

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد 533 • السنة السادسة والأربعون • نيسان (أبريل) 2016
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 533 • 46 YEARS • APRIL 2016

الأمير خالد الفيصل
في ملتقى جدة الاقتصادي:
الإدارة رأس المال
فإذا صلح الرأس صلح الجسد
عقد تأمين جديد
يغطي عمليات الابتزاز

مخاوف المؤسسات المالية العالمية من أزمة مالية شبيهة بالعام 2008

اندماج مصرفي ناجح
بين مصرفي بيلوس
وفرعون وشيخا
ملحق خاص
بالاقتصاد السوداني

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

- معرض BIG 5 في جدة
- مؤتمر مالي عراقي في بيروت
- أقساط التأمين لسنة 2015 في مصر 2,07 مليار دولار
- أقساط التأمين لسنة 2015 في قطر 2,92 مليار دولار



5 289000 017804

Bahrain: 903 • Egypt: EP30 • France: Etop5 • Jordan: J05 • KSA: SP25 • Kuwait: K02 • Lebanon: L17,500 • Monaco: M30 • Morocco: M30 • Oman: O03 • Qatar: QR25 • Saudi: S1200 • Syria: S1200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



الاتحاد
AL-ETIHAD

الاتحاد 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

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

Unique Tel Number: 920006262

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

Hufuf 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

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

رسالة لبنانية ايجابية لدول مجلس التعاون الخليجي

انتخاب الشيخ محمد الجراح الصباح رئيساً لاتحاد المصارف العربية

انتخب مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية رئيساً بنك الكويت الدولي الشيخ محمد الجراح الصباح رئيساً للاتحاد لمدة ثلاث سنوات خلفاً لمحمد كمال الدين بركات ممثل المصارف المصرية، موجهاً رسالة ايجابية باتجاه دول مجلس التعاون الخليجي.

وجاء انتخاب الشيخ الصباح بإجماع أعضاء مجلس إدارة الاتحاد، وبدعم مباشر من قبل ممثل المصارف اللبنانية في مجلس الإدارة الدكتور جوزف طرييه الذي أراد توجيه رسائل ايجابية باتجاه دول مجلس التعاون الخليجي، مفادها، ان بيروت كانت وستبقى عاصمة العرب وداعمة لكل الدول العربية وقضاياها المشتركة، وتالياً ان الغيوم الرمادية العابرة في فضاء العلاقات المشتركة ما بين لبنان وهذه الدول لا سيّما الخليجية منها هي سحابة صيف ليس أكثر.

كما انتخب رئيس مجموعة الاعتماد اللبناني ممثل المصارف اللبنانية الدكتور جوزف طرييه رئيساً للجنة التنفيذية في الاتحاد ومدير عام المصرف الليبي الخارجي محمد محمد بن يوسف ممثل المصارف المشتركة نائباً لرئيس اللجنة التنفيذية.



من اليسار: د. جوزف طرييه، الشيخ محمد الجراح الصباح، محمد كمال الدين بركات ووسام فتوح

الجنيه الاسترليني الى ادنى مستوى له

منذ نهاية ٢٠١٣

تراجع الجنيه الاسترليني لأدنى مستوى له في أكثر من عامين مقابل سلة عملات، متأثراً بـمسح نشرته «تي.ان.اس» اظهر نمواً دون توقعات لقطاع الصناعات التحويلية في ظل استمرار القلق من احتمال خروج بريطانيا من الاتحاد الاوروبي، مع العلم ان الحملتين المتنافستين في بريطانيا اللتين تؤيد احدهما البقاء في الاتحاد الاوروبي والثانية الخروج منه، تساوتا في معدل التأييد لهما.

الحد الأدنى لأجر ساعة العمل

في نيويورك الى ١٥ دولاراً

توصل حاكم نيويورك الديمقراطي اندرو كومو الى اتفاق مع المجلسين التشريعيين للولاية حول مشروع الميزانية الذي ينص على زيادة الحد الأدنى للأجور الى ١٥ دولاراً في الساعة.

وتشمل هذه الخطوة نحو ٣، ٢ مليون شخص في الولاية. والحد الأدنى للأجور يبلغ حالياً ٧، ٥ دولارات على المستوى الاتحادي و٩ دولارات في ولاية نيويورك.

«ستاندرد أند بورز» تخفض نظرتها المستقبلية للصين

الى سلبية

خفضت وكالة «ستاندرد أند بورز» نظرتها المستقبلية للتصنيف الائتماني السيادي الصيني الى سلبية من مستقرة مع بقاء التصنيف عند AA- في الوقت الحالي.

وعزت «ستاندرد أند بورز» قرارها الى المخاوف من ان استعادة التوازن الإقتصادي من المرجح ان تضيي بوتيرة أبطأ من المتوقع مضيفة انها تعتقد ان البرنامج الإصلاحي للبلاد يمضي قدماً. وغيرت «موديز» توقعاتها للتصنيف الائتماني للصين الى سلبية من مستقر مستشهدة بضعف المقاييس المالية واستمرار انخفاض احتياطي النقد الأجنبي والشكوك بشأن القدرة على تنفيذ إصلاحات اقتصادية.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	249	CHEDID RE	221	ICD	007	QATAR GENERAL	225
ADNIC	215	CITY RE	043	INFORMA	077	QIIC	198
AFAQ	161	CONTINENTAL TRUST	105	JAMMAL TRUST BANK	101	QNB	013
AHLEIA / KUWAIT	113	COOLEX	037	JIEC	039	RAWABI	023
AHLIA / BAHRAIN	163	CUMBERLAND	089	JOFICO	115	SAICO	239
AL AHLI TAKAFUL	256	DHOFAR	219	JORDAN INSURANCE	195	SALAM ROTANA	071
ALA	147	EGYPTIAN LIFE TAKAFUL	207	KHARTOUM BANK	051	SAUDI BROKERS	153
ALLIANZ SNA	082	EL FIL SHIPPING	185	KENANA	075	SAVING & SOCIAL DEV BANK	061
AMI	111	EMIRATES RE	217	LIA	085	SCR	139
APEX	151	ESKADENIA	145	LIBANO SUISSE	087	SEALINE	181
AQABA DEVELOPMENT CORP	029	ETISALAT	005	LIBERTY	237	SEDCO	041
ARAB ORIENT	117	FAIR & EXHIBITIONS	175	LOCKTON	131	SEIB	021
ARAB RE	227	FENCHURCH FARIS	247	MASHREK	095	SUDANESE FRENCH BANK	053
ARABIA	093	FIRST / JORDAN	165	MEDGULF	099	SUDANESE INSURANCE	067
ARIG	255	FIRST TAKAFUL	157	MERCEDES	171	SWISSQUOTE BANK	011
ARKAS LEVANT	179	FLEMING	205	MERIT SHIPPING	187	TRADE UNION	002
AROEPE	149	GHAZAL	121	MIG HOLDING	196	TRUST RE	223
ASSIST AMERICA	143	GIG	133	MILLI RE	137	UCA	097
AVAYA	015	GLOBEMED	079	MASRAF	125	UNION	159
BANKERS	189	GLOBEMED QATAR	251	MUNICH RE	129	UNISHIP	191
BLF	127	GLOBEMED SAUDI	245	NAIFE	065	UNITED CAPITAL BANK	059
BURUJ	209	GUY CARPENTER	243	NASCO FRANCE	235	UNITED INSURANCE / SUDAN	203
C & G	155	HANNOVER RE	199	NATIONAL PORT SERVICES	019	USG ME	033
CAPE	091	ICAR WAKIM	081	OMDURMAN NATIONAL BANK	055	WATHBA NATIONAL	141
						ZARIS	231

الآخرون يحبون لبنان أكثر من أهله!!

قصيرة لم تتعد العام الواحد: الدواء الفاسد المنتهي المفعول، المأكولات الفاقدة الصلاحية، الكابتاغون، النفايات، القمح المسرطن، شبكات الإنترنت المهرية والمشبوهة.. هي نماذج فاقعة لרزمة واحدة فقط من مآثرهم، وخلال فترة قصيرة جداً!!! أولئك الذين لا يعرفون قيمة هذا البلد، وطيبة شعبه فسياساتهم الخرقاء التي فتكت بالإقتصاد الوطني ما زالت تنهش بقطاعاته الواحد تلو الآخر، ونخص بالذكر قطاع الفنادق المرتبط عضويًا بالقطاع السياحي الحزين حيث تتبخر فرص العمل والاقتال القسري لمئات المؤسسات والتي طالت مؤخراً أفخم وأكبر مؤسسة فندقية في لبنان، بحيث اضطر فندق PHOENICIA (٨٥٠ موظفًا وعاملًا) الى البدء بصرف موظفيه وذلك بعد صمود شجاع ومعاناة كبيرة وخسائر متواصلة بات من الصعب تحملها. فهل تراه يقتصر هذا الاقتال والصرف الجماعي على هذه المؤسسة السياحية الكبرى حالياً، والتي كانت علامة بارزة ومشرقة في الصناعة الفندقية اللبنانية طوال عقود طويلة خصوصاً وان الأمور إنما تتجه نحو الأسوأ مع اتساع حدة التلوث السياسي (الداخلي والخارجي) مما يزيد من تفاقم الأكلاف المالية والاقتصادية والاجتماعية، وخصوصاً ان لا شيء في المنظور القريب يحول دون الانزلاق المتواصل نحو المزيد من الاهتراء والتداعي بحيث لا يسعنا سوى التساؤل بذهول «ما هذا الزمن الذي نعيشه؟!».



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

فالأوضاع المؤسساتية والاجتماعية التي تعكس صورة الوطن والمواطن تراجعت بشكل مخيف ومقلق جداً بحيث بات الفرد منا يحاول التأقلم قسراً مع تردّي وانهايار كل شيء حوله. فمدينة بيروت مثلاً وهي العاصمة التي كانت /وستعود/ منارة للشرق ورائدة لتفجر الحضارة فيه، تأخرت عن مدينة MABOUTO في الموزامبيق درجة!! غير انها تقدمت على مدينة KOTONO في بنين!! درجة وذلك على السلم العالمي لمعايير الجودة في مستويات المعيشة QUALITY OF LIVING أي في المرتبة ١٨٠ عالمياً بين ٢٣٠ مدينة. وهو ما نعتبره نتيجة مخزية ووصمة عار على جبين من يتحمل المسؤوليات العامة في البلد، فأوصلنا الى هذا الدرك، ولم لا، والوضع الإقتصادي /الذي هو الأساس/ بات في المرتبة الأدنى لاهتمامات.. المسؤولين.. وقد انعكس ذلك على الأسواق في الأعياد الأخيرة /لا أعادها الله عليهم/ حيث كان من المفترض والمنتهى ان تساهم حركتها في تعويض بعض خسائر مختلف القطاعات، فإذا بها تشهد تراجعاً مؤثراً في الحركة والنتاج، رغم الحسومات المغرية التي قدمتها المؤسسات والتجار، وهو ما ساهم في إحباط المرجعيات الاقتصادية والتي لم تستقق بعد من صدمة وتداعيات غياب السياحة الخليجية عن الربوع اللبنانية وما كانت تمثله من قدرات شرائية عالية وطلب كثيف لمختلف الخدمات والحاجيات، بالإضافة الى الإقامة الطويلة للأسر والعائلات ومصارفاتها المختلفة والإفادة المباشرة لمختلف القطاعات الاقتصادية.

ومع كل هذا وذلك، تبقى آمالنا معلقة على حكمة وخبرة وقدرة السلطات النقدية والمهندس المالي المحنك الأستاذ رياض سلامة حاكم البنك المركزي وما اكتسبه الرجل من ثقة اللبنانيين فيه، بالإضافة الى صلابة القطاع المصرفي ورجالاته الشجعان الذين ما ترددوا يوماً بالوقوف في الخطوط الأمامية دفاعاً عن الإقتصاد الوطني وقطاعاته المختلفة فكانت جولاتهم الأميركية والأوروبية والعواصم الدولية لترميم صورة لبنان من الإرهاصات والترهات وما ارتكبتها السياسة الخرقاء في حق الوطن وأهله، وهي نفس المهمة الصعبة التي ما زال وزير المال اللبناني الأستاذ علي حسن خليل يجهد لدى المعنيين هناك تبييناً لصفحة لبنان وتأكيداً على التزامه بالقوانين الدولية، وخصوصاً ما يتعلق منها بنقل الأموال عبر الحدود، وتبادل المعلومات الضريبية ومكافحة تبيض الأموال وتمويل الإرهاب، شارحاً أهمية التعميم الأساسي الصادر عن مصرف لبنان تحت رقم ١٣٨ للمصارف والمؤسسات المالية بضرورة انشاء دائرة امتثال COMPLIANCE DEPARTMENT، علماً ان وفداً من وزارة الخزانة الأميركية سيوزور لبنان في أيار المقبل لمتابعة البحث في هذا الشأن. ■

اليوم وبعد مرور أشهر ثلاثة فقط من العام الكارثي الجديد، ما زالت السياسة الخرقاء تُعَمَّن فتكاً في البلد وفي مختلف قطاعاته الاقتصادية، وتزيد الخرق والتخريب في علاقاتنا الدولية والعربية وفي طليعتها دول مجلس التعاون الخليجي التي فاض خيرها علينا وعلى أبنائنا، بحيث لم تتوان الأصوات الغيورة والمحبة فعلاً للبنان عن دعوتنا الى الروية والتعقل والحكمة، طالبة منا بكل صراحة أن «لا تنتظروا منا ان نكون معكم أكثر من أنفسكم!!» في حين لم يخف القائم بالأعمال الأميركي السفير RICHARD JONES ذهوله، فكان أكثر وضوحاً وتديباً في دعوتنا «الى عدم ترك الآخريين يحبون لبنان أكثر من أهله!!» ومع هذا، ما زال بعض المخلصين يجهدون في لملمة تداعيات عيوب الأداء السياسي وذلك من خلال المحاولات الحديثة للمرجعيات الاقتصادية والمالية

والمصرفية مع مختلف الفاعليات السياسية المسؤولة والتي على ما يبدو باتت الاهتمامات المعيشية والحياتية والاجتماعية للمواطنين في أسفل اهتماماتها، محاولين عبثاً لفت النظر الى حجم الخسائر والأضرار التي تضرب بقوة في عمق ما تبقى من المؤسسات العامة والتي انما تعمل بالحد الأدنى من الفعالية /الخدمات/ وذلك بفعل عوامل الفساد والاهتراء، وانعدام المسؤولة والكفافية وغياب المراقبة والمساءلة والمحاسبة، وكذلك في محاولة لوقف انهيار المؤسسات الخاصة من تجارية وسياحية وصناعية وزراعية، والحد من صرف من تبقى من موظفيها وعملها، وهي المؤسسات التي إنما بناها أصحابها بكد وسواعدهم وعرق جبينهم وإيمانهم العميق بوطن آبائهم وأجدادهم، وهو الوطن الذي بات اليوم لا يشبه في شيء ذلك الوطن الذي استلمناه أمانة عالية منهم، وقد كانوا رسل فكر وثقافة وأدب وفن، وكذلك في الصحافة والسياسة كانوا رواداً ورسلاً، فاضت أنوارهم معرفة وحضارة في شرقنا المظلم، قبل ان تجعل منه الممارسات السياسية الساقطة مرتعاً للفساد والفوضى والتفكك الاجتماعي والأهلي والمؤسساتي.

ونسأل بسخط وغضب «متى تراه سينفذ صبرنا عليهم؟! وحتى متى ترانا نقبل الهوان في عيشنا وسط القمامة.. السياسية؟! (الوصف للرئيس سلام!) وكيف لنا ان نخرج من دوامة ولعنة أولئك الذين غابت استقامتهم، فطلعت رحيبتهم.. ولا يباليون؟! كذلك نسأل «متى سندرك ان هذا الطاقم المعمم في الفساد والذي إنما يمارس السياسة وفقاً للطوقس القبلية المنطقية، (لاحظوا التوزيع الجغرافي والمذهبي المخجل للمطامر!) ليس مؤهلاً ان يبيّن لنا مستقبلاً بعد ان كاد يفرغ من فكفكة حجارة الوطن حجراً حجراً، كون هذا الطاقم هو الذي جعل من جثة الله على الأرض «لبنان» مرتعاً لنفائياته، وفساده ودجله! فبالله عليكم لاحظوا معي ما يلي: «نحن ما كدنا نصدق «أنهم» اتفقوا أخيراً على توزيع المغانم والحصص وأفرجوا بعد ثمانية أشهر عن مشروعهم لإغراقنا بلداً وشعباً في النفايات فأطلقوا أخيراً سراح المطامر، حتى أثاروا فجأة، وعشية ذات اليوم بالذات، عاصفة الرعب من القمح المسرطن (من سرطان) والعجين الفاسد، فضجّ البلد والإعلام بالمؤتمرات الصحفية وخصوصاً.. خصوصاً المتلفزة، للمتشافين من منتحلي صفة المسؤولة، ومدمني نجومية الصوت والصورة، المفرطين في أنانيتهم.. لاحظوهم، والفارغين من المضمون والفعالية والكفافية، بحيث نكاد لا نصدق ما نسمعه من ترهاتهم الممجوجة وتقادفهم المسؤوليات، وتراشقهم بالاتهامات.

وتتجلى الصفاقة في أفق مظاهرها بحيث انه وما كاد سرطان القمح والعجين والرغيف ان يخبو، حتى فجروا دوامة جديدة من فضائحهم المعيبة والمتمثلة بشبكات الإنترنت المهرب والمشبوه والتي لم تنته فصولاً بعد، بانتظار ما ستفتتق عنه عقربياتهم الشريرة ونواياهم الخبيثة، بحيث تتناسل كوارثنا المعيشية اليومية.

فما نكاد ننتهي من مصيبة قاتمة حتى يكونوا قد استحضروا لنا فاجعة أخرى، لمحاصرتنا مجدداً ودائماً، مما يعيدنا الى الدوامات المستمرة والمستوى المفعج للأداء السياسي، بحيث بتنا مقتنعين بأن لبنان هو المكان الوحيد في العالم الذي لا تنتهي فيه المعاناة والمصائب والكوارث، وحيث تتناسل الواحدة من الأخرى. فعلى سبيل المثال لا الحصر، لاحظوا معي مجموعة من بلاياهم علينا وخلال فترة



ارتقِ بِإنتاجية أعمالك مع مزيد من البيانات

باقة New Business Ultimate للموبايل

تقدم لك New Business Ultimate بنظام الفاتورة المزيد من البيانات والمزايا الفريدة عبر باقات تناسب احتياجات أعمالك مقابل رسوم تبدأ من 100 درهم شهرياً، كما يتيح لك الحصول على أحدث الهواتف الذكية مميزة إضافية بدون دفعة مقدمة.



اتصالات أعمال
نهتم بنجاح أعمالك

800 5800
etisalat.ae/newbusinessultimate

دعم الصحف يكون بتقديم مقترحات قابلة للتنفيذ

الزام لبنان بوست بإعفاء الصحف والمجلات من الرسم البريدي دعم فاعل

اقترح وزير الاعلام اللبناني رمزي جريج بدعم الصحف اللبنانية عن طريق دفع مبلغ من المال مقابل مبيعاتها، مع علمه بأن خزينة الدولة لا تتحمل مثل هذا العبء، وأن الصحف العديدة المحتجة عن الصدور منذ سنوات، ستعود الى الصدور لتنال حصتها من دعم الدولة، وما ادراك كم ستبالغ بعض الصحف في مبيعاتها وصادراتها أكانت يومية او اسبوعية او شهرية، اقترح غير قابل للتطبيق بالنسبة الى وضع الخزينة اللبنانية المدينة بـ ٧٠ مليار دولار.

لا نريد ان نتهم وزير الاعلام وهو محام قدير ونزيه بأنه اراد من اقتراحه جلب الدعاية لنفسه، ونيل رضى الصحافيين الذين يأخذون عليه مواقف غير حيادية من حرية الصحافة، ولا نريد ان نتهمه بتقديم اقتراحات غير قابلة للتنفيذ لانه يعرف مسبقا ويقينا أن لا امكانات لدى الدولة لاعطاء اي ليرة للاعلام، ولعله يعرف بأن العديد من المسؤولين كانوا مرتاحين في سرهم للاخبار التي انتشرت حول عزم العديد من الصحف الحرة والمستقلة التوقف عن الصدور، ففي غياب المساءلة لسارقي مال الدولة عن طريق الصفقات المشبوهة، وعمليات التزوير والاحتيال في كثير من المؤسسات، تبقى للناس وسيلة واحدة للدفاع عن حقوقهم المادية والحياتية وهي التشهير الاعلامي بالمرتكبين، ففي كل طلعة ضوء تصدر الصحف وفيها فضيحة مالية او اكثر وفي كل طلعة ضوء يبحث الناس في الصحف عن تحرك القضاء لملاحقة مرتكبي الفضائح الذين تم الإخبار عنهم اعلاميا، يخيب ظنهم حيث ليس من مصلحة اي قاض مهما كان نزيها التحرك ضد اي مرتكب لفضيحة ويكون محميا من نافذين كبار... وبإمكاننا هنا ان نسمي بعض الفضائح الحديثة.. على سبيل المثال: نروي توابع المؤسسات والسفارات الرسمية لترحيل الزبالة، إخبارات وزير الصحة وعدم توقيف اي مسؤول عن الفضائح التي يكشفها ولا يزال يكشفها واعطى الإخبار عنها كتابيا واعلاميا، فضائح الاتصالات التي كشفها النائب وليد جنبلاط وقدم فيها إخبارا عبر الصحف، إخبارات الكسارات والمقالع...

نعود الى اقتراح وزير الاعلام غير القابل للتنفيذ ولنقدم اقتراحا يدعم الصحف، وتمارسه معظم دول العالم وهو الغاء الرسوم البريدية عن الصحف التي تصدر الى الخارج وهي رسوم باهظة جدا تثقل ميزانياتها وكذلك اعفاء مؤلفات الادباء والخبراء من الرسوم على تصدير مؤلفاتهم الى الخارج ليعودوا الى تأليف الكتب بعد ان انخفض الانتاج الادبي بنسبة ٨٠ في المئة ولم يعد لبنان مكتبة الشرق.

ولكي ينفذ اقتراح الاعفاء فورا وبدون ان يكلف خزينة الدولة اي قرش... يتخذ مجلس الوزراء قراراً يلزم فيه شركة لبنان بوست التي أعطيت احتكار نقل البريد، ووضعت يدها على كل مكاتب البريد مقابل لا شيء تقريبا، بإعفاء نقل بريد الصحف والمجلات اللبنانية محليا والى الخارج من الرسم البريدي، او على الاقل بتخفيض الرسم بنسبة ٧٥ و ٨٥ في المئة.

من يصدق ان نسخة واحدة من الصحيفة اليومية تكلف بريديا لتصديرها الى الخارج بين دولارين وثلاثة دولارات، وان نسخة من المجلة تكلف لتصديرها الى الخارج بين ٤ و ٧ دولارات.

وبالمقارنة بين اسعار صحفنا ومجلاتنا وتلك الاجنبية التي تباع في لبنان فرق سعر يزيد على مائة بالمائة.

في ختام هذه الكلمة نقول لوزير الاعلام بصراحة، اذا اردت ان تترك أثرا طيبا بعد تخليك عن منصبك الوزاري، حقق للصحافة وللأدباء ورجال الفكر هذا الاقتراح. ■

«أ.ز.»

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

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: +961 1 396805
فاكس: +961 1 3966417
ص.ب: ١١-٥١٠
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
+ 968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Bahrain:
+ 973 3 6024212

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97963441

Sudan:
+ 249 927195561

Tunisia:
+ 216 23039777

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:

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

E-replicas of AL BAYAN Magazine can be found
via the PressReader & Cedar Kiosk apps

press reader
connecting people through news



نمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س.,
مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات،
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٥ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPRUS 3 C.P.,
USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

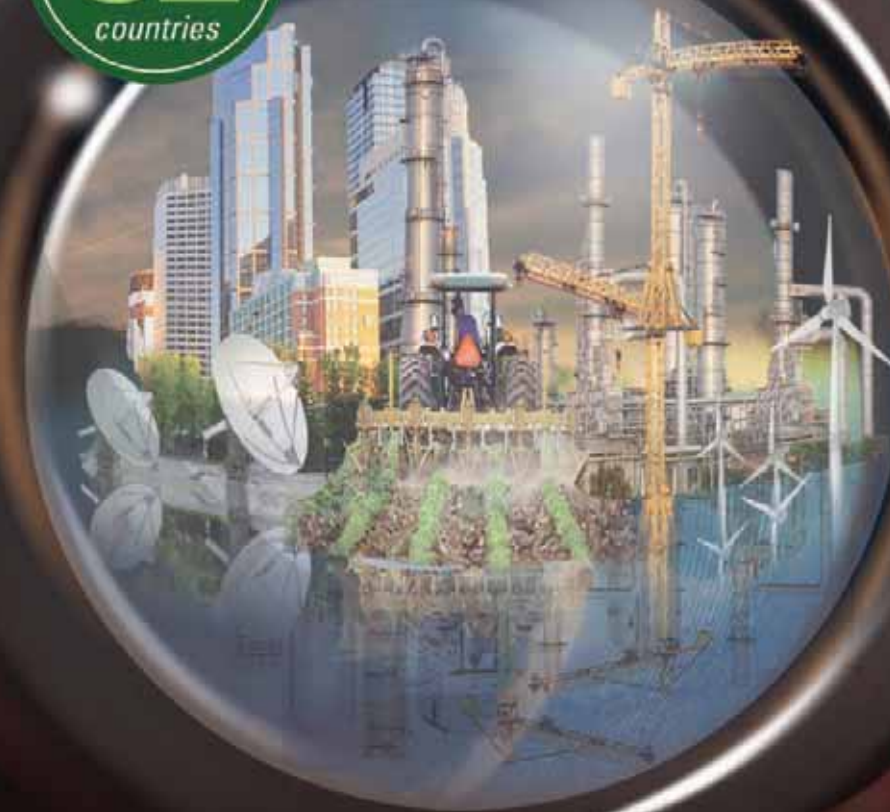
طباعة: مطبعة بيبيلوس
توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

IC THE DEVELOPMENT

Available in

52

countries



**Enabling Enterprise
Building Prosperity**

Islamic Corporation for the Development of the Private Sector
Member of the Islamic Development Bank Group

P.O. Box 54069, Jeddah 21514 KSA
Tel.: (966-12) 636 1400, 644 1644 Fax: (966-12) 644 4427
E-mail: icd@isdb.org, www.icd-idb.org





اقتصاد عربي وعالمي

افتتح وزير الاقتصاد الإماراتي المهندس سلطان بن سعيد المنصوري مؤتمر الإقراض المتنامي الصغر بحضور ٧٠٠ مشارك يتقدمهم الدكتور احمد محمد علي رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية وكان د. علي شارك أيضاً في اجتماع برنامج «اغفند» ص: ١٢



تكنولوجيا

مجلس ادارة شركة مجموعة الإمارات للاتصالات «مجموعة اتصالات» عيّنت المهندس صالح عبدالله العبدولي رئيساً تنفيذياً لها، وهو اول الإماراتيين المتخصصين الذين حصلوا على درجة الماجستير في تقنية الاتصالات عام ١٩٩٢ ص: ١٦٧



في هذا العدد

حصاد الشهر: الآخرون يحبون لبنان أكثر من امله - بقلم د. عبد الحفيظ البربير ٤
بصراحة: دعم الصحف يكون بتقديم مقترحات قابلة للتنفيذ ٦
رأينا: الإنترنت غير الشرعي، انها القرصنة والجزء «غير المفوتر» من اقتصادنا! ١٠

اقتصاد عربي وعالمي

الصينيون يستعدون على مجموعة فنادق ومنتجعات اميركية بمليارات الدولارات ١٤
احاديث قيمة مع كبار المشاركين في منتدى جده الاقتصادي الذي افتتحه الامير خالد الفيصل ١٦
«البيان الاقتصادي» غطت افتتاح معرض BIG5 SAUDI - جده ٢٨
خبران اقتصاديان يتحدثان عن تزايد المخاوف من انهيار اقتصادي مشابه لازمة المالية في ٢٠٠٨ ٢٠
تحقيق اعده مارن مجوز - ٤٢
شركة تطوير العقبة تعرض الفرص الاستثمارية والمشاريع ذات اليرادات الكبيرة وجديدها «المطل» المشروع السياحي الترفيهي ٤٤

عقارات

المهندس سهل دودين المدير التنفيذي لشركة واحة أيلة للتطوير تحدث الى البيان عن مشروع «أيلة» اهم المشاريع الاستثمارية في منطقة العقبة فماذا قال؟ ٤٦
ملف السودان: اوسع تحقيق قامت به بعثة «البيان الاقتصادية» الى الخرطوم عن القطاع المصرفي السوداني وقد سجلت عدة احاديث قيمة لرؤساء ومدراء المصارف والمؤسسات المالية والتأمينية والسياحية ٤٨
الرئيس السوداني عمر حسن البشير افتتح ملتقى السودان للاستثمار بحضور ضيف الشرف وزير المال السعودي د. ابراهيم العساف ٧٢

لبنانيا

كانينو لبنان على حافة الهاوية ٧٨
اي دور للامن العام في حماية الاقتصاد الوطني بماذا يجيب اللواء عباس ابراهيم؟ ٨٠
حكم لقاضي الامور المستعجلة في جبيل يبطل اعداء التأخير في اصدار الاحكام ٩٤
نقاط سوداء: سياحة! - بقلم المهندس زياد زخور ٩٨

مال ومصارف

بنك الاعتماد اللبناني سيؤول الى مجموعة د. جوزف طريبه بمباركة مجموعة هرمس ومصرف لبنان - التفاصيل - ١٠٦
ملكية بنك فرعون وشيخا انتقلت نهائيا الى مجموعة بنك بيلوس - التفاصيل - ١٠٧
السماح للمصارف الكويتية بالدخول الى الاسواق الروسية ١١٢
مصرف الإمارات المركزي مطمئن على وضع القطاع المصرفي الإماراتي ١١٦
تعيين رياض ساتر رئيساً تنفيذياً لبنك البحرين والكويت خلفاً لعبد الكريم بوجيري ١١٩
محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي د. فهد المبارك: صوّت «فيتش» النظام المصرفي السعودي رابعاً في العالم ١٢٢
سجل المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية بقيادة الرئيس التنفيذي فيصل كنداري نتائج ممتازة ١٢٤
غالب محمصاني (رئيس لجنة بورصة بيروت): من المفضل عدم اجبار الشركات المساهمة على ادراج اسهمها قسراً في البورصة ١٢٦

تأمين

مفكرة ضامن عربي: لصناعة التأمين من ارايبي باريس وبروكسل هدية! - بقلم جوزف زخور ١٢٨
شركة تشب CHUBB استتبعت عقد تأمين الابتزاز ١٣٠
ترست ري دخلت قطاع اعادة تأمين الكفالات BOND لاول مرة في الاسواق العربية ١٣٢
اقساط التأمين المكتتبة في مصر سنة ٢٠١٥ بلغت ٢,٠٧ مليار دولار - جداول بأسماء وحصص الشركات - ١٣٤
واجهات الابراج التي جرى بناؤها في دبي قبل العام ٢٠١٢ تحتوي على مواد عازلة ملتهبة ١٤٢
سعيد حديفة (المشرق): عقد التأمين الصحي قد يصح من الكماليات في زمن الفقر ١٦٢

تكنولوجيا

طيران: ١٦٨
سيارات: ١٦٩
سياحة: ١٧٤

نقل

اخبار النقل والمرافئ ١٧٦
حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في شباط ٢٠١٦ ١٨٣
حركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في شباط ٢٠١٦ ١٨٤
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في شباط ٢٠١٦ ١٨٦
حركة السيارات في مرفأ بيروت في شباط ٢٠١٦ ١٨٨
مجتمع: - ميراي فارس بويز - ١٩٠

مال ومصارف

المدير العام بالإنابة لبنك ادمرمان الوطني (ONB) يحيى محمد مختار تحدث عن نجاحات البنك وتريعه على قمة القطاع المصرفي السوداني وتحجيم القطاع لأثار الحصار المفروض على السودان ص: ٥٤



ملف السودان

علي شهاب الدين المشهور الرئيس التنفيذي لـ «الروابي» للتنمية المحدودة: التعديلات الدستورية سهلت العملية الاستثمارية في السودان ص: ٧٣



مال ومصارف

«نجحت المصارف السودانية في التكيف مع المقاطعة الجائرة المفروضة على السودان» بهذا الكلام المليء بالثقة والخبرة تحدث الى «البيان» الاقتصادية عثمان نور رئيس مجلس إدارة البنك السوداني الفرنسي ص: ٥٧





تأمين

جميلة وجذابة قصة ولادة الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو»، وهذا ما روته وكالة رام الله الأردنية عنها بمناسبة عيدها الـ ٤٠ وما حققه مؤسسها وائل زعرب من إنجازات ص: ١٤٤



مقابلة

نجيب بحوث الضامن التوافق دائماً الى الأفضل للقطاع الذي يعمل فيه وللشركة التي يرأس MIG ابرز اعزازاته لنقل المقر الرئيسي الى مركز دبي المالي ولتواصله مع مركز قطر للمال ص: ٢٤٤



منتديات

قال الأمير خالد الفيصل بن عبد العزيز مستشار خادم الحرمين في منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦ كلاماً شاعرياً عن حالة التحول التي يصنعها الإنسان ويفرضها الزمان ص: ١٦

مال ومصارف

فادي سليم فقيه الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم تحدث عن معاناة القطاع المصرفي من مشكلات ومعوقات محلية وإقليمية مشيراً الى اجابيات انخفاض أسعار النفط على الإقتصاد السوداني وسعي البنك للتوسع محلياً ص: ٥٦



قمة التكافل

مدير «التأمينات العامة المتحدة المحدودة» محمد عابدين بابكر أسف لعدم وعي أهمية التكافل في محاربة التخلف الإقتصادي ص: ٢٢٢



تأمين

جمال عصفور اظهر طموحا كبيرا خلال حديثه لـ البيان» بإيصال شركة آسيا ASIA التي يرأس لتصبح الاولى في العراق مستندة الى تخصصها بجميع انواع التأمين ص: ٢٣٠



مال ومصارف

تمنى مدير بنك المال المتحد يوسف احمد التني ان تكون الفترة المقبلة أفضل من سابقتها أخذاً بالإعتبار الموارد الطبيعية التي أنعم الله بها على السودان في قطاعات عدة ممتدة ووسط تحول عالمي من الاعتماد على اقتصادات النفط الى الثروات الزراعية ص: ٥٨



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : OTHERS FOND OF LEBANON MORE THAN ITS OWN PEOPLE - BY DR. ABDEL H. BARBIR	4
FRANKLY SPEAKING: SUPPORTING THE NEWS PAPERS THROUGH PROVIDING SUGGESTIONS FOR EXECUTABLE PROPOSALS	6
EDITORIAL: THE ILLEGAL INTERNET IS A PIRACY AND THE UNBILLED PART OF OUR ECONOMY	10
ARAB AND WORLD ECONOMY	
CHINESE GOING AFTER USA HOTELS AND RESORTS	14
JEDDAH ECONOMIC FORUM - EXCLUSIVE INTERVIEWS	16
SAUDI ARABIA BIG 5 - EXPO IN JEDDAH - SPECIAL COVERAGE	28
2008 FINANCIAL CRISIS: WILL THERE BE A RECURRENCE? - BY MAZEN MUJAWAZ	42
JORDAN AQABA: AL MATTAL A NEW RESORT	44
AQABA AYLA'S OASIS - ENGINEER SAHL DUDIN OUTLINES THE BENEFITS OF THE PROJECT	46
SUDAN FILES (SPECIAL):	48
SUDAN INVESTMENT FORUM HELD UNDER THE AUSPICES OF PRESIDENT OMAR HASSAN BASHEER AND IN THE PRESENCE OF MINISTER DR IBRAHIM ASSAF	72
LEBANESE AFFAIRS	
CASINO DU LIBAN: ON THE BRINKS	78
GEN. ABBAS IBRAHIM: SECURITY IS A MAJOR PROTECTOR OF OUR NATIONAL ECONOMY	80
BLACK POINTS: TOURISM - BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER	98
BANKING AND FINANCE	
CREDIT LIBANAIS WILL REMAIN IN THE GOOD HANDS OF ITS PRESIDENT DR JOSEPH TORBEY	106
PHARAON & CHIHA BANK ENDED IN THE LAP OF BYBLOS BANK	107
KUWAITI BANKS AUTHORIZED TO OPERATE IN RUSSIA	112
UAE CENTRAL BANK REASSURED ON THE SITUATION OF THE UAE BANKING SECTOR	116
RIAD SATER APPOINTED AS CHIEF EXECUTIVE OFFICER OF THE BANK OF BAHRAIN AND KUWAIT, SUCCEEDING ABDUL KARIM BOUJIRI	119
THE HEAD OF THE SAUDI ARABIAN MONETARY AGENCY DR. FAHAD AL MUBARAK: FITCH CLASSIFIED THE SAUDI BANKING SYSTEM FOURTH IN THE WORLD	122
ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE, LED BY CHIEF EXECUTIVE OFFICER FAISAL GALADARI, RECORDS EXCELLENT RESULTS	124
BEIRUT BOURSE'S PRESIDENT GHALEB MAHMASSANI: BETTER NOT TO FORCE CORPORATE TO TRADE THEIR SHARES AT THE STOCK EXCHANGE	126
INSURANCE	
ARAB INSURER'S DIARY: FROM PARIS AND BRUSSELS TERRORISTS TO THE INSURANCE INDUSTRY.. A GIFT-BY JOSEPH ZAKHOUR	128
CHUBB A NEW PRODUCT COVERING EXTORTION	130
BAHRAIN - TRUST RE TO INSURE "SURETY"	132
EGYPT 2015 PREMIUMS REACHED US \$ 2.07 (A BREAKDOWN)	134
QATAR SIX NATIONAL INSURANCE COMPANIES ASSETS REACHED US \$ 2.92 BILLION	136
FLY DUBAI CRASH: VICTIMS FAMILIES PAID AIDS MONEY	142
DUBAI TOWERS: INSURERS WORRIED ABOUT INFLAMMABLE FACADES	142
AL MASHREK'S SAID HADIFEH: EXCLUSIVE INTERVIEW	162
TECHNOLOGY	164
AIR TRAVEL	168
AUTO	169
SHIPPING:	
BEIRUT PORT REVENUES AND ACTIVITY FEBRUARY 2016	183
TRIPOLI PORT REVENUES AND ACTIVITY FEBRUARY 2016	184
CONTAINERS TERMINAL TURNOVER FEBRUARY 2016	186
AUTO IMPORTS VIA BEIRUT PORT FEBRUARY 2016	186
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	190

«الانترنت غير الشرعي»

انها القرصنة والجزء «غير المفوتر» من اقتصادنا!

أو حتى تعدادها. ونحن عرف عنا في هذه المجلة تصدينا لصناديق التعاضد الصحي (غير التابعة للنقابات) والتي تزاوّل التأمين الصحي بصيغته التجارية أي عبر وسطاء ووكلاء بيع من دون ان تدفع للخرينة الرسوم والضرائب التي تخضع لها شركات التأمين الشرعية ونسبتها ١١ بالمئة رسوماً و ١٥ بالمئة ضريبة على الأرباح.

وبدلاً من ان نسترسل في تعداد عمليات القرصنة التي تجري على حساب السوق الشرعية، نكتفي بأن نذكر ان حاكم مصرف لبنان بالذات الدكتور رياض سلامة قال في احدى مقابلاته التلفزيونية ان الناتج المحلي في لبنان يتكون فعلاً من جزئين: الاول منظور وهو يقدر بـ ٥٠ مليار دولار أميركي سنوياً ويتمثل بالواردات والضرائب التي تجبى. والثاني غير منظور وقد أسماه حاكم مصرف لبنان «الإقتصاد غير المفوتر» ونسبته تقدر بـ ٤٠ بالمئة من مجموع الناتج المحلي، ما يعني عملياً ان الناتج المحلي الحقيقي (REAL GDP) يزيد عن ٧٠ مليار دولار أميركي.

والكلام الصريح والمثير للمرارة الذي اعلنه حاكم مصرف لبنان بجرأة لم يسبق ان لمسناها لدى غيره من المسؤولين يعني ان الخزينة لا تجبى رسم القيمة المضافة TVA على ما يعادل ٤٠ بالمئة من عمليات البيع التي تجري يومياً في الاسواق.

وحاكم مصرف لبنان الذي عرف بلياقته وادراكه العميق لسوء الواقع الذي يعيشه لبنان على المستوى الحكومي استعمل كلمة «غير مفوتر» وهو تعبير يعني عملياً «القرصنة»، وهو يشمل بين عشرات الممارسات غير القانونية، والاعتداءات على حقوق الخزينة، التواصل الالكتروني على انواعه كافة.

من هنا نرى ان الضجة التي أثّرت حول ما بات يعرف بالإنترنت غير الشرعي لا تشكل ظاهرة جديدة أو غير معروفة في لبنان. بل انها جاءت لتضيف الى لائحة «الإقتصاد غير المفوتر» نوعاً جديداً من الاعمال التي يقوم بها القرصنة على حساب الخزينة العامة. وهي لا تبرر الكم الهائل من الاستغراب

الذي أثّرت حولها. ■

اكتشاف محطات لبيع خدمات الانترنت خارج اطار القطاع العام، آثار من الاستغراب والاستنكار ما جعله يبدو وكأنها المرة الاولى التي تتعدى فيها مجموعات من الافراد والناظرين على الحقوق الحصرية للدولة، وهذا ما نسميه نحن في هذه المجلة منذ عشرات السنين بـ «القرصنة» او السوق الموازية وغير الشرعية.

فمنذ فقدت السلطة المركزية سيطرتها على مناطق عديدة في الجمهورية اللبنانية خلال حرب ١٩٧٥ - ١٩٩٠، انتهز اصحاب النفوذ وقبضيات الشارع الفرصة ليينوا منشآت على املاك الدولة ويقدموا خدمات بديلة لتلك التي يحصر القانون حق تقديمها بالمرافق الحكومية لا غير. والاهم من تلك المنشآت المجمعات والمنتجعات السياحية التي بنيت على الاملاك العامة على امتداد الشاطئ اللبناني.

وفي التقرير الذي اعدته الاجهزة المختصة في الجيش اللبناني، فإن عدد المنشآت التي بنيت على الاملاك العامة تجاوز ١٢٥٠ منشأة ومجمعاً او منتجعاً سياحياً بحرياً وهناك عدد آخر من منشآت على الاملاك النهريّة والمشاعات البرية وكلها تدار ويجري تشغيلها من دون ان تحصل الخزينة على قرش واحد من المليارات التي يجنيها الافراد الذين سطوا عليها. والحكومات التي تعاقبت على السلطة منذ انتهاء الحرب لم تجد بعد وسيلة تستعيد فيها الحقوق التي فوتها أولئك القرصنة على الخزينة اللبنانية حتى اليوم.

ومن الخدمات التي يحصر القانون تقديمها بالقطاع العام توليد التيار الكهربائي وتوزيعه على المشتركين، والكل يعلم انه ومنذ سنوات الحرب، يتولى قبضيات القرى مدعومين بقوى بلدية وسياسية توليد التيار الكهربائي وتوزيعه على الناس مقابل اشتراكات شهرية، وهذه ممارسات يحظرها القانون وهي تجري في وضح النهار من دون ان تجد أحداً من المسؤولين يعترضها. بل انهم يقرون ضمناً بأنهم عجزوا عن توفير التيار عبر مؤسسة كهرباء لبنان، فكيف لهم ان يمنعوا القرصنة من الإمعان في متابعة أعمالهم وهي كما قلنا أنفاً تشكل اعتداء موصوفاً على حقوق مرفق عام.

أما القرصنة على مستوى القطاع الخاص فيصعب حصرها

« ركز على أهدافك وسوف تحققها وتتجح بالتأكيد »

أنطوني مارشل
مهاجم



 **SWISSQUOTE**



خذ زمام المبادرة

تداول الفوركس على swissquotefx.com

بنك سويسكوت المحدود («Swissquote») هو أحد البنوك المرخص لها في سويسرا تحت إشراف الهيئة العامة للرقابة على السوق المالية السويسرية (FINMA). والمنتجات والخدمات التي يقدمها بنك سويسكوت يجوز بيعها، كقاعدة عامة، في سويسرا فقط، وهي غير مخصصة لأي شخص أو أشخاص خاضعين لأحكام القوانين التي تحظر على مقدمي الخدمات المالية الأجانب من الانخراط في أنشطة تجارية ضمن هذه الاختصاصات، أو التي تحظر أو تقيد الكيانات القانونية أو الأشخاص الطبيعيين من الوصول إلى مواقع مقدمي الخدمات المالية الأجانب على أساس جنسيتهم أو مكان عملهم أو موطنهم أو لأي سبب آخر. وتتسم معاملات التداول بالعملات الأجنبية برافعة مالية، على قدر عالٍ من المضاربة. والتداول بالعملات يحمل مخاطر كبيرة قد تؤدي إلى خسائر تفوق كامل ودائعكم. فلا ينبغي القيام بالتداول بالعملات إلا إذا كنتم تدركون طبيعة هذه المعاملات ومدى تعرضكم للخطر، وما إذا كانت هذه المعاملات مناسبة لكم في ضوء ظروفكم ومواردكم المالية. لا يوفر بنك سويسكوت تقييماً لمدى ملاءمة معاملات التداول بالعملات ولا يقدم المشورة في مجال الاستثمار. ولا ينبغي اعتبار أي من المعلومات التي يوفرها بنك سويسكوت كعرض لمشورة أو جزءاً من مشورة.

رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية يحضر المؤتمر ١٨ لقمة الإقراض ويشارك في الاجتماع الـ ١٧ لجائزة «أغفند»



حامد بن زايد في صورة جماعية مع المشاركين في القمة وفي الصورة: د. احمد محمد علي، سلطان المنصوري والنويس ويونس وجانب من الحضور

افتتح وزير الاقتصاد الإماراتي المهندس سلطان بن سعيد المنصوري المؤتمر الثامن عشر لقمة الإقراض المتناهي الصغر تحت عنوان «آفاق الإبداع في الشمول المالي» بحضور رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور احمد محمد علي وأكثر من ٧٠٠ مشارك من المسؤولين الحكوميين والعاملين في مجال التمويل الأصغر، والممولين والمستثمرين وصانعي السياسات في الهيئات التنظيمية والحكومية ووكالات التنمية العالمية. وتركز موضوع المؤتمر حول استراتيجيات التمويل الأصغر والشمول المالي التي تخلق مسارات واضحة للشمول الاجتماعي في جميع أنحاء العالم. وهدف المؤتمر الى تنسيق الجهود بين المؤسسات العاملة في مجال الإقراض متناهي الصغر من أجل تطوير نظام الشمول المالي، وتعزيز استراتيجيات النمو الإقتصادي الشامل والمستدام للفئات الأشد فقراً وتهميشاً.

وكان د. علي شارك في الاجتماع السابع عشر للجنة جائزة برنامج الخليج العربي للتنمية «أغفند» وذلك بصفته عضواً في مجلس أمناء الجائزة برعاية الأمير طلال بن عبد العزيز رئيس البرنامج.

وبحث في تمويل مشروعات تنموية جديدة

عقد البنك الإسلامي للتنمية في جدة اجتماعات الدورة ٣١١ لمجلس المديرين التنفيذيين برئاسة الدكتور احمد محمد علي رئيس مجموعة البنك وتطرق النقاش الى اعتماد تمويل العديد من المشروعات التنموية الجديدة، وتم النظر في عدد من تقارير المتابعة والتقارير الادارية والفنية ومن ضمنها محدث عن تنفيذ الاستراتيجية العشرية لمجموعة البنك، والتقرير المحدث الاربعين (٤٠) عن «استراتيجية الشراكة القطرية» لمجموعة البنك، وتقرير حول الاجتماع المشترك لمنتدى مجالس ادارة مجموعة البنك، بالاضافة الى تقرير آخر حول مراجعة الفاعلية الانمائية لمجموعة البنك وذلك وفقاً لتوصيات الاستراتيجية العشرية والتي تقتضي مراجعة سنوية لمدى فاعلية النشاطات التنموية التي يقوم بها البنك.

يذكر ان مجلس المديرين مكون من ١٨ عضواً يمثلون الدول الاعضاء الـ ٥٦ في البنك دورياً.

اتفاقية منحة بقيمة ٢٠٠ الف دولار بين مجموعة

البنك الإسلامي للتنمية والبنك المركزي العراقي

وقّع رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور احمد محمد علي في اطار جولته المشتركة مع الامين العام للامم المتحدة بان كي مون لمنطقة الشرق الاوسط، اتفاقية منحة بمبلغ ٢٠٠ الف دولار مع محافظ البنك المركزي العراقي علي محسن اسماعيل.

وقال علي «ان مجموعة البنك ستعمل على التنسيق والتشاور مع المسؤولين العراقيين من اجل التوصل الى اطار شامل للبرامج والمشروعات التي ستنتظر مجموعة البنك في المساهمة في تنفيذها في العراق».

الجدير بالذكر ان اجمالي مداخلات مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في جمهورية العراق حتى تاريخه بلغ حوالى ٥٥١ مليون دولار اميركي، شملت مجالات البنى التحتية والخدمات الاساسية وتمويل التجارة.

ويساهم في تمويل ٥ مشاريع بموجب اتفاقيات مع مجلس الإنماء والإعمار



من اليسار: د. احمد محمد علي، بان كي مون، الرئيس تمام سلام

وقع البنك الإسلامي للتنمية ممثلاً برئيس المجموعة احمد محمد علي ورئيس مجلس الإنماء والإعمار نبيل الجسر خمس اتفاقيات تمويلية جديدة تتعلق بقطاعات الطرق والمياه والصرف الصحي.

ويبلغ مجموع قيمة هذه الاتفاقيات ٢٧٢,٦٧ مليون دولار اميركي وهي كالاتي:
١- المساهمة في مشروع تزويد منطقة بيروت الكبرى بمياه الشرب (سد بسري) بقيمة ١٢٨ مليون دولار (استصناع).

٢- مشروع تطوير وإدارة خدمات الصرف الصحي في حوض الغدير بقيمة ٨٧,٥٠ مليون دولار (استصناع).

٣- اتفاقية مشروع تزويد منطقة جبل عامل بالماء الصالح للشرب بقيمة ٦٠,٩٧ مليون دولار (استصناع).

٤- مشروع استكمال الطريق الساحلي الجنوبي (المرحلة الخامسة) بقيمة ٢٦,٧٠ مليون دولار (استصناع). يهدف المشروع الى تعزيز وتحسين التواصل بين جنوب لبنان والعاصمة بيروت بشكل يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لجنوب لبنان.

٥- اتفاقية مشروع الطريق الشمالي السريع (الدائري الشرقي لمدينة طرابلس)، المرحلة الأولى بقيمة ٦٩,٥٠ مليون دولار (استصناع): يعتبر إنشاء الطريق الشمالي السريع (الدائري الشرقي لمدينة طرابلس) جزءاً من خطة شاملة لتطوير شبكة الطرق اللبنانية.

نؤسس لنمو أعمالك بقراراتنا السليمة.



عمليات مصرفية متميزة مع البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا.

اكتشف إمكاناتك الحقيقية من خلال شراكة آمنة مع QNB وانطلق نحو آفاق جديدة من النمو والازدهار مع أكثر العلامات التجارية المصرفية قيمة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

قم بزيارة qnb.com

٩,٣٢ ملايين دينار الأرباح الصافية لـ «المزايا» رشيد النفيسي: أضحت أكثر قوة ورسوخاً



حققت شركة مزايا القابضة وثبة ايجابية في نتائجها المالية محققة أرباحاً صافية بواقع ٩,٣٢ ملايين دينار، مقارنة بمبلغ ٨,٠٩ ملايين دينار في العام ٢٠١٤ وبنسبة زيادة ١٥,٢ في المئة.

وأكد رئيس مجلس ادارة الشركة رشيد النفيسي «ان الشركة أضحت اليوم أكثر قوة ورسوخاً من ذي قبل واستطاعت ان تحافظ على أدائها الثابت ونتائجها الايجابية، مبرهنة عن قدرتها الفائقة على تحسين نفسها من التقلبات».

وأوضح النفيسي ان «المزايا» نجحت خلال السنة الماضية في الحفاظ على وتيرة عمليات البيع في مشاريعها المتاحة للبيع، ورفع نسبة الإشغال في مشاريعها المدرة للدخل، بالشكل الذي أدى الى زيادة في إيراداتها التشغيلية بنسبة ٢٥٨,٩ في المئة.

«كامكو» تحقق ٥٢٤ ألف دينار أرباحاً صافية للعام ٢٠١٥ فيصل صرخوه: عززنا موقعنا الريادي عبر اتمام سلسلة من الصفقات



حققت شركة كامكو للاستثمار أرباحاً صافية بلغت ٥٢٤ ألف دينار في نهاية العام ٢٠١٥. وبلغت إيراداتها ٧,٣ ملايين دينار.

وأشار «كامكو» الى انه خلال العام ٢٠١٥ تأثرت الأرباح الصافية بالتراجعات الملحوظة التي شهدتها أسواق المال المحلية والعالمية، بحيث استمرت التذبذبات.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة فيصل صرخوه: «إن ٢٠١٥ كان عاماً مليئاً بالتحديات بالنسبة للقطاع الاستثماري، في ظل التراجع الحاد في أسعار النفط،

وخفض قيمة اليوان الصيني، ورفع مجلس الاحتياطي الفيدرالي الأميركي أسعار الفائدة، فضلاً عن تدهور الأوضاع الجيوسياسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، ما خلف أثراً سلبياً على ثقة المستثمرين».

وأضاف «على الرغم من هذه التحديات العديدة، تمكنت كامكو على صعيد التشغيل من المحافظة على الحجم الاجمالي للأصول المدارة عند ٣,٤ مليارات دينار، وإطلاق عدد من المنتجات والخدمات المبتكرة، فيما حققت كافة الصناديق الإستثمارية أداء متميزاً مقارنة مع المؤشرات المقارنة. كما ساهمت أنشطة الاستثمارات المصرفية في تعزيز موقعها الريادي عبر اتمام سلسلة من الصفقات والاستشارات الناجحة على المستويين المحلي والإقليمي».

الصينيون يرحلون الى استثماراتهم في الولايات المتحدة الاميركية

انباغ ANBANG الصينية عرضت ٦,٧ مليارات دولار اميركي ثمناً لاستحواذها على مجموعة فنادق ومنتجات اميركية

قبل عامين استحوزت على وولدورف استوريا في نيويورك بقيمة ١,٧ مليار دولار

ونذكر ان شركات التأمين الصينية تبدي نهما حيال الاستحواذ على فنادق ومنتجات سياحية في اميركا وترى فيها استثماراً آمناً يأتي عليها وعلى المضمونين المتعاقدين معها بعائد مضمون وآمن. وتضم شركة انباغ ANBANG مجموعة كبيرة من شركات التأمين والشركات المالية والاستثمارية كما تملك مصارف داخل الصين وخارجها.

دولار اميركي يدفع نقدا للمساهمين. وتملك شركة الفنادق STRATEGIC ١٧ فندقاً ومنتجاً سياحياً في نيويورك وكاليفورنيا وغيرها في الولايات المتحدة الاميركية. وجميع تلك الفنادق والمنتجات تتولى ادارتها شركات عالمية متخصصة مثل هيلتون HILTON وماريوت MARIOTT وحيات HAYATT.

تبدي شركات التأمين الصينية العملاقة اهتماماً بالغا وشهية زائدة حيال الاستثمار في قطاع الفنادق والمنتجات السياحية في الولايات المتحدة الاميركية. فقبل سنتين استحوزت مجموعة انباغ ANBANG الصينية على الفندق التاريخي وولدورف استوريا WOLDORF ASTORIA وهو الافخم وذات الخدمة الاغلى ثمناً في العالم. وبلغت قيمة الصفقة في حينه حوالي ١,٧ مليار دولار اميركي.

وتناقلت وسائل الاعلام الاميركية خلال الأيام الاخيرة خبراً حول عرض تقدمت به شركة انباغ ANBANG الصينية نفسها للاستحواذ على شركة استراتيجيك اوتيلز اند ريزورتس STRATEGIC HOTELS AND RESORTS الاميركية مقابل ثمن قدره ٦,٧ مليارات



WOLDORF ASTORIA في نيويورك



STRATEGIC RESORTS



THE WORLD IS SWITCHING TO AVAYA NETWORKING

As enabling the Internet of Things, building smart applications and delivering digital engagement top CIO and CEO agendas, they need a network architecture that delivers “**simplicity to connect anywhere**” and provides the perfect platform for their digital strategies. Some of the world’s best-known enterprises are switching to Avaya Networking to drive transformation. **Find out how?!**

www.avaya.com/mea

Interested in making the switch scan the QR code below



AVAYA NETWORK VS LEGACY NETWORKS Based on customer research



11x Faster

Implementation time.



2553x Quicker

Failover time



3x Shorter*

Wait time



6.5 Faster

Configuration time.



100% Improvement

In outages due to human error



92% of customers

AVAYA

بمشاركة أكثر من ٨١ مسؤولاً وخبيراً
الأمير خالد الفيصل رعى افتتاح فعاليات منتدى جدة الاقتصادي:
الاقتصاد مال وتجارة وهو عصب حياة ومنطلق حضارة



الامير خالد الفيصل يلقي كلمته



كبار المشاركين



من اليسار: منصور الميمان، د. خالد بيارى، وليد سمسم، سعيد الغامدي والمهندس احمد حلواني



من اليسار: الشيخ عبد الخالق سعيد، سالم صابر ونايف شلبي



من اليمين: رويان مورو، د. فيصل العقيل وغيت هملت

انطلقت فعاليات منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦، تحت عنوان «شركات القطاع الخاص والعام.. شراكة فعالة لمستقبل أفضل» برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل بن عبد العزيز مستشار خادم الحرمين الشريفين أمير منطقة مكة المكرمة، بحضور رئيس وزراء ماليزيا محمد نجيب تون عبد الرزاق، نائب رئيس وزراء تركيا محمد شمشك ووزير التجارة والصناعة الدكتور توفيق بن فوزان الربيعه، ورئيس مجلس إدارة غرفة جدة صالح بن عبدالله كامل، وذلك في فندق الهيلتون بمحافظة جدة.



من اليسار: محمد ابو نيان، عماد المهيدب والمهندس فراس ناصر



د. خالد بيارى



الشيخ صالح كامل



من اليمين: المهندس قاسم الشيخ



من اليمين: عمار كنعان، سلطان بن سليم، د. نبيل العمودي وSOREN HANSEN



من اليسار: فيصل الايوبي وعمر غراب



عدنان مندوره (امين عام غرفة جدة)



من اليسار: د. لؤي المسلم، ماهر بندقجي ومعتصم علي رضا

الى «ان ماليزيا تدعم شركات القطاعين العام والخاص مع المملكة».

شمشك

ونوه نائب رئيس وزراء تركيا محمد شمشك بمتانة الإقتصاد السعودي وتعامله مع مختلف الأوضاع بحكمة وسياسة راسخة.

كامل

من جهته، أكد رئيس مجلس إدارة غرفة جدة، رئيس المنتدى صالح كامل أهمية الشركات في ظل الظروف الاستثنائية التي يواجهها الإقتصاد العالمي والسعودي.

وأشار الى ان المملكة العربية السعودية لم تتوان عن تنفيذ مشاريعها العملاقة التي بدأتها في سنوات سابقة، وفتحت الباب أمام القطاع الخاص للمزيد من

الوزير الربيعة

وأوضح الوزير الربيعة: «نعمل على تسخير وتسهيل الإجراءات للقطاع الخاص ومنها إصدار السجل التجاري والذي أصبح إلكترونياً للشركات والمؤسسات الصناعية، وإصدار ترخيص صناعي الكترونياً وبدون أوراق خلال يوم عمل واحد، والتقديم على أرض صناعية، وغيرها من الإجراءات لما يشكله حجم النمو الصناعي والذي يتطور بشكل كبير حتى وصل الى ما يقارب ٦٢٧ مليار ريال وهذا النمو ولله الحمد يسير بشكل مستمر».

عبد الرزاق

بدوره عد رئيس وزراء ماليزيا محمد نجيب تون عبد الرزاق منتدى جدة الإقتصادي من أعرق المنتديات في المنطقة وينافس منتدى دافوس، مشيراً

الامير الفيصل

وألقى الأمير خالد الفيصل كلمة قال فيها: «أنا لا أكتب بالحروف أوهاماً.. ولا أنسج من الأفكار أحلاماً وإنما استخلص من عبر الزمان دروساً، وأزّين من ومضات الفكر عروساً، أرسلها مع ساري العمر أحياناً، لأهل الرأي والفكر أشجاناً، انها حالة التحول وما أدراك ما حالة التحول!؟ هي حالة حضارية يصنعها الإنسان أو يفرضها الزمان، وفي نظري انها تركز على ثلاثة عناصر: ثقافة واقتصاد وإدارة، الثقافة: روح وفكر وسلوك لأنها دين وتعلم وإعلام. الإقتصاد: مال وتجارة وهو عصب حياة ومنطلق حضارة. والإدارة رأس الأمر في كل صدد فإذا صلح الرأس صلح الجسد».

ثم كرم الفيصل الرعاية والمنظمين والشركاء قبل ان يشارك الجميع في حفل العشاء الذي أعد لضيوف المملكة.



فريق عمل HILL + KNOWLTON



من اليمين: فيصل نوري، ساهر خباري، عماد مسعود، فواز خياط، عمر غراب، اسامة مدني ويدر الثبيتي امام جناح البنك الاهلي السعودي



من اليمين: احمد سعدي ومعن حجاج امام جناح BMW



من اليسار: عبدالله الصافي، كمران منصور وRUDY GEORGES امام جناح CADILLAC



من اليسار: محمد الكردي



من اليسار: عادل دهلوي ومروان بخاري



من اليسار: جعبل الكوهلي وبسام ابو سحاب

ادارها المهندس لؤي هشام ناظر، حيث اعلن عن البرنامج الزمني لخصخصة الاندية والبداية الفعلية لها.

وكانت جلسات اليوم الاول افتتحت من قبل وزير النقل والشؤون البحرية والاتصالات التركي بينالي يلدريم، تلاه الدكتور سعد محمد مارق حيث تطرقا للاقتصاد العالمي وآفاقه المستقبلية وتأثيره على المملكة العربية السعودية ودور القطاع الخاص في هذا المضمار.

وناقشت الجلسة الثالثة التحديات القانونية والتشريعية وادارتها المحامية سفانة ربيع دحلان، مؤسسة مكتب سفانة ربيع دحلان للخدمات القانونية وتحديث فيها محامي وايت اند كيز اديتيا سينج وشريك DLA PIPER ايار رضا وشريك كليفورد تشانس محمد حمرا كروها وشريك الين اند اوفري زياد خشيم.



من اليمين: معتز صواف

البياري
وقد كشف الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات السعودية، الدكتور خالد بن حسين البياري، وجود دراسة لقيام ٢٠ صناعة يمكن استخلاصها في السنوات التسع المقبلة وأشار خلال جلسات المنتدى، الى ان هناك تغييرا كبيرا في الصناعات التي تستخدم بفصل عالم التقنية والذكاء الصناعي.
وقال البياري «سنسمح بالعديد من الشركاء للربط مع شبكتنا حتى يمكن تشغيل تطبيقاتهم عليها، اذ يعد ذلك جزءا من استراتيجيتنا لتحويل السعودية الى تطبيق الاقتصاد الرقمي، ما يجعل صناعة الاتصالات مناسبة سواء في عملية الابتكار او التمكين».

الجلسات

وكشف المشاركون في اليوم الثاني للمنتدى عن تفاصيل بداية الخصخصة في الاندية السعودية،



من اليسار: عمر حسينية

الاستثمارات، سواء من خلال تقديم حوافز جديدة أو فرص استثمارية أو فتح الباب أمام المستثمرين الأجانب بنسبة ١٠٠ في المئة.

مشاركون

وشهد المنتدى في نسخته الحالية تواجد أكثر من ٨١ مسؤولاً وخبيراً بينهم الرئيس العام لرعاية الشباب الأمير عبدالله بن مساعد، الذي طرح تفاصيل خصخصة الاندية وآخر المستجدات في هذا القطاع الحيوي والمهم، والمهندس عادل فقيه وزير الاقتصاد والتخطيط السعودي والدكتور فيصل بن حمد الصقير، رئيس مجلس المديرين لشركة الطيران المدني السعودي القابضة، والسيد راج نالاري كبير الخبراء الإقتصاديين في دول مجلس التعاون الخليجي، والدكتور ابراهيم الغليقة، كبير الإقتصاديين في قسم إدارة السياسات المالية والإقتصاد التابع للبنك الدولي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، والسيد وليد بن عبد الرحمن المرشد، رئيس مؤسسة التمويل الدولية IFC عضو مجموعة البنك الدولي والمسؤول الأول بمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، والدكتورة ناهد طاهر، المؤسس والرئيس التنفيذي في بنك غولف ون.

وقدم المنتدى ٢٠ نموذجا لتجارب عالمية في الخصخصة والشراكة بين القطاعين العام والخاص بهدف التعرف على افضلها والاستفادة من تجارب الآخرين.

NATIONAL PORT SERVICES Co. Ltd.

KINGDOM OF SAUDI ARABIA



Currently NPS is engaged as a port operator or marine services provider in King Abdullah Port, Jazan Port, Jazan Economic City Port, King Fahed Industrial Port in Jubail, Jubail Commercial Port and Ras Al Khair Port.

NPS, established in 1984, is an expert provider of stevedoring, marine services, container terminal management, and maintenance of port facilities across the Kingdom.

NPS has the largest portfolio of port projects in Saudi Arabia making it the premier Saudi Arabian port management company.

NPS completed several projects in Jazan Port, King Abdul Aziz Port, Yanbu Commercial Port, King Fahed Industrial Port and Jubail Commercial Port.

NPS is supported by a global network of expert companies.



www.nationalportservices.com
info@nationalportservices.com

زهير فؤاد حمزة

الرئيس التنفيذي لشركة سدكو للتطوير - السعودية)؛

تنظيم أعمال القطاعين العام والخاص
وإصدار تشريعات متجانسة ترعى نشاطاتهما

تطوّرت «شركة سدكو للتطوير» إحدى شركات مجموعة سدكو القابضة من شركة صغيرة للتجارة والمقاولات الإنشائية في جدة لتصبح إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية.

الرئيس التنفيذي لشركة سدكو للتطوير المهندس زهير فؤاد

حمزة اعتبر منتدى جدة الاقتصادي مكاناً أمثل لبحث الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ونادى بضرورة تنظيم أعمالهما وإصدار تشريعات متجانسة ترعى نشاطاتهما. كاشفاً عن اعتماد «سدكو للتطوير» التنوع في أعمالها بما يتلاءم واحتياجات سوق العقار السعودي وبما يحقق متطلباتها.

مكان أمثل

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الاقتصادي؟



– الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيوية جداً، لا سيما في هذا التوقيت بالذات، ومنتدى جدة الاقتصادي المكان الأمثل الذي يتيح للمشاركين بحث هذا الموضوع وتبادل الآراء والأفكار والخبرات والتجارب حوله كما وتقديم الندوات والمحاضرات.

تشريعات متجانسة

■ في رأيكم ما المطلوب من القطاع العام لتسهيل الشراكة مع القطاع الخاص؟
– لا بدّ من التعاون المشترك بين القطاعين ووضع تشريعات تنظم أعمالهما وتضمن مصلحة الطرفين. في الماضي كان من الصعب التوصل إلى تحقيق شراكة بين القطاعين، أما اليوم فالحكومات والوزارات باتت تُفكر بعقلية القطاع الخاص وتتفاعل معه. من هنا يجب تذليل الصعوبات وإصدار تشريعات متجانسة وعادلة ترعى نشاطات وأعمال القطاعين.

تنوع في الأعمال

■ توليتم مؤخراً رئاسة الشركة، هلا وضعتمونا في صورة خطكم الجديدة في شركة «سدكو للتطوير»؟

– تعتبر «سدكو للتطوير» شركة عريقة لها تاريخها الطويل وتضم كل المكونات المطلوبة التي تحتاجها عمليات التنمية والتطوير، ولطالما اعتمدت الشركة مبدأ التنوع في نشاطها بما يتلاءم واحتياجات السوق ومتطلباتها، مع الحرص على اتباع مبدأ المرونة بهدف الإنفتاح على مختلف الخيارات المتاحة. ■

محمد علي كردي

(مجموعة زينل للصناعات المحدودة - السعودية)؛

ضرورة مواكبة قوانين الشراكة ونظمها لكل جديد
وأي تغيير

نائب الرئيس – تطوير الأعمال في مجموعة زينل للصناعات المحدودة XENEL INDUSTRIES محمد علي كردي نوه بأهمية فعاليات منتدى جدة الاقتصادي خصوصاً من ناحية المواضيع التي طرحت، وأكد ضرورة مشاركة الشركات العالمية صاحبة الآراء والأفكار المتقدمة وتمنى مشاركة أكبر لها بغية التعلم من تجاربها وخبراتها، مشدداً على مواكبة قوانين الشراكة ونظمها لكل جديد وأي تغيير.

مواضيع ممتازة

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الاقتصادي؟



– لا شك في ان المواضيع التي طرحت خلال فعالياته ممتازة جداً لكن لاحظنا مشاركة خجولة من الشركات الأجنبية، حيث كان يشارك في المنتديات السابقة العديد من الشركات الأجنبية العالمية المهمة، في وقت بات الحضور يقتصر على الشركات المحلية فحسب.

قوانين ونظم مواكبة

■ كيف تنظرون الى موضوع الشراكة بين القطاعين العام والخاص؟

– إنه موضوع ممتاز جداً لكنه يتطلب مشاركة بعض الشركات العالمية صاحبة الآراء والأفكار المتقدمة بغية التعلم من تجاربها وخبراتها، الأمر الذي يساعد المعنيين العرب في تجاوز العديد من المراحل بدل البدء من الصفر.

■ في رأيكم ما هي المتطلبات التي لا بدّ من تحقيقها لتفعيل الشراكة بين القطاعين الخاص والعام؟

– لا بدّ ان تكون قوانين ونظم الشراكة مواكبة لكل جديد وأي تغيير، كما على البنوك تقديم التسهيلات الضرورية والمطلوبة، وان تتخذ الحكومات بعض الخطوات اللازمة لتحقيق شراكة فعالة على المدى الطويل بين القطاعين.

طريقة عمل خاصة

■ الى جانب قطاع النفط أين تكمن الفرص الإستثمارية؟

– ثمة فرص للإستثمار في قطاعي الطاقة والمياه والصناعات الغذائية في المملكة العربية السعودية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم برغم كل الظروف التي تعانيتها المنطقة؟

– من الطبيعي ان تنعكس الظروف والمشكلات على جميع الشركات، لكن نحن نتبع طريقة عمل خاصة تساعدنا في التصدي لكل التحديات والعراقيل وتضمن استمراريتنا برغم كل ما قد يعترضنا. ■

السَّيْب
Seib



تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE

Pearl Diving a brave diver and Seib looking after his safety

SEIB Insurance and Reinsurance Company L.L.C.

The name of SEIB Insurance and Reinsurance is derived from the old Qatari profession of SEIB, who used to be a member of the pearl diving crew. His job was to hold one end of a rope, tied to the ankle of the diver collecting oysters from the seabed, waiting a signal to pull him up to safety. The word SEIB denotes trust and credibility in protecting life and insuring security.

www.seibinsurance.com
Authorized by the QFC Regulatory Authority

المهندس عمار كنعان (رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية لخدمات الموانئ NPS - السعودية):



المهندس عمار كنعان يستلم جائزة تقديرية من عدنان مندوره (امين عام غرفة جدة)

الشراكة بين القطاعين العام والخاص

تنعكس ايجاباً على خدمات الموانئ في السعودية

على هامش «منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦» الذي عقد في مدينة جدة في السعودية خلال الفترة الواقعة ما بين ٣ وه آذار (مارس) الماضي، كان لـ «البيان الاقتصادية» لقاء مع رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية لخدمات الموانئ في السعودية المهندس عمار كنعان الذي شارك في المنتدى وألقى كلمة خلاله أكد فيها ان الشراكة بين القطاعين العام والخاص في المملكة ستعكس ايجاباً على خدمات ونشاط قطاع النقل البحري عامة والموانئ البحرية خاصة.

وقال كنعان لـ «البيان الاقتصادية» ان عنوان هذا المنتدى «شراكة القطاع الخاص العام.. شراكة فعالة لمستقبل أفضل» يثبت أهمية الشراكة التكاملية بين القطاع العام والقطاع الخاص على مختلف الأصعدة والمجالات الاقتصادية والمالية والاجتماعية والتربوية والتجارية.. وخصوصاً على صعيد قطاع النقل البحري عامة والموانئ البحرية خاصة. وتابع: «ان نجاح هذه الشراكة يتطلب العمل الجاد لتأسيس بنى تحتية في هذه الموانئ كاملة التجهيز من آليات ومعدات، مع أنظمة متطورة وطواقم مدربة تتمتع بالكفاءة العالية لتقديم أفضل مستوى ممكن من الخدمات المتكاملة للمتعاملين معها، في مقدمهم مخلصو البضائع ووكلاء الشحن والناقلون مروراً بالمستوردين والمصدرين، كما ان بناء محطات تخزين ومستودعات كاملة التجهيز تساهم في زيادة الانتاجية، والقدرة على المنافسة مع الموانئ الأخرى».

ورداً على سؤال حول التحديات التي تواجهها الموانئ السعودية أوضح كنعان «ان تلك الموانئ

تواصل اتخاذ كافة التدابير والإجراءات للوصول الى تقديم الخدمات الجيدة والمتكاملة بالتعاون والتنسيق بين القطاعين العام والخاص، علماً ان القطاع الخاص لعب وما يزال يلعب دوراً هاماً ومميزاً في تطوير الموانئ وتشغيلها، فهو شريك أساسي في جميع الأعمال والأنشطة من تجهيز وتحديث وتطوير من جهة وتشغيل وشحن وتفريغ وإرشاد سفن من جهة أخرى. لكن هذا التعاون لم يصل بعد الى الشراكة الحقيقية التي ما تزال بحاجة الى عمل دؤوب لتصبح فاعلة وقادرة على تقديم الخدمة المتكاملة».

وأضاف كنعان «إذا نظرنا الى موانئ دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة نرى انها تتميز بإنتاجية كبيرة نظراً للشراكة القائمة بين القطاعين العام والخاص والتي تمكنت من تأمين أنظمة تكنولوجية متطورة أستطاعت تبسيط المعاملات وتسريعها والحد من استعمال المستندات الورقية، ما أمن جدوى اقتصادية أكبر لكافة المتعاملين معها، وذلك بالتكامل مع الارتفاع

بمستوى الخدمات الحكومية بما يحقق أهداف قطاع النقل البحري والموانئ».

من جهة ثانية، توقع كنعان ان يشهد قطاع النقل البحري العالمي المزيد من التحالفات بين الخطوط البحرية والاستحواذ والاندماج بين شركات الملاحة العالمية، بهدف تقليل المصاريف وترشيد الانفاق في ظل تدهور دراماتيكي لأجور النقل البحري، كما ان استمرار تدفق السفن العملاقة الناقلة للحاويات سيؤدي الى إلغاء دور السفن الصغيرة الحجم وغيابها عن قطاع النقل البحري لأن الاستمرار في استخدامها يصبح خاسراً وغير مجد اقتصادياً.

وأنتهى كنعان مشيراً الى ان هذا الوضع المستجد سيدفع شركات الشحن الكبيرة الى تحويل بعض المرافق الى محطات لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT بعد توسيعها وتعميق غاطسها وتجهيزها لتكون قادرة على التعامل مع السفن العملاقة والى محطات للشحن المحلي LOCAL CARGO على السواء. ■

نبيل بن محمد العامودي (رئيس المؤسسة العامة للموانئ و UASC - السعودية):

للقطاع العام دور كبير في دعم الخاص

رئيس المؤسسة العامة للموانئ في السعودية ورئيس مجلس إدارة شركة الملاحة العربية المتحدة (UASC): نبيل بن محمد العامودي نوه بفعاليت منتدي جدة والمتحدثين خلال فعالياته، واجداً ان للقطاع العام دوراً كبيراً في دعم الخاص.

■ كيف تقيمون فعاليات منتدي جدة الاقتصادي ٢٠١٦ والذي عقد تحت عنوان الشراكة بين القطاعين العام والخاص؟

– يستقطب هذا المنتدى السنوي مشاركين وحضوراً حاشداً وعدداً من المتحدثين المميزين، وقد أضحي تقليداً سنوياً في مدينة جدة ووصل الى مستويات راقية.

■ نظراً لخبرتك في القطاعين العام والخاص، ما المطلوب من القطاع الحكومي لدعم الخاص؟

– للقطاع العام دور كبير في دعم القطاع الخاص وتفعيل دوره من خلال توفير بيئة استثمارية جاذبة، حيث ان القطاع الخاص قادر على الاستثمار في مختلف المجالات. ■





ALRAWABI
للتنمية المحدودة
For Development Co.Ltd

شركة الروابي للتنمية المحدودة



الشافية للمقاولات
Al Shaliya Construction



القطوف الجانية
Al Khatouf Al Janabiya



طابة الزراعية
TABA AGRICULTURAL



الروابي للتعدين
Alrawabi Mining



ALRAWABI
General Trading



Tel. 18 32 87 303

www.alrawabico.com

معتصم محمد زينل علي رضا
(مستشفيات ومراكز مغربي MAGRABI):

**كنا نأمل أن يتم عرض نموذج
الشراكة بين القطاعين العام
والخاص بتفاصيل أكثر وضوحاً**



العضو المنتدب لمستشفيات ومراكز
مغربي MAGRABI معتصم محمد زينل
علي رضا كان يأمل أن يتم عرض نموذج
الشراكة بين القطاعين العام والخاص
بتفاصيل أكثر وضوحاً خلال فعاليات
منتدى جدة الاقتصادي، وقال لمنتدى
«البيان الاقتصادي»: لقد تعرض المؤتمر
لمواضيع غاية في الأهمية من الناحية
الاقتصادية لا سيّما في ما يخص القطاع
الخاص. ونأمل أن توضح وزارة الصحة
الاساليب التي ستعتمدها في مجال
خصخصة الخدمات الصحية في أسرع
وقت ممكن كي تتمكن كرجال اعمال من
التخطيط الدقيق والصحيح لانجاح هذا
المسعى بما يخدم مصلحة وطننا
الغالي. ■

سعيد الغامدي (الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي السعودي NCB):
**شراكة القطاعين العام والخاص تحسن تنفيذ المشاريع التنموية
بما يحقق التنمية الاقتصادية المستدامة**



وصف الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي
السعودي NCB سعيد الغامدي منتدى جدة
الاقتصادي بالرائد والمنبر الدولي حيث
تناقش الاستراتيجيات الكفيلة باستدامة
الاقتصاد الوطني وتطوير بيئة الأعمال في
المملكة العربية السعودية، ونوّه بتحوّل
حكومات دول العالم نحو الشراكة بين
القطاعين العام والخاص، مقدراً أهمية هذه
الشراكة في حسن تنفيذ المشاريع التنموية
بما يحقق التنمية الاقتصادية المستدامة.

■ ما هو تقييمكم لفعاليات منتدى جدة الاقتصادي؟

– حقق منتدى جدة الاقتصادي الريادة في تسجيل الكثير من الأولويات التي واكبت أبرز
الاهتمامات المحلية، فهو يُعدّ منبراً دولياً يناقش الاستراتيجيات الكفيلة باستدامة الاقتصاد الوطني
وتطوير بيئة الأعمال في المملكة عبر شراكات القطاعين العام والخاص لتعزيز جودة وكفاءة
الخدمات والفرص المتاحة. وإن رعاية البنك الأهلي للمنتدى هي في حقيقة الأمر ترجمة فعلية
لجانب مهم في استراتيجيتنا التي تُركّز على تحقيق مفاهيم التنمية المستدامة والمساهمة في
الارتقاء بالاقتصاد وبالمجتمع ككل، آملاً بأن يوفق المنتدى في تعزيز المكانة التي تشغلها المملكة
بين اقتصادات الدول الأخرى وتعزيز دورها المؤثر في الاقتصاد الدولي.

القطاع الخاص شريك أساسي

■ ما هو تصوركم للموضوع الرئيسي للمنتدى «الشراكة بين القطاع الخاص والعام»؟

– تزايد في السنوات الأخيرة اهتمام حكومات دول العالم بموضوع الشراكة بين القطاعين العام
والخاص بعدما أتضحت أهمية هذه الشراكة وضرورة حشد وتجميع كافة الإمكانيات بما فيها من
طاقات بشرية وموارد مالية وخبرات من كلا القطاعين العام والخاص، لتشارك مجتمعة في
تنظيمات مؤسسية تتولى إنشاء وتشغيل المشاريع بمختلف أنواعها، خصوصاً مشاريع البنية
التحتية. جاء هذا التحول بعد أن واجهت المؤسسات العامة كما هو الحال في المملكة العربية
السعودية تحديات وصعوبات إدارية ومالية نحو تحقيق الأهداف التنموية بالمستويات المطلوبة،
مما استوجب ضرورة تبني مسار استراتيجي جديد يركز على المشاركة بين القطاعين العام
والخاص. وإن موضوع منتدى جدة الاقتصادي يأتي في سبيل التأكيد على أهمية دور القطاع
الخاص وتمكينه من المشاركة في جهود التنمية، وبما يجعله شريكاً أساسياً في صياغة مستقبل
التنمية الشاملة في المملكة ضمن خطة التحول الوطني. إن إقامة الشراكة بين القطاعين العام
والخاص في المملكة وبالأخص في مشاريع البنية التحتية سيساهم في الحد من تعثر وتأخير
مشاريع القطاع العام التي تعانيها المملكة حالياً. كما وإن هذه الشراكة بين القطاعين ليس
فقط على سد الفجوة المالية بين حجم الاستثمارات المطلوبة في مشاريع البنية التحتية من ناحية
وقدرة القطاع العام على توفير الميزانيات المطلوبة لها من ناحية أخرى، بل وفي حسن تنفيذ هذه
المشاريع التنموية بما يحقق التنمية الاقتصادية المستدامة، توزيع المخاطر المحتملة بين
القطاعين بحسب كفاءة كل طرف في إدارتها، وتعزيز مبادئ الإفصاح والشفافية والمساءلة في
كيفية إدارة الموارد وفق أفضل الممارسات العالمية. ■

عادل دهلوي

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة إتقان كابيتال)؛

شراكة القطاعين العام والخاص أساس تنويع مصادر

الدخل لدعم اقتصاد الدولة



تسعى «إتقان كابيتال» ITQAN CAPITAL إلى توطؤ الريادة لتكون الشركة السعودية الأبرز في تقديم الفرص والمنتجات الاستثمارية الملائمة لصناديق التقاعد والمؤسسات الخيرية والوقفية، بالإضافة إلى شركات ومؤسسات القطاعين العام والخاص وأصحاب الثروات. وتعد «إتقان» عضواً بمجموعة البركة المصرفية. العضو المنتدب والرئيس

التنفيذي للشركة عادل سعود دهلوي وصف شراكة القطاعين العام والخاص بالخطوة الإيجابية وضرورة لتنويع مصادر الدخل ودعم اقتصاد الدولة، مبدئياً الاستعداد التام للدخول في مشاريع الشراكة مع القطاع العام في القطاعات الحيوية والأساسية.

الشراكة خطوة إيجابية

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦؟

– عقد هذا المنتدى في الوقت المناسب وقد جاءت الموضوعات المطروحة لتعكس تأثيرات الأحداث المحيطة، مركزة على نقاط مهمة وأساسية قد تجد بعضها طريقاً إلى المعالجة والحل.

■ ركزت فعاليات منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦ على الشراكة بين القطاعين العام والخاص، في رأيكم ما مدى قدرة المملكة العربية السعودية على تحقيق هذا التعاون، علماً أن القطاع الحكومي هو المسيطر؟

– لا يزال للقطاع الحكومي الحصة الأكبر من حجم القطاعات الأساسية ومشروعات البنى التحتية، ولكننا بحثنا في حلول مختلفة واستشفينا جدية احتمالات الشراكة بين القطاعين. من جهتنا نجد أن هذه الشراكة ستشكل خطوة إيجابية وستمثل بالقطاعات الحيوية من بينها الصحة والتعليم، حيث أن التجارب السابقة في الدول المختلفة كان لها آثار إيجابية واضحة يمكن الاستفادة منها، ويبقى الهدف الأساسي من هذه الخطوة تنويع مصادر الدخل لدعم اقتصاد الدولة.

استعداد للتعاون مع القطاع العام

■ سيترض هذه الشراكة الكثير من التحديات، ما هو تعليقكم؟

– التحديات دائماً موجودة، لكن يجب طرح حلول وأفكار جديدة ووضع أسس صحيحة لها. وفي رأيي أن الحوارات التي استمعنا إليها خلال فعاليات هذا المنتدى تدل بما لا يقبل الشك على أننا في الطريق الصحيح.

■ ما الدور الذي يمكن أن تؤديه شركة «إتقان كابيتال» في ما يتعلق بالشراكة مع القطاع العام؟

– نركز بشكل أساسي على قطاعات التعليم والصحة، والطاقة البديلة والغذاء. ونحن على أتم استعداد لإيجاد الحلول المناسبة للدخول في شراكة مع القطاع العام بشكل مباشر أو غير مباشر في مختلف القطاعات التي ذكرناها. ■

محمد بنتن (رئيس البريد السعودي SAUDI POST)؛

نعول على خطة تحويل العديد من قطاعاتنا

إلى شركات خاصة



يعتمد البريد السعودي خطة طموحة تركز على بناء منظومة من الشبكات المتعددة، وتأسيس منظومة العناوين الوطنية الموحدة، وتقديم حزمة من الخدمات البريدية غير التقليدية.

رئيس مؤسسة البريد السعودي د. محمد بنتن خلال ورقته عول على الخطة الاستراتيجية القاضية بتحويل الكثير من قطاعاته إلى شركات خاصة، وعرض لتجارب مؤسسة البريد الناجحة في العديد من المجالات، متوقفاً مستقبلاً واعداً للوضع الاقتصادي في المملكة.

إطار تنظيمي جديد

■ هل تتوقعون تكاملاً بين القطاعين العام والخاص مستقبلاً في المملكة العربية السعودية؟

– نعم نرى ذلك الاتجاه مفيداً وهو معتمد على الخطة الاستراتيجية القاضية بتحويل الكثير من القطاعات في مؤسسة البريد السعودي إلى شركات تعمل بأسلوب تنافسي تجاري في القطاع الخاص، يحكمه إطار تنظيمي واضح يرتب عمل هذه الشركات. ونتوقع أن ينتج عن ذلك أداء مميز لجميع القطاعات.

أسلوب تجاري

■ هل لدى مؤسسة البريد السعودي أي خطط توسعية خارج المملكة؟

– لدى شركة «البريد الممتاز» التابعة لمؤسسة البريد السعودي شبكة من العلاقات الخارجية مع جميع مؤسسات البريد السريع في مؤسسات البريد العالمية والتي تعمل تحت علامة EMS، كما أنها تجهد في توقيع اتفاقيات دولية مع مشغلين متعددين لتوسيع شبكتها، أيضاً بشركة «إرسال» العاملة في مجال الحوالات المالية انتهت من توقيع العديد من الاتفاقيات مع مراسلين وبنوك في مختلف دول العالم، وبالنتيجة ستنتقل هذه الشركات بالعمل وفق أسلوب تجاري ليس له علاقة بالطريقة المعتمدة في القطاع الحكومي.

تحول نحو الشراكة

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦؟

– تعد دورة هذا العام من منتدى جدة الاقتصادي من التظاهرات المميزة كونه يجمع الكثير من الاقتصاديين وتنفيذيين حكوميين ومن قطاع الأعمال خصوصاً في هذه المرحلة، حيث تسعى الحكومة لدفع الشراكة مع القطاع الخاص وتطويرها، وقد جاءت فعاليات هذا المنتدى في الوقت المناسب.

■ كيف تنظرون إلى مستقبل المملكة العربية السعودية الاقتصادية؟

– حبا لله بلادنا الغالية بنعم كبيرة وثروات طبيعية ضخمة وموقع جغرافي مميز وقوة عاملة شابة ومتعلمة وفوق ذلك منزلة هامة في العالم الإسلامي وهذا يجعلني واثقاً من أن يكون مستقبلنا الاقتصادي واعداً جداً. ■

عمر بن نبيل الخضيري (الرئيس التنفيذي لشركة مياها MIAHONA):

نتوقع تلمس نتائج ايجابية لشراكة القطاعين العام

والخاص بداية ٢٠١٧



اقترح الرئيس التنفيذي لشركة «مياها» MIAHONA عمر بن نبيل الخضيري على الجهة المناط بها برنامج خصخصة القطاع العام ان تصدر التشريعات المطلوبة وإعادة هيكلة القطاعين المصرفي والمالي وتوطين المهارات القانونية، وذكر بأن «مياها» أول شركة قامت بخطوة الشراكة مع القطاع العام عام ٢٠٠٢ بالتعاون مع البنك الدولي في المدينة الصناعية الأولى في جدة.

■ ما هي الخطوات التي تعتقدون انها تسهم في تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص؟

– على الدولة ان تصدر التشريعات المطلوبة وتعيد هيكلة القطاعين المصرفي والمالي، وتوطين المهارات القانونية ان تتطلب الخصخصة تشريعات معينة ترعى كل عملية. وللتذكير فإن «مياها» أول شركة قامت بخطوة الشراكة مع القطاع العام، ان عقدت شراكة مع البنك الدولي عام ٢٠٠٢ وبعد ذلك مع «مدن» في وقت كان القطاع العام لا يشجع مشاركة القطاع الخاص وذلك لاسباب كثيرة منها على سبيل المثال عدم توفر التشريعات لتفعيل وتحفيز هذه الشراكة. اما الآن فثمة قرار سيادي صادر عن الدولة بهذا الشأن يشدد على ضرورة الشراكة بين القطاعين العام والخاص واصدار جميع التشريعات التي تمكن هذا التوجه.

أهم من الخصخصة

■ بحكم تجربتكم في هذا المجال هل تجدون ان الشراكة هذه سهلة التحقيق على المدى القريب ام انها تتطلب الكثير من الوقت والجهد؟

– لا اخفي ان الامر يتطلب الكثير من الوقت والجهد، لكن في آخر المطاف ستعتمد خطة زمنية ومرحلية لاتمام هذه الشراكة وسنلمس النتائج على مراحل بدءاً من سنة ٢٠١٧.

■ وهل تعتقدون بأن هذه الشراكة ستؤدي الى نجاح اي مشروع؟

– بالتأكيد، فالامر مثبت عالمياً ونحن لا نخترعه وشركتنا لديها تجربتها الناجحة في هذا المجال، ثم ان الشراكة بين القطاعين العام والخاص تثمر عادة نجاحاً كبيراً على كل الاصعدة اكان عملياً او مادياً او من حيث نوعية المشاريع والمنتجات. يبقى ان الشراكة اهم من الخصخصة، باعتبار ان القطاعين العام والخاص يتحملان معا مسؤولية النجاح والفشل. ■

احمد خالد عريف

(الرئيس التنفيذي لشركة امكان غلوبال وشركة سيتكو – السعودية):

الازمة الحقيقية تكمن في الانظمة والتشريعات



«امكان غلوبال» احدي شركات ادارة التطوير العقاري العاملة في السوق السعودية وتمتتع بالاحترافية في ادارة الاعمال، اما شركة «سيتكو» فمتخصصة بمواد البناء.

الرئيس التنفيذي للشركتين احمد خالد عريف وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» رأى ان الازمة الحقيقية تكمن في الانظمة والتشريعات الخاصة بقطاع

العقار والتي تشكل حاجساً للمستثمر المحلي والاجنبي على السواء، متطلعاً الى تحول وطني وشراكة مع القطاع الخاص.

■ ما هي طبيعة عمل شركة سيتكو ومتى تأسست؟

– «سيتكو» شركة متخصصة بمواد البناء أما شقيقتها «امكان» فهي تتعاطى ادارة التطوير العقاري، وهو مجال حديث في السوق السعودية يتكون عادة من فريق يضم المالك والمساهمين والشركة المتخصصة في المقاولات والاستشارات وشركة الإدارة أي «امكان» هي التي تدير المجموعة، فالسوق حالياً تتطلب وجود شركة محترفة تدير الأعمال بحرفية تامة، خصوصاً في ظل أزمة الإسكان التي تشهدها المملكة، والتي تتطلب بدورها طرح المنتجات بشكل أسرع وبجودة عالية.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في السعودية عموماً وفي جدة تحديداً؟

– عندما نقيّم القطاع العقاري في جدة أو السعودية، نتطرق الى مبادئ اقتصادية مثل العرض والطلب، فالعرض متوافر برغم انه لا يستهدف أحياناً الفئة التي تستهدفها وزارة الإسكان. ووتيرة الطلب أيضاً مرتفعة جداً. الى جانب الأسعار المرتفعة، في وقت تدنت أسعار الأراضي خارج النطاق العمراني الى نحو ٣٠ أو ٣٥ في المئة. لكن الأزمة الحقيقية لدينا تكمن في الانظمة والتشريعات الخاصة بقطاع العقار والتي تشكل حاجساً للمستثمر المحلي والاجنبي على السواء. ■

المهندس قاسم الشيخ (الرئيس التنفيذي لشركة البترول والكيماويات والتعدين المحدودة PCMC السعودية):

الشراكة بين القطاعين العام والخاص ستطبق بفضل الخطط الحكومية

المنتديات الاوروبية ونجح في استقطاب عدد كبير من الخبراء والكفاءات من خارج المملكة العربية السعودية، ووفق في مناقشة قضايا مهمة تشهدها المنطقة العربية ودول العالم قاطبة.

تطبيق الشراكة

■ كيف تنظرون الى نسب نجاح التعاون والشراكة بين القطاعين العام والخاص في المملكة العربية السعودية؟

– بالتأكيد سيتم تطبيق هذه الشراكة، فضلاً عن ان الدولة مستمرة في هذا النهج بكل جدية في ظل الخطط المعتمدة

من قبل الحكومة الجديدة. ■



عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة البترول والكيماويات والتعدين المحدودة (PCMC) احدي شركات مجموعة بن لادن المهندس قاسم الشيخ شبه منتدى جدة الاقتصادي بالمنتديات الأوروبية، مؤكداً تطبيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص في السعودية بفضل الحكومة الجديدة.

منتدى ناجح

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الاقتصادي ٢٠١٦ على صعيد الجلسات والقضايا التي جرت مناقشتها؟

– نحن فخورون كسعوديين بانعقاد هذا المنتدى الذي ارتقى الى مصاف

الدكتور خالد البياري

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات السعودية (STC)؛

للإستثمارات أهميتها في تحويل الإقتصاد الرقمي حقيقة



الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات السعودية STC الدكتور خالد البياري أبدى إعجاباه بالموضوعات التي تطرق إليها المشاركون في منتدى جدة الإقتصادي، وقدر أهمية الإستثمارات في تحويل الإقتصاد الرقمي الى حقيقة. أملاً بتعزيز العلاقة بين القطاعين العام والخاص وترسيخها.

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الإقتصادي ٢٠١٦ ؟



– ينعقد هذا المنتدى في وقت مفصلي وفي مرحلة دقيقة تشهد تغييرات على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي. كما ان الموضوعات التي تمت مناقشتها تعد أساسية، وخصوصاً ما يتعلق منها بالإقتصاد الرقمي المتعلق بشركات الاتصالات، وفي اعتقادي ان الإستثمارات في هذا المجال مهمة ومن شأنها تحويل الإقتصاد الرقمي الى حقيقة.

■ ركز المنتدى على أهمية الشراكة بين القطاعين العام والخاص في دعم الإقتصاد، ما هو دور شركة الاتصالات السعودية في هذا المجال؟

– تناولت في كلمتي خلال المنتدى أهمية الشراكة بين القطاعين، وكذلك استراتيجية الشركة المساهمة في عملية التحول الوطني، وبالتالي هذه العلاقة موجودة ونأمل بتعزيزها وترسيخها مستقبلاً. ■

نضال عبد المجيد مجموع

(الرئيس التنفيذي لشركة كنان (KINAN - السعودية)؛

الشراكة بين القطاعين العام والخاص ركيزة مهمة في برنامج الحكومة السعودية



رأى الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة كنان KINAN للتطوير العقاري نضال عبد المجيد مجموع في الشراكة بين القطاعين العام والخاص ركيزة مهمة في برنامج التحول الذي تعمل عليه الحكومة السعودية، وأشار الى انتقال السوق العقارية في المملكة الى مرحلة تشييد مجتمعات سكنية بعد صدور القوانين الجديدة.

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى جدة الإقتصادي؟



– لا شك في ان موضوع الشراكة بين القطاعين العام والخاص الذي سلط المنتدى الضوء عليه يعد ركيزة مهمة في برنامج التحول الذي تعمل عليه الحكومة في المملكة العربية السعودية. وفي ما يخص الأمور المتعلقة بقطاع الإسكان ترى وزارة الإسكان في القطاع الخاص المحرك الرئيسي لتوفير وحدات سكنية، لكن على الحكومة في الوقت عينه ان تدعم وتساعد القطاع الخاص في تنفيذ هذه الخطوة.

■ ما هي الخطوات التي سيقوم بها القطاع الخاص لتحقيق الشراكة مع القطاع العام؟

– تشهد السوق العقارية في المملكة مرحلة تحول، فبعد ان كانت عبارة عن تجارة أراض ستنقل السوق الى مرحلة تشييد مجتمعات سكنية، لا سيّما مع بدء صدور القوانين الجديدة مثل قانون الرسوم على الأراضي البيضاء ومراكز المطورين التي تمكن هؤلاء من تطوير مشاريعهم بسهولة. لذا، عند توافر هذه الفرص سيتلقفها القطاع الخاص تلقائياً. ■

Rudy Girgis (Operational Director Al Jomaih Automotive):

We foresee a slight decline in 2016 because of the geopolitical situation

Rudy Girgis, Operational Director Al Jomaih Automotive, attended Jeddah Economic Forum along with several of his colleagues.

In a Q & A we had with him, Gerges evaluated the Jeddah Economic Forum as well as the market in KSA during 2015 and 2016. He further gave us an idea their upcoming plans. Below is an account of the interview.

* How do you evaluate the Jeddah Economic Forum?

- It is a very important Forum because you got a lot of knowledgeable people coming in together and exchanging views and exchanging how the economy direction will go globally and getting information as much as possible, putting it together and see how you can find your business accordingly.

* How do you evaluate the market in KSA during 2015 and 2016?

- 2015 was stable, it was not neither a great year nor a bad one, we had forecasted for new car sales thirty thousand units and we finished with them. In terms of service sales, we exceeded our parts sales forecast so overall it has been a good year. In 2016, we foresee either a stable year or a slight decline because of the geopolitical situation, the economy, etc... and a lot of companies are downsizing projects and letting some people go.

* What will be your upcoming plans?

- We have to be aggressive, continue doing what we are doing, we have good inventory service and products, we work on a lot of KPIs that we try to maintain regardless of how the market goes, we are very careful in our planning so I think we will be able to achieve our business plan.



افتتاح فعاليات معرض القطاعات الإنشائية THE BIG 5 في مركز جدة الدولي



من اليمين: وليد فاروق وجورج صقر
(داخل جناح ARABIAN ROOTS)



من اليسار: IMRAN ALI، حمد المهندي و ILYAS V.H
(داخل جناح SEA SHORE STEEL)



عبد الرحمن الشريف يستقبل أمين جده



من اليسار: حسن خليفة المنصوري، القنصل السعودي، أمين جده
ومن اليمين: حمد المهندي



من اليمين: الصادق الخليفة، مروان البراهيم، ابراهيم الديبيل وفيسل البراهيم
(داخل جناح شركة الأندلس القابضة)



من اليمين: محمد الهادي ومصطفى كاتر سينا نوكلو
(جناح توكيلات الجزيرة للسيارات / FORD)



من اليمين: الياس شرباتي واحمد المصري
(جناح شرباتي للرخام والحجر)



من اليسار: BEDROS BAMBOKIAN وفين
اوهانسيان (جناح GROUP HARVAL)



من اليسار: صلاح الدين العمادي واسماعيل
البيشي (جناح FUJI SAUDI ARABIA)

افتتح امين عام محافظة جدة هاني بن محمد ابوراس، ممثلاً وزير الشؤون البلدية والقروية فعاليات معرض القطاعات الإنشائية الخمسة الكبار THE BIG 5 في مركز جدة الدولي للمنتديات والفعاليات، بمشاركة أكثر من ٦٠٠ شركة سعودية ودولية بحضور الجهات ذات العلاقة والمهتمة بقطاع الانشاءات. وقدم المعرض الذي استمر مدى اربعة ايام موضوعات شملت ادارة العقود ومراقبة الجودة والسلامة في مكان العمل وقضايا الاستدامة. وتخلله سلسلة ندوات من بينها «الرؤية في الانشاءات» التي ناقشت رؤى وتحليلات عدد من الخبراء حول حال السوق وفرص الاعمال المتاحة في البلاد وادارة المخاطر وتمويل المشاريع الى جانب القضايا المحورية الأخرى في مجال قطاع الانشاءات.



جناح الأهلي للتكافل



من اليمين: مصطفى أبو حمص وعبد الواسع
(جناح مجموع للسيارات والمعدات)



من اليسار: JOHN ABRAHAN، علاء
زكي وطارق مبسوط



من اليسار: حسام نصار والمهندس
صالح النملة (جناح الزامل الصناعية)

فرص استثمارية على أرض طيبة

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

استثمر في العقبة،

- ٥٪ ضريبة دخل فقط على الدخل الصافي.
- لا قيود على نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية.
- اجراءات مبسطة ومباشرة لتصاريح العمل وسمات الدخول.
- افاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملة الأجنبية.
- لا قيود على نقل الأرباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- افاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الأبنية والأراضي.
- افاء من ضريبة الخدمات الإجتماعية.
- افاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنة ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- إستخدام لغاية ٧٠٪ من العمالة الوافدة.



(*) باستثناء المركبات

(**) البدلات الرجالية الرسمية وأطقم الملابس النسائية الرسمية، مستحضرات العطور والتجميل، الأجهزة الكهربائية 'مجنف الشعر، آلات الخياطة، مكواة الملابس، الميائد (ماعدا العواقد الخفيفة)، أجهزة النداء الآلي، أجهزة التسجيل والتشغيل السمي والبصري، أجهزة الراديو والتلفزيون والكاميرات الثابتة والمتحركة، الكاميرات، ساعات اليد الثمينة، النظارات الشمسية الثمينة، قطع نياز السيارات، الإطارات، الاسمنت، حديد التسليح، الخدمات الفندقية، وخدمات تأجير السيارات السياحية.

العقبة

مركز الأعمال للشرق الأوسط على البحر الأحمر

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY



www.aqabazone.com

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation



www.adc.jo

د. خاطر مسعد (الرئيس التنفيذي لمجمع الفرسان الصناعي العالمي - السعودية):



تسهيلات المملكة وتوافر المواد الأولية في أراضيها دافع لأن تصبح مركزاً محورياً للتصنيع

بالرغم من حداثة عهده تبدو طموحات مجمع الفرسان الصناعي العالمي (الفرسان للسيراميك) ومقره في المملكة العربية السعودية واسعة وهو المؤهل للدخول في شركات مع بعض المنتجين المشهورين لبلاط السيراميك والأدوات الصحية في أوروبا. يقود هذه الخطة الطموحة الرئيس التنفيذي للمجمع الدكتور خاطر مسعد الذي عرض لمكانة المجمع ومصانعه ومنتجاته المصدرة الى بلدان أوروبية والتميزة بصفة المنافسة للمنتجات الأوروبية الباهظة الثمن. وكشف مسعد عن البدء ببناء مصنع لصنابير المياه والخلاطات ذات النوعية الممتازة وبشراكة مع إحدى الشركات الإيطالية المتخصصة، واجداً في التسهيلات التي تقدمها المملكة الى جانب توافر المواد الأولية في أراضيها دافعاً لأن تصبح مركزاً محورياً للتصنيع، مقدراً تشجيع هيئة الاستثمار للمصنعين والمستثمرين مبدئياً تفاؤله بالمستقبل.

منافسة بالنعوية

■ المعروف عن شركة الفرسان انها حديثة العهد، ما الذي حققته حتى الآن وكيف تقيمون نشاطها؟

– شركة الفرسان عبارة عن مجمع يضم ثلاثة مصانع كما وانها في صدد إنشاء مصنعين آخرين. لدينا حالياً مصنع بلاط وسيراميك للجدران وآخر للأرضيات يبلغ إنتاج الأول ١٢ مليون م^٢ والثاني ٨ ملايين م^٢ كما ننتج ١,٥ مليون قطعة أدوات صحية في السنة، وقد استحوذت الشركة على قطعة أرض مساحتها ١,٥ مليون م^٢ في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية. تعمل هذه المصانع حالياً بشكل ممتاز ونبيع انتاجها محلياً ونصدره أيضاً الى دول إقليمية وعالمية، كما انها مجهزة بأحدث الآلات الأكثر تطوراً والمستوردة من إيطاليا وتمتلك أحدث التكنولوجيا المستخدمة في السوق. أما الطلب الكبير على منتجاتها فيأتي من كل التجار والمقاولين في المنطقة العربية. وتصدر منتجاتها الى ألمانيا، بريطانيا وإيطاليا. وقد تم مؤخراً شحن طلبية أدوات صحية الى بريطانيا وعقدت اتفاقية معها لشراء ٢٥ في المئة من إنتاج هذه المصانع. في اعتقادي انها بداية جيدة إذ اننا نبيع كميات كبيرة من الأسواق الإقليمية والعالمية، بالإضافة الى سوق السعودية الضخمة، ولدينا فرص واسعة في هذه الأسواق بفضل استراتيجيتنا الناجحة المركزة على نوعية الإنتاج العالية الجودة. ثم اننا لا

نخشى المنافسة ولا نضارب المصنعين المحليين في وقت يصل عدد المصانع الإجمالي الى ثمانية، ناهيك عن ان منتجاتنا فريدة من نوعها، ولطالما نافسنا بالنعوية وليس بالسعر، وتعد منتجاتنا المنافس الأكبر للمنتجات الأجنبية الباهظة الثمن. أما انتاجنا فيتوزع بمقدار ٦٠ أو ٧٠ في المئة من إجماليه ضمن المملكة ونصدر البقية للإمارات، البحرين، الكويت، عمان وسواها. وقد بدأنا حالياً ببناء مصنع لصنابير المياه والخلاطات ذات النوعية الممتازة، بعدما دخلنا في شراكة مع شركة «نوبيلي» الإيطالية المتخصصة بهذه الصناعة، سيكون مصنعنا الجديد الأحدث في انتاج صنابير المياه في المنطقة.

ارتفاع الطلب على مواد البناء

■ هل باستطاعتنا اعتبار المملكة مركزاً صناعياً حيوياً؟

– المفروض ذلك، إذ ان عدد سكان المملكة يزداد سنوياً بمقدار مليون نسمة وهؤلاء يحتاجون لنصف مليون شقة وفيلات، بالإضافة الى ازدهار السياحة الدينية في المملكة إذ يقصد المملكة سنوياً ما يزيد على ٢٠ مليون حاج وسائح، وهذا العدد الى ارتفاع مستمر. كل هذا يؤدي لارتفاع الطلب على مواد البناء ومستلزماتها. وبفضل التسهيلات التي تقدمها المملكة، الى جانب توافر المواد الأولية فيها يدفع بها كي تكون مؤهلة لتصبح مركزاً محورياً للتصنيع. لقد استوردت المملكة عام ٢٠١٣

حوالي ١٥٠ مليون متر مربع من السيراميك، فإذا قمنا بتصنيع ٢٠ مليون م^٢ محلياً فهذا باعتقادي أمر جيد، والقيمة المضافة التي ستحقق نتيجة ذلك تتعدى ٤٠ أو ٥٠ في المئة. كما اننا في الشركة نلتزم بقانون السعودية وستبلغ نسبتها هذه السنة حوالي ٣٥ في المئة، إذ لدينا ١٤٠٠ موظف من بينهم ٤٠٠ موظف سعودي.

دعم من هيئة الاستثمار

■ هل تلمسون تشجيعاً سعودياً للإستثمار في الصناعة؟

– بالتأكيد، فهذه الإستثمار تشجع وترحب بالمصنعين والمستثمرين. ونحن في شركة الفرسان وجدنا الكثير من الدعم والتسهيلات من قبل الهيئة.

■ لكن في ظل الأزمات الاقتصادية والسياسية التي تعيشها المنطقة ألا تتأثر أعمالكم سلباً؟

– الحياة مستمرة رغم كل الأزمات، ربما يسود الوضع بعض التراجع لكن الدورة الاقتصادية مستمرة. شخصياً أنا موجود في الخليج منذ العام ١٩٨٣. وقد مررنا بالكثير من الأزمات حتى الآن، وانخفض سعر برميل النفط الى ٩ دولارات عام ١٩٨١ واستمرت دورة الحياة، فعدد سكان العالم يرتفع وبالتالي أنا متفائل بالمستقبل.

■ هل من مخططات جديدة لديكم؟

– نحن في صدد إنشاء مصنع الخلاطات وصنابير المياه المتميزة بمواصفات الجودة العالية والأسعار المدروسة والمناسبة. ■

جورج صقر (ARABIAN ROOTS - السعودية):

نسعى الى تحقيق استراتيجيتنا في النمو والتطور



مدير قطع الغيار الوطنية في مجموعة الجذور العربية ARABIA ROOTS جورج صقر ردّ على أسئلة «البيان» بالقول ان: مجموعة الجذور دشنت أعمالها في العام ١٩٨٢ في المملكة العربية السعودية ومنذ ذلك الحين ذاع صيتها وتولت نجاحاتها فأصبحت أبرز الموزعين لمواد البناء لعدد كبير من المماريين والمقاولين حول العالم. وتخصّصت المجموعة

في تصميم وتصنيع وتوزيع وبيع وتركيب مواد البناء، وقد نمت بشكل ملحوظ وأصبحت من أبرز الشركات في مجال قطاع الإنشاءات، وامتدت أعمالها لتشمل العديد من الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية. تمتلك وتدير مجموعة الجذور ٤ مصانع و ٤٠ منفذاً للبيع بالتجزئة، إضافة الى تشغيلها ما يزيد على ٥ آلاف عامل وموظف وتضمن المجموعة الرضا التام لعملائها. ولعل ما يؤكد ذلك ما تحظى به من قاعدة واسعة من العملاء يزيد عددهم على ١٣ ألف عميل وإيرادات تجاوزت الـ ٧٥٠ مليون دولار في العام ٢٠١١، في حين ان المجموعة تعمل بنشاط في ٢٢ مدينة داخل المملكة إلا ان خدماتها ومنتجاتها تصل لأكثر من ٢٤ دولة حول العالم عبر شبكة توزيع ثابتة وموزعين معتمدين. وتتطلع مجموع الجذور الى تحقيق استراتيجيتها في النمو والتطور عبر التزامها التام بالإستمرار في تقديم خدماتها والوصول الى مجموعة من العملاء العالميين وتقديم حلول متكاملة لجميع المماريين والمقاولين حول العالم.

الياس شرباتي (شركة شرباتي للرخام والحجر - فلسطين):

أعمالنا تسير بوتيرة اعتيادية ولم نتأثر بالأحداث المحيطة



تطرق الرئيس التنفيذي لشركة شرباتي للرخام والحجر SHARABATI MARBLE AND STONES الياس شرباتي في حديثه الى «البيان الإقتصادية» الى مزايا الرخام والحجر الفلسطيني والأدوات المستخدمة في تصنيعه، ونفى تأثر الشركة بالأحداث التي شهدتها دول المنطقة، مطمئناً الى محافظتها على قيمة منتجاتها الفعلية في مختلف الأسواق.

البيان ■ ما الذي يميّز منتجاتكم عن مثيلاتها؟
- تتميّن منتجاتنا من الرخام والأحجار أنها خام ومحلية مئة في المئة، كما ان المعدات المستخدمة في عمليات التصنيع حديثة جداً.
■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملية التصدير؟
- لا تعترضنا أي مشكلات على مستوى التصدير، ولكن تكمن المشكلة في صعوبة التوسع نحو أسواق جديدة والتسويق للمنتجات الفلسطينية.
■ عانت المنطقة مؤخراً أزمات سياسية وأمنية. هل انعكست تداعياتها على نشاطكم؟
- لم تتأثر بالأحداث التي شهدتها دول المنطقة، ولا تزال أعمالنا تسير بوتيرة طبيعية واعتيادية، مع محافظة منتجاتنا على قيمتها الفعلية في مختلف الأسواق. ■

حاتم الحسيني (CIKO):

نقدم أفضل المنتجات في عالم مواد البناء الكيميائية



مدير المبيعات والتسويق في شركة سيكو الشرق الأوسط CIKO حاتم الحسيني أكد قدرتها على تلبية الأسواق كافة، وذكر بأن مصنع الشركة مجهّز بأحدث التقنيات والمعدات لتقديم أفضل المنتجات في عالم مواد البناء الكيميائية.

البيان ■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض القطاعات الإنشائية؟

- تمكنا من إثبات وجودنا في السوق القطرية ونحن متجهون لدخول السوق السعودية خلال الفترة المقبلة. ■ تتحضر دولة قطر لسنة ٢٠٢٢ وهذا يتطلب زيادة الطلب على المنتجات بأنواعها كافة، هل لديكم القدرة على تأمين احتياجات السوق المحلية وأسواق المنطقة؟
- بالتأكيد لدينا القدرة على تلبية احتياجات الأسواق كافة، نظراً لوجود مصنع سيكو الشرق الأوسط لمواد البناء الكيميائية في مدينة الدوحة.
■ ما الذي يميّز منتجاتكم عن مثيلاتها في السوق؟
- تم تجهيز مصنعنا بأحدث التقنيات والمعدات لتقديم أفضل المنتجات، بالإضافة الى الاستعانة بفريق عمل وخبراء ذوي كفاءات عالية وخبرات تفوق الـ ٣٥ عاماً، ناهيك عن ان المواد الأولية المستخدمة في عمليات التصنيع من ألمانيا وكوريا والهند. ■

حامد حسن السقاف (شركة السقاف التجارية - السعودية):

استراتيجيتنا الحفاظ على حصة وازنة في أسواقنا



المدير التنفيذي في شركة السقاف التجارية حامد حسن السقاف ذكر بموقعها الرائد والتميز داخل السوق السعودية، وكشف عن استراتيجيتها القاضية بالمحافظة على حصة وازنة في مختلف الأسواق.

البيان ■ هل لنا بلمحة عن شركة السقاف التجارية؟

- «السقاف التجارية» هي إحدى الشركات الرائدة في مجال الأدوات الصحية وادوات السباكة منذ تأسيسها عام ١٩٧٠ في جدة، وتشغل حالياً موقعا متميزا في السوق السعودية حصلت عليه بفضل سنوات الخبرة الطويلة، والمنافسة واستراتيجيتها المبنية على المحافظة على حصة وازنة من السوق المحلية وغيرها من الاسواق. وتفتخر الشركة بتوفير قاعدة عملاء كبيرة تتجاوز الاربعة آلاف عميل تقوم بخدمتهم من خلال ١٥ فرعاً منتشرة في انحاء المملكة.
■ ما هي العروض التي قدمتموها في معرض القطاعات الإنشائية؟
- طرحنا عرضاً متميزاً في ما يخص المغاسل والجاكوزي واحواض وحجرات الاستحمام وتوابعها. الجدير ذكره ان شركتنا متخصصة في علامات معينة منذ أكثر من ٣٠ عاماً من ايطاليا والمانيا وكذلك مؤخراً من الصين والهند وغيرها. ■

حمد سعيد المهندي (SEASHORESTEEL - السعودية):

نتطلع الى التوسع نحو أسواق جديدة في الخليج



يرى نائب رئيس مجلس ادارة شركة شاطئ البحر للحديد SEASHORESTEEL حمد سعيد المهندي ان السوق السعودية تقدم حوافز عديدة لجذب واستقطاب الشركات للمشاركة في معرض الخمسة الكبار جده، مطمئناً الى اجتياز الأزمة العام الماضي من دون تأثيرات سلبية على الشركة، متطلعاً الى التوسع نحو أسواق جديدة في الخليج.

حوافز السوق السعودية

■ هل لنا بلحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

البيان - تأسست شاطئ البحر عام ١٩٨٥ في احدى المدن الصناعية في قطر، وتضوي ضمن مجموعة شاطئ البحر التي تضم عدداً من الشركات تنشط في قطاعات مختلفة.

■ ما هي أسباب مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار جده ٢٠١٦؟

- تقدم السوق السعودية حوافز عديدة لجذب واستقطاب الشركات للمشاركة في هذا المعرض في ظل توافر الكثير من المقومات والفرص.

■ ما الذي تميّز به منتجاتكم؟

- تتألف منتجاتنا بنسبة ٧٠ في المئة من مواد تدويرها وأنواع عدة من الحديد.

توسع نحو أسواق جديدة

■ هل كان لانخفاض أسعار النفط والأزمات الاقتصادية أي تأثير سلبي على نشاطكم؟

- يعد العام الماضي من الأعوام الصعبة بالنسبة لنا، ولكننا تمكنا من تجاوز الأزمة من دون تأثيرات سلبية على الشركة، إذ لظالمنا اجتازنا وبنجاح تجارب ناجمة عن متغيرات وتقلبات طرأت على السوق.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

- نطمح للتوسع نحو أسواق جديدة كالسعودية، الإمارات، عمان أو أي دولة خليجية أخرى.

■ كلمة أخيرة؟

- نشكر «بنك قطر للتنمية» لرعايته مشاركة القطاع الخاص القطري في المعرض الدولي للبناء والأعمال الإنشائية «الخمسة الكبار» في مدينة جده، على أمل ان تتمكن من تلبية طموحات الدولة والمسؤولين. ■

المهندس سهيل ثلجية (Jerusalem Stone Group):

نتطلع الى زيادة أحجام منتجاتنا المصدرة الى السوق السعودية الأكبر في المنطقة



الشركة العمرانية لمجموعة أحجار القدس Jerusalem Stone Group الشركة الوحيدة في منطقة الشرق الأوسط التي تقدم القطع الهندسية والنقش والكرانش من منتجات الحجر، بفعاليات معرض الخمسة الكبار - جده للمرة الأولى.

وبحسب مديرها التنفيذي المهندس سهيل ثلجية ان الأزمات السياسية والأمنية

التي تشهدها بعض الدول العربية انعكست ايجاباً على أعمالها، متطلعاً الى زيادة المنتجات المصدرة الى السوق السعودية الأكبر في المنطقة.

البيان ■ كيف تقيمون معرض الخمسة الكبار جده لهذا العام، وما هي أبرز المنتجات التي عرضتموها خلال فعالياته؟

- لم نكن نتوقع هذا العدد الكبير من العارضين والمشاركين بفعاليات المعرض، إضافة الى التنظيم المتقن على مختلف المستويات. ثم انها مشاركتنا الأولى كشركة أحجار القدس في معرض جده بعدما كنا نشارك وباستمرار وطوال ١٥ عاماً في معرض الخمسة الكبار الذي يقام في إمارة دبي، وكان هدفنا من خلال هذه المشاركة التوسع نحو أسواق جديدة وطرح منتجات متنوعة، طالما تميزنا بها وأبرزها الحفر على الأحجار بواسطة آلات متطورة وبطريقة فنية وعصرية.

البيان ■ هل تأثر نشاطكم سلباً نتيجة الأوضاع السياسية والإقتصادية التي تشهدها المنطقة العربية؟

- لا تزال الدولة الفلسطينية بعيدة عن الأحداث التي تمر بها منطقة الشرق الأوسط، حتى ان الأزمات السياسية والأمنية التي تشهدها بعض الدول العربية انعكست ايجاباً على أعمالنا لجهة تسهيل عمليات النقل والإنتاج بعد توقف العديد من المصانع في الدول التي تشهد حروباً. ونظراً للطلب المرتفع على منتجاتنا مؤخراً، أقدمنا على زيادة عدد الآلات والتجهيزات وتوسعة مصنعنا وزيادة قدرته الإنتاجية.

■ ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

- أبرز مشاريعنا للمراحل المقبلة، العمل على إنجاح دخولنا الى سوق المملكة العربية السعودية وزيادة أحجام المنتجات المصدرة الى سوقها، مقارنة بمثيلاتها في الإمارات وقطر والكويت، أخذين بالاعتبار متطلباتها باعتبارها أكبر أسواق المنطقة. ■

المهندس محمود علقم (DOHA PLASTIC):

منافسون للشركات المثيلة بفضل أسعارنا المدروسة



■ ما الذي يميّز شركتكم عن غيرها من الشركات؟

- أسعارنا المدروسة تضعنا في موقع المنافسة مع الشركات

الأخرى في السعودية وشمال افريقيا.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم خلال الفترة الراهنة؟

- ثمة طلب كبير على منتجاتنا لكننا نواجه مشكلة تتمثل في صعوبة تحصيل مستحقاتنا، في ظل المستجدات الراهنة والأوضاع الاقتصادية المتردية. ■

المدير التنفيذي فري شركة دوحه بلاستيك - DOHA PLASTIC المهندس محمود علقم كشف عن انها منافسة للشركات المثيلة بفضل أسعارها المدروسة، متوقفاً عند مشكلة صعوبة تحصيل المستحقات في ظل الأوضاع الاقتصادية المتردية.

البيان ■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض الإنشائية؟

- سبق وشاركنا أكثر من مرة في هذا المعرض الذي يعد الأهم في المملكة العربية السعودية، وتأتي مشاركتنا من باب عرض منتجاتنا الخاصة بالصناعات البلاستيكية المتعلقة بالمنتجات الزراعية والإلتقاء بالشركات الأخرى، وكسب عملاء جدد والتعرّف عن كثب الى احتياجات السوق ومتطلباتها.

SHEETROCK®



STRONG . RELIABLE . UL CERTIFIED

Now Manufactured in the Middle East, SHEETROCK® offers the most UL certified wallboard systems. With a strong and light core that's easier to score and snap, SHEETROCK® enables builders to work faster with better results. **USGBoral.com**

USG BORAL
INNOVATION INSPIRED BY YOU.™ 

USGBORAL Middle East
Saudi Arabia, Oman, UAE, Bahrain, Lebanon, Qatar

حسن خليفة المنصوري (وكالة قطر لتنمية الصادرات وبنك قطر للتنمية):

نشجع القطاع الخاص للمساهمة في التنوع الاقتصادي القطري بما يتماشى ورؤية ٢٠٣٠



المدير التنفيذي لوكالة قطر لتنمية الصادرات TASDEER وبنك قطر للتنمية QDB حسن خليفة المنصوري اوضح بأن الهدف من انشاء الوكالة، هو المساهمة في التنوع الاقتصادي لدولة قطر بما يتماشى ورؤية قطر سنة ٢٠٣٠.

■ هلا وضعنا في صورة الخدمات والقيمة المضافة التي قدمتها للشركات في السوق القطرية؟

الهدف من انشاء وكالة قطر لتنمية الصادرات (TASDEER) تشجيع القطاع الخاص القطري على المساهمة في التنوع الاقتصادي للدولة بما يتماشى ورؤية ٢٠٣٠، حيث اغلب إيرادات الدولة تعتمد على قطاع النفط والغاز. عام ٢٠١١ أطلق بنك قطر للتنمية برنامج «تصدير» بهدف تشجيع القطاع الخاص القطري على البحث عن فرص جديدة للتصدير خارج نطاق دول مجلس التعاون الخليجي، فعمدنا الى اطلاق منتج تحت اسم «التأمين ضد مخاطر الصادرات» موجه للمصدرين القطريين وضامن لمستحقاتهم في حال تمنع المستورد عن سداد قيمة الصادرات.

الى ذلك تساهم الوكالة في تنمية الصادرات وتسويقها من خلال بناء قدرات المصدرين القطريين وتوعيتهم حول أهمية التصدير خارج الدولة وبما يدعم رؤية ٢٠٣٠. وقد بدأنا بالفعل بوضع استراتيجية للصادرات غير النفطية في دولة قطر وحددنا من خلالها الأسواق المستهدفة للمنتجات القطرية وإمكانية المنافسة، الى جانب العمل على تحويل القدرات المتوافرة الى واقع عن طريق المعارض واللقاءات بين المصدرين القطريين والمستوردين. ■

Ahmed Sayabkhan (CEO - Uniplast):

We have a wide range of products under one roof

When in Jeddah, covering Big5 2016, Al Bayan Magazine met Ahmed Sayabkhan, CEO of Uniplast who gave us an idea about their company and the purpose behind their participation in Big 5. He further talked about the characteristics that make their company special and unique. Following is an extract from the interview:



*** Can you give us an idea about Uniplast?**

- We are one of the leading plastic companies in Qatar to manufacture uPVC Pipes, Roto Moulding and Packaging products under the name of UNIPLAST. It has been established in the year 2007 located in SMALL MEDIUM INDUSTRIAL AREA Doha Qatar. The production area of our factory in 15.000 square meters. We are equipped with latest machinery and are able to call on technology and experienced personnel covering a wide range of skills related to plastic and their applications. Uniplast is not only widening its interest but also increasing its capacity to produce the quality products which comply with all international and local standards. We are geared up with a huge infrastructural set up in order to meet the growing demand of our clients. Our state-of-the-Art infrastructural set up consist of quality control department, warehouse, toll room etc. Our products are manufactured by using the modern technology in the field of plastic extruders. UNIPLAST end product meets quality, reliability to climatic condition of the GULF region. Beside in-house quality control, tests are also carried out through independent laboratories of international standards to certify the quality of our products. UNIPLAST has a backup of highly experienced and professional personal which has enabled us to contribute significantly in the regional development of irrigation, construction, plumbing, packaging and landscaping sectors.

*** What is the purpose behind your participation in Big 5?**

- We are looking forward to expand our business and to get opportunities in the Saudi Market.

*** What is special and unique about your company?**

- We have a wide range of products under one roof.

John Abraham

(Sales & Marketing Manager National Paints):

We strive to provide quality products at affordable prices that make people's lives more cheerful and colorful

Al Bayan Magazine met John Abraham, Sales & Marketing Manager-National Paints during Big 5 Jeddah. He gave our correspondent an idea about their company and talked about the main challenges they are facing:



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

- National Paints was established in 1987 in Doha Industrial Area Utilizing the latest technological innovations in paint production, the company offers a diverse range paint of solutions including: Decorative Paints, Industrial & Protective Coatings, Furniture & Wood Finish Paints, etc... National Paints has been at the Forefront in developing paints products that are specifically formulated to suit the local weather conditions including a variety of conventional and specialized coatings that withstand the extreme climate of Middle East. We strive to provide quality products at affordable prices that make people's lives more cheerful and colorful and improve the best solutions for compliance with the latest sustainability standards, and to uplift Qatar construction projects to the highest world class levels.

*** What are some of the challenges facing you?**

- In Qatar, the cost of living is much more than many other GCC countries and thus the costs of labor & production are higher with respect to other states leading to a higher production cost. In this respect, QDB and the Government of Qatar will have to have some modifications in the life structure of the country and as a result with their support we will be able to compete with other competitors in the GCC countries.

Another challenge which we face is non-availability of raw materials in local market and to relay on foreign markets which will consume a lot of time for shipment, customs, EPC requirements etc.

ماجد ناصر السريع

(شركة سناسكو للحلول الإسمنتية SCS - السعودية):

نعتمد في عملية التصنيع على جودة المواد الخام وألية العمل المتطورة



المدير التنفيذي في شركة سناسكو للحلول الإسمنتية SCS ماجد ناصر السريع ركز على اعتمادها في عملية التصنيع على جودة المواد الخام وألية العمل المتطورة، وأشار الى حوضها في المشاريع الحكومية والخاصة على مستوى المنطقة، مبدياً طموحه الى ان تصبح احد اكبر ثلاثة مصانع في المنطقة الغربية.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة سناسكو للحلول الإسمنتية؟

■ تقدم الشركة جميع أنواع الحلول الإسمنتية عن طريق استخدام أحدث التقنيات على مستوى المنطقة والعالم، كما نعتبر أكبر خط إنتاج للإسمنت في المنطقة. وتتميز مصانعنا بالإنتاجية الضخمة ومنتجاتنا بالجودة العالية المساهمة الى حد كبير في انتشارنا بمختلف الأسواق، وبما اننا نعتمد في عملية التصنيع على جودة المواد الخام وألية العمل المتطورة فقد أتاحت لنا فرص الخوض في المشاريع الحكومية والخاصة على مستوى المنطقة وفي مقدمها مشاريع البنى التحتية. هذا وحصلنا خلال العام ٢٠١٥ على لقب أفضل مصنع في مدينة جدة بشهادة أكبر الاستشاريين في المدينة. كما نجحنا في الحصول على حصة سوقية جيدة على مستوى المنطقة الغربية. ونطمح خلال السنوات الخمس المقبلة لأن نصبح أحد أكبر ثلاثة مصانع في المنطقة الغربية. ■

عبد الرحمن الشريف

(رئيس شركة مصنع معدات القمة AL QIMMA - السعودية):

نعتمد معايير متميزة خاصة بأنظمة الجودة العالمية



رئيس مجلس ادارة شركة مصنع معدات القمة AL QIMMA لصناعة قوالب البلوك الإسمنتية عبد الرحمن الشريف تحدث عن «ماكنات» وقوالب الشركة التي عرضت خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار 5 BIG. إضافة الى العديد من المنتجات العائدة لشركة تامسان التركية، مشدداً على اعتماد العمل بمعايير متميزة خاصة بأنظمة الجودة العالمية، وإصفاً الاقتصاد السعودي بالحيوي والواعد.

■ ما هي أبرز منتجاتكم التي عرضتموها لهذا العام؟

■ عرضنا هذا العام مجموعة من «الماكنات» والقوالب، إضافة الى منتجات شركة تامسان التركية التي تمثلها كوكلاء والمتخصصة في صناعة الضواغط الهوائية والمعروفة عالمياً بجودة منتجاتها.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

■ يتميز معمل القمة باعتمادها التقنيات والتكنولوجيا الحديثة في عملية التصنيع من خلال استخدام أحدث الآلات الصناعية العاملة وفق أنظمة التحكم الرقمي بالحاسب الآلي، بالإضافة الى اعتمادها معايير متميزة خاصة بأنظمة الجودة العالمية.

■ كيف تقيمون الوضع الاقتصادي للمملكة العربية السعودية؟

■ تتمتع السعودية باقتصاد قوي قائم على أسس متينة وقيادة حكيمة جعلت منها مركزاً اقتصادياً حيوياً وواعداً. ■

يوفي ديوان (شركة أوفورس AQUAFORCE):

نوفر الدعم للموزعين في عملية تسويق منتجات وكلاتنا



العضو المنتدب في شركة أوفورس AQUAFORCE يوفي ديوان يتحدث عن ماهية نشاطها، وأشار الى توفيرها الدعم للموزعين في عملية التسويق.

■ هل لنا بلمحة عن شركة AQUAFORCE؟

■ AQUAFORCE هي إحدى

الشركات التابعة لمجموعتنا تأسست عام ١٩٦٢، ولها فروعها في بريطانيا، إيطاليا ودبي وهي وكالة للعديد من الشركات العالمية في الشرق الأوسط حيث توزع منتجاتها لتجار التجزئة في المنطقة. ومن المنتجات التي توفرها لوازم وأكسسوارات الحمامات، فضلاً عن الخلطات الألية الإيطالية الصنع.

منتجات تحاكي المتطلبات

■ ما الذي يميز شركتكم؟

■ نتعامل بصورة مباشرة مع الموزعين في منطقة الشرق الأوسط، فنبيعهم ونقدم لهم الخدمات المطلوبة ونقدم لهم الدعم في عملية التسويق، كما نوفر لهم منتجات خاصة تلائم منطقة الشرق وتحاكي احتياجات المستهلكين ومتطلباتهم. ■

فهد الحسيني (مجموعة شركات العمران للتجارة والصناعة - السعودية):

منتجاتنا ذات جودة عالية ومطابقة للمواصفات السعودية



المدير التنفيذي في مجموعة شركات العمران للتجارة والصناعة فهد الحسيني قدّم لمحة عن مصانع المجموعة الصناعية التابعة، وذكر بتميز منتجاتها بمستوى عال من الجودة.

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة شركات العمران للتجارة والصناعة؟

■ هي عبارة عن مجموعة صناعية وتجارية تأسست في المملكة العربية السعودية عام ١٩٧٦ وفي العام ١٩٩٧ انشئت المجموعة الصناعية تحت اسم «الجودة للصناعة» وتضم ثلاثة مصانع، الأول للسيراميك، والثاني لصناعة البلاستيك والثالث متخصص في صناعة سخانات المياه. وتلبي المجموعة مختلف احتياجات السوقين السعودية والإقليمية.

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في السوق؟

■ بفضل خبراتنا واطلاعنا على اوضاع الشركات في الدول الاخرى العاملة في المجال نفسه، قررنا تقديم الافضل، لذا تتميز منتجاتنا بمستوى عال من الجودة الى جانب حصولها على شهادات مطابقة للمواصفات السعودية، كما ان الشركة مصنفة لتولي المشاريع الحكومية عن طريق مكاتب الاستشارات الهندسية. ■

مصعب سليمان المهيدب

(مدير عام شركة مصدر لمواد البناء MASDAR - السعودية):

أنشطتنا الرئيسية تركز على تجارتي الجملة والتجزئة لمواد البناء



تشتمل الأنشطة الرئيسية لشركة مصدر على تجارة الجملة والتجزئة لمواد البناء بكافة أنواعها من حديد التسليح والحديد التجاري والأخشاب بجميع أنواعها الفنية والمواد العازلة وغيرها، بالإضافة إلى مواد البناء الأخرى.

وقد شرح الأستاذ مصعب بن سليمان المهيدب، مدير عام شركة مصدر لمواد البناء MASDAR

تخصّصت الشركات التابعة لها وما توفره من منتجات ومستلزمات، ملاحظاً تأثيراً بسيطاً مرده تراجع أسعار الحديد.

■ هل كان لانخفاض أسعار النفط تأثيرات سلبية على سير أعمالكم؟

– بالنسبة لنا كشركة مصدر، فإن أنشطتنا الرئيسية تتركز على تجارتي الجملة والتجزئة لمواد البناء بكافة أنواعها، وهذا يحول دون تأثيرنا بانخفاض أسعار النفط كوننا لا نقدم خدماتنا للمشاريع الحكومية، حيث تقلصت الاستثمارات في بعض مشاريع البناء في الآونة الأخيرة نتيجة هذا الانخفاض، ومع ذلك فقد لمسنا تأثيراً بسيطاً يعود إلى تراجع أسعار الحديد.

■ هل طرحتم منتجات جديدة لهذا العام؟

– قدمنا هذا العام أنواعاً جديدة من الأخشاب وأصنافاً متنوعة من منتجات الحديد، بالإضافة إلى طرح شركة مصدر لمواد النجارة التجارية، إحدى الشركات الشقيقة والتابعة لمجموعة مصدر، مجموعة متنوعة من أكسسوارات الأبواب والمستلزمات المعدنية للمباني، كما قدمت شركة مصدر للتجهيزات الفنية أنواعاً عدة من المثبتات والبراغي.

بسام المدني (الشركة القطرية الألمانية لأنابيب QGPC):

لدينا القدرة على تلبية متطلبات السوق المحلية والأسواق المجاورة



يعتبر مصنع أنابيب البوليمركونكريت التابع للشركة القطرية الألمانية المنتج لأنابيب مميزة بمقاومتها المتغيرات المناخية وامتداد صلاحية استخدامها لمئة عام. المدير التنفيذي في الشركة بسام المدني اعتبر المملكة العربية السعودية سوقاً واعدة تضم عدداً كبيراً من مشاريع البنية التحتية، ولفت إلى قدرتها على تلبية متطلبات السوق القطرية والأسواق المجاورة.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

– تعمل الشركة القطرية الألمانية في تصنيع الأنابيب البوليمركونكريت المستخدمة في مد شبكات الصرف الصحي ومياه الأمطار وفق تكنولوجيا ألمانية ويأشراف أكبر شركة متخصصة في هذا المجال وهي MAYER، حيث تم تجهيز المصنع وتدريب العاملين فيه على أحدث التقنيات. وقد نجحت الشركة في الحصول على أكبر المشاريع في دولة قطر.

كما ويعتبر مصنعها الوحيد المنتج لأنابيب البوليمركونكريت المميزة بمقاومتها للمتغيرات المناخية وامتداد صلاحية استخدامها لمئة عام. هذا وتنتج الشركة أحجاماً مختلفة من الأنابيب لتغطي متطلبات مختلف المشاريع القائمة في دولة قطر والدول المجاورة.

■ هل لديكم القدرة على تلبية احتياجات السوق المحلية والدول المجاورة؟

– تتمتع شركتنا بطاقة إنتاجية عالية تصل إلى ٥٠ ألف طن سنوياً، تتيح لها تلبية متطلبات السوق القطرية وتلك المجاورة، وقد اتخذت الإجراءات كافة في حال التوسع وتكثيف الطاقة الإنتاجية في المصنع، تلبية لزيادة الطلب على منتجاتها.

مهند هاني وليو (شركة قطر للمنتجات البلاستيكية وشركة قطر للمنتجات الخشبية):

منتجاتنا فريدة من نوعها عالية الجودة وحائزة على شهادات عالمية



رئيس قسم التسويق والعلاقات العامة في شركتي قطر للمنتجات البلاستيكية QPPC و قطر للمنتجات الخشبية QWPC مهند هاني وليو عرّف بمنتجاتهما العالية الجودة والحائزة على شهادات عالمية، مطمئناً إلى استمرار المشاريع الحيوية في قطر والسعودية وغيرها، مبدياً تفاؤله بوجود فرص واعدة تصب في تنشيط العجلة الاقتصادية.

– تتميز منتجاتنا بالجودة العالية وهي تحوز على شهادات عالمية لا تستحوذها شركات عاملة في مجالنا داخل قطر.

■ كيف أثرت الأوضاع الراهنة في المنطقة على سير أعمالكم؟

– لا شك في أن الأوضاع السياسية غير المستقرة والظروف الاقتصادية الصعبة، فضلاً عن انخفاض أسعار النفط كان لها انعكاساتها السلبية، لكن في الوقت عينه لم تتوقف المشاريع العمرانية الحيوية، سواء في قطر أو المنطقة مثل مترو الرياض ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية إلخ.. لذا نحن متفائلون

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

– تعد قطر للمنتجات البلاستيكية واحدة من أكبر الشركات الناشطة في قطر في صناعة وتطوير منتجات التغليف البلاستيكية ورقائق البولي إيثيلين المستخدم في عمليات البناء والتشييد كما ستصنع منتج WOOD PLASTIC COMPOSITE WPC صديق للبيئة وهو الأول من نوعه في قطر. ويستخدم هذا المنتج في تزيين الجدران والأرضيات والأسقف والمارينا وغيرها، ونسعى لتوفيره في أسواق دول مجلس التعاون.

■ بـمّ تتميز شركتكم عن غيرها من الشركات المثيلة؟

خصوصاً أن قطر تستعد لاستضافة كأس العالم خلال سنة ٢٠٢٢، وقد انطلقت ببناء العديد من الفنادق والملاعب ومشروع المترو إلخ.. الأمر الذي يعد بفرص واعدة تصب جميعها في تنشيط العجلة الاقتصادية.

COOLEX

COMFORT BEYOND EXPECTATIONS

PERFORMANCE

ENERGYSAVING

QUALITY



RIC
صناعات التبريد
REFRIGERATION INDUSTRIES

Tel. : +965 22266497 - Hotline : +965 1833380

Website: www.coolex.com.kw



محمد سالم (الرئيس التنفيذي لشركة فيرونا VERONA - فلسطين):

تتمحور مشكلاتنا حول البيروقراطية التي يمارسها الاحتلال الإسرائيلي



الرئيس التنفيذي لشركة فيرونا للرخام والاستثمار الصناعي VERONA محمد سالم سَلَط الضوء على مزايا الشركة المتمثلة بامتلاكها محاجر متنوعة في العديد من المناطق الفلسطينية مبرزاً مشكلة البيروقراطية التي يمارسها الاحتلال الإسرائيلي.

■ بم تتميز شركة «فيرونا»؟

البيان - كل منطقة في فلسطين معروفة بحجرها المختلف عن احجار المناطق الاخرى. ففي منطقة الخليل عدد من المحاجر ذات المزايا الخاصة من حيث نسبة الصلابة ودرجة امتصاص الماء وغيرها من المواصفات. وبالنسبة الى شركة «فيرونا» فهي تمتلك محاجر عدة في جنين يتميز حجرها بلونه الكريمي الشبيه بلون الحجر الاسباني، كما لديها محاجر في منطقة تفوح في الخليل ومحاجر اخرى في بيت فجار واخرى في منطقة نجاصه، كما ولديها ايضا مصنع يضم كل المعدات والتجهيزات التكنولوجية العالية الاداء المتخصصة في هذه الصناعة.

■ ما هي المعوقات التي تواجهكم في علكم داخل الاراضي الفلسطينية؟

البيان - تتمحور مشكلاتنا حول البيروقراطية التي يمارسها الاحتلال الإسرائيلي، اذ لا تتمتع بالحرية الكاملة لدى تصديرنا انتاجنا، بحيث ننقل بضائعنا في حاويات او سيارات ومن ثم الى حاويات اسرائيلية عند المعابر حيث يتم فحصها بشكل دقيق مما يكلفنا مبالغ باهظة. لدينا حالياً بضاعة مصنعة وجاهزة للتصدير الى نيويورك وكمية اخرى الى الصين، لكننا نعاني اشد المعاناة في تأمين الحاويات ونقلها مما يكبدنا المزيد من النفقات والتكاليف المرتفعة. اما بالنسبة الى التصدير عن طريق الاردن الى دول الخليج فيعاني ايضا مشكلات لوجستية تكبدنا نفقات اضافية. ■

مروان سفيان الزبيق (شركة النافع للحديد AL NAFIE STEEL - السعودية):

منتجاتنا من الحديد والصلب مطابقة لمتطلبات الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس



تعمل شركة النافع للحديد AL NAFIE STEEL على توفير اكبر عدد من المنتجات في مجال الحديد الصناعي والحديد غير القابل للصدأ، مرتكزة على مواصفات منتجاتها ذات الجودة العالية والمطابقة للمعايير الدولية. مدير التسويق والتطوير في الشركة مروان سفيان الزبيق عرّف باختصاصاتها ونوه بالسمعة الطيبة التي تتمتع بها.

■ هل لنا بلمحة عن شركة النافع للحديد؟

البيان - بدأت شركتنا في تجارة واستيراد الحديد والصلب بما في ذلك الفولاذ المقاوم للصدأ، والالمنيوم والنحاس منذ عام ١٩٧٩ بمواصفات مختلفة ومن مصادر متنوعة، منها الاوروبية والاميركية والسويدية والبلجيكية واليابانية. يتم استيراد الحديد بدقة وفقاً للمواصفات القياسية الدولية المطابقة لمتطلبات الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس. والشركة حاصلة على شهادة الايزو ومعتمدة من قبل شركة ارامكو السعودية. بترو رابع، والتحلية، وعدد من الشركات الكبيرة الاخرى، وتوفر اكبر عدد من المنتجات في مجال الحديد الصناعي والحديد غير القابل للصدأ تحت سقف واحد، واضعين نصب اعيننا أهمية الجودة، المواصفات والدقة. كما ونهدف من خلال عملنا الى تحقيق رضا العملاء من خلال توفير مختلف انواع الحديد ذات الجودة العالية، والمطابقة للمعايير الدولية، وبأسعار تنافسية، والمساهمة في دعم الاقتصاد الوطني بكوادر مؤهلة، الى جانب وعي ضرورة الحفاظ على السلامة البيئية والمهنية. تضم منتجاتنا الحديد الصناعي، الصلب المخصص، معادن غير فولاذية وهاردوكس، وهي عبارة عن الواح اكساء ذات قوة تحمل عالية ومدى خدمة اطول.

التعريف بالمنتجات

■ بم تتميز شركة النافع للحديد عن مثيلاتها من الشركات؟

البيان - نتمتع في الشركة بعبء طويل في السوق وتعرف عن كثب جميع الموردين العاملين ضمنها على منتجاتها، فضلاً عن ان خبراءنا يقومون بزيارات متكررة لجميع المصانع في العالم اجمع بهدف الاطلاع على كل جديد ضمن نطاق عملنا والجودة العالية التي تتميز بها منتجاتنا مما اكسبنا السمعة الطيبة وثقة جميع الزبائن. ■

KIMMCO presents CLIMAVER System during the Big 5 - Saudi

"The HVAC duct market requires a variety of challenges to be solved when it comes to design and execution. It starts with energy efficient solutions in order to keep the operational costs as low as possible. According to a recently published report, 20% of the air that moves through the duct system is lost due to leaks and poorly sealed connections. The challenge ends with the acoustic requirements and the time pressure at the building site during installation. An answer to these challenges was introduced into the market by KIMMCO at the BIG 5 Saudi exhibition. KIMMCO presented CLIMAVER, a lightweight pre-insulated ductwork system which enables designers to meet the stringent

thermal, acoustic and fire performance requirements of the building market. The CLIMAVER system is a practical solution for HVAC installations. It enhances the thermal and acoustic comfort of a building's occupants whilst maximizing energy efficiency. KIMMCO showed the different benefits and advantages of the CLIMAVER system through demonstrations of product assembly at its stand, located in hall 2, stand 2D30 at the BIG 5 Saudi exhibition. KIMMCO is promoting CLIMAVER under the license of Saint-Gobain ISOVER, a worldwide leader in insulation solutions. ISOVER has been manufacturing and delivering CLIMAVER in Spain since 1967."



شركة المدن الصناعية الأردنية

لماذا المدن الصناعية الأردنية؟

- جميع مشتريات المستثمر الصناعي تخضع لضريبة المبيعات بنسبة الصفر ورسوم جمركية بنسبة الصفر.
- ضريبة دخل سنوية ثابتة مقدارها 0%.
- تخضع كافة الضرائب الأخرى لنسبة الصفر.
- ستة مدن صناعية / مناطق تنموية تغطي كل من عمان - اربد - الكرك - المفرق - الموقر - العقبة.
- توفر الخدمات الأساسية والمساندة.
- إمكانية تملك المشروع بالكامل بالنسبة للمستثمر الأجنبي.



مباي..

- مباني نمطية جاهزة.
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٨٣٢م^٢ ولغاية ٨١٣م^٢.
- توفر جميع الخدمات اللازمة.

أراضي..

- أراضي صناعية مطورة
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٠٠م^٢
- توفر خدمات البنية التحتية
- قطع الأراضي موزعة حسب القطاع الصناعي

خدمة المكان الواحد..

- رخصة المهن
- رخصة الإنشاءات
- اذونات التشغيل
- خدمات المياه والكهرباء والإتصال
- الإستفادة من الإعفاءات والحوافز التي يمنحها قانون الاستثمار

شركة المدن الصناعية الأردنية - عمان - مجمع بنك الإسكان ط8

sales@jiec.com | هاتف: +96265680055 | موبايل: +962799323719
www.jiec.com

حاضر المستقبل
Future Today



شركة المدن الصناعية الأردنية
Jordan Industrial Estates Company

Mustafa Caner Sinanoglu (Ford Trucks - Ford Middle East):

We aim to be in 50 countries by 2020

Mustafa Caner Sinanoglu, Country Manager - Ford Trucks-Ford Middle East was among the prominent people who participated in Big 5 Jeddah. Sinanoglu gave our correspondent an idea about their main strategy and talked about the purpose behind their participation in Big 5. Below is the Q & A:



* What is the purpose behind your participation in Big 5?

- Our first appearance in Big 5 Jeddah was two years ago, and that was the sign for us to enter the Middle East because by that time we didn't have our dealers. After that exhibition, we started with Al Jazirah vehicles in Saudi Arabia and then with Al Tayer motors in UAE. It's been now one year and a half with those dealers. After that, we opened in Qatar, Oman, Jordan, Bahrain, Iraq and all over the Middle East. Big 5 is a big opportunity for us because all the construction customers are visiting this exhibition and we are here to find new partners.

* What is your main strategy?

- We have a global vision, by 2020 we are aiming to be in 50 countries (Middle East, Europe, Russia, Turkey & Africa). We see Middle East as our priority market unlike other European manufacturers, we are expecting our 25 percent of export sales from Middle East. That is why we are producing and developing our products according to Middle East standards.

Eng. Talat Mahmood (Al Manara):

We work with well known brands and we are still growing in our field

Eng. Talat Mahmood, Manager ECM division - Al Manara, participated along with other colleagues at Big 5 Jeddah 2016. Our correspondent interviewed Mr. Mahmood who gave us an idea about their company, He said:



- Al Manara Electric Co. Started business early 1987 and had taken care to satisfy its customers and maintain quality ever since. The company employs a highly efficient team with long experience in variety of specialization. The company leads in the field of electrical switches sockets. Lighting, chandeliers, Garden Lighting, Outdoor Lighting, Street Lighting. we are agents for international companies in KSA and Middle East such as: Panasonic/Terasaki Japan/ Framon SpA Italy/ GEWISS Italy/ Fumagalli srl Italy/ Tec-Mar Italy/ META LUX Italy/ GHISAMESTEIRI Italy/ OPPL LIGHTING.

* What is unique and special about your company?

- We work with well known brands like Panasonic which is considered number one in the far east countries with more than 80 percent marketshare in Japan and 50 percent marketshare in Thailand and Taiwan. We also give a whole life time guarantee on our products and we are number two in Saudi Arabia but we have a target to become number one in the market.

مصطفى أبو حمص (شركة مجموع للسيارات والمعدات - السعودية):

سجلنا زيادة في الحصة السوقية برغم المنافسة الحادة



المدير الاقليمي للمبيعات في شركة مجموع للسيارات والمعدات مصطفى ابو حمص اشار الى تقديمها شاحنات ومعدات يابانية المنشأ خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار، مشددا على توفيرها منتجات عالية الجودة والفعالية، كاشفا عن تسجيلها زيادة في حصتها السوقية.

■ ما هي أبرز المنتجات التي عرضتموها خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار؟

- عرضنا خلال مشاركتنا هذا العام شاحنات من علامة هينو اليابانية ومعدات ساكاي اليابانية الصنع بالكامل، بالإضافة الى مجموعة زيوت تحت علامة كوفران.

■ ما الذي يميز شركة مجموع للسيارات والمعدات عن مثيلاتها؟

- حرصت الشركة منذ انطلاقتها على تقديم منتجات عالية الجودة والفعالية، مع العلم ان شاحناتنا المستوردة يتم تصنيعها وتجميعها في اليابان بهدف توفير تقنية متقدمة.

■ هل للأزمة الاقتصادية في المنطقة أي تأثير على نشاطكم؟

- يتأثر أي نشاط نتيجة ظروف غير مستقرة ولكن لا تزال حركة البيع جيدة والمنافسة حادة وقد سجلنا زيادة في حصتنا السوقية. ■

سامر شهيب (شركة ابراهيم الجفالي واخوانه للمعدات الفنية - السعودية):

أعمالنا تسير بشكل جيد



مدير تسويق ملحقات بوش BOSCH في شركة ابراهيم الجفالي واخوانه للمعدات الفنية سامر شهيب عدّد بعض المنتجات والمعدات التي طرحتها والحاملة لعلامة BOSCH.

■ هلا وضعنا في صورة المنتجات التي عرضتموها خلال فعاليات معرض «الخمسة الكبار» جدة؟

- طرحنا خلال فعاليات هذا المعرض مجموعة من المعدات الحاملة للعلامة التجارية بوش BOSCH المستخدمة في عمليات البناء، بالإضافة الى تجهيزات وادوات حديثة تعمل بالليزر وتستخدم في مجال المقاييس داخل المشاريع، كما طرحنا ما يسمى بالماسح الكهربائي للكشف عن المواد المستخدمة في بناء الجدران، ومجموعة من المعدات المخصصة للنقش والتكسیر، والى اجهزة كهربائية تستخدم في قطاع المقاولات والورش.

■ هل لمستم اي انعكاسات سلبية على مشاريعكم نتيجة انخفاض اسعار النفط والازمات السياسية والامنية؟

- بالتأكيد ثمة تأثير بسيط على نشاطنا كوننا نخدم المشاريع الكبرى والمقاولين، ولكن نحن في الشركة نعتمد نظام توزيع عبر الموزعين وتجار التجزئة ولا تزال اعمالنا تسير بشكل جيد من خلال المحافظة على شريحة المستهلكين المقدرين لأهمية منتجات «بوش». ■

GEZE تقدم مجموعة من الحلول المبتكرة المحسنة للإقامة والعمل في مبان حديثة وذكية

الذكية»- فجميع مكونات النظام يمكن ربطها مع بعضها البعض من خلال بروتوكول الاتصال الموحد BACnet. وهذا يعني أن نظم وتكنولوجيا أبواب GEZE، مثل أنظمة الأبواب ذاتية الارتداد وتكنولوجيا امتصاص الدخان والحرارة (RWA) وأنظمة السلامة (مثل ضوابط مخارج الطوارئ) يمكن دمجها في نظام إدارة المباني من خلال المعيار المفتوح.

أبواب مداخل تتحمل كثافات عالية: تعمل بنظام الومضات الكهربائية من أجل توفير الراحة والأمن وروعة التصميم

وعرضت GEZE خبرتها بالإضافة إلى مجموعتها الشاملة من أنظمة الومضات الكهربائية مع مجموعة المنتجات الموسعة من شركة IST Systems التابعة لها. وتشمل نقاط القوة في نظام الومضات الكهربائية الموجهة الجديد A4000 فتح الباب بدون إصدار أية أصوات، وكذلك الفتح الآمن للسان القفل حتى في حالات الحمل المسبق العالي - وبدون الحاجة لإلكترونيات إضافية. وتتضمن الأبعاد

الصغيرة عادةً لنظام IST إمكانيات تصميم جديدة ومستوى عالياً من الأمن التخطيطي - وهي فوائد تشهد إقبالاً من جانب القطاع الكهربائي فضلاً عن مصنعي الأبواب ومهندسي التركيب والمهندسين المعماريين والمخططين المهنيين.



أدخلت GEZE، وهي واحدة من الشركات العالمية الرائدة المطورة والمصنعة للأنظمة الإنشائية للأبواب والنوافذ وتكنولوجيا السلامة، مجموعة مبتكرة من المنتجات في أتمتة المباني توفر مزايا مفيدة للمستخدمين ومشغلي المباني والمستثمرين والمهندسين المعماريين والمخططين المتخصصين فضلاً عن القطاع الكهربائي (التجارة والصناعة والتجزئة).

سوف تقدم GEZE مجموعتها من أنظمة الأتمتة خلال معرض ميسي فرانكفورت للإضاءة والبناء (Light + Building Fair Messe Frankfurt) هذا العام، وهو المعرض التجاري العالمي الرائد للإضاءة وتكنولوجيا البناء. وأبرز ما سيتم عرضه خلال المعرض التجاري هو حلول الواجهات الجديدة لشركة GEZE والتي تعمل على دمج منتجات GEZE المتوافقة مع بروتوكول الاتصال المفتوح الموحد عالمياً لتكنولوجيا أنظمة البيوت والمباني (KNX وBACnet).

وفي تكنولوجيا النوافذ، توفر وحدة الواجهات IQ box KNX الرؤية والتحكم والسيطرة في وحدات النوافذ الذكية ضمن سلسلة وحدات النوافذ IQ في مبنى مجهز بناقل KNX كما

إنها تتيح التكامل المباشر بين وحدات نظام ناقل KNX للتحكم في التهوية الطبيعية. ولتحقيق أقصى قدر من الكفاءة والأمان في عمليات تشغيل المباني، تتيح الوحدة الجديدة في ناقل KNX معلومات إضافية لوظائف النافذة.

وحدة الواجهة IO 420 هي الحل الأساسي لـ «المباني



We offer our partners access to high quality development opportunities in markets and asset classes in which we have a deep understanding, and where we are able to deliver great outcomes. We operate exclusively in the western region of Saudi Arabia, where we have strong local relationships and networks.



Galleria
Tahlia Street in Jeddah



Gardenia Residence
North Jeddah.



Land Um Al jood
North West of Makkah.

South Tower of the Red Sea Mall, Mezzanine Floor, Al Shati District, King Abdulaziz (Malik) Road, Jeddah, Saudi Arabia.

P.O. Box 140667 Jeddah 21333, Saudi Arabia.

Telephone: +966 12 690 6800 | Fax: +966 12 690 6899 | E-mail: communication@sedcodevelopment.com

المخاوف تتزايد من انهيار اقتصادي مشابه للأزمة المالية في ٢٠٠٨ مصدرها هذه المرة أسواق النفط والمال



- منشأة نفطية -



تريليون دولار خسائر اسواق الاسهم العالمية في اول اسبوع من ٢٠١٦

وفي الواقع فإنه من الصعب التكهن بسيناريو محدد للأزمة المرتقبة، ما جعل أسواق العالم في حالة ارتباك وحيرة. في ظل توقعات العديد من المؤسسات الدولية بأن يتراجع سعر برميل النفط إلى ١٦ دولارا وهو ما قد يؤدي إلى انهيار دول كبرى.

في المقابل يدعو بعض خبراء أسواق المال إلى عدم تبني قوالب جاهزة لتفسير ما يحدث في الأسواق حالياً من تراجع، لافتين إلى أن لأزمة ٢٠٠٨ شكل مختلف حيث أثرت على قطاعين هما القطاع العقاري وقطاع المصارف. مؤكداً أن الأخير هو بصحة جيدة اليوم، محذرين من أنه في حال بقيت حساسية الاسواق على الوتيرة نفسها سيؤدي إلى انخفاض معدلات التداول وخروج جزء من رؤوس الاموال من الاسواق الناشئة الى الاسواق المتقدمة.

في ٧ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ رأى الملياردير العالمي جورج سوروس أن أجواء الأسواق العالمية تبدو مشابهة لتلك التي تزامنت مع أجواء العام ٢٠٠٨، وهو العام الذي شهد اندلاع الأزمة المالية العالمية. داعياً المستثمرين إلى توخي أقصى درجات الحذر إلى حين جلاء الصورة الاقتصادية. وتزامنت تصريحاته مع بداية عام متشائمة للأسواق العالمية التي خسرت ٢,٣ تريليون دولار في أول اسبوع من عام ٢٠١٦.

وفي ٢٣ من الشهر نفسه أعلن بنك أوف أميركا ميريل لينش أن الأسهم العالمية خسرت نحو ٧,٨ تريليون دولار من قيمتها خلال ثلاثة أسابيع حتى ٢١ من كانون الثاني، في وقت تزايدت المعنويات السلبية المهيمنة على الأسواق. معتبراً أن تكرار الركود الشديد الذي وقع في ٢٠٠٨-٢٠٠٩ لا يزال احتمالاً بعيداً.

الخبير د. فارس مسدور

يقول الخبير الاقتصادي الجزائري الدكتور فارس مسدور في حديث لـ «البيان الاقتصادية» «إن سوق النفط العالمية سوق مضطربة، يتحكم فيها العديد من المعطيات من بينها منظمة الاوبك بنسبة ٣٠ في المئة من الانتاج، والباقي تتحكم به الدول العظمى وقد دخل على هذه السوق ما يسمى بالسوق السوداء أي تلك التي تسيطر عليها الجماعات الارهابية المهيمنة على بعض المناطق في العراق وسوريا وليبيا وغيرها من الدول التي فيها نزاعات وحروب. وفي ظل هذا الجو المتأزم رأينا كيف رضيت دول الخليج العربي بأسعار دنيا بعد الكثير من الحروب التي حصلت ولا تزال في الشرق الاوسط».

ويتابع مسدور: «الأزمة في أسعار النفط ليست أمراً عربياً أو خليجياً وإنما هو أمر عالمي. والدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الاميركية تتأثر تأثيراً كبيراً نتيجة انهيار أسعار النفط، وبالتالي اقتصادها يحتاج الى سوق نفطية معتدلة مستقرة أسعارها لا تتجاوز الـ ٥٠ الى ٦٠ دولاراً للبرميل الواحد، وهذا يحقق الامان للدول العظمى وللدول المصدرة للنفط كالأعضاء في منظمة الاوبك».

ويبيد خشيته من أن يكون برميل النفط سبباً في اندلاع حروب جديدة في مناطق أخرى، كما هو

حاصل في اميركا اللاتينية التي تشهد ممارسات مافياوية أكثر بكثير مما نتخيل، لذلك فإن إستقرار سعر البرميل يعني إستقرار الامن، واستقراراً سياسياً على المستوى العالمي.

كل هذا يقوده للتأكيد على أن ضرب برميل النفط هو فعلاً ضرب للمنظومة العالمية التي تتأثر بأي معطى من المعطيات الاقتصادية ذات البعد الدولي، وبرميل النفط هو اول عنصر يحمل بعداً عالمياً لأن هذا المنتج يعتبر من أرخص الطاقات حتى وقتنا الحالي.

عماد محسن

بدوره يؤكد عماد محسن - رئيس مجلس إدارة شركة توليب النفطية - امستردام في حديث لـ «البيان» أن انخفاض أسعار النفط الى هذه الحدود أثر سلباً على المديونيات، حيث أصبح الكثير منها أكان اصحابها شركات او افراد موضوعاً على حافة الإفلاس عند البنوك، وبالتأكيد هناك مخاطر في مواعيد تسديد الديون.

ويورد في هذا السياق طرفة تفيد بأنه «في حال إستدانته ١٠٠ ألف دولار وعجزت عن الدفع تكون أمام مشكلة، أما في حال إستدانته مليون دولار وعجزت عن دفعه فإن البنك هو أمام مشكلة». ومن هنا فإن البنوك تضطر الى القبول بشروط

الجدولة لأنها تتجنب بذلك ضرب أصولها ووضع نفسها في موقف محرج. وبمعنى آخر أنت كفرد أو كشركة عندما تسأل البنك عن إمكانية جولة الديون أو أنك ستعلن إفلاسك، عندها لا خيار له سوى القبول بالجدولة، لأنك في حال أعلنت إفلاسك فإنه مرغم على إلغاء دينك والإستعانة بأصوله ما يؤدي الى تكبده خسائر والى وقوعه في مأزق، وبالتالي يفضل جدولة الديون وزيادة المخاطر على إلغاء الدين كله دفعة واحدة.

وبرأيه ينتج عن ذلك دخول كل أسواق المال في مخاطر، متوقعاً أنه في حال بقيت أسعار النفط على ما هي عليه اليوم لمدة ٣ إلى ٤ سنوات فإن البنوك لن تكون قادرة على إخفاء أرقام الديون التي تحت المخاطر وستتظهر أزمة مالية عالمية بأبعاد متعددة، وستبقى أسواق المال إلى حين إنفراج الأزمة تتحمل هذه المخاطر والتي في النهاية لا بد لجهة معينة أن تمتصها.

المرض الهولندي والعودة الى المديونية

وبالعودة إلى مسدور نجده يشدد على أن الدول المنتجة للنفط تعرضت لما يسمى المرض الهولندي، وهذا المرض هو تسمية نتيجة إكتشاف النفط في هولندا، آنذاك تأثرت الكثير من القطاعات بروج

عند المستوى الحالي من المخاطر التي فرضتها تطورات اسواق الطاقة وعدم قدرتها على العودة إلى الاسعار العادلة للمحافظة على الحدود الدنيا من الاستثمار والتقليل من الاعباء المالية، حيث يقدر بنك التسويات الدولية حجم المديونية بالدولار خارج الولايات المتحدة بـ ٨,٩ تريليون دولار وهو مستوى غير مسبوق في النظام المالي العالمي، يرى التقرير . وانتقالاً إلى محسن نجده يشدد على أنه إذا بقي الوضع على ما هو عليه لمدة ٣ إلى ٤ سنوات فمن المحتمل أن تمتد هذه النكسة الكبيرة إلى النظام المالي العالمي .

ويضيف: «أن عدد الحفارات في الولايات المتحدة إنخفض بحدود الـ ٦٠٪ في حين أن الإستثمارات الجديدة (أي المشاريع) في العالم قد توقفت وهذا يعني أن العرض سينخفض والإحتمال الأكبر من حصول إضطرابات بنكية هو حصول أزمة معاكسة في العام ٢٠١٧ أو ٢٠١٨ . حيث سنجد أن كل حقول النفط التي لم يتم إستثمارها ببدائل لها بدأت بالنضوب بشكل ملحوظ فيما الطلب لم يتراجع وهذا ما يوصل الى صدمة تشغيلية معاكسة فحتى لو إنخفض السعر الى ٢٠ دولاراً من المحتمل أن يصعد فجأة الى عدة اضعاف وذلك كما في كل دورة لأسعار النفط تنخفض الاسعار ثم ترتفع فجأة ودفعة واحدة ما يرغم الدول الغنية عندها على رفع الفائدة وهذا الخطر مواز للخطر الذي نعيشه وربما أكثر .

خطوط الامان ستتهار امام قوة الازمة

من جهته يعلق **مسدور** «الدول التي تنتج لديها خطوط امان مجرية ومعتمدة ولكن رغم ذلك، فإن قوة الازمة تجعل تلك الخطوط أو الانظمة غير قادرة على الصمود أمام التغير الرهيب في الاسعار سواء نحو الأعلى أو نحو الأسفل». مذكراً بأزمة ٢٠٠٨ وما كان لها من آثار على كل المستويات سواء على سوق النفط أو على سوق العملات أو غيرها من الاسواق . ويستنتج أنه ومن هنا يتوجب على الدول المنتجة للنفط وغير المنتجة للنفط أن تصل إلى توافق يجعل خطوط الامان وأنظمة الانذار لدى بعضها البعض

إيجابية بحيث تمكنها من إتخاذ الاجراءات اللازمة في أوانها. مستدركا بالقول «اما وأن حرب البترول لا تزال قائمة ولم تضع اوزارها، فإني على ثقة بأنه مهما كانت تلك الانظمة التي تتخذها الدول على المستويين المالي والاقتصادي فإنها لن تصمد طويلاً أمام أزمة النفط» .

ويختتم بأنه سبق وأن أكد أن علاج أزمة عام ٢٠٠٨ المالية العالمية لم يكن جذرياً وإنما كان مسكناً، وقد رأينا آثارها على السوق الأوروبية وما حدث في الازمة المالية الأوروبية وأزمة اليونان وما نتج عنها وغيرها من الازمات التي لازالت حتى الآن تعصف بأقوى الاقتصادات في العالم. محذراً إذا ما إستمرت حرب النفط الحاصلة فإنني على ثقة بأن الأزمة المالية القادمة ستكون أقوى بكثير من أزمة ٢٠٠٨ وأقوى بكثير من أزمة الاتحاد الأوروبي المالية نتيجة أزمة ضربة اليونان وما حصل من كذب في المعطيات المالية. ■



الخبير النفطي عماد محسن :

**البنوك مضطرة للقبول بشروط
الجدولة تجنباً لضرب أصولها
ولوقوعها في موقف محرج**

أزمة عالمية متشابكة

وردنا على سؤال يجيب **مسدور** : «نعم السوق العالمية تتأثر تأثيراً بالغالبى حركة تكون نحو الأعلى أو نحو الأسفل في سعر البرميل، نظراً للربط الشبكي ونظراً للترابط الاقتصادي بين مختلف هذه المعطيات الاقتصادية الدولية . فالبورصات العالمية سواء أكانت بورصات النفط أو العملات أو بورصة السلاح، كلها مترتبة بعضها ببعض إن تأثر أحدها فإنه يؤثر على الأخرى.

ويبين **مسدور** أنه «لولا الربط الشبكي الإلكتروني لكان إنتشار الازمة العالمية بطيئاً، لكن هذا الربط ما بين مختلف البورصات العالمية يجعل الفيروس أو «الميكروب» ينتقل من بورصة الى بورصة أخرى، ما يعني أن العالم الآن على فوهة بركان، اذا لم يتم التحكم بأسعار النفط فإنه سيكون الاداة التي تفجر البورصات العالمية».

مخاوف مشابهة لأزمة ٢٠٠٨ المالية

ويوضح تقرير أصدرته شركة نفط الهلال الإماراتية في ٢٠ شباط (فبراير) الماضي أن هناك علاقة طردية بين استمرار هبوط أسعار النفط وبين تقادم المديونيات لدى صناعة النفط العالمية لمواجهة ظروف السوق، الأمر الذي يدعم المخاوف من تأثيرات ذلك على النظام المالي العالمي إذا ما عجزت شركات النفط العالمية عن تسديد ديونها.

ووفق التقرير فإنه ومع تصاعد الاضطرابات التي تشهدها أسواق الأسهم العالمية نتيجة حالة عدم الاستقرار، وتراجع أسعار النفط وتزايد المخاوف ذات العلاقة بمعدلات النمو للاقتصاد العالمي والتي تشير بشكل أو بآخر إلى تزايد المخاوف من انهيار اقتصادي مشابه للأزمة المالية في العام ٢٠٠٨، مصدرها هذه المرة أسواق النفط وأسواق المال . أما معايير الامان والاستدامة فباتت بغير معنى



الخبير الاقتصادي فارس مسدور :

**برميل النفط هو أول عنصر
يحمل بعدا عالميا وضربه هو
ضرب فعلي للمنظومة العالمية**

تجارة النفط، وبالتالي نحن أمام مرض هولندي عالمي يجعل من الدول التي تأثرت تأثيراً بالغاً بانهييار أسعار النفط تلجأ إلى المديونية، ومن المعلوم أنه إذا لجأنا إلى المديونية وعجزنا عن السداد في ظل إستمرار إنهييار اسعار النفط، فإن تلك الدول ستضطر إلى إعادة جدولة ديونها. معطياً مثلاً بأن الجزائر هي إحدى الدول التي مرت بهذه المراحل في كل تفاصيلها ولكن الثمن كان باهظاً.

ويشرح: صندوق النقد الدولي لديه شروط وقواعد يرتكز عليها في إعادة جدولة ديون الدول التي تطلب ذلك، وقد تدخل هذه الدول في صراعات ونزاعات داخلية نتيجة التضيق الاجتماعي الذي تكون له آثار سلبية وخطيرة جداً، وقد رأينا جزءاً كبيراً من هذه الآثار حدث في بلادنا في فترة التسعينات.

معايير الامن والاستدامة في خطر

وفي سياق متصل يعطي **محسن** مثالا أن الولايات المتحدة توفر مع إنخفاض سعر البرميل من ١٤٠ دولاراً إلى ٤٠ دولاراً ٣٠٠ مليار دولار كل سنة ربحاً صافياً، ما يعني أن التأثير إيجابي عليها . فيما لو تحدثنا عن العراق وفنزويلا ونيجيريا وأنغولا وبدرجة أقل روسيا وغيرها، بلدان تعتمد على تصدير النفط، كلها تضررت حيث إنخفضت مثلاً قيمة الروبل الروسي بنسبة ٣٠٪ وكذلك تراجعت الثقة بعملات عربية .

وفي الواقع- وبحسب **محسن**- نلاحظ كيف أن الشركات الخاصة والعامّة أوقفت إستثماراتها في قطاع النفط في العالم أجمع بنسبة تفوق الـ ٥٠٪ . والمعروف أن حقول النفط تنضب كل سنة بنسبة تتراوح بين ٧ إلى ٨٪ في حال توقف الإستثمار فيها، وهذا الإستثمار (المستقبلي) يعني أنك تؤذي معايير الامن والاستدامة .

«المطل» مشروع سياحي ترفيهي بمساحة ألف دونم شركة تطوير العقبة عرضت لفرصها الاستثمارية الفريدة والعامه وطرحت مشاريع مشجعة على زيادة حجم الاستثمار في منطقة العقبة

محددة لتضمن تحقيق اقصى درجات الشفافية واكبر عائد اقتصادي للمنطقة ضمن معايير ذات سوية دولية عالية، كل ذلك في اطار الخطط الشمولية والتطويرية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ونحت المظلة التنظيمية والبيئية والرقابية للسلطة.

تعمل شركة تطوير العقبة ضمن مظلة سلطة العقبة الخاصة على توجيه عجلة الاستثمار بناء على التخطيط للمنطقة الاقتصادية الخاصة والخطط الاستراتيجية والمخططات الشمولية، وذلك للتركيز على اولويات القطاعات الاستثمارية المختلفة والاستخدام الامثل للموارد.

تمتلك شركة تطوير العقبة الذراع التطويرية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة سلة من الاصول والاراضي الاستراتيجية والتي تعمل على تطويرها لتعظيم العائد الاقتصادي ورفد خزينة الدولة والسلطة بالإيرادات ويجاد فرص العمل وتمكين المجتمع المحلي وإشراكه في عملية صنع القرار لرفع سوية تنافسية المنطقة الاقتصادية الخاصة مقارنة مع المناطق الأخرى المجاورة وتحقيق التطور المنشود للمناطق التطويرية القائمة والتي يتم استحداثها .
وتقوم شركة تطوير العقبة بعدة اجراءات بطريقة متسلسلة وبخطوات



كما وتعمل شركة تطوير العقبة على فكرة انشاء حوض جاف لصيانة واعادة بناء السفن والقوارب والقطع البحرية الأخرى في الميناء الوسط، المشروع سيعمل على تقليل الكلف المالية والتجارية لمثل هذه الاعمال .

ولتشجيع السياحة الرياضية في المدينة والمملكة عموماً، جاءت فكرة انشاء مدينة رياضية متكاملة وعلى احدث المواصفات العالمية لتعمل على جذب الفرق الرياضية العالمية والعربية واقامة البطولات الرياضية بمختلف اصنافها، المدينة التي ستقام في شمال مدينة العقبة ستكون قادرة على استضافة البطولات العالمية والعربية وستكون قيمة مضافة للقطاع السياحي من خلال ما سيقدمه من حوافز لجذب الفرق .

٣ مشاريع قيد الإنجاز

يضيف بيان الشركة هناك ٣ مشاريع هامة قيد الانجاز في العقبة، تتمثل في تطوير موقع نادي اليخوت الملكي من خلال طرح عطاء لبناء ممشى ومرسى ومطل بحري يحتوي على كافة المحفزات السياحية من مقاهٍ ومعارض وجلسات على الشاطئ الأوسط لخدمة شرائح مختلفة من الزوار والسياح والمواطنين .

اما المشروع الثاني فيتعلق ببناء (مركز تجاري متكامل) تابع للأسواق الحرة مقابل نادي الامير

في مدينة معان جنوب المملكة على ان يكون قادراً على استيعاب الحاويات والبضائع العامة القادمة من موانئ العقبة واعادة توزيعها الى الدول والمناطق المجاورة .

ويتوقع زيادة في حجم النقل للحاويات وخاصة الترانزيت الى العراق الأمر الذي سيؤدي الى زيادة الضغط على ميناء الحاويات .

كما وان هناك مشروعاً سياحياً ترفيهياً بمساحة ١٠٠٠ دونم في منطقة «المطل» الجبلية التي تعطي مدينة العقبة من جهة الشاطئ الشمالي .

وسيضم المشروع عددا من الفنادق السياحية مزودة بأكثر من ١٥ مرفقا ترفيهياً وخدماتياً وعددا من المطاعم والمسارح ومراكز تسوق تجارية، بالإضافة الى بحيرة كبيرة تتوسط مرافق ترفيهية وتجارية ومباني سكنية متنوعة ويربطها طريق متعرج بوسط العقبة، كما يشمل المشروع مدينة متكاملة مع كافة الخدمات ومرفأ قوارب مربوط بتلفريك يصل الى منطقة المطل .

يشار الى ان منطقة «المطل» جبلية مشرفة على مدينة العقبة وتعتبر من أكثر مناطق العقبة حيوية واستراتيجية لما تتمتع به من موقع مرموق واطلالة بحرية رائعة، ويجاور منطقة «المطل» مشروع مرسى زايد اكبر المشاريع الاستثمارية في المملكة .

فرص استثمارية عامة وخاصة

وتعمل شركة تطوير العقبة بشكل دوري على اعداد المرجعية لاستدراج عروض من الشركات للسير قدما لتطوير وتحديث الفرص الاستثمارية لتتلاءم مع مستجدات السوق المحلية والعالمية بحيث نهض بالمنتج بطريقة تضمن جذب الاستثمارات واستدامتها من خلال تسهيل الاجراءات وتقديم المحفزات بالإضافة لتوفير المشاريع الممكنة : مشاريع سكن الموظفين والمدارس الدولية والبنية التحتية المناسبة للقطاعات المختلفة وهي مشاريع منها ما هو قائم حالياً وهناك مشاريع أخرى بمرحلة التخطيط والتنفيذ مثل محطة التحلية جنوب المنطقة الخاصة لتوفير المياه، واما بالنسبة للكهرباء فلقد تم تخطيط وتخصيص اراض لحصد الطاقة الشمسية وتحويلها لطاقة كهربائية بطريقة صديقة للبيئة ولتوفير اساسيات الاستثمار والبنية التحتية له لتقليل الكلف التشغيلية .

وفي ما يتعلق بالفرص الاستثمارية العامة فهي تشمل الاراضي والمساحات المنظمة والمخططة ضمن القطاعات الاستثمارية والتطويرية والمخصصة لغايات معينة حسب صفة الاستخدام والتي قامت شركة تطوير العقبة وسلطة العقبة الخاصة بإعداد مخططات شمولية تابعة لها ومكاملة للمخطط الشمولي لمنطقة العقبة الاقتصادية الخاصة والذي تم انجازه في ٢٠٠١ .

اما الفرص الاستثمارية الفريدة، فهي التي يتم اختيارها بناء على حاجة السوق المحلية وحسب الخطط الاستراتيجية والمخطط الشمولي للمنطقة، وذلك بعد الحصول على الحكم التنظيمي والموافقات تقوم شركة تطوير العقبة بعمل دراسات للجداول الاقتصادية للمشروع ضمن شروط خاصة .

مشروع سياحي ترفيهي

هل من مشاريع من شأنها تشجيع وزيادة حجم الاستثمارات في منطقة العقبة؟

- وتعتزم شركة تطوير العقبة بحسب بيان صادر عنها إنشاء محور متخصص في النقل واللوجستيات

لإنتاج أسمدة مركبة تحتاجها الأسواق العالمية بالاعتماد على مدخلات إنتاج محلية وبشكل رئيس من الفوسفات والبوتاس الأردني، ومن المتوقع ان تبلغ كلفة المشروع الكلي مليار دينار.

ومشروع المدينة الصناعية اللوجستية الجديدة، حيث تهدف مدينة العقبة الصناعية الدولية بناء قاعدة عالمية للصناعات الصديقة للبيئة من صناعات معدنية وهندسية والصناعات المتعلقة بالأمن والحماية وصناعات الطاقة المتجددة وانظمة كفاءة الطاقة، والزراعة المائية والتخزين والخدمات اللوجستية، حيث وقعت شركة تطوير العقبة مذكرة تفاهم مع مؤسسة المدن الصناعية بالآلاف مع الصين لإنشاء مدينة صناعية لوجستية متكاملة على الطريق الخلفي وبما مساحته ١٠٠٠ دونم.

وهناك ايضا مشروع تخزين الغاز الطبيعي والذي يشمل تنظيم قطع اراض لإقامة مشاريع لخزانات خاصة لتخزين الغاز الطبيعي المسال ووحدات مناولة وتفريغ ووحدات تعبئة لصهاريج مصنعة خصيصاً لنقل وتوزيع الغاز الطبيعي المسال الى خزانات ووحدات تبخر تركيب خصيصاً بمواقع الاستخدام لهذا الغاز بما يحقق الغاية المنشودة لتحويل معظم الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد الديزل او الغاز البترولي المسال لاستخدام الغاز الطبيعي. ■

اخرى لمشاريع مشابهة ضمن نفس المنطقة. ومشروع توسعة كيمابكو، حيث تعمل شركة كيمابكو بمشروع التوسع في الانتاج لرفع الطاقة الانتاجية الى ١٧٥ الف طن سنويا من سماد نترات البوتاسيوم، بكلفة تقديرية تبلغ حوالى ٢٤ مليون دولار، وتعتبر شركة كيمابكو مملوكة بالكامل لشركة البوتاس العربية وتقع مصانعها في مدينة العقبة وهي تعتبر ثالث أكبر منتج في العالم لمادة سماد نترات البوتاسيوم.

وهناك مشروع تحلية مياه البحر، حيث سيتم تنفيذ أول محطة لتحلية مياه البحر في العقبة خلال مدة لا تتجاوز العام وعلى نظام ال BOT لمدة ١٢ عاما قابلة للتمديد، ويشمل انشاء وبناء كافة الاعمال الانشائية والميكانيكية اللازمة وكذلك بناء محطة لتحلية مياه البحر في موقع الشركة وتكرير وحدات معالجة RO ووحدات فلتر لمعالجة المياه مع قيام شركة مياه العقبة بتنفيذ خطوط رئيسية وناقلة وبناء خزانات.

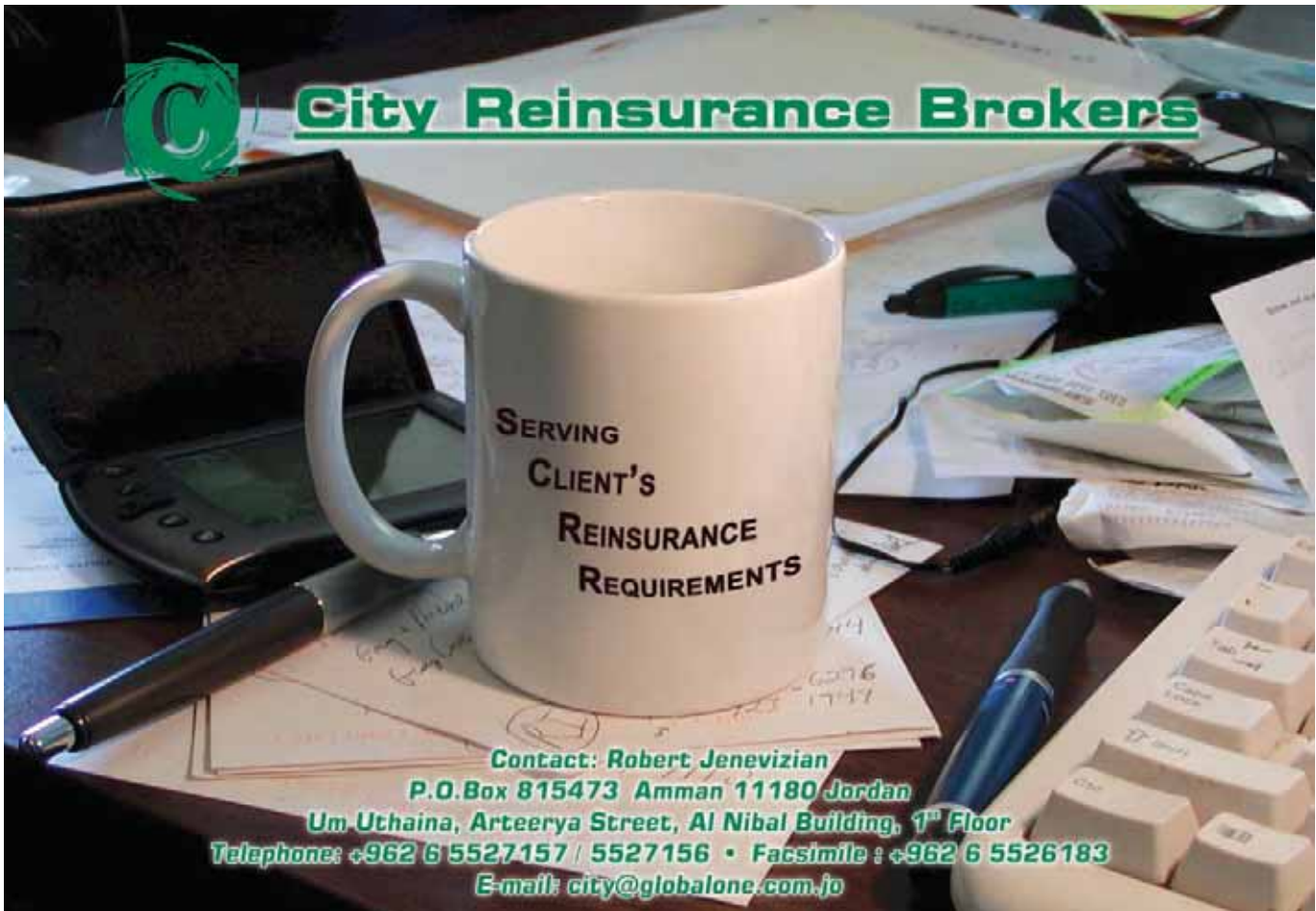
وضمن المشاريع في المنطقة الصناعية الجنوبية، مشروع المجمع الصناعي الجديد، حيث وقعت شركة مناجم الفوسفات الأردنية مذكرة تفاهم مع شركة تشونغ كنج لاستيراد وتصدير المعادن والاكليات لبناء مجمع صناعي لإنتاج الأسمدة التي تحتاجها السوق العالمية باستثمار يقدر بنحو ٣٥٠ مليون دولار في مرحلته الأولى، بناء المجمع الصناعي في منطقة العقبة

راشد التابع لمؤسسة الموانئ ويشتمل على محلات تجارية ومقاه ومراكز لخدمة المستثمرين ومركز خدمات عامة ومراكز رياضية ليكون بمثابة منتج سياحي مميز وقيمة مضافة للمنطقة الخاصة من خلال مساحاته الكبيرة وتصميمه المميز، وستقوم السلطة قريبا بطرح مسابقة دولية للحصول على افضل تصميم لهذه الفرصة الاستثمارية الهامة وسط مدينة العقبة. اما المشروع الثالث فيتعلق بالمدينة الترفيهية على مشى الدرب على مساحة ٢م٤٨٠٠ تشمل صالة سينما بمساحة ٢م١٥٠ واخرى للأطفال، اضافة الى موقف سيارات يتسع لـ ١٣٤ سيارة وتوفير كافة الخدمات التي يحتاجها الزائر للمدينة الترفيهية.

مشاريع لزيادة حجم الاستثمارات

وتطرق البيان الى مشاريع جديدة هدفها زيادة حجم الاستثمارات وهي: مشروع شمسنا للطاقة المتجددة الذي يهدف الى انتاج الطاقة الكهربائية عن طريق الطاقة الشمسية والتي سوف تخفض من فاتورة الطاقة، حيث يشمل المشروع بناء وتشغيل محطة توليد كهربائية تعمل بالطاقة الشمسية بقدرة ١٠ ميغا واط على ارض بمساحة ١٨٠ دونم وهو قيد التشغيل.

ومشاريع «اللوجستيات»: ومن ضمن هذه المشاريع قرية العقبة اللوجستية التي تقع على مساحة ارض ١٤٧ دونم بالمرحلة الاولى، اضافة الى توفير اراض



City Reinsurance Brokers

Contact: Robert Jenevzian
P.O.Box 815473 Amman 11180 Jordan
Um Uthaina, Arteerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527157 / 5527156 • Facsimile : +962 6 5526183
E-mail: city@globalone.com.jo

يرتقي بالمنتج السياحي والعقاري في الأردن والمنطقة المهندس سهل دودين (شركة ايلة للتطوير AYL A العقبة - الاردن):



مشروع ايلة مدينة متكاملة برؤية مستدامة

قوانين وأنظمة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تساهم بشكل كبير في اتمام الاجراءات والحصول على التراخيص والموافقات التنظيمية

بالمنتج السياحي والعقاري والسعي جاهدا لاستقطاب العدد الأكبر من السياح الذين يقصدون المنطقة للترفيه والاستجمام، مشيدا بدور سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بتسهيل اتمام الاجراءات والحصول على التراخيص والتأشيرات وأذونات العمل والموافقات التنظيمية والادارية في مكان واحد، مذكراً بسعي الشركة إلى اطلاق برامجها التسويقية بالتعاون والتنسيق مع الجهات والهيئات السياحية الرسمية والأهلية خلال المرحلة القادمة بما يتيح للسائح والقاطن والزائر التعرف أكثر الى واقع ومستقبل المدينة المشرق، لافتاً إلى احد اهم جوانبه التنموية بتوفيره بعد اكتمال مراحلها نحو ٣٥٠٠ فرصة عمل يلتحق نحو ثلثها خلال مرحلة التشغيل الأولى في الربع الأول من العام ٢٠١٤.

تسير وتيرة العمل في مشروع ايلة أهم المشاريع الاستثمارية في منطقة العقبة وتمثله شركة ايلة للتطوير بخطوات ثابتة، إذ من المقرر أن يضع المنطقة على عتبات مرحلة جديدة، حيث يشكل المشروع السياحي العقاري المتعدد الاستخدام أحد المحاور الرئيسية التي تدفع بمنطقة العقبة الاقتصادية بشكل خاص إلى الاقتصاديات العالمية وترتقي بالمنتج السياحي والعقاري في الأردن والمنطقة عموماً لما يحويه المشروع من منشآت ومرافق استثمارية متكاملة.

المدير التنفيذي لشركة ايلة AYL A للتطوير العقبة - الاردن المهندس سهل دودين قدم لمحة وافية عن مرافق المشروع ومراحلها المنجزة، منوهاً أن الهدف الأساسي لمختلف المشروعات الكبرى في العقبة يتمثل بالارتقاء

الأول من العام ٢٠١٢ وبلغت كلفتها ٢٥٠ مليون دينار بالاعتماد الكامل على التمويل الذاتي لتؤكد وتعزز الثقة والنجاح باستثمار وطني يحقق نجاحا في تجنب آثار وتداعيات الأزمة المالية العالمية التي بدأت ملامحها مع بدايات تنفيذ المشروع، حيث استطاعت الشركة المحافظة على وتيرة ثابتة لتقدم سير العمل في انجاز كافة اعمال البنية التحتية الى جانب شبكات الطرق لمراحل المشروع الثلاث كافة وفق الاتفاقية الموقعة مع الحكومة.

كما تشهد هذه المرحلة الآن اعمال التشطيبات النهائية لقرية المرسى والتي تعد الوسط التجاري وقلب المشروع مما توفره من عناصر تسلية وترفيه للمشروع وتتضمن «فندق حياة ريجنسي»

البيان الاقتصادية - العدد ٥٢٣ - نيسان (ابريل) ٢٠١٦

وغيرها من شواطئ عامة ومحمية بحرية. إذ سيشكل المشروع تغييراً ملموساً في أراضي مدينة العقبة بتحويل الجهة الحدودية الدولية الشمالية من أراضي صحراوية إلى بحيرات اصطناعية بواجهة تصل لنحو ١٧ كم من اصل واجهة بحرية محدودة لم تتجاوز ٢٣٥ متراً في اقصى الحدود الشمالية البحرية للعقبة بحقيقة لصورة جذابة تضيف جمالاً ورونقا على المكان، ولجعلها مركزاً جاذباً للاستثمار السياحي والعقاري نظراً لعدد المرافق التجارية والترفيهية والوحدات السكنية التي سيحتضنها المشروع.

وفي حديث حول اهم محطات المشروع في بداية انطلاقته والتي تمثلت باستكمال اعمال البنية التحتية وضخ مياه البحر للبحيرات الاصطناعية في الربع

مشروع سياحي عقاري متعدد الاستخدام

هل لنا بلمحة عامة عن مشروع ايلة والشركة المطورة؟

تعد شركة ايلة للتطوير المطور الرئيسي للمشروع الذي يصنف ضمن اهم المشاريع الاستثمارية في منطقة العقبة، وهو عبارة عن مشروع تطوير سياحي عقاري متعدد الاستخدام ويضم مجموعة من الفنادق والوحدات السكنية والمرافق التجارية والترفيهية. وتتمحور فكرة المشروع حول المياه في منطقة العقبة والتي تتسم بمحدودية الواجهة البحرية التي يبلغ طولها ٢٧ كيلومتراً فقط وتضم موانئ، فنادق، مناطق صناعية

ومجمعات تجارية إلى جانب ما يقارب ٧٤ شقة سكنية بخدمات الإيجار، ذات إطلالة على مرسى البخوت في مشروع أيلة والذي يعد الأكبر من نوعه في المنطقة بأعلى مواصفات وشكل الخدمات والرسو الآمن والتي بنى في محيطها أربع جزر سكنية محاطة بالماء بالكامل. كما ويوفر المشروع في مرحلته الأولى أيضاً ملعباً وكاديمية للغولف من تصميم وإشراف العالمي غريغ نورمان ووفقاً لأعلى المواصفات العالمية لمثل تلك الملاعب ليكون مجهزاً لاستقبال كبرى بطولات الغولف الدولية. ومن المتوقع أن تنتهي هذه المرحلة مطلع العام ٢٠١٨ وبكلفة تقارب ٤٥٠ مليون دينار. ومع بداية العام ٢٠١٥ بدأت عملية التسويق المباشر لمشروع واحة أيلة نظراً لتوافر حوالي ١٥٠ شقة جاهزة للتسليم، إلى جانب الإقبال الكبير من المواطنين الأردنيين الذين تعرفوا على الوجه الجديد والعصري لمنطقة العقبة. لننتقل خلال الربع الأول من هذا العام لبناء وحدات سكنية ذات إطلالة على ملعب الغولف وبأسعار تحقق رغبات أكبر شريحة مستهدفة في مثل تلك المشاريع إلى جانب اكتمال أعمال التصميم والعمل قريباً للمباشرة ببناء عدد من الفلل بخصوصية أكبر وقد بدأنا التسويق لها مع أن العمل بها ينتهي سنة ٢٠١٨.

١,٥ مليار دينار كلفة التطوير والبناء لمشروع أيلة

هل تتعاونون مع بنوك معينة لتسهيل عمليات البيع؟

بدأت الشركة حديثاً بالتعاون مع عدد من البنوك الأردنية الكبرى باعتبارها تسهل عملية الشراء للأردنيين ومختلف الجنسيات. كما ان الشركة بدأت حديثاً للتوجه إلى التمويل للعمل على اكتمال مكونات المرحلة الأولى بالسرعة الممكنة وفي ما يخص التوجه المستقبلي فستحكمه ظروف وطبيعة السوق المحلية والعربية ومدى الإقبال على الاستثمار للبدء بالتوجه لعقد شركات جديدة مع بنوك وشركات استثمارية كبرى لضمان المحافظة على سرعة وتيرة الإنجاز ووفق متطلبات السوق لضمان الوصول إلى الكلفة الإجمالية لمراحل المشروع كاملة والتي تقارب المليار ونصف المليار دينار أردني، حيث تصل تكلفة المرحلة الأولى فقط إلى ٤٥٠ مليون دينار وتشكل ٦٥ في المئة من المساحة الإجمالية للمشروع البالغة ٤,٣ ملايين متر مربع مما يتطلب تحليل ودراسة معطيات كل مرحلة على حدة.

جاذبية استثمارية

كم سنة ستستغرق عملية بناء المشروع؟

– سيستمر العمل في المشروع حتى سنة ٢٠٢٥، مقسمة على مراحل ثلاث وفق البرنامج الزمني ولكن اكتمال أعمال البنية التحتية لكافة مرافق ومراحل المشروع تجعل من فكرة التوجه والمباشرة للعمل في أي مكون من مكونات أي مرحلة أمراً في غاية السهولة ما ان يتبين مدى الحاجة أو الطلب عليها.

فأيلة عبارة عن مدينة متكاملة سيتم تطويرها وستكون قادرة على استيعاب حوالي ٣٠٠٠ وحدة سكنية ونحو ١٥٥٠ غرفة فندقية بالإضافة إلى عدد من المحال التجارية والفنادق، فضلاً عن تجهيز ملعب الغولف العالمي لتصل فيها لقدرة استيعابية في كامل مراحل التشغيل لنحو ٥٠ ألف مقيم وزائر.

■ إلى أي مدى يدعم وجود سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ASEZA مشروعكم؟

– لا شك في ان وجود سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة يسهل اتمام الاجراءات، الحصول على التراخيص والتأشيرات واذونات العمل والموافقات التنظيمية والادارية في مكان واحد. كما يمثل دعم المشاريع الضخمة لسلطة المنطقة الخاصة دعماً لتحقيق مخطته الشمولي الساعي للتكامل في تحقق رؤيتها في التطوير الاقتصادي ودعم التنمية البشرية، كما وتجدر الإشارة إلى ان سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تمثل الشريك الوحيد في المشروع إذ أنها تملك ٥ في المئة من إجماليه مع إمكانية زيادة تلك النسبة بزيادة مساهمتها في رفع رأس المال.

مشروع يلبي الاحتياجات كافة

■ هل سيسقط المشروع فئة معينة من المجتمع؟

– سنحاول توسيع القاعدة قدر الإمكان إذ ستجد كل الفئات احتياجاتها ومتطلباتها في المدينة كل بحسب ميزانيته، وما يساعدنا على تلبية المتطلبات كافة هو مساحة المشروع الكبيرة إذ تبدأ أسعارنا في بعض الوحدات السكنية من نحو مئة ألف دينار ويزيد إلى ان تتوافق إلى سعر منتج متكامل ذي جودة عالية وتفرد في المنطقة.

■ في حال مرنا بأزمة عقارية شبيهة بتلك التي حدثت خلال عام ٢٠٠٨، إلى أي مدى تثقون بمشروع أيلة؟

– يلبي مشروع واحة أيلة متطلبات ومستويات الحياة كافة حيث يضم مرافق عقارية، سياحية وتجارية. صحيح أن السوق العقارية في الأردن تأثرت سلباً بسبب الأزمة العالمية، إلا أن نسبة الإشغال في الفنادق ظلت مرتفعة وجيدة، وبالتالي لم تتأثر المملكة سياحياً، ما يعني أنه في حال تأثر أي مرفق من مرافق المدينة بالأحداث الحاصلة في المنطقة، فإن المرافق الأخرى ستعوض أي تداعيات، مع الإشارة إلى أننا نعتد مبدأ الشمولية في أعمالنا ولو كنا نلحق نظرنا لتوقفنا ما ان انطلقت تلك الأزمة بوقتها ولما أكدنا حقيقة إعادة الثقة بالعقبة ككل كمحطة استثمارية سياحية آمنة كما يلمسها كل زائر من زوار أيلة اليوم..

إلى جانب عملنا المتكامل مع الشركاء لضمان الاستدامة والتميز على الساحة السياحية العربية والعالمية حيث نعمل حالياً كجزء من لجان استشارية وتسويقية تعمل في رسم السياسات المطلوبة في هذا الاتجاه، لا سيما أن العقبة باتت تعتبر بوابة لمناطق سياحية مثل بترا ووادي رم ووجود ملعب الغولف

في مشروع أيلة والذي سيؤدي دوراً جاداً للسياحة. وللتذكير فإن مشروعنا يعتمد على مبدأ الاستدامة ويعد حالياً من أكبر المشاريع في الأردن، وكما هو معلوم فإن أبرز التحديات في الأردن هي قضايا الطاقة والمياه، لذا من أجل المحافظة على البحيرات الاصطناعية في أيلة لجأنا إلى الاستعانة بإنتاج الطاقة الشمسية والتي ستعمل على تغذية ركنين أساسيين بقدرة اجمالية تصل لنحو ٦ ميغاواط توزعت بين تغذية محطة ضخ المياه والتي تصل قدرتها لضخ نحو مليون متر مكعب من مياه البحر يومياً للبحيرات الاصطناعية التي تبلغ مساحاتها حوالي ٧٥٠ دونماً، بنحو ١٧ كم واجهات مائية جديدة للعقبة وبزيادة تصل لنحو ٥٢٪ من الواجهة البحرية لمدينة العقبة ككل.

إلى دعم تغذية ملعب الغولف بكميات كبيرة من المياه من خلال تحلية مياه البحر والمياه السطحية لأغراض الري إلى جانب تزويد كافة مرافق وخدمات الملعب بالطاقة الخضراء «الطاقة النظيفة» التي يتم توليدها من خلال الخلايا الشمسية الممتدة على اطراف المشروع ليعلن العالمي جريج نورمان ان ملعب الغولف في مشروع أيلة من أفضل ثلاثة ملاعب صديقة للبيئة في العالم إن لم يكن أفضلها، بالإضافة إلى ذلك ومن أجل إحياء الحياة البحرية الطبيعية في البحيرات الاصطناعية، استقدمنا أنواعاً متعددة من الأسماك، الأمر الذي أضفى رونقا وحياة وجمالية على المدينة.

٢٥٠٠ فرصة عمل مباشرة

■ إلى أي مدى يؤدي مشروع أيلة دوراً مهماً في موضوع المسؤولية الاجتماعية؟

– أحد أهداف المشاريع الكبرى في العقبة توفير فرص عمل، ومشروع أيلة يوفر حوالي أربعة آلاف فرصة مباشرة مع اكتمال مراحلها كافة، ومع كل فرصة عمل مباشرة ثمة ثلاث فرص غير مباشرة، سواء في الفنادق أو المحال التجارية في المدينة، كما أن ملعب الغولف يعتبر حاضنة تدريبية، بحيث ندرّب الشباب الأردني على كيفية الاهتمام والاعتناء بالملعب، مع الإشارة إلى أن الموارد البشرية في الأردن تعد الأهم ويهمننا توفير فرص العمل ودورات التدريب للشباب الأردني مساهمة منا في تنمية قدراتهم وإعدادهم لدخول سوق العمل، فضلاً عن دعم المهارات لدى النساء وغير ذلك من مشاريع وبرامج تتبنى الاستدامة والعائد الأطول أساساً في بنائها وتبنيها مرتكزة على قطاعات تنمية أساسية من تعليم وبيئة وتنمية اقتصادية اجتماعية وأعمال خيرية لا تتوقف طوال العام لتصبح أيلة اسماً وحقيقة يشارك الجميع دوره التنموي دون غياب أو اغفال لمحيطه. ■

المشاركون في منتدى الشمول المالي بالخرطوم دعوا الحكومات العربية لوضع استراتيجية عمل وتحفيز المصارف وتطوير التشريعات والقوانين الراقية



من اليمين: علاء الدين فاروق زكي، محمد عبد السمیع شومان، الزین عمر الحادو، احمد عبد الرحمن الحوري، يوسف احمد التني، حسين يحيى جنقول، محجوب شبو ومحمد حسن شبو



من اليمين: مساعد محمد احمد، عبد الرحمن حسن عبد الرحمن هاشم، نائب رئيس الجمهورية الأستاذ حسبو محمد عبدالرحمن، محمد بركات والسفير محمد محمد الربيع

نائب رئيس جمهورية السودان حسبو عبد الرحمن: نوفر بيئة ملائمة للشمول المالي ونعمل على وضع السياسات والقوانين وفق المتطلبات العالمية



من اليمين: محمد محمد الربيع، تاج الدين ابراهيم محمد، الزين عمر الحادو، د. بابكر محي الدين ود. بدر الدين قرشي مصطفى



من اليسار: د. عامر عبد الوهاب العلاوي، سليمان هاشم محمد، عبد العليم الامين، د. ازهري الطيب الفكي احمد، د. محمد خير الزبير ود. صابر محمد حسن

تغطية: جيسيك سماره وكريستينا مراد

دعا المشاركون في منتدى الشمول المالي الذي نظمه في العاصمة السودانية الخرطوم اتحاد المصارف العربية تعاوناً مع بنك السودان المركزي ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية وبرنامج الخليج العربي للتنمية (أغفند)، الحكومات لوضع استراتيجية عمل للشمول المالي وتنفيذها على أرض الواقع وتحفيز المصارف وتطوير التشريعات والقوانين الخاصة بالشمول المالي، المخول ائصال الخدمات للشرائح ذات الدخل المحدود والى المناطق الأكثر فقراً وتسريع التنمية المستدامة للاستثمار بما يؤدي الى الاستقرار المالي والاجتماعي، ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر وتيسير الحصول على التمويل.



من اليسار: عادل محمد علي بله، تاج الدين ابراهيم شنون، نور عجبنا عز العرب وفي الصف الثاني من اليمين: عثمان سلمان محمد نور وعبد المنعم عوض عثمان



من اليسار: د. محمد الرشيد محمد سليم، مجذوب جلي محمد، عمر سيد احمد وعادل محمد علي بله



فريق عمل مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية يتوسطهم المدير العام الزين عمر الحادو



فريق عمل بنك المال المتحد ويظهر الثاني من اليمين: يوسف احمد التني



من اليمين: د. بهجت محمد ابو النصر، عصام ثابت، احمد عثمان تاج الدين، عبد المنعم الحسيني، نور عجبنا عز العرب، تاج الدين ابراهيم شنون، عادل محمد علي بله، عمر سيد احمد ومجدوب جلي محمد

الدول العربية مع المصارف، مشيراً الى «ان العديد من الدول المتقدمة قطعت علاقاتها المصرفية مع الدول التي تحمل مخاطر مرتفعة، ما انعكس زيادة في نسبة الفقر وارتفاع البطالة لدى الدول النامية».

مساعد محمد أحمد (رئيس اتحاد المصارف السوداني):

لرفع الحظر المصرفي الجائر

عن المصارف السودانية

وطالب رئيس اتحاد المصارف السوداني مساعد محمد احمد بأن يبذل اتحاد المصارف العربية جهوداً لرفع الحظر المصرفي الجائر عن المصارف السودانية.

عادل بلة (مدير عام بنك الإبداع - السودان):

الشمول المالي حل لإشكالية التنمية

الإقتصادية والإجتماعية

ودعا مدير عام بنك الإبداع عادل بلة الى جعل الشمول المالي حلاً لإشكالية التنمية الإقتصادية والإجتماعية، وأعرب عن أمله بأن توحد البنوك المركزية سياسة المنطقة في الشمول المالي دعماً للاستقرار المالي، مشدداً على ضرورة اتخاذ خطوات من البنوك المركزية لتطوير فكرة التمويل الأصغر والاهتمام بالمشاريع الصغيرة وتقديم المزيد من تسهيلات التمويل للأفراد، مؤكداً «دور البنوك المركزية في تشجيع التنمية الإقتصادية والإجتماعية».

للشمول المالي لتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية لتقديم الخدمات لجميع أفراد المجتمع في ظل التطورات بالبلاد لتعزيز عرض الخدمات. وإن قدر عالياً اتجاه المؤسسات الدولية للاهتمام بالشمول المالي ليصبح هدفاً عالمياً، أشار الى ان «التنمية المستدامة تأتي عبر الشمول المالي»، مبيناً «توافق القوانين السودانية مع المتطلبات العالمية لغسل الأموال ومكافحة الإرهاب»، داعياً الى توحد الدول العربية واتحاد المصارف العربية في جبهه التحديات الكبيرة التي تواجه الشعوب العربية، مؤكداً بأن قطاع المصارف المحلي شهد استقراراً جاذباً للمستثمرين العرب بتوفيرها بيئة جاذبة للاستثمار نسبة الى الموارد الضخمة التي يتمتع بها، مؤكداً أن التمويل الذي خصص من المصارف يذهب الى القطاعات الحقيقية، خصوصاً المشاريع الانتاجية، ويساهم في تنمية المناطق الريفية وتوزيع عادل للثروة وتخفيف حدة الفقر.

محمد بركات (رئيس اتحاد المصارف العربية):

١٣ في المئة نسبة المتعاملين

مع المصارف في الدول العربية

وأبدى رئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية محمد بركات تطلعه لرؤية أكثر شمولاً وعدلاً لتعزيز التقدم الإقتصادي وفرص العمل. وكشف عن تعامل ١٣ في المئة فقط من سكان

حسبو محمد عبد الرحمن

استهجن نائب رئيس جمهورية السودان حسبو محمد عبد الرحمن منع السودان من التعامل مع المصارف العالمية في التحويلات برغم انه موقع على اتفاقية مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب ومستوف لشروطها. وإذ انتقد حسبو ازدواجية المعايير في الاتفاقيات الدولية أكد أمام المشاركين في المنتدى استعداد الحكومة لتنفيذ مبادرة الأمن الغذائي العربي، ودعا الى إطلاق مشروع عربي يهز العالم نسبة الى محاصرة الدول العربية بمواردها، مبيناً عدم توافر معايير اقتصادية دولية للحصار والعقوبات.

وأكد حسبو دعم الدولة لمشروعات الشمول المالي، حيث أولى السودان اهتماماً كبيراً بهذا الموضوع وفي كل القطاعات، وتوفر بيئة ملائمة لسياسة الشمول المالي في البلاد لوضع السياسات والقوانين من جانب الدولة وفق المتطلبات العالمية، داعياً المصارف السودانية الى محاكاة المجتمع بخدمات ولغة مبسطة حتى لا يكون المال لفئة معينة من الأغنياء.

عبد الرحمن حسن عبد الرحمن

(محافظة بنك السودان المركزي):

تحقيق التنمية المستدامة عبر الشمول المالي

وكشف محافظ بنك السودان عبد الرحمن حسن عبد الرحمن عن استراتيجية قومية



الدرديري محمد سعيد (مصرف الادخار والتنمية)



من اليمين: د. بهجت محمد ابو النصر و احمد عثمان تاج الدين وفي الخلف احمد محمد موسى



من اليمين: مبارك دفع الله نصار ومعاوية احمد حسين



محجوب حسن شبو محاطا بفريق عمل البنك السوداني الفرنسي ومندوبي «البيان»



من اليمين: مساعد محمد احمد، محمد بركات، محمد خير الزبير، حسين يحيى جنقول، علاء الدين فاروق زكي، مشارك واسامة المسيري



قسم من فريق عمل بنك ادمرمان الوطني



من اليمين: د. محمد الرشيد محمد سليم، الجيلي محمد البشير، د. امل البيضاء وعباس عباس

احمد ورقة عن أهمية الشمول المالي في تعزيز الاستقرار المالي والاجتماعي، ومقترحاً لاستراتيجية قومية للشمول المالي تحتوي على ٧ محاور تمثلت في التأسيس النظري والفكري والإصلاح التشريعي وإعادة هيكلة فتنظيم الإدارات الملائمة للشمول المالي وتحديد أولوياته في القطاعات والفئات الجغرافية ونشر ثقافة الشمول واعداد الدراسات للدعم الفني والمادي والأليات ووسائل التنفيذ.

وأشارت الورقة الى نقاط ضعف للسودان لتنفيذ استراتيجية قومية للشمول المالي منها البداية القوية للتمويل الأصغر وانتشار مؤسسات التعليم العالي والبطاقات الذكية بالإضافة الى نظام الحكم الفيدرالي وانتشار أجهزته، وضعف انتشار المصارف وارتفاع الأمية المصرفية وارتفاع تكلفة الخدمات المالية والمصرفية.

اتحاد المصارف العربية الدكتور علي عوده الحكومات الى اتباع سياسة الشمول المالي لإغلاق الفجوة في التنمية والفقر بين الريف والمدن.

وقال «على الرغم من ارتفاع حجم الدخل القومي للدول العربية، إلا ان نسبة الفقر ما زالت عالية»، منتقداً السياسات الخاطئة التي اعتمدها عدم وصولها الى الشرائح الضعيفة لارتفاع نسبة الفقر في الدول الافريقية، مؤكداً فشل سياسة الدعم لدى الدول العربية واستراتيجياتها للقضاء على الفقر.

البروفسور احمد محجوب احمد

(رئيس مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية - السودان):

نقاط ضعف تعوق تنفيذ استراتيجية

قومية للشمول المالي

وقدم رئيس مجلس إدارة مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية البروفسور احمد محجوب

محمد الربيع (أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربي):

السودان بلد الاستثمارات بدلاً من الفرص الضائعة

ولفت الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربي السفير محمد الربيع الى ان المجلس يولي اهتماماً كبيراً بتعزيز الاستدامة والتكامل الإقتصادي، متوقفاً ان يكون السودان بلد الاستثمارات بدلاً من الفرص الضائعة، ملاحظاً تحمّل الدول العربية مسؤولية كبيرة لتلافي القصور السابق لادخال ٨٢ في المئة من إجمالي الشباب الذين بلغوا سن الخامسة عشرة ولم يستفيدوا من الخدمات المصرفية.

د. علي عوده (اتحاد المصارف العربية):

فشل سياسات الدعم واستراتيجيات الدول

العربية للقضاء على الفقر

ودعا مدير إدارة الدراسات والأبحاث في



كبار المشاركين



صورة تذكارية

2015 WAS A WINNER. WELCOME 2016

Every award we win makes you, our customers, shareholders and the nation a winner. So while we take pride in our winning tally for 2015, we look forward to an even better year ahead.



Best Retail Bank – Africa – Islamic Business & Finance Awards 2015
Best SME Bank - Africa - Islamic Business & Finance Awards 2015
Best Islamic Bank - East Africa- Islamic Business & Finance Awards 2015
Best Islamic Bank - Africa- Islamic Business & Finance Awards 2015



Best Microfinance Bank – East Africa – Banker Africa
Best Customer Service – East Africa – Banker Africa
Best Islamic Retail Bank – East Africa – Banker Africa



Best Islamic Retail Bank Sudan - Global Banking & Finance 2015
Best Islamic Microfinance Bank Sudan - Global Banking & Finance 2015



Best Islamic Retail Bank – Africa – International Finance Magazine 2015



Critics' Choice Best Islamic Retail Bank 2015 Sudan – Islamic Retail Banking Awards 2015 by Cambridge Analytica IF.



بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
YOU FIRST

منذ عام
1913
SINCE



من اليمين: د. عبد المنعم محمد الطيب، عمرو سليمان، حسين يحيى جنقول وعمر حسن عثمان عمرابي



من اليمين: د. بهجت محمد ابو النصر، فادي سليم فقيه، احمد مجذوب احمد ومحمد شومان



من اليمين: د. حيدر حسين فتح الرحمن، د. بهجت محمد ابو النصر، د. احمد فؤاد خليل وريم المكني



من اليسار: د. بهجت محمد ابو النصر، اسامة المسيري، عبد المنعم الحسيني، مي ابو النجا



من اليسار:
ريم المكني،
د. علي عوده
و.د. احمد
فؤاد خليل



من اليمين:
مي ابو النجا،
مشاركة
وعمر
سليمان

جلسات العمل

الجلسة الاولى:

● عنوانها: «اهمية الشمول المالي في تعزيز الاستقرار المالي والاجتماعي». تحدث فيها: البروفسور احمد مجذوب احمد رئيس مجلس ادارة مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية، السودان، محمد شومان نائب رئيس مجلس ادارة بنك ناصر الاجتماعي مصر، فادي الفقيه الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم السودان ود. بهجت ابو النصر رئيس قسم البحوث في جامعة الدول العربية.

الجلسة الثانية:

● عنوانها: «الشمول المالي ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر». ترأسها الدكتورة بهجت ابو النصر.

تحدث فيها د. بدر الدين مصطفى مدير عام تنظيم وتنمية الجهاز المصرفي بنك السودان المركزي، د. احمد خليل نائب مدير عام في بنك مصر، د. حيدر فتح الرحمن نائب المدير العام لبنك الاسرة السودان وريم المكني نائبة مدير في بنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة تونس.

الجلسة الثالثة:

● عنوانها: «دور البنوك المركزية واتحادات البنوك في تعزيز التثقيف المالي وحماية المستهلك».

ترأس الجلسة الجيلي محمد البشير نائب محافظ بنك السودان المركزي. وتحدث فيها حسين جنقول مساعد محافظ بنك السودان المركزي، مي ابو النجا وكيلة محافظ مساعد في البنك المركزي المصري ود. سراج الدين مصطفى الامين العام المساعد لاتحاد المصارف السوداني.

الجلسة الرابعة:

● عنوانها: «دور المصارف التقليدية والاسلامية في تعميم الخدمات المالية». ترأس الجلسة الدكتور صابر محمد حسن محافظ بنك السودان المركزي السابق ورئيس البنك الاهلي المصري - السودان.

تحدث فيها علاء الدين فاروق رئيس قطاع التسويق والمنتجات والمبيعات البنك الاهلي المصري، د. فتح الرحمن علي محمد مدير ادارة المحافظ في بنك الاستثمار المالي السوداني.

الجلسة الخامسة:

● عنوانها: «دور الابتكارات التكنولوجية المصرفية لتعزيز الاستقرار المالي». تحدث فيها د. عبد المنعم الطيب رئيس اكااديمية الدراسات المالية والاقتصادية السودان، عمرو سليمان الرئيس التنفيذي في شركة E-VISION مصر، عمر حسن عثمان عمرابي المدير العام لشركة الخدمات المصرفية الالكترونية EBS والمهندس هيثم طرابيك مدير اول الاستراتيجيات وتطوير الاعمال في شركة E-FINANCE.



البنك السوداني الفرنسي

SUDANESE FRENCH BANK

أن نكون خياركم
المصرفي الأفضل

المقر الرئيسي: الخرطوم - شارع القصر

صندوق بريد: 2775 - الخرطوم - السودان

التلفون: 83771730 - 83776542 - 87013000 (+249-1)

الفاكس: 83771740 - 83774832 - 83790391 (+249-1)

يحيى محمد مختار (المدير العام بالإنابة بنك امدرمان الوطني ONB - السودان)؛



المشاريع الصغيرة والمتوسطة أقوى وسائل الحد من الفقر والبطالة وتعزيز الاقتصاد الكلي

يحقق بنك امدرمان الوطني OMDURMAN NATIONAL BANK نجاحات تلو الأخرى ليتربع على قمة القطاع المصرفي السوداني، وقد نال جائزة البنك الأول في السودان للعام ٢٠١٥. ومن أبرز تطلعاته الاهتمام والتركيز على تطوير التقانة المصرفية والارتقاء بجودة الخدمات ورفع درجات ولاء عملائه.

المدير العام بالإنابة يحيى محمد مختار أكد نجاح السياسات الاقتصادية بشقيها المالي والنقدي في تحجيم آثار الحصار المفروض على السودان، واصفاً المشاريع الصغيرة والمتوسطة بأقوى وسائل الحد من الفقر والبطالة وتعزيز الاقتصاد الكلي، داعياً إلى إنشاء نظام دفع عربي يتم خلاله دفع التحاويل وتسوية العمليات التجارية بين الدول العربية، مبرزاً النتائج الإيجابية لاعتماد نظام مصرفي منطوق.



كيف تقيمون الوضع الاقتصادي في السودان، وهل تأثرتم بانخفاض اسعار النفط سلباً أو إيجاباً؟

– بالرغم من الحصار الاقتصادي المفروض على السودان منذ العام ١٩٩٧ وما ترتب عليه من آثار سلبية على مستوى القطاعات الاقتصادية بمختلف أنشطتها (ومن ضمنها البنوك) إلا أن السياسات الاقتصادية بشقيها المالي والنقدي نجحت إلى حد كبير في تحجيم هذه الآثار والسيطرة عليها عبر التقوية المستمرة للقطاعات الإنتاجية وتشجيع الاستثمار بمختلف أنواعه ودعم الصادرات وغيرها من السياسات التي كان لها أثر واضح في انخفاض معدلات التضخم وزيادة النمو في الناتج القومي الإجمالي، ومن المتوقع أن يحدث مزيد من التحسن في الوضع الاقتصادي على المدى القريب كنتيجة طبيعية للاستقرار السياسي والأمني المتوقع.

وفي ما يخص انخفاض أسعار النفط فقد تأثر البنك بها إيجاباً، ويأتي ذلك نتيجة انخفاض تكلفة استيراد النفط وما تبعه من أثر إيجابي على الخزينة العامة (كون السودان بلداً مستورداً للنفط) وقد انعكس ذلك إيجاباً على جميع القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها القطاع المصرفي، كما أدى انخفاض تكلفة استيراد النفط إلى تنشيط حركة الشركات المستوردة لهذه المادة لاستغلال ميزة انخفاض الأسعار وبالتالي أدى ذلك إلى تحريك المعاملات المصرفية في جانب الاستيراد.

أقوى وسائل الحد من الفقر

بمّ تعلقون على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SME) والى أي حد يمكن ان يساهم في التنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية؟

– تؤدي المشاريع الصغيرة والمتوسطة دوراً كبيراً ومهماً في التنمية الاقتصادية في أي بلد، حيث انها من اقوى وسائل الحد من الفقر والبطالة وتعزيز الاقتصاد الكلي، فضلاً عن أنها تلبى طموح وحاجة الشباب والخريجين والحرفيين والقطاعات الأخرى

النشطة اقتصادياً والتي تسهم في عجلة الانتاج، فهي سند قوي لتحسين ظروف تلك الفئات التي تمثل حجر زاوية للاقتصاد الكلي للبلاد لتشغيلها اعداداً كبيرة من الشباب والخريجين والحرفيين، ولا يتحقق ذلك الا اذا ما تم توفير وتسهيل وسائل الانتاج والدعم المادي والمعنوي وتذليل العقبات والمعوقات التي تعترض تقدمها وانطلاقها.

نحن في بنك امدرمان الوطني نولي هذا القطاع اهتماماً ورعاية كبيرة بلغت حد وضعه ضمن خططنا وأهدافنا العامة، كما ننظر اليه بايجابية باعتباره احد ركائز ودعائم التطور الاقتصادي في السودان، وذلك لوفرة الموارد الطبيعية المختلفة والمتعددة بالبلاد. نعتبر ان المشروعات الصغيرة والمتوسطة تدعم بقية القطاعات الاقتصادية الأخرى كالزراعة والصناعة والخدمات التي تحتاج لصناعات تحويلية ومواد خام – التي يمكن انتاجها في الريف – وبالتالي تساهم في استقرار الريف حيث ان المشروعات الكبيرة عادة ما تكون قريبة من الأماكن الحضرية.

نظام دفع عربي

هل تأقلمتم مع المقاطعة الاقتصادية المفروضة على السودان؟

– تأقلمنا مع المقاطعة الى حد ما رغم الصعوبات البالغة التي تواجهنا بسببها والتي تتمثل في تأخر تنفيذ الدفعات، كما أخذت وتيرة قفل حساباتنا طرف المرسلين في التزايد خلال الفترة الاخيرة بما فيها المصارف العربية مما سيؤثر سلباً في دعم القطاعات المنتجة وبالتالي التمويل الأصغر.

■ هل لديكم مطالب من اتحاد المصارف العربية؟
– المطلوب من الاتحاد حث المصارف العربية على التعاون معنا لتخفيف وطأة العقوبات المفروضة علينا، وفي هذا الإطار ندعو الى انشاء نظام دفع عربي يتم خلاله دفع التحاويل وتسوية عمليات التجارة بين الدول العربية تستخدم فيه العملات العربية القابلة للتحويل كوسيلة للدفع.

■ ماهي آخر التطورات التي أدخلتموها على

مصرفكم من ناحية المنتجات؟

– ادخل البنك في نهاية العام ٢٠١٥ نظاماً مصرفياً جديداً متطوراً أتاح له تطوير المنتجات الحالية وادخال منتجات جديدة، حيث تم تطوير نظم الدفع الالكي وسداد الفواتير ورسوم الطلاب online مع عدد من المؤسسات الخدمية والجامعات.

كما أتاح النظام الجديد تطوير منتجات ودائع الاستثمار الاسلامية وتنويعها، كما تم تطوير منتجات التمويل الاصغر لتلبية حاجة الفئات ضعيفة الدخل مثل تمويل تعليم الابناء بصيغة اجارة المنفعة بالاتفاق مع بعض المؤسسات التعليمية.

تطوير التقانة المصرفية

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥؟ وهل لنا بلمحة عن خططكم لهذا العام؟

– حقق بنك أمدرمان الوطني خلال العام ٢٠١٥ عدداً من النجاحات التي جعلته على قمة القطاع المصرفي السوداني، فقد نمت الموجودات بنسبة ١٩ في المئة، ونمت الودائع بنسبة ٢١ في المئة، وارتفع صافي الأرباح بنسبة ٤٠ في المئة، واستحوذ البنك على حوالي ١٧ في المئة من السوق المصرفية السودانية (٣٧ مصرفاً). وتوج البنك هذه النتائج بجائزة البنك الأول في السودان للعام ٢٠١٥ بحسب تصنيف مجلة THE BANKER التابعة لمؤسسة FINANCIAL TIMES البريطانية.

ويتطلع البنك الى مواصلة الاهتمام والتركيز على تطوير التقانة المصرفية، كما يسعى البنك الى التحسين المستمر للارتقاء بجودة الخدمات المصرفية ورفع درجات ولاء العملاء، وتحسين بيئة العمل، ويعمل البنك للمحافظة على موقعه الريادي في القطاع المصرفي السوداني والاستفادة من الفرص المتاحة والتي من أهمها التحسن في البيئة الاقتصادية والتوسع في مشروعات التنمية. كما يهتم البنك في المرحلة المقبلة بالتوسع الجغرافي وإيصال الخدمات المصرفية المتنوعة بشقيها التقليدي والتقني بما يحقق مبدأ الشمول المالي. ■

بنك أم درمان الوطني
OMDURMAN NATIONAL BANK



حسب تصنيف مؤسسة
فاينانشيال تايمز
(Financial Times) البريطانية
عبر مجلتها The Banker
لعام 2015 م

ثقتكم هي مصدر إلهامنا لصناعة
الريادة المصرفية في البلاد

ملتزمون بإستدامة التفوق

فادي سليم فقيه (الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم - السودان):



نتائج مبهره و قفزات نوعية في خدمات التجزئة

يسعى بنك الخرطوم بشكل مستمر للتوسع وزيادة عدد فروع و الانتشار بشكل أكبر في مجال الخدمات الإلكترونية، وقد وضع مؤخراً ٧٠ صرافاً آلياً جديداً في الخدمة وافتتح ثلاثين فرعاً، كما ويجهد في مجال تفعيل خدمة الدفع بواسطة الهاتف النقال.

وبحسب رئيسه التنفيذي فادي سليم فقيه لا يزال القطاع المصرفي السوداني يعاني مشكلات ومعوقات محلية وإقليمية، مشيراً الى بعض إيجابيات انخفاض أسعار النفط التي انعكست على الإقتصاد المحلي، مؤكداً على استمرار الجهود على الرغم من صعوباتها للتأقلم والتكيف مع المقاطعة والحظر، كاشفاً عن تحقيق قفزات نوعية في النتائج التي حققها البنك في مجال التجزئة المصرفية وعلى صعيد الإستمرار في الوصول الى شريحة أكبر من العملاء من خلال التواجد والإنتشار لأجهزة الصراف الآلي للبنك في أرجاء البلاد واستقطاب العملاء عبر مجموعة متنوعة من الخدمات المتميزة والتي تتناسب مع احتياجاتهم.

معوقات محلية وإقليمية

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟

– لا يزال القطاع المصرفي السوداني يعاني مشكلات ومعوقات محلية وإقليمية، لا سيما مع تزايد آثار الحظر الأميركي على اقتصاد البلاد وتشدد المراسلين الخارجيين في التعامل مع البنوك العاملة فيها. أما في ما يتعلق بانخفاض أسعار النفط، فإن ٧٥ في المئة من موارد النفط أضحت من نصيب دولة جنوب السودان منذ عام ٢٠١١، وبالتالي فإن تدني أسعاره لن يؤثر بشكل كبير على اقتصادنا، على العكس ترتب على ذلك بعض الأثر الإيجابي من ناحية خفض تكلفة استيراده واستخدامه في قطاع الصناعة، كما ان ٥٠ في المئة من إنتاج الكهرباء بات ينتج عن طريق المعامل الحرارية، الى جانب اعتماد السودان في الوقت الحالي على صادرات الذهب، تحويلات المغتربين وصادرات الثروة الحيوانية والزراعية.

■ كيف تنظرون الى المؤتمرات والمنتديات التي تنظم في السودان بهدف تشجيع الإستثمار؟

– تعد كل خطوة الهدف منها الترويج للسودان وإمكاناته وثرواته مهمة وإيجابية، لا سيما أنه بلد غني بالثروات المعدنية والزراعية

والمائية لكنه بحاجة الى الاستثمارات الخارجية وإبراز قدراته وامكانياته وفرصة الاستثمارية المتوفرة، لذا سواء أكانت الخطوة مندديات، ملتقيات، مؤتمرات، إلخ.. فإنها بلا شك ستنعكس ايجاباً على السودان وتأتي بنتائج إيجابية والتعريف بهذا البلد.

■ هل تأقلمتم مع المقاطعة المفروضة على البلاد؟

– ما زالت المعاناة والتحديات الاقتصادية قائمة بسبب المقاطعة والحظر الى حد كبير، ويظل المستقبل مجهول النتائج وتظل العقبات التي يجب تجاوزها ماثلة حتى حدوث إنفراج في هذا الأمر، لكن يبقى الأمل في ان تكفل المساعي المتواصلة للتقليل من أضرار الحظر الأميركي على مستوى القطاعين الخاص والعام بالنجاح وذلك عبر إيجاد طرق ووسائل لمعالجتها والحد من آثارها.

قفزات نوعية

■ ما هي آخر التطورات التي أدخلتموها على مصرفكم؟

– السودان سوق واعد وغني لا سيما في قطاع التجزئة المصرفية، وبما ان نسبة الذين لديهم حسابات مصرفية لا تتجاوز الخمسة في المئة، فإنه من المهم إيجاد السبل للوصول الى العملاء المرتقبين من الأفراد وتسهيل وتمكين تقديم الخدمات المصرفية اليهم مما يتطلب الاستعانة بتقنيات شبكة الإنترنت

وأجهزة الهواتف النقالة، والصرافات وغيرها، فضلاً عن الوكلاء الذين يمثلون المصرف في عمليات التحويل والإيداع والسحوبات، إلخ.. لذا نعمل دائماً الى طرح منتجات جديدة، خصوصاً تلك التي تخدم وتلبي احتياجات قطاع التجزئة، والحمد لله نحقق إنجازات وقفزات نوعية يساهم فيها انتشار شبكتنا الواسعة من أجهزة الصراف الآلي وأجهزة الإيداع داخل المناطق السودانية، فضلاً عن استثماراتنا في قطاعات متعددة وعملنا في مجال تمويل الشركات.

تفعيل خدمة الدفع

■ ماذا في جعبتكم من خطط تطويرية للعام ٢٠١٦؟

– افتتحنا فرعاً في مملكة البحرين في كانون الأول (ديسمبر) الماضي ونعمل دائماً على التوسع داخلياً وإقليمياً في إطار إستراتيجيتنا التوسعية، كذلك نعتزم مزيداً من التوسع الداخلي بافتتاح حوالي ٣٥ فرعاً جديداً في مناطق مختلفة من البلاد، الى جانب إدخال تقنيات جديدة الى منظومة عملنا وإطلاق المزيد من الخدمات والمنتجات المصرفية المخصصة للأفراد وتفعيل عمل فرع البحرين بشكل أكبر الى جانب إصدار صكوك جديدة ووضع استراتيجية خاصة

لسنة ٢٠٢٠. ■



عثمان نور (البنك السوداني الفرنسي (SUDANESE FRENCH BANK):

نعول على أداء المصارف العربية في تفعيل دور المنظمات العربية والإسلامية للمساهمة في المشاريع التنموية داخل السودان

يخطط البنك السوداني الفرنسي لهذا العام لتحقيق وضع متقدم في السوق المصرفية المحلية وزيادة حصته السوقية بنسبة ١٠ في المئة، وقد افتتح مؤخراً عدداً من الفروع المتخصصة في التمويل الأصغر توجهاً للشمول المصرفي.

رئيس مجلس إدارة البنك عثمان نور دعا الى مراجعة السياسات والقوانين المرعية في السودان للمساعدة على تيسير تدفق رؤوس الأموال الاستثمارية، ونوّه بدور البنك المركزي بتخصيص نسبة ١٢ في المئة من إجمالي المحفظة التمويلية للمصارف للتمويل الأصغر، وطمان الى نجاح المصارف المحلية في التكيف مع المقاطعة «الجائرة» المفروضة على البلاد.

مستهلكة إلى منتجة. ومن خلال التجربة تلاحظ أن هناك التزاماً في السداد وإنخفاض نسبة التعثر مما يدل على الجدية من هذه الشريحة، وأن التمويل تم منحه للعميل الحقيقي. وبلا شك نؤكد بأن تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يساعد في دفع عجلة الإنتاج وتحقيق التنمية المستدامة من خلال تنشيط قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة لإعطاء دفعة قوية للإقتصاد تساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي.

سياسات المركزي ناجحة

■ هل تأقلمتم مع المقاطعة المفروضة على السودان؟

– نجحت المصارف في التكيف مع المقاطعة الجائرة المفروضة على السودان، واتجهت إلى أسواق جديدة وبديلة أضافه إلى وضع سياسات وإجراءات ساعدت في الحد من تأثير هذه المقاطعة، ونجحت سياسات بنك السودان المركزي في جذب بنوك عربية لفتح فروع لها بالسودان، إضافة إلى نجاح بعض المصارف في خلق شراكة مع بعض البنوك العربية، وجذب بعض البنوك العربية للمساهمة في رؤوس أموال المصارف السودانية، مما ترك أثراً إيجابياً على تطوير الصناعة المصرفية في السودان.

■ هل لديكم مطالب من اتحاد المصارف العربية؟

– لدينا طموح كبير في أن يؤدي اتحاد المصارف العربية دوراً كبيراً في تفعيل دور المنظمات العربية والإسلامية للمساهمة في المشاريع التنموية بالسودان كبديل للمنظمات الأجنبية ذات الأجندة الخاصة، إضافة إلى السعي مع المنظمات الأجنبية المماثلة للضغط على المجتمع الدولي لإيجاد حلول لتسهيل المعاملات المصرفية الخارجية وخصوصاً في الدول العربية، الى تشجيع تدفق رؤوس الأموال الاستثمارية الواردة للسودان، ونأمل أن يقوم اتحاد المصارف العربية بدور مؤثر لمناهضة المقاطعة المصرفية المفروضة على السودان، وأخيراً تشجيع المصارف العربية الكبيرة لخلق شراكات مع المصارف السودانية لتقوية رؤوس أموالها بما يعزز فرص التمويل في مختلف القطاعات الاقتصادية وخصوصاً الزراعية التي يمكن أن تغطي الإحتياجات الغذائية للوطن العربي عموماً.

■ ما هي آخر التطورات التي أدخلتموها على

كيف تقيمون الوضع الاقتصادي في السودان؟ وهل تأثرت أسعار النفط سلباً أم إيجاباً؟

– يتمتع السودان بتوافر الموارد الطبيعية والمعادن والثروة الحيوانية وغيرها في خارج الأرض وباطنها، وهذه الموارد تحتاج إلى توظيف أمثل والإستفادة من الفرص المتاحة، كما تتوفر بنية تحتية إقتصادية جيدة من طرق واتصالات وكهرباء مما يعزز من فرص جذب رؤوس الأموال الإستثمارية، من هنا يجب مراجعة كافة السياسات والقوانين التي تساعد على تيسير تدفق رؤوس الأموال الإستثمارية. وهناك توقعات بأن تحقق الموازنة لهذا العام ٢٠١٦ نمو الإقتصاد بنسبة ٦,٤ في المئة بناءً على تقديرات العام ٢٠١٥ حيث تم تحقيق نمو وقدره ٥,٣ في المئة وهذا مؤشر جيد. الإقتصاد السوداني يواجه بعض التحديات التي تؤثر سلباً على حجم الصادرات مما يزيد من فجوة التجارة الخارجية.

أما انخفاض أسعار النفط العالمية فلم يكن له تأثير سلبي على الإقتصاد السوداني إنما إيجابي من خلال خفض فاتورة إستيراد المواد البترولية من الخارج.

■ بَمَ تعلقون على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟ وإلى أي حد تساهم في التنمية الاقتصادية والعدالة الإجتماعية؟

– تأتي تجربة التمويل الأصغر ضمن سياسة الدولة لدعم الشرائح الإجتماعية الفقيرة، إهتم بنك السودان المركزي بتخصيص نسبة ١٢ في المئة من إجمالي المحفظة التمويلية للمصارف للتمويل الأصغر حتى تتمكن من توفير فرص تمويلية لكافة القطاعات والشرائح الاقتصادية المختلفة بشروط ميسرة، الأمر الذي أسهم كثيراً في تنمية القطاعات الصغيرة من خلال ضخ التدفقات التمويلية لهذا القطاع في شكل تكاملات إقتصادية كلية، وبالتأكيد سيسهم توفير فرص عمل وبالتالي خفض حجم البطالة وزيادة الدخل وتحقيق العدالة الإجتماعية للشرائح محدودة الدخل والنشطة إقتصادياً والتي تمثل نسبة كبيرة من المجتمع السوداني، مما ينعكس إيجاباً على إرتفاع حجم التعامل مع الجهاز المصرفي ويوسع قاعدة المتعاملين، والتي سيكون لها الأثر المباشر في زيادة الإدخار وتغيير سلوك وثقافة هذه الشرائح من

مصرفكم من ناحية المنتجات؟

– تم الإهتمام بالجانب التقني من خلال تطوير وتحديث النظام المصرفي للبنك ليواكب آخر مستجدات الصناعة المصرفية العالمية، وجاء الإهتمام بالخدمات المصرفية الإلكترونية التي تلبى كافة إحتياجات العملاء ولتغطي جميع الشرائح، وفي هذا الصدد تم إطلاق منتجات مصرفية جديدة وهي عبارة عن قنوات مصرفية إلكترونية جديدة للمعاملات المصرفية مثل المحفظة الإلكترونية والتجارة الإلكترونية والموبايل المصرفي، ومن المتوقع أن تساهم في استقطاب شرائح إضافية من خلال تطبيق نظام الحكومة الإلكترونية وسداد جميع المعاملات المالية إلكترونياً. إضافة إلى سياسة البنك في الإبتشار في المناطق الطرفية والريفية حيث تم مؤخراً إفتتاح فروع جديدة خاصة بالتمويل الأصغر وهي فرع الجنيد بمدينة الجنيد بمصنع سكر الجنيد بولاية الجزيرة وفرع الكدرو في الريف الشمالي لمدينة الخرطوم بحري، مما يحقق الشمول المصرفي والتوسع في جميع المناطق ويساعد على جذب الودائع والتوسع في توظيف الموارد.

٧٤ مليون جنيه أرباحاً

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥؟ وهل لنا بلحة عن خططكم لهذا العام؟

– حقق البنك نتائج مالية جيدة في العام ٢٠١٥ إذ بلغ صافي الأرباح ٧٤ مليون جنيه وهي تمثل نسبة ٢٧ في المئة من رأس المال المدفوع، وحقق البنك نسبة نمو ٦ في المئة في حجم الميزانية، وإجمالي حقوق المساهمين زاد بنسبة ١٦ في المئة وتم توزيع أسهم مجانية ٢١ في المئة إضافة إلى أرباح نقدية ١٢,٥ في المئة، وزاد رأس المال المدفوع من ١٩٥ مليون جنيه إلى ٢٣٦ مليون جنيه.

ويخطط البنك لهذا العام لتحقيق وضع متقدم في السوق المصرفية السودانية وزيادة حصته السوقية بنسبة ١٠ في المئة على الأقل وإستقطاب مزيد من الموارد المتاحة وزيادة حجم الودائع وزيادة حجم التوظيف، مما يساهم في زيادة الإيرادات والمحافظة على النمو في مؤشرات المالية المختلفة. ■

يوسف احمد التني (مدير عام بنك المال المتحد - السودان) :

قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ركيزة أساسية في الإقتصاد الوطني



أبدى مدير عام بنك المال المتحد UNITED CAPITAL BANK يوسف احمد التني الحرص على المشاركة في المنتديات واللقاءات المصرفية التي تنظم في السودان، مؤكداً أن قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يلعب دوراً مهماً في دفع عجلة النمو الاقتصادي والاجتماعي في السودان، مشيداً بالجهود التي يبذلها البنك المركزي في هذا المجال.



فريق عمل بنك المال المتحد ويظهر الثاني من اليمين: يوسف احمد التني

السودان المركزي البنوك السودانية على منح هذا القطاع المزيد من الاهتمام من خلال توفير التمويل اللازم حيث خصص نسبة ١٢ بالمئة من محفظة التمويل الاجمالية لذلك.

وفي تقديرنا ان التجربة تسير في الاتجاه الصحيح مع اكتساب البنوك المزيد من الخبرة في هذا المجال.

■ ما آخر التطورات التي ادخلتموها على مصرفكم في مجال طرح المنتجات؟

- يركز بنك المال المتحد بصورة اساسية على تمويل المشاريع والانشطة المرتبطة بالقطاعات الانتاجية والتنموية والصادر سواء كان ذلك من خلال ترتيب عمليات التمويل المشترك عبر المحافظ او التمويل المباشر من محفظة البنك، ونعتقد بأن البنك قد حقق العديد من الانجازات في هذا الجانب واصبح اكثر فهما وادراكا لمتطلبات السوق. ■

الاقتصادي السوداني يمر بفترة صعبة وهو ليس بعزلة عن المنطقة والعالم ككل من متغيرات اقتصادية القت بظلال سلبية على البنوك السودانية.

ونتمنى ان تكون الفترة المقبلة افضل من سابقتها، آخذين في الاعتبار الموارد الطبيعية التي يتمتع بها السودان في قطاعات الزراعة والثروة الحيوانية والتعدين والتي أنعم الله بها علينا، وسط تحول عالمي من الاعتماد على اقتصاديات النفط الى الثروات الزراعية والحيوانية التي تتميز بها.

ركيزة الإقتصاد السوداني

■ كيف تنظرون الى قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السودان؟

- يعدّ قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ركيزة اساسية في الإقتصاد الوطني السوداني، ويشجع بنك

إبراز صورة الصيرفة الإسلامية

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الشمول المالي، وهل لديكم مطالب ترفعونها الى اتحاد المصارف العربية؟

- نشكر اتحاد المصارف العربية على تنظيمه المنتديات والمؤتمرات المصرفية المتخصصة في السودان، الداعمة لجهودنا وسعيانا الى ابراز صورة الصيرفة الاسلامية الجلية وتجربة المصارف السودانية. ونحن في بنك المال المتحد حريصون دوماً على المشاركة ورعاية مثل هذه المنتديات والتي من خلالها يتم تبادل التجارب والخبرات في الدول العربية وعكس تجربة الصيرفة الاسلامية ومبادئها ورؤيتها للصناعة المصرفية.

تأثر البنوك السودانية بالمتغيرات

■ كيف تقيمون الوضع الاقتصادي السوداني عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً؟

- لا يخفى على احد ان الوضع



United Capital Bank بنك المال المتحد

شركاء في التقدم
PARTNERS IN PROGRESS

مبنى رقم 411 مربع 65 - شارع مأمون بحيري ، جنوب الساحة الخضراء ، الخرطوم ص.ب. 8210 العمارات ، الخرطوم ، السودان
تلفون +249 183 247700 - فاكس +249 183 235000 سويفت CBSKSDKH Web site : www.bankalmal.net



من أهداف البنك:

- التعريف بالفرص الإستثمارية بالسودان والعمل على إستغلالها ليستفيد منها المستثمر المحلي والإقليمي والدولي
- تقديم الخدمات التمويلية والإستثمارية المتميزة للشركات الكبرى والمشروعات لمساعدتها على تحقيق أهدافها من الربح والنمو بما يساعد في زيادة نسبة مساهمات القطاعات المختلفة في الناتج المحلي الإجمالي وزيادة معدل النمو الاقتصادي للبلاد ككل
- النهوض بالمجتمع من خلال المشاركة في مشاريع المسؤولية المجتمعية وتبنيه لبعض الفعاليات الثقافية والإجتماعية ليؤدي بذلك رسالة متكاملة لكل شرائح المجتمع

أهم انجازات البنك:

- حقق البنك نمواً مطرداً في الأصول من ١٩٤ مليون جنيه سوداني في نهاية عام ٢٠٠٦ إلى ٢,٠٠٨ مليون جنيه سوداني في نهاية عام ٢٠١٥ بنسبة نمو قدرها ٩٣٥٪ وبلغت الأرباح الصافية للبنك ٥٣ مليون جنيه بنهاية العام ٢٠١٥
- قام البنك بتمويل العديد من المشروعات التنموية والإجتماعية الهامة في البلاد نذكر منها على سبيل المثال تشييد المدارس وحفر الآبار في كردفان وتمويل مشاريع الكهرباء والسدود وصناعة الأسمنت والسكر وصادر الصمغ العربي واللحوم والمواشي وإستيراد السلع الإستراتيجية بالإضافة إلى تمويل الإحتياجات التشغيلية للعديد من الشركات الكبرى في البلاد



- قام البنك بترتيب عملية تمويل مشترك (Syndicated Facility) لصالح شركة سكر النيل الأبيض بمشاركة بنوك سودانية وأجنبية لتوريد محطة عصير القصب (Process House) الذي يحول عصير القصب إلى حبيبات السكر بمبلغ ٦٠ مليون يورو. وتعتبر هذه العملية الأولى من نوعها في السودان من حيث الحجم ونوعية البنوك المشاركة (محلية وأجنبية) والفترة التمويلية طويلة المدى
- يقوم البنك بإدارة محطة تمويل زراعة وتجهيز القطن بالمشاريع الزراعية المروية بالسودان بدءاً من الموسم الزراعي ٢٠١٣ - ٢٠١٤ وحتى نهاية الموسم الحالي لزراعة حوالي ١٣٠ ألف فدان و يبلغ حجم المحفظة حوالي ٩٥٠ مليون جنيه سوداني

عمر حسن عثمان عمرابي (شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة EBS - السودان)؛

نشط في مجال استراتيجيات الشمول المالي ومنتجاتنا ساهمت في زيادة حجم الخدمات المصرفية داخل البلاد



تبرز شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة (EBS) ELECTRONIC BANKING SERVICES CO. LTD المتخصصة في توفير الخدمات الالكترونية، كإحدى أهم مزودي هذه الخدمات في السودان للقطاعات العام والخاص، كما وتعد مرتكزا للحكومة الالكترونية التي يجهد المسؤولون بالتعاون مع الشركات المعنية لاطلاقها في البلاد. مدير عام الشركة عمر حسن عثمان عمرابي كشف عن نشاطها في مجال استراتيجيات الشمول المالي، وعدد بعض المنتجات التي اطلقتها وساهمت في زيادة حجم الخدمات المصرفية داخل السودان، مبديا ثقته بإمكانية الشركة ايصال الخدمات المصرفية الالكترونية لأكبر عدد من المواطنين، مذكرا بدورها الرائد في حض أكثر من ٨٢ شركة خاصة على تقديم الخدمات الالكترونية المتطورة.

خدمات متنوعة

■ ما هي القيمة المضافة التي جنيتموها من مشاركتكم في المؤتمرات والندوات المتخصصة وتحديداً من منتدى الشمول المالي؟

– لطالما شكّل الشمول المالي مفصلاً مهماً في الصناعة المصرفية كونه أضحي حيويًا بالنسبة للقطاع المصرفي. ففي عالمنا العربي ينعم بالخدمات المصرفية نحو ١٨ في المئة من المواطنين فقط، ما يجعل من أهداف الشمول المالي ملحّة وضرورية لإشراك نسبة الـ ٨٢ في المئة المتبقية.

نحن في شركة الخدمات المصرفية الالكترونية نعمل في مجال ترسيخ استراتيجيات الشمول المالي منذ أربع سنوات، وقد أطلقنا المنتج الأول وهي بطاقة المحفظة الالكترونية (كاش كارد) التي ساهمت في زيادة حجم الخدمات المصرفية في السودان بنسبة ٦٠ في المئة خلال سنتين، حيث وزعنا حوالي مليون وسبعمئة ألف بطاقة ائتمانية. أما منتجنا الثاني فتمثل في توفير الخدمات المصرفية عبر الهواتف

الذكية (MOBILE MONEY) بالإضافة الى اطلاقنا عدداً من الخدمات المتنوعة العام الماضي لاقت إقبالاً واسعاً من قبل العملاء مستفيدين من الأدوات الجديدة المتاحة. يضاف الى ذلك تعاوننا مع الحكومة السودانية في مجال الحكومة الالكترونية وكل ما يتعلق بالتجارة الالكترونية ومختلف القطاعات الأخرى المرتبطة بالخدمات المصرفية.

تحويل الخدمات الحكومية الى الكترونية

■ في رأيكم، الى أي مدى وصلت نسبة الوعي في السودان في ما يتعلق بالخدمات الالكترونية؟

– أوجدت الخدمات الالكترونية حراكاً كبيراً في المجتمع السوداني، حيث بدأ العديد من الشركات التابعة للقطاع الخاص بتوفير منتجات مرتبطة بتلك التي أطلقناها مؤخراً، بالإضافة الى توجه من الدولة لأن تتحول الخدمات الحكومية الى الكترونية، نتيجة إطلاقنا لأدوات متخصصة بالدفع الالكتروني للمواطنين والتي أصبحت من الأعمدة الأساسية للحكومة الالكترونية حيث

بدأ عدد كبير من المواطنين بسداد الفواتير عن طريق استخدام الإنترنت، ولكن لا يزال الطريق طويلاً أمامنا مع أننا على ثقة تامة انه باستطاعتنا إيصال الخدمات المصرفية الالكترونية الى أكبر عدد من المواطنين، ويمكن وصف بداياتنا بالجيدة والناجحة جداً على أمل تحقيق المزيد من النجاحات.

أرباح فاقت التوقعات

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– أצלنا السنة المالية الماضية محققين أرباحاً فاقت التوقعات، وقد وفقنا الى إطلاق جميع الخدمات التي أعدناها خلال تلك السنة، الى جانب دورنا في حض أكثر من ٨٢ شركة تابعة للقطاع الخاص على تقديم الخدمات الالكترونية المتطورة.

■ كلمة أخيرة؟

– كل الشكر والامتنان لمجلة «البيان الإقتصادية» على مواكبتها واهتمامها بالقطاع المصرفي. وأتمنى من جميع المصارف العربية التركيز أكثر على موضوع الشمول المالي وتحقيق المزيد من الإنجازات. ■



مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية

الأول في التمويل الأصغر - الرائد في الإدخار والتنمية الاجتماعية عبر



جهود الادخار في المسؤولية الاجتماعية



السيدة وزراء الزراعة والحداد الاجتماعي بالسياسة السيد مدير العام للمصرف يشرفان على تسليم شهادة شكر



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب والجريمة المنظمة عبر الوطنية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية

● الدعم الإجتماعي

توزيع الدعم النقدي المباشر عبر البطاقة المصرفية بكافة الولايات بالتنسيق

مع ديوان الزكاة

● القرض الحسن للمرأة الريفية

للمرأة الريفية بكافة الولايات .

● القرض الحسن لذوى الإعاقة

يهدف المشروع لتنمية المعاقين عبر تمويل الأنشطة التي يستطيعون القيام بها بكافة الولايات .

● القرض الحسن للمتعايشين مع فيروس الإيدز .

● القرض الحسن للطلاب

(تسليف الطالب الجامعي).

● كفالة الطالب الجامعي .

● مشروعات تحسين البيئة

● المدرسية : بتوفير الكتاب والإجلاس

وكل ما يتعلق بتحسين بيئة الدراسة بكافة الولايات .

● مشروعات إحياء البيت الريفي

بكافة الولايات

● قدم المصرف 23٪ من جملة

التمويل الأصغر الذي تقدمه

كل البنوك ومؤسسات التمويل

الأصغر في السودان.

● استطاع المصرف أن يمول

مشروعات ناجحة أخرجت آلاف

الأسر من دائرة الفقر



السيد مدير العام للمصرف، السيد مدير الشؤون المالية، السيد مدير الشؤون المصرفية، السيد مدير الشؤون القانونية، السيد مدير الشؤون الإدارية، السيد مدير الشؤون العامة، السيد مدير الشؤون التدريبية، السيد مدير الشؤون الإعلامية، السيد مدير الشؤون العلاقات العامة، السيد مدير الشؤون التسويقية، السيد مدير الشؤون خدمة العملاء، السيد مدير الشؤون تكنولوجيا المعلومات، السيد مدير الشؤون أمن وسلامة، السيد مدير الشؤون حوكمة وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مواءمة وتنسيق السياسات، السيد مدير الشؤون تقييم وإدارة المخاطر، السيد مدير الشؤون مراقبة الامتثال، السيد مدير الشؤون مكافحة غسل الأموال، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الإرهاب، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الاتجار بالبشر، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل العنصرية، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الفساد، السيد مدير الشؤون مكافحة تمويل الجريمة المنظمة عبر الوطنية

عبد المنعم عوض عثمان

(مصرف السلام - السودان)؛

نتجه للتوسع والتنوع في مجالات

الأعمال المصرفية خلال ٢٠١٦



نائب المدير العام في مصرف السلام AL SALAM BANK
عبد المنعم عوض عثمان وصف القطاع المصرفي السوداني بالرائد والمتطور والمواكب لمختلف الأنشطة الاقتصادية، ورأى ان الشمول المالي بات يحظى باهتمام كبير من جميع القطاعات الحكومية والخاصة، منوهاً بدوره في اجتراح الحلول لمشكلات التمويل وتحقيقه التوزيع الأمثل للثروات، كاشفاً عن اتجاه مصرف السلام للتوسع والتنوع في مجالات الأعمال المصرفية خلال ٢٠١٦.

حلول لمشكلات التمويل

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟
- القطاع المصرفي السوداني رائد ومتطور في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، ويواكب كل النشاطات الاقتصادية، لا سيّما منها تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، مع التذكير بأن السودان أول من اعتمد الصيرفة الإسلامية.

■ في رأيكم ما أهمية منتدى الشمول المالي؟

- إن موضوع الشمول المالي مهم جداً وبات يحظى باهتمام كبير من جميع القطاعات الاقتصادية الحكومية والخاصة، نظراً لمساهمة في إعادة توزيع الثروات داخل المجتمع وتغطيته احتياجات الاوساط الفقيرة وصغار المستثمرين، واجتراحه الحلول لمشكلات التمويل من خلال توسيع دائرته ووضع النظم والضوابط له، الأمر الذي يحقق الشمول المالي والتوزيع الأمثل للثروات.

توسع وتنوع

■ ما هي آخر التطورات التي أدخلتموها على مصرفكم؟

- لمصرف السلام باع طويل في مجال تمويل الأفراد، ويتجه راهناً نحو تمويل عمليات التجارة المحلية والخارجية، مع سعيه للتوسع والتنوع في مجالات الأعمال المصرفية خلال ٢٠١٦، لا سيّما في مجال التقنية الإلكترونية. ■

عثمان التوم محمد الحسن (مدير عام بنك النيلين - السودان):

صامدون ولا نستسلم



لاحظ مدير عام بنك النيلين عثمان التوم محمد الحسن نمواً في مؤشرات الاقتصاد السوداني وأكد نجاح الخطة الخمسية والحلول الموضوعية لحل المشكلات التي تعانيها البلاد، مذكراً بتقديم بنك النيلين خدمات خاصة مرتكزة على الشمول المالي، والوصول الى المناطق النائية كحل وحيد لاستغلال الايرادات بغية زيادة الاستثمار وتحسين مستوى المعيشة عبر

افتتاح فروع في مختلف المناطق والمجتمعات الزراعية، طالباً من اتحاد المصارف العربية الدعم لرفع الظلم الذي تسببه المقاطعة، آملاً بمستقبل واعد للسودان، مؤكدا الصمود بعد تأقلمنا مع المقاطعة المفروضة علينا. وختم قائلاً: نحن لا نستسلم. والدليل قدرتنا على التكيف بالرغم من المعاناة والظروف الصعبة التي نعيشها.

د. حيدر حسين فتح الرحمن (بنك الأسرة FAMILY BANK - السودان):

القطاع المصرفي السوداني الأفضل في تحريك العجلة الاقتصادية



نائب مدير عام بنك الأسرة FAMILY BANK - الدكتور حيدر حسين فتح الرحمن اعتبر القطاع المصرفي السوداني الأفضل لتحريك العجلة الاقتصادية، وأشار الى ان ٨٠ بالمئة من الاقتصاد الوطني قائم على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مذكراً باختصاص البنك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

أيوب محمد أحمد العجب (البنك الإسلامي السوداني - السودان):

نعمل على ردم هوة الفقر في البلاد



مساعد المدير العام لإدارة الفروع والإستثمار في البنك الإسلامي السوداني أيوب محمد أحمد العجب أكد العمل على ردم هوة الفقر في البلاد. وقال لدينا علاقات واسعة خارج السودان، إذ ان البنك يتعاون مع البنك الأهلي في جدة كما ومع بنوك أخرى في أبوظبي ما يتيح له الانتشار والتحرك في المحيط العربي والمساهمة في تنمية القطاعات الإنتاجية داخل السودان.

كما يعمل البنك على توفير المنتجات المصرفية وفقاً للتقنيات الحديثة، الى جانب الصرافات الآلية الحديثة وشبكات التواصل بين الفروع.

عبد المنعم الحسيني (مدير عام البنك العربي السوداني):

نعمل على ترسيخ حضورنا في السوق المحلية الواعدة



مدير عام البنك العربي السوداني ARAB SUDANESE BANK عبد المنعم الحسيني أكد العمل على ترسيخ حضوره في السوق المحلية الواعدة، كاشفاً عن تركيز البنك على تقديم نماذج متقدمة من الخدمات والمنتجات لعملائه، ملاحظاً تجاوزاً مع خطوة توفير الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والهواتف المحمولة.

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟

– يعود وجود البنك العربي السوداني في السوق السودانية الى العام ٢٠٠٩ وهو متخصص في تقديم جميع أنواع الخدمات المصرفية الإسلامية، ويسعى سنة بعد أخرى الى ترسيخ حضوره في السوق المحلية الواعدة، آملاً بتحقيق المزيد من النمو والنجاح.

■ هل لنا بلمحة عن خططكم لهذا العام؟

– الخطة التمويلية المعتمدة هي نفسها، حيث نركز على تقديم خدمات مصرفية لقطاع الشركات الى جانب بعض المنتجات الموجهة لقطاع التجزئة. وأكثر ما نسعى اليه في المقام الأول تقديم نماذج متقدمة من الخدمات والمنتجات للعملاء ونقل خبرة البنك العربي وعراقته الى السوق السودانية وفق أفضل الطرق والوسائل المتاحة. بالإضافة الى تقديم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والهواتف المحمولة، وفي هذا الإطار نلحظ تجاوزاً ملموساً من قبل العملاء على أمل ان تلقى هذه الخطوة اهتماماً أكبر مستقبلاً. ■

عادل محمد علي بله (بنك الإبداع للتمويل الأصغر - السودان):

لدينا خططنا الطموحة لمكافحة الفقر وزيادة انتاجية

الطبقة المعدمة



اعتبر مدير عام بنك الإبداع للتمويل الأصغر EBDAA MICROFINANCE BANK عادل محمد علي بله الحظر الاقتصادي ومنع التحويلات المفروضين على السودان من التحديات الداهمة التي تواجه القطاع المصرفي السوداني، ودعا الحكومة والبنك المركزي الى التضامن والتآزر ليجاد حلول لمختلف التحديات.

وقال: نمثل منظومة كبيرة منتشرة على مستوى العالم العربي تابعة لبرنامج الخليج العربي للتنمية، ورغم أننا حديثو العهد إلا ان انتشارنا جيد على مستوى السودان إذ لنا حضورنا حالياً في ٦ ولايات من أصل ١٦ ولاية، ولدينا خطط طموحة لمكافحة الفقر وزيادة إنتاجية الطبقة المعدمة، لا سيما ان سياسات القطاع المصرفي السوداني والبنك المركزي تدعم قطاع التمويل الأصغر وتقدم تسهيلات مشجعة للمصارف والمؤسسات المعنية.

احمد عبد الرحمن الحوري (مدير عام بنك النيل - السودان):

المصارف السودانية تطبق مفهوم الشمول المالي



طمأن مدير عام بنك النيل احمد عبد الرحمن الحوري الى ايجابية المؤشرات الاقتصادية في السودان وتطورها، ولفت الى تطبيق المصارف المحلية مفهوم الشمول المالي مشيراً الى استخدام المصارف السودانية وبتوجيهات

من البنك المركزي ١٢ بالمئة من المحفظة التمويلية بغية توظيفها في مجال التمويل الاصغر وضمن اطار البعد الاجتماعي، والحمد لله فقد تجاوزت بعض المصارف هذه النسبة، وتم تنفيذ العديد من المشروعات بمستوى عال من الحرفية، وبذلك تكون المصارف قد توسلت وطبقت مفهوم الشمول المالي. معدداً بعض منتجاته الفريدة من نوعها والتي تحاكي متطلبات فئات المجتمع السوداني، موجهاً الشكر والتقدير لاتحاد المصارف العربية على جهوده في سبيل رفع الحظر والعقوبات عن الإقتصاد الوطني، مؤكداً تخطي المصارف كل التحديات.

عبد الرحيم حمدي (بنك الرواد للتنمية والاستثمار - السودان):

المطلوب مزيد من التنمية بفعل قلة توفر العملة الصعبة



هو اول بنك استثماري تنموي يقوم بموجب لائحة بنوك الاستثمار والتنمية التي اصدرها بنك السودان في ٢٠٠٩.

وهو ايضا اول بنك يقوم بالتحول من شركة مالية قائمة وهي شركة الرواد للخدمات المالية الى بنك.

انه بنك الرواد للتنمية والاستثمار ROWAD BANK السودان الذي تم تأسيسه في ٧ ايار (مايو) ٢٠١٣

برأسمال مصدق هو ١٠٠ مليون جنيهه سوداني من قبل بنك السودان المركزي ورأس المال المدفوع ٦١,٥ مليون جنيهه منذ بداية البنك وقد اكمل الآن رأس المال الى ١٠٠ مليون جنيهه.

ويقول **عبد الرحيم حمدي** العضو المنتدب في البنك في حديث لـ «البيان الاقتصادية»: «مصرفنا يعمل في مختلف المجالات كالأستثمار المالي والتمويل التجاري وتمويل المشروعات الصناعية والزراعية والخدماتية»، معتبرا ان الدولة تحتاج الى المزيد من التنمية في مجال المواد الخام وخصوصا في القطاع الصناعي بفعل قلة توفر العملة الصعبة.

سليمان هاشم محمد (مدير عام مصرف المزارع التجاري - السودان):

نوفر خدمات تمويلية واستثمارية للقطاع الزراعي ومجالاته المتنوعة



مدير عام مصرف المزارع التجاري FARMER'S COMMERCIAL BANK **سليمان هاشم محمد** اشار الى ان المصرف يساهم مزارعون بحصة ٢٠ في المئة من رأسماله وهو يعني بالأنشطة الزراعية من خلال تقديمه تمويلات لشراء المعدات والاكليات الزراعية، وإنشاء بنية تحتية تساعد في عمليات الإنتاج الزراعي، كما وان حوالي ٣٥ في المئة من محفظته التمويلية الاستثمارية تتجه نحو القطاع الزراعي، أما النسبة المتبقية فتتوزع على مجالات مرتبطة بالقطاع.

أضاف: قدمنا خدمة مميزة تعرف بـ «صيغة السلم أو عقد السلم» وهي بمثابة أداة تمويل تتمثل بشراء المحصول من المستثمر قبل إنتاجه وتدفع قيمته فوراً، وبذلك نوفر للمستثمر أو المزارع النفع المجزي.

سامي يوسف محمد (مجموعة سوداتل SUDATEL - السودان):

متمايزون بالبنى التحتية المتكاملة واستثماراتنا خارج البلاد



تشكل مجموعة سوداتل للإتصالات SUDATEL المتنقلة جسراً لتلاقح الإتصالات بين العالم العربي وافريقيا وبقية أرجاء العالم، ولها مساهماتها في العديد من الكابلات البحرية الحيوية.

نائب الرئيس التنفيذي للمالية في المجموعة **سامي يوسف محمد** تطرق الى اختصاصها والخدمات التي توفرها في مجال الاتصالات المتنقلة وغيرها، وبيّن تمايز المجموعة عن الشركتين المنافستين العاملةتين في السودان بينها التحتية المتكاملة وباستثماراتنا خارج السودان، متوقفاً ان تتحول المجموعة سنة ٢٠٢٠ الى منافسة على مستوى السوق الإقليمية.

صلاح الدين شيخ خضر بخيت (الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات NAIFE - السودان):



هدفنا المحوري والاستراتيجي تشجيع الصادرات السودانية وتنميتها والارتقاء بمستوى تنافسيتها وقيمتها المضافة

تعتبر الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات السودانية أحد الكيانات الاقتصادية الإنسانية التي أنشئت بفكرة ومبادرة من بنك السودان المركزي ووزارة المال بهدف الإسهام في خدمة هدف اقتصادي كلي مهم يتمثل تحديداً في تنمية الصادرات السودانية وتطويرها من خلال القيام ببعض الأنشطة التي تخدم الصادر وتتفرد بها دون غيرها، وقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء استقصائي مع المدير العام لتلك الوكالة صلاح الدين شيخ خضر بخيت حيث ألقى إضاءات على عدد من جوانب وطبيعة عمل تلك الوكالة وفي ما يلي محاور ذلك اللقاء:

ومؤسسات ذات صلة أو شبيهة داخل وخارج السودان؟

– حيث إن شأن وجهود الصادر وبطبيعتها تتداخل وتتشرك في النهوض بها عادة العديد من الجهات، فبالطبع للوكالة علاقات تنسيق وتعاون وشراكات مع العديد من تلك الجهات وتتمثل تحديداً في البنك المركزي، هيئة المواصلات، شعب المصدرين المختلفة، المصارف، اللجان الوطنية لتسهيل التجارة، لجان الأسعار، الأمانات الوطنية المعنية بتحرير التجارة في التكتلات الاقتصادية الإقليمية، كما إن للوكالة اتفاقيات تعاون وتبادل معلومات مع العديد من الوكالات الشبيهة خارج السودان ومع مؤسسات وبيوت الإستعلام والتصنيف.

■ ما هي التحديات والعقبات التي تواجه نشاط الوكالة حالياً وأفاق عملها المستقبلي؟

– واقعاً، رغماً عن ان الوكالة وخلال فترة عملها الممتدة من العام ٢٠٠٦ إلى ٢٠١٥ نجحت في توطيد أقدامها وتحقيق سجل أداء متطور وأمن انعكس في عديد المؤشرات الادائية التي نذكر منها انها ظلت تؤمن ما نسبته ٨ في المئة إلى ١٠ في المئة في المتوسط من اجمالي الصادرات، وكذلك ساهمت في توسيع نطاق المساحات التسويقية للصادر وخاصة لصادر الماشية الحية، بالإضافة الى المساهمة في تنفيذ العديد من محافظ الصادر التمويلية من دون اي تعثرات، علاوة على انها حققت فتوحات ملحوظة لنفاذ الصادرات السودانية للأسواق الخارجية من خلال نشاط الترويج، هذا مع عدم اغفال انها ايضا احتفظت بسجل مقابلة مطالبات محدودة للغاية لم تتجاوز مطالبتين، كما انها لم تسجل اي خسائر طوال تلك الفترة، الا ان الوكالة ايضا، وكحال العديد من الكيانات والمؤسسات الاقتصادية في السودان، تأثرت بأسقاطات الحظر الاقتصادي الغربي على السودان وكذلك بإشكالات صعوبات التحويلات المصرفية من والى السودان فضلا عن تأثرها ايضا بالمعوقات الفنية واللوجستية الهيكلية والمزمنة التي يعانيتها نشاط الصادر بالسودان، علماً بأن الوكالة تبذل حالياً جهوداً حثيثة مع كافة الجهات المعنية وذات الصلة في سبيل تذليل تلك الإشكالات كافة حتى تنطلق أعمال الوكالة في ظروف داخلية وخارجية مؤاتية. ■

تمويل نوعي

■ ما هي طبيعة التمويل الذي توفره الوكالة لأنشطة الصادر المختلفة؟

– انه تمويل نوعي وذو خصوصية من حيث أنه أولاً، يستهدف المصدرين الجدد والمحتملين وصغار المصدرين الذين تكون فرص تمويلهم من المصارف معدومة أو محدودة، وهو تمويل يقدم للمصدرين الأفراد والمشروعات الموجهة للصادر أو لاستيراد السلع الرأسمالية للمشاريع التصديرية، وهو تمويل غير مباشر يتم من خلال المصارف وفق صيغة عقد مضاربة مقيدة بين المصرف والوكالة نظير عمولة وكالة أو من خلال مساهمة الوكالة في المحافظ التمويلية التي تنشئها المصارف، بمبادرة منها أو بإيعاز من البنك المركزي أو بمبادرة من الوكالة، والجدير بالذكر أيضاً أن كل تمويل الصادر الذي تقدمه الوكالة للمصدرين من خلال الصيغتين المذكورتين يتعين كشرط ان يتم تأمين حصائله لدى الوكالة.

■ ماذا عن طبيعة نشاط الترويج الذي تقوم به الوكالة؟

– ثمة نمطان من الترويج، الأول يتمثل في الترويج والتبصير بخدمات الوكالة التي توفرها وتتيحها لنشاط الصادر وللمصدرين فعلياً في المجال والمصدرين المحتملين وكذلك وسط شعب المصدرين المختلفة. أما النوع الثاني من الترويج وهو الأساسي والمهم فيتمثل في الترويج لسلع الصادرات السودانية في الأسواق الخارجية بهدف زيادة حجم الصادرات وعدد المصدرين والمستوردين واستكشاف أسواق جديدة وذلك من خلال التعريف بالميزات والمواصفات النسبية لسلع الصادر وشروط التصدير الميسرة والمحفزة الخ.. وللوكالة آليات وتدابير عديدة للترويج تتمثل في المشاركة في المعارض والملتقيات التجارية الخارجية، إعداد دراسات ومسوحات الأسواق الخارجية، تنظيم ورعاية ورش رفع قدرات المصدرين، إثراء موقع الوكالة بالمعلومات التجارية والتصديرية، عقد الورش والندوات ذات الصلة داخل وخارج السودان، خلق قنوات تواصل وتبادل معلومات مع الملحقيات التجارية بسفارات السودان بالخارج، إصدار المطبقات الترويجية الخ..

■ هل للوكالة علاقات تعاون وتنسيق مع كيانات

■ هل لنا ان نقف على هوية ملكية البنك السودان؟ الوكالة؟

– تعتبر الوكالة مؤسسة مالية شبه حكومية تأسست في العام ٢٠٠٥ بمبادرة من بنك السودان المركزي ووزارة المال ويمتلكان نسبة ٩٥ في المئة من رأسمالها المدفوع البالغ حالياً ٥٥,٣ مليون جنية سوداني (تعادل حوالي ٩,٥ ملايين دولار). أما نسبة ال ٥ في المئة المتبقية من رأسمالها فيملكها أحد عشر مصرفاً مسجلة في السودان.

■ ما هو الهدف والتوجه الإستراتيجي من إنشاء الوكالة بموجب قانونها التأسيسي؟

– الهدف المحوري والإستراتيجي للوكالة يتمثل في تشجيع وتنمية الصادرات السودانية، من خلال زيادة حجمها وعوائدها وتنويعها وتوسيع نطاق أسواقها الخارجية والإرتقاء بمستوى تنافسيتها وقيمتها المضافة، وذلك من خلال محاور أنشطة ثلاثة تتمثل في التأمين، التمويل والترويج.

■ ما هو نمط وطبيعة التأمين الذي تقدمه الوكالة لأنشطة الصادر المختلفة؟

– هو تأمين متخصص تتفرد به الوكالة دون غيرها من شركات التأمين، ويتمثل تحديداً في توفير التغطيات التأمينية لحصائل الصادرات غير البترولية ضد المخاطر التجارية والسياسية، وذلك من خلال خمسة أنواع من الوثائق تتمثل في الوثيقة الشاملة لكل عمليات المصدر خلال عام، الوثيقة الخاصة بعملية واحدة محددة، وثيقة ضد مخاطر مصرف المستورد، وثيقة صادر الخدمات وأخيراً وثيقة تأمين تمويل المصارف لمستوردي الصادرات السودانية. وتقوم الوكالة بإعادة عمليات التأمين التي تقوم بها مع المؤسسة الإسلامية لضمان الإستثمار واتتمان الصادرات «جدة» وفق نسب تغطية للمخاطر تتمثل في ٤٠ في المئة تتحملها الوكالة و ٦٠ في المئة تتحملها المؤسسة المعيدة المذكورة، ونشير الى ان البنك المركزي قد اعتمد وثائق التأمين التي تصدرها الوكالة كضمان ثانوي لتمويل عمليات الصادر ويتحول الى ضمان أساسي بعد شحن بضائع الصادر مباشرة.



الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات

مقدمة:

الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات تأسست بقانون خاص في أغسطس 2005م كشخصية اعتبارية بغرض تشجيع وتنمية الصادرات السودانية (باستثناء البترول والذهب الخام) عن طريق تأمين وإعادة تأمين حصة 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 حصة 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 حصة الصادرات.
- خدمات الترويج.
- خدمات التمويل والاستثمار.

مزايا الخدمات التي تقدمها الوكالة:

- دعم الموقف التنافسي للصادرات بالأسواق الخارجية.
- تقديم شروط دفع متعددة وميسرة للمستوردين.
- تحويل المخاطر للوكالة عبر وثيقة تأمين حصة الصادرات.
- المساهمة مع المصارف في تقديم الموارد التمويلية لقطاع الصادر.
- تنمية الأعمال وزيادة وتنويع حجم الصادرات.

للحصول على المزيد من المعلومات يمكنكم الإتصال بالوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات على العنوان:

تلفون : 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 : ١١١٣

برج مصرف الإدخار والتنمية الاجتماعية - شارع مصطفى أبو العلا - جنوب واحة الخرطوم

الخرطوم - جمهورية السودان

سيف الدين كمال (الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة - السودان):



تجاوزنا التأثير المباشر الحاد للمقاطعة المفروضة على البلاد

نائب مدير عام الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة THE SUDANESE INSURANCE AND REINSURANCE COMPANY سيف الدين كمال لاحظ تأثيراً سلبياً للأوضاع السياسية المحلية والعقوبات المفروضة على سوق التأمين، وطمان الى تجاوز الشركة التأثير المباشر الحاد لمقاطعة السودان، داعياً الى نشر الوعي التأميني في السودان ومختلف الدول العربية بهدف رفع معدل الاختراق، عارضاً لنتائج الشركة وتطوير نظامها الالكتروني بالتعاون مع شركة أردنية متخصصة.

تفاؤل بوضع القطاع

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في السودان؟

– تشهد سوق التأمين السودانية حال استقرار خلال هذه المرحلة، لكنها لا تزال تتأثر سلباً بالأوضاع السياسية المحلية والعقوبات المفروضة التي تشكل نوعاً من الحصار الاقتصادي. بالإضافة الى ان انفصال جنوب السودان انعكس سلباً على قطاع التأمين الذي يعد قطاعاً منتجاً ويتأثر سريعاً بالمتغيرات من حوله، ولكننا متفائلون ونتوقع انتعاش القطاع خلال السنوات المقبلة.

■ تراجعت أسعار النفط والغاز بصورة ملحوظة خلال الأشهر الأخيرة، هل تأثرت أعمالكم نتيجة هذا التراجع؟
– لا أجدان الانخفاض الحاصل في أسعار النفط يؤثر بشكل مباشر على قطاع التأمين، فايرادات النفط في السودان محدودة، خصوصاً بعد انفصال الجنوب.

ضرورة نشر الوعي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على

أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان الاقتصادية» عليها؟

– توقع الحكومة السودانية عقوداً مع شركات عالمية ناشطة في تعدين الذهب، لذا نتوقع ان تنشط عمليات التأمين، وبالتالي حجم أعمالنا خلال الفترة المقبلة.

■ هل تأقلمت مع المقاطعة المفروضة على السودان؟

– لا يزال التأثير المرتبط بالمقاطعة المفروضة على السودان مستمراً، لكننا بدأنا نتجاوز التأثير المباشر الحاد والتأقلم مع الوضع القائم.

■ لايزال معدل الاختراق التأميني في دول العالم العربي ضعيفاً (LOW INSURANCE PENETRATION). في رأيكم ما المطلوب لرفع هذا المعدل؟

– يعتبر السودانيون في مناطق كثيرة من البلاد التغطيات التأمينية من الكماليات، زد على ذلك انه وفي حال حدوث ركود اقتصادي تتجه أولويات المواطن السوداني الى التخلي عن هذه التغطيات ما يستدعي ضرورة نشر الوعي التأميني في السودان ومختلف الدول العربية بهدف زيادة عدد المؤمن لهم وبالتالي معدل الاختراق.

تطوير النظام الالكتروني

■ ما هي أهم إنجازات الشركة خلال الفترة الماضية؟

– حققت الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة نتائج جيدة في ما يتعلق بفرع التأمين الهندسي، ونحن الآن في صدد تطوير النظام الالكتروني للشركة من خلال التعاون مع شركة أردنية متخصصة في مجال التطبيقات والبرمجيات. وقد نجحت الشركة خلال العام ٢٠١٤ في تحقيق زيادة على مستوى الأقساط بلغت ٢٨ في المئة، ونأمل ان تكون نتائج العام ٢٠١٦ جيدة أسوة بالعام ٢٠١٥.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على مواكبتها مستجدات سوق التأمين السودانية ونتمنى لإدارتها والعالمين فيها التوفيق. ■

محمد ابراهيم آدم بابكر (الشركة التعاونية للتأمين - السودان):

التشريعات المعمول بها حالياً تحول وللأسف دون تحقيق الطموحات المطلوبة

وأضاف **بابكر**: ان التعاونية تركز على تأمين المشروعات الصغيرة بطريقة اوسع من السابق، لا سيما ان قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة يعتبر احد اهم الادوات الاقتصادية لمكافحة للبطالة والفقير، ولا نذيع سرا اذا قلنا ان بنك السودان المركزي افرز ضمن سياسته التمويلية والنقدية محورا خاصا للتمويل الاصغر حيث فُعل جزءا وازنا من اجمالي محفظته، وقدم باقة من الضمانات شملت وثيقة التأمين الشامل للتمويل الاصغر، كما أنشأ مؤسسات تمويل تعنى بتقديم القروض المتناهية الصغر ضمن الاطار الرقابي

والتنظيمي، فضلا عن تفعيل مختلف الوسائط والجمعيات والتحول من التمويل الفردي الى الجماعي عن طريق التدريب ورفع قدرات الموارد البشرية. بالإضافة الى ذلك، سخر ميزانية لتمويل مؤسسات التمويل الاصغر التي لا تقبل الودائع وكذلك مراكز تنمية المشروعات، بهدف دعم العملاء تمويليا وادخال مؤسسات التمويل الاصغر ضمن العمل الائتماني.



ترتكز الشركة التعاونية للتأمين TA AWUNIYA INSURANCE CO. في عملها على الخطوط التأمينية الأساسية، فضلاً عن تأمينات المشروعات الصغيرة باعتبارها إحدى أهم الأدوات الاقتصادية لمكافحة البطالة والفقير.

ويرأى المدير العام المكلف **محمد ابراهيم آدم بابكر** تعد سوق التأمين من القطاعات المتطورة في السودان، وتطبق عليها وظيفتها القطاع، توفير شركات التأمين الغطاء المتجدد والذي يحاكي متطلبات المؤمن لهم وظروف السوق وبأسعار مناسبة في متناول الجميع، وقيام الشركات بسداد التعويضات كاملة عند اكتمال

المستندات المطلوبة لموضوع التأمين، زد على ذلك ان السوق السودانية تربطها علاقة جيدة مع الشركات وهيئة الرقابة، ولكن التشريعات المعمول بها حالياً تحول وللأسف دون تحقيق الطموحات المطلوبة، في حين ان الوعي التأميني لا يزال محصورا بفتحة صغيرة جدا من الشعب السوداني ما ينعكس سلباً على اداء الشركات.



شركة سودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة
THE SUDANESE INSURANCE & REINSURANCE Co. Ltd.



ما يقارب الـ ٥٠ عاماً
في خدمة الإقتصاد الوطني

مستشارك الأمين في شئون التأمين

الرسالة

توفير كافة خدمات التأمين التكافلي للمؤسسات و الافراد من خلال اطار مؤسسي ملتزم بمفاهيم الحداثة وبما لا يتعارض مع احكام الشريعة الاسلامية ويحافظ على مصالح مشتركه صندوق التكافل والمستثمرين في رأسمال الشركة.

الرؤية

الريادة والتميز في مجال التأمين التكافلي وفقاً لأحكام الشريعة الغراء .

الأهداف

الإهتمام بمتطلبات مختلف العملاء وتحقيق طموحاتهم عبر إيجاد التغطيات التأمينية المناسبة وتقديم أفضل الخدمات التأمينية بواسطة كوادرنا المدربة مهنيًا عن طريق عرض برامج تأمين جديدة ومبتكرة حسب متغيرات الإقتصاد الإقليمي وترسيخ قيم الصدق، الثقة، العمل الجماعي. كما نهدف لزيادة شبكة الفروع لتلبية إحتياجات أكبر شريحة من العملاء ومواكبة تكنولوجيا التطوير وتقنية المعلومات والرياضة ودعم برامج التدريب وتنمية مهارات العاملين.

البريد الإلكتروني	التلفون	الفرع
Info@Sudinre.com	+249 (183) 777796	الرئاسة
Motors@Sudinre.com	+249 (183) 771272	قسم السيارات
Amarat@Sudinre.com	+249 (183) 476352	العمارات
KHE@Sudinre.com	+249 (183) 255218	الخرطوم شرق
Bahri@Sudinre.com	+249 (185) 339770	الخرطوم بحري
Omdurman@Sudinre.com	+249 (187) 552180	أمدرمان
KSouth@Sudinre.com	+249 (183) 722011	الخرطوم جنوب
Suba@Sudinre.com	+249 (153) 998977	سوبا
SouqMahali@Sudinre.com	+249 (183) 403238	السوق المحلي
Gamhoreia@Sudinre.com	+249 (183) 744704	الجمهورية
60Street@Sudinre.com	+249 (183) 524199	الستين
Elsajjanah@Sudinre.com	+249 (183) 461646	السجانية
Medical@Sudinre.com	+249 (183) 579323	التأمين الطبي
Agriculture@Sudinre.com	+249 (511) 843286	التأمين الزراعي
Gadarif@Sudinre.com	+249 (441) 843115	القضارف
Medani@Sudinre.com	+249 (511) 843286	ودمدني
Obaied@Sudinre.com	+249 (611) 823106	الابيض
PortSudan@Sudinre.com	+249 (311) 820014	بورسودان
Atbara@Sudinre.com	+249 (211) 820803	عطبرة
Kosti@Sudinre.com	+249 (571) 832200	كوستي
Damazin@Sudinre.com	+249 (551) 822159	الدمازين
WadiHalfa@Sudinre.com	+249 (251) 821566	وادي حلفا
Dongola@Sudinre.com	+249 (241) 821021	دنقلا

مجالات التأمين التي تعمل فيها الشركة

- تأمين السيارات
- التأمين الهندسي
- تأمين الحريق
- التأمين الزراعي
- تأمين السرقة
- تأمين النقل البري والنهري
- تأمين خطابات الضمان
- تأمين المسؤولية العامة
- تأمين إصابات العمل
- التأمين الطبي والسفر
- التأمين البحري
- الحوادث المتنوعة
- التأمين الحيواني
- تأمين النقدية
- التأمين الجوي
- تأمين التمويل الأصغر
- تأمين البنترول والطاقة
- تأمين المنشآت

لدينا مكاتب تزيد على (٤٠) أربعين مكتباً ووكلائها الذين يتعدون (١٠٠) المائة وكيل ومنتج مرضخ في شبكة تغطي جميع ولايات السودان



ولكن نجبر الضرر

السودان - الخرطوم - تقاطع شارع الزبير باشا مع شارع سنكات - عمارة الشركة السودانية للتأمين
T: +249 183 777796 - 777797 - 770071 - 771282 - 776863
F: +249 183 771820 - 743287 P.O.Box: 2332, Khartoum, Sudan

لا تمنع القدر

Info@Sudinre.com

Call Center 1314

www.Sudinre.com

عبد الخالق عبد الله محمد (شركة التأمينات المتحدة المحدودة UNITED - السودان):

تفاؤل بمستقبل قطاع التأمين لوجود استثمارات ضخمة على أراضي البلاد



كشف نائب المدير العام في شركة التأمينات المتحدة المحدودة THE UNITED INSURANCE COMPANY عبد الخالق عبدالله محمد عن وضع شركات التأمين وماهيتها في السوق السودانية، وأبدى تفاؤلاً بمستقبل قطاع التأمين لوجود استثمارات ضخمة على أراضي البلاد، وبنائج الشركة المرتقبة، مؤكداً تأقلم القطاع مع الوضع الذي تعانيه البلاد بفعل المقاطعة.

اتفاقيات خاصة بالتأمين الزراعي

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

– تم عقد اتفاقيات جديدة في مجال التأمين الطبي تلبي لمتطلبات شبكة زبائننا الواسعة حيث تمتد الشبكة الطبية لتشمل بالاضافة للسودان مصر والهند، وقرى تونس بعون الله. كما تم عقد اتفاقية خاصة بالتأمين الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، الى جانب تغطيتنا لاطار الحرب، والتأمين على السفر بأسعار معقولة وفي متناول الجميع.

■ هل تأقلمتم مع المقاطعة المفروضة على السودان؟

– نعم، فقد تجاوزنا هذه المرحلة بوضع بعض التدابير مما جعلنا نتأقلم مع الوضع ونأمل في رفع تلك العقوبات المفروضة.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على مواكبتها الدائمة لاطار شركات التأمين السودانية. ■

خلال الاشهر الاخيرة، هل تأثرت اعمالكم بهذا التراجع؟

– طبعاً، تأثرت اعمالنا سلباً بفعل التراجع الملحوظ في اسعار النفط والغاز، ولكن ولله الحمد هناك استثمارات ضخمة على الاراضي السودانية تجعلنا نتفاعل بالوضع خلال الفترة المقبلة.

تفاؤل بالنتائج المرتقبة

■ كيف كانت نتائج الشركة للعام ٢٠١٥؟

– تم قفل ميزانية العام ٢٠١٥ على ١١١ مليون جنيه سوداني من اجمالي دخل السوق البالغ ١,٧ مليار جنيه سوداني، ونحن متفائلون بالنتائج المرتقبة في ٢٠١٦، فلا زلنا نحافظ على زبائننا بالاضافة لاستقطاب الكثير من العملاء الجدد.

■ هل تسوقون منتجات تأمينية خاصة بالمشاريع المتناهية الصغر؟

– بالتأكيد، فقد طرحنا التأمين على المنازل بأقساط تشجيعية ومريحة جدا وفي متناول الجميع ونتوقع عائداً مجزياً لهذه المنتجات.

استثمارات ضخمة في السودان

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في السودان وهل لديكم اقتراحات ترفعونها الى هيئة الرقابة لتحسينها؟

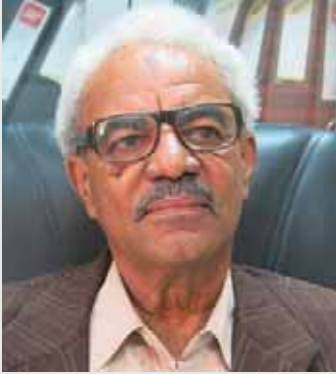
– في السودان ١٣ شركة تأمين كلها شركات خاصة باستثناء شركة شيكان الحكومية، وكلها شركات تكافلية تعمل على نهج الشريعة الاسلامية ووفق مبادئها واحكامها، حيث ان فائض عمليات التأمين يذهب الى حملة الوثائق ويتم ذلك سنويا خلال اجتماع عام يقرر خلاله المجتمعون توزيع جزء من الفائض على حملة الوثائق على ان يحتفظ بالباقي كاحتياطي عام للشركة، مع الاشارة الى ان ٥٠ في المئة من ارباح الاستثمارات توزع على المساهمين ونسبة الـ ٥٠ في المئة الباقية تذهب لحملة الوثائق على سبيل المضاربة. اما بالنسبة لهيئة الرقابة على التأمين فهناك تنسيق تام بين الهيئة واتحاد شركات التأمين لما فيه مصلحة سوق التأمين السودانية.

■ تراجعت اسعار النفط والغاز بصورة ملحوظة

حمود البشري حامد

(شركة النيلين للتأمين - السودان):

على الشركات العاملة في السوق المحلية توحيد أسعارها مراعاة للنواحي الفنية



تتقدم شركة النيلين للتأمين EL NILEIN INSURANCE بخطة ثابتة محققة زيادة بنسبة ٨٠ في المئة بحجم انتاجها.

وبحسب المدير العام للشؤون الفنية في الشركة محمود البشري حامد تعد سوق التأمين السودانية متطورة برغم معاناتها من بعض الاحتكار الحكومي، ودعا الشركات العاملة في هذه

السوق الى توحيد اسعارها مراعاة للنواحي الفنية، واصفاً نسبة الاختراق التأميني في السودان بالمتواضعة، مقدراً تمتع «النيلين للتأمين» بسمعة جيدة في مختلف الأوساط.

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في السودان وهل لديكم اقتراحات ترفعونها الى هيئة الرقابة تحصيلياً لها؟

– يسير قطاع التأمين في السودان بخطة متقدمة جداً، ويضم ١٤ شركة تأمين تأسست آخرها عام ١٩٩٢، تتوزع بين حكومية وأخرى تابعة للبنوك، ولا يختلف اثنان على ان سوق التأمين السودانية متطورة برغم معاناتها بعض الاحتكار من القطاع الحكومي.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانيتها القطاع؟

– لعل أبرز التحديات التي يعانيتها قطاع التأمين حدة المنافسة التي تنعكس سلباً على وضعه وعلى المؤمن لهم، وهنا لا بد من اتفاق الشركات في ما بينها على توحيد الأسعار لكي تراعى النواحي الفنية لعمليات التأمين.

■ في رأيكم، هل يتمتع المواطنون السودانيون بدرجة وعي كافية حول أهمية تغطيات التأمين؟

– يفتقد المجتمع السوداني الى الوعي حول أهمية التغطيات التأمينية في حياة الأفراد حيث نسبة الاختراق التأميني متواضعة، والتي تفرض على المعنيين وهيئة الرقابة على أعمال التأمين ضرورة تنظيم دورات توعية للمواطنين خصوصاً في الأرياف والمناطق النائية.

٨٠ في المئة زيادة بحجم الإنتاج

■ كيف تقيمون أداء الشركة خلال العام ٢٠١٥؟

– حققت شركة النيلين للتأمين بنهاية عام ٢٠١٥ زيادة في حجم الانتاج وصلت الى ٨٠ في المئة، وهي تتقدم بخطة ثابتة وتحقق سنة بعد أخرى زيادة في حجم الأقساط المكتتية، خصوصاً في فرعي الصحة والزراعة. كما تعد الشركة الثانية في السوق السودانية من حيث حجم رأس المال الذي يصل الى ١٥ مليار جنيه، فضلاً عن تمتعها بسمعة جيدة في مختلف الأوساط. ■

عبد العال الضوي

(مدير عام شركة جوبا للتأمين المحدودة - السودان):

تحويل النقد الأجنبي أحد المعوقات التي تعترض تطوّر سوق التأمين المحلية



اعتبر مدير عام شركة جوبا للتأمين المحدودة عبد العال الضوي مسألة تحويل النقد الأجنبي أحد المعوقات التي تعترض تطوّر سوق التأمين في السودان، ودعا الى توعية الشعوب العربية قاطبة على أهمية التأمين في حماية الأفراد والممتلكات والثروة القومية، عارضاً لمنتجات الشركة، متوقفاً ان تحقق بنهاية ٢٠١٦ أرباحاً جيداً.

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين في السودان وهل لديكم اقتراحات على هيئة الرقابة لتحسينها؟

– تواجه سوق التأمين في السودان معوقات كثيرة جداً، لا سيّما في ما يتعلق بتحويل النقد الأجنبي بسبب الحظر الأميركي غير المبرر. هذا العامل أثر سلباً على القطاع وبقية القطاعات بما فيها قطاع الأدوية، حيث لا إمكانية للشركات فتح الاعتمادات لاستيراد الأدوية أو أقله مكوناتها الداخلة في الصناعة المحلية، وبالإجمال ترك الحظر الأميركي آثاره العميقة على الإقتصاد السوداني.

توعية الشعوب العربية

■ لزال عدد المؤمنين في العالم العربي ضعيفاً، برأيكم ما المطلوب لزيادة هذا العدد؟

– لا يعد التأمين أولوية في حياة مجتمعات العالم العربي بل حاجة كمالية، وبالتالي لا بدّ من توعية جميع الشعوب العربية، بما فيها الشعب السوداني على أهمية التأمين في حماية الأفراد والممتلكات والثروة القومية التي باتت تتعرض لخسائر فادحة تدفع باتجاه ايجاد وعي تأميني من أجل توسيع قاعدة المشاركة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاق قراء «البيان الإقتصادية» عليها؟

– طرحنا منتجات خاصة بالتأمين الزراعي بعد أن بدأنا منذ سنتين تقريباً بمنتجات خاصة بالتأمين الصحي، كما نفكر في عقد إتفاقية خاصة بالتأمين التكافلي، ونأمل ان تلقى هذه المنتجات صدقاً واهتماماً لدى أفراد المجتمع السوداني. بالإضافة الى ذلك، نسعى الى دخول قطاع التمويل الأصغر لا سيّما ان هناك توجهاً نحوه من قبل الدولة السودانية.

أرباح جيدة

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٥؟

– كانت جيدة حيث وصلت قيمة أقساطنا الى نحو مئة مليون جنيه سوداني مع تسجيل انخفاض معدل الخسائر. نسير بخطة واثقة ونتوقع ان نحقق أرباحاً جيدة خلال هذه السنة، كما نأمل انتشار الوعي التأميني بشكل كبير في السودان بدعم من الدولة وشركات التأمين عن طريق الوسائل المتاحة. ■

عدنان ديوب (فندق السلام روتانا - السودان)؛

نتطلع للاستحواذ على حصة أكبر من إيرادات سياحة الأعمال

مدير عام فندق السلام روتانا AL SALAM ROTANA في العاصمة السودانية الخرطوم عدنان ديوب وصف النشاط السياحي في البلاد بالواعد ، وسلط الضوء على مشكلات وصعاب متأتية من العقوبات المفروضة وهجرة بعض الكفاءات وأصحاب الخبرات من العاملين في قطاع الضيافة والسياحة، لافتاً الى المنافسة على الأسعار واستقطاب الكفاءات، نافياً وجود اي خطط توسعية للفندق باستثناء التحضير لتقديم برامج ترفيهية ونشاطات تلبي احتياجات السودانيين والعرب والدبلوماسيين العاملين في السودان، متطلعاً الى استحواذ الفندق على حصة أكبر من الأعمال.



تركيز على سياحة الأعمال

■ هل في جعبتكم خطط أو برامج جديدة؟

– في الوقت الحالي ليس لدينا أي خطط توسعية للفندق، ولكننا في صدد التحضير لتقديم برامج ترفيهية ونشاطات رياضية، تلبي احتياجات ومتطلبات عدد كبير من الدبلوماسيين في السفارات العاملة داخل الدولة والمغتربين والمواطنين بشكل عام.

■ ما هي في رأيكم الخطط التي يجب اعتمادها لتطوير القطاع السياحي وتنشيطه في السودان؟

– في تقديرنا ان قطاع السياحة في السودان قطاع ناشئ ويحتاج الى استثمارات هائلة في البنية التحتية للسياحة، فوجود البنية التحتية المتمثلة في خدمات نقل واستضافة وتنظيم برامج متزامنة جميعها مع إعلام قوي ينقل ويسوق بصورة جيدة للمعالم السياحية والخدمات المتاحة والأمن الداخلي الذي لا يعكسه الإعلام الخارجي بالصدق والدقة المطلوبين، فقد تلاحظون ان الإعلام عن السودان خارجياً يلخص البلد في مشاكله الأمنية الحدودية بما يجعل الزائر للعاصمة للمرة الأولى غير مطمئن في اثناء اقامته داخل العاصمة!! علماً بأن السودان بمساحاته المعروفة يعتبر من اكثر الدول أمناً وقد لمسنا هذا عملياً في كل مرة زرنا فيها مدناً سياحية ومشروعات تبعد كثيراً عن العاصمة. أما على الصعيد الخاص فمن المتوقع ان نفتح فرعاً جديداً في الخرطوم في المستقبل، مع سعينا في الوقت الحالي للتركيز بقوة على سياحة الأعمال والمؤتمرات نظراً لزيادة هذا النوع من السياحة، متطلعين الى الاستحواذ على حصة أكبر في سوق الخدمات الفندقية. ■

أسعار تنافسية

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة لاستمرار عملكم في ظل ما تعانيه من معوقات؟

– نقدم لروادنا أسعاراً مناسبة وتنافسية، ونحاول استقطاب قطاع الشركات ورجال الأعمال وتقديم أفضل الخدمات للعاملين فيها، حيث يشكل هذا القطاع نسبة ٦٥ في المئة من إجمالي أعمالنا. يضاف الى ذلك ان فندق السلام روتانا يعتمد الحجوزات الطويلة الأمد باعتباره أكثر استقطاباً لفئة رجال الأعمال الى جانب استقطاب عدد كبير من العاملين في شركات الطيران الذين ينعمون بأسعارنا التشجيعية ويساهمون في زيادة نسب اشغال الفندق، فضلاً عما يوفره الفندق من خدمات مميزة تجعل منه مكاناً مثالياً لإنجاز الأعمال والترفيه.

■ هل تواجهون منافسة حادة على مستوى القطاع الفندقية؟

– تعمد الفنادق السودانية في سبيل زيادة عدد نزلائها الى خفض أسعارها، بعكس ما نطرحه نحن من أسعار ثابتة توازي قيمة خدماتنا الرفيعة المستوى.

مشكلات تقيّد نشاطنا

■ كيف تقيمون وضع القطاع السياحي في دولة السودان خلال هذه المرحلة؟

– يمكن وصف النشاط السياحي في السودان بالواعد في وجود معالم سياحية تاريخية متنوعة، اي ان المعالم متوفرة في بلد مترامي الأطراف وفي اتجاهات متعددة بالشمال والجنوب والشرق والغرب وبالتالي هناك مجالات استثمارية في البنية التحتية للسياحة وكذلك بعض الجهات المنظمة للرحلات السياحية المختلفة . والملاحظ ان الدولة بدأت تعطي اهتماماً متزايداً لقطاع السياحة مما سيساهم في تحسن بيئة السياحة وبالتالي يزيد من عدد السياح. وحيث ان الفنادق من المكملات الأساسية للنشاط السياحي فإننا نتوقع ان ينعكس هذا ايجاباً على نسبة الإشغال في الفنادق.

العقوبات المفروضة على البلاد لها دور مؤثر علينا من حيث توفير احتياجات الخدمات الفندقية ونحن من جانبنا نتبع كل السبل المشروعة في سبيل توفير تلك الاحتياجات حتى نحافظ على السمعة العالمية الراقية لخدماتنا، يضاف الى ذلك

اننا نقوم بتدريب وتأهيل الموظفين في سبيل استقرار الكوادر الوظيفية المؤهلة، وهنا تحد آخر لأننا بعد الاستثمار في تدريب وتأهيل الكوادر الفندقية نواجه بتسرب تلك الكوادر بانتقالهم لفرص عمل أكثر دخلاً رغم ان فندق السلام روتانا يسعى دائماً لأن يكون في طليعة الجهات التي تهيب بيئة عمل جاذبة للموظفين الا ان غلاء المعيشة هو السبب الأول في فقدان العمالة المؤهلة في الغالب لصالح بعض دول الخليج.





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 والمدمش. يتألف الفندق من ٢٣٦ غرفة وجناحاً جمعت ما بين التصميم الرائع والراحة المطلقة. كما تم تزويد كل منها بأحدث الأجهزة التقنية المدعمة بسلسلة من الخدمات المتميزة والتسهيلات والمرافق العصرية، التي تجعل منه مكاناً مثالياً سواء كان لإدارة وتنظيم الأعمال أو للإستجمام والترفيه.

ص.ب ١٢٢٩٠، الخرطوم، السودان،
هاتف: ٠٠٧٧٧٧ ١٨٧ ٢٤٩ +، فاكس: ٠٠٧٧٨٨ ١٨٧ ٢٤٩ +،
alsalam.hotel@rotana.com

rotana.com

شهد توقيع اتفاقية الحصاد المائي مع السعودية الرئيس عمر البشير في افتتاح ملتقى السودان للاستثمار: تعزيز حضورنا الاقتصادي بالانضمام الى اتفاقيات مع دول الجوار العربي والافريقي



تكريم من وزير المالية السوداني لبنك الخرطوم



من اليسار: معاوية البرير، د. المدثر عبد الغني عبد الرحمن، الوزير د. ابراهيم العساف، رئيس الجمهورية السوداني عمر حسن البشير، بدر الدين محمود عباس، فهد راشد الابراهيم ورؤوف ابو زكي



تكريم من وزير المالية السوداني لشركة الروابي للتنمية المحدودة



تكريم من وزير المالية السوداني لشركة سكر كنانة المحدودة

من جهته، اشار مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واتمان الصادرات فهد الابراهيم الى ان جذب الاستثمارات بات هدفا رئيسيا لحكومات المنطقة، ولا سيما في ظل التقلبات الاقتصادية الراهنة، الى جانب المستجدات السياسية الدائمة. وهذا ما دفع بحكومات المنطقة الى وضع البرامج المتكاملة لجذب الاستثمار الداعم لسياسات التنمية المستدامة.

بعدها تولى وزير الاستثمار السوداني الدكتور المدثر عبد الغني عبد الرحمن شرح برنامج الحكومة الاقتصادي لتعزيز الاستثمار، الى جانب عرض موجز لأبرز خصائص السودان الطبيعية

الجاذبة للاستثمار خصوصا على صعيد الزراعة والنפט والتعدين.

ثم تحدث الوزير السعودي العساف فاعتبر ان المطلوب اليوم تحقيق التعامل العربي أكثر من اي وقت في سبيل تحقيق التنمية المستدامة والتي يعتبر السودان من اهم المستفيدين منها. بدوره اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي ان مهمة الملتقى الأساسية هي تسليط الضوء على الإصلاحات المحققة وذلك عبر البرنامج الخماسي الذي وضعت وزارة المال السودانية بالتعاون مع الهيئات الدولية، لتحفيز النمو وتعزيز مكانة القطاع الخاص.

واختتم حفل الافتتاح بكلمة لوزير المال السوداني بدر الدين محمود عباس الذي اشار الى تحديد البرنامج الخماسي للاقتصاد المحلي الاهداف اولويات التنمية داعيا المستثمرين العرب بالدرجة الاولى الى تعزيز الشركة الاقتصادية مع السودان، وبخاصة على صعيد تحقيق الامن الغذائي.



تكريم من وزير المالية السوداني لمجموعة شركات عبد الهادي عبدالله القحطاني واولاده

أكد رئيس جمهورية السودان المشير عمر حسن البشير في افتتاح فعاليات الملتقى الاستثمار تحت شعار «ملتقى السودان الاستثماري فجر اقتصادي جديد» السعي الى تعزيز حضوره الاقتصادي العالمي من خلال تعزيز العلاقات الخارجية والانضمام الى مجموعة من الاتفاقيات ولا سيما مع دول الجوار العربي والافريقي، مشيرا الى «توفير مزيد من التسهيلات لرجال الاعمال السعوديين للاستثمار في السودان»، مثنيا على دور القطاع الخاص الذي يحظى بالتقدير والدعم الكاملين، متوقعا ان تشهد مساهماته في مسيرة التنمية

السودانية نموا لتصل الى نسبة ٨٢ في المئة من اجمالي الناتج المحلي.

وانطلقت فعاليات الملتقى بحضور ضيف الشرف وزير المال السعودي الدكتور ابراهيم العساف على رأس وفد كبير من السعودية ونحو ٨٠٠ مشارك من بلدان عربية واجنبية.

وتخلل حفل الافتتاح توقيع اتفاقية الحصاد المائي بين وزارة المال السودانية ونظيرتها السعودية. كما تم تقليد وسام النيلين من الدرجة الاولى لكل من رئيس مجلس ادارة شركة جنان للاستثمار محمد بن راشد العنينة ورئيس مجلس ادارة مجموعة الراجحي سليمان بن عبد العزيز الراجحي، وذلك تكريما لجهودهما الاستثمارية في السودان.

وكان حفل الافتتاح قد استهل بكلمة لرئيس اتحاد الغرف الصناعية في اتحاد عام اصحاب العمل السوداني معاوية البرير، الذي نوّه بالمشاركة الالفة في الملتقى الذي طالما انتظره مجتمع الاعمال في السودان، ولفت البرير الى ان القطاع الخاص في السودان اليوم بات أكثر جهوزية لاستقبال الاستثمارات الاجنبية.

علي شهاب الدين المشهور (الرئيس التنفيذي لشركة الروابي للتنمية المحدودة - السودان)؛

التعديلات الدستورية الاخيرة سهلت العملية الاستثمارية على الاراضي السودانية



علي شهاب الدين المشهور.. رجل أعمال شاب له بصمة بارزة في المجال الاستثماري وذلك من خلال شركاته البارزة التي تنتشر ما بين القارتين الآسيوية والأفريقية في مجالات الاستثمار المتعددة، حيث تتنوع ما بين مشاريع الإنتاج الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، مشاريع تسمين وتصدير اللحوم، مسالخ العجول، مشاريع تربية الدواجن، مشاريع المزارع السمكية ومشاريع التصنيع الغذائي. هذا بالإضافة لشركاته في مجالي المقاولات والتعدين. علي المشهور المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة الروابي للتنمية المحدودة بجمهورية السودان اغتنم فرصة التعديلات الدستورية الاخيرة التي سهلت العملية الاستثمارية على الاراضي السودانية وقام بتوسيع نشاطات عمله داخلها وبحمد الله كانت النتائج مبشرة بالخير.

– أبرز المعوقات دوامة الإجراءات الجمركية والرسوم والضرائب التي تصادف المستثمر، فبالرغم من ان الحكومة تساهم بتوفير وطرح أفكار لمشاريع استثمارية داخل البلاد، إلا ان المستثمر يواجه هذه الدوامة دائماً أثناء التنفيذ الفعلي للمشاريع، وهو الأمر الذي نعمل حالياً على طرحه ومناقشته مع رئيس الجمهورية ووزير الاستثمار بغية حله.

الى جانب ذلك، فإن أي مستثمر جديد لن يستطيع تطوير عمله بسهولة داخل السودان ما لم تكن لديه شبكة من العلاقات العامة الوثيقة، وهو الأمر الذي تتميز به شركة الروابي للتنمية المحدودة داخل وخارج السودان، فبالرغم من الصعوبات التي عرقلت أعمال الشركة، إلا ان نتائج العام ٢٠١٥ كانت جيدة ولله الحمد، وهو ما يجعلنا على أمل بأن العام الحالي ٢٠١٦ سيكون مليئاً بالإنجازات المرضية بمشيئة الله. ■

البرسيم / ALFALFA الذي يلاقي رواجاً كبيراً لدى المشتريين ولله الحمد فإن الطلب الداخلي والخارجي على المنتج في ازدياد مستمر..
حالياً يتم عمل الدراسات اللازمة لتوزيع النشاطات الزراعية الأخرى داخل أرض المشروع والتي ستراوح ما بين: الإنتاج المحصولي، الإنتاج البستاني، النخيل، الخضروات (المكشوفة والمحمية) والنباتات الطبية والعطرية.

تخوف من ارتفاع سعر الدولار

■ كيف تقيمون الوضع الاقتصادي في السودان؟

– في ظل تخوفنا من ارتفاع سعر صرف الدولار المرتبط بارتفاع معدل التضخم، نحن نأمل بأن يتحسن الوضع الاقتصادي وخصوصاً أنتهاء مشكلة المقاطعة المفروضة على السودان. ولكن الجدير بالذكر أنه وبعد التعديلات الدستورية الاخيرة داخل السودان فقد اصبح من السهل الاستثمار داخل أراضيها.

دوامة إجراءات ورسوم

■ ما هي المعوقات التي تعترض مجال عملكم؟

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم الأم في السودان؟

– شركة الروابي للتنمية المحدودة، هي شركة ذات مسؤولية محدودة تأسست في العام ٢٠١٢ بموجب قانون الشركات لسنة ١٩٢٥ ومسجلة بالسودان، حازت على امتياز استثماري لمساحة ٢٢٦,٠٠٠ فدان بولاية نهر النيل/ محلية المتمة وتمت تسميته مشروع طابة الزراعية بتكلفة تقديرية تفوق ٥٠٠ مليون يورو.

المجال الزراعي

استثمرت شركة الروابي للتنمية المحدودة في المجال الزراعي من خلال إنشاء مشروع طابة الزراعية حيث يتميز موقع المشروع بقربه من المدن الرئيسية ومن مجرى النيل، ويقع على مقربة من ميناء بورتسودان المنفذ البحري الوحيد. كما ان الظروف المناخية تتيح فرصة تنوع الإنتاج الزراعي النباتي والحيواني، وكذلك التنوع في التصنيع الغذائي وإعادة تصنيع المخلفات الزراعية.. كمرحلة أولى قامت الشركة بتحقيق إنجازات رائعة في الإنتاج الزراعي الحيواني من خلال زراعتها للأعلاف كمحصول أبو سبعين ومحصول

حسن هاشم عروة (شركة سكر كنانة المحدودة - السودان):

إستصلحنا أراضي جديدة للوصول الى انتاج ٤٥٠ ألف طن من السكر



تعد شركة سكر كنانة المحدودة KSC اكبر شركة منتجة للسكر في السودان، وقد تحولت مؤخرًا الى منظومة متكاملة لإنتاج الوقود الحيوي والاعلاف وتسويق منتجاتها.

مدير المبيعات والتسويق في الشركة حسن هاشم عروة قدم تعريفًا مفصلاً عنها، وتطرق في حديثه الى «البيان الاقتصادي» الى موضوع الفجوة الغذائية التي تواجه الدول العربية والتي من المتوقع ان تتفاقم بحلول سنة ٢٠٣٥، مشيراً الى ان السودان الى جانب استراليا وكندا تمثل مجتمعة، وبحسب «قمة روما للغذاء» الملاذ الآمن للعالم لإنتاج الغذاء وتحقيق الاكتفاء. مبرزاً دور قطاع السكر في إيجاد فرص عمل لمليون شخص في قطاع انتاج السكر في السودان في المناطق الريفية مع تقديم خدمات التعليم والصحة والسكن واصحاب البيئة، معتبراً العقوبات المفروضة على السودان من اهم التحديات ذات التأثير السلبي على بيئته الاقتصادية، مذكراً بطرح الشركة ١٧ مشروعاً ضمن خطتها «كنانة ٢٠٢٠ الاستراتيجية للاستثمار» كاشفاً عن استصلاح اراض جديدة للوصول الى انتاج ٤٥٠ ألف طن من السكر.

مثال يحتذى

الآباء المؤسسين للشركة من الكويت والسعودية وغيرهما.

١٧ مشروعاً

■ ما هي أهم مشاريعكم خلال عام ٢٠١٦؟

– منذ ان تم إجازة خطة كنانة ٢٠٢٠ عام ٢٠١٠، تم طرح ١٧ مشروعاً ضمن خطتها «كنانة ٢٠٢٠»، وهذه المشاريع تراوحت بين مشاريع متخصصة في اطار وحدات الأعمال داخل الشركة وأخرى مطروحة للشراكات وشركات استثمارية. مع العلم اننا في عام ٢٠٠٩، كنا أول شركة تدخل صناعة الإيثانول في السودان بالتعاون مع البرازيل، والمعروف ان الإيثانول وقود متجدد، صديق للبيئة، يقلل من انبعاثات غازات عوادم السيارات الضارة والغازات الدفيئة المسببة لظاهرة الاحتباس الحراري المساهمة في تغيير المناخ، ويستخدم احد مشتقات الانتاج في المصنع وهو المولاص الذي كان يتسبب في اضرار بيئية بيئية عند طمر حوض الري، كما يساعد على خفض الاعتماد على المشتقات النفطية ويوفر مزايا اقتصادية وبيئية بديلة مستدامة. كما استصلحنا أراضي جديدة للمساهمة في رفع الطاقة والوصول الى الدرجة القصوى في الانتاج وهي ٤٥٠ ألف طن من السكر بنهاية العام ٢٠٢٠ بدلاً من ٣٥٠ ألفاً، ونعمل على تحديث مصنعنا بإدخال غلايات حديثة لخفض إستهلاك الطاقة والحفاظ على البيئة والإستفادة من فرص سوق الكربون. بالإضافة الى ذلك، نحن في صدد الحصول على شهادة الإستدامة وسبق لنا ان حصلنا على جائزة أفضل شركة في مجال المسؤولية الإجتماعية في دبي والمقدمة من الشبكة العربية للمسؤولية الاجتماعية. من هنا، فإن المشاريع التي نطرحها تتسق مع توجهات المجتمع والإقتصاد القومي وأهداف الإدارة والمساهمين وتشكل قيمة مضافة للسودان. وتسعى الشركة الى الارتقاء بالطاقة الانتاجية التي تبلغ الآن ٣٥٠ ألف طن الى الطاقة القصوى في الانتاج وهي ٤٥٠ ألف طن من السكر لتحقيق الاكتفاء الذاتي للسودان من السكر بجانب شركات السكر الاخرى العاملة في السودان والتي هي قيد الإنشاء. ■

انتاج رئيسية في كثير من المناطق المنتجة للغذاء في العالم.

في سياق متصل، وبتأثير من ضعف اهتمام الحكومات العربية في وضع مخطط للإستثمار العربي المشترك سعت شركة سكر كنانة للإستثمار العربي تطوير بنيتها الانتاجية على مدى ٢٧ عاماً وتحولت من صناعة أحادية هي السكر الى منظومة متكاملة لإنتاج الوقود الحيوي والاعلاف وتسويق منتجاتها، توجهاً للتكامل مع الإقتصادات الأخرى وإيجاد فرص عمل لمليون شخص في قطاع إنتاج السكر بدولة السودان. والأهم من ذلك ان صناعاتها تتركز في المناطق الريفية، وتشكل وسيلة ناجعة للقضاء على الفقر على مدى البعيد وتحقيق توازن للاحتياجات الأساسية للمواطنين واستيعاب العمالة الماهرة والفنية والمدربة وغير المدربة وكذلك عمالة النساء في هذه المناطق مما يرفع مستويات المعيشة.

معالجات وحلول للتجارة البيئية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في السودان؟

– تعتبر العقوبات الأميركية المفروضة على السودان من أهم التحديات ذات التأثير السلبي على بيئته الاقتصادية، كما انه بالرغم من وجود فرص واعدة في الاسواق العربية إلا اننا نجد ضعف البنية التحتية للتجارة البيئية، لا سيما في مجال تجارة السكر بعد تأسيس العديد من مصافي السكر في دول الخليج وشمال افريقيا. والمطلوب في هذا الوضع الإسراع في إيجاد المعالجات والحلول للتجارة العربية البيئية والإستثمار في العمليات اللوجستية عن طريق رؤوس الأموال العربية، مع مساندة الحكومات عمليات الإستثمار هذه خصوصاً في المجال الزراعي.

■ ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى السودان للإستثمار؟

– تأتي مشاركتنا من باب حرصنا على طمأنة كل مستثمر، ان في السودان إمكانات هائلة وفرصاً واعدة، الى جانب توافر الخبرات الضرورية الظاهرة في مشاريع افريقية ناجحة أنجزناها على امتداد القارة، أسبغت على شركتنا صفة العالمية والمرموقة لقاعدتنا الصناعية الصلبة وارثنا الحقيقي والتزامنا بمبادئ

■ هل لنا بلمحة عامة عن طبيعة عمل شركة سكر كنانة المحدودة؟

– شركة سكر كنانة متخصصة في صناعة وإنتاج السكر بدءاً من الحقل وصولاً الى السوق. يقع مقر المجمع الصناعي والمزرعة للشركة بولاية النيل الأبيض ٣٥٠ كلم جنوب ولاية الخرطوم وتأسست بموجب اتفاقية بين المؤسسين وحكومة السودان عام ١٩٧٥، عن طريق مبادرة من الرئيس الأسبق جعفر نميري وبدعم من الشركة العربية للإستثمار ومؤسسة التنمية السودانية والهيئة العربية للإستثمار والإينماء الزراعي ومن البنوك التجارية السودانية وبدعم كبير من هيئة الإستثمارات العامة في دولة الكويت، ومن ثم إنضم صندوق الإنماء السعودي وحكومة السودان كمساهمين، بالإضافة الى عدد من شركات القطاع الخاص من الكويت والسودان واليابان. وانعكست التركيبة الفريدة للشركة إيجاباً على أدائها فأضحت نموذجاً يحتذى في جميع دول العالم المنتجة لقصب السكر، مع العلم ان السودان يصنف حالياً ثالث أكبر دولة منتجة للسكر في قارة افريقيا والثالثة عربياً، بعد مملكة المغرب وجمهورية مصر العربية.

على صعيد آخر ناقش ملتقى السودان للإستثمار موضوع الفجوة الغذائية التي تواجه الدول العربية، والتي من المتوقع ان تتزايد بحلول سنة ٢٠٣٥، ان لم تتدارك الدول العربية هذا التحدي الكبير وتعمل على تكثيف الإستثمارات الزراعية، حيث ان صناعة السكر تعتبر من أهم الإستثمارات المحققة للاكتفاء الذاتي.

الى ذلك ومنذ العام ٢٠٠٨ دخل العالم في دورة اقتصادية جديدة عنوانها تجارة السلع الأساسية، بالإضافة الى دخول دولتي الصين والهند كمستوردين للأغذية في العالم، ما شكل ضغوطاً كبيرة على ميزان التجارة العالمي وتنافساً حاداً للدول العربية التي تعاني تراجعاً في الإنتاج الزراعي، من هنا فإن السودان، الى جانب استراليا وكندا تمثل بحسب «قمة روما للغذاء» الملاذ الآمن للعالم لإنتاج الغذاء وتحقيق الاكتفاء، خصوصاً في ظل التحولات الكبيرة في زيادة سكان الكرة الأرضية واحتياجاتهم الداهمة للأغذية، وفي ظل الآثار المناخية والبيئية السالبة المؤثرة على مناطق

Kenana
Kenana Sugar Company Limited
Renewable Green Source Of Food & Energy



كنانة
شركة سكر كنانة المحدودة
مصدر أخضر متجدد للطعام والطاقة



مشروع تحديث
وترقية مصنع
السكر الحالي



مشروع
سكر الرماش



مشروع
سكر الرديس



مشروع الصغية
للتسمين
و إنتاج اللحوم



مشروع محطة
كنانة
للصادرات الزراعية

فرص واعدة



رؤية ثاقبة

إلتزام بالتنمية المستدامة
أضخم نموذج للإستثمار
العربي المشترك بالسودان



يستحوذ على ٢٧ في المئة من التمويل الأصغر في السودان إنجازات ضخمة يحققها مصرف الإيدار في ملف التنمية الاجتماعية



الزين عمر الحادو

مصرف الإيدار

نوّهت وزيرة الرعاية والضمان الاجتماعي في السودان مشاعر أحمد الأمين الدولب خلال مخاطبتها فعاليات مؤتمر المديرين الثامن لفروع مصرف الإيدار بالدور الذي يؤديه الأخير في إرساء دعائم التنمية الاجتماعية من خلال ما يقوم به في تقديم التمويل الأصغر لمشروعات انتاجية في مختلف ولايات البلاد.

ووصفت ما حققه المصرف بالإنجازات الضخمة في ملف التنمية الاجتماعية، وهو يقدم في كل عام أفضل من العام الذي سبقه، مشيرة الى اهتمام الدولة الكبير بالمصرف بوصفه مؤسسة رائدة في العمل التنموي والاجتماعي.

من جهته أشاد رئيس مجلس إدارة المصرف البرفسور احمد مجذوب بالنهج الذي ظل يتبعه مصرف الإيدار في إنقاده أعماله طوال مسيرته التي امتدت لأكثر من أربعة عقود. وأكد الزين عمر الحادو مدير عام المصرف عزم المصرف المحافظة على النجاحات التي تحققت وابتكار اساليب جديدة لتطویر الأداء في مجال التنمية الاجتماعية، وأشار الى ان المصرف شرع حالياً في تنفيذ خطته الخمسية ٢٠١٦ - ٢٠٢٠ ليصل بنهايتها عدد الفروع فيه الى ١٢٣ فرعاً وتوكلها جميع ولايات ومدن السودان، وقال ان المصرف استطاع العام الماضي تقديم التمويل لحوالي (٦٠) ألفاً من الأسر الفقيرة موضحاً ان مصرف الإيدار يقوم منفرداً بما يفوق الـ ٢٧ في المئة من التمويل الأصغر الممنوح الذي تقدمه المؤسسات والمصارف بالبلاد.

افتتاح المقر الجديد لبنك امدرمان الوطني في الدمازين يحيى مختار: مستمررون في تمويل مشروعات التنمية والخدمات بولاية النيل الأزرق



الفريق أول ركن بكري حسن ويحيى محمد مختار واركابن البنك يفتتحون المقر الجديد



الفريق أول ركن بكري حسن ويحيى محمد مختار خلال الجولة

افتتح الفريق أول ركن بكري حسن النائب الأول لرئيس الجمهورية السودانية المقر الجديد لفرع بنك امدرمان الوطني في الدمازين بحضور والي النيل الأزرق حسين يس حمد وأعضاء حكومته، والمدير العام للبنك بالإنابة يحيى محمد مختار وقيادات البنك وحشد من عملاء البنك.

وأشار مختار في كلمة له ألقاها للمناسبة الى اهتمام الدولة بالعمل المصرفي ودور البنك في التنمية والخدمات، مؤكداً استمراره في تمويل مشروعات التنمية والخدمات بولاية النيل الأزرق، مطلقاً خدمة الموبايل المصرفي ونظام الرسائل الالكترونية، معلناً عن تبرع البنك بمبلغ ٤٥٨ ألف جنيه لعدد من المستشفيات والمراكز العلاجية والمدارس والجامعات ودور العبادة شملت شراء أجهزة طبية لكلية الطب بجامعة النيل الأزرق وتوفير أجهزة حديثة لمستشفى الدمازين التعليمي ومستشفى القوات المسلحة والخدمات الطبية في الولاية وتوفير إنارة بالطاقة الشمسية.

وأكد مدير بنك امدرمان الوطني فرع الدمازين صالح محمد عبدالله سير البنك قديماً في خدمة مجتمع ولاية النيل الأزرق والمؤسسات والقطاعات الخدمية وذلك بتوفير الخدمات المصرفية المتطورة كافة.

من جهتها ثمنت وزيرة الرعاية الاجتماعية وممثلة والي النيل الأزرق سهام هاشم عبيد الدور الكبير الذي ظل يضطلع به بنك امدرمان الوطني في تمويل مشروعات التنمية والخدمات بالولاية وتمويل القطاعات الإنتاجية، خصوصاً الزراعة والصناعة الى جانب تمويل المشروعات ذات البعد الاجتماعي ومشروعات التمويل الأصغر.

وتم إعداد الفرع وتجهيزه على الطراز المعماري الحديث لتمكين جمهور العملاء وزبائن البنك من تلقي خدماتهم المصرفية بصورة ميسرة ومريحة وسهلة.

محافظة المركزي السوداني طمأن الى انتهاز سياسات من شأنها تعزيز العملة الوطنية

أكد محافظ بنك السودان المركزي الدكتور عبد الرحمن حسن عبد الرحمن مواصلة السياسة الرامية للاستفادة من انخفاض أسعار السلع الاستراتيجية مثل القمح والنفط التي يتم استيرادها عبر البنك المركزي والوفورات الناتجة عن زيادة أسعار الذهب في البورصة العالمية.

وطمأن عبد الرحمن الى انتهاز البنك سياسات من شأنها تعزيز العملة الوطنية والتي أسهمت في انخفاض سعر العملات الأجنبية مقابل الجنيه السوداني.

وفي ما يتعلق بتحويلات المغتربين قال المحافظ: «عززنا لهم الثقة في المصارف الوطنية وان أي مغترب يمكنه ان يحول أمواله عبر البنوك السودانية وتسلم له إما نقداً أو عملات أجنبية أو تقابل طلباته بتحويلات لأي مستثمر، الأمر الذي أسهم في جذب تحويلات المغتربين خلال الفترة الأخيرة».

بنك الخرطوم مكرماً من وزير المال السوداني

رعى بنك الخرطوم ماسياً ملتقى السودان للإستثمار تحت شعار «ملتقى السودان الإستثماري .. فجر اقتصادي جديد» بحضور ومشاركة دولية عالية.

وقد سلم وزير المال والتخطيط الإقتصادي السوداني بدر الدين محمود عباس نائب الرئيس التنفيذي للبنك فيصل عباس درع التكريم للرعاية والمشاركة الفاعلة تكريماً وتقديراً لجهود البنك البناءة في انجاح الفعالية وذلك خلال الافتتاح بحضور رئيس الجمهورية ووزير المال السعودي ووزير الاستثمار ووزراء في الحكومة الاتحادية وولاة الولايات.

أريد توسيع محفظتي الاستثمارية



دار الاستثمار العقاري

سييتي سكيب
قطر

26 – 28 أبريل 2016

مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات ،
الدوحة، قطر

يعتبر سييتي سكيب قطر هو حدث الاستثمار العقاري الدولي الوحيد في دولة قطر. وبجمعه للمستثمرين والمطورين العقاريين ومشترى المنازل والمسؤولين الحكوميين والمتخصصين في مجال العقارات، فليس هناك مكان أفضل منه لاكتشاف فرص الاستثمار وشركاء الأعمال الجدد. وسواء كنت مطورًا عقاريًا أو وسيطًا أو مزود خدمات عقارية، فإن سييتي سكيب قطر سيمدك بفرصة لا مثيل لها للالتقاء بمجتمع الاستثمارات والعقارات القطري والإقليمي تحت سقف واحد.

سجّل بياناتك الآن للدخول "مجانًا"

www.cityscapeqatar.com

info@cityscapeqatar.com

+ 971 4 336 5161

المنظمون

المجلة الرسمية

مجلة الأعمال العربية
الرسمية

مجلة الإنشاءات
الرسمية

مجلة الأعمال الرسمية

الصحف الرسمية

الراعي البلديني



informa
exhibitions

CITYSCAPE
THE MAGAZINE

class



theedge



Peninsula



كازينو لبنان وصل الى حافة الهاوية

ادارته تمتنع عن اعطاء الدولة كامل حصتها من ارباحه

كريدي يحاول اقناع المساهمين بمقاصة الدولة لفسخ اتفاقية الـ SLOT MACHINES

للاتفاق، اقترح كريدي الذي يجد نفسه بلا غطاء سياسي بعد رحيل الرئيس سليمان، على المساهمين اللجوء الى القضاء متسلحاً بذريعة مهمة وهي ان الحصرية المعطاة للكازينو غير محققة بوجود آلاف الماكينات الـ SLOT MACHINES في كل البلاد، وهذه تشكل مضاربات واضحة وموجعة على ماكينات كازينو لبنان، وهي كافية ليعطي القضاء حكمه لمصلحة الكازينو كما يقول محامو الكازينو.

احد المساهمين قال: اذا كشفت وزارة المال على قيود الكازينو واطلعت على ما يربحه كازينو لبنان من الماكينات سوف يطالب بحصة اكبر، فلماذا الدعوى القضائية؟

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان رئيس الكازينو السيد حميد كريدي يستشير حاكم مصرف لبنان ورئيس انترنا بما يحاول القيام به، ولم يعرف بماذا نصحه مع العلم ان الشركة المساهمة بأكبر نسبة من اسهم الكازينو هي شركة انترنا وهي تصر عبر رئيسها الدكتور محمد شعيب على تحصيل حصتها من عائدات الكازينو كاملة.

نذكر ان المدة المتبقية لاستثمار كازينو لبنان هي عشر سنوات اي لغاية العام ٢٠٢٦.



حميد كريدي
رئيس كازينو لبنان

وانفاق، حاول التخلص من نسبة الـ ١٠ في المئة التي اضيفت والتي سوف تتسبب بعجز في خزينة الكازينو (ربما لان عوائد هذه الماكينات لا تدخل بكاملها في حسابات الارباح...) فهو يطالب بإلغاء بند الـ ١٠ في المئة من الاتفاقية، ليؤمن العائدات التي تؤمن له النفقات الشهرية الكبيرة والارباح التي اعتاد عليها. وازاء اصرار وزارة المالية على استيفاء حصتها كاملة وفقا

كل ما كنا نتوقعه من مصير لكازينو لبنان بسبب سياسة التوظيف برواتب ضخمة ومن ثم تسريح الموظفين مقابل تعويضات خيالية وبالتالي نتيجة «سرقة» زبائنه «الدمسين» للعب في كازينوهات قبرص، وصل اليه وها هي ادارته تعاني المشاكل والازمات.

واكبر مشاكل ادارة الكازينو الحالية صعوبة زيادة حصة الدولة من العائدات السنوية والمحددة بالاتفاقية التي تحمل الرقم ٤١٧ تاريخ ١٥/٥/١٩٩٥ المحددة بـ ٣٠٪ عن السنوات العشر الاولى و ٤٠٪ عن السنوات العشر الثانية و ٥٠٪ عن السنوات العشر الاخيرة وذلك اعتباراً من ١٧/١١/١٩٩٦ وقد زيدت عائدات الدولة بنسبة ١٠٪ مقابل السماح للكازينو بزيادة الالعب المرخص له بها، بلعبة جديدة مثمرة وتعطي عائدات كبيرة هي الماكينات SLOT MACHINES وقد اثار قبول الدولة في حينه بنسبة ١٠ في المئة فقط استغراب الاخصائيين والخبراء اذ ان عائدات تلك الماكينات تعد شهريا بملايين الدولارات.

رئيس مجلس ادارة كازينو لبنان السيد حميد كريدي ونظرا لما اصاب خزينة الكازينو جراء ما اشرنا اليه سابقاً من مشاكل توظيفات

تكلفة خدمة الدين العام تزيد بواقع

٢٤٠ مليار ليرة خلال ١٠ سنوات

اظهرت بيانات وضعية المالية العامة الصادرة عن وزارة المال عن شهري تشرين الأول وتشرين الثاني الماضيين زيادة في مجموع النفقات بواقع ٢٢٦ مليار ليرة برغم تراجع الإنفاق على مؤسسة كهرباء لبنان بواقع ١١٣٦ مليار ليرة بفعل انخفاض سعر النفط عالمياً. وهذا يعني ان الزيادة الفعلية للإنفاق هي في حدود ١٤٠٠ مليار ليرة. وسجل العجز الكلي لغاية تشرين الثاني ٤٨٨٥,٤ مليار ليرة من ٤٥٥٨,٦ ملياراً في تشرين الثاني ٢٠١٤ وبزيادة نسبتها ٧,١٧ في المئة.

كما أظهرت زيادة تكلفة خدمة الدين العام بحوالي ٣٤٠ مليار ليرة أو ٥,٨ في المئة.

ومن ناحية الإيرادات الإجمالية سجل تراجع كبير بنحو ٨٠٠ مليار ليرة، من ١٤١٧٩,٢ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠١٤ إلى ١٣٣٨٠,٤ ملياراً في تشرين الثاني ٢٠١٥.

مؤشر الفرانشايز - غرفة بيروت وجبل لبنان ينخفض ٢,٢ في المئة

شارل عرييد: على الدولة تحريك العجلة الاقتصادية وتحفيز النمو



سجل مؤشر الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز - غرفة بيروت وجبل لبنان لبيع التجزئة انخفاضاً بواقع ٢,٢ في المئة في النصف الثاني من العام ٢٠١٥، وهي نتائج تعكس حال الركود المقلق في قطاع بيع التجزئة.

ولفت رئيس الجمعية شارل عرييد الى ان هذه النتائج تعكس بوضوح حالة الركود المقلق في قطاع يساهم بالجزء الاكبر من النشاط الاقتصادي، وقال: «يدفعنا ذلك الى مخاوف اكيدة على المال الاقتصادي

الاشمل، خصوصاً ان المؤشرات بينت ان حركة المبيعات في غالبية قطاعات التجزئة لم تتمكن من تكوين منحى تصاعدي ثابت على مدى الاشهر الـ ٣٦ الماضية، كما بقي هذا المنحى سلبياً في قطاعات استهلاكية وازنة، وأفقياً او شبه افقي في قطاعات اخرى».

ودعا المسؤولين الى «الاطلاع على هذه الارقام المقلقة، مطالباً الحكومة باتخاذ اجراءات مشجعة على اعادة تحريك العجلة الاقتصادية بشكل طبيعي والعمل على رسم سياسات تحفيز النمو».



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

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

At GlobeMed, we keep things simple. And with our latest offering, the automated cross border service, we keep that promise.

Now, you can benefit from hassle-free healthcare services at a swipe of your card, wherever you may be traveling across all GlobeMed territories in the Middle East and Africa (Bahrain, Egypt, Iraq, Jordan, Kuwait, Lebanon, Nigeria, Palestine, Qatar, Saudi Arabia, Syria and UAE).

Healthcare providers will directly get your insurance policy benefits and requirements, and you get to enjoy immediate medical attention at GlobeMed's 17,000 contracted medical facilities. It's the most seamless and quick processing of claims for all stakeholders, and the first time so many medical and insurance services in the region align so well. After all, why complicate things?



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. +961 1 518318 | www.globemedgroup.com



أي دور للأمن العام في حماية الاقتصاد الوطني اللواء إبراهيم: من دونه لا دولة ولا مجتمع



في محاضرة لمدير عام الامن العام اللواء عباس ابراهيم في غرفة التجارة والصناعة في الشمال اجاب فيه على السؤال العنوان للمحاضرة «اي دور للأمن العام في حماية الاقتصاد الوطني»:

«دوره ينطوي على مسؤولية عالية لسببين اساسيين: الاول يكمن في دور الامن العام بالمزاوجة الخلاقة بين الامن،

باعتباره نقطة تقاطع، وبين كل مكونات الدولة، اذ من دونه لا دولة ولا مجتمع. والسبب الآخر هو ان راهن الاقتصاد الوطني ومستقبله هما في يد القائمين عليه وما يقترحه لحماية هذا القطاع البالغ الاهمية والحساسية، فلا دولة من دون اقتصاد ولا اقتصاد قوياً ومزدهراً من دون دولة مستقرة».

وتابع: «هذه الخلاصة لأهمية الاقتصاد في بناء الدولة والامن في حمايتها، هي اول ما وصل اليه اللبنانيون عند كل تداع او اهتزاز أمني، وكلما كان لبنان يقع على خط التوترات، كلما تقدم الامن على السياسة التي كثيراً ما توارت وستتوارى ايضاً وايضا اذا استمرت المعطيات والاضاع على ما هي عليه، ومن موقعي احذر من ان الاستثمار او الرهان على اي حدث أمني، عارض او غير عارض لتعزير رأيي على آخر، سيبقي الجمهورية على فوهة التشنج ويرمي بها بعيداً عن العقلانية في معالجة القضايا الملحة التي تحولت ازمات تهدد الدولة في أمنها واقتصادها وكل القطاعات من دون استثناء».

ولفت الى ان حماية الاقتصاد الوطني تتطلب تضافر وتكامل الجهود المؤسساتية على مستويين: الاول يتعلق بالامن العام وبالتنسيق مع السلطة القضائية لمواجهة كل من يحاول زعزعة الاستقرار في البلاد ومن خلاله الاقتصاد الوطني وذلك ضمن ما حددته القوانين والانظمة والصلاحيات، اما المستوى الثاني فجوهره عند اصحاب الاختصاص ودورهم في التنبيه الى الواقع الاقتصادي بشكل عام، نسبة البطالة والعمالة الاجنبية والمنافسة، القطاعات الانتاجية والخدماتية المتعثرة، وتراجع المستوى المعيشي وانحسار الطبقة الوسطى كضابط ايقاع يمنع الاهتزازات الاجتماعية، وتقديم الاقتراحات المناسبة للسلطات المعنية.

التصحر السياسي يقفل حانات «أوروغواي»!

وصل تصحر الجو السياسي في لبنان الى شارع الحانات المعروف بـ «أوروغواي» وسط بيروت لتقفّل جميع حاناته الـ ١٤ باستثناء واحدة تعود لأحد النواب، تستقبل عدداً محدداً من الرواد و فقط يومي العطلة. ومنذ بداية العام ٢٠١٦ حتى أول شهر آذار الماضي أقفل عدد من المقاهي والمطاعم أبوابه وسط بيروت وصل الى نحو ٩ مقاهي و ١١ مطعمًا. وثمة حديث عن إقفال «ستارباكس» قريباً نظراً لارتفاع بدل ايجاره وكونه قريباً من ساحة النجمة ومجلس النواب حيث الطرقات اليه مقطوعة بسبب التدابير الأمنية، كذلك بالنسبة الى شركة «هاغن دان» الألمانية والمتخصصة بصناعة البوظة، فقد أقفل فرعها هي الأخرى ومعه فرع «بليس هاوس» ولم يبق من هذه المقاهي الكبيرة سوى «الغراند كافيه» الذي لا يزال يستقبل من وقت الى وقت بعض الزوار.

القصار بعد زيارته للسفيرة كريستينا لاسن: الاتحاد الأوروبي يستطيع ان يساهم بتوفير دعم اكبر للبنان



السفيرة كريستينا لاسن
بعثة الاتحاد الأوروبي



عدنان القصار
رئيس الهيئات الاقتصادية

زار رئيس الهيئات الاقتصادية الوزير السابق عدنان القصار، القائمة بأعمال رئاسة بعثة الاتحاد الأوروبي في لبنان السفيرة كريستينا لاسن، حيث بحث معها في الدور الايجابي والبناء الذي يلعبه الاتحاد الأوروبي في لبنان خصوصاً على صعيد دعم المشاريع التنموية في لبنان وتوفير الدعم الى النازحين السوريين. وتحدث القصار خلال اللقاء فأثنى على الحيوية والديناميكية التي تتمتع بها لاسن، وما تقوم به منذ تعيينها في موقعها الجديد، لافتاً الى انه «على الرغم من الفترة الوجيزة على استلام لاسن لمهامها الجديدة في لبنان، الا انها تقوم بجهود جبارة خصوصاً لجهة دعم المشاريع الحيوية والتنموية في لبنان، او لجهة توفير الدعم للنازحين السوريين في لبنان».

وقال: «نحن نرغب بوجود تعاون مشترك، ونمتلك رؤى وافكاراً في سبيل رفع مستوى وحجم التعاون ونرى ان الاتحاد الأوروبي يستطيع ان يساهم بشكل اكبر في توفير الدعم الكافي للبنان كي يتمكن من استعادة عافيته، خصوصاً وان الظروف الاقتصادية والمعيشية بسبب تداعيات النزوح السوري الى لبنان هذا الى جانب الواقع السياسي المأزوم نتيجة استمرار الشغور الرئاسي، باتت تشكل عبئاً كبيراً على الاقتصاد اللبناني والمؤسسات التجارية وعلى كاهل المواطنين اللبنانيين».

العجز الى تزايد برغم تراجع أسعار النفط!؟

اقفل العام ٢٠١٥ على عجز في المالية العامة بواقع ٥٩ ٥٨ مليار ليرة أي نحو ٤ مليارات دولار أميركي بزيادة ١ ٣٢٥ مليار ليرة عن العجز المسجل في العام ٢٠١٤، وذلك برغم انخفاض أسعار النفط العالمي وتراجع الفاتورة النفطية والدعم الممنوح الى مؤسسة كهرباء لبنان من حوالي ملياري دولار الى ١,٣ مليار دولار. وقد شكل العجز الى مجموع النفقات ما نسبته ٢٩,٢ في المئة مقابل ٢٢ في المئة في العام ٢٠١٤.

نقيب مقاولي الأشغال: نعمل على تأمين الجهوزية الكاملة لمرحلة

الإعمار في لبنان والمنطقة

كشف نقيب مقاولي الأشغال العامة والبناء مارون الحلو عن قانون جديد تقدم به لدى مجلس النواب لكنه لم يقر بعد لكونه مرتبطاً بقضية المحاسبة العمومية، وطالب بهيئة تصنيف للمتعهدين وهذا الملف موجود أيضاً في مجلس الوزراء لكنه أيضاً لم يقر حتى الآن لأسباب نهجها. مؤكداً العمل على تحديث القطاع وتطويره وتأمين الجهوزية الكاملة لدى المقاولين اللبنانيين لمرحلة الإعمار التي لا بد ان يشهدها لبنان والمنطقة.

Own Your Dream

Worldwide Properties

info@icarwakim.com || www.icarwakim.com



CYPRUS



UNITED KINGDOM



SPAIN



GREECE



PORTUGAL



TURKEY

Own your NATIONAL & INTERNATIONAL dream

Cyprus – Larnaca Starting € 50,000
Many luxurious properties, hotels, resorts & villas are available.

Greece Starting € 250,000
Sea Side all day bar restaurant in Mykonos with capacity of 180 – 200 seats.
Villas, penthouses, hotels & restaurants are available for special prices.

Spain € 425,000
Attractive furnished villa in Calablanca.

United Kingdom – London Starting £ 82,000
Furnished dorms for students in Bradford.

Turkey - Antalya Starting \$ 135,000
Great opportunity for investment Villa apartment in Antalya with 250 SQM land.

Portugal
Many properties starting €1/SQM.

Buy, Sell, Rent || Investment || Restoration of old houses || Turnkey projects || Consultancy

icarwakim

@icarwakim

in/icarwakim

@icarwakim

Beit Mery Head Office	T: 00961 4 873 013/14	F: 00961 4 873 739	M: 00961 3 013 014
Jal El Dib Branch	T: 00961 4 722 558	F: 00961 4 722 559	M: 00961 70 860 800
Jeita Branch	T/F: 00961 9 222 619	M: 00961 3 040 909	
Amioun Branch	T: 00961 6 951 848	M: 00961 70 994 997	

For worldwide
health insurance,
choose a
worldwide
leader.



**International Healthcare Plans
for Lebanon by Allianz SNA.**



**Call us on:
05 422 422**

With you from A-Z

Allianz  SNA

www.allianzsna.com

www.allianzworldwidecare.com/lebanon

 Facebook/Allianz SNA

 LinkedIn/Allianz SNA

 Mobile Application/Allianz SNA

انطوان قليموس رئيساً للرابطة المارونية



نجح المحامي اللامع انطوان قليموس برئاسة الرابطة المارونية بالتزكية، وقد انهالت عليه التهاني من مختلف المراجع ورؤساء الهيئات الرسمية والدبلوماسية والروحية. وكان في مقدمة المهنيين من كانوا مرشحين لرئاسة الرابطة وانسحبوا لمصلحته وفي مقدمهم الدكتور جوزف طريبه.

انطوان قليموس وضع برنامجاً لعمله من شأنه ان يحقق للرابطة ما تصبو اليه من مشاريع انمائية تصب في مصلحة الطائفة ككل الى مخططة في توسيع علاقات الرابطة بالرابطات الأخرى وعلى صعيد كل لبنان.

مشكلة ابتزازية نضعها بتصرف وزير العمل

الوزير سجعان قزي ينظم مكاتب استقدام العمالة الاجنبية



حسننا يفعل وزير العمل سجعان قزي بملاحقة مكاتب استقدام عاملات المنازل الاجنبيات التي تستغل المواطنين بطرق عديدة، وقد اجبر الوزير المكاتب على ان تسجل لدى الوزارة وتحصل على رخص للعمل في مجال استقدام العمالة الاجنبية وفق شروط وضعتها الوزارة حرصاً على حقوق الفريقيين ارباب العمل والمستخدمين. وقال الوزير قزي في حديث له انه خفض عدد مكاتب الاستقدام من ٦٢٧ مكتبا الى ٥٧٣ مكتبا وهو قد يخفضها لتصل الى ٢٥٠ مكتبا وهو العدد الذي يتحملة البلد.

ولاحظت عائلات عديدة ان المكتب الذي يستقدم الخادمت يوقع اتفاقيات مع ربوات المنازل تنص على رفع مسؤوليته في حال هربت الخادمة من المنزل بعد مرور خمسة اشهر على استخدامها. والذي يحصل حالياً انه بعد مرور خمسة اشهر او ستة اشهر تهرب خادمت من حيث تعملن فتخسر ربة البيت نحو ثلاثة آلاف دولار تكون قد دفعتها للمكتب مسبقاً لاستقدام الخادمة! فمن المسؤول؟

تجربة ثالثة للبنان مع منظمة التجارة العالمية

وفد المنظمة سمع الشكاوى والمآخذ

كانت «البيان الاقتصادية» في عددها الصادر في شهر آذار (مارس) المنصرم قد نشرت انتقاداً موضوعياً لحماسة المسؤولين للانضمام الى منظمة التجارة العالمية وحذر من ان تكون الفائدة منها مثل «فوائد» انضمامه الى اتفاقية التيسير العربية والشراكة اللبنانية الاوروبية. وفي الشهر عينه زار لبنان وفد من منظمة التجارة العالمية برئاسة جان بول تولييه مندوب فرنسا لدى المنظمة والتقى عدداً من المسؤولين لإقناعهم بأهمية انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية، فقابل رئيس مجلس الوزراء تمام سلام ووزير الاقتصاد والتجارة آلان حكيم ووزير الزراعة حسين الحاج حسن بحضور فريقي العمل في الوزارتين تتقدمهم المديرية العامة لوزارة الاقتصاد عليا عباس. وكانت خلاصة الزيارة ان الوفد اظهر للمسؤولين اللبنانيين الحوافز التي سوف تتوفر للبنان في حال انضمامه الى المنظمة.

اما بالنسبة للمسؤولين اللبنانيين فلم يترددوا في التحدث عن تجاربه الفاشلة مع المنظمة أكان بالنسبة لتراجع الصادرات الصناعية وزيادة المستوردات والى خسارة لبنان صناعات وفرص عمل وعجز في ميزانه التجاري.

مع لجنة المال والموازنة

في السياق عينه، اجتمع مع وفد المنظمة رئيس لجنة المال والموازنة النائب ابراهيم كنعان ورئيس لجنة الاقتصاد الوطني والتجارة والصناعة والتخطيط جلسة برئاسة النائب جان اوغاسبيان ونوقش موضوع انضمام لبنان الى المنظمة وأهمية هذا الاتفاق وامكان انضمام لبنان اليها. وبعد المناقشة تقرر متابعة المشاورات اللازمة بين الطرفين للمسير بخطوات عملية في سبيل الوصول الى توافق حول عضوية لبنان في منظمة التجارة العالمية.

وفي حال وافقت الحكومة على الانضمام الى المنظمة تكون قد دخلت في التجربة الثالثة لتعاملها معها.

النائب جوزف معلوف: الفساد أكثر استفحلاً بوجود العمليات البترولية



أكد النائب جوزف معلوف خلال استضافته في مؤتمر النفط والغاز تحت عنوان «ثروة لبنانية وطنية» والذي استضافته جامعة الحكمة في صرحها بفرن الشباك «ان الحوكمة السليمة تبدأ بإشراك المواطن بأخذ القرار ولا يبقى ناقداً ومتفرجاً»، مشيراً الى ان «قانون الموارد البترولية في المياه البحرية صدر ولكن تم تأجيل بت موضوع أساسي مرتبط بالشفافية وهو موضوع الصندوق السيادي».

واعتبر معلوف «ان ظاهرة الفساد والرشوة تصبح أكثر استفحلاً متى كانت العمليات البترولية تتواجد في بيئة منسوب الفساد فيها يرتفع ومن هنا تكمن أهمية وضع ضوابط رقابية على كل المستويات».

١٠٠ سيارة تشتري شهرياً بالتقسيط وتباع بالمزاد العلني

ينشر اسبوعياً في الجريدة الرسمية بين ١٠ و١٥ حكماً صادراً عن محكمة تنفيذ عقود السيارات في بيروت تقضي ببيع السيارات المبيعة بالتقسيط من أشخاص عجزوا عن تسديد اقساطها الشهرية وذلك بطريقة المزاد العلني محمليين من اشتروها نفقات الدعاوى والفوائد ومختلف الرسوم.

ويكون مشترو السيارات عادة، من موظفي الشركات والمؤسسات التجارية والصناعية والسياحية وتكون الضمانات التي قدموها للمصارف وللشركات البائعة روايتهم الشهرية فتسترد الشركات والمصارف قروضها من حصيلة البيع بالمزاد العلني ومن رواتب المتخلفين عن الدفع.

اما بالنسبة الى الذين يتركون اعمالهم ولا ضمانات لهم فتحصل الشركات على بقية قيمة قروضها من شركات تأمين متخصصة بتأمين قروض السيارات.

يقدر الاحصائيون عدد السيارات التي يتم بيعها بالتقسيط شهرياً بين ٩٠ و١٠٠ سيارة.

إيلي صوما: قطاع البناء مستقر وهادئ



نفي رئيس جمعية تجار ومنشئي الأبنية إيلي صوما وجود أزمة في قطاع البناء، واصفاً إياه «بالمستقر والهادئ».

وعن أسعار الشقق في الوقت الراهن قال صوما: «في ظل الهدوء والجمود السائدين في السوق العقارية، يعتمد تجار البناء الأسعار المخفضة، ما أدى إلى تضائل أرباحه وذلك تجنباً لكساد الشقق من دون بيع».

ولفت إلى أن «القروض الإسكانية التي تغطي سقف الـ ٨٥٠٠ شقة سنوياً من أصل مجموع الـ ١٦ ألفاً، كما يبادر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة إلى دعمها من الإحتياطي الإلزامي، فيبقى تقريباً ٨٠٠٠ شقة أخرى يتم شراؤها نقداً، ما يجعل عملية الشراء والبيع ميسرة». كاشفاً عن شراء بعض القادمين من القارة الإفريقية عدداً من الشقق.

جان حاتم: ١٥ ألف قارورة غاز غير مستوفية الشروط يمكن أن تكون متداولة في السوق المحلية



سأل نقيب موزعي قوارير الغاز جملة ومفرق ومتفرعاتها في لبنان جان حاتم عن مصير ١٥ ألف قارورة غاز غير مستوفية الشروط تم التداول بدخولها مرفأ بيروت والأسواق.

وأشار حاتم إلى أن هذه الكمية في حال وجودها فإنها ستدخل الأسواق وهذا احتيال على القانون لأن المفروض أن يتم تلفها في حال وجودها، مع أن القرار ١٧٥ الذي أصدره وزير الطاقة والمياه أكد تلف القوارير القديمة وإيجاد جديدة عبر معمل في قب الياس ذي قدرة تصنيع ١٢٥٠ قارورة جديدة يومياً.

وطالب حاتم الأجهزة الأمنية تشديد الرقابة على هذه القوارير التي تعرض السلامة العامة وصحة المواطن للخطر. وناشد الموزعين على الأراضي اللبنانية والمنتسبين إلى النقابة عدم استقبال هذه القوارير غير الصالحة للاستعمال بل تشكل تهديداً لسلامة المواطن وصحته.

نقابة سيارات التاكسي في لبنان تقاضي أوبر UBER بتهمة المزاحمة غير المشروعة

تستعمل سيارات خاصة وغير مرخصة لنقل الركاب مقابل أجر



ذكر رئيس نقابة شركات التاكسي خلال مقابلة تلفزيونية أن النقابة رفعت دعوى ضد شركة أوبر UBER في لبنان تطالب بموجبها بإدانتها بممارسة المزاحمة غير المشروعة ضد سيارات التاكسي. وأضاف أن أوبر UBER تشغل شبكة من السيارات الخاصة في لبنان لنقل الركاب مقابل أجر. وهذا حق يعود حصراً لسيارات التاكسي التي تحمل لوحة حمراء وترخيصاً بتسيير سيارة نقل مقابل أجر وكل منها دفع مبالغ طائلة ليحصل على الترخيص.

نذكر أن شركة أوبر UBER أسست في أميركا لتشغل السيارات الخاصة لنقل الركاب بالمشاركة أو بالأفراد. وذلك من خلال التواصل مع السائقين إلكترونياً ووفقاً لتعريف محددة ومخفوضة. وقد تعرضت أوبر UBER لدعاوى مماثلة في دول عديدة من العالم. فخسرت بعضها في فرنسا على سبيل المثال حيث منعت من تشغيل السيارات الخاصة، وربحت الدعاوى في ولايات أميركية عديدة.

قلنا ذلك في العام ١٩٨٢

يحاولون إفساد القضاء كما أفسدوا كل شيء

دولتين عظيمين هما الولايات المتحدة وفرنسا؟ وكيف تطالبون القاضي بإصدار الأحكام في الدعاوى التجارية إذا كانت سياسة الدولة أن لا تشهر أي إفلاس في الظرف الراهن؟

القلم الذي كتب هذه الكلمات هو قلم مسؤول يكتب ليبنني لا ليهدم وليوجه لا ليجرح.. ومع ذلك شعرت بتألم ووجع نيابة عن الدولة، عندما وصلت إلى السطر الذي يقول: «كان القضاء ملح الأرض في لبنان فمن أفسد الملح؟».

نعم أيها السادة إن البعض يحاولون إفساد القضاء كما أفسدوا كل شيء في هذا البلد، ولكن ليطمئن الجميع إن القضاء اللبناني سيظل ذلك النسر الملحق الذي لا يجوع ولا يحني رأسه حتى ولو حاولوا أن يجعلوا من قصره كوخاً وأن يفسدوا ميزانه. القاضي يعيش بضميره وهناك ميزان عدله.

تضم في عريتها مجلة متزنة مثل «البيان». كل كلمة وردت في المقال كانت مدروسة ومسؤولة وقد أفرزها عقل ناضج وفكر راجح وقلب تنبع منه مشاعر إنسانية سامية.

نعم يا حضرات السادة كيف تضمّنون الوصول إلى حقوقكم «أمام أي قاض إذا كانت نفسيته مضطربة ومعذبة.. وإذا كان بطنه جائعاً ولباسه رثاً وفكره شارداً يبحث كيف سيدبر أقساط مدرسة أولاده وثمان كتبهم وبل مأواهم في قرية آمنة»، تماماً كما قال كاتب المقال بالحرف الواحد.

وكيف تريدون أيها السادة أن يحكم القاضي على مواطن يسرق ليطعم أولاده، إذا كان القاضي بالكاد يكفي عائلته ومتطلباتها؟ وكيف تطالبون القاضي بإصدار الأحكام في وقت لا تستطيع الدولة ضمان سلامة سفيري

تبنت «البيان» في الثمانينات قضية القضاة في لبنان واستمرت في مؤازرتهم حتى أثمرت «معركتهم» وعداً بتحسين أوضاعهم.. وبالفعل تم تحسين أوضاع القضاة بعد معركتهم هذه بنسبة لا بأس بها قياساً إلى وضع الخزينة وأوضاع باقي الموظفين. وإثر نشر مقال انطوان زخور في شباط ١٩٨٢ الذي أزر فيه القضاة، وردنا من أحد القضاة مقال نشرناه في عدد آذار ١٩٨٢ في الصفحة ٩ هذا نصه:

القاضي اللبناني وميزان العدل

بقلم قاض لبناني
قرأت باعتراف المقال الرئيسي في مجلتكم الغراء بعنوان «القاضي اللبناني وميزان العدل» وقد تأكد لي أنه لا زال في هذا البلد من يتحلون بالجرأة ويقولون كلمة الحق. وإنه لفخر لصاحبة الجلالة الصحافة أن



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

مؤتمر النفط والغاز في جامعة الشرق الاوسط MEU

الكلمات عرضت لفرص العمل المنتظرة ودور الجامعات في تطوير القطاع



خطباء المؤتمر



الحضور الكثيف

استضافت جامعة الشرق الاوسط MEU في مقرها بالسببية برعاية وزير الطاقة والمياه ارثور نظريان مؤتمر النفط والغاز وذلك تعاوناً مع كلية ادارة الاعمال وشركة JHC للاستشارات.

مثل نظريان رئيس هيئة قطاع البترول في لبنان وسام الذهبي وحضره اعضاء في الهيئة ووزراء ونواب سابقون والعقيد حسن الخطيب من مكتب أمن الجامعات وممثلون عن الاحزاب السياسية اللبنانية وسفراء وقناصل وبعثات دبلوماسية وتجارية من الامم المتحدة وسفارات روسيا وتركيا والصين وايران وبلجيكا وكوريا الجنوبية والفلبين والاكادور وفاعليات اقتصادية.

وفي جلسة الافتتاح عرض الذهبي لواقع القطاع مسلطاً الضوء على المستجدات الاخيرة لقطاع البترول في لبنان واستعدادات الهيئة لبدء عملية التنقيب بعد تقديم الشركات المؤهلة عروضها للمزايدة.

ثم عرض رئيس وحدة الجيولوجيا والجيوفيزياء في الهيئة وسام شباط للخصائص الجيولوجية الناتجة عن دراسة وتحليل المسوحات الزلزالية الثنائية والثلاثية الابعاد في المياه البحرية اللبنانية.

وتطرق الخبير القانوني في شؤون النفط علي برو للصندوق السيادي من الناحية المالية والقانونية.

وفي جلسة اخرى انتقد وزير العمل السابق شربل نحاس السياسيين في لبنان وتحكمهم بخيرات البلاد، وبالتالي لا يتم تمرير ملف الاتفاقيهم وتتم عرقلة ملف بسبب خلافهم على الحصص كما يحصل في ملف النفايات.

اما الخبير الاقتصادي ايلي يشوعي فعبر عن اعتقاده ان لبنان لن يستفيد من قطاع النفط قبل ثماني سنوات، حيث من الممكن ان يكون نجم النفط قد خفت بينما كلمة الخبير الاقتصادي كمال حمدان عرضت لفرص العمل التي قد تتوفر مع عملية التنقيب والآثار المباشرة والمحصورة بالقطاع، في حين تطرق الخبير الاقتصادي نسيب غبريل لتجربة غانا في قطاع النفط.

اما الجلسة الاخيرة فسلط فيها عميد كلية الهندسة في الجامعة اليسوعية فادي جعارة، الضوء على دور ومسؤولية الجامعات في تطوير قطاع النفط بينما تطرق الخبير المالي حبيب مارون الى معنويات المستثمرين واسعار النفط في حين كانت مداخلة للاستاذ الجامعي حسن حمادة تحورت حول الاقتصاد العالمي وتأثيره على اسعار النفط، وعرض المصرفي غسان كتيلي للفرص المتاحة من خلال التداول الالكتروني، اما الاستراتيجي في اسواق البورصة العالمية جهاد الحكيم فتناول لعبة الاسعار والتوقعات المستقبلية لاسعار النفط حتى نهاية العام الحالي والمقبل.

لن تستسلم «السفير» بوجود قراء أحرار



طلال سلمان

رئيس تحرير جريدة السفير

الضجة التي أحدثتها خبر عزم الأستاذ طلال سلمان على وقف إصدار جريدة السفير اتسعت لتصل الى قرائها في أنحاء العالم العربي حيث تحرك الكثيرون من كتابها وقرائها والمتعلقين بها كصحيفة وطنية عربية مترنمة تعبر عن آرائهم بكل صراحة وموضوعية وليس بين أقلامها من يدس سموم التمرات الطائفية أو ينحاز الى حيتان المال والصفقات المشبوهة، تحرك حاملو

لواء الدفاع عن الحرية مطالبين طلال سلمان بالرجوع عن قراره مبدين استعدهم لمؤازرته في تأمين نفقات إصدارها إذا كان هذا هو السبب الوحيد لتوقفها.

وفي غير مقال رئيسي شرح صاحب السفير الأسباب التي حملته على اتخاذ قراره، وكان المقال الأول بعنوان «عن صحافة لبنان وأزمتها الوجودية» والمقال الثاني بعنوان «مقتلة الصحافة في وطن الأرز... والاشعاع».

وفي المقالين المؤثرين جداً ما يبرر لطلال سلمان ان يتخذ قراره متأثراً بحال الوهن بل العجز التي يعيشها الإعلام في لبنان، مكتوباً ومرثياً.. «.. والحالة السياسية العامة التي يعيشها العديد من الأقطار العربية والتي تراوح بين حروب الأخوة و«الحرب على الأخوة» ولقد «بات السلاح هو لغة الحوار بين الأشقاء».

ورأى طلال انه لم تعد هناك من أسواق للصحف اللبنانية: «وكانت أقطار الخليج، بشعبها ثم بالجاليات اللبنانية فيها، سوقاً لتوزيع المطبوعات اللبنانية والإعلان فيها، باعتبارها «صحافة العرب» قبل الاشتراكات والأعداد الإعلانية الخاصة التي كانت تشكل توسعة للسوق وتعزيزاً لمصادر الدخل المشروع، بعيداً عن «الشهرات» الملكية والأميرية.. مع الأخذ بالاعتبار ان هذه الأقطار قد أنشأت حكوماتها أو بعض الهيئات أو الأفراد المرضى عنهم صحفاً مقتدرة مادياً، ينفق أصحابها بلا حدود فيستقدمون الكفاءات والكادرات المهنية من لبنان ومصر اساساً ثم من سائر الأقطار العربية فضلاً عن أن الإعلان متوفر بكثير مما تتسع له صفحاتها التي كانت تتعاظم باستمرار».

لم يستسلم طلال سلمان رغم كل ما ذكره من أسباب، وكان يأمل بالعودة عن قراره اذ قال في مقاله الأول: «إن الوطن العربي بأقطاره جميعاً يكاد يخلو من صحافة تستحق اسمها. فالمؤسسات الصحافية عموماً تكاد تكون مسترتهة للحاكم، ملكاً كان أم أميراً أم رئيساً بأصوات مزورة وفرها القمع والرشوة واعتبرها مصدرراً لشريعته».

ولقد كان لبنان بصحافته الحرة - على اختلاف منابرها - شهادة جدارة لهذا النظام الفاسد المفسد، لا سيما إذا ما قورن بسائر الأنظمة العربية القائمة في ما بين المحيط والخليج.

ولن تستسلم الصحافة ولن تختفي طالما بقي في لبنان «رأي عام» يعلي صوته مناصراً للقضايا المحقة، فاضحاً الفاسدين ومستغلي الوظيفة العامة ونهايي المال العام.. وسيكون لنا كلام آخر قريباً.. فألى اللقاء».

وكان لطلال سلمان كلام آخر في العدد الذي صدر بعد العودة عن قرار التوقف.

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.




Quality
ISO 9001



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, libano-suisse@libano-suisse.com, www.libano-suisse.com 

مبادرة وفاء مميزة تستحق التقدير اطلاق بيت جورجيت وحنا رومانوس للاطفال ذوي الحاجات الخاصة



مبادرة واحدة قيّمة يأتيها اي انسان تثبت اصالته،
وإذا كانت المبادرة تجاه الوالدين تؤكد وفاءه.
بدأنا بهذه المقدمة بمناسبة اطلاق الصديق فادي
رومانوس رئيس شركة كاب CAPE لوساطة التأمين
وصاحب المشاريع الاجتماعية والخيرية العديدة،
مشروع بيت جورجيت وحنا رومانوس للاطفال ذوي
الحاجات الخاصة وذلك بعد ان اشترى البيت الذي كان
يملكه احمد الاسير في لبعاء لهذه الغاية النبيلة.
أقيم بهذه المناسبة احتفال برعاية البطيرك مار
بشاره بطرس الراعي وبحضور راعي ابرشية بيروت للموارنة المطران بولس مطر ومطران صيدا ودير القمر للروم الكاثوليك ايلي حداد وعدد كبير من
الشخصيات السياسية والنيابية والاجتماعية حيث يحفظون لصاحب المبادرة فادي رومانوس المحبة والتقدير.
وكانت كلمات مؤثرة ومعبرة للمطرانين حداد والاب بولس مطر ولآل رومانوس القاها فادي رومانوس مشيرا الى ان وصية والديه ابو مارون وام مارون
لا يساعد هو واخوته الفقراء والمعوزين وقال ان هذا البيت سيكون لكل الاطفال من جزيين وشرق صيدا وكل الجنوب.
- عدة لقطات من احتفال الوفاء في لبعاء -.

فندق السان جورج كما كان وكما هو اليوم



أودعنا أحد المدمنين على قراءة البيان والمطلع على خفايا وأسرار هذا البلد، بالصورتين المنشورتين هنا وهما تظهران فندق السان جورج التاريخي
الأجمل في الشرق الأوسط قبل انشاء شركة سوليدير وبعد انشائها، الصورة الأولى (الى اليمين) تظهر الفندق كجزيرة قائمة بنفسها لا يحاصرها أي عائق
والثانية تظهر الفندق وقد حاصرتة الحواجز الصخرية من كل صوب لتمنح رسو اليخوت فيه وتشوّه النظر منه واليه.



VITAL[®]

BECAUSE YOUR **HEALTH COUNTS**

Following its continuous efforts to better protect its customers and preserve their health, Cumberland launched "VITAL", a new Health Insurance Plan offering the most extensive coverage with innovative features and advanced benefits including:

- ✓ International Medical Insurance Coverage
- ✓ Pan Arablan Coverage
- ✓ Pre-confirmed Renewal
- ✓ Full Maternity care
- ✓ Comprehensive coverage including:
 - Prosthesis
 - Psychiatric cases
 - Rehabilitation
 - Free cover for new born babies
 - Congenital cases

For more information on how to apply, please contact your insurance agent.



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

.....Insuring **One Client at a Time**

Cumberland Building - 3rd Floor Dbayah Highway

P.O. Box 90-554 Jdeidet El Mejn - Lebanon

Tel: +961 4 403888 - Fax: +961 4 403888

www.cumberland.com.lb info@cumberland.com.lb

القضاء الاميركي اثبت نظافة ملفه

التهاني تتواصل ببراءة مرعي ابو مرعي



عندما كتبنا في عدد سابق عن اتهام رجل الاعمال مرعي ابو مرعي من قبل السلطات الاميركية بتبييض الاموال، شككنا بالخبر وقلنا ان الرجل مليء وله عدة شركات فاعلة اي انه بغنى عن التورط في مثل هذه العمليات، وذكرنا بأنه اوكل الى مكتب محامين لإزالة هذه التهمة عنه وعن شركاته.

وبالفعل تمكن مرعي ابو مرعي ان يستحصل على قرار قضائي اميركي من محكمة ولاية فرجينيا يقضي بتبرئته مع شركاته وعائلته مما نسب اليه استنادا الى التحقيق المطول والموسع الذي قامت به الاجهزة المختصة بمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب في الولايات المتحدة، وقد اغلق الملف وسمح بإعطاء افادة لوكيل ابو مرعي بهذه البراءة الشاملة له ولشركاته ولعائلته. وقد جرى ابلاغ مكتب مراقبة الاصول الخارجية في وزارة الخزانة الاميركية OFAC بحكم البراءة.

نذكر ان مرعي ابو مرعي لم يخضع لاية غرامة مالية لتسوية قضيته كما حصل مع من تم اغلاق ملفاتهم سابقا مثل المسؤولين في البنك اللبناني الكندي الذين خسروا مصرفهم وتكبدوا غرامات مالية كبيرة.

وعندما عرف اصدقاء ابو مرعي في لبنان وحيث له معارفه الكثر، اقيمت حفلات تكريمية له، كما تلقى التهاني من كبار المسؤولين اللبنانيين السياسيين والاداريين والعسكريين.

دراسة لوحة الابحاث في بنك الاعتماد اللبناني حول تداعيات انخفاض اسعار النفط

فاتورة دعم الكهرباء في لبنان تراجعت ٨٠٠ مليون دولار اميركي الا ان قدرة اللبنانيين العاملين في الخارج تراجعت ايضا

اللبناني حول التداعيات المرتقبة في لبنان خلال العام الحالي والعام ٢٠١٧.

«وبحسب توقعات وحدة الابحاث الاقتصادية في بنك الاعتماد اللبناني والتي ارتكزت فقط على التغيرات المرتقبة في اسعار النفط خلال الفترة القادمة، قد يستطيع لبنان ان يسجل وفرأ ب ٢,١١ مليار دولار اميركي خلال العام ٢٠١٦ و ١,٤٩ مليار دولار اميركي خلال العام ٢٠١٧ في فاتورة استيراده مقارنة بأرقام العام ٢٠١٤. بالإضافة الى ذلك، تتوقع وحدة الابحاث ان يبقى معدل تضخم الاسعار في لبنان سلبيا عند ١,١٥ بالمئة في العام ٢٠١٦ قبل ان يعود ويرتفع الى ١,٦٦ في المئة في العام ٢٠١٧ وذلك استنادا الى توقعات تطور اسعار النفط بحسب ادارة معلومات الطاقة الاميركية، والتي تتمحور حول متوسط سعر ٣٧,٥٩ دولاراً اميركياً لبرميل النفط في العام ٢٠١٦ و ٥٠,٠٠ دولاراً اميركياً في العام ٢٠١٧.



نشرت وحدة الابحاث الاقتصادية في بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS دراسة حول التداعيات التي نجمت عن انخفاض اسعار النفط في العالم. واذ اظهرت الدراسة ان لبنان بكونه دولة مستوردة للنفط قد استفاد من التراجع حيث تقلصت قيمة الدعم الذي تقدمه الحكومة لمصلحة كهرباء لبنان ووفرت على الخزينة اللبنانية ٨٠٠ مليون دولار اميركي، كما انعكست ايجابا على اسعار الاستهلاك في لبنان. اوضحت دائرة الابحاث في بنك الاعتماد اللبناني انه كانت لانخفاض اسعار النفط آثار سلبية، تمثلت بتناقص قدرة اللبنانيين العاملين في الخارج على تحويل الاموال الى لبنان وتدنت قيمة تلك الأموال من ٧,٩ مليارات دولار اميركي سنة ٢٠١٢ الى ٦,٧ مليارات دولار اميركي سنة ٢٠١٥.

وفي ما يأتي ننشر موجزا عن توقعات وحدة الابحاث في بنك الاعتماد

الضرائب على اصحاب الدخل المحدود تشكل ٨٠ في المئة وعلى اصحاب الثروات ٢٠ في المئة

المصارف والتجارة والصناعة والخدمات والمهن الحرة تشكل ٦ في المئة من اجمالي ايرادات الموازنة العامة، علما ان هؤلاء يملكون حوالي ٩٠ في المئة من الدخل والثروة الوطنية.

واقترح صالح «مكافحة التهرب الضريبي بكل اشكاله القانونية وغير القانونية واعتماد نظام ضريبي جديد يقوم على الضريبة العامة على الدخل والضرائب التصاعدية على الفوائد والرسوم العقارية والقيمة المضافة والاتصالات تراوح بين ٥ في المئة على اصحاب المداخيل المحدودة وتصل الى ٢٠ في المئة على اصحاب الثروة والمداخيل المرتفعة».

اعتبر المدير السابق للمحاسبة العامة في وزارة المال النقيب السابق لخبراء المحاسبة امين صالح في محاضرة له عن «انهيار العدالة الضريبية في لبنان» «ان الضرائب والرسوم التي يدفعها الفقراء واصحاب الدخل المحدود تشكل ٨٠ في المئة من ايرادات الموازنة، بينما لا يدفع اصحاب الثروات والمداخيل العالية سوى ٢٠ في المئة فقط، وهذا الامر يطيح بالعدالة الضريبية والاجتماعية ويؤدي الى زيادة الفوارق بين طبقات وفئات المجتمع».

واشار الى ان ضرائب الدخل على اصحاب الرساميل المستثمرة في



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



الوضع الإقتصادي كما يراه نسيب غبريل الطلب على الدولار سببه اقتصادي



بغياب دوائر الإحصاءات المالية والمصرفية في لبنان، تحول رئيس قسم البحوث والتحليل الإقتصادية في مجموعة بنك بيلوس نسيب غبريل الى مرجع لكل خبير مالي ووسيلة اعلامية حيث لا يمر أي أسبوع بدون ان يكون لهذا الخبير الدقيق جداً في جمع المعلومات والتحليل المالية والإقتصادية أي تعليق أو انتقاد في وسائل الإعلام.

في الشهر الماضي رأى غبريل حصول تراجع في التعاون بين النظام الخاص اللبناني ونظيره الخليجي وبصورة خاصة مع المملكة العربية السعودية. واذ اعتبر غبريل الوضع النقدي والمصرفي سليمين ولا ضغوط على سعر صرف الليرة، رأى ان اللجوء الى ابدال الليرة بالدولار في بداية الشهر الماضي كان لأسباب تجارية، لافتاً الى حجم ودائع القطاع الخاص الذي وصل الى ١٥٢ مليار دولار في بداية العام ٢٠١٦ وهذا يساوي ثلاثة أضعاف حجم القطاع الإقتصادي. وبالأرقام يقول غبريل ان عدد السياح الخليجين تراجع بنسبة ٢٠ في المئة من مجموع السياح الوافدين الى لبنان عام ٢٠٠٩، بينما شكل الوافدون من السعودية والإمارات العربية وقطر ٣٩٪ من الانفاق السياحي في سنة ٢٠١٥. وتعتبر هذه الدول إضافة الى الولايات المتحدة الأميركية مصدر ٦٥ في المئة من تحويلات المغتربين الى لبنان والتي تبلغ ٧,٢ مليارات دولار سنوياً. وقدر غبريل حجم الاستثمارات الخليجية المباشرة في المشاريع في لبنان بين ٢٠٠٣ و٢٠١٥ بـ ١١,٢ مليار دولار من مختلف القطاعات منها ١,٨٤٠ مليار دولار استثمارات سعودية. وكما في كل تصريح له يشير غبريل الى ضرورة تطوير البنى التحتية ومعالجة تأزم الوضع السياسي المحلي.

الوزيرة شبطيني تدعو القضاء لاعلان حالة طوارئ استثنائية لوضع الامور في نصابها



اعتبرت وزيرة المهجرين ووزيرة العدل بالوكالة أليس شبطيني ان الفساد علة العلل في واقعنا الحاضر على كل المستويات، واعلنت انها ستحاول من موقعها الجديد وعند تكليفها رسمياً وضمن الامكانات المتاحة في هذه الوزارة العمل على تفعيل القضاء ووضع حد لهذه الآفة التي اصبحت مهنة لأصحاب النفوذ بانت تشكل عقبة ومعرقلاً للمشاريع التي تسيّر امور الدولة والمواطنين. وشددت شبطيني على انه بات من الضروري على القضاء وبالتكامل مع مجلس القضاء الاعلى ان يعلن حال طوارئ استثنائية لوضع الامور في نصابها وتخليص الناس من براثن هذه الطبقة المتحكمة بالشاردة والواردة والمعطلة للدورة الاقتصادية وعلى رأسها الوضع المعيشي المزري للسواد الاعظم من شعبنا ومن كل الطوائف.

لجنة المال: العقود مع «سوكلين» باطلة بطلاناً مطلقاً

وتقع في غير موقعها القانوني!؟

أكدت لجنة المال والموازنة النيابية تورط الحكومات السابقة بملف «سوكلين»، حيث كانت تصر في كل مرة على تجديد العقد من دون تعديل، متغاضية عن الملاحظات التي كان يقدمها مجلس الإنماء والإعمار عن هدر وصل الى ٣٦ في المئة في عقود الطمر والمعالجة، تضاف الى تخطي الحكومات لقرار صادر عن ديوان المحاسبة في ٣٠ آذار ١٩٩٩ يؤكد ان العقود التي سبق ان وقعت مع «سوكلين» باطلة بطلاناً مطلقاً وتقع في غير موقعها القانوني.

فندق فينيسيا يغرق في الديون المصرفية

حذار حذف أجمل وأكبر فندق في لبنان



نشرت وسائل الإعلام خبراً يفيد بأن فندق فينيسيا الأشهر والأكبر في لبنان حالياً، مُعرض للإفلاس حيث يغرق بديون مصرفية تزيد على ٢٠٠ مليون دولار.

وليس غريباً على الناس ان يسمعوها بمثل هذا الخبر في ظل أوضاع البلاد الحالية ومقاطعة الخليجيين للبنان حيث كانوا يفضلون دائماً النزول في فندق فينيسيا المحاط بسلسلة مطاعم وملاهي توفر لركاب الفندق الاستمتاع والتسليّة والترفيه فيها.

تملك الفندق شركة الفنادق اللبنانية الكبرى التي تضم ورثة المرحوم نجيب صالح (مازن ومروان) وأولادهما آل كاراغولا وبعض كبار رجال الأعمال الذين يتعاطون الشأن السياسي وبنك عوده. يبلغ رأسمال الفندق ما يوازي ١٠٠ مليون دولار.

وتجدر الإشارة الى ان مالكي فينيسيا من آل صالحه يملكون غالبية أسهم فندق فاندوم الفخم القريب من فندق فينيسيا والذي يقصده الأوروبيون بصورة خاصة. وهذا الفندق مدين لأحد المصارف بمبلغ كبير تحول الأزمة الخانقة دون تسديده كما ذكرت إحدى وسائل الإعلام.

ميشال أبي رميا رئيساً لنقابة تجار

ومستوردي المشروبات الروحية

انتخبت الهيئة العامة لنقابة تجار ومستوردي المشروبات الروحية في فندق ريجنسي بالاس - أدمأ أربعة أعضاء جدد بإشراف ممثل وزارة العمل نبيل اسبر، هم السادة ميشال أبي رميا، شربل روكز، جورج جحا وسيمون كرم.

وبعدها تم توزيع المناصب على الشكل الآتي: ميشال أبي رميا رئيساً للنقابة، هشام محمود نائباً للرئيس، توفيق جونيور شهوان أميناً للسر، شربل روكز أميناً للصندوق، والسادة غاندي نصار، بسام أبو سلمان، جورج جحا وسيمون كرم مستشارين.

صحها

نحن في شركة التأمين العربية نضع العميل في قلب كل ما نقوم به، بتطوير الحلول المناسبة لجعلها أكثر ملاءمة لنمط حياته المتطور. من خلال فهم احتياجاتك وتطلعاتك الخاصة، نحن نقوم بتحديد وتوصية أفضل برنامج تأميني ليناسبك،

عندما تنقلب الأمور رأساً على عقب
نحمي نمط حياتك... ببساطة



المركز الرئيسي: شارع فينيقيا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد ٢١٧٢ - بيروت - لبنان
هاتف: ٣٦٣٦١١ | ٩١١١٣٦٦١٠ + | خليوي: ٣١٤٣٥٠ +٩٦١ | فاكس: ٣٦٦٥٩ +٩٦١١
arabia@arabiainsurance.com | www.arabiainsurance.com

مركز الإتصال ١٣٧٦ ٦٧٣

لبنان | الكويت | البحرين | قطر | الإمارات العربية المتحدة | عُمان
السعودية | سورية | الأردن

شركة التأمين العربية ش.م.ل - رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل ٥١,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. - سجل محكمة التجارة ١٨٨٩
سجل هيئات الضمان ٢، تاريخ ١٩٥٦/٩/١١ - هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤ - الرقم المالي: ٤٩٧٦

عندما يجهد القضاة لجلاء الحقيقة في دعاوى الأمور المستعجلة اعذار تغلف بمواد قانونية تتسبب بتأخر صدور الأحكام

سنوات لا سيّما اذا جرى خلال النظر في الدعوى تشكيلات قضائية أو تنحي القاضي عن النظر في الدعوى.
وفي بحثنا عن مصير مثل هذه الدعاوى، وقع في يدنا حكم صادر عن قاضي الأمور المستعجلة المنتدب في جبيل رانيا رحمة وهو مؤلف من ١١ صفحة مسندة الى جملة مواد قانونية واضحة جداً. ولا شك في ان الوصول اليها تطلب جهداً طويلاً من الرئيسة التي أصدرت الحكم.
ونعرض هنا ما جاء في حيثيات الحكم بدون الدخول في موضوع الدعوى، ووصولاً الى خلاصة الحكم:

طلب الاستئثار يمسى بدون موضوع فيقتضي رده،

في الاختصاص

حيث ان المدعى عليهم والمقرر ادخاله يطلبون رد الدعوى لعدم توافر شرطي اختصاص قاضي الأمور المستعجلة وهما العجلة وعدم التصدي للأساس،
وحيث ان الدعوى الراهنة ترمي الى اخلاء المدعى عليهم والمقرر ادخاله من العقار وهي مسندة الى أحكام الفقرة الثانية من المادة ٥٧٩ م.م. والتي أولت قاضي الأمور المستعجلة صلاحية اتخاذ التدابير الآيلة الى إزالة التعدي الواضح عن الحقوق والأوضاع المشروعة،

وحيث انه في الدعاوى المسندة الى الفقرة المشار اليها أعلاه لا يبحث في مدى توافر عنصر العجلة لأن التعدي يستوجب حكماً اتخاذ التدابير المستعجل الآيل الى رفعه وكذلك لا يبحث في شرط عدم التصدي للأساس لأنه في هذه الحالة ينبغي تركيز البحث على وضوح التعدي كشرط وحيد لتطبيق الفقرة المذكورة مما يقتضي معه رد ادعاءات المدعى عليهم والمقرر ادخالهم المخالفة،

يحكم:

- ١- بقبول طلب الادخال شكلاً،
- ٢- بقبول الطلب الإضافي شكلاً،
- ٣- برد الدفع بسبق الادعاء لعدم قانونيته،
- ٤- برد طلبات الاستئثار لعدم قانونيتها،
- ٥- بالزام المدعى عليهم والمقرر ادخاله بإخلاء العقار /١٨٣/ قرطوبون وتسليم المدعية المشروع السياحي المستثمر فيه بجميع عناصره فوراً ودون مهلة،
- ٦- برد طلب فرض الغرامة الإكراهية لانتفاء المبرر،
- ٧- برد طلب إعطاء الحكم صيغة النفاذ على الأصل لانتفاء المبرر،
- ٨- برد طلبات حفظ الحقوق،
- ٩- برد الطلبات الزائدة أو المخالفة،
- ١٠- بتضمين المدعى عليهم والمقرر ادخاله الرسوم والنفقات كافة،
- حكماً معجل التنفيذ صدر وأهم علناً في جبيل بتاريخ ٢٠١٥/٦/١٥.

القاضي رانيا رحمة

البيان الاقتصادية - العدد ٥٣٣ - نيسان (ابريل) ٢٠١٦

يواجه قضاة أمور العجلة بصورة دائمة دعاوى من قبل متقاضين يحاولون مخالفة بنود الاتفاقيات التي تكون موقعة منهم لاستثمار مؤسسة تجارية أو سياحية تعود عليهم بأرباح كبيرة يستصعبون التخلي عنها عند استحقاق موعد إعادة تسليم المؤسسة لمن أعطاهم حق استثمارها لمدة محددة، فيعمدون الى اختلاق «الأعذار القانونية» لإدخال وكلائهم القانونيين بجدل مع محامي الخصم وإحراج القضاة لتوسيع دراستهم لملف الدعوى بغية الوصول الى قناعة تريح ضمائرهم عند إصدار الأحكام. ومن الطبيعي في مثل هذه الحالة ان يتطلب الوصول الى حكم عادل عدة

بناء عليه

في الطلب الإضافي

حيث بمقتضى المادة ٣١ م.م. للمدعي ان يتقدم بطلبات طارئة ترمي الى تصحيح الطلب الأصلي أو اكماله أو تعديل موضوعه أو سببه، وانه يشترط لقبول الطلب الطارئ بحسب ما نصت عليه المادة ٣٠ من نفس القانون ان يكون متلازماً مع الطلب الأصلي وان لا يخرج أمر النظر فيه عن الاختصاص الوظيفي أو النوعي للمحكمة،

وحيث ان المدعية قدمت طلباً إضافياً يرمي الى إلزام المدعى عليهم والمقرر ادخاله بإخلاء العقار /١٨٣/ قرطوبون للتعدي الواضح على حقوقها واستطراداً للحكم وفقاً للطلب الأصلي واتخاذ التدبير المؤقت بتعيين حارس قضائي على المشروع السياحي المستثمر في العقار المذكور،

وحيث ان الطلب الإضافي هو متلازم مع الطلب الأصلي اذ ان الحل الذي قد يقرر لأحدهما من شأنه التأثير على الحل الواجب إعطاؤه للآخر، وان اختصاص النظر فيه لا يخرج عن الاختصاص الوظيفي والنوعي لهذه المحكمة فيقتضي قبوله شكلاً ورد كافة ادعاءات المدعى عليهم والمقرر ادخاله المخالفة،

في سبق الادعاء

حيث ان المقرر ادخاله يطلب رد الدعوى الراهنة الرامية بعد تعديل المطالب فيها الى اخلائه والمدعى عليهم من العقار /١٨٣/ قرطوبون شكلاً لسبق الادعاء لأنه سبق للجهة المدعية ان تقدمت بدعوى تتعلق بنفس الموضوع وبوجه نفس الخصوم أمام قاضي الأمور المستعجلة في جبيل تسجلت تحت الرقم ٢٠١٥/٦/٦٠٠ وهي سابقة لتاريخ تقديم طلب الإخلاء الإضافي في الدعوى الراهنة.

وحيث بمقتضى المادة ٥٤ م.م. يتوافر الدفع بسبق الادعاء عندما تقام الدعوى نفسها أمام محكمتين مختلفتين كلتاهما مختصتان بنظرها ويجب على المحكمة التي أدلى أمامها بسبق الادعاء مع الدعوى المقامة سابقاً لدى محكمة أخرى ان ترفع يدها عن الدعوى وتحيلها الى هذه المحكمة وفق ما جاء في المادة ٥٦ من نفس القانون،

وحيث يستنتج من نص المادتين الآنفتي الذكر ان سبق الادعاء يفترض ان تكون الدعوى ذاتها عالقة أمام محكمتين مختلفتين،

وحيث بالعودة الى وقائع الدعوى الراهنة يتبين ان الدعوى المقامة سابقاً ليست عالقة أمام المحكمة بل اقترنت بقرار نهائي قضى بتدوين رجوع المدعية عن الدعوى وتضمينها النفقات، الأمر الذي يجعل من شروط سبق الادعاء غير متوافرة في الحالة الراهنة فيقتضي رد الدفع بسبق الادعاء لعدم قانونيته،

في طلبات الاستئثار

حيث ان المدعى عليها طلبت استئثار البت بالدعوى الراهنة لحين انتهاء دعوى المحاسبة المقدمة من أفراد الجهة المدعى عليها والمطلوب ادخاله بوجه المدعية والعالقة أمام الغرفة الابتدائية في المتن،

وحيث ان المقرر ادخاله طلب بدوره استئثار البت بها لحين انتهاء دعوى الاجارات العالقة أمام القاضي المنفرد المدني في جبيل،

وحيث ان الأحكام الصادرة عن قضاء العجلة لا تتمتع بحجية القضية المحكوم بها في أساس النزاع وبالتالي فإن النتيجة التي سوف تقترن بها هذه الدعوى ليس من شأنها التأثير على الدعوى العالقة أمام محكمة الأساس، هذا من جهة،

وحيث انه من جهة ثانية فإنه يستنتج بالمفهوم العكسي لنص المادة ٥٨١ م.م. A CONTRARIO ان وجود دعوى أساس عالقة أمام محكمة الدرجة الأولى لا يحول دون اتخاذ قاضي الأمور المستعجلة التدابير المستعجلة في المواد المدنية والتجارية دون التصدي لأصل الحق، وبالتالي فإن مجرد تقديم دعاوى من المدعى عليهم والمقرر ادخاله أمام الغرفة الابتدائية لا يحول دون اتخاذ التدابير من قبل قضاء العجلة، فيقتضي بالتالي رد طلب الاستئثار لعدم وجود ما يبرره قانوناً،

وحيث ان المقرر ادخاله طلب أيضاً استئثار البت بالدعوى الراهنة لحين صدور حكم مبرم في دعوى الإخلاء العالقة أمام قاضي الأمور المستعجلة تحت الرقم ٢٠١٥/٦/٦٠٠،

وحيث وطالما ان الدعوى المذكورة اقترنت بقرار نهائي قضى بتدوين رجوع الجهة المدعية عنها فإن



Protect their future. Insure.

They are your pride and joy.

With AL MASHREK insurance & reinsurance SAL Individual Schooling Plan, you can make sure that unlike other parents your dreams for your children will become a reality. Guarantee their education in an unfortunate event. You would want to make sure that your education plans for your children will still be fulfilled.

For more information regarding protecting the future of your children with our Individual Schooling Plan, 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

www.almashrek.com.lb



مؤتمر صحفي حاشد للدفاع عن المستأجرين المحامي أديب زخور يناشد المسؤولين بتبني طرح الرئيس بري



حضور كثيف للجان المستأجرين



المحامي أديب زخور يلقي البيان

دون أي ضوابط والذي أساء في الكثير من الأحيان الى المواطنين نتيجة التنفيذ الخاطئ للكشف وعدم ابصاح للمواطنين حقوقهم، خاصة بعدم إعادة نشر القانون ضمن المهلة القانونية، كما وعدم إعادة نشره بعد إبطاله مما يجعله عديم الوجود حيث يتوجب اعلام المواطنين خطياً بحقوقهم.

وبعد ان عدّد المخالفات التي حصلت خلال تنفيذ القانون بشكل فوضوي وغير خاضع لأية رقابة قضائية أو معايير دستورية ناشد رئيس مجلس الوزراء **تمام سلام** ورئيس المجلس النيابي الأستاذ **نبيه بري** بإعلان حالة طوارئ قضائية وإعطاء التوجيهات بالترتيب بتطبيق القانون وبما فيها الكشف من الخبراء على بيوت المواطنين بعد إبطال الفقرة واللجنة التي يعملون تحت إشرافها، وإدراج مشروع قانون واضح ومحدد على جدول أعمال المجلس النيابي بوقف تنفيذ القانون لحين الانتهاء من درس قانون إجراءات عادل للطرفين وفق توصيات ومقررات المجلس الدستوري، وان الرأي الجامع للمستأجرين وممثلهم هو تبني مشروع وطرح الرئيس بري ببيع أو شراء المأجور لقاء المحافظة على حق التعويض وأي حديث عن تمرير التعديلات الصورية في المجلس النيابي هو هرطقة قانونية يؤدي الى كوارث انسانية نظراً لصورية التعديلات ومهزلتها على كافة الصعد القانونية وغير المطابقة لأرض الواقع وللقانون ولتوصيات ومقررات المجلس الدستوري.

تزداد حركة المستأجرين قوة واتساعاً مع تنفيذ بعض المحاكم لقانون الإجراءات الجديد المبثور قانونياً بنظر تجمّع المحامين للطعن والتعديل في هذا القانون، وذلك بقيام لجان الدفاع عن المستأجرين بإعداد تظاهرات من مختلف المناطق للمطالبة بوقف تنفيذ القانون الجديد لأسباب عدة ذكرها رئيس التجمع المحامي **أديب زخور** في المؤتمر الصحفي الذي عقده في نادي الصحافة قبيل قيام المظاهرات في فرن الشباك وعين الرمانة والأشرفية وبادارو والجوار..

وجاء في البيان الذي ألقاه **زخور** بحضور حشد من المحامين والإعلاميين والمستأجرين: ان الأسباب التي دعا فيها التجمع الى انعقاد هذا المؤتمر الصحفي، جاءت نتيجة للتطبيق الخاطئ لقانون الإجراءات بعد الطعن به في المجلس الدستوري وابطال مواد رئيسية فيه، وأدى الى ضياع حقوق المواطنين وادخالهم في نزاعات قضائية ومصاريف لا طائل منها وخارج قدرتهم المالية، والى كوارث ومأس اجتماعية عديدة بين الشعب اللبناني وفي كل بيت وعائلة، ونتيجة لهذه الأوضاع ولتنفيذ قانون غير قابل للتطبيق، صدرت أحكام وآراء متضاربة ومتناقضة من محكمة الى أخرى في موضوع الاسترداد للضرورة العائلية والهدم، وأدى الى ضياع الحقوق، وزاد في المخالفات الدستورية والقانونية تعيين الخبراء والكشف على بيوت المواطنين

وجوه غابت

مارون حداد رحل بصمت



نعت جمعية الاعلاميين الاقتصاديين احد مؤسسيها وعضو هيئتها الادارية الحالية، الزميل **مارون حداد** الذي توفي بعد معاناة مع المرض.

تعاونت البيان في بداية صدورهما مع الزميل **مارون** فكان يكتب فيها بعض تحقيقاته الاقتصادية مستعيناً بأصحاب الاختصاص والارقام مما كان يؤكد على جدية عمله وايمانه بالمهنة التي اختارها بعد تقاعده من وظيفته الاولى في وزارة البرق والبريد.

الزميل **جوزف فرح** المسؤول عن الصفحة الاقتصادية في الزميلة الديار والذي كانت تربطه علاقة ود واحترام مع **مارون حداد** كتب الكلمة المؤثرة التالية:

لم اكن اعلم ان الموت يعيش معنا وينقض علينا عندما يحسّ بوهن جسدنا امام متاعب الحياة، او يشعر ان حياتنا قاربت الى الافول، لم اكن اعلم ان الموت كم هو قريب منا ينتظر ساعة الصفر عندما تحين، او يزورنا على حين غفلة دون دراية منا ولو اننا نشعر كأنه امامنا في كل لحظة او مرحلة من حياتنا خصوصاً في دولة يشعر فيها المواطن بأنه متروك لقدره.

مارون حداد، الذي كان حتى الامس القريب، يعيش الحياة ويمتني لو كان النهار اكثر من ٢٤ ساعة، امتهن الصحافة المكتوبة فأثقتها وأثقتنا لعبتها حتى اصبحت الكلمات مطواعة بيديه حتى انه بدقائق معدودة يكتب مقالا جاذبا او تحقيقا اقتصاديا ملؤه الحياة رغم الارقام المبعثرة التي كانت حجر الاساس في كتاباته.

صحيح انه امتهن الصحافة الاقتصادية، لكنه كان ميالا اكثر الى الصحافة الفكاهية التي تقرب القارئ ولا تبعده وتشغفه بأخبار يتوق اليها في هذا الزمن الرديء.

مارون حداد رحل عنا في غفلة منا، لان الموت يتربص بكل واحد منا، وهذه سُنّة الحياة، لكن برحيل الاحبة والزملاء تبقى الحرقه في القلوب، خصوصا على زميل كان يحب الآخرين، وعلى كلمات ستفتقد مطواعها وعلى انسان احب الحياة حتى الرمق الاخير.

من المؤسف ان تتحول مهنة البحث عن المتاعب في لبنان الى مهنة اصبح الموت يتلاعب بها.



مِين بَعُوْضَلِك؟
إِبْن عَمِّكَ الْبِرَازِيلِي؟



INSURANCE

صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb

Ministry of Economy Register 159.

سياحة!

سيحمد ربه لاحقا عندما يعلم ان هذا الشاطئ ملوث بمياه الصرف الصحي ومخلفات المعامل والمصانع والنفايات...

اما الطبيعة الخضراء الجميلة التي تغنى بها الشعراء وكل من زار لبنان، واستقطبت السياح والزائرين والمصطافين، فأضحت اليوم مهددة بالاندثار. فالقورة العمرانية الفوضوية تقضم جبال لبنان الخضراء على قدم وساق من دون اي مخطط توجيهي بيئي ومستدام، ناهيك عن الحرائق التي اصبحت زائرا سنويا وتحديدا في فصل الصيف حيث تقضي على الآلاف من الهكتارات في المناطق الحرجية، ولا ننسى المطامر العشوائية التي تشوه بشكل ممنهج الوديان والانهر وتهدد الينابيع والمياه الجوفية.

والله وحده يعلم مدى الاضرار التي لحقت بالطبيعة اللبنانية نتيجة أزمة النفايات الاخيرة التي ضربت معظم المناطق اللبنانية واستمرت لأكثر من ثمانية اشهر!

اما المطبخ اللبناني الشهير بأطباقه فلم يسلم ايضا من التلوث الذي اصاب معظم المنتجات الغذائية، وكان آخرها مادة القمح، انه انهيار اخلاقي عام وانعدام ضمير في ظل تحكم المافيات المحمية من كبار النافذين!

ولا يمكننا ايضا ان نغفل مشكلة ازدحام السير الخانقة التي ما تزال مستعصية عن الحل. فبأي سياحة نلحم واي سائح مستعد ان يمضي ساعات عدة عالقا في سيارة الأجرة للخروج من العاصمة او الدخول اليها!

هل من الممكن ان نتخيل سائحا عرف بهذه المعوقات يقرر تمضية اجازته في لبنان في ظل هذا الواقع المؤلم!

ان الحلول لهذا الواقع موجودة وسهلة وليست بحاجة الى اموال طائلة كما يحلو للمسؤولين ان يوهموننا، انها بحاجة الى عقل رزين وقرار صائب! فمشاريع الاستنهاض السياحي يمكن تنفيذها على طريقة الـ BOT. فالارباح مضمونة ضمن خطط مدروسة وشفافة ونظيفة، فهي لا تكلف خزينة الدولة قرشا واحدا، نعم هناك العديد من الشواطئ الجميلة الجاهزة للتنظيم والاستثمار، ومن الربوع اللبنانية الخضراء المؤهلة لاستقبال محبي التخييم والطبيعة، ومن المناطق الأثرية الجاهزة لتكون على خريطة الزيارات الثقافية، واخيرا وليس آخرا من القرى الصغيرة الجميلة لتكون مقصدا للسياح على مدار السنة.

بجملة مختصرة مفيدة واحدة: هناك الكثير من الفرص لاستعادة السياحة عافيتها في لبنان، طبعا ضمن حد أدنى من الاستقرار الأمني والسياسي في هذا البلد، ومنع وصول لهيب الحرب المشتعلة في المنطقة اليه. ■



بقلم المهندس زياد زخور

ذاع صيت لبنان كبلد سياحي منذ بدايات القرن الماضي، فهو بلد جميل لديه من المقومات السياحية المتميزة ما يؤهله لأن يكون مقصدا سياحيا للمواطنين العرب والأجانب. فالبلد «كان» يتمتع ببنية سياحية عامرة جعلته علامة فارقة على الخريطة السياحية في المنطقة العربية! طبيعة خضراء، ينابيع مياه عذبة، جبال جذابة، طقس معتدل صيفا شتاء، مراكز اصطياف وتزلج، منتجعات بحرية، ومطبخ لبناني مشهور بأطباقه التقليدية وامتيازته بتقديم أطباق خاصة ببلدان من الشرق والغرب. فالشعب اللبناني مضياف ومعروف بكرمه وجهوزيته لاستقبال السياح.

نعم لبنان «كان» يملك كل ما هو مطلوب ليكون

بلدا سياحيا بامتياز. وبالفعل عرف لبنان عصرا سياحيا ذهبيا خلال الستينات من القرن الماضي، فكان قبلة للسياح من مختلف البلدان القريبة والبعيدة، فكنا نراهم في مدنه وبلداته وقراه يتمتعون بشواطئه النظيفة وجباله الوافرة ومواقعه الطبيعية وآثاره التاريخية القديمة.

نعم كانت السياحة هي القطاع الاهم الذي يغذي الخزينة اللبنانية بأكثر من ٢٠ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي قبل اندلاع الحرب التي سميت زورا حربا اهلية في العام ١٩٧٥. هذه الحرب القذرة التي قتلت البشر ودمرت الحجر، قضت على المقومات السياحية للبلد.

بعد العام ١٩٩٠ وعودة الامن والاستقرار، اخذ القطاع السياحي يستعيد عافيته ولو بصورة بطيئة، لكنه لم يصل الى المستوى الذي كان عليه ولم يتمكن من استعادة أمجاد السنوات السياحية الماضية، لانه لم يعد المحطة الأساسية على الخارطة السياحية، فبلدان عدة في المنطقة سبقتنا بأشواط، فبقيت السياحة اللبنانية سياحة هواة لا احتراف! سياحة تجذب نوعا معيناً ومحدوداً من السياح وليس انواع كل السياح!

علينا ان نتوجه صوب قبرص او مصر او تركيا لنرى الفرق الشاسع بين خططنا السياحية وخطط جيراننا! فالفوضى ضاربة أطنابها في المجتمع اللبناني الذي ما عادت تنطبق عليه صفة «المضياف» تماما.

يكفي ان تطأ قدم السائح باحة الوصول في مطار رفيق الحريري حتى يفاجأ بسائقي التاكسي يتزاحمون لاصطياده. تصوروا شعور هذا السائح في ظل هذا الهرج والمرج، وكيف لا يشك بكل ما يسمع ويلجأ الى اخذ الحيطه والحذر خوفا من الوقوع في شبك الاحتيال! وترتسم علامات الاستغراب على وجهه عندما يعلم بأن معظم الشاطئ اللبناني مغلق في وجهه بفعل سيطرة النافذين عليه، فلا يستطيع ولوجه دون ان يدفع «خوة حرزانة» لمستثمره! لكنه

MEDGULF



THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L

يضيء عليك

إذا السماء

تلبّدت، إستقبلها ببسمه

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

اللقاء الشهري الدوري بين حاكم مصرف لبنان وجمعية المصارف الحاكم سلامه: مصرف لبنان لا يتدخل في سوق السندات

ميزانيتها ونموذج أعمالها من توجه متزايد باتجاه اسواقها المحلية والى تقليص وجودها الخارجي.

زيارته الى لندن

واعلم الحاكم سلامه المشاركين في اللقاء ان زيارته الى العاصمة البريطانية للقاء حاكم البنك المركزي الانكليزي كانت مثمرة وقد تمنى عليه الاستمرار في دعم تعامل المصارف اللبنانية مع المصارف الانكليزية وانه سيتابع ذلك بلقاءات اضافية مع عدد من محافظي الدول الاوروبية الاخرى اذ يبقى من المهم جدا استمرار وتطوير علاقات المراسلة تقوية للمصارف اللبنانية وانه على المصارف الاستمرار في مضاعفة الالتزام الواضح بمكافحة تبيض الاموال وتمويل الارهاب ومعرفة العملاء.

طريبه يوضح

وفي ما خص سوق القطع اوضح رئيس جمعية المصارف د. جوزف طريبه ان السوق عادت بسرعة للعمل بشكل طبيعي اثر الحديث عن المقاطعة الخارجية خاصة بعد ان طمأنته الجهات الخليجية المعنية ان لا استهداف للاقتصاد اللبناني كما اكده ولي العهد السعودي في زيارته لفرنسا بالاضافة الى موقف الغرب ومنه الخزينة الاميركية الضاغطة لعدم الاضرار بلبنان، وتوافق المجتمعون على ان هذه المسألة كلها اصبحت وراءنا.

اثار رئيس الجمعية هذا الموضوع متمنيا على البنك المركزي الاستمرار بتزويد الجمعية بمعدلات الفوائد المتوسطة كل آخر شهر كما جرت العادة خلال السنوات الماضية وليس في منتصف الشهر تسهيلا لاحتساب الفوائد المرجعية من قبل المصارف ووعده الحاكم بدراسة الموضوع.



د. جوزف طريبه

رئيس جمعية المصارف

المحافظ سندات المصارف لارتباطها بالتغيرات في محاسبة السندات التي قد يفرضها الالتزام بالمعايير المحاسبية الدولية المعروفة بال IFSRG.

على صعيد الاسواق الاقليمية والدولية التي تتعامل مع مصارفها رأى الحاكم ضرورة متابعة ما تعانیه المصارف حتى الكبرى منها جراء الفوائد المتدنية جدا بل السلبية القائمة، وما قد يرتبط بها من انعكاس على محافظ الزبائن والمؤسسات المالية التي تتعامل معها. وينسحب ذلك على السندات المصدرة من الشركات حتى منها ذات التقويم الجيد حيث المشكلة لا تكمن في مخاطرها الائتمانية بل في تقلبات الاسواق.

وفي ما خص الاسواق الاقليمية رأى الحاكم ان التنافس على اجتذاب الرساميل سيزداد مع لجوء بعض الدول الى الاستدانة من الاسواق ولجوء دول اخرى «تركيا ومصر» الى زيادة مديونيتها مع ما قد يترافق مع هذه التطورات من ضغوط على معدلات الفوائد.

ولاحظ الحاكم كذلك ان الفوائد المتدنية في سوق اليوم تدفع بدورها المصارف الى اعادة هيكلية



رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان

عدد حاكم مصرف لبنان رياض سلامه في لقاءه الدوري الشهري مع جمعية المصارف ولجنة الرقابة على المصارف في ٢٣/٣/٢٠١٦ ما قامت به الحاكمية خلال الشهر المنصرم حتى منتصف شهر آذار (مارس) الماضي من نشاطات وما اتخذته من قرارات واجراءات تصب في مصلحة القطاع المصرفي وذلك على الصعيدين المحلي والدولي.

الفوائد والسندات

بداية اكد الحاكم رياض سلامه للمصرفيين ان سوق القطع مستقرة وان سعر صرف الليرة مستقر ولا مخاطر عليها وقال ان اسواق الفوائد مستقرة ايضا وان مصرف لبنان حريص كالعادة على هذا الاستقرار مع تأكيده بأن مصرف لبنان لا يتدخل في سوق السندات لكفاية رصيد الحساب ٣٦ للخرزينة وحيث يتبين ان الاكتتاب بالاصدارات من قبل المصارف لا يترافق مع اية ضغوطات على مستوى الفوائد إذ ينتج عن استقرار الفوائد استقرار في قيم

السيولة لدى المصارف اللبنانية ٧٨,٢٢ بالمئة من الودائع والدولة ما تزال أقل من ٦٥ بالمئة!

ذكرت نشرة ماركت ووتش MARKET WATCH التي يصدرها بنك الاعتماد اللبناني ان الميزانية المجمعة للمصارف اللبنانية نهاية شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ مقارنة بالفترة عينها من سنة ٢٠١٥ كانت كالتالي:

بمليارات الدولارات الأميركية	بمليارات الدولارات الأميركية	الموجودات (الاصول) ASSETS	وذكرت النشرة ان الأرقام المبينة
(٢٠١٥)	(٢٠١٦)	القروض للقطاع الخاص	أعلاه تؤكد ان المصارف اللبنانية ما
١٨٥,٩٩	١٨٦,٢٠	الودائع المصرفية للزبائن المقيمين	تزال تتمتع بسيولة نسبتها ٧٨,٢٢
٥٤,٢٢	٥٤,٣٩	الودائع المصرفية لغير المقيمين	بالمئة مقارنة بـ ٧٨,٢٠ بالمئة
١١٩,٧٣	١١٩,٥١	الودائع المصرفية لمؤسسات القطاع العام	للسنة الماضية.
٣١,٨٦	٣١,٩٨	حسابات الرساميل	
٣,٣٧	٣,٣٥	نسبة الدولة	
١٦,٦٧	١٦,٦٩	نسبة القروض الممنوحة للقطاع الخاص مقارنة بالودائع	
٦٤,٨٨	٦٤,٦٧	نسبة القروض الممنوحة للقطاع الخاص مقارنة بالودائع بالليرة اللبنانية	
٣٤,٩٩	٣٥,١٣	نسبة القروض الممنوحة للقطاع الخاص بالعملة الأجنبية	
٢٤,١١	٢٤,١٤		
٤١,٢٤	٤١,٥١		



**Giving Lebanon's SMEs
a helping hand**

Awarded Lebanon's Best
SME Financing in 2015



JAMMAL TRUST BANK شركة

we speak your language
1558 | jtbbank.com

VOTED BEST
SME FINANCING
BANK BY



VOTED FASTEST
GROWING BANK
IN LEBANON BY



تعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاوناً بين غرفة طرابلس واتحاد المصارف العربية



توفيق دبوسي

رئيس غرفة طرابلس ولبنان الشمالي



وسام فتوح

اتحاد المصارف العربية

وقعت غرفة طرابلس ولبنان الشمالي بروتوكول تعاون مع اتحاد المصارف العربية، مطلقاً مشروعها للعام ٢٠١٦ القاضي بتعزيز دور «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها رافعة للاقتصاد الوطني».

وقال رئيس الغرفة **توفيق دبوسي**: «ان القطاع المصرفي هو المعني أكثر من أي قطاع آخر في مشاركتنا بإطلاق مبادرتنا لعام ٢٠١٦ التي تقضي الى تعزيز دور وقدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث لغرفة طرابلس دور أساسي في هذا الخيار، من خلال الدور المميز الذي تلعبه جمعية «حاضنة الأعمال» (بيات)».

من جهته أشار الأمين العام للاتحاد **وسام حسن فتوح** الى «دور اتحاد المصارف العربية في تعزيز مكانة المشاريع الإبتكارية العائدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لافتاً الى ان «استراتيجية اتحاد المصارف العربية بصدد تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال، قد ضمنها تقريره الذي أعده فريق متخصص في الاتحاد وقدمه خلال انعقاد قمة الـ ٢٠ الكبار السنوية».

الحاكم سلامة بحث مع نظيره البريطاني في تسهيل تعاطي اللبنانيين مع المؤسسات المصرفية العالمية

التقى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في لندن نظيره البريطاني الحاكم **مارك كارتي** وبحثا في مواضيع أساسية تهم القطاع المصرفي اللبناني والمتعاملين معه واللبنانيين، حيث تم التركيز على تسهيل تعاطي اللبنانيين مع المؤسسات المصرفية العالمية وتحسين وضع المصارف اللبنانية العاملة في لندن، نظراً لانخراط لبنان والمصارف اللبنانية في العولمة المالية.

وتطرق **سلامة** الى آخر المستجدات في لبنان، لا سيما إقرار القوانين التي يستوفي لبنان بموجبها كل الشروط المطلوبة، من حيث القانون ومن حيث الممارسة، لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، الأمر الذي أكدته مجموعة «الفاثف» إثر انتهاء جمعيتها العمومية المنعقدة في باريس في شباط ٢٠١٦. وفي ختام هذا اللقاء الإيجابي اتفق الطرفان على عقد اجتماعات أخرى.

١٥ الف لبناني يملكون ٤٨ بالمئة من مجموع الودائع المصرفية!!

ارباح مطوري العقارات لا تخضع لضريبة الدخل وصغار الموظفين يدفعونها



المحامي زياد بارود

استاذ الاقتصاد الخبير المالي الدكتور **شربل قرداحي** تحدث عن الوضع الاقتصادي في لبنان خلال مقابلة اجراها على قناة ان بي ان NBN مع مقدم البرنامج الدكتور **كمال وزني** فذكر ان احصاءات اجرتها هيئة رسمية بينت ان ٣,٠ في المئة من اللبنانيين (اي حوالي ١٥

الف شخص) يملكون ٤٨ في المئة من الودائع المصرفية في لبنان، وكانت تلك الثروة مملوكة من نسبة ٨٠,٠ بالمئة من اللبنانيين خلال العام ٢٠٠٩ وذلك وفقاً لاحصاء اجراه مصرف لبنان. ويؤشر هذا الرقم الى اشتداد تركز الثروة في لبنان بحيث يتقلص عدد الذين يملكون الحصة الكبرى من الودائع ليصبح حوالي ألفي عائلة لبنانية لا غير.

اما بقية اللبنانيين فيملكون وبعض الاجانب مجتمعين الـ ٥٢ بالمئة من الودائع المصرفية المتبقية. وعزا الدكتور **قرداحي** ذلك الى ان الذين يحققون ارباحاً عالية ومن بينهم مطورو العقارات لا يدفعون ضريبة الدخل على ارباحهم. بينما يدفع الضريبة صغار الموظفين وبذلك تتجمع الثروة لدى المعفيين من الضرائب وترتفع ارسدتهم المصرفية سنة بعد سنة.

وقد كان لهذه الحقيقة التي كشف عنها الدكتور **قرداحي** وقع الصدمة لدى الوزير السابق **زياد بارود** الذي اتصلت به محطة NBN لتستطلع رأيه فقال ان ما سمعه امر مريع وان تركز الثروة بهذا الشكل يبين بأننا في لبنان في حاجة الى مسؤولين يولون الاقتصاد الوطني الاهمية التي يستحق، ونحن اليوم لا نجد احداً من المسؤولين او حتى المرشحين يتحدث عن الاقتصاد والجميع يدعو الى فصل الاقتصاد عن السياسة.

اضاف **بارود**: الحالة الاقتصادية تحتاج الى معالجة فورية وعلينا ان نعمل على توزيع الثروة على نحو عادل والا تكاثرت اعداد ذوي الدخل المحدود والعاطلين عن العمل والبطالة تؤدي بالشباب الى امكان لا تنمائها لهم، مثل تعاطي المخدرات وبعد ذلك يتحول بعضهم الى ارتكاب افعال شريرة.

تعاون بين المركز المهني للوساطة في اليسوعية واتحاد نقابات موظفي المصارف

عبر هذه الاتفاقية». من جهته رحب **دكاش** بأعضاء الاتحاد فأشاد باهتمام النقابة بالبرامج التدريبية والتثقيفية. ثم تحدثت مديرة المركز **جوانا هوارى بو رجيلي** فاعتبرت ان «برنامج التدريب سيركز على تجنب النزاعات عبر التحكيم، وفي حال حصول النزاع اللجوء الى الوساطة»، مذكراً بالتعاون السابق والمثمر مع أحد البنوك الذي أدى الى إنشاء وحدة للوساطة بينها وبين زبائنها.

وقع رئيس جامعة القديس يوسف في بيروت البروفسور **سليم دكاش** اليسوعي ومدير اتحاد نقابات موظفي المصارف **جورج الحاج** والأمين العام للاتحاد **حكمت الزين** اتفاقية تعاون بين المركز المهني للوساطة في الجامعة والاتحاد.

وللمناسبة قال **الحاج**: «قررنا تفعيل حضورنا داخل القطاع، علينا إثارة اهتمام الشباب بالعمل النقابي عبر ورش عمل وتدريب منها ما يتعلق بحل النزاعات، لذا درسنا موضوع التعاون مع مركز الوساطة وقررنا تطويره

البنك اللبناني الفرنسي BLF نظم محاضرة في مقره عن «الوضع الاقتصادي العالمي»



من اليمين: نادين ثابت صايغ وديانا شاهين



من اليمين: الأب بول دويهي وجميل قودم

نظّم البنك اللبناني الفرنسي BLF بالتعاون مع مركز دراسة الاقتصاد والأسواق المالية التابع لجامعة البلمدن، الذي يديره الأب بول دويهي، محاضرة حول «الوضع الاقتصادي العالمي في الولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة اليورو والمملكة المتحدة واليابان والأسواق الناشئة» بحضور حشد من زبائن البنك والصحافيين الاقتصاديين، وذلك في «ذي فلور» (The Floor)، وهي قاعة كبرى مزوّدة بأحدث وسائل التكنولوجيا تضمّ العاملين في أسواق رأس المال والخزينة والصيرفة الخاصة لدى البنك اللبناني الفرنسي، إضافةً إلى ردهة الأسواق والشركة المالية «ليبانو فرانسيز فينانس». وقد ألقى السيد جميل قودم، المسؤول عن المحفظة وعن وحدة إدارة السندات في البنك اللبناني الفرنسي، كلمة عن الوضع الاقتصادي السائد في البلاد، ثم ركّز الأب بول دويهي في مداخلته على الوضع الاقتصادي العالمي مبيّناً «حالة الغموض الكبير السائدة على المستويات الاقتصادية والمالية، وغياب الإشارات الحقيقية لانتعاش الاقتصاد العالمي».



مشهد عام للحضور



من اليسار: فرنسوا سعاده، ايلي عون، طوني وزان ورونالد زيركا

بنك بيبيلوس يقدم ٣٦ ألف دولار لأربع جمعيات أهلية



صورة تذكارية

احتفل بنك بيبيلوس في مركزه الرئيسي بالأشرفية بتقديم ٤ شيكات كل واحد بقيمة ٩ آلاف دولار إلى كل من «مركز سرطان الأطفال في لبنان»، «الصليب الأحمر» (قسم جل الديب)، كارياتاس لبنان (إقليم الأشرفية) و«جمعية أنت أحي». وللمناسبة قال نائب المدير العام ومدير الإدارة التجارية في البنك فادي نصار «كلنا ثقة في بنك بيبيلوس بأن الجهود الجماعية بهدف مساعدة المؤسسات الإنسانية في تحقيق رسالتها السامية، تساهم في التخفيف من وطأة الفقر والألم في وطننا. وإن هذه الشراكة الثلاثية الأطراف، التي تعمل للسنة الرابعة على التوالي، تصبّ في أولويات ممارستنا الأخلاقية للأعمال. ونأمل أن تصبح نموذجاً يحتذى في لبنان». وقد شارك في مبادرة بنك بيبيلوس لهذا العام الموردون: VINTAGE WINE CELLAR، و يحرص بنك بيبيلوس دائماً على أن يؤدي دوراً فعالاً في دعم هيئات المجتمع المدني، ويقوم بشكل منتظم بمبادرات مبتكرة لدعم القضايا الإنسانية والاجتماعية والثقافية والبيئية.

تتيح للعملاء استرداد ٢ في المئة من قيمة مشترياتهم

«الاعتماد اللبناني» يطلق حملة CASHBACK

اطلق بنك الاعتماد اللبناني تعاون مع شركة فيزا العالمية، ومكافأة لعملائه من حاملي بطاقات فيزا الائتمانية، حملة CASHBACK والتي تتيح لهم استرجاع مبالغ تصل قيمتها لغاية ٢ في المئة من قيمة مشترياتهم المحلية والدولية. وتستمر الحملة من ١٥ شباط لغاية ٣١ آذار ٢٠١٦ سيتمكن خلالها جميع عملاء الاعتماد اللبناني الذين يستخدمون بطاقات فيزا الائتمانية، من استرداد لغاية ١ في المئة من مشترياتهم التي يقومون بها داخل لبنان وخارجه او حتى عبر الانترنت، تحسم تلقائياً من رصيد البطاقة الشهري، واسترجاع ايضا لغاية ١ في المئة من خلال برنامج الوفاء. هذا ويستفيد العملاء في الوقت عينه من مجموعة واسعة من المنافع والمزايا.



شراكة بين «SGBL» و«ماستركارد» لتطوير واعتماد الدفع الالكتروني جورج صغبيني: أولويتنا تقديم أعلى مستوى من الخدمة لعملائنا



جانب من الحضور



من اليمين: باسل التل، راغو مالهوترا، فيليب دوبوا وجورج صغبيني

أضاف «إن هذه الاتفاقية تتخطى التكنولوجيا والمنتجات، بحيث ستوفر ماستركارد لموظفي بنك سوسيته جنرال في لبنان التدريب والدعم التكنولوجي والتسويقي».

من جهته، أعلن جورج صغبيني، نائب المدير العام لـ SGBL: «لطالما كان بنك سوسيته جنرال في لبنان في طليعة التكنولوجيا وقد شهد نمواً طوال العام. إن أولويتنا الرئيسية هي تقديم أعلى مستوى من الخدمة لعملائنا وتعزيز



من اليمين: ايفون مطر، كريستل الفغالي وجوانا بالوغلو

الابتكار بأسرع وقت ممكن من خلال توفير حلول الدفع الجديدة والمبتكرة، الآمنة والذكية باستمرار. وتماشياً مع شعارنا «خليتنا نتقدم سوا» نحن ماضون قدماً لا سيّما اليوم مع هذه الشراكة التي ترفع تعاوننا مع ماستركارد الى مستوى جيد».

وكشف صغبيني حصرياً عن برنامج المكافآت الجديد، الفريد من نوعه والمبتكر من بنك سوسيته جنرال في لبنان، والذي سوف يتم إطلاقه قريباً في السوق، بامتيازات دون منافس لحاملي بطاقات SGBL.

وأخيراً، تميّز الحدث بمفاجأتين هما صندوق مفاجآت ماستر كارذ الذي حشد جميع الحاضرين حوله، ليفوز ٢٥ ضيفاً محظوظاً ببطاقات هدايا من بنك سوسيته جنرال في لبنان تراوحت قيمتها من ٢٠٠ الى ٥٠٠ دولار. كما زين الأمسية عرض موسيقي مبهر للفنان ميشال فاضل وفرقته.

وقع بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL اتفاقية شراكة جديدة مع شركة ماستركارد المتخصصة بنظام الدفع عن طريق بطاقة الإئتمان. وذلك في مركز البيال، بحضور الإدارة العامة والفرق التجارية وقسم التسويق في البنك وكبار ممثلي ماستركارد وأهل الصحافة. ويهدف الاتفاق الممتد على خمس سنوات الى تمهيد الطريق لتطوير واعتماد الدفع الالكتروني في لبنان وتعزيز التوجه نحو الإقتصاد اللانقدي.

وقال المدير العام المنتدب للبنك فيليب دوبوا: «نحن سعداء اليوم بتوحيد جهودنا مع جهود ماستركارد، إذ بموجب هذا التعاون سوف نقدّم أحدث الابتكارات لعملائنا. إن الابتكار هو من القيم الأساسية لبنك سوسيته جنرال في لبنان وكمصرف علائقي رائد نسعى باستمرار لتحسين تجربة عملائنا لتتكيف حلولنا وممارساتنا وعلاقتنا مع متطلبات الغد ومع احتياجات عملائنا».

وقال رئيس ماستر كارذ في الشرق الأوسط وأفريقيا راغو مالهوترا: «ستمكننا هذه الشراكة واسعة النطاق مع بنك سوسيته جنرال لبنان من تسخير خبراتنا العالمية وتقنياتنا المتطورة لمنح المواطنين اللبنانيين وسائل دفع ملائمة وسريعة وأمنة عبر مختلف الأجهزة والقنوات. وتمثل هذه الاتفاقية بالنسبة لماستركارذ فرصة جديدة لتحفيز عمليات الدفع الالكتروني في لبنان، إضافة الى تسريع وتيرة الانتقال الى الإقتصاد اللانقدي».



من اليمين: جوني كيروز، انجيلا غديكيان، هلا الحج، كارين الحج وجويل رعيدي



من اليمين: غايي عمران، لارا سركيسيان، ريشار حجو، بشاره يوسف وسمير مزاحم

Tailored Insurance Services For Your Business



- **Insurance Companies**

CONTINENTAL TRUST

Insurance and Reinsurance S.A.L.

3rd Floor, 131 Marfaa Bldg., Foch Str., Beirut Central District
P.O. Box: 11-7695 Riad El Solh, Beirut, Lebanon
Tel.: +961 1 999 250, Fax.: +961 1 999 251

DEMİR SİGORTA

Istanbul, Turkey

Tel: +90 212 288 68 44, Fax: +90 212 217 23 00

- **Insurance Brokerage**

GMIB

GroupMed Insurance Brokers - Lebanon S.A.L.

4th Floor, 131 Marfaa Bldg., Foch Str., Beirut Central District
P.O.Box: 11-1082 Riad El Solh, Beirut, Lebanon
Tel: +961 1 999 433, Fax +961 1 998 129

GMIB

GroupMed Insurance Brokers - KSA Limited

Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 402 4449, Fax: +966 11 402 6566

GMIB

GroupMed Insurance Brokers - South Africa (Pty) Limited

Johannesburg, South Africa
Tel: +27 11 646 3550, Fax: +27 11 646 3522

GMIA

GroupMed Sigorta Acentelöji A.Ş.

Istanbul, Turkey

Tel: +90 212 215 2110, Fax: +90 212 215 2115

- **Reinsurance Brokerage**

GMRB

GroupMed Reinsurance Brokers - Limited

Dubai International Financial Center, U.A.E.
Tel: +971 4 507 13 00, Fax: +971 4 507 13 03



د. جوزف طربييه

ما توقعته «البيان الاقتصادية» الاعتماد اللبناني سيؤول الى مجموعة د. جوزف طربييه

مجموعة هر مس المصرية وافقت على بيع حصتها على مرحلتين

يمثل ما نسبته ٤٠ في المئة من الاسهم الجارية على رأس المال المصرف، مع الاشارة الى ان عملية الشراء تخضع لموافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان.

٢- لقد وافقت المجموعة المالية هيرمس القابضة بالاحتفاظ مؤقتا بما نسبته ٢٣ في المئة من الاسهم التجارية على رأس المال المصرف وقد قامت بتمديد مدة التفويض المعطى لبنك الاعتماد اللبناني للاستثمار ش.م.ل. لادارة عملية تسويق الرصيد المتبقي من الاسهم حتى تاريخ ٢٠١٦/١١/٣٠ قابلة للتمديد حتى ٢٠١٧/٥/٣١.

٣- وتشير الصفحة الالكترونية العائدة

نكرنا في عددنا السابق ان عددا من المجموعات المصرفية يتنافس لشراء حصة مجموعة هر مس المصرية في بنك الاعتماد اللبناني، وقلنا في نهاية تحليلنا للخبر ان المجموعة المصرية لم تعد مستعجلة لبيع حصتها بأقل من السعر الذي حددته اذ ان البنك يوفر لها ارباحا ذهبية وهي اعطت الأفضلية في بيع حصتها لمجموعة مدير عام البنك الدكتور جوزف طربييه ممددة له المهلة لتأمين القيمة الضخمة لسعر اسهمها.

وفي بيان صادر عن البورصة المصرية وبيان عن ادارة البنك توضحت حقيقة مسألة البيع والمراحل التي قطعتها المفاوضات لبيعه وموافقة المجموعة على خطة الدكتور طربييه القاضية بأن تحتفظ المجموعة المصرية لنفسها بنسبة ٢٣ في المئة من الاسهم التجارية من اصل ٦٣,٨٠ في المئة على ان يتولى الدكتور طربييه عملية تسويق الرصيد حتى تاريخ ٢٠١٦/١١/٣٠ قابلة للتمديد حتى ٢٠١٧/٥/٣١.

التوضيح

اوضح «بنك الاعتماد اللبناني ش.م.ل.» عملية تكليفه من قبل المجموعة المالية «هيرمس» القابضة بإدارة بيع كامل الاسهم الجارية على اسم الشركة في رأس المال الاعتماد اللبناني كما يأتي:

١- ان عملية التسويق التي ادارها بنك الاعتماد اللبناني للاستثمار ش.م.ل. تمت بنجاح بالرغم من الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان والمنطقة، والتي نتج عنها تدن في معظم المحافظ الاستثمارية، بحيث تمكن وبعد الاستحصال على الموافقات اللازمة من هيئة الاسواق المالية لادارة عملية البيع، من ايجاد، خلال فترة قصيرة، عدد من المستثمرين اللبنانيين والعرب، الذين تقدموا بطلبات شراء ملزمة، بما



مبنى الاعتماد اللبناني الجديد

للمجموعة المالية هيرمس القابضة الى ان مجلس ادارة المجموعة انعقد بتاريخ ٢٠١٦/٣/١٦ ووافق على الخطوات المتخذة لاتمام عملية بيع ما يمثل ٤٠ في المئة من اجمالي اسهم المصرف، واشاد بالجهود التي بذلت في هذا الخصوص لاتمام الصفقة في هذا الوقت الصعب مما يعكس ثقة المستثمرين في القطاع المصرفي اللبناني وسياسات مصرف لبنان المركزي عامة وفي بنك الاعتماد اللبناني وادارته خاصة.

مصرف لبنان لا يعارض

وتقول مصادر المجموعة ان مصرف لبنان قد لا يعارض خطة البيع كما تقرر تسهلا لتأمين المبلغ الكبير لقيمة حصة هيرمس التي تقدر بنحو ٤٩٠ مليون دولار. من الطبيعي جدا ان يطلع مصرف لبنان على اسماء من سيشترون الاسهم مع الدكتور طربييه بعد ان تمت غرلة الاسماء التي وردت في لائحة سابقة.

وتؤكد المصادر المصرية بأن الثقة الكبيرة لدى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بالدكتور طربييه الذي يواكب مسيرته منذ توليه حاكمية المصرف ويثني عليها دائما، سينتج عنها موافقة كاملة لعملية بقاء بنك الاعتماد اللبناني بملكية وادارة الدكتور طربييه ومجموعته.

هؤلاء هم المساهمون الجدد في بنك الاعتماد اللبناني

وريمون رحمه، محمد عزام سويد، صلاح عسيران، سر كريس سر كريس، محمد السعودي (رئيس بلدية صيدا)، عقيقي اخوان، ووجيه البزري. ووقعت الشركة المصرية تفويضا لبنك الاعتماد اللبناني للاستثمار ببيع الحصة المتبقية في مرحلة ثانية بسعر ٣٣ دولارا اميركيا للسهم الواحد وهذا السعر يقارب السعر الذي كانت الشركة قد دفعته لشراء حصتها في بنك الاعتماد اللبناني. وجرى تقدير قيمة موجودات ASSETS اصول البنك بمبلغ ٧,٧٤ مليارات دولار اميركي. اما ودائع الزبائن فبلغت نهاية العام ٢٠١٤ حوالي ٧,٧٤ مليارات دولار اميركي.

وافقت شركة اي اف جي هيرمس المصرية EFG HERMES على بيع كامل حصتها في بنك الاعتماد اللبناني والبالغة ٦٣,٧ بالمئة بقيمة ٤٩٢,٢ مليون دولار اميركي. وقد نجح بنك الاعتماد اللبناني للاستثمار CLIB في بيع ٤٠ بالمئة من تلك الحصة بإشراف الدكتور جوزف طربييه، واعطت الشركة المصرية بنك الاعتماد اللبناني للاستثمار مهلة لبيع ما تبقى من حصتها اي ٢٣,٧ بالمئة قبل نهاية شهر ايار (مايو) ٢٠١٧. اما الافرقاء الذين اشتروا الـ ٤٠ بالمئة من الاسهم فهم كما ترد في وسائل اعلامية مطلعة: دار الهندسة (طلال الشاعر)، رمزي كلينك، تيدي

ملكية بنك فرعون وشيحا انتقلت الى مجموعة بنك بيبيلوس

قيمة الصفقة ٩١ مليون دولار تناقص مع تواجد الديون الهائلة

د. باسيل سيدمج اصول ومحفظه البنك بمصرفه ويلغي الرخصة



ناجي فرعون

رئيس مجلس إدارة بنك فرعون وشيحا



د. فرنسوا باسيل

رئيس مجموعة بنك بيبيلوس

يوم الجمعة الواقع في ١٨ آذار (مارس) تم استحواذ بنك بيبيلوس على بنك فرعون وشيحا بصورة نهائية ولا ينقصها سوى موافقة مصرف لبنان عليها وعلى الشروط الموقعة بين رئيس مجموعة بنك بيبيلوس د. فرنسوا باسيل ورئيس مجلس ادارة بنك فرعون وشيحا ناجي فرعون الذي يملك توكيلا من شقيقته وبقية المساهمين من اقربائه. وقد تم تقدير قيمة الصفقة بـ ٩١ مليون دولار يقبض البائعون منها نحو ٧٠ مليون دولار ويبقى الباقي مجمدا في حساب خاص في انتظار تسوية الديون المشكوك في تحصيلها حيث تبين ان عدة قروض اعطيت لزبائن البنك بضمانات شخصية او برهونات غير كافية.

باسيل وناجي فرعون بواسطة محامي البنك المركزي في ٣٠ آذار الماضي حيث يتوقع ان يعلن مصرف لبنان عن موافقته يوم الأربعاء في ٦ نيسان الجاري وهو الموعد الأسبوعي لاجتماع المجلس المركزي في مصرف لبنان.

حافز الدمج بينك بيبيلوس

وفي حال تمت الصفقة على أساس دمج بنك فرعون وشيحا بينك بيبيلوس فيحق لهذا الأخير الحصول على قرض SOFT LOAN من مصرف لبنان لتمويل الصفقة.

وضعية المصرفين

- تبلغ أصول بنك بيبيلوس ١٩,٨٧ مليار دولار وموجوداته ١٦,٦٣ ملياراً وبلغت أرباحه في نهاية ٢٠١٥ نحو ١٦١ مليون دولار.
- تبلغ أصول بنك فرعون وشيحا الذي تأسس في العام ١٨٧٦ حوالي ٣٠٤ ملايين دولار وموجوداته ٢٢٨ مليوناً وبلغت أرباحه في نهاية ٢٠١٥ نحو ٣,٨ ملايين دولار.

الغاء الرخصة

وتقول مصادر مجموعة بنك بيبيلوس ان الدكتور باسيل استهدف من شراء البنك ضم اصوله ومحفظته الى اصول ومحفظه بنك بيبيلوس والغاء رخصة بنك فرعون وشيحا. وعندما يضم بنك بيبيلوس اصول ومحفظه بنك فرعون وشيحا يحتفظ بالمرتبة الثالثة على قائمة اكبر البنوك في لبنان.

١٩٧٥ في منطقة بعبداء على عاتق شركتهما (يوجد حكم بإخلائها لمصلحة بنك فرعون وشيحا صدر في العام ٢٠٠٣ على ان تدفع الدولة تعويضا سنويا بقيمة ٢,٢ مليون دولار مع مفعول رجعي).

غسان مهنا

في اتصالنا بمدير عام بنك فرعون وشيحا غسان مهنا قال انه خلافا لموقفه من عروض الشراء السابقة فهو ايد بكثير من الرضى بيع البنك لمجموعة بنك بيبيلوس وقال ان الصفقة قد تمت بالفعل وارسلت الاتفاقية الى حاكم مصرف لبنان ليوافق عليها وفي حال انتقلت ملكية البنك الى بنك بيبيلوس قد يواصل عمله في البنك لمدة معينة يذهب بعدها للاستراحة بعد عمل متواصل زاد على نصف قرن.

تعويضات موظفي بنك فرعون وشيحا

بالنسبة الى تعويضات موظفي بنك فرعون وشيحا فقد تم الاتفاق مع لجنة الموظفين بأن تدفع لهم مجموعة ناجي فرعون راتب ثمانية أشهر والمقدر بمليون ومائة ألف دولار إضافة الى التعويض الذي سوف يتفق على دفعه مع مجموعة بنك بيبيلوس والذي يطالب الموظفون بأن يحدد بـ ٤٠ شهراً وهو رقم غير معقول وربما وصل الى ١٨ شهراً.
وعلم ان حاكم مصرف لبنان قد وافق على الدمج بين المصرفين وتم ابلاغ الدكتور

تيدي وريمون رحمة

وكان الاخوان تيدي وريمون رحمة صاحباً شركة ZR GROUP قد اتفقا مع ناجي فرعون على شراء غالبية اسهم البنك وسددا مبلغاً مسبقاً قدره ٢٠ مليون دولار على امل ان يوافق مصرف لبنان على شرائهما للبنك ولكن حاكم مصرف لبنان لم يوافق في حينه اي في شهر ايلول من العام ٢٠١٥ مما تسبب بخيبة امل للبائع والشاري واتفقا على ايجاد شخص ثالث يكون مقبولاً من مصرف لبنان بمشاركته في البنك بالقيمة التي دفعها الاخوان رحمة على ان يسد الباقي لناجي فرعون والمساهمين من قبل الشاري الجديد.

د. فرنسوا باسيل

وبالفعل وجد الشاري الجديد بشخص الدكتور فرنسوا باسيل رئيس مجموعة بنك بيبيلوس المعروف بمعارضته لعدد المصارف الكبير ومطالبته الدائمة بفرض الدمج على عدد من المصارف التي تشكل ازعاجاً للقطاع المصرفي بممارستها الشاذة للعمل المصرفي. وقد استند الدكتور باسيل لتدخله ولشراء البنك الى تعهد خطي من الاخوين رحمة ببيعه حصتهما في بنك فرعون وشيحا مقابل بيعهما نسبة ٥,٧ في المئة من رأسمال بنك بيبيلوس وذلك تفادياً للحصول على موافقة مسبقة من مصرف لبنان (مثل هذه النسبة لا تتطلب موافقة مصرف لبنان) وكذلك تعهد الاخوان رحمة بإبقاء قيمة العقارات التي يملكها بنك فرعون وشيحا والتي يصادرها الجيش اللبناني منذ العام

افتتاح «اعمال مؤتمر المالية والخدمات المصرفية في العراق» في بيروت
علي العلاق (مناظرة البنك المركزي العراقي): العراق يبحث عن الاستقرار في القطاع المصرفي والمالي
د. جوزف طريبه: معوقات امام مصارفنا في العراق تحد من تقديمها كافة الخدمات



من اليمين: علاء عبد الهادي، حسن الخطيب وزياد خلف عبد



من اليسار: وديع الحنظل، د. جوزف طريبه، حمديه الجاف، سلمان الجميلي وعلی العلاق



من اليسار: نبيل بزاري ويزن أتيات



من اليمين: د. مكرم صادر وفهيم معضاد



وسام فتوح يلقي كلمة



من اليمين: سمير طويلة، باسم الحسني، صائب نحاس وازاد يحيى باجكر



من اليمين: السفير علي العامري، جواد البولاني، فالح الساري، سامي الاعرج وعلی العلاق

الوقت الحاضر الى دعم القطاع الخاص من خلال ايجاد منافسة حقيقية ومشاركة فاعلة في اطار الاقتصاد الحر الذي انتقل اليه العراق بعد ان كان محكوماً بالاقتصاد الشمولي».

الحنظل

من جهته اشار رئيس رابطة المصارف الخاصة، وديع الحنظل، الى ان البنوك يمكن

العلاق

وقال محافظ البنك المركزي العراقي علي محسن العلاق في كلمته «يواجه العراق تحديات مالية واقتصادية، لذا فهو يبحث عن الاستقرار في القطاع المصرفي والمالي وهذا لا يتم الا بتعاون ودعم الجميع عبر التواصل والاشترك في النجاح». مشدداً على ضرورة ان يتجه الاقتصاد العراقي في

انطلقت في بيروت في ٧ و٨ آذار الماضي أعمال المؤتمر والمعرض العالمي الثالث عن المالية والخدمات المصرفية في العراق IRAQ FINANCE 2016 تحت شعار «القطاع المصرفي بوابة الشمول المالي وركيزة التنمية المستدامة»، وذلك برعاية البنك المركزي العراقي وبالتعاون مع مصرف لبنان.



من اليمين: اندرو نيت، كمال البصري، زياد بدر ونبيل بزاري



من اليمين: وديع الحنظل، علاء عبد الهادي، علي العلق، د. جوزف طربيه، د. عباس الحسيني ونادين طوق



من اليمين: امجد الصادق، حسن مياسي، بول ادواردو وشيرين الحسني



من اليمين: عبد الحسين الياسري، وديع الحنظل، علي مفتن وعلي كريم



من اليسار: خضير عباس ريوان، عبد الهادي عبد المهدي ومحسن عبد حسن الزبيدي



من اليمين: مايا بو علي، محمد الموسوي، فادي فيعاني ومصطفى غندور



من اليمين: وليد قازان، محي الدين فتح الله، جميل شقير، صقر المختار وطه احمد عبد السلام



من اليسار: وليد عيدي، عبد الحسين المنذري، كمال البصري، باسم الحسني وخضير عباس ريوان

تواجه عملنا في العراق والتي سبق لبعض المصارف اللبنانية العاملة في العراق ان اثارها بشكل مباشر مع المحافظ، معلنا ان هذه المعوقات ستحد من قدرتنا على تقديم الخدمات والمنتجات المصرفية التي نقدمها في لبنان وفي بلدان اخرى، أملين ازلتها خدمة القطاع المصرفي العراقي».

طريه

ولفت رئيس جمعية المصارف رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طريه الى ان «وجود تسعة مصارف لبنانية في العراق، خير دليل على رغبتنا في المساهمة في خدمة الاقتصاد العراقي وشعب العراق، بالرغم من بعض الصعوبات التي

ان تساهم في علاج مشكلات مثل البطالة والفقر من خلال تمويل المشروعات بجميع انواعها وخلق فرص عمل للشباب. لافتا الى اهمية وجود اعلام اقتصادي على درجة من الوعي بالتحديات التي تواجه الاقتصاد العراقي، معتبرا ان التشويه وعدم الفهم يؤثران على الوضع الاقتصادي للعراق.

نبيل بزاري (رئيس شركة كوجنت COGENT CIBL - دبي):

شركة متخصصة في مجال توفير حلول رائدة متكاملة لتسهيل الحصول على التمويل والاستثمار



رئيس شركة كوجنت لوساطة التأمين وإعادة التأمين COGENT CIBL نبيل بزاري أوضح تخصص الشركة في تقديم تغطيات وضمادات متميزة للمصارف ولشركات الاستثمار من أجل إزالة المخاطر عنها ولتشجيعها وحثها على توفير التمويل للمشاريع في العراق وللاستثمار. بعد إزالة / تغطية هذه المخاطر، البنك يصبح مطمئناً للتمويل، المستثمر يصبح مطمئناً للاستثمار والمقاول / التاجر يصبح مطمئناً لقيام المشروع / التجارة.

تمويل مختلف المشاريع

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر مالية العراق؟

– انه مؤتمر مهم جدا بتوقيت انعقاده، لا سيما ان هناك العديد من المشاريع المجددة في العراق وغيرها من الدول العربية. في مختلف المجالات بسبب غياب التمويلات اللازمة لها، وقد ركز على الحلول المالية لمعالجة مشكلة تمويل المشاريع. بالنسبة لنا كشركة وساطة تأمين وإعادة التأمين نقدم التغطيات والضمانات الضرورية للمصارف من أجل تشجيعها وحثها على توفير تمويلات للمشاريع في العراق وغيرها من الدول العربية. لذا، فقد سلطنا الضوء خلال فعاليات المؤتمر على الحلول المالية المنبثقة عن قطاع التأمين، قطاع البنوك وغيرها من القطاعات من أجل دفع البنوك الى تمويل مختلف المشاريع في

الداخل العراقي، فضلا عن التغطيات اللازمة الى الشركات كافة. نحن نتعامل مع البنوك العربية والأجنبية، فنمنحها التغطيات والضمانات لمساعدتها على تقديم التمويلات بكل ارتياح. وينطبق الشيء نفسه بالنسبة لشركات الاستثمار حيث نمنحها التغطيات والضمانات المطلوبة لطمأننتها للاستثمار. أما بالنسبة للمقاولين والتجار، نحن نقدم حلولاً متخصصة لمساعدتهم في الحصول على التمويل والاستثمار المطلوب.

تغطيات وضمادات

■ هل الوثائق ضد المخاطر المالية مطلوبة بدرجة كبيرة؟

– ان تغطيات المخاطر المالية مطلوبة من قبل المصارف، المقاولين والتجار، الشركات الاستثمارية، الخ... ونحن نمنح تغطيات

لمختلف المخاطر. بالإضافة الى ذلك، فإن مجموعتنا تضم بنكا استثماريا وشركة متخصصة بالتمويل تنظم عمليات التمويل للتجار والمقاولين بناء على الضمانات والتغطيات التي تقدمها شركة COGENT CIBL في دبي. ومن التغطيات التي توفرها مجموعتنا ايضا تلك الخاصة بمخاطر الحرب واعمال الشغب وضمادات تأمينية واخرى مصرفية. ■

بنك وربة يعين شاهين الغانم رئيساً تنفيذياً بالوكالة



عين مجلس إدارة بنك وربة شاهين الغانم رئيساً تنفيذياً بالوكالة خلفاً لجسار الجسار. كما انتخب مجلس الإدارة عبدالله ابراهيم الحوطي رئيساً لمجلس الإدارة وباسل احمد الهارون نائباً له. وأعلن البنك انه سيتبع الإجراءات الرقابية والإشرافية لتعيين رئيس تنفيذي جديد للبنك.

المرکزي المصري يعين أشرف القاضي رئيساً لبنك المصرف المتحد



عين البنك المركزي المصري أشرف القاضي رئيساً للمصرف المتحد خلفاً لمحمد عشاوي. والقاضي حاصل على ماجستير البنوك من جامعة ماسترخت وشهادة التمويل العقاري والتوريق من جامعة ورتن بنسلفانيا. وعمل مساعداً للعضو المنتدب في بنك قناة السويس ومديراً عاماً وعضواً في مجلس إدارة بنك الكويت الوطني. وانتدب للعمل في بنك الكويت الوطني للفروع الدولية. كما عمل نائباً للرئيس في سيتي بنك مصر ونائباً لرئيس مجلس إدارة هيئة التمويل العقاري ورئيساً لصندوق دعم نشاط التمويل العقاري ونائباً لرئيس بنك أميركان اكسبرس وبنك أوف أميركا.

صاحب سجل حافل بالإنجازات وخبير إداري

ناصر راشد الحميدي رئيساً تنفيذياً للعمليات في مجموعة بنك بروة



عين بنك بروة، أكثر البنوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية تقدماً في قطر، ناصر راشد الحميدي رئيساً تنفيذياً للعمليات في المجموعة. وسيتولى الحميدي، الذي سيتبع مباشرة للرئيس التنفيذي للمجموعة خالد السبيعي، وضع إطار هيكلي متكامل يهدف الى تطوير الكفاءة التشغيلية، وتحسين الإنتاجية، وتبسيط العمليات والإجراءات بتوظيف أحدث التكنولوجيا في القطاع المالي.

وللمناسبة، قال السبيعي «نحن على ثقة من مساهمة الحميدي في دفع عملياتنا المصرفية وقطاع تكنولوجيا المعلومات في البنك إلى الأمام، تمهيداً للدخول إلى مراحل جديدة من النمو والتوسع في المستقبل». من جهته، قال الحميدي: «فخور بالانضمام إلى هذه المؤسسة السريعة التطور والنمو والساعية بكل جهد الى ترسيخ اتجاه جديد في القطاع المصرفي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، كما أنني اتطلع إلى العمل جنباً إلى جنب مع قيادة المجموعة وجميع العاملين فيها لاستكشاف آفاق وسبل جديدة لتقديم أفضل الخدمات لعملاء البنك». ويتمتع الحميدي بما يزيد على ١٩ عاماً من الخبرة في المجال الإداري للعمليات وتكنولوجيا المعلومات، كما يتميز بسجل حافل من الإنجازات في عدد من المؤسسات والشركات الرائدة في قطر.

أمي للتأمين

AMI Assurances

Epargne ETUDE

PROSPEO STUDIIS



Assurance
MARITIMES SUR
CORPS DE PLAISANCE
OU BÂTEAU DE PLAISANCE



Assurance
AUTO «EVE»



Assurance MALADIE



Assurance CHAUFFEUR

Assurance
RESPONSABILITÉS
CIVILE EXPLOITATION
SPORT NAUTIQUE



Assurance RISQUE
DES ENTREPRISES



Assurance
MULTIRISQUE
HABITATION



Assurance
TRANSPORT
SUR FACILTÉS

تأمّنك
وأطمّنك

www.assurancesami.com

ماجد العجيل رئيساً لمجلس إدارة اتحاد مصارف الكويت
وعادل الماجد نائباً له



عادل عبد الوهاب ماجد
BOUBYAN BANK

ماجد العجيل
BURGAN BANK

انتخبت الجمعية العمومية العادية لاتحاد مصارف الكويت، رئيس مجلس إدارة بنك برقان ماجد عيسى العجيل رئيساً لمجلس إدارة اتحاد مصارف الكويت ونائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي في بنك بوبيان عادل عبد الوهاب ماجد نائباً له عن الدورة التي تمتد للسنوات الثلاث المقبلة حتى العام ٢٠١٨.

نائب محافظ المركزي الكويتي:

لا مانع أمام المصارف الكويتية من الدخول الى روسيا

أكد نائب محافظ البنك المركزي الكويتي يوسف العبيد «ان الإقتصاد الكويتي قادر على التكيف مع انخفاض أسعار النفط وتطوير مصادر بديلة للدخل».

وأشار في مقابلة الى احدى الوكالات الاخبارية الروسية الى ان «الاقتصاد الكويتي يمتلك دعامة مالية قوية تساعد في تعزيز الأداء الاقتصادي غير النفطي خلال مرحلة التكيف مع المستجدات في السوق النفطية».

وتعليقاً على مسألة التعاون الاقتصادي بين الكويت وروسيا أكد العبيد أنه «لا مانع أمام المصارف الكويتية من الدخول الى روسيا في حال تقدم أي منها بطلب في هذا الشأن، وتوافرت فيه جميع الشروط المحددة لذلك».

«البنك الأهلي المتحد» يستحوذ على ٤٠ في المئة من

«ميفك كابيتال» الاستثمارية

استحصلت مجموعة البنك الأهلي المتحد، المجموعة المصرفية الخليجية، على جميع الموافقات اللازمة لإتمام عملية الاستحواذ على نسبة ٤٠ في المئة من أسهم شركة الشرق الأوسط للإستثمار المالي «ميفك كابيتال» الإستثمارية المستقلة والمرخصة من هيئة السوق المالية السعودية.

وتعد مجموعة البنك الأهلي التجاري من أكبر البنوك التجارية في الشرق الأوسط بمجموع أصول يتجاوز ٣٤ مليار دولار، وتعمل من خلال شبكة فروع تصل الى ١٢٨ فرعاً تغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتتوزع عمليات المجموعة على سبع دول.

شددت على تمتعها بقدرة عالية وسلسة على مواجهة البيئة التشغيلية الأكثر تحدياً
«ستاندر أند بورز» تثبت تصنيفات «الوطني» و«برقان» و«الخليج»



عصام جاسم الصقر
NBK

عمر الغانم
GULF BANK

EDUARDO EGUREN
BURGAN BANK

تثبت وكالة التصنيف العالمية «ستاندر أند بورز» التصنيف الائتماني لـ ٣ مصارف محلية وهي «برقان» BURGAN و«الخليج» GULF BANK و«الوطني» NBK وفرع الأخير في بريطانيا مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وثبتت S&P التصنيف الائتماني الطويل والقصير الأجل لـ «برقان» عند (BBB+/A-2) والتصنيف الائتماني الطويل والقصير الأجل لـ «الخليج» عند (A-/A-2)، بينما أبقى تصنيف «الوطني» الطويل والقصير الأجل عند (A+/A-1).

كما ثبتت الوكالة التصنيف الائتماني قصير الأجل لـ «بيت التمويل الكويتي» عند (A-2). وأكدت الوكالة في تقريرها، ان تصنيفاتها هذه تعكس قناعتها بزيادة المخاطر الاقتصادية التي تواجهها هذه المصارف في ظل تحسن الإطار التنظيمي في القطاع.

وبرغم بعض التدهور في الأداء المالي، فقد شددت الوكالة على ان «برقان» و«الخليج» و«الوطني» تتمتع بقدرة عالية وسلسة على مواجهة البيئة التشغيلية الأكثر تحدياً.

وأوضحت الوكالة ان «التصنيف يوازن نظرتها حول زيادة التحديات الاقتصادية التي تواجه البنوك والتحسين في المخاطر المصرفية، نظراً لفرض تعليمات أكثر تشدداً من قبل الجهات الرقابية، وعلى مدى السنوات القليلة الماضية، دعمت هذه المصارف معايير جودة الأصول الأساسية بشكل لافت، وأضافت المزيد من دعائم خسائر القروض».

بنك الكويت الدولي يفوز بجائزة «تقدير الجودة» للتحويلات باليورو

فاز بنك الكويت الدولي بجائزة تقدير الجودة STRAIGHT THROUGH PROCESSING AWARD (STP) من «كومرز بنك» لأدائه المتميز في مجال التحويلات والعمليات المالية باليورو.

وتمنح هذه الجائزة لبنوك مختارة حول العالم والتي تستلزم الحفاظ على معايير صارمة لجودة معاملات الدفع باليورو من خلال بنك «كومرز».

وقال الرئيس التنفيذي بالوكالة ومدير عام ادارة الرقابة المالية والتخطيط في البنك محمد سعيد السقا «هذه الجائزة تأتي بمثابة تقدير لجهود البنك في هذا المجال، وحرصه على الحفاظ على جودة وفعالية نظام التحويلات والعمليات المالية بما يتناسب مع احتياجات العملاء»، مشدداً على الدور الكبير للموظفين الذي حاز من خلاله البنك على الجائزة تلو الاخرى وبالاخص فريق العمليات وعلى رأسهم مدير عام ادارة الخدمات المساندة عبدالرحيم العوضي، نظرا لجهودهم المتفانية على كافة الاصعدة والتي ساهمت في وصول «الدولي» الى ارقى مستويات الاداء واستحقاقه هذه الجائزة المرموقة.

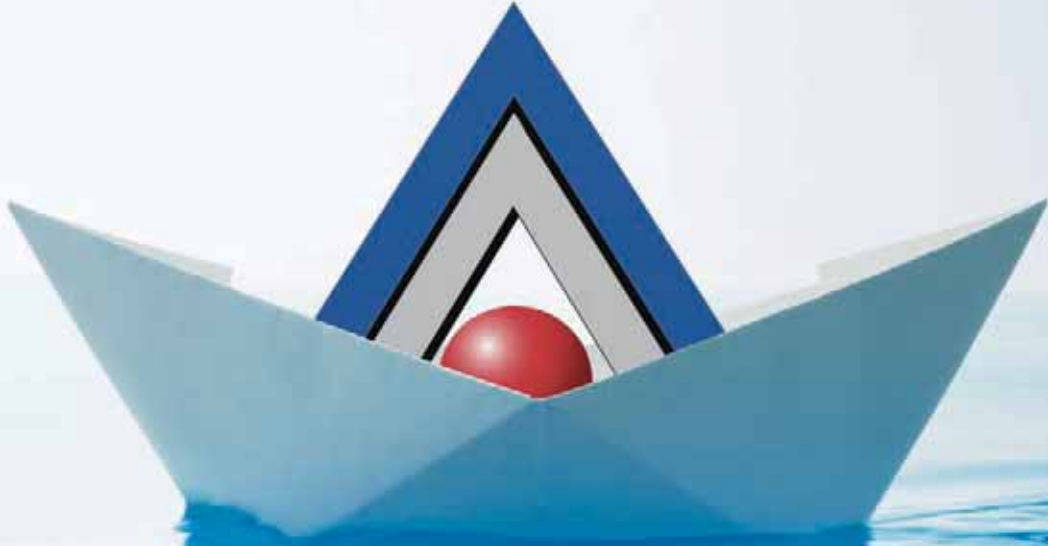
«الوطني» و«بيتك» يساهمان بتمويل مشروع «الوقود البيئي»

عين بنك الكويت الوطني «الوطني» من بين البنوك القائدة لترتيب الشريحة الأولى من عملية تمويل مشروع «الوقود البيئي» بشكل قرض طويل الأجل لمصلحة مؤسسة البترول الكويتية، وتبلغ حصته من تمويل المشروع ٦٠٠ مليون دينار.

من جهته لفت بيت التمويل الكويتي «بيتك» الى ان حصته من تمويل المشروع تبلغ ٣٠٠ مليون دينار وهي تمثل حصة البنوك الإسلامية المشاركة في العملية.



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.



تراثنا. حاضرننا. مستقبلنا

منذ عام 1962

دولة الكويت

1888444

«البنك العربي» أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٦



نعمة صباغ

ARAB BANK

فاز البنك العربي
بجائزة ARAB BANK
أفضل بنك في الشرق
الأوسط للعام ٢٠١٦
من مجلة «غلوبال
فاينانس» وذلك بناء
على تقييم للبنوك
العاملة في المنطقة
من قبل محرري
المجلة المتخصصين.
وتضمنت عملية

التقييم والاختيار مجموعة من المعايير المتخصصة من بينها نمو موجودات البنك والربحية والعلاقات الاستراتيجية وخدمة العملاء والمنتجات المصرفية المبتكرة.

وفي تعليقه على هذا التكريم قال المدير العام التنفيذي للبنك نعمة صباغ «يأتي هذا التقدير العالمي للبنك العربي كأفضل بنك في منطقة الشرق الأوسط تجسيدا للمكانة الرائدة التي يحتلها البنك على صعيد بنوك المنطقة واعترافاً بالأداء المتميز والإنجازات المتعددة التي حققها البنك محلياً وإقليمياً على الرغم من الظروف والتحديات التي تشهدها المنطقة».

أضاف: «نواصل في البنك العربي المحافظة على مركزنا المالي القوي وتنويع مصادر دخلنا، الأمر الذي يعزز قدرتنا المتواصلة على النمو والتوسع وتحقيق نمو مستدام في الأرباح».

**خمس وحدات من مجموعة البركة تفوز بجوائز أخبار التمويل الإسلامي
عدنان أحمد يوسف: دلالة على نجاح استراتيجية تقويتها وتعزيز مواردها**



حسن حساني يستلم احدى الجوائز الخمس

فازت خمس من وحدات مجموعة البركة المصرفية (ABG) بجوائز أخبار التمويل الإسلامي ٢٠١٥ كأفضل بنوك إسلامية في المنطقة.

وقد حصل بنك البركة مصر على جائزة أفضل بنك إسلامي في مصر، كما حصل بنك البركة لبنان على جائزة أفضل بنك إسلامي في لبنان، وبنك البركة السودان على جائزة أفضل بنك إسلامي في السودان وحصل البنك الإسلامي

الأردني على جائزة أفضل بنك في الأردن وبنك البركة جنوب أفريقيا على جائزة أفضل بنك إسلامي في جنوب أفريقيا.

وتعتبر جوائز مجلة أخبار التمويل الإسلامي من أكثر الجوائز العالمية التي تتمتع بالشفافية والتنافسية، وتخضع لمعايير صارمة عند التصويت، حيث لا يسمح للشركات والبنوك بالتصويت لنفسها، وإنما تخضع لحكم الآخرين.

وتسلم الأستاذ حسن حساني نائب رئيس للاتصالات المؤسسية والعلاقات العامة في مجموعة البركة المصرفية - هذه الجوائز نيابة عن وحدات المجموعة الفائزة وذلك في الحفل السنوي الذي أقيم في مدينة دبي.

وللمناسبة صرح عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف: «يسعدنا أن نشهد اليوم حصول وحدات مجموعة البركة المصرفية على هذه الجوائز للعام الثالث على التوالي، مما يجسد الموقع الريادي الذي باتت تحظى به مجموعة البركة المصرفية ووحداتها التابعة بعد مسيرة مليئة بالإنجازات على مدى السنوات الماضية من جهة والمكانة المصرفية المرموقة التي تحتلها هذه الوحدات والسمعة الطيبة التي تحظى بها في القطاع المصرفي الإسلامي المحلي والإقليمي والعالمي من جهة أخرى». وأضاف «لقد أصبحت وحداتنا التابعة للمجموعة من أبرز المؤسسات المصرفية العاملة في بلدانها، والأكثر رسوخاً من حيث الخبرة والمعرفة وجودة الخدمات في الأسواق المحلية، وهو الأمر الذي يعكس نجاح رؤية مجموعة البركة المصرفية واستراتيجيتها التي تركز على تقوية أوضاع الوحدات التابعة لها وتعزيز مواردها الرأسمالية وخلق شبكة من علاقات الأعمال البنينة القوية في ما بينها».

القراصة اخترقوا النظام الالكتروني للبنك المركزي في بنغلادش

التحويل جرى لحساب مصرفي في الفلبين ومنه الى حسابات متفرقة في الصين

التحويل وهي تقضي بإعادة تحويل المبلغ الى حسابات في مصارف اخرى داخل الصين. وفي التحقيق مع البنوك الصينية التي جرى التحويل اليها تبين انها تلقت هي ايضا تعليمات بتوزيع المبالغ على حسابات مصرفية اخرى وان اصحاب تلك الحسابات حضروا اليها وتسلموا الاموال الا انه تبين ان بطاقات الهوية التي يحملونها مزورة.

وهذا يبين ان تدابير الحماية SECURITY التي تتخذها المصارف لحماية نظامها ما تزال عاجزة عن تدارك اقتحامها من قبل القراصة، وهذا الواقع يوجب على المصارف ان توظف مزيدا من الاموال في مجال حماية اموال اصحاب الودائع ومنع السطو على اموالهم من خلال اوامر الكترونية مزورة. علما أن البنوك التي يجري اختراقها تتحمل مسؤولية كاملة حيال اصحاب الودائع الذين يجري السطو على اموالهم وذلك لعدم اتخاذها تدابير الحراسة الكاملة للودائع المؤمنة عليها.

ليس من مصرف في العالم يمكن ان يعتبر نظامه الالكتروني بمنأى عن اختراقات القراصة. وقد نجح القراصة باختراق النظام الالكتروني للبنك المركزي في بنغلادش BANGLADESH BANK واستصدروا اوامر بتحويل ٩٥١ مليون دولار اميركي من حسابه لدى الاحتياط الفدرالي الاميركي (اي البنك المركزي الاميركي) لحسابات مصرفية متعددة في العالم.

الا ان مسؤولين في المصرف المركزي في بنغلادش استلحقوا الامر ووقفوا التحويلات التي كان القراصة قد استصدروها باسم المصرف المركزي باستثناء تحويل واحد بقيمة ٨١ مليون دولار اميركي كان قد تم تنفيذه من قبل الاحتياطي الفدرالي الاميركي حيث حول هذا الاخير المبلغ المذكور الى حساب في مصرف ريزال التجاري في الفلبين فرع مانيل RIZAL COMMERCIAL BANKING CORP MANILA BRANCH وبالتحقق مع هذا الاخير تبين انه تلقى تعليمات من صاحب الحساب الذي تلقى

كل تأميناتك في شركة واحدة



مصرف الإمارات المركزي: القطاع المصرفي يتمتع بسببولة جيدة وملاءمة مرتفعة



خليفة محمد الكندي

مصرف الإمارات المركزي

أكد رئيس مجلس إدارة مصرف الإمارات المركزي خليفة محمد الكندي خلال جلسة حوارية عقدت ضمن «منتدى أبوظبي لأسواق المال العالمية ٢٠١٦»، استمرار المصرف في مساندة للبنوك بالدولة وعدم السماح بدخول أي بنك بالقطاع المصرفي الإماراتي مرحلة الإفلاس بأي حال من الأحوال.

وقال الكندي «يتمتع القطاع

المصرفي الإماراتي بسببولة جيدة وملاءمة مرتفعة لرأس المال ومعدلات ايداعات واقراض متوازنة وان القطاع لديه القدرة والديناميكية لمواجهة التحديات والتقلبات المالية العالمية والإقليمية التي تحدث من وقت لآخر».

١٨ مصرفاً سويسرياً تواجه تحقيقات أميركية بتهم غسل أموال

يواجه نحو ١٨ مصرفاً سويسرياً من بينها مصرف UBS تحقيقات أميركية تتعلق بتورط هذه المصارف في غسل «أموال قذرة» متعلقة بشركة النفط الفنزويلية.

والى جانب مصرف «يو بي اس» السويسري العملاق طاولت التهم كلاً من مصرف «اي إف جي بنك» ومصرف «سي بي اتشكومباني بانكير» الى جانب مصارف أخرى لم تكشف عنها هيئة تنظيم الإجراءات المصرفية السويسرية.

وكانت السلطات القضائية في الولايات المتحدة اتهمت شركة النفط الفنزويلية في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي بغسيل ملياري دولار عبر حسابات في «بنوك افشور».

«ميثاق للصيرفة» أفضل بنك إسلامي في سلطنة عمان



احتفل في دبي بتتويج ميثاق للصيرفة الإسلامية من بنك مسقط بجائزة أفضل بنك إسلامي بالسلطنة وجائزة أفضل صفقة سيادية يقوم بتنفيذها خلال العام ٢٠١٥ نظير اتمامه بنجاح طرح الصكوك الحكومية بقيمة ٢٥٠ مليون ريال عماني، وذلك من قبل مجموعة IFN (إسلاميك فاينانس نيوز العالمية)، ويعدّ هذا الفوز انجازاً كبيراً يضاف الى إنجاز ميثاق على مستوى السلطنة وتتويجاً لتمييزها في تقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

MEPS تطلق خدمات قبول بطاقات «يونيون باي» في الاردن سيرز قولاجين: مستثمرون في تعزيز مكانتنا كمزود إقليمي مبتكر لخدمات الدفع



أعلنت شركة «الشرق الأوسط لخدمات الدفع MEPS» الرائدة في توفير خدمات الدفع المبتكرة في منطقة الشرق الأوسط، عن شراكتها مع «يونيون باي انترناشيونال» UNION PAY INTERNATIONAL المزود العالمي الرائد لخدمات الدفع، ووفقاً لاتفاقية الشراكة التي تم توقيعها في فندق شيراتون النبل في عمان من قبل كل من رئيس مجلس

هيئة مديري «الشرق الأوسط لخدمات الدفع MEPS» سيرز قولاجين ورئيس مجلس إدارة «الصين يونيون باي جي هويونغ»، ستبدأ شركة «الشرق الأوسط لخدمات الدفع MEPS» بقبول بطاقات «يونيون باي» عند نقاط البيع وأجهزة الصراف الآلي في كل من الأردن وفلسطين وقريباً في العراق، حيث ستتولى معالجة عمليات الدفع وإصدار البطاقات بالنيابة عن «يونيون باي انترناشيونال». وضمن الخطاب الذي ألقاه خلال حفل التوقيع، والذي أقيم بحضور عدد من المدراء العاممين لنخبة من البنوك التجارية المرموقة العاملة في المملكة، الى جانب ممثلي الصحافة والإعلام، قال قولاجين: «إننا فخورون للغاية بالإعلان عن الشراكة مع يونيون انترناشيونال» باعتبارها عضواً رائداً في قطاع البطاقات الائتمانية في منطقة شرق آسيا. ومن خلال هذه الشراكة، فإننا نسعى في شركة «الشرق الأوسط لخدمات الدفع MEPS» الى الاستمرار في تعزيز مكانتنا كمزود إقليمي مبتكر لخدمات الدفع في كل من الأردن وفلسطين والعراق». وبهذه المناسبة علق خالد زكريا الرئيس التنفيذي لشركة «الشرق الأوسط لخدمات الدفع MEPS» قائلاً: «تعد الشراكة الجديدة التي تجمعنا ب «يونيون باي» انترناشيونال» بمثابة فقرة استثنائية تصب في صالح الشركة، حيث تتيح أمامنا الفرصة للتوسع في اسواق جديدة والتواصل مع قاعدة عملاء متنامية».

«الخليجي» شارك في مؤتمر الخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط

شارك بنك الخليج التجاري «الخليجي» بفعاليات مؤتمر «الخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط» والذي عقد في فندق ريتز كارلتون دبي. ويعد هذا المؤتمر واحداً من أهم الأحداث الرائدة التي تتعلق بالخدمات المصرفية الخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي.

ومثل «الخليجي» في هذا الحدث رئيس الخدمات المصرفية الخاصة عرفات قيوم الذي قدم عرضاً تناول فيه موضوع «انتشار مكاتب إدارة الاستثمارات العائلية في الخليج»، وذلك في إطار نقاشات المؤتمر التي سلطت الضوء على التطور المذهل الحاصل في مجال المكاتب الخاصة بالاستثمارات العائلية وسوق العمل.

ويجمع هذا الحدث السنوي بين صانعي القرار والمتخصصين من مجموعة متنوعة من القطاعات الرئيسية مثل البنوك الخاصة والمؤسسات المالية، ومديري الثروات وفروع البنوك الخاصة، ومقدمي الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، والمؤسسات المالية المحلية والدولية، ومزودي الخدمات التكنولوجية، فضلاً عن الباحثين والمحليلين.

خالد الحصان رئيساً تنفيذياً لـ «تداول»

صدر عن مجلس هيئة أسواق المال في السعودية قرار يتضمن الموافقة على طلب مجلس إدارة شركة السوق المالية السعودية (تداول) بتعيين خالد بن عبدالله الحصان مديراً تنفيذياً للشركة اعتباراً من ٢٠١٦/٣/٢١.

20 عاماً
من التميز

الشرق العربي
للتأمين | gig
مجموعة
الخليج للتأمين

عشرون عاماً..تروي قصة النجاح

عشرون عاماً خُطت قصة نجاحنا من العطاء المتواصل لترسم علاقة متناغمة بين هذا الصرح الكبير وجميع عملائنا الكرام شركاء النجاح، لنروي معاً نجاحات متتالية وضعت بين أيديكم أعلى مستويات الخدمات التأمينية.

نشكر ثقتكم ونعدكم بتقديم الأفضل لمستقبلكم



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

A MEMBER OF THE **GULF INSURANCE GROUP**

www.gig.com.jo

بنك عوده أطلق تقنيات وسائل أمان التجارة الالكترونية والموبايل رئده بدير: برامجنا مصممة لإرساء الطريق الأكثر أماناً للدفع الالكتروني

الالكترونية الى الأمام وترسيخها وتطويرها ما لم تُقدّم لحاملي البطاقات والتجار حلول أمنة، فقد وضعنا خريطة طريق (ROADMAP SECURITY) تلبي متطلبات اليوم والمستقبل، ثم صممنا برامجنا وتطبيقاتنا التكنولوجية بما يتوافق مع معايير فيزا وماستر كارد الأمنية، لكي تتناسق وتتناغم لتحقيق هدف واحد هو إرساء الطريقة الأكثر أماناً للدفع الالكتروني. فنحن اليوم نقدم خدمتين جديدتين تنطويان على



من اليسار: باسل التل، مارك عوده، رنده بدير ورمزي الصبوري

مستويان أمان إضافية: 3D SECURE & TOKENIZATION.

وقال رئيس شركة ماستركارد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا باسل التل «بات تطوير قناة دفع إلكترونية آمنة أمراً ضرورياً لكي يواصل قطاع التجارة الالكترونية في المنطقة تحقيق نمو مستدام، وتنظر ماستركارد الى توفير معاملات رقمية تتسم بالأمان والسهولة بصفتها أولوية قصوى، وذلك من خلال التعاون مع كل من المصارف المصدرة للبطاقات والمتاجر». وقال مدير عام فيزا في لبنان رمزي الصبوري «نحن في فيزا معنيون مباشرة بهذا التحول وهذه الابتكارات الجديدة في عالم الدفع الإلكتروني».

أطلق بنك عوده AUDI BANK برعاية شركتي ماستر كارد وفيزا العالميتين خلال مؤتمر صحفي عقده في مقره بباب ادريس تقنيات وسائل أمان خاصة بالتجارة الالكترونية والتجارة عبر الموبايل وذلك تحت شعار SECURITY... A WAY FORWARD . ONLINE PAYMENT

بعد كلمة ترحيبية من مارك عوده، تحدثت رئيسة مجموعة حلول الدفع الالكترونية وخدمة البطاقات في البنك

رئده بدير قائلة: «منذ العام ٢٠١٣، يسعى بنك عوده الى بلوغ هدف واضح ومحدد هو بناء مجتمع خال من النقود (CASHLESS SOCIETY) وذلك من خلال إطلاق مبادرات عدة. المبادرة الأولى كانت استحداث حلول ابتكارية مثل خدمات الدفع غير اللامسية TAP2PAY، أما المبادرة الثانية فهي إطلاق وسائل جديدة توفر سبل الأمان وتساعد على تشجيع التعامل بالتجارة الإلكترونية على اختلاف أنواعها، سواء على شبكة الإنترنت أو عبر الموبايل او عبر مواقع شبكات التواصل الإجتماعي أو الألعاب على الإنترنت. وبما ان بنك عوده يدرك تماماً أنه لا يمكن دفع التجارة

مؤشرات مالية ومصرفية

- حصة الدين بالعملة اللبنانية الى ٥٧,٦١٪ مقارنة بالنسبة التي كان عليها في الشهر السابق وتراجعت حصة الدين بالعملة الاجنبية الى ٢٨,٤٣٪.
- تراجعت ودائع القطاع العام الى ٨,٨٧ مليارات دولار في نهاية كانون الثاني ٢٠١٦ ليرتفع صافي الدين العام بنسبة ٧,٤٧٪ على صعيد سنوي الى ٦١,٧٤ مليار دولار.
- تراجعت الميزانية المجمعة لمصارف الاستثمار العاملة في لبنان خلال الشهر الاول من العام الحالي بنسبة ٠,٠٤٧ في المئة لتبلغ ٤,٥٣ مليارات دولار مقابل ٤,٥٥ مليارات في نهاية العام ٢٠١٥.
- تراجعت محفظة التسليفات للقطاع الخاص من مصارف الاستثمار الى نحو ١,٣٨٥ مليون دولار وتراجعت التسليفات الى القطاع العام بنسبة ٢,٣٥٪.
- المرجح: نشرة تقرير بنك الاعتماد اللبناني ونشرة بنك بيبيلوس -

- تراجعت موجودات مصرف لبنان بالعملة الاجنبية خلال النصف الاول من آذار (مارس) الماضي الى ٣٦,٦٩ مليار دولار مقابل ٣٧,١٧ مليارا في نهاية الشهر الاسبق.
- ارتفعت قيمة احتياطات لبنان من الذهب في المدة عينها ٤٣,٣٥ مليون دولار لتصل قيمتها الاجمالية الى ١١,٣٨ مليار دولار.
- تراجعت الاحتياطات بالعملة الاجنبية لدى مصرف لبنان بنسبة ٤,٢٥٪ مقارنة بالشهر السابق والبالغة ٣٨,٣٢ مليار دولار.
- ارتفع الدين العام الاجمالي في لبنان نحو ٢٩٧,١٨ مليون دولار خلال شهر كانون الثاني (يناير) الماضي ليصل الى ٧٠,٦٢ مليار دولار مقابل ٧٠,٣٢ مليارا في نهاية العام ٢٠١٥.
- تبلغ حصة القطاع المصرفي من الدين العام الاجمالي ٥٣,٦٢٪ وقد ارتفعت

اسرار مصرفية

- ارتفع الدين العام الاجمالي الى ٧٠,٧ مليار دولار بزيادة عن الشهر السابق بنسبة ٧ في المئة ويحذر الاقتصاديون من تنامي نسب الارتفاع في ظل وضع يمكن وصفه بالكارثي.
- ***
- تساءل مصرفيون وسياسيون عن سبب التعرض لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة عبر احدى الشاشات التلفزيونية بغية رسم علامات استفهام حول ثروته الخاصة.
- ***
- تنادى مصرفيون يحفظون لحاكم مصرف لبنان التقدير لانجازاته ولحمائته للعملة الوطنية بتثبيتته الاستقرار المالي بهندساته المالية الى لقاء للبحث في طريقة لتكريمه مجددا كرد على الحملة التي تعرض لها.

- التدايعات الناتجة عن مصير البنك اللبناني الكندي بسبب اتهامه بغسل الاموال وبيع اصوله لبنك سويسيه جنرال، لا تزال قائمة ومستمرة من خلال الدعاوى المقامة بين اصحابه وكبار المساهمين فيه لا سيما دعوى المساهمين القطريين.
- ***
- تساءل مصرفيون عن اسباب هجمة بعض رجال الاعمال الذين جمعوا ثروتهم في الخارج لشراء ملايين الاسهم في المصارف، علما ان فريقا كبيرا منهم وظف امواله في القطاع العقاري.
- ***
- رفض رئيس مجموعة مصرفية ان يدف اية عمولة لقاء «خدمة» شراء احدى الرخص المصرفية، فتولى البائع دفعها عن الفريقين.
- ***
- بلغت ديون احد الفنادق الكبرى لمصرفين محليين مع فوائدها نحو ١٠٠ مليون دولار ويخشى مديرا المصرفين ان تزداد ازمة الفندق سوءا، فيضطر اصحابه للتنازل عن الضمانات العقارية الثمينة جدا للدائنين.

QNB أفضل بنك للخدمات المصرفية للأفراد في قطر



علي الكواري

QNB

حصلت مجموعة بنك قطر الوطني QNB خلال توزيع جوائز مجلة «ذي آسيان بانكر» على جائزة «أفضل بنك للخدمات المصرفية للأفراد في دولة قطر» في اعتراف دولي جديد بجودة وتنوع ما تقدمه المجموعة من خدمات تلبي احتياجات عملائها.

ويأتي منح هذه الجائزة وفق تقييم دقيق ضمن

معايير البرنامج الدولي للتميز في الخدمات المصرفية للأفراد، الذي يهدف لتكريم المؤسسات العالمية الرائدة في مجال خدمات التجزئة المصرفية فضلاً عن كونه أحد المعايير الهامة لتقييم أفضل أداء للبنوك العاملة في الخدمات المصرفية للأفراد، هذا القطاع الذي يتميز بالمنافسة الشديدة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو **علي الكواري**.

«المصرف» شارك في «يوم بلا مركبات» دعماً لتعزيز

مكانة دبي كواحدة من أكثر المدن استدامة

شارك «المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية» في الدورة السابعة في «يوم بلا مركبات» المبادرة النوعية التي تنظمها «بلدية دبي» برعاية ولي عهد دبي رئيس المجلس التنفيذي سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، وذلك تماشياً مع التزام «المصرف» دعم الجهود الوطنية الرامية الى تعزيز «دبي» كواحدة من أكثر المدن استدامة في العالم.

وأعرب **فيصل كلداري** الرئيس التنفيذي لـ «المصرف» عن سعادته بالمشاركة في الدورة السابعة من «يوم بلا مركبات»، مشدداً على أهمية المبادرة الرائدة في تحقيق نتائج إيجابية تعود بالنفع على المجتمع الإماراتي ككل. مضيفاً: «يشرفنا دعم مبادرة «يوم بلا مركبات» التي تصب في خدمة تطلعاتنا المتمحورة حول تقديم إسهامات قيمة على صعيد حماية البيئة وبناء مستقبل أكثر أمناً واستدامة للأجيال القادمة. وتكتسب مشاركتنا في هذا الحدث أهمية خاصة بالنسبة لنا كونها تنسجم مع دعائم برنامج المسؤولية الاجتماعية الذي قمنا بتطويره خصيصاً، في سبيل ضمان إحداث تأثير إيجابي على مستوى تعزيز رفاهية المجتمع».

الدعوى القضائية المقامة من بنوك على أفراد ومؤسسات

ترتفع بنسبة ٥٠ في المئة في الإمارات

أورد المستشار القانوني ورئيس قسم التقاضي في شركة «بيكر اند ماكينزي» **حبيب الملا** خلال حلقة نقاشية عقدت حول كيفية تعامل البنوك والمؤسسات المالية في دولة الإمارات مع الانكماش الاقتصادي «ان عدد الدعاوى القضائية المقامة من بنوك محلية وأجنبية ضد شركات وأفراد تعثروا في سداد التزاماتهم المالية للبنوك ارتفع بنسبة ٥٠ في المئة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري»، عازياً ذلك الى الانكماش الاقتصادي الحادث على خلفية التباطؤ في نمو الإقتصاد العالمي والإقليمي.

تعيين رياض ساتر رئيساً تنفيذياً جديداً

بنك البحرين والكويت أقام حفلاً لتكريم بوجيري لمناسبة تقاعده



من اليسار: رياض ساتر عبدالكريم بوجيري



مراد علي مراد يكرم عبدالكريم بوجيري

أقام بنك البحرين والكويت BBK برعاية رئيس مجلس إدارته **مراد علي مراد** حفل تكريم لتوديع **عبدالكريم بوجيري** لمناسبة تقاعده كرئيس تنفيذي للبنك، وذلك في فندق فورسيزونز - خليج البحرين، وبحضور **علي بن صالح الصالح** رئيس مجلس الشورى البحريني، الشيخة **مي بنت محمد آل خليفة** رئيسة هيئة البحرين للثقافة والآثار، محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج**، الأمين العام للمؤسسة الخيرية الملكية **مصطفى السيد**، وأعضاء مجلس إدارة البنك، ووجهاء وكبار مملكة البحرين ودول مجلس التعاون عملاء البنك، والإدارة التنفيذية للبنك.

وفي كلمته الافتتاحية، أعرب **مراد** عن مدى شكره وتقديره لجهود **بوجيري**، وللنتائج المشرفة التي حظي بها البنك خلال فترة رئاسته منذ عام ٢٠٠٨.

بعد ذلك، ألقى **بوجيري** كلمة واستعرض خلالها تجربته المصرفية خلال الأربعين عاماً وأبدى فيها جزيل شكره وعظيم امتنانه إلى السيد **مراد** وأعضاء مجلس إدارة بنك البحرين والكويت الكرام لإقامة هذا الحفل. كما هنا **رياض يوسف ساتر** على تربيته وتعيينه رئيساً تنفيذياً لبنك البحرين والكويت، متمنياً له التوفيق والسداد في مهام عمله الجديد.

بعدها أعرب **رياض يوسف ساتر** الرئيس التنفيذي الجديد لبنك البحرين والكويت، قائلاً «أود أن أعبر عن اعتزازي وتقديري لمجلس الإدارة لتعييني واختياري كرئيس تنفيذي للبنك وكذلك على الثقة التي أولوني إياها. وإنه من الشرف بأن أكون رئيساً تنفيذياً لهذه المؤسسة الوطنية الرائدة، وأود أن أؤكد هنا بأبني وطاقم الإدارة وجميع منتسبي البنك، سنواصل التركيز على مبادئنا وثوابتنا الأساسية وسياسة الانفتاح المستمر على مبادرات التحديث والتطوير والحفاظ على علاقات شراكة وطيدة ومتميزة مع عملائنا الكرام».

دعماً للشباب وضخ دماء جديدة في شرايين المؤسسات

المركزي المصري يحدد عمل الرؤساء التنفيذيين للمصارف بتسع سنوات

اتخذ محافظ البنك المركزي المصري طارق عامر قراراً قضى بآلا تزيد مدة عمل الرؤساء التنفيذيين للبنوك العامة والخاصة في مصر على ٩ سنوات سواء متصلة أو منفصلة.

ويطاول القرار ثمانى قيادات مصرفية تعمل في مناصب تنفيذية في البنوك التجارية بينها الرئيس التنفيذي للبنك التجاري الدولي هشام عز العرب والرئيس التنفيذي للبنك العربي الافريقي الدولي **حسن عبدالله**.

وأوضح **عامر** «ان القرار يسري على الرئيس التنفيذي الذي يقضى تسع سنوات في منصبه في نفس البنك». ويعني هذا أنه إذا قضى المسؤول تسع سنوات رئيساً تنفيذياً لأي بنك يستطيع بعدها ان يكون رئيساً تنفيذياً لأي بنك آخر.

وعزا المركزي القرار الى «إعداد صف ثان والدفع بالشباب والصنوف الثانية للأمام وضخ دماء جديدة في شرايين المؤسسات».

البنك الإسلامي الأردني» مكرماً بجائزتي أفضل بنك إسلامي في الأردن والشرق الأوسط موسى شحادة: تؤكدان سيره وفق الاستراتيجية المعدة ليبقى في الصدارة دائماً



احمد عبد الكريم
البنك الإسلامي الأردني

حصل «البنك الإسلامي الأردني» على جائزة أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام ٢٠١٥ للعام الثالث على التوالي، وجائزة أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٥ من مجلة «ايميا فاينانس» العالمية المتخصصة بالشؤون المالية، وذلك اعترافاً بتميزه وقيادته الناجحة واستمرار حصته السوقية في الأصول والتمويل والودائع والأرباح والقاعدة العريضة في قطاع التمويل والخدمات التكنولوجية المتطورة المقدمة للعملاء. وعلق الرئيس التنفيذي ناشر مجلة «ايميا فاينانس» كرس توفر مور «هذه المعايير التي اعتمدت في منح الجائزتين للبنك الإسلامي الأردني جاءت اعترافاً وتقديراً لإنجازات البنك وهو يشارف على اكمال أربعين عاماً من العمل المصرفي الإسلامي خلال الثلاث سنوات المقبلة، والتي تؤكد نجاحه وتحقيقه لرسالته الأساسية في تعميق قيم الشريعة الإسلامية في تقديم خدماته المصرفية والتمويلية محافظاً على ثقة متعامليه مقدماً بذلك مثلاً يحتذى لغيره من البنوك والمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية على مستوى الأردن والشرق الأوسط».

بدوره، عبر الرئيس التنفيذي المدير العام للبنك موسى شحادة عن اعتزازه بالنتائج التي حققها البنك ليستمر بحصد المزيد من الجوائز التي تؤكد ان البنك يسير في الاتجاه الصحيح مطبقاً الاستراتيجية المعدة ليبقى في الصدارة دائماً، لافتاً الأنظار حول تجربته الناجحة في تطبيق الصيرفة الإسلامية وتعزيز دورها في دعم الإقتصاد وخدمة المجتمع، مؤكداً الإصرار لبذل المزيد من الجهود للحفاظ على المكانة المميزة التي أصبح البنك الإسلامي الأردني يحظى بها محلياً وعربياً وعالمياً.

هذا وتسلم مدير العلاقات العامة في البنك احمد عبد الكريم الجائزتين ضمن الحفل التكريمي لتوزيع الجوائز.

تعزز الأمان وتسرع العمليات المصرفية الأهلي الكويتي» يضيف تحديثات جديدة على خدماته الرقمية



ميشال عقاد
البنك الأهلي الكويتي

أعرب البنك الأهلي الكويتي في بيان عن فخره بتوفير تجربة مصرفية فريدة ومتميزة، مؤكداً استمراره في تطوير نظمه حرصاً منه على تلبية احتياجات عملائه المتغيرة على أكمل وجه.

وأوضح البنك انه

أضاف سلسلة من التحديثات الجديدة على خدماته الرقمية وشملت حذف الرسائل النصية القصيرة للمعاملات التي لا تتجاوز قيمتها الدينار الواحد، وتطبيق نظام الكفون جديد للتعرف على هوية المتصل.

وأشار الى تحديثات جديدة أخرى من بينها «منح اولوية الخدمة للمتصلين من الخارج» التي تتيح التعرف تلقائياً على العملاء الذين يتصلون من خارج الكويت وتحويل مكالماتهم الى «قائمة الأولوية» ما يساهم في خفض مدة انتظارهم. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو ميشال عقاد.

بنك مسقط احتفى بالمؤسسات الحكومية والشركات ضمن جوائز «شراكة دائمة»



صورة تذكارية

احتفل بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، بتوزيع جوائز «شراكة دائمة» لعدد من المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص التي حققت الحجم الأكبر من المعاملات بالبطاقات الإلكترونية خلال العام ٢٠١٥ عن طريق شبكة أجهزة نقاط البيع التابعة للبنك والمنتشرة في جميع أرجاء السلطنة.

وللمناسبة أوضح الرئيس التنفيذي للبنك عبدالرزاق بن علي بن عيسى «أن جوائز «شراكة دائمة» والتي نحتفل بها سنوياً من ابرز الفعاليات التي تؤكد على مدى نجاح البنك في

المساهمة بالجهود الوطنية نحو مجتمع رقمي يقوم على استخدام التكنولوجيا الحديثة في المعاملات المالية والمصرفية».

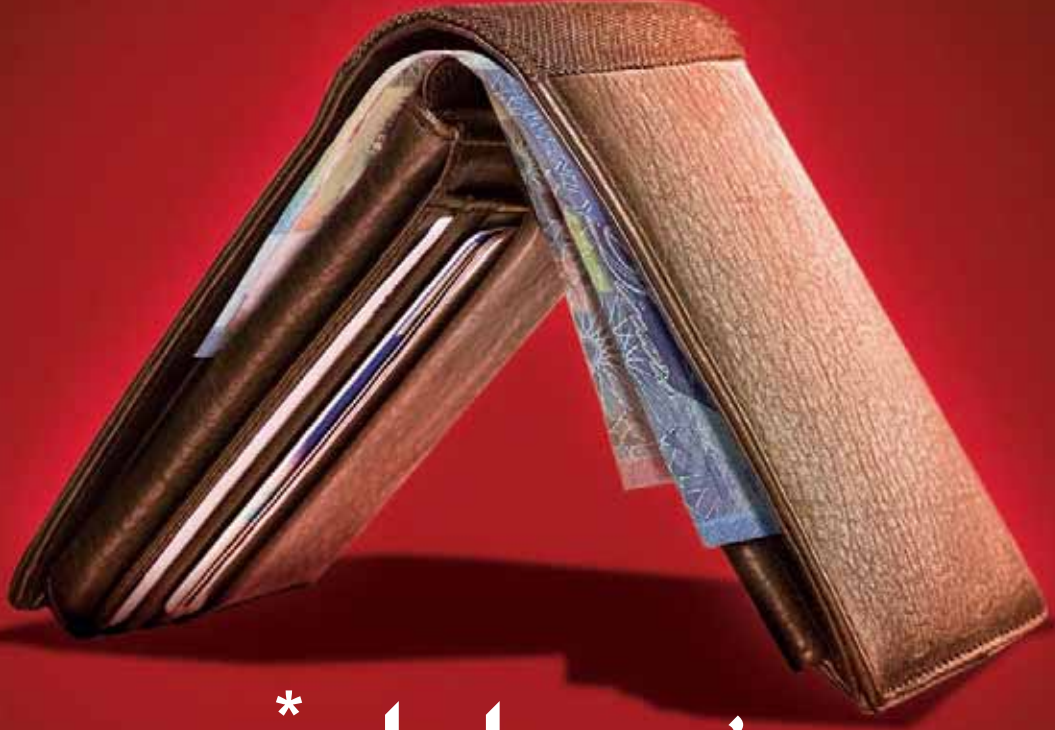
وخلال حفل توزيع الجوائز ألقى مساعد مدير عام البطاقات والأعمال المصرفية الإلكترونية في البنك أمجد اللواتي كلمة أعرب خلالها عن اعتزازه وسعادته بهذا النجاح والشراكة الحقيقية التي تجمع البنك بالمؤسسات الحكومية والخاصة من اجل تعزيز مفهوم الدفع الإلكتروني بالسلطنة وتشجيع الزبائن والجمهور لاستخدام البطاقات الإلكترونية البنكية في دفع الرسوم والمشتريات عوضاً عن استخدام النقد.

التجاري وفا بنك» ينوي تقديم عرض لشراء العمليات المصرفية لبنك «باركليز»

واوضح المدير العام لـ «التجاري وفا» ان البنك يعمل بالفعل في ٢٤ بلدا منها ١٤ دولة في افريقيا ومهتم بالمنافسة على الانشطة المصرفية. ويبلغ حجم الوحدة المصرفية لـ «باركليز» بحسب مصادر مطلعة حوالي ٤٠٠ مليون دولار.

ينوي «التجاري وفا بنك» اكبر بنوك المغرب من حيث الاصول تقديم عرض لشراء العمليات المصرفية لبنك «باركليز» BARCLAYS». وتشمل عملية البيع التخارج من أنشطة مصر وزيمبابوي التي يعتبرها «باركليز» غير اساسية.

تم الإستغناء عن خدماتك
وانقطع مصدر دخلك!



ضمانك*
هو أمانك

* برنامج الدخل المؤقت يوفر دخلاً شهرياً في حال فقدان العمل أو العجز المؤقت.

** تخضع المنافع للشروط والتحديدات والاستثناءات الواردة في الوثيقة الصادرة من شركة غزال للتأمين

شركة غزال للتأمين ش.م.ك.م

يمكنك الإشتراك الآن عبر موقعنا الإلكتروني

www.ghazalins.com/online

أو قم بزيارتنا في مكاتب الشركة

غرفة تجارة وصناعة الكويت - المرقاب - شارع الشهداء - الدور الثاني

لأستفسار ولزيد من المعلومات اتصلوا على **1828800**



غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE

ر. سيتارامان متحدثاً في منتدى «دور ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية»:

مساهمة قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة باجمالي

النتائج المحلي القطري ١٦ في المئة



أوضح الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة الدكتور ر. سيتارامان «ان قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية يساهم بنحو ٣٣ في المئة من اجمالي الناتج المحلي، بينما يساهم بنسبة تزيد على ٦٠ في المئة في الامارات العربية المتحدة، في حين بلغت مساهمة هذا القطاع في الاقتصاد القطري ١٦ في المئة».

كلام سيتارامان جاء خلال الدورة الثالثة لمنتدى «دور ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية» والتي عقدت برعاية رئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية القطري الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني في فندق ومركز مؤتمرات شيراتون الدوحة.

وقد سلط ر. سيتارامان الضوء على التدابير التي اتخذتها الحكومات الخليجية قائلاً: «تدعم الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوفر البرامج التعليمية القائمة على الابتكار والابداع. وقد قامت حكومة الامارات العربية المتحدة بدعم ومساندة قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال اطلاق صندوق خليفة لتطوير المشاريع في اماره ابو ظبي وكذلك اطلاق البرامج الداعمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في اماره دبي، والتي تهدف الى تطوير الشركات الصغيرة. وتلعب الحكومة القطرية دوراً مهماً للغاية في دعم وتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة حيث تم تكليف بنك قطر للتنمية بإطلاق برنامج «الضمين» للاقراض غير المباشر الذي يكفل القروض الممنوحة لشركات القطاع الخاص بالشراكة مع عدد من البنوك التجارية في الدولة من خلال ضمان ٧٥ في المئة إلى ٨٥ في المئة من رأس المال غير المسدد. ويعد بنك الدوحة من أوائل البنوك التجارية الموقعة على هذا البرنامج حيث نجح في احراز تقدم ملموس في تعزيز وتنمية قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وقد ساعد هذا البرنامج الشركات الصغيرة والمتوسطة في التغلب على العقبات والصعوبات التي تواجه الشركات الناشئة مثل الافتقار الى رأس المال وانعدام الضمانات، وعدم وجود تاريخ مالي. ويقدم برنامج «تطوير» لعلماء بنك الدوحة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة خدمات الائتمان وبطاقات السحب الآلي، وخدمات التمويل التجاري والخدمات المصرفية الالكترونية».

وشدد ر. سيتارامان اخيراً على ضرورة تطوير نظام التعليم لتعزيز دور رواد الأعمال في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ويجري حالياً تطبيق الاصلاحات التنظيمية في قطر وغيرها من دول مجلس التعاون الخليجي.

المحافظ فهد المبارك: النظام المصرفي السعودي

رابع أفضل وأقوى نظام مصرفي في العالم



أعلن محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي الدكتور فهد المبارك عن ان وكالة التصنيف الدولية «فيتش» صنفت النظام المصرفي السعودي رابع أفضل وأقوى نظام مصرفي في العالم بعد استراليا وكندا وسنغافورة،

وعدت الوكالة نفسها الإقتصاد السعودي واحداً من أكثر اقتصادات المنطقة نمواً في العمل المصرفي المتوافق مع الشريعة الإسلامية. وأوضح المبارك خلال فعاليات مؤتمر المصرفية والمالية الإسلامية «ان النشاط المالي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يشهد نمواً ملحوظاً على المستوى الدولي بمتوسط نمو تبلغ نسبته نحو ١٧ في المئة سنوياً، مما أدى الى بلوغ أصوله المالية خلال الأعوام الخمسة الماضية نحو ١,٣ تريليون دولار معظمها في دول منطقة الشرق الأوسط والدول الإسلامية تحديداً عبر أكثر من نصف مليون موظف في هذه المصارف المالية».

اتفاق بين البنك الإسلامي وغرب أفريقيا لتمويل المشروعات

وقع البنك الإسلامي مع البنك المركزي للمنطقة التي تتعامل بفرنك غرب افريقيا اتفاقاً يقضي بالمساهمة في تمويل مشروعات صغيرة ومتوسطة من خلال صندوق إسلامي بقيمة ١٠٠ مليون دولار. وجاء في بيان مشترك ان المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ومقرها جدة ستقدم ٣٠ مليون دولار للصندوق وستعمل على إيجاد مستثمرين إضافيين لزيادة حجمه الى ١٠٠ مليون دولار. ويضم الاتحاد بنين وبوركينا فاسو وساحل العاج ومالي وغينيا بيساو والسنغال والنيجر وتوجو، ويجمع بنك مركزي إقليمي هذه الدول التي تتعامل بفرنك غرب افريقيا وهو مرتبط باليورو.

مسؤول عن قيادة نمو إدارة الثروات والخدمات المصرفية للشركات

جبرا غندور رئيساً تنفيذياً لبنك لندن والشرق الأوسط



جبرا غندور

BLME

عين بنك لندن والشرق الأوسط BLME جبرا غندور رئيساً تنفيذياً للبنك وعضواً في مجلس الإدارة. وعلق رئيس مجلس الإدارة عادل الماجد «لدى جبرا غندور خبرة كبيرة في بناء بنوك رائدة في الأسواق. ومع الدور الذي قام به لتطوير استراتيجيتنا الجديدة فهو حالياً في موقع مثالي للاستفادة من خبرات البنك في المملكة المتحدة وأعمالنا القائمة وذلك لتطوير منتجات جديدة وفرص استثمارية لعملائنا في منطقة الخليج».

من جهته أعرب غندور عن سعادته «بتولي هذا المنصب خصوصاً في هذا الوقت المهم جداً بالنسبة للبنك. لقد كانت سنة ٢٠١٥ سنة إيجابية حيث قام البنك بإجراء العديد من التغييرات التي كان من شأنها تعزيز العمليات البنكية والخدمات الاستثمارية بين المملكة المتحدة ودول الخليج العربي».

ويتمتع غندور بأكثر من ٣٠ سنة خبرة في مختلف الخدمات المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية للشركات والأفراد، كما أدار مؤسسات مالية كبيرة في دول الخليج العربي.

وشغل غندور مناصب عليا في السنوات الـ ١٣ الماضية في مجموعة بنك الكويت الوطني ومؤخراً كان عضو مجلس إدارة وعضواً منتدباً في بنك قطر الدولي ممثلاً عن بنك الكويت الوطني. وسيكون غندور مسؤولاً عن قيادة نمو إدارة الثروات والخدمات المصرفية للشركات.

٤٠٩,٩ مليون درهم أرباح مصرف الشارقة الإسلامي للعام ٢٠١٥

عبد الرحمن العويس: النتائج تعكس المركز المالي وقوة الأداء في مختلف أنشطتنا



محمد عبدالله

مصرف الشارقة الإسلامي

حقق مصرف الشارقة الإسلامي أرباحاً صافية بلغت ٤٠٩,٩ مليون درهم بارتفاع قدره ٩ في المئة مقارنة بالأرباح المحققة عام ٢٠١٤. وأظهرت الميزانية العمومية قوة في الأداء وتحسناً للوضع المالي للمصرف حيث بلغ إجمالي الأصول ٢٩,٩ مليار درهم بنهاية ٢٠١٥ بارتفاع قدره

١٤,٩ في المئة، وبلغت الأصول السائلة ٦,٩ مليارات درهم أي ما يعادل ٢٣,١ في المئة من ميزانية المصرف.

كما نجح المصرف في جذب مقدار أكبر من ودائع العملاء حيث ارتفعت بنسبة ١٦,٢ في المئة أي ما يعادل ٢,٤ مليار درهم ليصل إجمالي الودائع إلى ١٧ مليار درهم. كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين ٤,٧ مليار درهم.

وقال رئيس مجلس إدارة المصرف عبد الرحمن العويس «جاءت النتائج المالية الايجابية للمصرف عن العام ٢٠١٥، متوافقة مع الطموحات والآمال. نطمح الى ان يظل النسق في تصاعد وأن يكون كل عام أفضل من سابقه»، مؤكداً ملاءمة النتائج للأهداف الموضوعية والاستراتيجية المعتمدة من قبل مجلس الإدارة لتعكس متانة المركز المالي وقوة الأداء في مختلف أنشطة المصرف». مذكراً بتحقيق المصرف نجاحاً كبيراً في إصدار صكوك بقيمة ٥٠٠ مليون دولار خلال ٢٠١٥.

وكانت الجمعية العمومية للمصرف صادقت على توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ١٠ في المئة من القيمة الاسمية للأسهم.

«الشارقة الإسلامي» أفضل مصرف إسلامي في الإمارات

من جهة ثانية، فاز مصرف الشارقة الإسلامي بجائزة أفضل مصرف إسلامي في دولة الإمارات لعام ٢٠١٦ في فئة جوائز التمويل الإسلامي خلال أسبوعية توزيع جوائز مجلة «ورلد فاينانس».

وقال الرئيس التنفيذي للمصرف محمد عبدالله «يمكن اعتبار الفوز شهادة على مدى العمل الجاد الذي يبذله مجلس الإدارة، والكادر الوظيفي العامل في المصرف خلال العام الماضي، وجهودهم لخدمة عملاء المصرف من الأفراد والشركات والمؤسسات». وأضاف: «يظهر هذا التكريم الاستراتيجيات التي يتبناها المصرف بهدف تقديم حزمة من أرقى الخدمات والمنتجات، الى جانب تعزيز الصيرفة الإسلامية وتمكينها من المساهمة الفاعلة في التنمية المستدامة لمجتمع دولة الإمارات».

٤ في المئة عوائد توزعها «الصكوك الوطنية» في ٢٠١٥



محمد قاسم العلي

الصكوك الوطنية

كشفت «الصكوك الوطنية» NATIONAL BONDS عن ان معدل العوائد السنوية التنافسية (من وعاء المضاربة) والجوائز والمكافآت التي توفرها الشركة (من اموالها الخاصة) بلغ ٤ في المئة.

وقالت الشركة «ان المدخرين في «ستيب أب صكوك» لمبلغ ٥٠ الف درهم وما فوق ولفترة ٣ سنوات حصلوا على عوائد سنوية تصل الى ٤ في المئة فيما حصل المدخرون في «تيرم صكوك» لمبلغ ٥٠ الف درهم ولفترة ثلاث سنوات على عائد سنوي بلغ ٣ في المئة مقابل ٢,٢٥ في المئة على المبلغ نفسه في فئة «تيرم صكوك» لستينين».

وبلغ معدل العائد السنوي على صكوك

الادخار المنتظم ٢,٨٢ في المئة وسجلت صكوك الادخار للسيدات مبلغ ٢٥ الفاً وما فوق عائدات سنوية بمعدل ٢,٩٤ في المئة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد محمد قاسم العلي.

مساهمونه صادقوا على توزيع ٣١,٧ في المئة من إجمالي أرباحه

٥٥٨,٨ مليون درهم صافي أرباح بنك الفجيرة الوطني للعام ٢٠١٥



خلال اجتماع الجمعية العمومية

صادق مساهمو بنك الفجيرة الوطني خلال اجتماع خاص لجمعيته العمومية في فندق نوفوتيل - الفجيرة على توزيعات أرباح بنسبة ١٥ في المئة من رأس المال المدفوع على شكل توزيعات نقدية بنسبة ٧,٥ في المئة (بقيمة ٨٨,٧ مليون درهم) وأسهم منحة بنسبة ٧,٥ في المئة (بقيمة ٨٨,٧ مليون درهم) من رأس المال المدفوع، وبلغ صافي أرباح البنك ٥٥٨,٨ مليون درهم للعام ٢٠١٥.

وعلق رئيس مجلس الإدارة الشيخ صالح بن محمد بن حمد الشرقي: «حقق البنك تقدماً رائعاً في مواجهة ظروف السوق سريعة التغير، مما يؤكد فعالية التوقعات على المدى الطويل، وموقعه القوي في السوق وتفاني موظفينا ودعم وثقة أصحاب المصالح لدينا. وسنستمر في تكريس جهودنا في عام ٢٠١٦ نحو تعزيز مجموعة خدماتنا وسنبقى يقظين في مواجهة ظروف السوق الصعبة. ونحن على ثقة من امكانيات البنك على المدى الطويل، وسنستمر في البحث عن مزيد من فرص النمو. وبالمثل، ليس لدينا أي شك في أن دولة الإمارات العربية المتحدة سوف تستمر في التآلق كمنارة للأمل في المنطقة، ونتطلع الى لعب دورنا في نجاحها المستمر».

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة سير عيسى صالح القرقي: ان سلسلة الجوائز التي تم حصدتها على مستوى القطاع المصرفي هي دليل آخر على ارتفاع مكانة البنك كمصرف رائد في مجال الخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية التجارية. ونحن على ثقة بأننا ومن خلال المحافظة على التركيز الثابت على إدارة المخاطر، وأخذ الحيطة المالية والاستدامة والتنفيذ الفعال والشفافية، فإن البنك سيواصل إحراز تقدم جيد خلال السنوات المقبلة».

٤٠٥ ملايين درهم صافي أرباح المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية

فيصل كلداري: سواصل تطوير الخدمات وفق أنظمة مصرفية حديثة

٢٠١٥ رغم الظروف الصعبة التي تمر بها الاسواق في المنطقة والعالم خصوصاً خلال الفترة الاخيرة من عام ٢٠١٥ والتراجع الكبير في اسعار النفط. وأكد كلداري ان نسبة الديون المتعثرة لدى المصرف تراجعت من ٩ في المئة عام ٢٠١٤ الى ٦ في المئة عام ٢٠١٥، وأن نسبة تغطية هذه الديون بلغت ١٢٢ في المئة.



فيصل الكلداري
المصرف

وتوقع كلداري ان يواصل المصرف أداءه خلال سنة ٢٠١٦

بشكل جيد وبمعدل النمو نفسه لعام ٢٠١٥، وقال أن رفع اسعار الفائدة في السوق من شأنه أن يعزز المنافسة بين البنوك وان يدفعها لطرح منتجات اكثر جاذبية للعملاء، وموضحاً: أن المصرف سيقوم خلال هذا العام بطرح منتجات جديدة لجذب المزيد من العملاء والودائع، وسيواصل استكمال استراتيجية السنوات الثلاث التي تنتهي هذا العام، والعمل على تطوير الخدمات وفق أنظمة مصرفية حديثة من ناحية استخدام التكنولوجيا وتحديث اجهزة الصراف الآلي، واستحداث بطاقات جديدة. مشيراً الى ان المصرف استثمر بحدود ٣٠ مليون درهم في مجال التكنولوجيا المصرفية الحديثة، وسيواصل العمل والاستثمار في هذا المجال.

وقال كلداري ان المصرف سيفتح فرعاً جديداً له في إمارة رأس الخيمة في النصف الثاني من العام الحالي، كما سيتم فتح فرع آخر في شارع الشيخ زايد بدبي مع نهاية العام، ليصل عدد فروع المصرف مع نهاية العام الى ١٢ فرعاً منها فرع يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في دبي. كما أكد أن المصرف سيواصل عمليات تطوير موارده البشرية عبر التدريب والتأهيل واستقطاب الكفاءات الوطنية، ويتوقع أن تصل نسبة التوطين الى أكثر من ٣٠ في المئة مع نهاية العام.



محمد بن يوسف
المصرف

ارتفعت الأرباح الصافية للمصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية إلى ٤٠٥ ملايين درهم خلال عام ٢٠١٥ مقارنة مع ٣٦٦ مليون درهم عام ٢٠١٤، وجاء النمو المحقق في ارباح المصرف مع ارتفاع محفظة القروض ٢٨,٣ في المئة لتصل الى ٩,٤٣ مليارات درهم عام ٢٠١٥. وارتفعت ودائع العملاء لدى المصرف خلال ٢٠١٥ بنسبة ٩ في المئة لتصل الى ٩,٥ مليارات

درهم، وارتفعت أصوله ٥ في المئة لتصل الى ١٥ ملياراً ووصلت كفاءة رأس المال الى ٢٤,٥ في المئة، وهي نسبة عالية تدل على قدرته على التوسع في الائتمان بكفاءة وقدرة تنافسية عالية في سوق مصرفية تتسم بشدة المنافسة بين البنوك العاملة في الدولة.

وأبدى رئيس مجلس الادارة محمد بن يوسف في تعليقه على نتائج المصرف لعام ٢٠١٥ ارتياحه لهذه النتائج الجيدة، وقال «ان هذه النتائج جاءت بالرغم من احتدام المنافسة في السوق المصرفية في الدولة وفي ظل الظروف الصعبة التي تشهدها سوق النفط وتقلب الاسواق الإقليمية والعالمية خصوصاً خلال الفترة الاخيرة من عام ٢٠١٥».

واضاف «بالرغم من ذلك فقد واصل المصرف تعزيز نتائجه الطيبة وذلك لتمتع الامارات العربية المتحدة بموقع استراتيجي وحيوي يخولها الصمود امام التقلبات الراهنة بفضل تنوع قاعدتها الاقتصادية وبنيتها التحتية الجاذبة للاعمال والاستثمار».

وأثنى الرئيس التنفيذي للمصرف فيصل كلداري على دعم وتوجيهات مجلس الادارة المستمر للادارة التنفيذية والذي ساهم في إحداث تغييرات نوعية في أداء المصرف، مما أدى الى النمو في كافة مؤشرات الأداء عام

«المصرف» يحصد شهادة أيزو للتميز في نظم إدارة الجودة

فيصل كلداري: حجر أساس لانطلاقة مسيرتنا للوصول الى أعلى مستويات التميز والريادة

المزعم تنفيذها على مدار السنوات المقبلة. وتعد هذه الشهادة المرموقة بمثابة حجر الأساس لانطلاقة مسيرتنا الدؤوبة نحو الوصول الى أعلى مستويات التميز والريادة وتحقيق الأهداف المرجوة.

ومن جهتها علقت سعاد محمد الشمري رئيس العمليات للموارد البشرية والتوطين في «المصرف»: «يأتي نيل شهادة «أيزو ٩٠٠١: ٢٠١٥» ليؤكد مجدداً على التزامنا الوثيق في «المصرف» بالإمتثال لأعلى مستويات الجودة والكفاءة والحرفية في إدارة الموارد البشرية».



فيصل كلداري (الثاني من اليسار) يستلم الجائزة

وأجرى «المصرف» سلسلة من التدابير والجهود المكثفة لارتقاء بأداء قسم إدارة الموارد البشرية وتحديث النشاطات والمبادرات ذات الصلة بما يتواءم وأفضل الممارسات المتبعة دولياً.

حصل المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» احدي المؤسسات المصرفية الرائدة في دولة الامارات على شهادة «أيزو ٩٠٠١: ٢٠١٥» (ISO 9001:2015) من قبل شركة ايه بي اس ABS الأميركية، وذلك تقديراً لتمييز قسم إدارة الموارد البشرية في المصرف بالتطوير المستمر والإدارة الكاملة لرأس المال البشري بهدف تحقيق الرؤية المؤسسية والأهداف الاستراتيجية للمصرف.

وعلق الرئيس التنفيذي للمصرف فيصل كلداري «يشكل الحصول على شهادة

الإيزو رفيعة المستوى إنجازاً هاماً يدعم المساعي الطموحة التي يتطلع «المصرف» الى تحقيقها في إطار البرنامج الإستراتيجي للتميز ٢٠١٦ - ٢٠٢٠» الذي ينتهجه «المصرف» ويضع الجودة على رأس سلم الأولويات

بك نهتم... you are our focus...

- الخدمات المصرفية للأفراد
Personal Banking
- الخدمات المصرفية للشركات
Corporate Banking
- الخدمات المصرفية الإسلامية
Islamic Banking
- الخزينة والاستثمار
Treasury and Investment



الخدمات المصرفية الشاملة

نقدم لكم مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية التي تشمل أعمالكم المصرفية الشخصية والتجارية والمرتبطة بالأعمال، هذا بالإضافة إلى خدمات الخزينة والاستثمار.

تغطي أعمالنا حالياً شبكة من الفروع منتشرة في الامارات العربية المتحدة.

Comprehensive banking services for your needs

We offer a wide range of banking products which include your personal and commercial business, this is in addition to the treasury and investment services.

Currently we are operating through a network of branches across the UAE.



600 52 9999



www.almasraf.ae



المصرف
AL MASRAF
المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية
Arab Bank for Investment & Foreign Trade

د. غالب محمصاني (رئيس لجنة بورصة بيروت بالانابة):

من المفضل عدم إجبار الشركات المساهمة على إدراج أسهمها قسرا في البورصة



نحاول في هذه المجلة ان نشجع الشركات المساهمة على ادراج اسهمها في بورصة بيروت اسوة بما هو متبع في جميع البلدان العربية، اذ ان ذلك يوجد حركة ناشطة في السوق المالية ويوفر للمتمولين مؤسسة يوظفون اموالهم فيها مما ينعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني. ولكي نطلع القارئ على اهمية التداول في البورصة رأينا ان نقصد المرجع الصالح ليعطينا رأيه المفيد بما نقوم به ونقترحه لنماشي البورصات العربية، فأجرينا حوارا مع رئيس لجنة بورصة بيروت بالانابة الدكتور غالب محمصاني وهذا ما اجاب به على اسئلتنا.

الإفصاح والشفافية لهيئة الأسواق المالية حتى ولو لم تكن هذه الشركات مدرجة على البورصة.

تحفيز الاقتصاد ومساعدة الشركات الناشئة على الحصول على التمويل اللازم

■ الأسهم المطروحة للتداول على بورصة بيروت تقتصر على شركات قليلة وعلى حقوق سحب أسهم تفضيلية عرضتها بعض المصارف. إلى أي مدى يمكن لهيئة الأسواق المالية التي يرأسها حاكم مصرف لبنان أن تتدخل وتلتزم الشركات المساهمة بطرح أسهمها في البورصة؟

– إن هيئة الأسواق المالية وبالرغم من قصر «عمرها» إن جاز التعبير بدأت تكتسب ثقة ومصادقية في الوسط المالي والإقتصادي اللبناني والدولي وخاصة وأن رئيسها هو سعادة الحاكم رياض سلامة. كما أن الحاكم يتمتع بمصادقية عالية تساعد في تشجيع الشركات من عدة قطاعات إقتصادية من الدخول إلى البورصة.

الإ أن ما لمسناه في التعامل مع الحاكم هو العمل بجدية لسن القوانين والتشريعات الضرورية لتطوير السوق المالية اللبنانية وذلك من خلال خلق بورصة تكون مهمتها الأساسية تحفيز الإقتصاد ومساعدة الشركات الناشئة على الحصول على التمويل اللازم. وعليه فإننا نعتقد بأن الهدف الأساسي للهيئة في الوقت الراهن هو العمل على إنشاء بورصة ديناميكية ومفعمة بالحوية وسن كامل القوانين والأنظمة التي تنظم عملها، عندها تتمكن هذه البورصة من إستقطاب هذه الشركات التي ستري أنه من صالحها الإدراج على البورصة بدلا من إلزامها قسرا على إدراج أسهمها.

بإختصار فإن سياسة الحاكم تقوم على تشجيع الشركات على إدراج أسهمها على البورصة بدلا من إلزامها بذلك. ■



القانون الجديد اعطى هيئة الاسواق المالية صلاحية الاشراف على الشركات المساهمة اللبنانية



تضع بمتناول المساهمين وأصحاب المصالح المعلومات كافة التي تمكنهم من ممارسة حقوقهم على أكمل وجه بحيث تكون هذه المعلومات دقيقة وواقية ويومية. كما أصدرت الهيئة قرارات تتعلق باللجان والوحدات والدوائر التي يجب توفرها لدى هذه الشركات المغفلة اللبنانية ومن ضمن هذه الدوائر: دائرة الإمتثال Compliance Department ودائرة التدقيق الداخلي Internal Audit Department. ومن هنا نرى أن هيئة الأسواق المالية تهدف من خلال هذه القرارات إلى تحفيز وإلزام الشركات تطبيق مبادئ الشفافية والإدارة الرشيدة مما يسهل على هذه الشركات الإدراج على البورصة في وقت لاحق. وعليه، مع صدور قانون الأسواق المالية ومباشرة هيئة الأسواق بعملها فقد أزيلت كافة العوائق التي كانت تحول دون إلزام الشركات تطبيق مبدأ الشفافية والحوكمة الرشيدة، إلا أن نتائج هذه القرارات لا بد من أن تتطلب بعض الوقت خاصة وأن هذه القرارات أعطت مهلا زمنية محددة للشركات للإلتزام بها.

من المفيد أن نضيف هنا إلى أن تطبيق مبادئ الشفافية وسياسة الحوكمة الرشيدة يجب أن يكون منفصلا تماما عن عملية الإدراج، إذ أنه على الشركات اللبنانية تطبيق هذه المبادئ حتى ولو لم تكن مدرجة على البورصة. وقد أتى قانون الأسواق المالية ليكرس هذا الأمر فأعطى صلاحية مراقبة حوكمة الشركات ومدى تطبيقها لمبادئ

■ يفترض بشركات التأمين المغفلة أن تعرض أسهمها للتداول في البورصة وهذا ما أجبرت على تنفيذه جميع المصارف وشركات التأمين وغيرها من الشركات المساهمة في الدول العربية ما عدا لبنان فكيف تفسرون ذلك؟



– من المفضل عدم إجبار الشركات على إدراج أسهمها قسرا في البورصة، أكانت شركات تأمين أو مصارف أو شركات تجارية أو صناعية، وإنما تشجيع هذه الشركات على الإدراج من خلال إعطائها الحوافز المناسبة لتقوم بذلك.

وعليه، تقع على عاتق البورصة القيام بحملات تعريفية وتسويقية موجهة لأصحاب هذه الشركات تتمحور حول دور البورصة في مساعدة هذه الشركات وفوائد الإدراج التي تتلخص في تمكين هذه الشركات من الحصول على تمويل بكلفة أقل من التمويل المصرفي وإعطاء الشركات المدرجة شهرة ومصادقية أمام العموم والتي عادة لا تكون متوفرة بالقدر ذاته للشركات غير المدرجة.

■ لو جرى إلزام الشركات المساهمة في لبنان بطرح أسهمها للتداول في البورصة لاضطرت إلى تطبيق مبادئ الشفافية والإدارة الرشيدة فهل من عوائق تحول دون إلزام الشركات المساهمة اللبنانية بذلك؟ وما هي تلك العوائق؟

– إن القانون الجديد للأسواق المالية الذي تم إقراره مؤخرا أعطى هيئة الأسواق المالية صلاحية الإشراف على الشركات المساهمة اللبنانية كافة التي تكون أسهمها مدرجة في السوق المالية المنظمة أو تلك التي تكون أسهمها قابلة للتداول من دون أن تكون مدرجة. وبالفعل قامت هيئة الأسواق المالية بإصدار عدة قرارات متعلقة بسياسة الإفصاح التي يجب على هذه الشركات إعتماها، وذلك من أجل ضمان الإلتزام بأفضل ممارسات الإدارة الرشيدة التي تؤمن حماية حقوق المساهمين وأصحاب الحصص وحقوق أصحاب المصالح. إن هذه القرارات تجبر إدارة الشركات أن



انطوان ديب (رئيس جمعية المؤسسات المالية في لبنان):

اعتماد رسم رمزي لتشجيع الشركات على الإدراج في البورصة

ان تصبح إسمية حيث من الأفضل ان تقوم تلك الشركات بتداول أسهمها لتسهيل أعمال الشركات المالية في مجال بيع الأسهم بعد تسجيلها لدى شركة مقاصة الأسهم والسندات «ميدكس» التابعة لمصرف لبنان.

أضاف ديب: «تم إنشاء هيئة الأسواق المالية بموجب القانون رقم ١٦١ تاريخ ١٧/٨/٢٠١١ والهدف منها ان تكون هيئة تنظيمية اشرافية رقابية تسعى الى الارتقاء بالأسواق المالية في لبنان وإيجاد بيئة استثمارية جاذبة تحظى بثقة المستثمرين، الى جانب مراقبة نشاط المؤسسات المالية وحركة تداول البورصة، كما تلتزم الهيئة تطبيق أرقى معايير النزاهة والشفافية المتعارف عليها في أفضل الممارسات الدولية وهي تابعة لمصرف لبنان، مذكراً بأن الأسهم المطروحة للتداول في بورصة بيروت تقتصر على شركات قليلة وعلى حقوق سحب أسهم تفضيلية تعرضها بعض المصارف، مطالباً بإصدار قانون جديد يفعل دور هيئة الأسواق المالية ويلزم الشركات المساهمة بطرح أسهمها في البورصة «منوهاً بعمل الهيئة على تطوير أسواق رأس المال وتشجيع الادخار في الأدوات المالية عبر تنمية الوعي

رأى رئيس جمعية المؤسسات المالية في لبنان ومدير عام CREDIT COMMERCIAL ET FINANCIER انطوان ديب «ان جميع شركات التأمين المغفلة (المساهمة) والمصارف في الدول العربية تعرض أسهمها للتداول في البورصة باستثناء لبنان. من هنا ضرورة عرض أسهمها للتداول في البورصة والتي تصبح إسمية وتساعد في مكافحة عمليات تبييض الأموال».

وقال: «الرسم الموضوع لدخول الشركات الناشئة الى بورصة بيروت يعتبر مرتفعاً جداً إذ يبلغ حوالي العشرة آلاف دولار سنوياً، ما يستوجب اعتماد رسم رمزي لتشجيع المزيد من هذه الشركات للإدراج في البورصة، بحيث ان الشركات الموجودة حالياً عددها محدود مقارنة بما هي عليه في الدول العربية والأجنبية».

وإن شكر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة لبذله جهوداً لتفعيل دور البورصة، شدد على ضرورة تعديل بعض الشروط لإدراج الشركات.

وبالنسبة الى المعوقات التي تحول دون إلزام الشركات المساهمة اللبنانية طرح أسهمها للتداول في البورصة، أشار الى وجود بعض منها تقف حائلاً دون

الاستثماري ودعم البيئة الاستثمارية الجاذبة بما يساهم في تحفيز النمو الإقتصادي»، داعياً الى إلغاء الرسم السنوي على الأسهم المتداولة في البورصة، باعتبار ان الهيئة تحصل على نسبة من عمولة المؤسسات المالية.

وختم ديب: «ينوي مصرف لبنان إطلاق منصة إلكترونية مع حلول نهاية هذا العام، ويبقى نجاحها مرتبطاً بالسماح للشركات الناشئة بجذب الاستثمارات وإدراجها أدوات كالعقود الآجلة وعقود الخيارات وأدوات الدين (BONDS) وغيرها، وذلك بهدف الارتقاء الى مصاف البورصات العالمية التابعة للقطاع الخاص».

5,000
10,000
دوبل عدد أميال الترحيب*

من ٥ نيسان ل١٤ أيار، احصل على بطاقة Visa AIR FRANCE KLM – BANQUE LIBANO-FRANÇAISE واستفيد من العرض المميز. وإذا كنت بتحمل أي بطاقة ائتمان أخرى، بتقدر تنقل رصيدك على بطاقتك الجديدة.



*بتضاف لخصميك FLYING BLUE مع كل عملية شراء قبل ٣١ آب ٢٠١٦ بمبلغ ٣,٠٠٠ د.أ. أو ما يعادله على الأقل ببطاقة VISA SIGNATURE
٢,٠٠٠ د.أ./بورو أو ما يعادله ببطاقة VISA PLATINUM

البنك
اللبناني الفرنسي
مساهم في طموحاتك



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

VISA

AIRFRANCE KLM

لصناعة التأمين من ارهابيي باريس وبروكسل هدية!

بقلم جوزف زخور *

العالم الثالث ودول الخليج العربي امتدادا الى شمال افريقيا
فالمغرب العربي.



من جهة أخرى، وفي ضوء المعلومات التي تردت مؤخرا عن
استيلاء منظمات ارهابية على كميات من المواد الكيميائية
والجرثومية في المناطق التي سقطت بين أيدي «داعش» وشقيقاتها
والتي يمكن استعمالها في اي عمل عدائي او حربي مستقبلا، فلقد
بدأت كبريات شركات وساطة التأمين في العالم تباحث اسواق
التأمين واعادة التأمين بوجوب اعادة النظر في البند المدرج في عقد
التأمين ضد العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE والذي تستثني
شركة التأمين بموجبه مسؤوليتها عن اية خسائر مباشرة او غير مباشرة تنجم عن
الاعتداءات البيولوجية والكيميائية BIOLOGICAL OR CHEMICAL ATTACKS
اضافة الى الاسلحة النووية NUCLEAR.

ويرجح ان تتجاوب اسواق التأمين مع رغبة مجتمعات الاعمال في توسيع اطار
عقد تأمين العنف السياسي ليشمل اضافة الى الاضرار المباشرة التي تصيب حملة
عقد التأمين المشار اليه بالذات، الخسائر الاقتصادية وغير المباشرة التي يمكن ان
تنجم عن التوقف القسري للعمل جراء اقفال المنطقة الواقعة فيها المؤسسة
المضمونة (المؤمن لها) من قبل السلطات الامنية لأي سبب، على ان تحدد المساحة
المغطاة من قبل شركة التأمين بشعاع يتفق عليه ويمتد لكيلومترات محدودة بين
موقع الجريمة (الاعتداء الارهابي) والمؤسسة المغطاة بعقد التأمين.

كما يرجح ان توافق صناعة التأمين وبعض صناديق لويديز بالتحديد
LLOYD'S SYNDICATE على توفير غطاء محدود للخسائر البشرية والمادية
التي يمكن ان تنشأ عن اعتداء جرثومي او كيميائي تشنه منظمات ارهابية على ان
يخضع لسقف منخفض بحيث لا ينهش في حال حصوله، رسملة الشركة الضامنة
او يضعف ملاءتها.

وهكذا فإن الاعتداءين الارهابيين اللذين استهدفا باريس وبروكسل اسفرا عن
تكشف اخطار قابلة للتأمين RISKS INSURABLE لم تكن صناعة التأمين قد
أعدت لتغطيتها.

وصناعة التأمين سميت «صناعة» INDUSTRY لكونها تواكب الاخطار
المستجدة وتوفر لها الاغطية التأمينية. ولذا يتوقع ان تضع صناعة التأمين في
متناول مجتمعات الاعمال والمال عقود التأمين المناسبة لتغطية الخسائر المادية
التي تنجم عن اقفال مناطق وأسواق تجارية بكاملها من قبل السلطات الحاكمة،
ولأغراض تتعلق بالتحقيق وجمع الادلة الجرمية او غيرها من الاسباب.

وتسويق العقود الجديدة سوف يأتي حتما على صناعة التأمين بواردات
وبأساط جديدة تملأ الفراغ الناشئ عن تراجع الاستهلاك في العالم.

وقد يصح هنا القول ان تداعيات الاعتداءات التي تعرضت لها باريس وبروكسل،
ومن قبلها نيويورك، ولدت أخطاراً لم تكن صناعة التأمين قد فطنت لها من قبل.
وبذلك فإن الارهابيين قدموا (من حيث لا يدرون طبعاً) «هدية» لصناعة التأمين في
العالم.

الا انها ليست كغيرها من الهدايا التي تهيج القلوب، بل هدية مغمسة بدماء
الابرياء ومشحونة بالحقد والكراهية، ما يجعلها تبرز بشاعتها غزوة المغولي
هولاكو لعاصمة العباسيين قبل ما يزيد عن ٧٥٠ سنة! ■

الهجوم الدموي الذي شنه ارهابيون على العاصمة الفرنسية ادى
الى مقتل ما يزيد عن ١٣٠ شخصا وألحق اصابات جسيمة
وبعضها دائم في عدد آخر من الضحايا، اما تكلفته الاقتصادية
فتقدر بـ ٩ مليارات دولار اميركي.

الا ان الجزء المغطى منها لدى شركات التأمين لا يتجاوز بضعة
ملايين من الدولارات.

ذلك ان الخسائر الاقتصادية نجمت عن اقفال المناطق التجارية
والسياحية لا سيما الفنادق بفعل الطوق الامني وجعلت منها مناطق
محرمة CORDONNED OFF AREA وذلك بانتظار ان يستخرج
منها الخبراء والاختصاصيون الادلة الجرمية.

وقد استغرق ذلك بضعة اسابيع رافقها اقفال طوعي للجانحات والملاهي
والمطاعم والمتاجر الليلية في معظم احياء باريس، بفعل الرعب الذي خيم عليها وما
زالت مفاعيله باقية حتى الآن.

ولقد جاء الهجوم الارهابي على مطار بروكسل ومحطة المترو فيها، ليؤدي
القلوب مرة جديدة، ويرفع مستوى الذعر والقلق على المصير.

فالى الـ ٤٠ قتيلاً و ٣٠٠ جريح تكبدت العاصمة البلجيكية خسائر اقتصادية
فادحة لا تقتصر على اقفال المطار لأسبوعين ووقف رحلات المترو لأيام عديدة،
بل ان الاسواق التجارية فيها توقفت عن العمل وشلت الحركة السياحية والغيت
المؤتمرات والندوات التي كانت معدة للانعقاد هناك. كما ألغى رجال الاعمال
زياراتهم الى العاصمة التي عرفت بهدوئها الدائم.

ولم يتبرع اي من الخبراء حتى الآن بتخمين الخسائر الاقتصادية وتلك التي
تتحملها شركات التأمين. الا ان المنطق ينبيء بأن الامر لن يختلف عما اسفر عنه
الاعتداء الارهابي على باريس، اي ان حصة اسواق التأمين من الخسائر لن تتجاوز
بضعة ملايين من الدولارات مقابل بضعة مليارات من الخسائر الاقتصادية الناجمة
عن التعطيل والاقفال والالغاء القسري والطوعي.

في حالتها باريس وبروكسل تبين بوضوح ان عقود التأمين التي تحملها
المؤسسات التجارية والسياحية، تغطي الاضرار المادية المباشرة
PHYSICAL DAMAGE التي تلحق بها جراء اي عمل عنف تتعرض له
VIOLENT ACT، كما ان بعضها يحمل عقود تأمين تغطي الخسائر التي تنجم
عن توقف العمل BUSINESS INTERRUPTION جراء الضرر المادي المباشر
الذي يلحق بالمؤسسة حاملة عقود التأمين بالذات.

الا ان الاكثريّة الساحقة من عقود التأمين التي تحملها المحال والمؤسسات لا
تغطي التعطيل الناجم عن اي قرار تتخذه السلطات المختصة ويقضي بإقفال
المنطقة لدواعي التحقيق.

صحيح ان الاحياء الكائنة في جوار برجى مركز التجارة العالمية WTC كانت قد
تعرضت لنوع مماثل من الخسائر جراء اقتحام البرجين وتهديمهما بطائرتين
مختلفتين من قبل ارهابيين بتاريخ ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١، الا ان تلك الحالة
كانت الاولى من نوعها في التاريخ واعتبرت في حينه حالة استثنائية وفريدة من
نوعها وبالتالي لن يكون لها تكرار مستقبلا.

ولذا، لم تجد صناعة التأمين العالمية في حينه ضرورة لإعداد عقد تأمين تغطي
بموجبه التوقف عن العمل BUSINESS INTERRUPTION وما يتبعه من ربح
فائت LOSS OF PROFIT جراء اقفال منطقة جغرافية صغيرة او كبيرة من قبل
السلطات الأمنية.

ما يعني ان عقود التأمين المعمول بها حالياً والتي تغطي التوقف عن العمل
الناجم عن ضرر مادي مباشر يلحق بالمؤسسة المضمونة (المؤمن لها) لم تعد
تلي حاجة مجتمعات الاعمال سواء في الدول الصناعية او حتى عندنا في دول

♦ ممثل شركة وساطة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

Email: arabinsurerdiary.com



6 hours by road



1 hour by tunnel



Fresh vegetables

**If you can't move the mountain,
go through it.**

Even for the most challenging projects, there's always a solution. As a leading engineering reinsurer, our experienced teams work with you to find risk solutions for every stage of your investment – supporting your success from start to finish. Together we can find the light at the end of the tunnel.

Learn more at www.munichre.com/engineering

Coverages are underwritten by individual member companies of Munich Re. Certain coverages are not available in all states. Some coverages may be written on a nonadmitted basis.

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

شركة تشب CHUBB الاميركية استنبطت عقد تأمين الابتزاز

يغطي الابتزاز الذي تتعرض له المؤسسات المالية من قبل قرصنة الكمبيوتر CYBER EXTORTION

اعدت شركة تشب CHUBB الاميركية عقد تأمين يغطي الابتزاز الالكتروني CYBER EXTORTION. واوضحت الشركة ان قرصنة الانظمة الالكترونية يعمدون في حالات كثيرة الى توجيه ضربات حقيقية نسيباً الى الانظمة الالكترونية للشركات وذلك بمثابة رسالة يقولون فيها ان الضربة القادمة سوف تكون اشد وادهى اذا لم يدفعوا فدية RANSOM يحدها القرصنة ويمهلون المؤسسات بدفعها خلال مهلة زمنية وبطرق مستترة، ويمكن للخبراء الذين تعينهم شركة تشب CHUBB ان يطلعوا على تلك «الرسائل» ويتحققوا من صحتها. وفي حال تبين لهم ان التهديد جرى وان الضربة التالية يمكن ان تلحق بالمؤسسة التي تحمل عقد التأمين ضد الابتزاز يشكل كارثة ومن غير الممكن تداركها، فإن الخبراء يوافقون عندها على دفع الفدية ضمن المهلة والشروط التي يجري التوافق عليها مع القرصنة.

نذكر هنا ان هذه ليست هي المرة الاولى التي تعد فيها شركات التأمين عقود تأمين جديدة تغطي الفدية RANSOM اذ سبق لشركات التأمين ان اصدرت ومنذ سنين عديدة عقود تأمين تغطي دفع الفدية في حالة اختطاف المضمون KIDNAP AND RANSOM وكذلك في حال استيلاء القرصنة على بواخر وطواقمها MARINE HULL PIRACY وهي في عرض البحر.

يذكر ان شركة CHUBB عينت السيدة الخلوقة MOJGAN KHOSHABI مديرة اقليمية لها في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا.



MOJGAN KHOSHABI

CHUBB

ارباح لويدز تراجع بفعل الاخطار الجديدة وتدني العوائد الاستثمارية التحديات الاكثر خطورة التي تواجهها شركات التأمين هي القرصنة الالكترونية والارهاب والتغيير المناخي

حتى سوق لويدز LLOYD'S بالذات لم تسلم من عواقب تراجع العوائد الاستثمارية والمنافسة الشديدة الوطأة بين شركات التأمين واعادة التأمين في العالم. فقد اعلن جون نلسون JOHN NELSON رئيس مجلس ادارة السوق الاكثر قدما في العالم ان العام ٢٠١٥ كان صعباً بل الاصعب بين السنوات الاخيرة، حيث ارتفعت النسبة المركبة COMBINED RATIO لسوق لويدز مجتمعة من ٨٨,٤ بالمئة سنة ٢٠١٤ الى ٩٠ في المئة سنة ٢٠١٥ (النسبة المركبة تشمل المطالبات المدفوعة والعالقة والنفقات الادارية وعمولات الوسطاء).

كما تراجعت العوائد الاستثمارية ما يزيد عن ٥٠ في المئة عما كانت عليه سنة ٢٠١٥ حيث بلغت ٤٠٠ مليون جنيه استرليني مقابل مليار جنيه لسنة ٢٠١٤.

اما الارباح النهائية لسوق لويدز لسنة ٢٠١٥ فقد تراجعت الى ٢,١ مليار جنيه استرليني من ٣ مليارات لسنة ٢٠١٤. وقال نلسون ان كل سنة جديدة تحمل معها الينا تحديات لم نعرفها من قبل وعلينا بالتالي ان نكون جاهزين في كل وقت لمواجهة التحديات الجديدة.

اما انجا بيل INGA BEALE الرئيس التنفيذي للويدز فقالت ان لويدز وغيرها من اسواق التأمين العالمية تواجه هذه الياام تحديات ضخمة تتمثل على نحو خاص بالقرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS، الارهاب والتغيير المناخي.



JOHN NELSON

LLOYD'S

انفجار الحاويات في مرفأ تيانجين الصيني يكلف شركات التأمين ٣,٧ مليارات دولار اميركي

انفجار الحاويات التي كانت تحتوي على مواد كيميائية و متفجرات معدة للتصدير وهي مركونة في مرفأ تيانجين TIANJIN الصيني صباح اليوم الأول من العام ٢٠١٥ كان من أهم الكوارث التي شهدتها العالم خلال العام الماضي.

فقد ذكرت شركة غاي كاربنتر GUY CARPENTER لوساطة إعادة التأمين ان خسائر شركات التأمين التي تسبب بها الانفجار ارتفعت الى ٣,٧ مليارات دولار اميركي وهذا المبلغ يمثل ١٠ بالمئة من مجموع الكوارث التي حصلت سنة ٢٠١٥ وكلفت أسواق التأمين ٣٧ مليار دولار.

وأدى الانفجار في حينه الى مقتل ١٧٠ شخصاً وتدمير ٣٠٠ بناية واحترق ٢٠ ألف سيارة كانت تنتظر اخراجها من المرفأ.

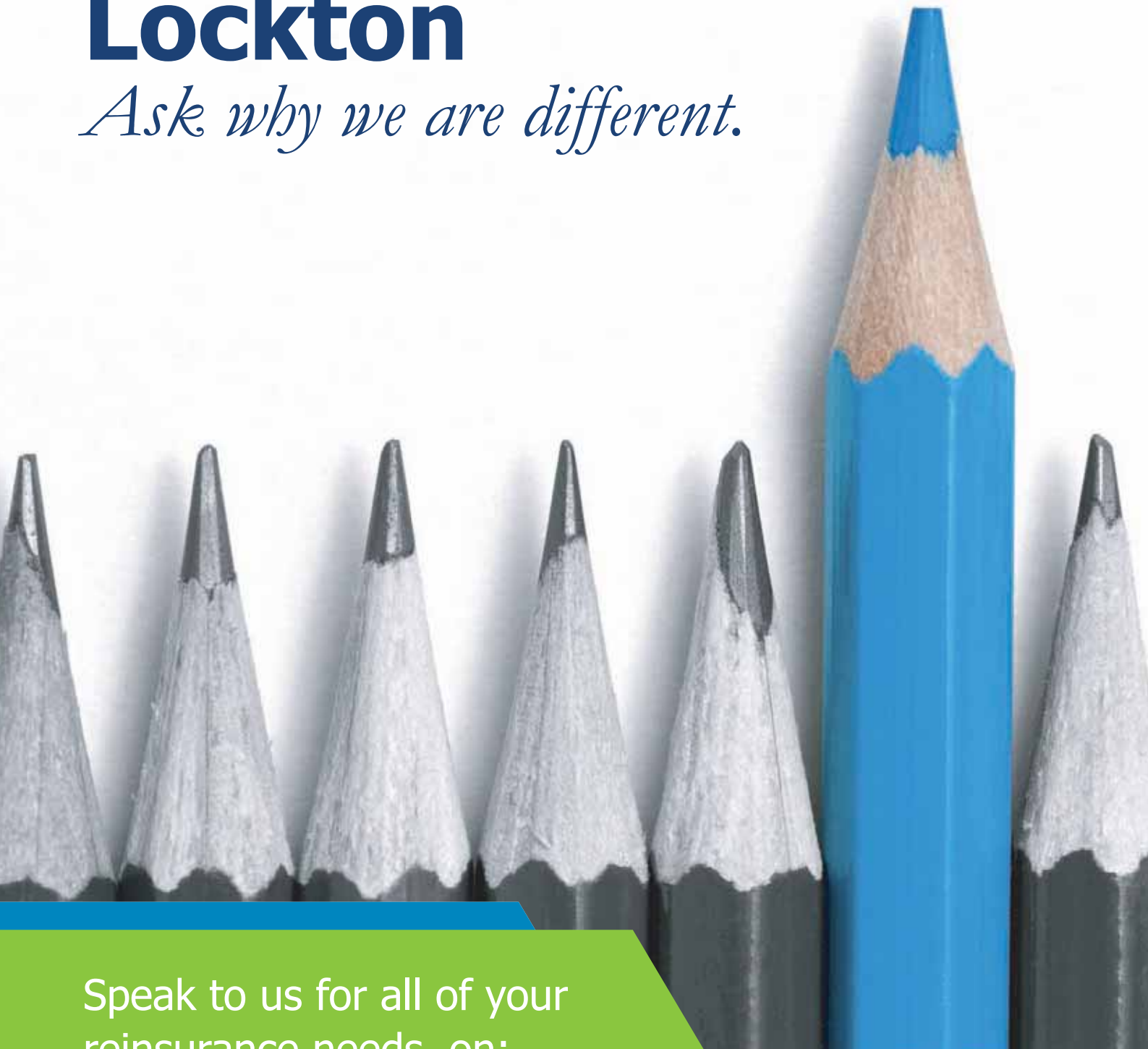


INGA BEALE

LLOYD'S

Lockton

Ask why we are different.



Speak to us for all of your
reinsurance needs, on:

+971 4 373 8700

www.lockton.com | dubai@lockton.com

Lockton (MENA) Limited
PB 2, DIFC, PO Box 506794
Dubai, UAE



ترست ري TRUST RE اخذت المبادرة ودخلت قطاع اعادة تأمين الكفالات BONDS

للمرة الاولى في الاسواق العربية

تأمين التكفل او الكفالات BONDS هو من انواع التأمين التي تحتاج الى معرفة معمقة في مجال تقييم الاوضاع المالية للفريق الذي تتكفل شركة التأمين بتغطيته. وهذا النوع من الكفالات كان حتى الآن وفي معظم اسواق التأمين العربية حكرا على المصارف الكبيرة لا سيما الاجنبية منها، ولم تكن شركات اعادة التأمين العربية تغطي هذا النوع من الاخطار بالنظر لما يتطلبه من خبرات لم تكن متوافرة لديها.

شركة ترست ري TRUST RE البحرينية وجدت ان تداول تغطيات التكفل اصبح حاجة ملحة لشركات التأمين العربية، وانه لا يجوز ان يترك هذا النوع من التأمينات المالية حكراً على البنوك او على شركات التأمين الاجنبية المتخصصة به والتي تعرف بالشركات المتخصصة بالتكفل SURETY.

وبعد درس معمق أجرته في هذا المجال وقع اختيار ترست ري TRUST RE على دومينيكو اسبوزيتو DOMINICO ESPOSITO ليقود فرع التكفل لديها، وفتحت الباب امام شركات التأمين العربية وغير العربية للحصول على اعادة تأمين سندات التكفل التي تصدرها سواء لمقدمي العروض BID BOND او ضمان جودة الاداء PERFORMANCE BOND او ضمان عقود المقاولات ADVANCE PAYMENT BOND وغيرها من الكفالات التي باتت شرطا لا بد من تلبية من قبل شركات المقاولات والموردين، والمقاولين بالباطن الخ...

وهكذا تكون ترست ري TRUST RE قد اخذت المبادرة ووضعت في متناول شركات التأمين المسندة تغطية جديدة، لم تكن متوافرة في الاسواق العربية قبل اليوم.

نذكر ان شركة ترست ري TRUST RE تحمل تصنيفا من فئة (أ-) (A-) وهذا التصنيف يجعل عقد اعادة تأمين الكفالات BONDS مقبولة من اصحاب العمل واصحاب المشاريع والمرافق الحكومية الخ...



كامل ابو نحل

TRUST RE



فادي ابو نحل

TRUST RE

جنرال ري GEN RE الاميركية تفعل ستة فروع في اطار مراجعة لانتشارها الاستراتيجي

اعلنت شركة جنرال ري GEN RE الاميركية انها قررت اقفال ستة من مكاتبها في اميركا والعالم على ان تستمر في تقديم خدماتها في تلك المناطق من مكاتب مجاورة لها. والفروع التي قررت اقفالها هي: هونغ كونغ HONG KONG (الصين)، ملبورن MELBOURNE اوستراليا، لاتفيا LATVIA، سياتل SEATTLE، مينيسوتا MINNESOTA وتشارلوت CHARLOTTE في الولايات المتحدة الاميركية.

وقال بوب جونز BOB JONES احد الرؤساء في الشركة «اعدنا النظر في انتشارنا الجغرافي ووجدنا انه يمكن الاستغناء عن تلك الفروع على ان نستمر في تقديم الخدمات الى شركات التأمين المتعاقدة معنا في فروع اخرى قريبة».

وكان وورن بوفيت WARREN BUFFET رئيس بركشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY وهي المجموعة القابضة على جنرال ري GEN RE ابدى انزعاجه من الاوضاع السائدة في اسواق شركات اعادة التأمين العالمية ووجد ان الرساميل الفائضة فيها تؤجج المنافسة وتؤدي الى انخفاض الاسعار وتراجع نسبة العوائد على حقوق المساهمين. وهو يرى ان شركات التأمين المباشر سوف تكون افضل حالا وتوزع نسبة اعلى من الارباح ولذا طلب من شركات التأمين التابعة لمجموعته ان توسع اعمالها وقد اقدمت احداها فعلا على افتتاح فرع لها في اوربا.



JOHN DOYLE

MARSH AND MCLENNAN

جون دويل رئيسا تنفيذيا لشركة مارش لوساطة التأمين

اختارت مجموعة مارش اند ماك لينن MARSH AND MCLENNAN جون دويل JOHN DOYLE رئيسا تنفيذيا لذراعها المتخصصة في وساطة التأمين شركة مارش MARSH GLOBAL BROKERAGE. ولجون دويل خبرة في القيادة التنفيذية لشركات التأمين تمتد ٢٠ سنة، حيث سبق ان تولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة تشارتيس CHARTIS وهي الشركة المؤقتة التي حلت مكان آي جي AIG يوم تعرضت هذه الاخيرة لأزمة مالية كادت تودي بها الى الافلاس سنة ٢٠٠٨.



مجموعة الخليج للتأمين



نقدم حلول تأمينية متكاملة
في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



لمعرفة المزيد عن مجموعة الخليج للتأمين (gig) وخدماتنا،
يرجى زيارة موقعنا:
www.gulfinsgroup.com



علاء الزهيري
AMIG / GIG



محمد عبد الله
SUEZ CANAL



UDO KRUEGER
ALLIANZ EGYPT



د. احمد عبد العزيز
MISR LIFE



د. عادل موسى
MISR INS.

أقساط التأمين المكتتبه سنة ٢٠١٥ في مصر بلغت ٢,٠٧ مليار دولار

كبرى الدول العربية شهدت ولادة أولى شركات التأمين العربية ومع ذلك فإن نسبة الاختراق التأميني فيها ما تزال متدنية

ومع ذلك، فإن نسبة الاختراق التأميني محتسبة بعدد السكان تبقى متدنية. على سبيل المقارنة والمثال لا الحصر نذكر ان مجموع أقساط التأمين المكتتبه في لبنان خلال العام ٢٠١٥ تجاوز ١,٥ مليار دولار أميركي علماً بأن عدد السكان لا يتجاوز ٥,٥ ملايين نسمة. وفي ما يأتي ننشر لائحتين الأولى بأسماء شركات تأمين الأخطار العامة NON LIFE وما أنتجته كل منها من الأقساط والثانية تتضمن أسماء شركات التأمين على الحياة والأقساط التي أنتجتها كل منها.

نذكر ان قانون التأمين المصري حصر حق مزاوله تأمين أخطار الحياة والاستثمار بشركات يرخص لها بمزاوله تلك التأمينات حصراً وتعرف بشركات التأمين على الحياة LIFE INSURANCE. أما غيرها من فروع التأمين فتمارسها شركات التأمين على الأخطار العامة NON LIFE. تجدر الإشارة الى ان مصر (كبرى الدول العربية) شهدت ولادة أولى شركات التأمين العربية وكانت سباقة في افتتاح فروع لها وشركات شقيقة في الدول العربية الأخرى.

تراجع سعر صرف الجنيه المصري بفعل الأحداث التي شهدتها مصر اعتباراً من العام ٢٠١١ كان له أثر واضح على أقساط التأمين المكتتبه في كبرى الدول العربية (يتجاوز عدد السكان ٨٠ مليون نسمة). وتبين الإحصاءات ان الأقساط المكتتبه خلال العام ٢٠١٥ مترجمة بالدولار الأميركي بلغت ٢,٠٧ مليار دولار أميركي. وهذا المبلغ يمثل مجموع ما أنتجته شركات التأمين المرخص لها بمزاوله الأخطار العامة (باستثناء الحياة) NON LIFE وعددها ١٩ شركة وقيمتها ١,١٣ مليار دولار أميركي يضاف اليه مجموع الأقساط التي حققتها شركات التأمين المرخص لها بمزاوله تأمينات الحياة والادخار LIFE AND SAVINGS حصراً وعددها ١٣ شركة وقيمتها ٩٥٣,٧٠ مليون دولار أميركي.

ارقام ونسب

54.8%	حصة تأمينات الممتلكات من المجموع العام خلال العام ٢٠١٥
45.2%	حصة تأمينات الحياة خلال العام ٢٠١٥
57.1%	حصة تأمينات الممتلكات من المجموع العام خلال العام ٢٠١٤
42.9%	حصة تأمينات الحياة خلال العام ٢٠١٤
8.2%	النمو في الممتلكات بين ٢٠١٤ / ٢٠١٥
20.2%	النمو في الحياة بين ٢٠١٤ / ٢٠١٥
13.3%	النمو في المجموع العام
2.070.200.000 دولار أميركي	مجموع عام الاقساط لعام ٢٠١٥
1.827.300.000 دولار أميركي	مجموع عام الاقساط لعام ٢٠١٤



غسان وازن
ACE - CHUBB



محمد عبد الجواد
ORIENT



فريد صابر
AIG



هشام عبد الشكور
EGYPTIAN TAKAFUL LIFE



احمد عارفين
EGYPTIAN TAKAFUL

أقساط التأمينات العامة NON LIFE خلال ٢٠١٥

		الحصة السوقية أقساط العام ٢٠١٤ أقساط العام ٢٠١٥			
		مليون دولار اميركي	مليون دولار اميركي	(%)	
NON LIFE INSURERS					
01	MISR INS	مصر للتأمين	617.20	591.40	54.4
02	SUEZ CANAL	قناة السويس	61.80	52.20	5.4
03	BUPA	بوبا	61.80	52.20	5.4
04	AMIG / GIG	أميج / مجموعة الخليج	55.20	47.20	4.9
05	EGYPTIAN TAKAFUL	المصرية تكافل	45.50	40.80	4.0
06	ROYAL	رويال	40.50	36.00	3.6
07	ALLIANZ	الليانز	38.50	35.20	3.4
08	AIG	اي اي جي	38.10	35.30	3.4
09	ORIENT	اورينت	37.60	31.60	3.3
10	MOHANDES	المهندس	26.50	21.60	2.3
11	DELTA	دلتا	25.70	27.00	2.3
12	ESIH	البيت السعودي	23.90	23.40	2.1
13	ISKAN	اسكان	15.10	13.20	1.3
14	WETHAQ	وثاق	14.70	13.40	1.3
15	AROPE EGYPT	اروب	11.90	6.70	1.0
16	TOKYO GENERAL	طوكيو جنرال	7.00	7.80	0.6
17	ACE	آيس	6.70	7.30	0.6
18	CIS	جمعية التعاوني	6.40	5.90	0.6
19	ECGE	المصرية للصادرات	0.40	0.40	-
TOTAL NON LIFE		مجموع ممتلكات	1134.50	1048.60	54.8
TOTAL LIFE & NON LIFE		المجموع العام	2070.20	1827.30	100

أقساط تأمينات الحياة LIFE خلال ٢٠١٥

		LIFE INSURERS			
01	MISR LIFE	مصر لتأمينات الحياة	332.40	288.20	35.5
02	ALLIANZ LIFE	الليانز لايف	165.60	145.80	17.7
03	METLIFE	متلايف	151.90	126.50	16.2
04	AXA	اكسا	116.90	99.80	12.5
05	EGYPTIAN TAKAFUL LIFE	المصرية للتكافل لايف	43.70	29.80	4.7
06	QNB LIFE	قطر الوطني لايف	35.50	29.40	3.8
07	SUEZ CANAL LIFE	قناة السويس حياة	35.50	21.60	3.8
08	DELTA LIFE	دلتا لايف	20.10	15.90	2.1
09	ACE LIFE	آيس لايف	14.20	12.80	1.5
10	TOKYO FAMILY	طوكيو فاميلي	7.40	6.70	0.8
11	MOHANDES LIFE	المهندس لايف	6.20	-	0.7
12	LIBANO SUISSE	اللبنانية السويسرية	3.60	0.50	0.4
13	AROPE LIFE	أروب لايف	2.70	1.70	0.3
TOTAL LIFE		مجموع تأمينات الحياة	935.70	778.70	45.2
TOTAL LIFE & NON LIFE		المجموع العام	2070.20	1827.30	100

حصة الشركات الـ ٥ الأولى

من أقساط التأمين العامة

نذكر هنا ان حصة الشركات الخمس الأولى من شركات تأمين الاخطار العامة بلغت نسبتها ٧٤٪ من مجموع اقساط التأمينات العامة.

حصة الشركات الـ ٥ الأولى من اقساط الحياة

بلغت حصة الشركات الخمس الأولى من شركات التأمين على الحياة نسبة ٨٦,٦٪ من مجموع اقساط تأمينات الحياة.

الشركات العشر الأولى بمجموع الاقساط

	2015	2014
MISR INSURANCE	617.20	591.40
MISR LIFE	332.40	288.20
ALLIANZ EGYPT	204.10	181.00
METLIFE	151.90	126.50
AXA	116.90	99.80
AMIG / GIG	55.20	47.20
EGYPTIAN TAKAFUL	45.50	40.80
EGYPTIAN TAKAFUL LIFE	43.70	29.80
ROYAL	40.50	36.00
AIG	38.10	35.30

المتحدة للتأمين UNITED التي تأسست العام الماضي لن ترد ارقامها قبل العام ٢٠١٦.

يحظر نقل هذه الارقام بدون اذن خطي
من مجلة «البيان الاقتصادية»

نتائج شركات التأمين القطرية الست المسجلة في البورصة خلال ٢٠١٥

الأقساط ارتفعت ٣٦ في المئة الى ٢,٩٢ مليار دولار مقابل معدل اختراق تأميني هو الأدنى في المنطقة ويمثل ١ في المئة من الناتج المحلي



علي ابراهيم العبدلغني
QIIC



ناصر المسند
BEEMA



جاسم المفتاح
AL KHALEEJ TAKAFUL



بسام حسن
DOHA INS.



جمال ابو نحل
QATAR GENERAL



خليفة السبيعي
QIC

انها تصدرت مجموع الموجودات ASSETS وحقوق المساهمين EQUITY والأرباح الصافية NET PROFIT.

هذا وحقت الشركات الست أرباحاً، والملاحظ هنا ان أقساط شركة «قطر للتأمين» تبلغ نحو عشرة أضعاف أقساط القطرية العامة، إلا ان أرباح الأخيرة قريبة جداً من أرباح قطر للتأمين.

نشير أخيراً الى ان هناك ٣١ شركة تأمين عاملة في قطر ١٧ منها تعمل بنظام الأوف شور من مركز قطر للمال QFC.

نمت أقساط شركات التأمين القطرية الست المسجلة في البورصة نحو ٣٦ في المئة خلال العام ٢٠١٥ مقارنة بالعام ٢٠١٤ لتبلغ ٢,٩٢ مليار دولار أميركي.

وبرغم النمو الكبير الذي حققته الشركات القطرية بقيت قطر من الدول صاحبة أدنى معدل اختراق للتأمين في المنطقة ويمثل ١ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، بإنفاق فردي على التأمين يبلغ نحو ٩٨٠ دولاراً.

وبالعودة الى الأرقام تستأثر «قطر للتأمين» بنسبة ٧٨,٤ في المئة من إجمالي أقساط الشركات الست الأولى بمجموع بلغ ٢,٣ مليار دولار. كما

	(\$MILLION)									
	GWP 2015	RETAINED (%)	GWP 2014	RETAINED (%)	ASSETS 2015	ASSETS 2014	EQUITY 2015	EQUITY 2014	NET PROFIT 2015	NET PROFIT 2014
QATAR INSURANCE	2290	61	1540	57	6615	4415	1645	1625	287	275
QATAR GENERAL	237	50	237	54	2582	2346	1718	1559	255	253
DOHA INS.	137	30	146	24	422	461	295	295	31	22
ALKHALEEJ TAKAFUL GRP	91	39	86	39	295	298	156	174	12	21
DAMAAN ISLAMIC (BEEMA)	86	35	70	35	247	226	86	82	18	11
QATAR ISLAMIC (QIIC)	80	70	65	70	224	211	137	128	23	20
TOTAL	2922	-	2144	-	10385	7957	4037	3863	626	602

المؤتمر السنوي لشركة مارش MARSH حول اخطار الطاقة انعقد في دبي لتداعيات انخفاض اسعار النفط في العالم:

تراجع الانفاق على اعمال الصيانة وتجنب الحرائق ووقف او الغاء مشاريع جديدة تقدر بنصف مليار دولار



بسام البدر
MARSH

على عاداتها في كل سنة عقدت شركة مارش MARSH لوساطة التأمين وإعادة التأمين في دبي مؤتمراً حول اخطار تأمين الطاقة حضره ممثلو شركات النفط الوطنية والاجنبية المعنية بمنشآت الطاقة وتأميناتها في منطقة الشرق الاوسط والخليج العربي خصوصاً. وكان لافتاً التقرير الذي اعده بسام البدر نائب الرئيس التنفيذي لشركة مارش للوساطة في المملكة العربية السعودية والذي عرض فيه التداعيات المرتقبة لتراجع اسعار النفط في العالم. ومن بين تلك التداعيات ان شركات النفط والغاز سوف تحاول التخفيف من اعباء نفقاتها العامة، من خلال خفض المبالغ التي درجت على توظيفها في اطار صيانة منشآتها وحمايتها من الاخطار MAINTENANCE AND LOSS PREVENTION. والنتيجة الطبيعية لذلك هي احتمال تعرض المنشآت لاطار وحوادث لم يكن لتحدث لو بقيت اعمال الصيانة على زخمها.

ومن التداعيات التي نتجت عن تراجع اسعار النفط ذكر البدر ايضاً وقف والغاء تنفيذ مشاريع جديدة تتعلق بالطاقة وقدر قيمة تلك المشاريع بمبلغ يراوح بين ٤٠٠ و ٥٠٠ مليون دولار أميركي.

والنتيجة الطبيعية لالغاء المشاريع او توقيفها هي ضياع الفرصة امام شركات التأمين لتأمين المشاريع الجديدة.



Its deep-rooted local knowledge and experience as well as its long-term vision have made Milli Re a respected and trusted business partner not just in its local market but in the international arena as well.



Head Office:
Maçka Caddesi No: 35 Şişli 34367 İstanbul, TURKEY
Phone: +90 (212) 231 47 30
info@millire.com

Singapore Branch Office:
4 Battery Road #20-01, Bank of China Building SINGAPORE 049908
Phone: +65 6499 9340
kc.chew@millire.com

www.millire.com



JOACHIM WENNING

MUNICH RE

رئيس تنفيذي جديد لميونخ ري MUNICH RE

ميونخ ري تتوقع أرباحاً بين ٢,٣ و ٢,٨ مليار يورو بنهاية العام الجاري

أعلنت مجموعة ميونخ ري MUNICH RE تعيين يواكيم ويننج JOACHIM WENNING (٥١ عاماً) رئيساً تنفيذياً للشركة، خلفاً لنيكولاوس فون بومهارد ٥٩ عاماً الذي تنتهي ولايته اعتباراً من ٢٦ نيسان (أبريل) ٢٠١٦ وهو التاريخ الذي تتعد فيه الجمعية العمومية للمساهمين. وكان ويننج يشغل منصب قسم إعادة تأمينات الحياة LIFE REINSURANCE وهو عضو في مجلس الإدارة منذ العام ٢٠٠٩.

من جهة ثانية، توقعت «ميونخ ري» بعد نتائجها المرضية خلال ٢٠١٥، تحقيق ربحية تراوح بين ٢,٣ و ٢,٨ مليار يورو بنهاية العام الجاري برغم الظروف الصعبة، مطلقة برنامجاً خاصاً يقضي بإعادة شراء أسهم بقيمة مليار يورو قبل الاجتماع السنوي للجمعية العمومية سنة ٢٠١٧.

وكان نيكولاوس فون بومهارد NIKOLAUS VON BOMHARD قد صرح قبل انتهاء ولايته «أحرزت «ميونخ ري» MUNICH RE تقدماً

كبيراً وقامت بالعديد من المبادرات والإبتكارات مثل تقديم حلول متخصصة وجديدة INNOVATION INITIATIVES لمخاطر غير مؤمن عليها في مجالات القرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS ومخاطر الإرهاب والتوقف عن العمل وغيرها، مشيراً إلى «أن الإقتصاد الرقمي يعزز القدرة على الإبتكار، ليس في ما يتعلق بالمنتجات فحسب بل أيضاً في طريقة التعامل مع العملاء». مبيناً «سعي «ميونخ ري» للإستفادة من الفرص المتاحة، وللغاية أقمنا شبكة من العلاقات وعززنا اتصالاتنا مع مختلف أنواع الشركات».



رشيد الهباب

ARABIA INSURANCE - JORDAN

التأمين العربية - الأردن ARABIA JORDAN تحتفظ بتصنيفها الجيد بي بلوس (B+)

وتسجل أرباحاً سنوية رغم المنافسة الحادة في الأردن

في بيان أصدرته بتاريخ الأول من شهر نيسان (أبريل) ٢٠١٦ أعلنت وكالة التصنيف الدولية ا.م.بست A.M.BEST ان تصنيفها للقدرة المالية لشركة التأمين العربية في الأردن ARABIA INSURANCE CO JORDAN باق في مرتبة بي بلوس (B+) التي تعني جيد (GOOD) وان هذا التصنيف للقدرة المالية للشركة يعكس رسملتها واداءها الجيدين.

واضافت ان للشركة محفظة ذات حجم متواضع الا انها تنعم بالمقابل بدعم من الشركة الأم شركة التأمين العربية (لبنان) ARABIA INSURANCE CO (AIC) التي تملك ٥١ بالمئة من اسهمها.

اضافت وكالة ا.م.بست A.M.BEST ان للشركة في الأردن سجل ثابت في مجال تحقيق الارباح TRACK RECORDS OF GOOD RESULTS وانه من المتوقع ان تكون قد حققت ربحاً لا بأس به بنهاية العام ٢٠١٥.

وذكرت الوكالة ان محفظة الشركة في الأردن مكوّنة من اقساط للتأمين الصحي وتأمين السيارات تعادل ٧٥ في المئة من مجموع المحفظة وهي كغيرها من شركات التأمين الاردنية تواجه منافسة حادة وهذا الواقع هو الذي يجعل من الصعب عليها ان تسجل مستوى عالياً من الارباح. يذكر ان المدير العام للشركة هو رشيد الهباب.

كونفيدانس (CIG) اللبنانية:

حقوق المساهمين: ٢,٧ مليون دولار ومجموع موجوداتها ٨,٣٠ ملايين دولار أميركي

نشرت شركة كونفيدانس انشورنس غروب ش.م.ل. CONFIDENCE INSURANCE GROUP ميزانيتها لسنة ٢٠١٤ وهي تبين ان الشركة حققت خلال تلك السنة النتائج الآتية:

– الأرباح: ١٧,٧ مليون ليرة لبنانية (١١,٨٢١ ألف دولار أميركي).
– الأموال الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY بلغت ٤,٠٥ مليارات ليرة لبنانية (٢,٧ مليون دولار أميركي).

– الاحتياط الفني والحسابي لعقود التأمين على الحياة LIFE ٢,٤١ مليار ليرة لبنانية (١,٦ مليون دولار أميركي).

– الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE ٤,٤٨ مليارات ليرة لبنانية (٢,٩٨ مليون دولار أميركي).
– الأصول والموجودات (ASSETS) ١٢,٤٥ مليار ليرة لبنانية (٨,٣ ملايين دولار أميركي).

يرأس مجلس إدارة الشركة جبرائيل الحجار ويضم المجلس كلاً من: ميشال الحاصباني وناجي نجيم.



ميشال الحاصباني

CONFIDENCE

Your role is Insurance Ours is your Protection



Reinsurer since 1960



Financial Strength
M BEST
B++ Good



الشركة المغربية للتأمين
Société Centrale de Réassurance
GROUPE CDG

Our commitment is global

Tour Atlas - Place Zellaqa - B.O.Box 13183 - Casablanca
Phone : +212 (05)22 46 04 00
Fax : +212 (05)22 46 04 60
E-mail : scr@scrmoroc.com - Web : www.scrmoroc.com

الخليج العربي منطقة خالية من الاخطار الطبيعية غير صحيح

٢٠٠ مليون دولار الخسائر المباشرة للعاصفة التي جرفت مشاريع البنى التحتية والجسور والطوابق السفلى للابراج في ابو ظبي



مجموعة صور تظهر الاضرار الكبيرة التي لحقت بالبنى التحتية والجسور والطوابق الارضية للابراج قيد البناء

سنة بعد سنة تتفاجأ اسواق التأمين المحلية والاقليمية والعالمية بعواصف تضرب شواطئ الخليج العربي ومدنه الداخلية، وتخلّف اضراراً مادية جسيمة ما ينفي صحة القول بأن منطقة الخليج العربي خالية من الاخطار الطبيعية NATURAL DISASTERS. فلقد تكبدت اسواق التأمين المحلية والعالمية خسائر فادحة جراء الفيضانات التي حصلت قبل سنوات في سلطنة عمان، كما حصلت مؤخراً في الرياض ومحيطها في المملكة العربية السعودية. وخلال الاسبوع الاول من شهر آذار (مارس) ٢٠١٦، تعرضت الامارات العربية المتحدة لا سيما ابو ظبي، ودبي والشارقة لعاصفة بلغت سرعة رياحها ٩٠ ميلاً ورافقتها امطار غزيرة ضاقت بها البنى التحتية ففاضت وشكلت سيولا اغرقت الشوارع وجرفت مشاريع البنى التحتية من جسور وطرق قيد البناء، وكذلك الطوابق الارضية والسفلية والابراج المنجزة، وتلك التي هي قيد البناء. وبلغت الرياح من القوة ما ادى الى سقوط جزء صغير من سقف مطار ابو ظبي الدولي.

وتسبب انعدام الرؤية بحوادث مرورية حيث سجلت اصطدامات تجاوز عددها ٥٠٠ حادث، والى ذلك تسبب البرد بتحطم زجاج السيارات وغرق الكثير من بينها في المياه التي غمرت الشوارع ما الحق بها اضراراً ميكانيكية.

اضرار تقلبات الطقس مستثناة

ويتضمن عقد التأمين الشامل على السيارات استثناء الاضرار الناجمة عن تقلبات الطقس والاضرار الطبيعية.

الا ان قرار دفع التعويض لمالكي السيارات التي اصبحت بأضرار مباشرة من العاصفة يبقى بين أيدي شركات التأمين الا ان الاستثناء لا ينطبق على حوادث الاصطدام التي حصلت بفعل انعدام الرؤية.

ركاب امضوا ٢٨ ساعة داخل طائرة

ونقلت وكالة الاعلام ان طائرة كانت تستعد للانطلاق من مطار ابو ظبي الى سان فرانسيسكو اضطرت بفعل العاصفة الى تأخير انطلاقتها ١٢ ساعة كاملة وتعذر عليها انزال الركاب الذين كانوا قد اخذوا امكنتهم فيها.

واستغرقت الرحلة الى سان فرانسيسكو ١٦ ساعة اي ان الركاب امضوا داخل الطائرة ٢٨ ساعة متواصلة، وشكا بعضهم على مواقع التواصل الاجتماعي من انزعاج شديد تعرضوا اليه جراء توقف طاقم الطائرة عن تقديم الخدمات بفعل عدم توفر كميات كافية من المأكولات والمياه والصرف الصحي الخ...

معرض ابو ظبي للطيران تعطل في اليوم الثاني

ومن بين «ضحايا العاصفة» كان معرض ابو ظبي للطيران ABU DHABI EXPO الذي اضطرت الى وقف اعماله في يومه الثاني.

شركات التأمين تعيّن خبراء لمعاينة الاضرار

وقد اوكلت شركات التأمين الى شركات معاينة الاضرار وتقييمها LOSS ADJUSTERS مهمة الكشف على الاضرار التي خلفتها العاصفة لا سيما في المواقع التي يجري فيها تشييد ابراج جديدة وفي المخازن والمعارض الكائنة في الطوابق الارضية والسفلية للابنية الكائنة في اماره ابو ظبي وامارة دبي والشارقة.

تقدير اولي: الخسائر ٢٠٠ مليون دولار اميركي

وقدّر بعض رؤساء اقسام الحوادث والمطالبات في شركات التأمين الخسائر

حسن الجيدة رئيساً تنفيذياً لـ «الكويتية القطرية للتأمين»

عيّنت الشركة الكويتية القطرية للتأمين KQIC حسن الجيدة في منصب الرئيس التنفيذي وهو من اقدم موظفي الشركة.

واشارت الشركة في بيان الى ان الجيدة شغل مناصب عدة منذ انضمامه الى «الكويتية القطرية» عام ١٩٩٨ وانه يتمتع بخبرة في اعمال التأمين الى جانب معرفته الشاملة بسوق التأمين الكويتية.

«ساب تكافل» تعين ستيفن كوسفروف رئيساً تنفيذياً لها

وافق مجلس إدارة شركة «ساب للتكافل» السعودية على تعيين ستيفن كوسفروف في منصب الرئيس التنفيذي للشركة خلفاً للرئيس الحالي اديان فلاورز.

وأشارت الشركة في بيان الى ان كوسفروف حاصل على دبلوم في إدارة الأعمال، وقد سبق له العمل في شركة «اتش اس بي سي آسيا» كرئيس وحدة تطوير منتجات ويتمتع بخبرة ١٥ عاماً في مجال التأمين.



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

مساعدة مالية فورية من شركة فلاي دبي FLY DUBAI الى ذوي الطائرة



شركة ويليس للوساطة رتبت عقود التأمين

في حال ثبوت الخطأ تتحمل شركات التأمين تعويضات هائلة

وشركات عديدة من تلك العاملة في لويديز وسوق لندن. ولم تنته التحقيقات التي تقوم بها السلطات الروسية وشركة بوينغ BOEING الى نتائج حاسمة لسبب سقوط الطائرة، خصوصا وان قائد الطائرة اريستوس سوكراتوس ARISTOS SOKRATOUS القبرصي الجنسية ومعاونه الاسباني اليخاندرو كروز ALEJANDRO KRUZ لم يرسلوا اشارة استغاثة او يطلبوا اي مساعدة عند وصول الطائرة الى أجواء مطار روستوف اون دون.. وتناقلت وكالات الاخبار معلومات خطيرة خلال نتائج التحليل الذي اجري لمضمون الصندوق الاسود للطائرة حيث ذكر ان خلافا نشب في اللحظات الاخيرة بين قائد الطائرة ومعاونه حول كيفية التعامل مع العاصفة. ويرجح المحللون ان يكون معاون الطائرة قد كبس زرا لتغيير مسار الطائرة بينما كبس القائد زرا معاكسا. وبذلك فقدنا السيطرة على الطائرة التي اتخذت منحى انحداريا حادا.

وفي حال ثبت حصول ذلك فإنه سوف يرتب على شركات التأمين التي تغطي المسؤولية المدنية لشركة فلاي دبي FLY DUBAI تحمل تبعات الخطأ الفادح، ما يعني ان المحاكم سوف تحكم لذوي الضحايا بتعويضات تتجاوز تلك المنصوص عليها في اتفاقات طيران النقل المدني والتي تطبق في حالات تعرض الطائرة لحادث عرضي، او قوة قاهرة، ولا يكون سببه خطأ في القيادة.



قائد الطائرة ARISTOS SOKRATOUS ومعاونه ALEJANDRO ALAVA CRUZ

اعلنت شركة فلاي دبي FLY DUBAI انها قررت دفع مساعدة مالية فورية لذوي ضحايا طائرتها التي سقطت وارتطمت بالارض خلال محاولتها الهبوط في مطار روستوف اون دون ROSTOV ON DON AIRPORT جنوب روسيا صباح الـ ١٩ من شهر آذار (مارس) ٢٠١٦. والمساعدة المالية هذه لا تشكل جزءا من التعويضات المستحقة لذوي الضحايا بل يقصد بها تغطية النفقات الاولية التي يضطر ذوو الضحايا الى تكبدها جراء تلقيهم الصدمة، والاستعانة بالاطباء عند الحاجة لتخفيف وطأتها. وقيمة المساعدة ٤,٥٩ مليون درهم اماراتي لذوي كل من الركاب الـ ٦٢ الذين قضوا في الحادث.

واعلنت شركة ويليس WILLIS لوساطة التأمين انها هي التي تتولى ترتيب غطاء التأمين لأسطول شركة فلاي دبي FLY DUBAI. وعقود التأمين تغطي جسم الطائرة HULL وكذلك مسؤوليتها المدنية حيال الركاب والاضرار التي تلحقها بالغير وبالبيضاء المنقولة على متنها. الا ان شركة ويليس WILLIS لم تكشف اسم شركة التأمين المحلية التي اصدرت عقود التأمين. ويقدر ثمن الطائرة وهي من نوع بوينغ 737 BOEING بحوالي ٥٠ مليون دولار اميريكي. اما قيمة عقد التأمين ضد المسؤولية المدنية حيال الركاب والبيضاء واضرار الغير فهي نصف مليار دولار اميريكي. وتشارك في عقد التأمين صناديق

لتبسة لدعوة عمر الامين اجتماع لشركات التأمين الاماراتية في مكاتب شركة ORIENT

واجهات الابراج التي جرى بناؤها قبل العام ٢٠١٢ تحتوي على مواد عازلة ملتهبة



بعد ذلك التاريخ بحيث تستوفي شركات التأمين سعرا حده الأدنى نصف بالمئة (خمسة بالالف) مقابل تأمين الابراج القديمة وسعر آخر حده الأدنى ٠,٢٥ في المئة (٥,٢ بالالف) للابراج التي جرى بناؤها بعد ٢٠١٢.

السؤال الذي يبقى مطروحا: هل يلتزم الجميع بالاتفاق الذي تم التوصل إليه خلال الاجتماع ام تعود شرهة المنافسة لتفعل فعلها في نفوس الشركات الطامعة في نفع محفظتها من الاقساط وإن على حساب شركات الاعادة؟

المهنية وغيرها من الاخطار الملحقة بها) تدنى الى اقل من ٠,٢٠ بالمئة اي اثنين بالالف من قيمة البرج.

وحيال الخسائر البالغة الاهمية التي لحقت بفندق THE ADDRESS الذي تغطيه شركة الشرق ORIENT وقد اشرفنا الى ذلك في عددنا لشهر آذار (مارس) الماضي، فقد دعا عمر الامين الرئيس التنفيذي لشركة اورينت ORIENT زملاءه اركان شركات التأمين الوطنية والاجنبية الى اجتماع جرى خلاله البحث في كيفية تحسين النتائج الفنية لشركات التأمين في مجال التعامل مع تأمينات الابراج والابنية الشاهقة HIGH RISE BUILDINGS وقد اتفق الجميع على وجوب التفريق بين الابراج التي جرى بناؤها قبل العام ٢٠١٢ وتلك التي جرى بناؤها

خلال السنوات الثلاث الماضية. وعلى الرغم من الخسائر التي لحقت بأسواق التأمين العالمية فإن المنافسة على تأمين الابراج بأي ثمن لم يتوقف بل ازدادت شراسة حتى تراجع سعر التأمين الشامل للابراج (اي التأمين ضد الحريق والاطار



فندق THE ADDRESS

اشتعال الواجهة الخارجية لفندق THE ADDRESS بكاملها وبسرعة نسبية، كشفت ان الواجهة المصنوعة من الالمنيوم ALUMINIUM كانت تضم بين طرفيها مواد عازلة سريعة الالتهاب وتلك المواد هي التي جعلت النار تلتهم الواجهة بكاملها.

كما كشفت للمهندسين ان امارة دبي منعت استعمال المواد العازلة القابلة للاشتعال داخل الواجهات الخارجية اعتبارا من سنة ٢٠١٢. ما يعني ان جميع الابراج التي جرى بناؤها قبل ذلك التاريخ تحجبها واجهات تحتوي على مواد قابلة للاشتعال.

وهذا الواقع اقلق اسواق اعادة التأمين العالمية التي تغطي آلاف الابراج التي جرى بناؤها في الامارات العربية المتحدة قبل العام ٢٠١٢. وتبرر هذا القلق حوادث الحريق التي تعرضت لها عدة ابراج

Pull away from the pack at the sales table.



When you have Assist America as part of your product suite, you can harness the power of a truly meaningful differentiator at the sales table. Take the focus away from bottom line price and leverage the many unique advantages of the Assist America program.

Our global emergency services plan resolves travel medical emergencies for employers and their staff, with no exclusions for pre-existing conditions, geographic territories, adventure sports or suicide, and with no financial caps or limits. A single phone call to our medically-certified, multilingual Operations Center puts our resources in motion on behalf of any member (and their spouse and dependent children) in need, whether they are traveling on business or pleasure.

Assist America Advantages:

Hospital Admission Assistance

The security of knowing you can gain entrance to any hospital in the world at any time

No Pre-existing Condition Exclusions

You will never be turned down for services because of an existing health condition

No Restricted Countries

Travel anywhere on the globe knowing you are protected regardless of world events

No Subrogation against Insurance Policies

No chargebacks to anyone, ever

No Hazardous Sports Exclusions

There are no exclusions for extreme sports

Win Sales: Assist America will always give you the edge over competitors.

Assist America's global emergency services include:

- Medical Consultation & Referral
- Prescription Assistance
- Hospital Admission Assistance
- Emergency Medical Evacuation
- Medical Repatriation
- Return of Mortal Remains
- Care of Minor Children
- Compassionate Visit
- Lost Luggage/Document Assistance
- Legal/Interpreter Referrals
- Pre-Trip Information
- Early Return
- Care of Elder

Second Medical Opinion: 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 U.S. medical institution with no usage limit, no limitations for type of illness or pre-existing condition.

Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L.
Modca Bldg., Hamra Street. 4th Floor, Suite 401
Beirut, Lebanon

For more information, contact:
+961 70 86 86 48 or +961 76 55 58 59

Download the Assist America Mobile App



ما قالته الوكالة الأردنية وما تردده «البيان» منذ ٤٠ عاماً «جوفيكو» بعيد ميلادها الأربعين.. إنجازات تتحدث عن نفسها



د. وليد زعرب

عضو مجلس ادارة ومدير عام JOFICO



وائل زعرب

رئيس مجلس ادارة JOFICO

احتفلت الشركة الأردنية الفرنسية JOFICO بعيدها الأربعين متفاخرة ومتباهية بالنجاحات التي حققتها خلال هذه المدة التي تعتبر قصيرة في أنظار رواد صناعة الضمان.

الخدمات المتنوعة والبرامج والمنتجات التأمينية الناجحة التي تلبية رغبات واحتياجات العملاء وفق دراسات للسوق المحلي جعلتها الاختيار الاول للمؤسسات والشركات والعائلات والافراد. ولمع اسم الشركة بسبب الايديولوجية المتبعة والتي تركز اولاً واخيراً على رضا العملاء وكسب ثقتهم وتقديم كل جديد لهم».

ويختتم: «ويحق للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين ان تفخر اليوم بمرور اربعين عاماً على انطلاقتها التي شهدت خلالها الكثير من النجاحات والانجازات واكتساب ثقة العملاء وحافظت على مكانتها واسمها عاماً بعد عام، كما يحق للعاملين والمتنفعين من الخدمات ان يعتزوا بالادارة الحكيمة للشركة. وهنا لا بد ان نعرج الى قامة اقتصادية عالية وصاحب خبرة ومهنية كبيرة ورث العمل من ابيه الذي سلمه مقاليد الادارة، انه الدكتور وليد زعرب المدير والخبير الذي تتلمذ في مدرسة والده شيخ التأمين وائل زعرب، فسار بالشركة من نجاح الى آخر وسعى جاهداً للارتقاء بسوق التأمين الاردني ومواكبة تطوره عالمياً، فكان له ما أراد، ونجاح الشركة وتميزها خير دليل على ذلك».

وبمناسبة عيد الأردنية الفرنسية «جوفيكو» الأربعين، كتبت وكالة رام الله الأردنية قصة ولادة جوفيكو وما رافقها من صعوبات وما حققته من انجازات على يد شيخ التأمين وائل زعرب كما وصفته، وعلى يد نجله وليد القامة الاقتصادية العالية.. نقتطف منها بعض المقاطع التي كتبت تحت عنوان «جوفيكو بعيد ميلادها الـ ٤٠.. إنجازات تتحدث عن نفسها».

«النجاح مثل السلالم لا تستطيع ان ترتقيها وتدرج في الصعود اليها ويدك في جيبيك، باختصار اكثر ان الارادة القوية وحدها قادرة على تقصير المسافات كون الانجاز لا يقاس بالعمر وانما بما تحققه للأخرين، هذه هي حكاية الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين التي اسسها رجل الاعمال وائل زعرب وبنى مداميكها لبنة لبنة وطوبة طوبة حتى علت وأصبحت صرحاً ومنارة يشار اليها بالبنان في خارطة شركات التأمين بالاردن».

وبعد ان تحدثت الكاتب عن الصعوبات القاسية وتذليلها على يد وائل زعرب لوجود شركة أردنية حقيقية يقول: «حقاً وحقيقة تمكنت الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» عبر ٤٠ عاماً من مسيرتها ان تقدم

وبالعودة الى تاريخ تأسيسها الذي تزامن مع انعقاد أول مؤتمر للاتحاد العام العربي للتأمين في عمان حيث التقى رئيس تحرير هذه المجلة بمؤسس ومدير عام شركة «جوفيكو» وائل زعرب وحصل بينهما تحدّ حول قبول «البيان» بنشر أي حديث صريح وجريء يدلي لها به وائل زعرب حيث لم يسبق لمجلة ان قبلت بنشر حديث يحمل آراءه وانتقاداته الجريئة خشية مقاطعة اعلانية لها، وتأكيد رئيس تحرير البيان وتعهد بنشر كل كلمة يقولها بدون حذف أية كلمة ولو كانت ضد مصلحة المجلة.

وبعد صدور العدد وتضمينه حديث وائل زعرب نشأت رابطة الصداقة المتينة بين رئيس تحرير البيان ومدير عام جوفيكو وبالتالي بين البيان وكل السوق الأردنية.

خلال الـ ٤٠ عاماً التي مرّت توطدت العلاقات بين البيان وجوفيكو بشكل يصعب فكها كما مع السوق الأردنية عامة، اذ كان وائل زعرب وأقولها بكل صدق يحرضنا على توطيد علاقاتنا بالضامنين الأردنيين ولا يترك مناسبة هو أو أنجاله الكرام دون ان يطلعونا على المستجدات في السوق الأردنية.

ESKADENIA

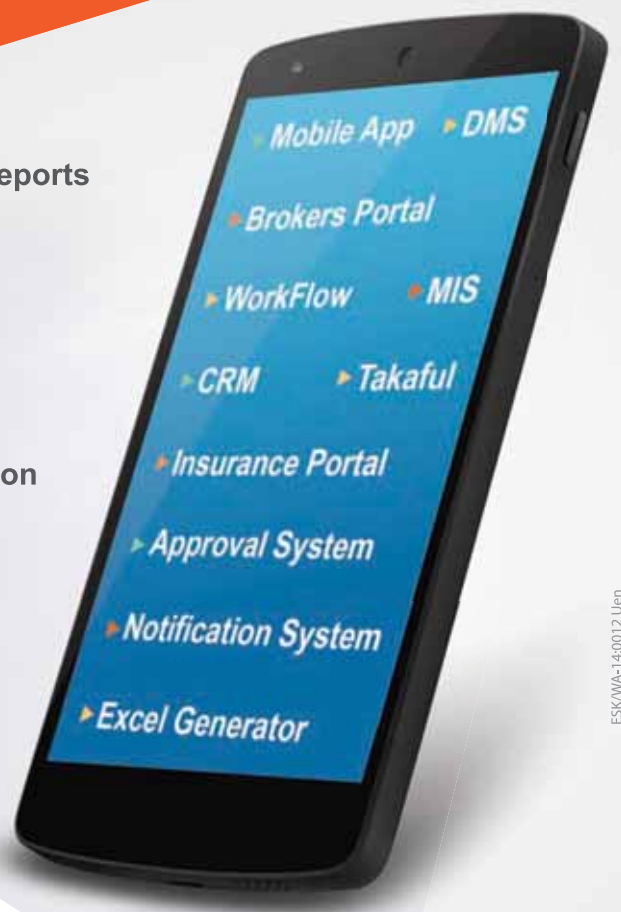
S O F T W A R E



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.

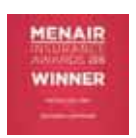
ESKA® Insures



Request a Demo!

Contact shadi@eskadenia.com or a.samara@eskadenia.com

www.eskadenia.com



ESKADENIA Software
 @ESKADENIANews

ESK/WA-140012 Uen

«الاولى» الاردنية استكملت استحواذها على «اليرموك» ورأسمالها ارتفع الى ٤٠ مليون دولار



من اليمين: اشرف بسيسو ود. علي الوزني

اشرنا في عدد سابق الى ان «الاولى» للتأمين الاردنية FIRST برئاسة الدكتور علي الوزني وقّعت اتفاقاً يقضي باستحواذها على شركة «اليرموك» YARMOUK للتأمين على ان تستكمل عملية الاستحواذ بعد موافقة السلطات المختصة توطئة لاكمال عملية الدمج بين الشركتين. ولما كانت «الاولى» FIRST تمارس التأمين بصيغته الاسلامية، بينما تمارسه شركة اليرموك بصيغته التقليدية، فقد اقتضى ان تعيد اليرموك صياغة نظامها الاساسي لتتحول الى شركة للتأمين الاسلامي، قبل ان يتم دمجها بـ «الاولى» وهذا ما حصل فعلاً. وبذلك امكن لـ «الاولى» ان تضم «اليرموك» اليها وتصبح هذه الاخيرة جزءاً منها.

نذكر ان «الاولى» FIRST هي شركة تابعة لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY للتأمين الاسلامي ومركزها البحرين ويتولى رئاستها التنفيذية اشرف بسيسو. وكانت «الاولى» قد سجلت العام الماضي في الاردن النسبة الاعلى من النمو في الاقساط المكتتبه التي ارتفعت بنسبة ٣٤,٢ بالمئة وبلغت ٤٨,٩ مليون دولار اميركي.

وبعد دمج اليرموك بها يكون رأسمال «الاولى» قد ارتفع الى ٢٨ مليون دينار اردني اي ما يعادل ٤٠ مليون دولار اميركي. واليرموك شركة اردنية عريقة تأسست سنة ١٩٨٠.

مجلس الوزراء الاردني اقر حزمة الاعفاءات الضريبية لتحفيز الدمج بين شركات التأمين الاردنية

وغيرها من الرسوم التي يتعين على الشركات دفعها للخزينة عند اجراء تعديلات في انظمتها الداخلية وغيرها من المعاملات الرسمية. وتواجه بعض شركات التأمين الاردنية صعوبة في تلبية متطلبات الرسملة والملاءة التي جرى اعتمادها مؤخرًا في الاردن، ما وضعها في موقف صعب ولا يمكنها الخروج منه الا من خلال اندماجها بشركة تأمين ذات رسملة وملاءة كافيتين لدفع الاموال المستحقة لحملة اسهم الشركة الواقعة في ضيق.

اعلنت وزيرة الصناعة والتجارة في الاردن السيدة مها علي، ان مجلس الوزراء الاردني وافق على حزمة الحوافز التي اقترحتها المجلس الوطني للاستثمار والتي تقضي بتحفيز عمليات الدمج بين شركات التأمين الاردنية. وتتكون الحوافز من:

- اعفاء الشركة الدامجة من ضريبة الدخل لمدة ثلاث سنوات.
- اعفاء حملة اسهم الشركة المدموجة من رسوم انتقال ملكية الاسهم،

جمعية عمومية عادية وأخرى غير عادية للاتحاد

الأردني لشركات التأمين

تشكيل مجلس جديد للإدارة وإصرار على تحرير

التأمين الإلزامي للسيارات من التعرف الحكومية

عقدت الشركات الأعضاء في الاتحاد الأردني لشركات التأمين جمعية عمومية غير عادية أعادت خلالها تشكيل مجلس ادارة الاتحاد على النحو الآتي:

- الدكتور علي الوزني رئيساً.
- المهندس ماجد سميرات نائباً للرئيس.
- السادة عماد الحجة ، علاء عبد الجواد ، أسامة جعينة، فادي سعاده ويعقوب صالحة أعضاء.

وكانت الجمعية العمومية السنوية العادية قد انعقدت قبل ذلك وبحضور السيدة لبنى الحمود، القائمة بأعمال مدير إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة حيث أقرت الخطة المستقبلية للاتحاد وميزانيته السنوية وبياناته المالية لسنة ٢٠١٥. كما وافقت على موازنة الاتحاد لسنة ٢٠١٦.

وقدم رئيس الاتحاد خلال الجمعية تقريراً مفصلاً حول الأعمال التي نفذها مجلس إدارة الاتحاد خلال العام المنصرم، ومن القضايا التي أشار إليها الرئيس في تقريره قضية تحرير التأمين الإلزامي من التعرف الإجبارية الحكومية بحيث ترفع عن كاهل شركات التأمين الأعباء التي تتحملها منذ عشرات السنين جراء إلزامها بالتقيد بأسعار غير مجدية اقتصادياً.

فتوى أردنية حول حكم التحايل على شركات التأمين من خلال مطالبات مزورة

ماهر عواد مساعد المدير العام للاتحاد الأردني لشركات التأمين أرسل الينا فتوى أصدرتها لجنة الافتاء في الأردن بتاريخ ٢٥ شباط (فبراير) ٢٠١٥ وأكدت بموجبه ان الله تعالى حرم الكذب بكونه من كبائر الذنوب، كما حرم استعمال الكذب وسيلة للتحايل على الغير، بما في ذلك شركات التأمين. ونحن ننشر نص الفتوى كاملة، بالنظر لأهميتها وكونها جاءت رداً على سؤال حول حكم الشرع في التحايل على شركات التأمين تحديداً.

■ ما حكم التحايل على شركات التأمين من خلال الحوادث المفتعلة؟

- الحمد لله، والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله الأصيل ان يكون الإنسان صادقاً في أقواله وتعاملاته، قال الله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وكونوا مع الصادقين) التوبة/ ١١٩ وقال صلى الله عليه وسلم: (من غشنا فليس منا) رواه مسلم. وأما استعمال الكذب للتحايل على أموال الآخرين فهو من كبائر الذنوب، وهو أكل لأموال الناس بالباطل، قال الله تعالى: (ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلّوا بها الى الحكام لتأكلوا فريقاً من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون) البقرة/ ١٨٨.

وفسر ذلك ابن جزري فقال: «أي: لا يأكل بعضكم مال بعض بالباطل كالقمار، والغصب، وجدد الحقوق وغير ذلك.. والإثم في (تدلّوا): إقامة الحجة الباطلة كشهادة الزور، والإيمان الكاذبة، وعلى القول الثاني: الرشوة (التسهيل لعلوم التنزيل ١/١١٢).

والذي يؤخذ من شركات التأمين بالكذب والغش لا حق فيه لأخذه، لأنه لم يؤخذ من طريق صحيح، بل محرّم، ويجب على الأخذ إعادة ما أخذ لشركة التأمين، لقول النبي صلى الله عليه وسلم: (على اليد ما أخذت حتى تؤدّي) رواه أبو داود.

قال المناوي في شرحه: (على اليد ما أخذت حتى تؤديه) من غير نقص عين ولا صفة، فمن أخذ مال غيره بسرقة وغصب ونحوه لزمه رده كذلك (التيسير بشرح الجامع الصغير ٢/١٢٤) بتصرف.

وعليه، فإن افتعال الحوادث بغرض أخذ أموال التأمين عمل محرّم شرعاً، والمال الذي يأخذه مفتعل الحادث مال حرام يجب إعادته الى شركة التأمين. وننصح من يفعل مثل هذه الأشياء بأن يتقي الله تعالى في كسبه وان لا يكتسب إلا من طيب. والله تعالى أعلم.



من اليمين: ابراهيم قاسميه، حسين العتال وعثمان بازيان

«الأولى للتأمين» توقع عقداً مع «تكنوسيس لتكنولوجيا المعلومات»

حسين العتال: برنامج تأمين حديث لإدارة الخدمات وفق أعلى مستوى

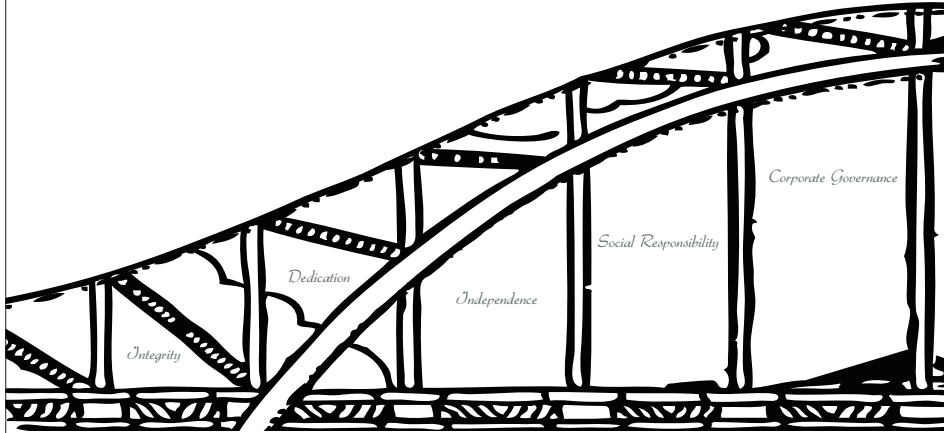
وقعت الشركة الأولى للتأمين التكافلي عقداً مع شركة «تكنوسيس لتكنولوجيا المعلومات» يهدف لتطوير النظام الآلي لإدارة منتجات التأمين لديها. وأشار الرئيس التنفيذي للشركة حسين العتال الى انه انطلاقاً من حرص الشركة واهتمامها بتطوير أعمالها قامت بشراء برنامج تأمين حديث لإدارة الخدمات التأمينية بأعلى مستوى من الكفاءة وتقديم خدمة عالية الجودة للعملاء، إذ يتم إصدار وثائق التأمين من خلال الموقع الإلكتروني للشركة، إضافة الى العديد من المميزات الأخرى، لافتاً الى ان شركة «تكنوسيس» تعتبر من الشركات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في ما يخص تكنولوجيا المعلومات.

وأكد العتال ان الإدارة التنفيذية للشركة تستمر باتباع استراتيجيتها الجديدة الهادفة الى تطوير العمليات التشغيلية للشركة بما يعكس بصورة ايجابية على أداء موظفيها لتحقيق أعلى مستويات خدمة العملاء، منوهاً بأن الشركة ستبقى على اتصال مباشر بأحدث طرق التكنولوجيا لتقديم أفضل الخدمات التأمينية بكفاءة وجودة عالية.



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 (LAG) 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

القضاء الاماراتي أنصف الضامن وحكم له

بتعويضاته كما برأه من تهمة دفع رشوى

بعد ٣٦ سنة امضاها في خدمة إحدى شركات التأمين ومارس خلالها مهامه على النحو الافضل في جميع المناصب التي تولاها بما في ذلك رئاسة الشركة، طالب الضامن المعني بهذا الخبر بتعويضاته البالغة ١٩ مليون درهم اماراتي.

الا ان الشركة بادلت تصحياته تلك باتهامه بدفع رشوة قيمتها عشرة ملايين درهم اماراتي الى احد الناظرين في شركة بترولية وذلك بغية الفوز بعقود تأمين الشركة البترولية، والى ذلك رفضت الشركة دفع التعويضات المستحقة له.

وقد انتقل النزاع بين الفريقين الى القضاء فكان ان صدر حكم يقضي بالزام الشركة بدفع التعويضات المطالب بها وقيمتها ١٩ مليون درهم اماراتي، اما تهمة دفع الرشوة فعرضت امام القضاء الجزائي حيث اصدرت محكمة البداية حكماً قابلاً للاستئناف بسجن المتهم خمس سنوات، الا ان المحامي الدكتور يوسف الشريف استأنف الحكم الصادر بحق موكله طالبا رده.

وفي قرار اصدرته المحكمة الاستئنافية في ٢٩ شباط (فبراير) ٢٠١٦ برأت المحكمة المتهم من التهمة التي أصقت به وبذلك حقق الضامن انتصارين متتاليين، الاول امام القضاء المدني حيث استجيب الى مطالبته بالتعويضات والثاني امام القضاء الجزائي حيث تبين ان التهمة المنسوبة اليه باطله ولا اساس لها.



الوزير ألان حكيم:

ابرام عقود تأمين مع هيئات غير مرخصة مخالفة تعرّض الوسيط والمضمون المتعاقد للغرامة

شركات تأمين أجنبية تصدر عقودها مباشرة من مكاتبها في الخارج

وصناديق وشركات تسوق منتجاتها عبر وسطاء تأمين دون ان تدفع رسماً او ضريبة للخرينة



اصدر وزير الاقتصاد والتجارة ألان حكيم قراراً يحمل الرقم ٦٦ بتاريخ ١٤ شباط (فبراير) ٢٠١٦ ويحظر بموجبه على وسطاء التأمين او اي شخص طبيعي او معنوي (اي مؤسسة تجارية) ابرام عقد تأمين لا يتضمن المعلومات الآتية:

- (١) اسم شركة التأمين بالعربية
 - (٢) رقم تسجيلها لدى وزارة الاقتصاد والتجارة
 - (٣) رقم تسجيلها التجاري
 - (٤) عنوانها الكامل
 - (٥) ان يتضمن العقد نصاً تؤكد فيه الشركة خضوعها لأحكام قانون هيئات الضمان.
- وجاء في القرار:
سوف يتم فرض غرامات على المخالفين تتناسب مع حجم المخالفة.



المخالفون يعرضون انفسهم لغرامة تحتسب وفقاً لحجم المخالفة

للنيابة العامة المالية دور في تحصيل الرسم المالي والرسم البلدي عن عقود التأمين التي يبرمها الوسطاء والمضمونون مع صناديق غير مرخصة رسمياً



علماً بأن هذه الفئات من الشركات والهيئات لا تحمل رقم تسجيل لدى وزارة الاقتصاد والتجارة كما لا تحمل الرقم المالي FISCAL NUMBER الذي يطلبه الوزير حكيم ابرازهما على جميع الوثائق.

وهنا يمكن للنيابة العامة المالية ان تتحرك من اجل ملاحقة افرقاء عقد التأمين الصادر عن شركة تأمين اجنبية بواسطة وسيط تأمين لبناني، وكذلك ملاحقة صندوق التعاضد الصحي غير المرخص والذي يسوق عقود التأمين من عامة الناس وبواسطة وسطاء التأمين بتهمة التهرب من دفع رسوم مستحقة للخرينة، وانزال العقوبات المنصوص عنها في القوانين بحقهم.

ماذا وراء القرار؟

الوزير ألان حكيم لم يوضح الاسباب التي حملته على إصدار القرار، إلا ان المطلعين على اوضاع قطاع التأمين في لبنان يرون ان القرار جاء ليرعى الاحتجاجات التي ترفعها شركات التأمين المرخص لها بالعمل في لبنان ضد المزاحمة التي تتعرض لها من قبل هيئات غير مرخصة لا تحمل سجلاً مالياً (ما يعني انها لا تدفع ضرائب ورسوماً للخرينة) بالإضافة الى احتجاجات من بعض وسطاء التأمين والاهم من بين تلك الهيئات المخالفة:

- شركات التأمين الاجنبية التي تصدر عقود تأمين على اخطار كائنة في لبنان من مكاتبها في لندن او دبي او قطر او حتى نيويورك.

والابرز من تلك الشركات الاجنبية الشركات التي تزاوّل التأمين الصحي وتعاطي مباشرة من مركزها في الخارج مع المستشفيات في لبنان وهذه مخالفة تسجل على المستشفيات تعرّضها للعقوبات المنصوص عليها في المادة ٢٨ من قانون هيئات الضمان.

- صناديق التعاضد التجارية اي تلك التي اسسها رجال اعمال ولا تعود الى نقابات نظامية.

وهذا القرار يعني عملياً ان وزير الاقتصاد والتجارة يحظر على الافراد والشركات وكذلك وسطاء التأمين ابرام عقود تأمين مع الهيئات غير المرخصة من وزارة الاقتصاد والتجارة تحت طائلة التعرض لغرامة.

ويتسويقها عقود التأمين فإن شركات التأمين الاجنبية والشركات التي تنتحل صفة شركات تأمين وصناديق التعاضد الصحي تفوّت على الخريضة اللبنانية الرسوم البالغة نسبتها ١١ بالمئة من قيمة قسط التأمين، كما تفوّت عليها ضريبة الدخل المقطوع التي يتعين على هيئات التأمين ان تدفعها للخرينة.



لويديز - لندن



DIFC - دبي

ألو...حياتي



أمن عا حياتك مع "ألو...حياتي"

إشترك مجاناً وقسط تأمينك بـ ١٠ سنتات يومياً!

عمرك بين 18 و 60 سنة؟ خطك ثابت أو مدفوع سلفاً؟

أمن عا حياتك من موبايلك عبر رسائل قصيرة مع خدمة "ألو...حياتي" بـ\$3 شهرياً.

أرسل 1 إلى 1319 مجاناً!



Powered by
in>mobiles
Value-Added Solutions



معهد التأمين العربي «مزود LOMA معتمد» في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، أيان واتس وخالد أبو نحل

وقع معهد التأمين العربي و LOMA اتفاقية يصبح بموجبها معهد التأمين العربي «مزود LOMA معتمد»، بحيث يقدم شهادات LOMA في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

وحضر **ايان واتس** نائب الرئيس والمدير التنفيذي للعمليات الدولية و LOMA، LIMRA، LL العالمية كممثل عن LOMA كما مثل معهد التأمين العربي كل من **خالد أبو نحل** رئيس هيئة المديرين، معهد التأمين العربي (الأردن) و **عبد الخالق رؤوف خليل** - الأمين العام، الاتحاد العام العربي للتأمين. كما حضر عدد من رؤساء ومدراء عامين الشركات العاملة بتأمينات الحياة.

هذا وصرح **أيان واتس** بأن LOMA تخدم أعضائها منذ ما يزيد على ٨٠ عاماً من خلال تقديم أحدث البرامج التدريبية والتطويرية التي ساهمت في تطوير إدارات وعمليات أعضائها لما يقارب القرن. وان هذه الشراكة مع معهد التأمين العربي ستوسع قاعدة أعمال LOMA في المنطقة وتعزز امكانية توفير المعرفة والخبرات التي تتمتع بها LOMA لأعضاء معهد التأمين العربي.

وبحصول معهد التأمين العربي على جائزة «أفضل مبادرة تعليم وتدريب للعام ٢٠١٥» لقطاع التأمين في الشرق الأوسط قال **خالد أبو نحل** بأن «هذه الشراكة مع LOMA تمثل خطوة أخرى في طريق معهد التأمين العربي لتعزيز وجوده كمرجع ومزود تدريب وتعليم مؤهل لتمكين العاملين بقطاع التأمين من تقديم ما تحتاجه شركات التأمين وإعادة التأمين ووسطاء التأمين على صعيد المتطلبات الفنية والأدوار الإدارية وغيرها». كما أكد «ارتباطنا مع LOMA سيضيف قيمة عظيمة للبرامج والخدمات التي يقدمها معهد التأمين العربي».

تأسس المعهد تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين وهو مملوك من أكثر من ٤٠ شركة تأمين وشركات مرتبطة بقطاع التأمين في العالم العربي وهو منظمة عربية مستقلة تعنى بتقديم دورات وبرامج تدريبية وتعليمية لقطاع التأمين وقطاعات أخرى مرتبطة بالتأمين في العالم العربي.

سر تأميني

● ما تزال بعض شركات التأمين في لبنان تدخل في عقود التأمين الصادرة عنها الملحق المسمى الاستثناء المتعلق بالعام ٢٠٠٠ ACAL YEAR 2000 EXCLUSION الذي يستثني الاضرار التي كان يمكن ان تحصل لأجهزة الكمبيوتر في اللحظة التي انتهى فيها العام ٢٠٠٠ ودخل العالم سنة ٢٠٠١. وكانت شركات التأمين تخشى حينها ان يحدث خلل في اجهزة الكمبيوتر لانها لم تكن مهياً لتجاوز الاصفار الثلاثة بعد الرقم (٢) والانتقال الى السنة ٢٠٠١.

الأهلية للتأمين توقع عقد تعاون مع شركة انشور دايركت بروكرز



فادي الخطيب وستيف سامبسون (في الوسط) يوقعان الاتفاقية

وقعت شركة التأمين الأهلية ممثلة بمديرتها العام **فادي نبيه الخطيب** اتفاقية تعاون مع شركة انشور دايركت بروكرز ممثلة بمديرتها العام **ستيف سامبسون**. جرى التوقيع في مكاتب الشركة الأهلية. وسيخول العقد الجديد الشركة الأهلية للتأمين تسويق منتجاتها المتميزة بشكل أوسع وإطار أشمل لتصل إلى شريحة أكبر من المستهلكين في السوق البحرينية.

نستهدف الاستحواذ على ١٠ في المئة من سوق التأمين على الحياة في الإمارات

«أكسا الهلال الأخضر» ثمرة تعاون بين «أكسا» و«كانو»



خلال المؤتمر الصحفي

ضخت شركة «أكسا» العالمية للتأمين ومجموعة «كانو» الخليجية ١٠٠ مليون درهم في رأسمال شركة الهلال الأخضر للتأمين ليرتفع من ١٠٠ مليون درهم إلى ٢٠٠ مليون درهم.

ونتيجة إنجاز عملية تحويل السندات تم تغيير اسم شركة «الهلال الأخضر للتأمين» ليصبح شركة «أكسا الهلال الأخضر» AXA GREEN CRESCENT التي انضمت رسمياً إلى مجموعة أكسا العالمية.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أكسا الهلال الأخضر **حسن بنور** خلال مؤتمر صحفي عقد في مقر الشركة بدبي ان نسبة تملك شركة «أكسا الهلال الأخضر» ٣٣،٢٠ في المئة ومجموعة «كانو» ٢٩،٧٧ في المئة.

وأوضح ان الشركة الجديدة تستهدف الاستحواذ على حصة سوقية تتراوح بين ٧ و ١٠ في المئة من سوق التأمين على الحياة في الإمارات خلال السنوات العشر المقبلة، مشيراً إلى ان الشركة ستركز على تقديم قيمة مضافة حقيقية على المنتج المقدم للمستفيد. وأضاف «ان الشركة ستنتهج سياسة التسعير العادل للمنتجات التي تقوم بطرحها في مجالي التأمين الصحي والتأمين على الحياة، بحيث يتم توفير منتجات تتناسب مع الدخل المحدودة والمتوسطة دون الانجرار إلى ممارسات تنافسية ضارة بالقطاع عبر تخفيض الأسعار».

وأشار إلى «ان الشركة وقعت اتفاقية لتوفير تأمينات الحياة مع بنك مسقط»، الأمر الذي اعتبره دليلاً على انفتاح الشركة واستعدادها للانخراط في شركات استراتيجية لتوسيع أعمالها في دول الخليج.

اللجنة الفنية والإدارة التنفيذية في AWRIS عرضتا مع المعراج مستجدات صناعة التأمين العربية والإقليمية



صورة تذكارية

زار وفد مكون من أعضاء اللجنة الفنية والإدارة التنفيذية للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS ضم السادة: أشرف بسيسو، محمد مظهر حمادة، إبراهيم الرئيس، بسام جلميران، بسام حسين، شريف الغمراوي، عماد عبدالخالق، فاتح بكداش، مختار محمد الدائرة ونبيل قطران، مصرف البحرين المركزي حيث استقبلهم المحافظ رشيد المعراج وعرض رئيس اللجنة الفنية بسيسو مع المعراج آخر تطورات الصندوق وتطرقا إلى أحدث المستجدات في صناعة التأمين العربية والإقليمية.

وللمناسبة أعرب المعراج عن تقديره واعتزازه لما يقدمه الصندوق لسوق التأمين في المنطقة العربية منذ تأسيسه في عام ١٩٩٤ في البحرين، كما أشاد بالنتائج المالية للصندوق مؤكداً على دعم مملكة

البحرين لتقديم كافة التسهيلات اللازمة لقيام الصندوق بمزاولة أعماله بشكل ميسر تساعده على التطور والرقى بأعماله في المنطقة.

من جهتهم، أعرب أعضاء وفد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب عن شكرهم وتقديرهم للمحافظ على اهتمامه بتعزيز التعاون مع قطاع التأمين وجهوده في الارتقاء بالقطاع المالي المصرفي. كما أشادوا بالدعم والتسهيلات المقدمة من المصرف المركزي والجهات الحكومية الأخرى على استضافة مقر الصندوق في البحرين.

جهاز الرقابة على قطاع التأمين السوري يكتشف مخالفات خطيرة في المؤسسة السورية للتأمين

كما وجد العموري اخطاء في احتساب الاحتياطات التي تشكل ملاءة مالية للمؤسسة. الى ذلك لم يعثر على ملفات عديدة لحوادث دفعت تعويضاتها بالتواطؤ مع محامين لهم علاقة بتلك القضايا.

وكذلك اكتشف مخالفات في ملفات الترخيص لعدد من الشركات ورفض طلبات شركات كانت بمثابة فرص للسوق السورية اذ كانت شركات ذات كفاءة.

● نقلا عن جريدة الوطن السورية

اكتشف محمد العموري رئيس الجهاز المركزي للرقابة المالية مخالفات عديدة في المؤسسة العامة للتأمين حصلت بين السنوات ٢٠٠٧ و ٢٠١١ فاعتبر جزءا منها مقصودا وجزءا آخر غير مقصود.

واشار العموري الى ان المخالفات الكبرى تتعلق بالتأمين الصحي وتأمين السيارات وكذلك في بقية الفروع حيث تمت المبالغة في قيمة التعويضات المدفوعة مقابل الحوادث وافتعال حوادث لم تقع اساسا وتكرار الصرف لحوادث مدفوعة وهمية.

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com

تتولاها قنوات توزيع GIG المنتشرة في المناطق الأردنية اتفاقية وكالة لبيع التأمين بين GIG و«ضمانات الخليج»



من اليمين: وائل السعافين، مصطفى ملحم ويزن خصاونة

أبرمت شركة GIG الشرق العربي للتأمين وضمانات الخليج المملوكة بالكامل للمجموعة العربية للتأمين «أريج» اتفاقية وكالة لبيع التأمين الخاصة بشركات ضمانات الخليج من خلال قنوات توزيع شركة GIG المنتشرة في كل أنحاء المملكة. وقع الاتفاقية كل من الرئيس التنفيذي لشركة GIG مصطفى ملحم والمدير التنفيذي الأول يزن خصاونة، ومدير عام شركة ضمانات الخليج وائل السعافين، وذلك بحضور عدد من مسؤولي الشركتين.

وصرح الرئيس التنفيذي لشركة الشرق العربي للتأمين مصطفى ملحم: «علينا توسيع شراكاتنا في السوق لارتقاء بقطاع التأمين ومواكبة النهضة الاقتصادية التي تشهدها المملكة بالتزامن مع خطط التنمية». لافتاً إلى أهمية العلاقة بين شركة GIG الشرق العربي للتأمين وشركة ضمانات الخليج، مشيراً إلى أن هذه الاتفاقية تأتي في سبيل توفير خدمة البيع لمنتجات شركة ضمانات الخليج في الأردن بما يتناسب مع احتياجات ورغبات العملاء بمختلف شرائحهم وتوزيعها عبر قنوات شركة GIG المختلفة لتصل لكل شرائح العملاء. وقال مدير عام شركة ضمانات الخليج وائل السعافين: «تعتبر هذه الاتفاقية باكورة توجه الشركة نحو توسيع مجال أعمالها في الأردن، إذ تساهم في نمو أعمالنا بشكل أساسي وتعزز موقع الشركة الرائد في قطاع التأمين، في ظل وتوجه ورؤية الشركة بتقديم حلول ومنتجات تأمينية تلبي احتياجات وتوقعات عملائنا وشركائنا على السواء».

يشار إلى أن شركة GIG حاصلة على تصنيف القدرة المالية (good) B++ كذلك التصنيف الائتماني بدرجة bbb+ من قبل وكالة التصنيف العالمية A.M.Best وحقت نمواً بنسبة ١١,٤ في المئة بالأقساط المكتتبه لغاية ٢٠١٥/٩/٣٠.

GIG تواصل دعمها لمبادرة علاج اطفال طيف التوحد



مصطفى ملحم

GIG

تواصل شركة الشرق العربي للتأمين GIG دعمها لمبادرة علاج أسنان المصابين باضطراب طيف التوحد بالتعاون مع الجمعية الاردنية لاضطراب طيف التوحد. وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة مصطفى ملحم «ان هذا الدعم يأتي انطلاقاً من التزام الشركة بمساندة المجتمع الاردني بكافة فئاته لإيماننا القوي بضرورة دعم جميع فئات المجتمع المحلي لتتعالى على مستويات الرعاية الصحية، وتهيئة الفرص المتاحة لضمان علاج متكامل من جميع النواحي».

مجموعة الخليج للتأمين تستهدف زيادة أرباحها ١٠ في المئة خالد الحسن: نأمل بالتوسع في السوق التركية عبر شركاء



أمل الرئيس التنفيذي في مجموعة الخليج للتأمين خالد الحسن بالتوسع في السوق التركية عبر شركاء، ويؤمن ان المجموعة تطمح للحصول على ترخيص لممارسة عمليات تأمينات الحياة في الأردن ان نشاطها مقتصر على التأمينات العامة والتأمين الصحي.

وأوضح الحسن انه على الرغم من التحديات التي تواجه صناعة التأمين في المنطقة ونظراً للأوضاع السياسية والإقتصادية الصعبة التي تمر بها الدول العربية التي نتواجد بها، إلا ان المجموعة تمكنت وبنجاح من تحقيق نتائج جيدة تتسم بمعدلات نمو بأرقام مزدوجة على مستوى الإيرادات والأرباح، وتمكنت من المحافظة على مكانتها الرائدة من حيث إجمالي أقساط التأمين المكتتبه في كل من الكويت والبحرين والأردن ومصر.

وأضاف ان المجموعة تمكنت من الحصول على تصنيف ائتماني (A-) ممتاز مع نظرة مستقبلية ايجابية من وكالة التصنيف الائتمانية العالمية (إيه إم بست)، كما حصلت على تصنيف ائتماني (BBB+) بنظرة مستقبلية مستقرة من قبل وكالة ستاندرد أند بورز.

وأكد الحسن ان المجموعة تضع نصب أعينها ٤ أهداف رئيسية هذا العام: المحافظة على الموقع الريادي في الأسواق وزيادة حصتها السوقية والمحافظة على التصنيف الائتماني للمجموعة والعمل على تحسينه والعمل على زيادة الأرباح الفنية وتعظيم عوائد الاستثمارات، واستكمال الخطة التوسعية والسعي لاقتناص الفرص الجيدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، متوقفاً ان تصل نسبة نمو صافي أرباح المجموعة هذا العام الى ١٠ في المئة.

استقالة مشعل الشايح من منصبه رئيساً تنفيذياً لشركة سلامة

التأمين التعاوني



أعلنت شركة سلامة للتأمين التعاوني ان الرئيس التنفيذي مشعل ابراهيم الشايح تقدم باستقالته على ان تسري اعتباراً من ٢٠١٦/٥/١. وذكر بيان للشركة ان أسباب الاستقالة تعود الى ظروف الشايح الشخصية، مقدمة جزيل الشكر له على ما قدمه للشركة خلال فترة عمله.

فيصل فاروق تمر رئيساً لمجلس ادارة عناية للتأمين التعاوني

وافق مجلس ادارة شركة عناية السعودية للتأمين التعاوني على تعيين فيصل فاروق تمر رئيساً لمجلس ادارة الشركة (عضو غير تنفيذي). وشغل تمر مناصب متعددة كرئيس مجلس ادارة الشركة السعودية اليابانية للأدوية المحدودة كما انه يعد شريكاً إدارياً في مجموعة شركات تمر.



We take care of the details

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers



www.saudibrokers.com.sa

Head Office – Al Khobar

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: info.khobar@saudibrokers.com.sa

Central Region - Riyadh

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: info.riyadh@saudibrokers.com.sa

Western Region – Jeddah

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: info.jeddah@saudibrokers.com.sa

الصندوق البحري للتعويض على ضحايا السيارات المجهولة وغير المؤمنة بأشغال أعماله أما الصندوق اللبناني الذي قضى القانون بإنشائه منذ العام ١٩٧٧ فلم يؤسس بعد!



فاتح بكداش
المؤسسة الوطنية
للضمان الإلزامي



المهندسة هدى سلوم
مصلحة الميكانيك



ألان حكيم
وزير الاقتصاد والتجارة

بدأ صندوق التعويض لضحايا السيارات المجهولة أو غير المؤمن عليها (UNKNOWN OR UNINSURED) أعماله في البحرين. وتقرر ان تساهم كل من شركات التأمين العاملة في البحرين في تمويل الصندوق بدفع مبلغ يعادل واحداً بالمئة من مجموع أقساط التأمين التي تحققها في السنة على ان يكون الحد الأقصى لمساهمة كل شركة ٥ آلاف دينار بحريني أو ما يعادل ١٣,٢٥٠ دولاراً أميركياً. ويمكن للصندوق ان يتقبل المنح والهبات التي تقدم له من هيئات وجمعيات أهلية أو حكومية. ويتولى الصندوق معالجة المرضى من ضحايا الحوادث التي تتسبب بها سيارات تفر من مكان الحادث وتبقى مجهولة، أو يتبين انها تتجول من غير ان يكون مالكها قد أبرم عقد التأمين الإلزامي ضد الغير، أو ان شركة التأمين التي تغطي السيارة سقطت في عجز مالي ولم تعد قادرة على الوفاء بالتزاماتها.

وحدد الصندوق قيمة التعويض في حالة الوفاة بمبلغ عشرة آلاف دينار بحريني (٢٦,٥ ألف دولار أميركي) أما العطل الدائم فيعوض الصندوق عليه بنسبة مئوية من قيمة تعويض الوفاة ووفقاً للنسبة التي يحددها الطبيب المعالج.

نذكر ان قانون التأمين الإلزامي الذي يحمل الرقم ١٠٥ و صدر في لبنان بتاريخ ١٩٧٧/٧/٧ (عهد الرئيس المرحوم الياس سركيس) يقضي بإنشاء صندوق مماثل، وأوكل القانون الى المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي التي يتولى رئاستها حالياً فاتح بكداش الرئيس التنفيذي لشركة أروب AROPE وتضم بين أعضاء مجلس إدارتها رئيسة مصلحة الميكانيك المهندسة هدى سلوم، ان تعنى بجمع مساهمات شركات التأمين في هذا الصندوق ودفع التعويضات لضحايا الحوادث التي تتسبب بها سيارة مجهولة أو غير مضمونة أو أنها مضمونة لدى شركة تأمين متوقفة عن الدفع الخ..

إلا ان المرسوم الذي أصدره مجلس الوزراء سنة ٢٠٠٢ اختصر صلاحيات المؤسسة الوطنية المذكورة وخلافاً لأحكام القانون بطبع وبيع اللواصق VIGNETTE على ان تعنى في وقت لاحق بإنشاء صندوق التعويضات المطلوب لضحايا السيارات، وما تزال مهمة المؤسسة محصورة بطبع وبيع اللواصق حتى تاريخه. ولقد ناشدنا مراراً وتكراراً وزارة الاقتصاد والتجارة والمسؤولين البدء بتشغيل الصندوق إلا ان نداءنا نزلت على آذان صماء. وما تزال المؤسسة الوطنية عاجزة عن تنفيذ المهمة الأساسية والإنسانية التي أوجدها القانون أساساً من أجل القيام بها.

إعادة تكوين المجلس الوطني للضمان

برئاسة وزير الاقتصاد والتجارة

بناء للدعوة التي وجهتها وزارة الاقتصاد والتجارة والتي طلبت بموجبها الى ممثلي قطاع التأمين الخاص بانتخاب ممثلين له في المجلس الوطني للضمان (وهو هيئة استشارية تقدم مشورتها غير الملزمة لوزير الاقتصاد والتجارة حول قطاع التأمين) فقد ابليت الوزارة عن انتخاب كل من:

– صبحي الحسيني ممثلاً لشركات التأمين الوطنية،
– اسعد ميرزا ممثلاً لشركات التأمين الوطنية،
– بيار سلامه ممثلاً لشركات إعادة التأمين الأجنبية،

– ايلي حنا ممثلاً لوسطاء التأمين،
ويضم المجلس ممثلي القطاع العام وهم:
– وزير الاقتصاد والتجارة رئيساً
– مستشار لدى مجلس شوري الدولة يختاره وزير العدل نائباً للرئيس،
– رئيس مصلحة مسؤولي هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة عضواً،

– رئيس لجنة الرقابة على هيئات الضمان عضواً،
– استاذ جامعي من ذوي الخبرة في شؤون الضمان.
ويدعى المجلس الاستشاري بين حين وآخر لاستطلاع رأيه في شؤون القطاع ويتقاضى اعضاؤه رواتب يجري اقتطاعها من صندوق رسم الرقابة على هيئات الضمان.

زكار دعا الى جمعية عمومية تنعقد بتاريخ ٢٦ نيسان ٢٠١٦ لانتخاب ٤ اعضاء جدد من بينهم رئيس الجمعية

الرئيس الجديد يتولى رئاسة GAIF اعتباراً من ٢٣ ايار (مايو) ٢٠١٦



ايلى طريبه
CLA



مكس زكار
COMMERCIAL

وجه مكس زكار رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان دعوة للشركات الاعضاء لعقد جمعية عمومية عادية ظهر يوم الثلاثاء في ٢٦ نيسان ٢٠١٦ لانتخاب اربعة اعضاء يحلون مكان اربعة آخرين انتهت عضويتهم في مجلس ادارة الجمعية.

على ان ينعقد مجلس الادارة الجديد وبكامل اعضائه (١٢ عضواً) لانتخاب رئيس جديد للجمعية، تستمر ولايته ثلاث سنوات. ويضم جدول اعمال الجمعية العمومية المواضيع الآتية:

– الاطلاع على ميزانية الجمعية وحساباتها المالية لسنة ٢٠١٥ وبراء ذمة مجلس الادارة.
وكنا قد اشرنا سابقاً الى ان الرئيس الجديد للجمعية سوف يتسلم حكماً رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF عند انعقاد مؤتمره العام في بيروت بتاريخ ٢٣ ايار (مايو) المقبل. وذكر ان المرشحين اللذين أديا حتى الآن رغبتهما بترؤس الجمعية هما الرئيس الحالي مكس زكار رئيس مجلس إدارة شركة كومرشل COMMERCIAL للتأمين وايلى طريبه الرئيس التنفيذي لشركة الإعتدال اللبناني للتأمين واعادة التأمين C LA.

سر تأميني

● ضببط بضع شركات تأمين مخالفات مالية ارتكبها بعض الموظفين والوسطاء العاملين لديها. جرى توقيف بعض المتهمين للتحقيق بينما أنهيت خدمات الآخرين مقابل تعهدات بإعادة الأموال التي تعود للشركات.

اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE اعلنت نتائجها لسنة ٢٠١٤

العائد على حقوق المساهمين ١٣,٥ بالمئة والاموال الخاصة ارتفعت الى ٣٩,٣ مليون دولار

(٥) الاحتياط الفني لعقود التأمين على الحياة TECHNICAL RESERVES LIFE بلغ ٣٥,١٨٨ مليار ليرة لبنانية (٢٣,٤٥ مليون دولار اميركي) ما يعني ان مجموع الاحتياطات المالية لفرع التأمين على الحياة بلغ ٥٩,٦٦ مليون دولار اميركي.

(٦) الاحتياط الفني لعقود الاخطار العامة NON LIFE بلغ ١٤٧,١٦٤ مليار ليرة لبنانية (٩٨,١ مليون دولار اميركي).

(٧) الاحتياط الفني لاقساط



لوسيان لطيف جونيور

التأمين غير المكتسبة عن عقود تأمين الاخطار العامة ١٠٧,٩١٦ مليار ليرة لبنانية (٧١,٩ مليون دولار اميركي).

(٨) مجموع الاصول (ASSETS): ٢٧٢,٣ مليار ليرة لبنانية (١٨٢,١ مليون دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة الوزير ميشال فرعون ويضم المجلس الوزير نبيل دو فريج، لوسيان لطيف جونيور وبيار فرعون.

وكانت المرحومة السيدة ناديا صحنوي فرعون والدة الوزير ميشال فرعون عضوا في مجلس الادارة خلال السنة التي نحن بصدد الإعلان عن ميزانيتها.



الوزير ميشال فرعون

الشركة اللبنانية السويسرية للضمان ش.م.ل. LIBANO SUISSE نشرت مؤخرا ميزانيتها لسنة ٢٠١٤ وهي تظهر الآتي:

(١) الارباح الصافية لسنة ٢٠١٤ بلغت ٧,٩٨ مليارات ليرة لبنانية (٥,٣ ملايين دولار اميركي).

(٢) الرساميل الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY ارتفعت الى ٥٨,٩٨ مليار ليرة لبنانية (٣٩,٣ مليون دولار اميركي) اي ان نسبة العائد على حقوق المساهمين لسنة ٢٠١٤ بلغت ١٣,٥ بالمئة.

(٣) الاحتياط الحسابي MATHEMATICAL RESERVES لعقود التأمين على الحياة والادخار بلغ ٣٤,١٨ مليار ليرة لبنانية (٢٢,٧٧ مليون دولار اميركي) وهذا المبلغ يمثل قيمة الاموال المودعة لدى الشركة من حملة عقود التأمين على الحياة ٣٤,١٥ مليون دولار اميركي.

(٤) الاحتياط المالي لصناديق الاستثمار بلغ ٥,١٧ مليارات ليرة لبنانية (٣,٤٤ مليون دولار اميركي) وهذه اموال مودعة لدى الشركة للاستثمار لحساب المضمونين.



Building up...
On solid
foundations



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L.
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – Fax: +9611615817 – E-mail: candgre@candgre.com

نتائج اي جي اي (IGI) القابضة

واصف الجبشة: تركيزنا على نوعية الأخطار أتاح لنا ان نحقق مزيداً من الأرباح على الرغم من تراجع الأقساط والعوائد الاستثمارية



وليد الجبشة

IGI



واصف الجبشة

IGI

تعليقاً على النتائج التي حققتها مجموعة اي جي اي اتش خلال العام الماضي قال **واصف الجبشة** نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للشركة ان سنة ٢٠١٥ كانت سنة جيدة لمجموعتنا، حيث تمكن الفريق العامل في الشركات التابعة لنا ان يحقق ارتفاعاً في الأرباح في الوقت الذي تراجع فيه الأقساط المكتتبة. وهذا يفسر تركيزنا على نوعية الأخطار التي نغطيها والتزام انضباطنا الاكتتابي في وجه التحديات التي تحوط بأسواق إعادة التأمين في العالم.

وقال ان أسواق إعادة التأمين العالمية تعمل في بيئة تشهد منافسة حادة يرافقها فائض في الطاقة الاكتتابية. وفي هذه الأجواء، تراجع مجموع الأقساط المكتتبة لدينا الى ٢٤٣,٢٤ مليون دولار أميركي (مقابل ٢٥١,٥٢ مليون دولار أميركي لسنة ٢٠١٤).

كما تراجع عوائدنا الاستثمارية الى ١٣,١٤ مليون دولار من ١٤,٧٢ مليوناً قبل سنة. ومع ذلك فقد حققنا أرباحاً اكتبائية (UNDERWRITING PROFITS) بقيمة ٥٣ مليون دولار أميركي (مقابل ٥٠ مليوناً لسنة ٢٠١٤).

أما أرباحنا الإجمالية فقد بلغت ٣٥,٢ مليون دولار أميركي مقابل ٣٤,٣٤ مليون دولار أميركي سنة ٢٠١٤.

وقال الجبشة «لقد افتتحنا مؤخراً فرعاً لنا في الدار البيضاء (CASABLANCA) كما ان فرعينا في كل من برمودا وبريطانيا استوفيا معايير الملاءة رقم ٢ (SOLVENCY 2)».

نذكر أخيراً أن شركة (IGI) مسجلة في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) وهي مصنفة في فئة أ- (A-) من قبل وكالة ستاندراند بورز ولها شركة تابعة مسجلة في لابوان (ماليزيا) إضافة الى فروعها في كل من دبي، برمودا، لندن والاردن.

سي سي آر (CCR) الفرنسية:

الاكتتاب الانتقائي خفض الأقساط المكتتبة إلا انه رفع مستوى الأرباح والأموال الخاصة



بيار سلامة

CCR



PIERRE BLAYAU

CCR

عقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين (CCR) اجتماعاً بتاريخ ٢٣ آذار (مارس) الماضي برئاسة **بيار بلايو** PIERRE BLAYAU وافقت خلاله على ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٥ وحساباتها المالية.

وتبين الميزانية ان مجموع الأقساط المكتتبة انخفض بنسبة ٢,٧ في المئة وبلغت ١,٢٨٧ مليار يورو وذلك بفعل التزام الشركة سياسة الاكتتاب الانتقائي SOUSCRIPTION SELECTIVE والتخلص من تغطية الأخطار غير المجدية.

أما الأرباح فقد ارتفعت بنسبة ١٢ بالمئة وبلغت ٢١٦ مليون يورو. أما الأموال الخاصة (حقوق المساهمين) فقد تعززت وباتت تتجاوز الحدود المطلوبة قانوناً وهي ٢,٤ مليار يورو.

نذكر ان لشركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين (CCR) مكتباً اقليمياً يقدم خدماته لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA) انطلاقاً من بيروت، ويرأسه **بيار سلامة**.

اقساط التأمين في الجزائر ١,٢ مليار دولار اميركي

عدد الشركات ٢٤ وعدد السكان ٣٩ مليوناً

اعلن في الجزائر ان اقساط التأمين المكتتبة خلال العام ٢٠١٥ في جميع الفروع بما فيه تأمينات الحياة بلغت ١٣٠ مليار دينار جزائري ما يعادل ١,٢ مليار دولار اميركي، وبذلك تكون اقساط التأمين في الجزائر قد نمت بنسبة ٢,٢ بالمئة عما كانت عليه سنة ٢٠١٤. ويعود نمو الاقساط على نحو خاص الى تنامي الطلب على التأمين الصحي لدى شركات التأمين الخاص والتأمينات على السيارات. نذكر ان عدد شركات التأمين العاملة في الجزائر هو ٢٤ شركة اما عدد السكان فهو ٣٩ مليون نسمة.

عمومية «عمان للتأمين» تفر توزيع ١٠ في المئة نقداً

اقرت الجمعية العمومية لشركة عمان للتأمين توزيع ارباح نقدية بنسبة ١٠ في المئة من رأسمال الشركة تعادل ٤٦,١٨٧ مليون درهم عن نتائج اعمال الشركة لعام ٢٠١٥.

كما اعتمدت الجمعية الميزانية وحساب الارباح والخسائر لسنة ٢٠١٥ والمصادقة عليها، ووافقت على تقرير مجلس الادارة عن نشاط الشركة ومركزها المالي عن السنة المالية الماضية.



CHRISTOS ADAMANTIADIS

عمان للتأمين



الأولى تكافل FIRST TAKAFUL

لكل ما هو مهم • For All That Matters



تأمين الحريق والممتلكات والصواري العامة



تأمينات المركبات



تأمينات الحياة والصحي



التأمين البحري

Insure with us

أؤمن معنا



صافي أرباح شركة الأهلي للتكافل إلى ٣٤,٤٠ مليون ريال

بليهيدي البليهيدي: نسعى لأن نكون شركة سعودية بمعايير عالمية



حققت شركة الأهلي للتكافل ٣٤,٤٠ مليون ريال صافي أرباح خلال العام ٢٠١٥ بارتفاع نسبيته ١٤ في المئة عن العام ٢٠١٤، وبلغ إجمالي أقساطها ٣٦١,٠٥ مليون ريال مقابل ٣٤٠,٥١ مليوناً للعام ٢٠١٤ بارتفاع نسبته ٦,٠٣ في المئة، وارتفع الفائض من عمليات التأمين بنسبة ١٤,٦ في المئة إلى ٤٣,٤٥ مليون ريال مقابل ٣٧,٩١ مليوناً للعام ٢٠١٤.

رئيس مجلس إدارة الشركة بليهيدي

بن ناصر البليهيدي عزا هذه النتائج لاستمرار نمو الأعمال في نشاط الحماية والإدخار على مستوى منتجات المجموعات والأفراد مدعومة بسياسة اكتتابية فعالة في انتقاء الأخطار وزيادة الربحية مع الارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة لعملاء الشركة.

ولفت إلى «إننا في شركة الأهلي للتكافل نسعى بأن نكون شركة تأمين سعودية بمعايير عالمية لتقديم منتجاتنا التأمينية استناداً إلى القيم والضوابط الشرعية من خلال الاستخدام الأمثل لمواردنا واستحداث أفضل الحلول لتلبية احتياجات وتوقعات عملائنا وشركائنا على حد السواء».

وأختتم البليهيدي حديثه بالقول «أن صناعة التأمين في المملكة تعد من الصناعات الواعدة والتي لها مستقبل كبير، حيث يظهر ذلك من خلال اهتمام الجهات التشريعية بهذا القطاع ودعمه وتوجيهه بما يواكب النهضة الاقتصادية».

وتعتبر شركة الأهلي للتكافل لاعباً رئيسياً في سوق التأمين السعودية وإحدى الشركات الرائدة في مجال صناعة التأمين التكافلي بالمملكة التي تقدم حلولاً تأمينية إسلامية مبتكرة وبرامج حماية وإدخار تتناسب مع احتياجات العملاء الحالية والمستقبلية من خلال قنوات توزيع متعددة ومنتشرة في كافة أنحاء المملكة.

تصنف ضمن أكبر خمس شركات تأمين وطنية في الإمارات

إجمالي أقساط «الإتحاد للتأمين» إلى ٦٨١ مليون درهم في ٢٠١٥



عبدالمطلب الجعدي

UNION INSURANCE

كشفت شركة «الإتحاد للتأمين» UNION INSURANCE عن تحقيقها زيادة في إجمالي الأقساط لعام ٢٠١٥ لتصل إلى ٦٨١ مليون درهم إماراتي. مما يجعلها تصنف ضمن أكبر خمس شركات تأمين وطنية في الإمارات، من حيث إجمالي الأقساط المكتتبه في الدولة. وأشارت في بيان إلى ارتفاع إجمالي الأصول من ٨٩٠ مليون

درهم في العام ٢٠١٤ ليبلغ ١,١١ مليار درهم لعام ٢٠١٥. وارتفاع إجمالي الأرباح الفنية من ٩١ مليون درهم إماراتي في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ إلى ١٠٣ ملايين درهم إماراتي بنهاية عام ٢٠١٥.

وقال عبدالمطلب الجعدي، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين: «أن استراتيجية شركة الإتحاد للتأمين الطموحة أثمرت عن نتائج مالية قوية حيث لدينا محفظة أعمال متنوعة وكان النمو المسجل في عام ٢٠١٥ يشمل جميع قطاعات الأعمال الرئيسية».

وأضاف: «ان استراتيجية شركة الإتحاد للتأمين المبنية على تبني الابتكار في توفير حلول تأمينية ذات قيمة مضافة وتقديم أفضل مستوى من خدمة العملاء واستخدام أحدث التكنولوجيا والاستثمار في البنية التحتية اللوجستية هي السبب الرئيسي في تمكن الشركة من تحقيق أرباح فنية متميزة».

أرباح الشركة المتحدة للتأمين الفنية إلى ١,٧ مليون دينار في ٢٠١٥

عماد الحجية: تعكس القدرة على توليد الأرباح من العمليات التشغيلية



أظهرت نتائج الشركة المتحدة للتأمين UNITED INSURANCE للعام ٢٠١٥ تحقيق ١,٧٧٨,٢١٨ ديناراً أردنياً إجمالي أرباح. وبلغت أقساط التأمين ٢٢,٦٦١,٢٠٤ ديناراً مقارنة بمبلغ ٢١,٦٣٣,٢٤١ ديناراً خلال ٢٠١٤ أي بارتفاع بنسبة ٥ في المئة. وتعليقاً على هذه النتائج صرح رئيس مجلس إدارة الشركة زياد أبو جابر أن الشركة قامت خلال عام ٢٠١٥ بتحقيق إنجازات كثيرة من شأنها تعزيز متانتها وقوتها، ويأتي في مقدمة هذه الإنجازات ارتفاع الأرباح الفنية للشركة، وانتقال مكاتبها إلى مقرها الجديد، وقد جاءت النتائج الإيجابية التي حققتها الشركة للعام ٢٠١٥ لتجسد عمق الرؤيا وسلامة السياسة الاكتتابية التي تتبناها الشركة على مر السنوات.

من جهته أشار المدير العام للشركة عماد الحجية إلى أن الشركة تمكنت من تحقيق أرباح فنية خلال عام ٢٠١٥ بقيمة ١,٧٦٦,٨٩٢ ديناراً مقارنة بمبلغ ١,١٥٤,٩٢١ ديناراً أي بارتفاع بنسبة ٥٣ في المئة عن عام ٢٠١٤، مما يعكس القدرة المستمرة للشركة على توليد الأرباح من عملياتها التشغيلية الذي يعكس بدوره قوه ومتانة السياسة المتبعة في الشركة المتحدة للتأمين.

كما أكد الحجية أن الشركة مهتمة بالحفاظ على أفضل المؤشرات المالية في قطاع التأمين، وأن الشركة تقوم بدراسة الوضع الحالي للسوق الأردنية لغايات التوسع المدروس للحفاظ على الأداء المتميز للشركة.

هذا وأوصى مجلس إدارة الشركة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ١٥ في المئة.

أقساط التأمين السعودية تلامس الـ ١٠ مليارات دولار أميركي

٢٠ شركة حققت أرباحاً و١٤ شركة أخرى كانت نتائجها سلبية

سجلت أقساط التأمين المكتتبه في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٥ نمواً نسبته ١٩ بالمئة وبلغت ٩,٧ مليارات دولار أميركي. أما الأرباح التي حققتها ٢٠ شركة تأمين سعودية مجتمعة فبلغت ٢٨٧,٧ مليون دولار أميركي وهناك ١٤ شركة تأمين سعودية أخرى لم تحقق أية أرباح.

فقط تستطيع إبتكارات شركة الإتحاد للتأمين إدخال الأمان على حياتك.



نحن في شركة الإتحاد للتأمين نتفهم أن رغباتك وإحتياجاتك وتوقعاتك تتغير بشكل أسرع من ذي قبل. لذلك نحن نعمل على تقديم منتجات صممت بطريقة مبتكرة لتحمي مستقبلك المالي. إتصل بنا لنزودك بالحل المثالي.

الإتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE



أكثر من مجرد حماية...

www.unioninsurance.ae | info@unioninsurance.ae

الإتحاد للتأمين: مجموعة شاملة من حلول التأمين المبتكرة.

علي ابراهيم العبد الغني أفضل رئيس تنفيذي للعام ٢٠١٦ - تكافل المكرم دعا الى تأسيس صندوق إعادة تكافلي في سوق لويذر



علي ابراهيم العبد الغني الرئيس التنفيذي للشركة الاسلامية للتأمين - قطر يتسلم جائزة TAKAFUL CEO OF THE YEAR

اختارت لجنة من صفوة كبار رجال التأمين والتأمين التكافلي في احتفالية كبيرة بفندق الجميرة كارلتون - لندن الرئيس التنفيذي للشركة الإسلامية القطرية للتأمين علي ابراهيم العبد الغني لجائزة أفضل رئيس تنفيذي للعام ٢٠١٦، وذلك على خلفية فعاليات المؤتمر الدولي العاشر للتأمين التكافلي الذي عقد في لندن شباط (فبراير) الماضي، مؤكدة بذلك على النجاح الملموس الذي حققه بقيادة الإسلامية للتأمين الى الريادة في صناعة التأمين التكافلي والتي تجسدها النتائج ومعدلات النمو المتزايدة خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة من مسيرتها تحت قيادته.

من جهته وجه **العبد الغني** شكره وتقديره لرئيس مجلس الإدارة وزملائه أعضاء المجلس على ثقتهم به ودعمهم المستمر له، وللعاملين في الشركة على تعاونهم المقدر معه في مسيرته للوصول الى هذه النتيجة.

كما شكر شركات التأمين الوطنية على جهودها المستمرة والمثمرة في دعم مسيرة صناعة التأمين في الوطن، موجهاً الدعوة لجميع العاملين في صناعة التأمين التكافلي للتعاون في تأسيس صندوق إعادة تكافلي في سوق لويذر لدعم عمليات التأمين التكافلي ومنحها سقفاً أعلى لتغطية جميع الأخطار التي تعرض على سوق التأمين التكافلي الإسلامي.

ورشتا عمل لشركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS في السودان عرض وشرح ومناقشة عقود التأمين الخاصة بالمصارف والمؤسسات المالية



السيدة ماجدا باستالاتزي مع المحاضرين

بالتعاون مع شركة التأمين الإسلامية السودانية نظمت شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS خلال الشهر الماضي ورشتي عمل في العاصمة السودانية الخرطوم. وقد جرى خلال الورشتين تقديم وشرح ومناقشة عقود التأمين التي تغطي مجموعة الأخطار المالية على نحو خاص وأهمها:

- ١) التأمين الشامل للبنوك BANKERS BLANKET BOND.
- ٢) تأمين الجرائم الالكترونية عبر الكمبيوتر.
- ٣) تأمين المسؤولية المهنية للمهن الحرة والمؤسسات المالية.
- ٤) تأمين المسؤولية المدنية الناتجة عن أخطار المدراء أعضاء مجالس الإدارة، والتنفيذيين في المؤسسات DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY.

السيدة **ماجدا باستالاتزي** MAGDA PASTALATZI المديرية التنفيذية في قسم التأمينات ذات الطابع الخاص والمعقد SPECIAL RISKS في شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS أوضحت «ان هاتين الورشتين انعقدتا استكمالاً لورشة أولى كانت الشركة قد نظمتها في الخرطوم خلال شهر حزيران ٢٠١٥، والهدف من ورش العمل هذه هو إقامة جسور وتمتين العلاقة مع شركات التأمين والمصارف السودانية. ونحن في شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS نعتبر إقامة مثل هذه الندوات وورش العمل جزءاً من رسالتنا وتاريخنا الطويل في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا. ونحن فخورون بالعلاقة الوطيدة التي تربطنا بسوق التأمين في السودان ونحرص على تقويتها. كما نحرص على اطلاق سوق التأمين في السودان على التطور الجاري في مجال إعداد عقود تأمين جديدة في مجال تأمينات المصارف والمؤسسات المالية».

حضر الندوة جمع من ممثلي شركات التأمين والمصارف في السودان. نذكر ان شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS تتعاوى وساطة التأمين وإعادة التأمين وتعمل انطلاقاً من مكاتبها الرئيسية في أثينا، وعبر فروعها المنتشرة في دول الخليج العربي. وكانت الشركة قد تأسست في بيروت في الثمانينات من القرن الماضي، إلا انها اضطرت الى نقل مكاتبها الرئيسية الى اليونان جراء الحرب اللبنانية (١٩٧٥ - ١٩٩٠).



من اليسار: وسام فتوح، خليل خموس، عبد الخالق رؤوف خليل

«الشرق العربي للتأمين» GIG أفضل شركة تأمين في الأردن خليل خموس: أولى من حيث الأقساط والأرباح

كّرم الملتقى الإقتصادي الدولي لإدارة المخاطر المالية والمصرفية والتأمينية والذي عقد برعاية سمو الشيخ سلطان بن خالد القاسمي، أفضل شركات التأمين والبنوك في العالم العربي بحضور ممثلي شركات وبنوك من الدول العربية كافة.

وقدم درع التكريم لشركة الشرق العربي للتأمين GIG كأفضل شركة تأمين في الأردن من حيث حجم الأقساط والأرباح.

وتسلّم الدرع نيابة عن الشركة نائب الرئيس التنفيذي **خليل خموس** بحضور الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** والأمين العام لاتحاد المصارف العربية **وسام فتوح**.

وللمناسبة قال **خموس**: «تأسست الشرق العربي للتأمين منذ عشرين عاماً حيث تضاعف رأسمالها خلال الخمسة عشر عاماً الأخيرة أكثر من عشر مرات بفضل توزيع أسهم أرباح مجانية على المساهمين ليصبح رأسمالها أكثر من ٢١ مليون دينار، وان الشركة تحوز على المرتبة الأولى في السوق الأردنية من حيث الأقساط والأرباح منذ ما يزيد على عشر سنوات على التوالي من دون منافسة في سوق تعمل فيها أكثر من ٢٥ شركة تأمين، وقد كانت الشركة أول شركة تأمين أردنية تحصل على تصنيف ائتماني بدرجة bbb+ وتصنيف القوة المالية B++ منذ سنة ٢٠٠٥ وحتى سنة ٢٠١٥ على التوالي وهي الدرجة الأعلى في السوق الأردنية والصادرة عن وكالة التصنيف العالمية A.M.BEST.

اليانز سنا ALLIANZ SNA تعلن اعتزازها ببلوغ المرتبة الاولى بين شركات التأمين في لبنان اتفاقات توزيع منتجاتها عبر المصارف والوسطاء امكناها ان تحقق نمواً نسبته ٧ في المئة



راند لبكي

ALLIANZ SNA



انطوان عيسى

ALLIANZ SNA

وزعت شركات اليانز سنا ALLIANZ SNA على شركات التأمين واعادة التأمين والوساطة، وكذلك على الزبائن والمتعاقدين معها، بيانا تعلن فيه اعتزازها بالتقدم الذي حققته العام الماضي حيث انتقلت الى المرتبة الاولى بين شركات التأمين العاملة في لبنان، من حيث قيمة اقساط التأمين المكتتبه.

وذكرت الشركة ان الاحصاءات التي جمعتها «مجلة البيان الاقتصادية» تبين ان قيمة الاقساط التي انتجتها سنة ٢٠١٥ في مجالات التأمين على الحياة LIFE والاطار العامة NON LIFE بلغت ١١٦ مليون دولار اميركي وبذلك حلت في المرتبة الاولى.

وفي حديث منفصل قال راند لبكي رئيس قسم التسويق في الشركة ان القفزة التي حققتها الشركة سنة ٢٠١٥ جاءت ثمرة جهود بذلتها في مجال التسويق لمنتجاتها عبر قنوات توزيع استحدثتها من خلال اتفاقات ابرمتها مع عشرة مصارف اضافة الى شركات وساطة التأمين ومدنوبيها الحصريين.

واوضح لبكي ان «اقساطنا نمت خلال العام ٢٠١٥ بنسبة ٧ بالمئة في الوقت الذي شهدت شركات التأمين الاخرى تراجعاً في وارداتها من اقساط التأمين».

● استغرب ضامن عريق ان يكون بعض الخبراء قد قدموا الى جمعية مصارف لبنان دراسة حول اقساط التأمين التي يستوفيهما الصندوق التعاضدي لموظفي المصارف المتعاقدين بين سنة ٢٠١٦ و٢٠٢٥.

وقال ان التطور المتسارع على مستوى تحديث تقنيات التشخيص والجراحة جعل شركات اعادة التأمين الصحي تعدل اسعارها صعوداً كل ستة اشهر بحيث باتت اقساط التأمين الصحي في لبنان تعادل تلك السائدة في الدول الصناعية. فكيف للخبراء المزعمين ان يحددوا منذ اليوم وسلفاً الوضع المالي الذي سوف يكون عليه الصندوق التعاضدي لموظفي المصارف المتعاقدين بعد عشر سنوات، واعتبر ان الدراسة التي قدمها الخبراء عملية تبصير تشبه تلك التي تقدم على شاشات التلفزة اللبنانية.

سر
تأميني

AL AFAQ
Insurance and Reinsurance Brokers

الافاق
لوساطة التأمين واعادة 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 : +٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٧٩٢ فاكس +٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢

د. سعيد حديفة (المشرق AL MASHREK):

عقد التأمين الصحي قد يصبح من الكماليات في زمن الفقر



يرأس الدكتور سعيد حديفة فرع التأمين الصحي في شركة المشرق للضمان AL MASHREK منذ فترة زمنية طويلة، وهو كان قد انضم الى فريق الشركة منذ ٢٨ عاماً. وخلال مقابلة أجريناها معه تحدث الدكتور حديفة عن تجربته مع التأمين الصحي في لبنان عامة.

وأوضح ان الاستعانة بخدمات شركات الفريق الثالث الإداري (TPA) لا تؤشر الى انها كانت ناجحة استراتيجياً والدليل على ذلك انها تضطر الى رفع تعرفاتها سنوياً كي يمكنها ان تبقى نسبة خسائرها تحت السيطرة. وتوقع لعقد التأمين الصحي ان يتحول الى نوع من الكماليات بحيث لا يتمكن من الحصول عليه إلا الأغنياء وحدهم. وذلك يعود الى ان التضامن بين شركات التأمين في وجه مقدمي خدمات التأمين الصحي لا سيما المستشفيات والأطباء مفقود. لا بد ان نذكر أخيراً وقبل ان ننقل الى المقابلة ان الدكتور حديفة شاعر مرهف وسبق ان أصدر ديوانه الأول قبل أسابيع وأشرنا اليه في عدد سابق. في ما يأتي وقائع المقابلة:

بعيداً عن الأنايات للوصول الى نتائج جيدة وعادلة للجميع.

مصيبة قادمة

■ ما هي توقعاتك لقطاع التأمين الصحي للسنوات المقبلة؟

- لن أتنبأ بل سأقول بعضاً من معطياتي الخاصة: أولاً: سيطلب الأطباء زيادة رمز العمل الطبي قريباً جداً بنسبة تراوح بين ٧ و ١٠ في المئة. ثانياً: ستقوم بعض المستشفيات بإلغاء الدرجة الثالثة وهذه مصيبة قادمة. ونتيجة لذلك، نحن على موعد مع زيادات مؤلمة في أقساط التأمين الصحي وكما في كل مرة سنظل صامتين ونوافق للأسف الشديد.

رحلتي مع المشرق بدأت قبل ٢٨ عاماً وهي رائعة

■ كيف تقيم تجربتك في شركة المشرق منذ ٢٨ عاماً وحتى اليوم؟

- إنها رحلة عمر رائعة ومميزة في شركة عشقتها. والجدير بالذكر هنا ان ماكينة «المشرق» الإدارية هي قوية وفيّة ملتزمة لا تشتري ولا تباع. إن تاريخنا بدأ مع الكبير المرحوم ابراهيم ماتوسيان واستمر مع نجليه السيدين ألكسندر وجورج ماتوسيان ولكن بقوة شبابية أقوى وأكبر الآن.

وبالتالي لا أرى أمامي وبكل محبة وتواضع إلا انتصارات قادمة لا محالة. ■

■ كيف تقيم نتائج التأمين الإستشفائي في شركة المشرق؟

- إن شركة المشرق هي واحدة من أعرق الشركات في عالم التأمين الصحي في لبنان وبالتالي لدينا القوة اللازمة للسير صعوداً في هذا المجال بالرغم من الوضع الاقتصادي السيئ عموماً والفوضى العارمة في قطاع الإستشفاء. إن علاقتنا مع زبائننا هي «كالزواج الماروني» أي تعاقد لا ينقطع وتتبادل معهم الوفاء في هذا المجال.

لدينا فريق عمل متجانساً وقوي يؤدي مهماته على أكمل وجه

■ لماذا لم تدخلوا ضمن أنظمة الإدارة (TPA) حتى الآن؟

- بصراحة مطلقة، لم نتعود على الحماسة الشديدة في هذا الموضوع، خصوصاً وأن المعلومات التي لدينا لا توحى بتحسّن لافت لنتائج الشركات المنضوية تحت إدارة شركات الإدارة.

معظم الشركات التي تزاوّل التأمين الصحي والتي تستعين بخدمات شركات ال TPA ترفع تعرفاتها بغية تحسين نتائجها الفنية والتي تختصر بنسبة المطالبات الى الأقساط المعروفة ب، LOSS RATIO وهذا يؤشر الى ان الاستعانة بشركة ادارية (TPA) لا يعني بالضرورة تحسناً في النتائج الفنية. وبالتالي لا نعتبر استعمال خدمات شركات ال TPA

حياة حافلة وسعيدة في كل مرحلة من مراحل العمر

منذ العام ١٩٧٦، أصبح أسم الأهلية للتأمين مرادفاً لشركة التأمين الموثوق بها في البحرين لتقديم حلول التأمين والحماية العالية المستوى، وسواء كنت ترغب في التأمين على منزلك، عملك، صحتك، حياتك أو عقارك فسوف تجد لدى الأهلية للتأمين الحل المناسب لكل احتياجاتك. انعم بحياة من الأمان مع الأهلية للتأمين.



الأهلية للتأمين
Al Ahlia Insurance

صندوق بريد ٥٢٨٢، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: +٩٧٣ ١٧ ٢٢٥٨٦٠ فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٢٢٤٨٧٠
www.alahlia.com

اسكندنيا للبرمجيات تدعم أنظمة معهد التأمين العربي في الأردن خالد أبو نحل: توفر لنا منصة من الدرجة الأولى لخدمة أفضل لعملائنا



من اليسار (وقوفاً): ضحي عبد الخالق، نائل صلاح، خالد أبو نحل و DIANE WALKER واران الشركة والمعهد

وقعت شركة اسكندنيا للبرمجيات ESKADENIA SOFTWARE إتفاقية مع معهد التأمين العربي المُستقلة التي توفر فرص التدريب والتعليم لمنظمات قطاع التأمين والأفراد في جميع أنحاء الشرق الأوسط والخليج وشمال أفريقيا، وذلك لتنفيذ ودعم (نظام أكاديميا)، ونظام البوابات الأكاديمية، ونظام اسكندنيا لإدارة علاقات العملاء ونظام اسكندنيا المالي.

كما وقدمت شركة اسكندنيا لمعهد التأمين العربي حزم برمجيات متكاملة تماماً تستوعب ذوي الإحتياجات الخاصة وخططهم للتنبؤ التكنولوجية، كما وعرضت أيضاً للمعهد العربي مجموعة واسعة من المنتجات التي تشمل: ESKA® Academia التي تدعم عمليات التسجيل والإلتحاق، إدارة الرسوم، الجدول الزمني، شؤون المشاركين، التقييم عبر الإنترنت، إدارة التقييم ووحدة الشهادات، بالإضافة إلى ESKA® Academia Portals التي تتكون من الدفع الإلكتروني، بوابة المدربين، بوابة رؤساء العمل، بالإضافة لنظام اسكندنيا لعلاقات العملاء، ونظام اسكندنيا المالي مثل دفتر الأستاذ العام، الحسابات الدائنة، حساب مدين، وحدات إدارة النقد.

وعلق رئيس مجلس إدارة معهد التأمين العربي (الأردن) خالد أبو نحل، «إن شراكتنا مع اسكندنيا للبرمجيات الحائزة على جائزة أفضل شركة تقنية ستدعم استراتيجيتها A.I. من خلال توفير التدريب الممتاز والتطوير المهني المستمر وزيادة دعماً للعملاء، مع إدارة المعلومات التي يحتاجونها لتحسين قوة العمل وأداء الأعمال. فإنَّ احترافية شركة اسكندنيا وجودة منتجاتها، وفريق التطوير الخاص بها سيضمن لنا توفر منصة من الدرجة الأولى لخدمة أفضل لعملائنا».

حلول ذكية لدعم التحول الرقمي تطرحها «افايا» نضال ابو لطيف: دخول الامارات عصر الرقمنة يسهم في تطورها الاقتصادي



تشهد شركة «افايا» AVAYA زيادة في الطلب على الحلول المتعلقة بنماذج النفقات التشغيلية محققة نمواً سنوياً بنسبة ١٦ في المئة في مجال الخدمات المدارة. وأشار المسؤولون التنفيذيون في الشركة الى ان البرمجيات والخدمات باتت تمثل حالياً ٧٣ في المئة من

عائداتها، فيما يستأثر تطوير التكنولوجيا الجديدة والقائمة على اساس الحوسبة السحابية على نحو نصف اجمالي مبيعات الشركة.

وكانت «افايا» عرضت لمفهومها الخاص للتحول الرقمي للخدمات SMARTDXaaS في الاسواق الناشئة خلال فعاليات «منتدى افايا التقني» السنوي الذي اقيم في دبي مؤخراً، حيث سلطت الشركة الضوء على باقة حلولها وخدماتها المهنية القائمة على الحوسبة السحابية والمصممة خصيصاً لمساعدة المؤسسات على تحقيق اهداف التحول الرقمي بطريقة سلسلة وتكلفة معقولة.

واكد نضال ابو لطيف، رئيس شركة افايا في منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا وآسيا المحيط الهادئ، ان دخول الامارات عصر الرقمنة يسهم بشكل كبير في دفع عجلة التطور الاقتصادي والتنمية الاجتماعية في الامارات.

وتشير تقديرات شركة «آي دي سي» لأبحاث السوق الى ان ٧٠ في المئة من مبادرات التحول الرقمي القائمة بذاتها ستفشل بحلول عام ٢٠١٨ بسبب افتقارها الى التعاون والتكامل وتوفير المصادر او ادارة المشاريع، بينما لن تنجو ٣٠ في المئة من الشركات المتخصصة بتكنولوجيا المعلومات في حال استمرت بشكلها الحالي، مما سيحذر بالعملاء الى اعادة ترتيب علاقاتهم في ما يتعلق بشركاتهم المفضلة.

اسكندنيا للبرمجيات تفتتح فرعاً لها في دبي



نائل صلاح وشادي سعادة وضحي عبد الخالق خلال افتتاح الفرع الجديد

افتتحت شركة اسكندنيا الرائدة في مجال خدمات البرمجيات العالمية في الأردن فرعاً جديداً لها في دبي، وذلك تعزيزاً لأعمال التصدير. ويقع المكتب في واحدة من أكثر المناطق حيوية في الإمارة بمنطقة الخليج التجاري - شارع الشيخ زايد في برج الأعمال.

وعينت الشركة شادي سعادة الذي تولى لفترة طويلة منصب مدير تطوير الأعمال والمبيعات في الشركة مديراً عاماً للفرع، والذي قال للمناسبة «يؤدي المكتب الجديد دوراً رئيسياً في توسيع أعمال اسكندنيا وفي توفير العناية المحلية والدعم المطلوب لرفع مستوى رضا عملائنا».

الأولى للتأمين
FIRST INSURANCE CO. 

دائماً في خدمتكم ...

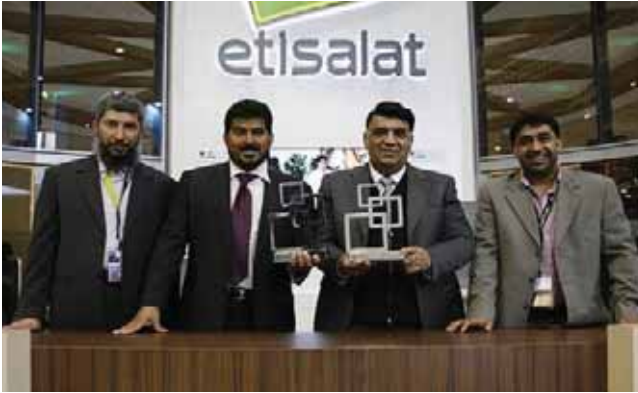


شركاء *Partners*

Tel : +962 6 5777 555 | Fax : +962 6 5777 550 | P.O.Box: 189 Amman 11822

info@firstinsurance.jo | www.firstinsurance.jo

«اتصالات» تحصد جائزتين من أهم جوائز الابتكار المقدمة من الاتحاد العالمي للهواتف المتحركة GSMA



حصدت «اتصالات» الإماراتية جائزتين من أهم جوائز الابتكار العالمية المقدمة من الاتحاد العالمي للهواتف المتحركة GSMA والذي جرت فعالياته في مدينة برشلونة باسبانيا.

ونالت «اتصالات» الجائزتين الخاصتين من قبل الاتحاد العالمي للهواتف المتحركة GSMA، تقديراً لإنجازاتها المهمة في باكستان، وتقديراً كذلك لخدمة الهوية الرقمية «موبايل كونكت» في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد عرضت خدمات «اتصالات» الفائزة بجوائز مثل خدمات الرعاية الصحية عبر الهواتف المتحركة mHealth، والمصرف المتحرك Mobile Cashier، والموال الافتراضي Virtual Mal، كجزء من مدينة الاتحاد العالمي للهواتف المتحركة المبتكرة، المكان الذي يقوم موفرو الخدمات العالميون فيه بالتفاعل المباشر مع العملاء وعرض الخدمات الجديدة لهم والإجابة عن أسئلتهم واستفساراتهم المتعلقة بهذه الخدمات.

وقال الرئيس التنفيذي للتسويق في الاتحاد العالمي للهواتف المتحركة GSMA **مايكل اوهارا** «تهانينا لكل الفائزين بجوائز «جلومو» ولمن تم ترشيحه كذلك، لقد قام أكثر من ٩٣٠ مرشحاً بالتسجيل للمنافسة على الفوز بهذه الجوائز، بعد ذلك اختارت لجنة التحكيم ١٧٠ للمراحل النهائية. وللمناسبة أود ان اشكر لجنة التحكيم، والرعاة، والشركاء على دعمهم لجوائزنا في دورتها الـ ٢١».

يشار الى ان «اتصالات» طورت طائرة من دون طيار خاصة بها بهدف نقل لقاح مرض شلل الأطفال إلى المناطق النائية والفقيرة، من أجل المساعدة على استئصال هذا المرض، حيث تقوم شبكة «اتصالات» للهواتف المتحركة، بالتعاون مع شبكات الأقمار الصناعية بدعم الفرق الطبية في أي مكان تتواجد فيه، كما تقوم محطات «اتصالات» بشحن الصناديق المبردة التي تحتوي على اللقاحات.

OOREDOO عرضت مع «هواوي» مشروع تطوير تقنية

المعلومات والاتصالات

عرض كبار المديرين التنفيذيين في شركة OOREDOO للاتصالات الكويت مع شركة هواوي خلال الملتقى السنوي للهواتف النقالة في برشلونة تطوير تقنية المعلومات والاتصالات والبحث في كيفية استخدام OOREDOO لأحدث تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات وإدارة الخدمات لتقديم قيمة مضافة للعملاء خلال السنوات المقبلة.

وتسعى OOREDOO الى تطوير شبكة نقل المعلومات والبيانات الرقمية الخاصة بها لتناسب ومتطلبات قاعدة عملائها الكبيرة في الداخل والخارج.

المؤتمر العالمي للجوال يطلق منتجات فائقة التطور ويسجل رقماً في عدد زواره تخطى الـ ١٠٠ ألف



نظم الاتحاد العالمي للإتصالات المتنقلة المؤتمر العالمي للجوال في برشلونة بمشاركة أكثر من ٢٢٠٠ شركة عارضة قدمت منتجات وخدمات فائقة التطور.

وحضر الحدث ما يزيد على ٣٦٠٠ وسيلة إعلامية. واستقطب المؤتمر والمعرض الذي استمر على مدى ٤ أيام مسؤولين تنفيذيين من كبرى الشركات المشغلة للجوال وأكثرها تأثيراً في العالم، كما ومن شركات البرمجيات ومزودي المعدات وشركات الإنترنت وشركات من قطاعات صناعية مثل المركبات والخدمات المالية والرعاية الصحية، إضافة الى بعثات حكومية من أنحاء العالم.

وتخطى عدد زوار دورة ٢٠١٦ عتبة الـ ١٠٠ ألف زائر للمرة الأولى في تاريخ الفعالية.

تضمن برنامج المؤتمر لهذا العام ١٢ جلسة مداخلات رئيسية و٤٨ جلسة متابعة معمقة على مدى أربعة أيام. كما تضمنت قائمة أهم فعاليات المؤتمر مداخلات رئيسية من رؤساء تنفيذيين ومسؤولين تنفيذيين رفيعي المستوى من منظمات دولية.

وشهد البرنامج الوزاري الذي ينظمه الاتحاد العالمي للإتصالات المتنقلة بالتزامن مع الفعالية الرئيسية حضوراً قياسيماً مع بعثات تمثل ١٣٧ دولة و٣١ منظمة دولية. ويجمع البرنامج الوزاري حكومات وهيئات ناظمة وقادة القطاع بغية مناقشة قضايا تنظيمية محددة مرتبطة بتطور الجوال في أنحاء العالم. وكانت شركة «إنتل» الراعي الرسمي للبرنامج الوزاري للاتحاد العالمي للإتصالات المتنقلة لعام ٢٠١٦ وقمة عالم الجوال «موبايل وورلد سامت».

وفي معرض تعليقه قال الرئيس التنفيذي لشركة «الاتحاد العالمي للإتصالات المتنقلة المحدودة» **جون هوفمان**: «حقق المؤتمر العالمي للجوال إنجازاً مهماً في عام ٢٠١٦ مع تخطي عدد زوار الحدث عتبة الـ ١٠٠ ألف زائر للمرة الأولى. وتضمن المؤتمر العالمي للجوال لهذه السنة طيفاً متنوعاً من الفعاليات التي غطت قطاعات واهتمامات متعددة، ما يعكس الدور المتزايد للجوال في أنحاء العالم. استمتعنا مرة أخرى ببرنامج حافل ومثير تضمن مجموعة عالمية المستوى من المتحدثين وجملة من عمليات إطلاق منتجات فائقة التطور ستساهم بتحديد وتيرة قطاع الجوال لما تبقى من هذا العام وما بعده».

STC لإعادة النظر في نماذج أعمال قطاع الاتصالات



د. خالد البياري
STC

رأى الرئيس التنفيذي لمجموعة الاتصالات السعودية STC الدكتور خالد بن حسين البياري خلال مشاركته في جلسات البرنامج الوزاري على هامش معرض الجوال العالمي الذي نظم في برشلونة، ان الحاجة أصبحت ملحة اليوم لإعادة النظر في نماذج أعمال قطاع الاتصالات، حيث ان استهلاك البيانات على مستوى الأفراد قد تضاعف خلال الفترة الماضية بشكل كبير يعكس الخدمات الصوتية التي تقلص دورها في عوائد شركات الاتصالات.

وأشار البياري خلال عرضه الى تغير واقع التعامل مع الإنترنت، خصوصاً مع تطور ما يعرف بـ«إنترنت الأشياء» والذي أدى لتسارع ربط الأجهزة المختلفة بالإنترنت مما أصبح يؤثر بطريقة كبيرة على كيفية العمل في الصناعات المختلفة وبالتالي ظهور طرق عمل مختلفة جذرياً عما اعتدنا عليه.

سامسونج الكترونيكيكس تكشف عن الثلاجة ذات المجمد العلوي RT7000

مساحتها واسعة تتيح إمكانية التحكم في مستوى التبريد وتحفظ الأطعمة طازجة

كشفت سامسونج الكترونيكيكس SAMSUNG عن ثلاجتها الجديدة ذات المجمد العلوي RT7000 والتي صممت لتعزيز الحياة العصرية وتوفير راحة أكبر في المنزل. وصممت هذه الثلاجة لحفظ الطعام طازجاً لمدة، مع تمتعها بتقنية التبريد الثنائي المبتكرة (Twin Cooling Plus™)، التي تمكّن المستهلكين من حفظ أطعمتهم بداخلها طازجة لمدة أطول.

وتعمل هذه التقنية على منع انتقال الروائح غير المرغوبة بين الثلاجة والمجمد ويضمن أن تبقى النكهات الأصلية للطعام كما هي ومن دون تغيير في الرائحة.

الى ذلك توفر ثلاجة سامسونج RT7000 مساحةً داخلية واسعة يمكن أن تسع لـ 620 لترًا، وهو ما يكفي لتخزين مونة تسوق عائلة لأسبوع كامل. كما تستطيع الثلاجة أن تحفظ الخضروات والفواكه طازجة لمدة أطول، وذلك ليس في حال وضعها في الدرج المصمم لها فحسب بل حتى على الرفوف الأخرى، إذ يضمن هذا الأمر الاستفادة الأمثل للمساحة الداخلية، الأمر الذي يعني عدم تكسّس الثلاجة وإضاعة الوقت في البحث عن الأطعمة المحفوظة بداخلها لتجعل من ذلك عملية تحضير الطعام في المنزل أمراً سهلاً وبسيطاً.

كما توفر ثلاجة RT7000 للمستهلكين إمكانية التحكم في التبريد اعتماداً على احتياجاتهم، وذلك بفضل تقنية التبريد الثنائي (Twin Cooling Plus™). إذ يسمح نظام التبريد الثنائي المنفصل بتحويل المجمد إلى ثلاجة عند الإقتضاء، أو إيقاف حجرة الثلاجة عند مغادرة المنزل لقضاء عطلة طويلة وفق وضعيات التبريد الخمس لهذه الثلاجة هي المجمد والثلاجة (استخدام عادي)، توفير الطاقة، وضعية الإجازة، ثلاجة بالكامل (مساحة إضافية) وثلاجة مصغرة (Mini Mode).

صالح العبدولي رئيساً تنفيذياً لمجموعة الإمارات للاتصالات



عين مجلس إدارة شركة مجموعة الإمارات للاتصالات «مجموعة اتصالات» المهندس صالح عبدالله العبدولي رئيساً تنفيذياً للمجموعة. ويتمتع العبدولي بخبرة طويلة تمتد لنحو 25 عاماً في

قطاع الاتصالات، وتحفل مسيرته المهنية بالعديد من الانجازات المشهود لها وبرزها تأسيس شركة «اتصالات مصر» انجح شركات الهاتف المتحرك التي دخلت السوق كمشغل ثالث على مستوى اسواق الاتصالات عالمياً.

ويعتبر العبدولي من أوائل المهندسين الإماراتيين المتخصصين الذين حصلوا على درجة الماجستير في تقنية الاتصالات عام 1992 من جامعة كولورادو الاميركية بتقدير امتياز.

وبالإضافة الى منصبه الجديد، يشغل العبدولي منصب نائب رئيس مجلس الادارة ورئيس اللجنة التنفيذية لشركة «اتصالات مصر» ورئيس مجلس ادارة كل من شركة «اتصالات للخدمات القابضة» وشركة «الثريا للاتصالات» وعضو مجلس ادارة شركة «موبايلي».

سامسونج تطلق هاتفي «غالاكسي إس ٧، وغالاكسي إس ٧ إيدج»

تصميم انسيابي أنيق ومزايا متطورة للكاميرا

أطلقت شركة سامسونج للإلكترونيات المحدودة أحدث إضافاتها إلى عائلة منتجات غالاكسي عبر إطلاق هاتفي سامسونج غالاكسي إس ٧ (Galaxy S7) وغالاكسي إس ٧ إيدج (Galaxy S7 Edge) المصممين لتلبية متطلبات أسلوب الحياة العصرية مع كاميرا أكثر تطوراً، وسمات عملية معززة للأداء، وقدرات اتصال شبكي لا تضاهي.

ويقدم غالاكسي إس ٧ وغالاكسي إس ٧ إيدج أول كاميرا ثنائية البيكسل (Dual Pixel) في عالم الهواتف الذكية، القادرة على التقاط صور أكثر دقة، حتى في ظروف الإضاءة الضعيفة. وبفضل تكنولوجيا البيكسل الثنائي الثورية هذه، أصبحت الكاميرا - ذات العدسات الأوضح والفتحة الأكبر ودقة البيكسل الأكبر - تمتلك سرعات أكبر لالتقاط الصورة مع تركيز أوتوماتيكي أكثر دقة حتى في ظروف الإضاءة الضعيفة. أما نمط البانوراما الحركية (Motion Panorama) الجديد، فيجعل الصور البانورامية تنبض بالحياة، ما يمنح المستخدم تجربة مرئية مذهلة.



الخطوط الجوية القطرية دشنت رحلاتها الجديدة بين الدوحة واستراليا

اكبر الباكر: سيكون بإمكان المسافرين الاستراليين السفر الى أكثر من ١٥٠ وجهة حول العالم

موفرة بذلك روابط ممتازة لركابها الأستراليين مع أكثر من ١٥٠ وجهة حول العالم.

ومن المتوقع أن يستحدث الخط الجديد إلى سيدني نحو ٣,٠٠٠ وظيفة وأن تساهم بملايين الدولارات للاقتصاد الأسترالي من خلال السياحة والشحن. ستعزز رحلات القطرية كذلك القطاع التجاري حيث ستوفر سعة أكبر للشحن الجوي وخيارات سفر أوسع إلى الشرق الأوسط.

ومن جهتها قالت كيري ماثر، رئيسة مطار سيدني: «يسرنا جداً الترحيب بالخطوط الجوية القطرية في مطار سيدني. نالت الخطوط الجوية القطرية لقب أفضل شركة طيران في العالم من سكاى تراكس ثلاث مرات وستوفر للمسافرين خيارات أوسع ومستوى أفضل من الخدمات وروابط جوية سهلة عبر مطار حمد الدولي إلى مختلف الوجهات حول العالم».

وأضافت ماثر: «ستساهم رحلات الخطوط الجوية القطرية اليومية الجديدة في دعم قطاع السياحة حيث ستوفر ٢٤٥ ألف مقعد إضافي في السنة. كما ستستحدث نحو ٣,٠٠٠ وظيفة وستساهم بأكثر من ٢٤٠ مليون دولار للاقتصاد الأسترالي. ستعزز رحلات القطرية كذلك القطاع التجاري حيث ستوفر سعة أكبر للشحن الجوي وخيارات سفر أوسع إلى الشرق الأوسط. حجم الصادرات الأسترالية إلى الدوحة نمت بنسبة ٢٣ في المئة العام الماضي. وسيوفر طلب دولة قطر على المواشي واللحوم والحبوب ومنتجات الألبان والمحاصيل الزراعية فرصاً ممتازة للمصدرين الأستراليين».



من اليسار: كيري ماثر، اكبر الباكر، مروان قليلات وأدم رادوانسكي

دشنت الخطوط الجوية القطرية، خلال مؤتمر صحافي عقده في سيدني رحلاتها الجديدة بين الدوحة ووجهتها الثالثة في استراليا.

وخطاب الرئيس التنفيذي لمجموعة الخطوط الجوية القطرية أكبر الباكر نحو ٨٠ إعلامياً، وإلى جانبه السيدة كيري ماثر رئيسة مطار سيدني، والسيد مروان قليلات نائب أول الرئيس التنفيذي لجنوب شرق آسيا وجنوب غرب الباسيفيك في الخطوط الجوية القطرية،

والسيد أدم رادوانسكي مدير الخطوط الجوية القطرية في القارة الأسترالية.

وصرح الباكر: «تحتل استراليا رأس قائمة الجهات التي يرغب الجميع بزيارتها، لذا نتمنى أن يسهّل خطنا الجديد والمباشر إلى سيدني على المسافرين السفر إلى هذا البلد الجميل واستكشاف روائعه. بانضمام سيدني ولاحقاً أديلايد هذا العام، نكون قد ضاعفنا سعتنا من وإلى استراليا خلال النصف الأول من عام ٢٠١٦. هذه الزيادة الملحوظة والسريعة في الخدمات تعكس مدى التزامنا بالسوق الأسترالية والمسافرين الأستراليين، حيث سيكون بإمكانهم السفر إلى أكثر من ١٥٠ وجهة حول العالم والاستمتاع بأقصى درجات الراحة على متن رحلتنا الحائزة على جوائز عدة».

وتسيّر الخطوط الجوية القطرية رحلاتها إلى استراليا منذ عام ٢٠٠٩ عندما قامت بتدشين رحلاتها من ملبورن، تلتها بيرث عام ٢٠١٢. وتسيّر القطرية طائرة بوينغ ٧٧٧-٣٠٠ يومياً من سيدني إلى الدوحة

عموميتها أقرت توزيع ٩ في المئة أرباحاً نقدية على المساهمين

٥٢١ مليون درهم أرباح «العربية للطيران» للعام ٢٠١٥

الأوسط وشمال إفريقيا. وعزّارئيس مجلس إدارة «العربية للطيران» الشيخ عبدالله بن محمد آل ثاني انجازاتها الى تركيزها على تعزيز الابتكار والكفاءة التشغيلية التي تقع في صلب نموذج عملها، الحفاظ على مكانة متميزة تتيج لها مواصلة النمو القوي في عام ٢٠١٦».

وحصدت «العربية للطيران» العديد من الجوائز خلال عام ٢٠١٥ ومنها «جائزة قادة السفر العالمية» خلال حفل توزيع جوائز «سوق

السفر العالمي ٢٠١٥» في المملكة المتحدة، وجائزة «أفضل شركة طيران اقتصادي في الشرق الأوسط» خلال حفل توزيع جوائز «سكاى تراكس العالمية لشركات الطيران» في فرنسا.



خلال انعقاد الجمعية العمومية

حققت «العربية للطيران» في السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥، أرباحاً صافية بلغت ٥٢١ مليون درهم، في حين وصلت إيراداتها الى ٣,٨ مليارات درهم. ونقلت الشركة على متن طائراتها ما يزيد على ٧,٦ ملايين مسافر ما يمثل ارتفاعاً بمقدار ١٢ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه. وكانت الشركة أعلنت عن موافقة جمعيتها العمومية خلال اجتماعها السنوي الذي انعقد في الشارقة،

على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٩ في المئة من رأسمال الشركة على المساهمين، الأمر الذي يعكس عاماً آخر من النمو والربحية القوية لأول وأكبر شركة طيران اقتصادي في منطقة الشرق

رياضية مفعمة بالحيوية ولا مثيل لها

اختبار سيارات «مرسيدس - AMG» على حلبة مرسى ياس



MERCEDENSBENZ سيارة DIRK FETZER الى جانب

قدّم عالم AMG لأداء القيادة ٢٠١٦ تجربة مذهلة للقيادة على الحلبات مع تسليط الضوء على قدرات AMG الخارقة في بيئتها الطبيعية على حلبة مرسى ياس للفورمولا واحد في أبوظبي.

وبحضور نخبة

من العملاء ووسائل الإعلام، أضاف عالم AMG لأداء القيادة ٢٠١٦ أجواء لا تتصاهى من الإثارة والتشويق، حيث خاض المشاركون في تجارب رائعة لاختبار الأداء الفائق لسيارات الأحلام من مرسيدس - AMG في بيئة أظهرت جوانب القوة والسرعة والرشاقة لهذه المحركات الاستثنائية.

وتصاعدت مستويات الحماسة والمتعة بين صفوف السائقين مع القوة الإجمالية الجبارة لتلك السيارات والتي بلغت ١٨٦٧١ حصاناً في أرجاء حلبة مرسى ياس للفورمولا ١.

وقال نائب الرئيس ومدير إدارة المبيعات والتسويق لدى «مرسيدس - بنز» لسيارات الركاب في منطقة الشرق الأوسط والأدنى ديرك فيتزر: «تصف عبارة أداء القيادة العنصرين الأساسيين لعلامتنا التجارية.

أولاً قوة الأداء والتحكم والصوت - وهي عناصر تتسم بها تجربة القيادة الفريدة لطرقات AMG وتأتي دورنا كشركة مبدعة في فئة الأداء الفائق. إن سياراتنا ليست مجرد سيارات بل هي سيارات رياضية مفعمة بالحيوية ولا مثيل لها، وفي الحقيقة توفر فعالية عالم AMG لأداء القيادة البيئية المثالية لاستعراض ذلك تماماً».

الإطلاق الأوروبي الأول لـ IDS كونسبست

نيسان تكشف عن رؤيتها للنقل الذكي في معرض جنيف الدولي للسيارات ٢٠١٦

أعلنت «نيسان» أنها ستكشف النقاب عن رؤيتها للنقل الذكي للمرة الأولى وستقوم بالإطلاق الأوروبي الأول لسيارتها IDS كونسبست الاختبارية خلال نسخة العام الحالي من معرض جنيف الدولي للسيارات.

وأشارت إلى أن منصتها ستتميز بعرض ديناميكي لرؤيتها لمستقبل التنقل سيتم من خلاله التعريف بتقنيات الغد.

ولفتت إلى تحديد رؤيتها لمعالم توجهاتها المستقبلية من خلال عملها الدؤوب على توفير سيارات عديمة الانبعاثات تتميز بقدرتها على تجنب الحوادث ومنع حصول الإصابات القاتلة، وتعزيز قراراتها حول نوعية محركات السيارات وطريقة قيادتها وكيفية إندهاجها مع المجتمع.

وأكدت «نيسان» أن IDS تهدف إلى إحداث ثورة في العلاقة بين السائق والسيارة وتؤكد على تصدر «نيسان» لعالم تقنيات السيارات عبر تطويرها لتطبيقات قيادة ذاتية واقعية وحقيقية وتوفيرها لإبتكارات متقدمة لكل الناس.

ويظهر ذلك بشكل واضح في نيسان كاشكاي الحاصلة على عدد كبير من الجوائز التقديرية. وعند خروجها من خطوط الإنتاج خلال العام ٢٠١٧، ستكون «نيسان كاشكاي كروس أوفر» أول مركبة من «نيسان» يتم تزويدها بنظم قيادة ذاتية وسيتم تصنيعها في مصانع «نيسان» في ساندرلاند في المملكة المتحدة. وستتوفر كاشكاي التي تم تطويرها، مع الجيل الأول من نظام القيادة الذاتية الذي سيمكنها من قيادة نفسها بطريقة آمنة في خطوط السير الأحادية خلال زحمت السير الخانقة على الطرقات السريعة.

إطلاق النادي الخاص والرسمي بها

«ريمكو» تكشف عن نيسان GT-R بقوة ألف حصان المعدلة



فادي غصن

NISSAN



فايز رسامني

RYMCO

كشفت شركة رسامني يونس للسيارات «ريمكو» RYMCO، الموزع الحصري لسيارات نيسان في لبنان، عن نسخة من سيارة نيسان GT-R بقوة ألف حصان معدلة محلياً، وذلك خلال حدث أقامته الشركة على حلبة RPM في منطقة المتين عرضت الـ GTR بنسختها المعدلة للمرة الأولى بحضور مدير التسويق التنفيذي في نيسان لمنطقة الشرق الأوسط فادي غصن، أمام محرري الرياضة وممثلي وسائل الإعلام والمدونين وأصحاب سيارات GT-R كما وضيوف ريمكو الموقرين وشخصيات إجتماعية، فاستمتع الحضور بالسرعة القصوى لهذا الطراز ذات الأداء العالي، إضافة إلى عرض سيارة GT-R الأصلية غير المعدلة. من ثم، تم إطلاق النادي الرسمي لـ «نيسان» GT-R في لبنان الذي يترأسه نديم مهنا. بدأ الحفل بكلمة ترحيبية من رئيس مجلس إدارة «ريمكو» فايز رسامني، الذي عبّر فيها عن فخره واعتزازه مشدداً أن الهدف وراء سعي ريمكو لخلق هذه النسخة هو لإرضاء ذوق عشاق GT-R الذين يبحثون دوماً عن آخر إبتكارات هذه السيارة بغية زيادة التشويق والسرعة.

بدوره أبدى نديم مهنا، سفير علامة GT-R التجارية ورئيس نادي GT-R في لبنان سعاده بتقديم هذا النموذج الراقي والعالي في الأداء من هذه السيارة الرياضية. تأتي هذه النسخة المطورة بعد جهود ومحاولات عديدة من قبل فريق الخبراء لدى ريمكو. أمّا غصن، فقد صرح أنه فخور لحضور مناسبة بتلك الأهمية الإستراتيجية لأعمال الشركة في لبنان. وقال: «إن عالم السيارات السريعة هي من صلب أولويات الشركة منذ الثلاثينات وقد لعبت سيارة GT-R دوراً ريادياً في ذلك. وهذا الحماس الذي تلقاه هذه السيارة اليوم في لبنان ما هو إلا شهادة كبيرة للشغف الذي تثيره سيارة GT-R عند محبي نيسان حول العالم».

بعدها، تم إطلاق النادي الخاص والرسمي لـ «نيسان» GT-R. يستمر تراث GT-R، مسلحاً بقيادة مريحة، مستوى عالٍ من الدقة، والمعايير المميزة، إضافة إلى الخدمة والرعاية الإستثنائية من قبل فريق عمل ريمكو المهني والمتفاني.



بسول حنينه تطلق رينو داستر 4 X 4 أوتوماتيك موثوقية عالية وجودة تصنيع وسعر لا يقاوم

أطلقت شركة بسول-حنينه الوكيل الحصري لسيارات رينو في لبنان، داستر 4X4 أوتوماتيك المزودة بنظام حصري يسمح للسائق بأن يختار بين نظام الدفع الأمامي 2X4 أو نظام الدفع الرباعي 4X4. وقد جهزت كل طرازات داستر بوسادات هوائية (AIRBAG) وبنظام لمنع انغلاق المكابح (ABS) الذي يتيح للسائق التمتع بالقيادة بمنتهى الأمان.

وتتمتع رينو داستر بداخل فسيح وقابل للتعديل بالإضافة إلى صندوق واسع لمنح الركاب راحة إضافية. تبلغ قدرة تحميل الصندوق 470 لترًا مما يسمح بنقل معدات السائقين المغامرين أو العائلات الكبيرة.

بالإضافة إلى كل هذه الخصائص، رينو داستر متوفرة بسعر لا يقاوم: ١٩٢٠٠ دولار أميركي فقط (يشمل الضريبة على القيمة المضافة) لطران 4X4 أوتوماتيك. كما أن تكلفة صيانتها منخفضة مقارنة بسيارات الدفع الرباعي 4X4 الأخرى.

تتميز رينو داستر بموثوقيتها العالية والراحة المطلقة التي تقدمها لركابها. وتتوفر بفئتين دفع أمامي 2X4 ودفع رباعي 4X4 ونوعين من المحركات: محرك بسعة 1,6 لتر و١٦ صماماً بقوة ١٠٥ حصنة للفئة المزودة بناقل حركة يدوي ومحرك بسعة ٢ ليتر و١٦ صماماً وبقوة ١٤٠ حصاناً للفئة المزودة بناقل حركة أوتوماتيكي.



تُعرف سيارات رينو اليوم بجودة تصنيعها وهذا ما تُعيد تأكيده قصة نجاح رينو داستر التي تصدرت مبيعات المجموعة خلال السنوات الأربع الأخيرة.

نمو ملحوظ في مبيعات نيسان سنترنا بمنطقة الشرق الأوسط سمير شرفان: تتصدر قطاعها لجهة السلامة والأمان والاعتمادية



حققت نيسان سنترنا زيادة في مبيعاتها وهي الوحيدة من نادي سيارات السيدان المدمجة التي حققت زيادة بنسبة واحد في المئة مقابل تدني مبيعات القطاع C التنافسي بمعدل ١٣ بالمئة في دول مجلس التعاون الخليجي.

وفي هذا الإطار، قال سمير شرفان المدير التنفيذي لـ «نيسان» الشرق الأوسط: «يؤكد نجاح نيسان سنترنا في قطاع تشهد مبيعاته تراجعاً ملحوظاً، أن نيسان تستمع إلى زبائنها وتلبي طلباتهم وبالأخص لجهة التصاميم المعاصرة

ومستويات الاعتماد المتقدمة والقيمة العالية مقابل الثمن. فنيسان سنترنا التي تتحلى بجمال تصميمي مميز، تتوفر مع كم كبير من التجهيزات وتتصدر قطاعها لجهة السلامة والأمان والاعتمادية، وهذا هو بالضبط السبب الذي مكّنها من إستقطاب العديد من الزبائن في قطاع يعاني من تدني مبيعاته».

وللمحافظة على إستمرارية تألق سنترنا وجاذبيتها، قررت «نيسان» أن تدخل الشارين الجدد في سحب مميز يتمثل بالحصول على بطاقات تؤهلهم لحضور المباريات النهائية ونصف النهائية لبطولة ICC World Twenty20 التي ستجري في الهند خلال شهر نيسان (أبريل) المقبل. وتشمل هذه الجائزة بطاقات السفر والإقامة في الفندق.

يُذكر أن نيسان سنترنا تتوفر بخيار بين محركي سحب عادي من أربع أسطوانات متتالية



بسعة ١,٨ و١,٦ ليتر وبقوة تصل إلى ١٣٠ حصاناً. وإلى جانب إستهلاك هذين المحركين المتدني، تتميز سنترنا بمقصورة رحبة تخبئ خلف هيكل خارجي يقف على عجلات رياضية معدنية ويتسم بتصميم معاصر.

تلبية متطلبات الشباب المولعين بالتكنولوجيا الحديثة

شفروليه تطلق «كابتيفا»، ٢٠١٦ الرياضية المتعددة الاستعمال

وعلى نحو مشابه، تم تطوير الواجهة الخلفية وإضافة لمسات من الكروم على أطراف العوادم، مع إضاءة LED للمصابيح الخلفية، تضفي مظهراً رياضياً وأكثر تطوراً للسيارة.

وتأتي كابتيفا بمحرك أربع اسطوانات، سعة ٢,٤ لتر، ١٦ صواباً، قادرة على توليد ١٧٤ حصاناً أو محرك ست اسطوانات، ٢٦٥ حصاناً ومتوفرة بسبعة ركاب. ويحظى جميع عملاء سيارات شفروليه بالمستويات الجديدة من خدمات برنامج

«تعهد شفروليه الشامل»، الذي يقدم أسعار صيانة تنافسية وشفافية في التكاليف، ويقدم الخدمة خلال ساعة واحدة؛ ويحجز موعداً في غضون يومين، وضماناً إقليمياً لمدة ثلاث سنوات / ١٠٠ ألف كيلو متر، و٤ سنوات من الخدمة الإقليمية للمساعدة على الطرقات طوال أيام الأسبوع.

شفروليه كابتيفا ٢٠١٦ متوفرة في صالات IMPEX بسعر خاص ابتداء من ٢٦٩٠٠ دولار قبل الضريبة على القيمة المضافة.



أطلقت شركة شفروليه «كابتيفا» CAPTIVA ٢٠١٦ الجديدة لعملاء السيارات الرياضية المتعددة الاستعمال والمزودة بمزايا اتصال غير مسبوقه تتطابق مع الهواتف الذكية، مترافقة مع أحدث التجهيزات في مجال السلامة..

وصممت كابتيفا الجديدة لتلبي المتطلبات الملحة للعملاء الشباب المولعين بالتكنولوجيا الحديثة، وذلك من خلال نظام شفروليه MyLink للمعلومات والترفيه الذي يقدم مزايا تواصل وملاءمة غير مسبوقه لمستخدمي الهواتف الذكية عبر ميزة عرض الهاتف الذكي.

كما وحصلت كابتيفا ٢٠١٦ على نظام دعم الانطلاق على المرتفعات، والتحكم بالقيادة على المنحدرات، ووسادات هوائية مزدوجة في الأمام، وأحزمة أمان مزدوجة مسيكة الشد.

ومن حيث التصميم، فمن أبرز التغيرات الملحوظة في كابتيفا طريقة تصميم الواجهة الأمامية، خاصة المصابيح الأمامية مع LED. وحصلت كابتيفا على طلة عصرية مفعمة بالتطور التكنولوجي من خلال لمسات التصميم المطور.



The new C-Class Coupé. Instantly thrilling.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



T. GARGOUR & FILS S.A.L.
The Exclusive and Sole Agent

Dora: 01. 255366, Bouar: 09. 446222

www.mercedes-benz.com.lb

٤١٦٤٩ سيارة وشاحنة جديدة بيعت في لبنان خلال ٢٠١٥ بنمو ٤ في المئة

أكثرية علامات السيارات المرتفعة الثمن حققت نموا

بالرغم من الازمة المالية والسياسية والأمنية تمكن وكلاء السيارات الجديدة في لبنان من زيادة مبيع السيارات والشاحنات من ٤٠١٣٦ سيارة وشاحنة في العام ٢٠١٤ الى ٤١٦٤٩ خلال العام ٢٠١٥ بزيادة نسبتها ٣,٨ في المئة.

وأظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة ان تراجع سعر صرف الدين الياباني واليورو مقابل الدولار الأميركي انعكس ايجابا على بيع السيارات والشاحنات اليابانية والاوربية الجديدة (راجع الجدول) بينما تراجعت حصة الكورية الجنوبية، وبذلك شكلت السيارات والشاحنات اليابانية نحو ٤٠ في المئة من حركة مبيع السيارات تليها الكورية الجنوبية ٣٣ في المئة فالاوربية ٢١ في المئة والأميركية ٥,٥ في المئة والصينية اقل من ١ في المئة من حركة البيع. وبالرغم من تراجع حركة بيعها ما زالت KIA تتصدر اللائحة ببيعها ٧٥٢٥ سيارة تليها TOYOTA التي حققت نموا جيدا وباعت ٦٦٠٢ سيارة وهيونداي ٦٠٨٣ فشركة نيسان ٤٤٠٣ سيارات ورينو خامسة بـ ١٩٣٧.



الدول	خلال العام ٢٠١٥	خلال العام ٢٠١٤	النمو (%)	الحصة من السوق (%)
اليابان	16586	14150	17.2	39.8
كوريا الجنوبية	13661	15637	-12.6	32.8
اوروبا	8741	7622	14.7	21.0
اميركا	2286	1921	19.0	5.5
الصين	380	799	-52.4	0.9
المجموع	41649	40129	3.8	100

النمو (%)	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	الرقم
-9.9	8350	7525	01 KIA
27.9	5163	6602	02 TOYOTA
-16.4	7275	6083	03 HYUNDAI
-12.8	5047	4403	04 NISSAN
29.2	1499	1937	05 RENAULT
17.7	1260	1483	06 MITSUBISHI
143.1	589	1432	07 SUZUKI
23.0	1057	1300	08 CHEVROLET
23.2	914	1126	09 MERCEDES
79.9	571	1027	10 BMW
16.4	737	858	11 MAZDA
1.6	702	713	12 AUDI
-12.5	713	624	13 DACIA
-21.3	734	578	14 VOLKSWAGEN
14.8	459	527	15 LAND ROVER
29.8	356	462	16 FORD
-3.9	465	447	17 PEUGEOT
12.3	365	410	18 HONDA
7.4	296	318	19 PORSCHE
18.6	258	306	20 SUBARU
5.0	280	294	21 HINO
58.2	184	291	22 MINI
292.3	65	255	23 DAIHATSU
74.1	143	249	24 INFINITI
113.0	100	213	25 VOLVO
15.0	173	199	26 SEAT
-9.2	218	198	27 JEEP
24.3	140	174	28 ISUZU
-16.3	203	170	29 CITROEN
-11.4	185	164	30 OPEL
16.2	130	151	31 CADILLAC
1.5	130	132	32 FIAT
17.6	108	127	33 GMC
29.8	84	109	34 JAGUAR
-67.8	304	98	35 GEELY
14.1	85	97	36 LEXUS
341.7	12	53	37 SSANG YONG
-52.3	109	52	38 JAC
-26.9	67	49	39 CHERY
-30.3	66	46	40 MASERATI
-68.0	128	41	41 BYD
-54.2	72	33	42 SKODA
-48.4	62	32	43 JMC
-8.8	34	31	44 DODGE
-34.8	46	30	45 DFSK
460.0	5	28	46 FERRARI
62.5	16	26	47 BAIC
27.8	18	23	48 UD TRUCS
15.8	19	22	49 KING LONG
-27.6	29	21	50 SMART
0.0	11	11	51 BRILLANCE
	0	10	52 TRUMPCHI
-27.3	11	8	53 BENTLEY
-42.9	14	8	54 SCANIA
250.0	2	7	55 LAMBORGHINI
	0	6	56 LINCOLN
400.0	1	5	57 ASTON MARTIN
25.0	4	5	58 RAM
-63.6	11	4	59 JINBEI
-78.6	14	3	60 CHRYSLER
-25.0	4	3	61 ROLLS ROYCE
-82.4	17	3	62 FORLAND
50.0	2	3	63 LOTUS
200.0	1	3	64 OTOKAR
	0	3	65 FREIGHTLINER
-66.7	3	1	66 ALFA ROMEO
-88.9	9	1	67 CHANGHE
	0	1	68 LANDWIND
3.8	40129	41654	TOTAL



BMW



CHEVROLET TRAX LT



SUZUKI VITARA



PORSCHE



LAND ROVER



AUDI

النسبة من السوق (%)	السيارات المباعة	ترتيب المجموعات
23.69	9867	١- مجموعة داغر هايك (BYD / CITROEN / SEAT / PEUGEOT / MITSUBISHI / KIA)
16.08	6699	٢- مجموعة بستاني (BUMC) (LEXUS / TOYOTA)
14.96	6232	٣- مجموعة وليد رسامني (SSANG YONG / GEELY / HYUNDAI)
11.54	4806	٤- مجموعة رسامني يونس RYMCO (LADA / LOTUS / UD / GMC / INFINITI / NISSAN)
9.32	3882	٥- مجموعة بسول وحنينه (ALFA ROMEO / ROLLS ROYCE / MINI/DACIA / BMW/RENAULT)
3.90	1625	٦- مجموعة حمصي IMPEX (CADILLAC / ISUZU / CHEVROLET)
3.55	1478	٧- مجموعة ج.ا. بازرجي G.A. BAZERJI (MASERATI / SUZUKI)
3.39	1410	٨- مجموعة توتل (ASTON MARTIN / LINCOLN / HONDA / FORD / LAND ROVER)
3.33	1387	٩- مجموعة غرغور (FREIGHTLINER / CHRYSLER / RAM / SMART / DODGE / JEEP / MERCEDES)
3.18	1324	١٠- مجموعة KETTANEH (SKODA / VW / AUDI)
2.07	861	١١- مجموعة بو خاطر (OTOKAR / MAZDA)
1.58	656	١٢- مجموعة منير بازرجي (.. TRUMPCHI / BAIC / JMC / DAIHATSU / SUBARU)
0.76	318	١٣- اسعد روفاييل (PORSCHE)
0.70	294	١٤- مجموعة شرباتي (HINO)
0.62	256	١٥- مجموعة سعد وطراد (LAMBORGHINI / BENTLEY / JAGUAR / FIAT)
0.51	213	١٦- مجموعة ابو عضل (VOLVO)
0.39	164	١٧- مجموعة ابو زيد (OPEL)
0.43	182	١٨- مختلف
100	41654	المجموع

VOLVO



CADILLAC



JAGUAR



MASERATI

نمو مبيع السيارات الفارهة والاغلى ثمنا

وبرغم ما يقال عن ان النمو تحققة شركات السيارات المتدنية الثمن الا ان الملاحظ في الجدول ان اكثرية السيارات الفارهة والاغلى ثمنا حققت نموا جيدا وضخما في حركة البيع كسيارات AUDI, BMW, MERCEDES, INFINITI, PORSCHE, LAND ROVER, LAMBORGHINI, LEXUS, JAGUAR, CADILLAC وASTON MARTIN.

فنادق روتانا كرمت المرأة في يومها العالمي

فرانك روير: المرأة أساس المجتمع ولا بد من تقدير جهودها



فرانك روير مع موظفي وموظفات فندق جفينور روتانا



احتفال فندق الروشة أرجان

أحييت فنادق روتانا في إطار نشاطاتها المميزة، اليوم العالمي للمرأة في فندق جفينور روتانا وفندق الروشة أرجان، في احتفال جمع الموظفين والموظفات في لفتة خاصة لتكريم المرأة تقديراً لجهودها المبذولة في المجتمع.

وكرم فندق الروشة أرجان من روتانا الموظفين على طريقته فوزع على كل واحدة منهن زهرة توليب بنفسجية عربون شكر وتقدير لجهودهن. وتضمنت الزهرة رسالة واضحة أراد الفندق إيصالها لحث كل امرأة على التذكر دائماً بأنها فريدة ومميزة مثل الزهرة. واكتمل هذا النهار الرائع بتوجه جميع الحاضرين إلى Bella Vita Café & Terrace للإستمتاع بهذه المناسبة السعيدة.

ولم يكن الجو مختلفاً في فندق جفينور روتانا الذي كرم أيضاً الموظفين بطريقة خاصة بشخص المدير العام **فرانك روير** الذي قدم شخصياً للموظفات قالب حلوى صغيراً أعد خصيصاً لهذه المناسبة. وفي تعليق له تحدث **فرانك روير** قائلاً: «المرأة أساس المجتمع ولا بد من تقدير جهودها ودورها الفاعل ليس فقط في اليوم العالمي للمرأة وإنما كل يوم. ونحن في فنادق روتانا نتوجه برسالة شكر لجميع الموظفين اللواتي يبذلن جهوداً جبارة لضمان تقدم فنادقنا».

وانضم الضيوف الموجودون في الفندقين إلى الموظفين للإحتفال معاً في هذا اللقاء حيث وزعت الأزهار الرمزية الخاصة بالعيد وقوالب الحلوى الصغيرة المعدة على النساء الحاضرات أيضاً. ودعى جميع الحاضرين بعدها لقطع قالب الحلوى وإكمال هذا النهار المميز.

وزير السياحة يعمل لإنجاح المواسم السياحية بيار الأشقر: القطاع السياحي في «العناية الفائقة»



بيار الأشقر

رئيس اتحاد المؤسسات السياحية



ميشال فرعون

وزير السياحة

في الوقت الذي يجهد وزير السياحة ميشال فرعون لانعاش المواسم السياحية الصيفية والشتوية في لبنان، ويؤكد للعالم بأن جميع المؤسسات تعمل وتستقبل المزيد من السياح، يطل رئيس اتحاد المؤسسات السياحية نقيب اصحاب الفنادق بيار الأشقر لينعي القطاع السياحي مركزاً على القطاع الفندقي حيث خفت حركة الحجوزات فيه وبلغت مستوى الهبوط بفعل الوضع القائم في البلاد. وفي حديث صحفي وصف الأشقر وضع القطاع الفندقي حالياً بأنه في غرفة «العناية الفائقة» وان الخسائر تتراكم يوماً بعد يوم بينما لا يعير المسؤولون أي اهتمام له بل انهم غير آبهين لهذا الواقع المزري.

ريموند نوار مديرة جديدة للإيرادات في فنادق روتانا - بيروت



عينت فنادق روتانا بيروت الأنسة ريموند نوار مديرة جديدة للإيرادات.

بدأت نوار التي تخرجت من المدرسة الفندقية في الدكوانة والحائزة على إجازة في إدارة الفنادق، مسيرتها المهنية عام ١٩٩٩ كوكيل مكتب الإستقبال في فندق سافوي في بيروت ليكتمل الحلم بعدها وتنتقل في عام ٢٠٠٠ إلى فندق فينيسيا فتمارس مهامها كوكيل مكتب

الإستقبال إضافة أيضاً إلى مهام الإشراف في الفندق.

بقيت نوار في فندق فينيسيا حتى عام ٢٠٠٩ وشغلت مناصب عديدة، فاكستبت خبرة هائلة في مجال الإيرادات، البيع والتسويق، وقد أتاحت لها خبرتها المهنية المكتسبة فرصة الإنضمام إلى فندق لو فاندوم انتركونتيننتال فشغلت منصب مدير الإيرادات لتنتقل بعد سنتين إلى فندق فيير بوتيك، وبعدها إلى فندق مير أمين بالاس، ففندق أو مونو وفي عام ٢٠١٤ إلى فندق البريستول وتعيين كمديرة للإيرادات. وشاركت نوار بالعديد من الدورات التدريبية الخاصة التي أضفت احترافية إلى مسيرتها المهنية وهي تشكل بتعيينها قيمة مضافة لفنادق روتانا.



MEN'S WORLD

The ultimate **EXHIBITION** for you gentlemen

2nd Edition

2-5 June 2016

4 - 10 pm

**Le Yacht Club Beirut
Zaitunay Bay**

Here's your **chance**
to showcase your
trendiest
products and services
under one **glamorous**
atmosphere

Book your stand now!

03 694891 – 03 828083

E-mail: info@fewlb.com

    / FEWL B

Organized by



Media partner



In association with



Official car



In Partnership with

solidere



اجتماع الجمعية العمومية ومجلس الإدارة للاتحاد العربي للساقلين البحرلين



اللواء محمد يوسف مترئسا اجتماع الجمعية العمومية للاتحاد العربي
للساقلين البحرلين

عقد الاتحاد العربي للساقلين البحرلين اجتماعاً لكل من الجمعية العمومية ومجلس الإدارة في مدينة الاسكندرية / مصر بتاريخ ١٢ آذار (مارس) الماضي برئاسة اللواء البحرلي محمد احمد ابراهيم يوسف وحضور الأمين العام مصطفى عيتاني وأعضاء الاتحاد. كما شارك كلم من أمين عام مجلس الوحدة الإقتصادية السفير محمد الربيع، ورئيس قطاع النقل البحرلي اللواء طارق غانم وممثل وزير النقل المصري اللواء مدحت عطية واللواء عصام الدين بدوي أمين عام اتحاد الموانئ البحرلية العربية. وافتتح اللواء محمد يوسف الجلسة بكلمة رحب فيها بالحضور منوهاً بالتضامن والتعاون بين أعضاء الاتحاد ما سمح له ان يلعب دوراً فاعلاً بين الاتحادات العربية الناشطة في ميدان النقل. ثم تداول المجتمعون الاعمال المدرجة على جدول الأعمال ومناقشتها واتخذوا القرارات المناسبة بشأنها.

تعاون مشترك بين CMA CGM الفرنسية و EVERGREEN التايوانية



ANCHOR CHANG
التايوانية EVERGREEN



رودولف سعاده
الفرنسية CMA CGM

وقعت CMA CGM الفرنسية اتفاقاً مع EVERGREEN التايوانية على إقامة تعاون بحري مشترك يؤمن الخدمات المنتظمة بين مرفأى الصين الشمالية واليابان والساحل الغربلي للولايات المتحدة الأمريكية. وسوف تؤمن هذه الخدمات ٦ بواخر سعة الواحدة منها ٤٢٠٠ حاوية نمطية على ان تقدم كل من الشركتين ٣ باواخر. من ناحية أخرى، أعلنت CMA CGM ان شركة APL السنغافورية ارتبطت بعقد معها ينص على تأمينها شحن ٣٠٠ حاوية نمطية أسبوعياً على باواخر هذه الخدمات المشتركة.

ونذكر ان CMA CGM تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٤٥٠ باخرة سعتها ١,٨١٢ مليون حاوية نمطية، بينما تحتل EVERGREEN المرتبة الخامسة بأسطول يضم ١٨٧ باخرة سعتها ٩٣١ ألف حاوية نمطية، في حين ان APL تحتل المرتبة الثانية عشرة بأسطول مكون من ٨٥ باخرة سعتها ٥٣٢ ألف حاوية نمطية.

IRISL الإيرانية تستأنف نشاطها البحرلي من مرفأى جنوى الايطالي



قررت شركة الخطوط الملاحية للجمهورية الإسلامية الإيرانية (IRISL) استئناف خدماتها البحرلية بعد رفع العقوبات الاقتصادية المفروضة على إيران. فقد أعلنت انها وضعت باواخر سعة الواحدة منها ٢٥٠٠ حاوية نمطية لتأمين الخطوط

البحرية المنتظمة من مرفأى جنوى الايطالي مروراً بمرفأى همبورغ الألماني و ANTWERP البلجيكي واسطنبول التركي وبور سعيد المصري وصولاً الى مرفأى بندر عباس الإيراني. وتملك IRISL أسطولاً بحرياً مكوناً من ١٧٠ باخرة من مختلف الأنواع والأحجام، من ضمنها ٤٣ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٩٦ ألف حاوية نمطية، والتي مكنتها ان تحتل المرتبة الثانية والعشرين في العالم.

ندشين توسعة وتعميق قناة بنما

في حزيران (يونيو) ٢٠١٦

أعلنت سلطة قناة بنما (ACP) انها ستدشن افتتاح القناة بعد توسيعها وتعميقها في ٢٦ حزيران (يونيو) ٢٠١٦. وسوف يمكن تنفيذ هذا المشروع في القناة من التعامل مع السفن العملاقة للحاويات التي تبلغ سعتها ١٤ ألف حاوية نمطية، في حين انها في وضعها الحالي غير قادرة على استقبال السفن التي تتجاوز سعتها الـ ٥ آلاف حاوية نمطية. وأشارت سلطة قناة بنما الى انها ستباشر قريباً الاختبار النهائي لمشروع التوسعة والتعميق للتأكد من سلامة ابحار مرور السفن فيها.

وتعتبر قناة بنما ممراً بحرياً مميزاً ويبلغ طولها ٨١ كلم وترتبط المحيط الأطلسي بالمحيط الهادئ. ويذكر ان الكلفة النهائية للمشروع ستتجاوز الـ ٥,٥ مليارات دولار أميركي.



سحب المزيد من البواخر العاملة بين آسيا وأوروبا

قررت شركة الملاحة الكورية الجنوبية HANJIN SHIPPING سحب باخرتين إضافيتين سعة الواحدة ١٣ ألف حاوية نمطية من الخدمات المشتركة التي تؤمنها ضمن الاتحاد البحرلي الملاحي SKYHE. والمعلوم ان الخدمات المشتركة ASIA-EUROPE 6 (NE6) والعاملة بين آسيا وأوروبا كانت تؤمنها ١٣ باخرة من السعة ذاتها، فانخفض عددها الى ١١ باخرة مع سحب HANJIN لهاتين الباخرتين. وتجدر الإشارة الى ان تراجع حركة التجارة البحرلية العالمية دفع العديد من شركات الملاحة الى سحب عدد كبير من بواخرها، لعلها تتمكن من إعادة التوازن بين العرض والطلب ولوضع حد للفائض بسعة البواخر والذي أدى الى تراجع دراماتيكي لأجور النقل البحرلي.

"UASC" تستلم الباطرة السابعة سعة ١٤٩٩٣ حاوية نمطية

JORN HINGE

الملاحة العربية المتحدة UASC

تسلمت شركة الملاحة العربية المتحدة UASC الباطرة «المشرب» سعة ١٤٩٩٣ حاوية نمطية وهي السابعة من احدى عشرة كانت تعاقدت على بنائها مع أحواض بناء السفن الكورية الجنوبية HYUNDAI HEAVY IND.

وقد انضمت هذه الباطرة الى الخدمات البحرية المشتركة التي تؤمنها "UASC" مع "CMA CGM" الفرنسية و COSCO/CSCL الصينية ضمن الاتحاد البحري

OCEAN THREE (03) ويطلق على تلك الفئة من السفن "A15"، ويبلغ طولها ٣٦٨ متراً وعرضها ٥١ متراً ووزنها القائم ١٥٠٨٠٠ طن، ومجهزة لتحميل ألف حاوية مبردة REEFER CONTAINERS والمعلوم ان UASC تحتل المرتبة العاشرة في العالم بأسطول يضم ٥٩ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٥٦٤ ألف حاوية نمطية.

العمل في شق قناة نيكارغوا يبدأ في آب (أغسطس) ٢٠١٦

WANG JING

الشركة الصينية HKND الشركة في بناء مشروع قناة نيكارغوا

أعلنت حكومة نيكارغوا ان العمل في شق قناة نيكارغوا التي تربط بين المحيطين الأطلنطي والهادئ سيبدأ في شهر آب (أغسطس) القادم. وأضافت ان مجموعة قناة نيكارغوا للتجارة العالمية والشركة الصينية المسؤولة عن إنشاء القناة أكدت ان الإجراءات والتدابير الإدارية واللوجستية أصبحت في مراحلها النهائية للإعلان عن انطلاق تنفيذ المشروع.

وستكون القناة الجديدة المنافسة الرئيسية لقناة بنما

حيث يبلغ طولها ٢٧٨ كيلومترا اي أكثر طولاً وعمقاً واتساعاً من قناة بنما. وتقدر الكلفة الاجمالية لبناء القناة بأكثر من ٥٠ مليار دولار اميركي.

الركود الاقتصادي العالمي يؤثر سلباً على المرافئ الأكثر عملاً في العالم

ما يزال الركود الاقتصادي العالمي ينعكس سلباً على المرافئ الأكثر عملاً في العالم.

فمرفأ شنغهاي الذي يحتل المرتبة الاولى في العالم تداول ٢,٥٩ مليون حاوية نمطية في شهر شباط من العام الحالي بانخفاض ٢٥,٤ في المئة عن الشهر ذاته من العام الماضي، كما تعامل مرفأ سنغابور مع ٢,٤١ مليون حاوية نمطية بتراجع ٧,٧٪. اما مرفأ هونغ كونغ الصيني الذي يحتل المرتبة الرابعة فقد تداول ١,٢١ مليون حاوية نمطية بانخفاض ١٦ في المئة.

وتجدر الإشارة الى ان الانخفاض المتواصل بالتبادل التجاري بين الصين والدول الأوروبية ساهم أيضاً بانخفاض حركة المرافئ الأكثر عملاً في العالم لا سيما في منطقة الشرق الأقصى.

الفيل شيبينغ الوكيل العام لشركة NileDutch الهولندية

حسن الفيل

شركة EL FIL SHIPPING ووكالة NileDutch الهولندية

عينت شركة الملاحة الهولندية NileDutch شركة الفيل شيبينغ وكيلا عامة لها في لبنان. ويذكر ان NileDutch تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بين أهم المرافئ العالمية. فخطوطها البحرية ناشطة بين أوروبا/أفريقيا الغربية، الشرق الأقصى/أفريقيا الغربية، الشرق المتوسط/أفريقيا الغربية، سواحل الولايات المتحدة الشرقية/أفريقيا الغربية، وأميركا الجنوبية/أفريقيا الغربية والجنوبية.

NileDutch
THE AFRICA CONNECTION

مجموعة CMA CGM تعزز تغطيتها لبيروت بخدمة WEMED**المخصصة للتبادلات في البحر الأبيض المتوسط**

أعلنت مجموعة CMA CGM، الرائد العالمي

في قطاع النقل البحري، عن تعزيز عرض خدماتها إلى لبنان. لتصبح بيروت مغطاة بخدمة WEMED الجديدة الخاصة بالمجموعة.

وخدمة WEMED هي الأولى والوحيدة للمجموعة المخصصة بالكامل لبلدان المتوسط بحيث أصبح لبنان موصولاً بشكل

مباشر ببلدان غرب المتوسط (فرنسا، اسبانيا، الجزائر) وشرق المتوسط (تركيا، لبنان، مصر).

وتعزز مجموعة CMA CGM بذلك عرض خدماتها إلى الشركات اللبنانية إذ ستسمح هذه المحطة الجديدة في بيروت على خدمة WEMED الجديدة للشركات بالاستفادة من حلول نقل جديدة، لاسيما إلى مصر، الجزائر، فرنسا واسبانيا.

وتفتح الخدمة المباشرة انطلاقاً من مالطا، التي تشكل محوراً لمجموعة CMA CGM، آفاقاً للنقل باتجاه مجمل الأسواق العالمية.

يوفر خط WEMED الجديد الخدمة المباشرة من سوق الجزائر مع مهل ترانزيت تنافسية.

سيتم نشر أربع سفن على هذا الخط الجديد ذات سعة تراوح بين ١٢٠٠ و١٧٠٠ حاوية نمطية. ستكون المحطات على الشكل التالي: مرسيليا، بارشلونا، فالنسيا، مالطا، مرسين، الإسكندرونة، بيروت، الإسكندرية، مالطا، الجزائر العاصمة، مرسيليا.

وبفضل أربع خدمات أساسية تتوقف في بيروت، وبالإضافة إلى خدمات feeder المقدمة في المنطقة، تضع مجموعة CMA CGM لبنان في قلب التبادلات العالمية. تضاف هذه الخدمة الجديدة إلى الخدمات الثلاث الأخرى التي كانت تتوقف في مرفأ بيروت. بالتالي، أصبح لبنان موصولاً مباشرة بشمال أوروبا وبكامل حوض المتوسط وبالبحر الأسود والبحر الأحمر والخليج العربي.

إن مجموعة CMA CGM هي أول مصدر وثالث مستورد في السوق اللبنانية. توظف المجموعة ٢٢ ألف شخص في العالم، منهم ٢٠٠ شخص في لبنان حيث هي متواجدة منذ إنشائها في العام ١٩٧٨.

مرفأ OAKLAND الأمريكي محطة مركزية لـ HAMBURG SUD الألمانية



DR. OTTMAR GAST
HAMBURG SUD

أعلنت شركة الملاحة الألمانية SUD HAMBURG انها وقعت عقداً مع سلطات مرفأ OAKLAND الأمريكي لاعتماد محطة الحاويات المتواجدة فيه OAKLAND INTERNATIONAL CONTAINER TERMINAL (OICT) كنقطة مركزية لكافة خطوطها البحرية المنتظمة العاملة نحو مرفأ الولايات المتحدة الأمريكية. وأبلغت HAMBURG SUD عملاءها انه اعتباراً من الأول من شهر نيسان (ابريل) الجاري ستباشر البواخر العاملة ضمن خطوطها التعامل مع هذه المحطة في مرفأ OAKLAND.

إعداد قانون عربي استرشادي بحري وآخر لإنشاء دوائر قضائية بحرية متخصصة



اجتماع اللجنة المكلفة بإعداد قانون عربي استرشادي بحري برئاسة السفير عبدالرحمن الصلح

عقدت اللجنة المكلفة من قبل مجلس وزراء العدل العرب بإعداد مشروع قانون بحري عربي استرشادي وقانون عربي استرشادي لإنشاء دوائر قضائية بحرية متخصصة، اجتماعها الرابع في قصر المركز العربي للبحوث القانونية والقضائية في بيروت خلال الفترة ٢١ - ٢٣ آذار (مارس) الماضي. وقد افتتح الاجتماع رئيس المركز السفير عبدالرحمن الصلح مرحباً بالمشاركين متمنياً لهم التوفيق والنجاح في عملهم. ثم اختار المجتمعون المستشار احمد محمد عبد الحليم رئيساً لجلسات اشغال الاجتماع. ثم انتقل المشاركون لمتابعة دراسة ومناقشة باقي مواد مشروع القانون البحري الاسترشادي من النقطة التي وصلوا اليها في اجتماع اللجنة في العام الماضي حيث أنجزوا درس المشروع، بعدها ناقشوا وأنجزوا مشروع القانون العربي الاسترشادي لإنشاء دوائر قضائية بحرية متخصصة في مدن الموانئ البحرية العربية. وأوصت اللجنة في نهاية اجتماعها بإعادة تعميم ما أنجزته على الدول العربية الأعضاء لإبداء ما لديها من آراء وملاحظات ومقترحات وموافاة اللجنة بها لإعادة درساها على ضوء هذه الملاحظات. ومثل لبنان في اللجنة كل من رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت النائب الأول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية ايلي زخور والأمين العام للغرفة والاتحاد العربي للناقلين البحريين محمد عيتاني.

انخفاض أرباح شركة PSA INTERNATIONAL المشغلة لمحطات

الحاويات في العام ٢٠١٥



TAN CHONG MENG
PSA INTERNATIONAL

أظهر البيان المالي الصادر عن الشركة السنغابورية PSA INTERNATIONAL المشغلة لمحطات الحاويات ان أرباحها الصافية انخفضت في العام ٢٠١٥ الى ٩٢٣,٣٢ مليون دولار أمريكي وبنسبة ٩,٥٪ عن العام ٢٠١٤ كما ان إيراداتها المالية تراجعت الى ٢,٦٤٤ مليار دولار وبنسبة ٦,٧٪.

وتداولت محطات حاويات PSA INT'L ٦٤,١٠ مليون حاوية نمطية في العالم في العام ٢٠١٥ بانخفاض ٢٪ عن العام ٢٠١٤. فقد تعاملت محطاتها في مرفأ

سنغابور مع ٣٠,٦٢ مليون حاوية نمطية بانخفاض نسبه ٨,٧٪ بينما ارتفعت حركة محطاتها خارج سنغابور الى ٣٣,٨٤ مليون حاوية نمطية وبنسبة ٥٪. وأوضح مسؤول في PSA INT'L ان الركود الاقتصادي العالمي لا سيما تراجع نمو الاقتصاد الصيني في العام ٢٠١٥ ساهم في انخفاض حركة محطات الحاويات في منطقة الشرق الأقصى ومن ضمنها محطات الحاويات في مرفأ سنغابور.

٣٨٢ مليون دولار ارباح الشركة المشغلة لمحطات الحاويات

COSCO PACIFIC في العام ٢٠١٥



WEI JIAFU
COSCO PACIFIC

سجلت الشركة الصينية COSCO PACIFIC المشغلة لمحطات الحاويات ارباحا صافية بلغت ٣٨٢ مليون دولار في العام ٢٠١٥ بارتفاع ٣٠ في المئة عن العام ٢٠١٤. بينما تراجعت إيراداتها المالية الى ٧٩٨ مليون دولار وبنسبة ٨,٣٪. وتشغل COSCO PACIFIC التي تتخذ من هونغ كونغ مقراً لها ١٩ محطة حاويات في العالم معظمها في الصين وهونغ كونغ وهي تداولت ٦٩ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٥ بانخفاض ٢٪ عن العام ٢٠١٤.

رقم قياسي يحققه مرفأ SAVANNAH الأمريكي في شباط



CURTIS FOLTZ
مرفأ SAVANNAH الاميركي

حقق مرفأ SAVANNAH الأمريكي رقماً قياسياً بعدد الحاويات التي تداولها خلال شهر شباط (فبراير) الماضي فبلغ ٣٠٧٠٣٥ حاوية نمطية مقابل ٢٨٤٠٢٩ حاوية للشهر نفسه من العام الماضي أي بارتفاع قدره ٢٣٠٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٨,١٪. وهذا الرقم هو الأكبر الذي يسجله المرفأ حتى تاريخه.

وأوضح الرئيس التنفيذي للمرفأ CURTIS FOLTZ ان هذه النتائج الجيدة تعود الى الموقع الاستراتيجي لمرفأ SAVANNAH والقريب من المناطق المكتظة بالسكان في جنوب شرق الولايات المتحدة الأمريكية والى استقطاب خدماته الجيدة لأهم الخطوط البحرية العالمية. ويذكر ان مرفأ SAVANNAH هو من أهم المرفأ في الولايات المتحدة حيث يأتي في المرتبة الثالثة بعد مرفأ LOS ANGELES و HOUSTON.

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)



ACCEPTING CONTAINERS FROM/TO: Port Said / Mersin



استمرار ارتفاع عجز الميزان التجاري اللبناني

في الشهرين الأولين من ٢٠١٦



ملحم براكس

المراقب الاول لدائرة المانيقست في
جمرك مرفأ بيروت

أظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان استمرار ارتفاع قيمة فاتورة الاستيراد خلال الشهرين الأولين من العام الحالي أدى الى نمو عجز الميزان التجاري.

فقد بلغت قيمة فاتورة الاستيراد في الشهرين الأولين من العام الحالي ٢٨٧٢ مليون دولار، مقابل ٢٦٦٠ مليوناً للفترة عينها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٢١٢ مليون دولار ونسبتها ٨٪.

في حين انخفضت قيمة فاتورة التصدير الى ٤١٤ مليون دولار مقابل ٤٨٦ مليوناً، أي بتراجع قدره ٧٢ مليون دولار ونسبته ١٥٪.

وقد انسحب ارتفاع فاتورة الاستيراد على عجز الميزان التجاري الذي بلغ ٢٤٥٨ مليون دولار مقابل ٢١٧٤ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٢٨٤ مليون دولار ونسبتها ١٣٪.

ويذكر ان مرفأ بيروت الذي يعتبر المرفق البحري الخدماتي الأهم لتجارة لبنان مع العالم الخارجي ما يزال يتصدر قائمة البوابات الجمركية للاستيراد والتصدير في لبنان. فقد بلغت قيمة البضائع المستوردة الى مرفأ بيروت ٢١٥٥ مليون دولار في الشهرين الأولين من العام الحالي أي ما نسبته ٧٥٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية في حين كانت قيمة البضائع المستوردة الى مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين نفسها من العام الماضي ١٨٨٩ مليون دولار أي ما نسبته ٧١٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية أي بارتفاع قدره ٢٦٦ مليون دولار ونسبته ١٤٪.

كما بلغت قيمة البضائع المصدرة من مرفأ بيروت ٢٢٠ مليون دولار في الشهرين الأولين من العام الحالي أي ما نسبته ٥٣٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية، بينما كانت قيمة البضائع المصدرة من مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين ذاتهما من العام الماضي ٢٠٤ ملايين دولار أي ما نسبته ٤٢٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية، أي بزيادة قدرها ١٦ مليون دولار ونسبتها ٨٪.

زخور: نتائج مرفأ بيروت الجيدة تؤكد ضرورة توسعته



ابلي زخور

رئيس الغرفة الدولية للملاحة - بيروت

أكد رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور ان مرفأ بيروت ما يزال يمضي عكس التيار. فالنتائج الجيدة التي يحققها رغم الأحداث السياسية والإقتصادية التي تتخطب فيها البلاد والأحداث الأمنية الخطيرة المشتعلة في المنطقة، تؤكد ضرورة ايجاد مشروع توسعة جديدة بعد إلغاء مشروع ردم الحوض الرابع نهائياً. فالنمو المطرد المسجل في الشهرين الأولين من العام الحالي مقارنة مع الشهرين

ذاتهما من العام الماضي أدى الى استخدام حوالى ٨٠٪ من القدرة الاستيعابية الحالية للمرفأ، وفي حال استمر هذا النمو على وتيرته التصاعدي فستجد أزمة الازدحام وسنعود نسمع صرخة التجار والوكلاء البحريين والمتعاملين مع المرفأ بعد عامين أو ثلاثة على أبعد تقدير، وأوضح زخور ان الوضع سيزداد تعقيداً مع عودة الأمن والاستقرار الى سوريا وبدء مباشرة ورشة إعمارها حيث سيتم حتماً الاستعانة بمرفأ بيروت وطرابلس لاستيراد المواد والبضائع التي تقدر كلفتها بمئات المليارات من الدولارات ومئات الملايين من الأطنان.

انخفاض أرباح "K LINE" اليابانية رغم ارتفاع إيراداتها في العام ٢٠١٥



EIZO MURAKAMI

الرئيس التنفيذي لـ K LINE اليابانية

سجلت شركة الملاحة اليابانية "K LINE" انخفاضاً بأرباحها خلال العام ٢٠١٥ رغم الارتفاع الكبير بإيراداتها. فقد بلغت أرباحها الصافية ٤٤,٥ مليون دولار مقابل ٨١,٦ مليون دولار للعام ٢٠١٤ أي بتراجع قدره ٣٧,١ مليون دولار ونسبته ٤٥,٥، بينما ارتفعت إيراداتها الى ١١,٣ مليار دولار وبنسبة ٩٦٪.

وتحتل "K LINE" المرتبة الثالثة في اليابان والسادسة عشرة في العالم بأسطول يضم ٦٦ باخرة تبلغ سعتها ٣٧٩ ألف حاوية نمطية.

اسرار واخبار بحرية

● أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية تواصل نموها. فقد ارتفع مجموعها خلال الشهرين الأولين من العام الحالي ٣٩٪ عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

● سيبدأ مرفأ بيروت بفرض وزن كافة المستوعبات الملأى برسم التصدير قبل شحنها على السفن، وذلك عملاً باتفاقية "SOLAS" الدولية المعدلة اعتباراً من ٢٠١٦/٧/١.

● يقال ان شركتين بحريتين كبيرتين مركزهما بلد في الشرق الأقصى مرشحتان للدمج لإنقاذ إحداهما من الإفلاس.

● تفاقم تدهور أجور النقل البحري لن يمنع شركات الملاحة العالمية من التعاقد على بناء سفن عملاقة تفوق سعة الواحدة منها الـ ١٨ ألف حاوية نمطية.

● دفع الانخفاض الكبير بأسعار النفط شركات بحرية عدة الى تفعيل استخدام طريق الرجاء الصالح لتجنب دفع رسوم العبور المكلفة لقناة السويس.



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from
Venice - Ravenna direct to **Beirut**
with the following vessels

M/V. UNI PHOENIX

M/V. KING BYRON

M/V. C L I P P E R

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:



SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت انسحب ايضا على مجموع الواردات

١٦٠ باخرة، ٦٥٢ الف طن، ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية، ٧٢٧١ سيارة و١٩,٢ مليون دولار مجموع الواردات

حاوية، اي بانخفاض قدره ٤٢١٩ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٤٣٪.

وتراجع حركة السيارات في شباط ٢٠١٦

كما انخفض مجموع السيارات في شباط الماضي الى ٧٢٧١ سيارة مقابل ٩٦٦٢ سيارة في كانون الثاني المنصرم، اي بتراجع نسبته ٢٤,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧١ سيارة في شباط الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٠٥٥ سيارة مقابل ٨٥٩٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٥٤١ سيارة ونسبته ٢٩,٥٦٪.**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ١٢١٦ سيارة مقابل ١٠٦٦ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٥٠ سيارة ونسبته ١٤,٠٧٪.

تراجع الحركة ينعكس سلبا على مجموع الواردات في شباط ٢٠١٦

وافادت الاحصاءات ان تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت في شباط الماضي انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء بلغ ١٩,٢١٧ مليون دولار مقابل ١٩,٦٩٣ مليون في كانون الثاني المنصرم، اي بانخفاض قدره ٤٧٦ الف دولار ونسبته ٢,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩,٢١٧ مليون دولار في شباط الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٨,٧٨٢ مليون دولار مقابل ١٨,٣٦٨ مليون، اي بزيادة قدرها ٤١٤ الف دولار ونسبتها ٢,٢٥٪.**واردات رئاسة الميناء:** بلغت ٤٣٥ الف دولار مقابل ١,٣٢٥ مليون دولار، اي بتراجع قدره ٨٩٠ الف دولار ونسبته ٦٧,١٧٪.

ونتشر في مايلي جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال شباط ٢٠١٦.

حركة مرفأ بيروت والواردات المرفئية ورئاسة الميناء في شباط ٢٠١٦

الأبواب	شباط ٢٠١٦	كانون ٢٠١٦ / ٢	+/-
عدد البواخر	١٦٠ باخرة	١٥٣ باخرة	٧+ باخرة
كميات البضائع (طن)	٦٥٢ الف طن	٦٨٣ الف طن	-٣١ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٥٧٨ الف طن	٦١٥ الف طن	-٣٧ الف طن
بضائع مصدرة (طن)	٧٤ الف طن	٦٨ الف طن	+٦ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٧٨٤٤٤ حاوية نمطية	٩١٨٩٨ حاوية نمطية	-١٣٤٥٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٨١٧٩ حاوية نمطية	٤٣٣٦٢ حاوية نمطية	-٥١٨٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها	٣٨٣٨٧ حاوية نمطية	٤٧٠٩٢ حاوية نمطية	+٨٧٠٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٨٧٨ حاوية نمطية	١٤٤٤ حاوية نمطية	+٤٣٤ حاوية نمطية
على البواخر			
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٧٠٧٠ حاوية نمطية	٢٩٤٣٣ حاوية نمطية	-٢٣٦٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٨٠ حاوية نمطية	٧٥٤ حاوية نمطية	-٥٧٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى			
ببضائع لبنانية (نمطية)	٦٧٦٣ حاوية نمطية	٦٠٧٣ حاوية نمطية	+٦٩٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها			
فارغة	٢١١٠١ حاوية نمطية	٢٨٥٢٣ حاوية نمطية	-٧٤٢٢ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٢١٤٥٢ حاوية نمطية	٢٥٦٧١ حاوية نمطية	-٤٢١٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧٢٧١ سيارة	٩٦٦٢ سيارة	-٢٣٩١ سيارة
سيارات مستوردة	٦٠٥٥ سيارة	٨٥٩٦ سيارة	-٢٥٤٣ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٢١٦ سيارة	١٠٦٦ سيارة	+١٥٠ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٨,٧٨٢ مليون دولار	١٨,٣٦٨ مليون دولار	+٤١٤ الف دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٤٣٥ الف دولار	١,٣٢٥ مليون دولار	-٨٩٠ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٩,٢١٧ مليون دولار	١٩,٦٩٣ مليون دولار	-٤٧٦ الف طن

اظهرت الاحصاءات ان حركة مرفأ بيروت الاجمالية في شباط (فبراير) الماضي جاءت ادنى مما كانت عليه في كانون الثاني (يناير) المنصرم وقد انسحب هذا الانخفاض على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في كانون الثاني وشباط ٢٠١٦

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال شهري كانون الثاني وشباط من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٠ باخرة مقابل ١٥٣ لشهر كانون الثاني الماضي، اي بارتفاع قدره ٧ باخرة ونسبته ٤,٥ بالمئة.

كميات البضائع: بلغ وزن البضائع المستوردة والمصدرة ٦٥٢ الف طن مقابل ٦٨٣ الف، اي بانخفاض قدره ٣١ الف طن ونسبته ٢,٥٣٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٦٥٢ الف طن في شباط الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٧٨ الف طن مقابل ٦١٥ الف، اي بتراجع قدره ٣٧ الف طن ونسبته ٦٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٧٤ الف طن مقابل ٦٨ الف، اي بزيادة قدرها ٦ آلاف طن ونسبتها ٨,٨٢٪.

وانخفاض مجموع الحاويات في شباط ٢٠١٦

كما تراجع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في شباط الماضي فبلغ ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية مقابل ٩١٨٩٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٦,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٣٨١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٤٣٣٦٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥١٨٣ حاوية نمطية ونسبته ١١,٩٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغ عددها ٣٨٣٨٧ حاوية نمطية مقابل ٤٧٠٩٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٨٧٠٥ حاويات نمطية ونسبته ١٨,٤٩٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط ٢٠١٦

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣٨١٧٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٠٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٩٤٣٣ حاوية في كانون الثاني، اي بانخفاض نسبته ٨,٠٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٨٠ حاوية نمطية مقابل ٧٥٤ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٧٦,١٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٠٩٢٩ حاوية نمطية مقابل ١٣١٧٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٠٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في شباط ٢٠١٦

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في شباط ٢٠١٦ والبالغة ٣٨٣٨٧ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٧٦٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٧٣ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بزيادة نسبتها ١١,٣٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢١١٠١ حاوية نمطية مقابل ٢٨٥٢٣ حاوية، اي بتراجع قدره ٧٤٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٠٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٠٥٢٣ حاوية نمطية مقابل ١٢٤٩٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٩٧٣ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٧٩٪.

انخفاض مجموع حركة المسافنة في شباط ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٢١٤٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٥٦٧١

مرفأ بيروت يحقق ارقاما جيدة بحركته الاجمالية ومجموع وارداته

٣١٣ باخرة، ١,٣٣٥ مليون طن، ١٧٠٣٤٢ حاوية نمطية، ١٦٩٣٣ سيارة و٣٨,٩٠ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٣٠١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٤٩٢ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٣,١٪.

انخفاض مجموع الحاويات برسم المسافنة في الشهرين الأولين ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٤٧١٢٣ حاوية نمطية مقابل ٥٣٤٨٨ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٥ اي بتراجع نسبته ١١,٩٠٪.

ارتفاع حركة السيارات في الشهرين الأولين ٢٠١٦

وبلغ مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت ١٦٩٣٣ سيارة في الشهرين الأولين من ٢٠١٦ مقابل ١٣٨٧٩ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠١٥ اي بزيادة قدرها ٣٠٥٤ سيارة ونسبتها ٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦٩٣٣ سيارة كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ١٤٦٥١ سيارة مقابل ١١٥٠٠ سيارة، اي بتحسين قدره ٣١٥١ سيارة ونسبته ٢٧,٤٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٢٢٨٢ سيارة مقابل ٢٣٧٩ سيارة، اي بتراجع قدره ٩٧ سيارة ونسبته ٤,٠٨٪.

ارتفاع الحركة الاجمالية ينسحب على مجموع الواردات في الشهرين الأولين ٢٠١٦

وادى ارتفاع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين من ٢٠١٦ الى ازدياد مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء فبلغ ٣٨,٩١٠ مليون دولار مقابل ٣٣,٨٢٣ مليوناً في الفترة عينها من ٢٠١٥، اي بزيادة نسبتها ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨,٩١٠ مليون دولار كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٣٧,١٥٠ مليون دولار مقابل ٣٢,٠٥٢ مليوناً في الشهرين الأولين من العام الماضي اي بارتفاع نسبته ١٥,٩١٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ١,٧٦٠ مليون دولار مقابل ١,٧٨١ مليون، اي بانخفاض قدره ٢١ الف دولار ونسبته ١,١٨٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

في الشهرين الأولين من ٢٠١٥ و ٢٠١٦

الأبواب	الشهرين الأولين ٢٠١٦	الشهرين الأولين ٢٠١٥	+/-
عدد البواخر	٣١٣ باخرة	٢٦٣ باخرة	٥٠+
كميات البضائع (طن)	١,٣٣٥ مليون طن	١,١٣٧ مليون طن	١٩٨+ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,١٩٣ مليون طن	١,٠٢٣ مليون طن	١٧٠+ الف طن
بضائع مصدرة (طن)	١٤٢ الف طن	١١٤ الف طن	٢٨+ الف طن
مجموع الحاويات	١٧٠٣٤٢ حاوية نمطية	١٥٨٨٧٦ حاوية نمطية	١١٤٦٦+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٨١٥٤١ حاوية نمطية	٧٨٤٤٧ حاوية نمطية	٣٠٩٤+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٨٥٤٧٩ حاوية نمطية	٧٦٥٣٢ حاوية نمطية	٨٩٤٧+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن البواخر	٣٣٢٢ حاوية نمطية	٣٨٩٧ حاوية نمطية	٥٧٥- حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي (حاوية نمطية)	٥٦٥٠٣ حاوية نمطية	٥١٣٢١ حاوية نمطية	٥١٨٢+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٩٣٤ حاوية نمطية	١٣٠ حاوية نمطية	٨٠٤+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملاً	١٢٨٣٦ حاوية نمطية	٩٠٤٨ حاوية نمطية	٣٧٨٨+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٤٩٦٢٤ حاوية نمطية	٤٠٩٩٢ حاوية نمطية	٨٦٣٢+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٤٧١٢٣ حاوية نمطية	٥٣٤٨٨ حاوية نمطية	٦٣٦٥- حاوية نمطية
مجموع السيارات	١٦٩٣٣ حاوية نمطية	١٣٨٧٩ سيارة	٣٠٥٤+ سيارة
سيارات مستوردة	١٤٦٥١ سيارة	١١٥٠٠ سيارة	٣١٥١+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٢٢٨٢ سيارة	٢٣٧٩ سيارة	٩٧- سيارة
مجموع الواردات المرفئية (\$)	٣٧,١٥٠ مليون دولار	٣٣,٠٥٢ مليون دولار	٥,٠٩٨+ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء (\$)	١,٧٦٠ مليون دولار	١,٧٨١ مليون دولار	٢١- الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٣٨,٩١٠ مليون دولار	٣٣,٨٣٣ مليون دولار	٥,٠٧٧ مليون دولار

حقق مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين من العام الحالي ارقاما جيدة بحركته الاجمالية ومجموع وارداته المرفئية ورئاسة الميناء مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي وهذه النتائج تعتبر استثنائية في ظل الازمات السياسية والاقتصادية التي تتخبط فيها البلاد والأوضاع الامنية المضطربة في المنطقة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الشهرين الأولين من ٢٠١٥ و ٢٠١٦

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الشهرين الأولين من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٥ الارقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٣١٣ باخرة مقابل ٢٦٣ باخرة، اي بزيادة قدرها ٥٠ باخرة ونسبتها ١٩,٠١٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ١,٣٣٥ مليون طن مقابل ١,١٣٧ مليون، اي بارتفاع قدره ١٩٨ الفاً ونسبته ١٧,٤١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١,٣٣٥ مليون طن في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٦ كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١,١٩٣ مليون طن مقابل ١,٠٢٣ مليون، اي بتحسين قدره ١٧٠ الف طن ونسبته ١٦,٦٢٪.

البضائع اللبنانية المصدر: بلغت ١٤٢ الف طن مقابل ١١٤ الفاً، اي بارتفاع قدره ٢٨ الف طن ونسبته ٢٤,٥٦٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في الشهرين الأولين ٢٠١٦

كما ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الشهرين الأولين من العام الحالي الى ١٧٠٣٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٨٨٧٦ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة نسبتها ٧,٢٢٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧٠٣٤٢ حاوية نمطية في الشهرين الأولين من العام الحالي على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٨١٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٧٨٤٤٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣٠٩٤ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٩٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ٨٥٤٧٩ حاوية نمطية مقابل ٧٦٥٣٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١١,٦٩٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٣٣٢٢ حاوية نمطية مقابل ٣٨٩٧ حاوية، اي بانخفاض قدره ٥٧٥ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٧٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الشهرين الأولين من العام الحالي وباللغة ٨١٥٤١ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٥٦٥٠٣ حاويات نمطية مقابل ٥١٣٢١ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٠,١٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٩٣٤ حاوية نمطية مقابل ١٣٠ حاوية اي بارتفاع قدره ٨٠٤ حاويات نمطية ونسبته ٦١٨,٤٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٤١٠٤ حاويات نمطية مقابل ٢٦٩٩٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٨٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٧١٪.

حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في الشهرين الأولين من ٢٠١٦

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا وباللغة ٨٥٤٧٩ حاوية نمطية في الشهرين الأولين من العام الحالي كالاتي:

الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ١٢٨٣٦ حاوية نمطية مقابل ٩٠٤٨ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٤١,٨٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع اللبنانية المصدر: بلغ مجموعها ٤٩٦٢٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٩٩٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٨٦٣٢ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٠٦٪.

مرفأ طرابلس يسجل تراجعاً بحركته الاجمالية ومجموع وارداته المرفئية

٦٧ باخرة، ١٣٣٣٠٤ اطنان، ٥٩٦ سيارة، ١٤٧٧ شاحنة و١,٦٧ مليار ليرة

٧١٩٦ طناً، اي بارتفاع قدره ٤٥١٢٠ طناً ونسبته ٦٢,٧٪.
عدد السيارات: بلغ ٥٩٦ سيارة مقابل ٤١٧ سيارة اي بارتفاع قدره ١٧٩ سيارة ونسبته ٤٥,٩٣٪.
عدد الشاحنات: بلغ ١٤٧٧ شاحنة في شباط الماضي مقابل ٤٩٧ شاحنة لشباط ٢٠١٥، اي بارتفاع قدره ٩٨٠ شاحنة ونسبته ١٩٧,١٨٪.
 وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٧٧ شاحنة في شباط ٢٠١٦ كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٥٩٤ شاحنة محملة بالبضائع وفارغة مقابل ٢٤٨ شاحنة اي بتحسّن قدره ٣٤٦ شاحنة ونسبته ١٣٩,٥٢٪.

الشاحنات المشحونة: بلغ عددها ٨٨٣ شاحنة مقابل ٢٤٩ شاحنة، اي بزيادة قدرها ٦٣٤ شاحنة ونسبتها ٢٥٤,٦٢٪.

الواردات المرفئية في شباط ٢٠١٦ ادى منها في شباط ٢٠١٥

وبينت الاحصاءات ان مجموع الواردات المرفئية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس في شباط من العام الحالي جاءت ادنى مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٥ حيث بلغ ١,٦٧٤ مليار ليرة مقابل ١,٨٦١ مليار ليرة اي بانخفاض قدره ١٨٧ مليون ليرة ونسبته ١٠,٠٥٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته في كانون الثاني وشباط

الايوب	شباط ٢٠١٦	كانون الثاني ٢٠١٦	-/+
عدد البواخر	٦٧ باخرة	٦٤ باخرة	٣+ بواخر
كميات البضائع	١٣٣٣٠٤ طناً	١١١٧٨٤ طناً	٢١٥٥٢٠+ طناً
بضائع مستوردة	٨٠٩٨٨ طناً	١٨٢٧٩٣ طناً	١٠١٨٠٥- طناً
بضائع مصدرة	٥٢٣١٦ طناً	٦٢٢٩٥ طناً	٩٩٧٩٠- طناً
عدد السيارات	٥٩٦ سيارة	١٤٨ سيارة	٤٤٨+ سيارة
عدد الشاحنات	١٤٧٧ شاحنة	١٣٦٧ شاحنة	١١٠+ شاحنة
شاحنات مفرغة	٥٩٤ شاحنة	٦٢٥ شاحنة	٣١- شاحنة
شاحنات مشحونة بحرا	٨٨٣ شاحنة	٧٤٢ شاحنة	١٤١+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٦٧٤ مليار ليرة	٢,٨٣٢ مليار ليرة	١,١٥٨- مليار ليرة
ليرة لبنانية			

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في شباط ٢٠١٦ و ٢٠١٥

الايوب	شباط ٢٠١٦	شباط ٢٠١٥	-/+
عدد البواخر	٦٧ باخرة	٤١ باخرة	٢٦+ باخرة
كميات البضائع	١٣٣٣٠٤ طناً	١٣٣٨٧١ طناً	٥٦٧- طناً
بضائع مستوردة	٨٠٩٨٨ طناً	١٢٦٦٧٥ طناً	٤٥٦٨٧- طناً
بضائع مصدرة	٥٢٣١٦ طناً	٧١٩٦ طناً	٤٥١٢٠+ طناً
عدد السيارات	٥٩٦ سيارة	٤١٧ سيارة	١٧٩+ سيارة
عدد الشاحنات	١٤٧٧ شاحنة	٤٩٧ شاحنة	٩٨٠+ شاحنة
شاحنات مفرغة	٥٩٤ شاحنة	٢٤٨ شاحنة	٣٤٦+ شاحنة
شاحنات مشحونة بحرا	٨٨٣ شاحنة	٢٤٩ شاحنة	٦٣٤+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٦٧٤ مليار ليرة	١,٨٦١ مليار ليرة	١٨٧- مليون ليرة
ليرة لبنانية			



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

سجل مرفأ طرابلس في شهر شباط (فبراير) الماضي تراجعاً بحركته الاجمالية عما كانت عليه في شهر كانون الثاني (يناير) المنصرم، وقد انعكس هذا التراجع سلبي على مجموع وارداته المرفئية، ويعتبر هذا الانخفاض هو الاول من نوعه بعد الارتفاع الذي كان يحققه شهرياً والذي وصل الى ذروته في شهر كانون الثاني من العام الحالي.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال كانون الثاني وشباط ٢٠١٦

وبينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري كانون الثاني وشباط من العام الحالي الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٧ باخرة مقابل ٦٤ لشهر كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع قدره ٣ بواخر ونسبته ٤,٦٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ١٣٣٣٠٤ اطنان مقابل ٢٤٥٠٨٨ طناً، اي بتراجع قدره ١١١٧٨٤ طناً ونسبته ٤٥,٦١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ١٣٣٣٠٤ اطنان كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٨٠٩٨٨ طناً مقابل ١٨٢٧٩٣ طناً اي بانخفاض قدره ١٠١٨٠٥ اطنان ونسبته ٥٥,٦٩٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٥٢٣١٦ طناً مقابل ٦٢٢٩٥ طناً، اي بتراجع قدره ٩٩٧٩٠ طناً ونسبته ١٦,٠٢٠٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٩٦ سيارة مقابل ١٤٨ سيارة اي بارتفاع نسبته ٣٠٢,٧٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٤٧٧ شاحنة محملة بالبضائع او فارغة استيراداً وتصديراً مقابل ١٣٦٧ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٦٠ شاحنة ونسبته ٨,٠٥٪.

وتوزع هذا المجموع للشاحنات البالغ ١٤٧٧ شاحنة في شباط الماضي كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٥٩٤ شاحنة مقابل ٦٢٥ شاحنة في كانون الثاني ٢٠١٦ اي بانخفاض قدره ٣١ شاحنة ونسبته ٤,٩٦٪.

الشاحنات المشحونة بحرا: بلغ عددها ٨٨٣ شاحنة مقابل ٧٤٢ شاحنة، اي بارتفاع قدره ١٤١ شاحنة ونسبته ١٩٪.

تراجع مجموع الواردات المرفئية في شباط ٢٠١٦

وادى الانخفاض الملموس بحركة البضائع المستوردة في شباط الماضي الى تراجع كبير بمجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٦٧٤ مليار ليرة مقابل ٢,٨٣٢ مليار ليرة في كانون الثاني المنصرم اي بانخفاض نسبته ٤٠,٨٩٪.

حركة مرفأ طرابلس في شباط ٢٠١٦ ادى منها في شباط ٢٠١٥

من ناحية اخرى، اظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهر شباط من العامين ٢٠١٥ و٢٠١٦ الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٧ باخرة مقابل ٤١ في شباط ٢٠١٥ اي بارتفاع قدره ٢٦ باخرة ونسبته ٦٣,٤١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ١٣٣٣٠٤ اطنان مقابل ١٣٣٨٧١ طناً، اي بانخفاض قدره ٥٦٧ طناً ونسبته ٤٢,٧٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٣٣٣٠٤ اطنان في شباط الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٨٠٩٨٨ طناً مقابل ١٢٦٦٧٥ طناً، اي بتراجع قدره ٤٥٦٨٧ طناً ونسبته ٣٦,٠٧٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٥٢٣١٦ طناً مقابل

بواخر عملاقة لـ MSC السويسرية بين أوروبا والهند



DIEGO APONTE

مدير MSC السويسرية

قررت شركة الملاحة السويسرية MSC تفعيل خطها العامل بين أوروبا والهند HIMALAYA EXPRESS SERVICE عبر استبدال بواخره الحالية ببواخر عملاقة تتراوح حمولتها ما بين ١١ ألف حاوية نمطية و١٣ ألف حاوية. وأضافت الشركة ان ثماني بواخر عملاقة ستحل مكان البواخر العاملة عبر هذا الخط البالغة سعة الواحدة منها ما بين ٧٨٥٠ حاوية نمطية و ٨٢٠٠ حاوية.

والمعلوم ان MSC تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٤٨٧ باخرة تبلغ سعتها ٢,٦٧٠ مليون حاوية نمطية.

The Africa Connection

NileDutch est devenue l'une des 25 entreprises majeures de transport de conteneurs au monde. Nos prestations sont majoritairement délivrées de l'Europe, l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud et l'Asie vers l'Afrique Occidentale. Nous avons pour rôle de soutenir les entreprises dans leur découverte des opportunités que le continent africain a à offrir.

- Abidjan • Bobo-Dioulasso • Ouagadougou • Tema
- Lome • Cotonou • Lagos • Tincan • Douala • Malabo •
- Bata • Libreville • Pointe Noire • Boma • Matadi • Cabinda
- Soyo • Luanda • Lobito • Namibe • Capetown • Durban



NileDutch
THE AFRICA CONNECTION

تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت الى ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية

تغييرات في بعض المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMERIT تصديراً

– فوكالة MERIT SHIPPING بقيت متربعة على المرتبة الاولى بتصديرها ٢٨٥٣ حاوية مقابل ٣٣٩٣ حاوية في ك٢ اي بانخفاض نسبته ١٥,٩٢٪.

– كما ظلت مجموعة SEALINE محتلة المرتبة الثانية بشحنها ١٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ١١٧٩ حاوية اي بارتفاع قدره ٤٥٩ حاوية نمطية، ونسبته ٣٨,٩٣٪.

– واحتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الثالثة بـ ١٣٠٠ حاوية نمطية مقابل ٧٥٦ حاوية، اي بزيادة قدرها ٥٤٤ حاوية نمطية ونسبتها ٧١,٩٦٪.

– وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٥٢٧ حاوية نمطية مقابل ٤١٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ١١٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٩١٪.

– كما بقيت نقلات الجزائر في المرتبة الخامسة بـ ٣٠٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧٦ حاوية اي بتحسّن قدره ٢٦ حاوية نمطية ونسبته ٩,٤٢٪.

تراجع مجموع حركة المسافنة في شباط ٢٠١٦

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة تراجعاً في شباط الماضي حيث بلغ مجموعها ٢١٤٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٥٦٧١ حاوية لشهر كانون الثاني المنصرم، اي بتراجع قدره ٤٢١٩ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٤٣٪.

وتوزعت حركة المسافنة في شباط الماضي كالآتي:

– احتلت وكالة MERIT SHIPPING المرتبة الاولى بتداولها ١٠٤٨٨ حاوية نمطية مقابل ١٠٧٨٠ حاوية في ك٢، اي بتراجع نسبته ٢,٧١٪.

– وانتقلت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الاولى الى الثانية بـ ٩٧٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٤١٥٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٠,٩١٪.

– وبلغت حصة الوكالات الاخرى ١١٨٨ حاوية نمطية مقابل ٧٤١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٤٧ حاوية نمطية ونسبته ٦٠,٣٢٪.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 16	JAN 16	+/-
1- MSC (LEBANON)	7722	9459	-1737
2- METZ GROUP	5203	4685	+518
3- SEALINE GROUP	4859	4237	+622
4- MERIT SHIPPING CO.	3610	4794	-1184
5- GEZAIYR TRANSPORT	2252	2951	-699
6- LOTUS SHIPPING	1815	990	+825
7- EL-FIL SHIPPING	639	448	+191
8- EDOUARD CORDAHI	620	165	+455
9- GHARIB SHIPPING	337	423	-86
10- GULF AGENCY	13	-	+13
11- AKAK MARINE & CO	-	1268	-1268
11- HENRY HEALD & CO	-	6	-6
11- LEVANT SHIPPING	-	5	-5
11- AL BADR SHIPPING	-	2	-2
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	27070	29433	-2363
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	180	754	-574
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	8768	11572	-2804
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2161	1603	+558
TOTAL GENERAL (TEU)	38179	43362	-5183

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB 16	JAN 16	+/-
1- MERIT SHIPPING CO	2853	3393	-540
2- SEALINE GROUP	1638	1179	+459
3- METZ GROUP	1300	756	+544
4- MSC (LEBANON)	527	412	+115
5- GEZAIYR TRANSPORT	302	276	+26
6- LOTUS SHIPPING	39	-	+39
7- GHARIB SHIPPING	35	41	-6
8- EDOUARD CORDAHI	31	1	+30
9- GULF AGENCY	20	-	+20
10- EL-FIL SHIPPING	12	8	+4
11- NATIONAL TRADING	6	-	+6
12- HENRY HEALD & CO	-	4	-4
12- AKAK MARINE & CO	-	3	-3
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6763	6073	+690
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	21101	28523	-7422
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	8765	11205	-2440
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1758	1291	+467
TOTAL GENERAL (TEU)	38387	47092	-8705

سجل مرفأ بيروت انخفاضاً بحركة الحاويات التي تعامل معها في شهر شباط (فبراير) الماضي عما كانت عليه في شهر كانون الثاني (يناير) المنصرم وذلك للشهر الثاني على التوالي، ولكن هذه الحركة جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه (شباط) ٢٠١٥.

تراجع حركة الحاويات في شباط الماضي

بلغ مجموع الحاويات في مرفأ بيروت ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية في شباط الماضي مقابل ٩١٨٩٨ حاوية في كانون الثاني، أي بانخفاض نسبته ١٤,٦٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٨٤٤٤ حاوية نمطية في شباط الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٣٨١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٤٣٣٦٢ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بتراجع نسبته ١١,٩٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٣٨٣٨٧ حاوية نمطية مقابل ٤٧٠٩٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٨٧٠٥ حاويات نمطية ونسبته ١٨,٤٩٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٤ حاوية أي بارتفاع قدره ٤٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في شباط ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣٨١٧٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٠٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٩٤٣٣ حاوية في كانون الثاني ٢٠١٦، اي بتراجع نسبته ٨,٠٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٨٠ حاوية نمطية مقابل ٧٥٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٧٦,١٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٠٩٢٩ حاوية نمطية مقابل ١٣١٧٥ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٠٥٪.

تغييرات في بعض المراتب وMSC تحافظ على الأولى استيراداً

من جهة ثانية، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، والبالغة ٢٧٠٧٠ حاوية نمطية ان تغييرات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) احتفظت كعادتها بالمرتبة الأولى بتفريغها ٧٧٢٢ حاوية نمطية مقابل ٩٤٥٩ حاوية في ك٢، اي بتراجع نسبته ١٨,٣٦٪.

– بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٥٢٠٣ حاويات نمطية مقابل ٤٦٨٥ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢١,٠٦٪.

– كما قفزت مجموعة SEALINE من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٤٨٥٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢٣٧ حاوية اي بزيادة قدرها ٦٢٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٤,٦٨٪.

– في حين تراجعت وكالة MERIT من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٣٦١٠ حاويات نمطية مقابل ٤٧٩٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٤,٧٠٪.

– وحافظت نقلات الجزائر على المرتبة الخامسة بـ ٢٢٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٩٥١ حاوية اي بتراجع قدره ٦٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٦٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في شباط ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في شباط الماضي والبالغة ٣٨٣٨٧ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٧٦٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٧٣ حاوية في كانون الثاني المنصرم، اي بارتفاع نسبته ١١,٣٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢١١٠١ حاوية نمطية مقابل ٢٨٥٢٣ حاوية اي بتراجع قدره ٧٤٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٠٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٠٥٢٣ حاوية نمطية مقابل ١٢٤٩٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٩٧٣ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٧٩٪.

لا تبديلات في المراتب الامامية وMERIT تحافظ على الاولى تصديراً

من ناحية ثانية، افادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في شباط الماضي والبالغة ٦٧٦٣ حاوية نمطية ان المراتب الامامية لم تشهد تبديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

FIRST CLASS DELIVERY FOR LEBANON'S BEST

CMA CGM is strengthening its presence in Lebanon by providing Fruit and Export solutions with dedicated new routes to the Arabian Gulf, the Red Sea and the Indian sub-continent. These new services prove once again CMA CGM's commitment to Lebanon and its trade.



CMA CGM



www.cma-cgm.com

مرفأ بيروت يسجل تراجعاً بحركة السيارات ويتداول ٧٢٧١ سيارة

تعديلات في بعض المراتب الأمامية: HEALD تحتفظ بالأولى وLEVANT تحتل الثانية

السيارات المستوردة: بلغت ٦٠٥٥ سيارة مقابل ٥٧٦٣ سيارة في شباط ٢٠١٥، أي بارتفاع قدره ٢٩٢ سيارة ونسبته ٥,٠٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٢١٦ سيارة مقابل ١٥٣٣ سيارة، أي بتراجع قدره ٣١٧ سيارة ونسبته ٢٠,٦٨٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في شباط ٢٠١٦

من جهة أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة المباعة في لبنان أن عدد السيارات الجديدة المباعة في الشهرين الأولين من ٢٠١٦ بلغت ٥٥٨٦ سيارة سياحية وتجارية مقابل ٤٨٩٠ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٦٩٦ سيارة سياحية وتجارية جديدة ونسبته ١٤,٢٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٨٦ سيارة سياحية وتجارية كالآتي:

السيارات السياحية: بلغت ٥٢٠٤ سيارات مقابل ٤٥٧٧ سيارة، أي بزيادة قدرها ٦٢٧ سيارة ونسبتها ١٣,٧٠٪.

السيارات التجارية: بلغت ٣٨٢ سيارة تجارية مقابل ٢١٣ سيارة، أي بتحسين قدره ٦٩ سيارة تجارية ونسبته ٣٢,٠٤٪.

السيارات اليابانية الجديدة الأكثر مبيعاً في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٦

وأظهر البيان أيضاً أن السيارات السياحية الجديدة اليابانية الصنع ما تزال تتربع على المرتبة الأولى على صعيد السيارات السياحية الجديدة المباعة خلال الشهرين الأولين من العام الحالي حيث بلغ عددها ٢٠٧٧ سيارة مقابل ١٧٨٦ سيارة للفترة عينها من العام الماضي أي بارتفاع قدره ٢٩١ سيارة ونسبته ١٦,٢٩٪.

وجاءت السيارات الجديدة الكورية الصنع في المرتبة الثانية بـ ١٧٠٣ سيارات مقابل ١٣٩٥ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣٠٨ سيارات ونسبتها ٢٢,٠٨٪.

وراوحت السيارات الجديدة الأوروبية الصنع في المرتبة الثالثة بـ ١٣٣٧ سيارة مقابل ١١٢٧ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢١٠ سيارات ونسبته ١٨,٦٣٪.

KIA الكورية الصنع ما تزال الأكثر مبيعاً في الشهرين الأولين ٢٠١٦

كما أظهر البيان أن سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي فبلغ عددها ١١٤٣ سيارة أي ما نسبته ٢٠,٤٦٪ من السيارات السياحية الجديدة المباعة والبالغة ٥٥٨٦ سيارة تبعثها في المرتبة الثانية سيارة TOYOTA اليابانية بـ ٨٧٩ سيارة أي ما نسبته ١٥,٧٤٪، في حين احتفظت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية بالمرتبة الثالثة بـ ٧٢٣ سيارة، أي ما نسبته ١٣,١٢٪ وجاءت المرتبة الخامسة لصالح سيارة NISSAN اليابانية بـ ٤٠٤ سيارات أي ما نسبته ٧,٢٣٪.

ونشر في ما يلي جدول مقارنة بالمراتب وحركة السيارات خلال شهري كانون الثاني وشباط من العام ٢٠١٦:

NAME OF SHIPPING AGENCY	FEB16	JAN 16	+/-
1- HENRY HEALD & CO	1268	3480	-2212
2- LEVANT SHIPPING AGENCY	899	896	+3
3- NICOLAS ABOURJEILY	827	208	+619
4- WILHELMSSEN AGENCIES	681	1163	-482
5- METZ GROUP	476	697	-221
6- AL-BADR SHIPPING	450	788	-338
7- SEALINE GROUP	352	337	+15
8- MEDCONRO GROUP	322	33	+289
9- MSC (LEBANON)	249	170	+79
10- NAVITRADE	210	172	+38
11- MERIT SHIPPING AGENCY	209	294	-85
12- LOTUS SHIPPING	76	-	+76
13- GEZAIYR TRANSPORT	21	113	-92
14- EDOUARD CORDAHI	13	242	-229
15- EL FIL SHIPPING	2	-	+2
16- AKAK MARINE & CO	-	3	-3
TOTAL IMPORT (CARS)	6055	8596	-2541
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	1216	1066	+150
TOTAL GENERAL (CARS)	7271	9662	-2391

أفادت الإحصاءات أن مرفأ بيروت سجل انخفاضاً بحركة السيارات التي تداولها في شباط الماضي عما كانت عليه في شهر كانون الثاني (يناير) المنصرم. كما أظهرت أن بعض المراتب الامامية شهدت تبديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

انخفاض عدد السيارات في شباط ٢٠١٦

بلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في شباط الماضي (فبراير) ٧٢٧١ سيارة مقابل ٩٦٦٢ سيارة في كانون الثاني المنصرم، أي بتراجع قدره ٢٢٩١ سيارة ونسبته ٢٤,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧١ سيارة في شباط الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٠٥٥ سيارة مقابل ٨٥٩٦ سيارة في كانون الثاني المنصرم، أي بانخفاض قدره ٢٥٤١ سيارة ونسبته ٢٩,٥٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٢١٦ سيارة مقابل ١٠٦٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٥٠ سيارة ونسبته ١٤,٠٧٪.

تبديلات في المراتب الأمامية في شباط ٢٠١٦

وأفادت حركة السيارات المستوردة في شباط الماضي والبالغة ٦٠٥٥ سيارة أن تبديلات طرأت على أسماء بعض الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

- فوكالة HENRY HEALD ظلت محتفظة بالمرتبة الأولى بتقريبها ١٢٦٨ سيارة مستوردة من بعض المرافئ في الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٢٤٨٠ سيارة في ٢٠١٦ أي بانخفاض نسبته ٦٣,٥٦٪.

- بينما تقدمت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الثالثة إلى الثانية باستيرادها ٨٩٩ سيارة من مرافئ في الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية أيضاً مقابل ٨٩٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ٣ سيارات ونسبته ٠,٣٣٪.

- في حين تقدمت وكالة نقولا أبو رجيلي من إحدى المراتب الخلفية إلى الثالثة بـ ٨٢٧ سيارة مشحونة من أوروبا مقابل ٢٠٨ سيارات أي بارتفاع نسبته ٢٩٧,٦٠٪.

- وتراجعت WILHELMSSEN من المرتبة الثانية إلى الرابعة بـ ٦٨١ سيارة وارده من مرافئ في الشرق الأقصى مقابل ١١٦٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٤١,٤٤٪.

- واحتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الخامسة بـ ٤٧٦ سيارة محملة من مرافئ عالمية مختلفة مقابل ٦٩٧ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٢١ سيارة ونسبته ٣١,٧١٪.

- وتراجعت وكالة ALBADR SHIPPING من المرتبة الرابعة إلى السادسة بـ ٤٥٠ سيارة محملة من أوروبا مقابل ٧٨٨ سيارة أي بانخفاض نسبته ٤٢,٨٩٪.

انخفاض حصة الوكالات البحرية الست الأولى في شباط ٢٠١٦

وبينت إحصاءات مرفأ بيروت أن الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ٤٦٠١ سيارة أي ما نسبته ٧٥,٩٩٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٠٥٥ سيارة في شباط، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست عينها في ٢٠١٥ ٧٣٦١ سيارة، أي ما نسبته ٨٥,٦٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٨٥٩٦ سيارة، أي بتراجع نسبته ٣٧,٤٩٪.

وانخفاض حصة السيارات الجديدة المستوردة في شباط ٢٠١٦

وبلغت حصة السيارات الجديدة المستوردة ٣١٥٣ سيارة أي ما نسبته ٥٢,٠٧٪ من مجموع السيارات المستوردة في شباط، مقابل ٣٩٨٧ سيارة أي ما نسبته ٤٦,٣٨٪ من مجموع السيارات المستوردة أي بانخفاض نسبته ٢٠,٩٢٪.

حركة السيارات في شباط ٢٠١٦ أدنى منها في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية ثانية بيّنت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شباط ٢٠١٦ والبالغة ٧٢٧١ سيارة أنها جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر نفسه (شباط) من العام ٢٠١٥ حيث بلغت ٧٢٩٦ سيارة أي بانخفاض نسبته ٠,٣٤٪.

وتوزعت حركة السيارات في شباط الماضي والبالغة ٧٢٦١ سيارة كالآتي:



A.M. Best تصنف بنكرز أشورنس

منحت وكالة التصنيف الائتماني العالمية A.M. Best ، التي تعنى بقطاع التأمين، شركة بنكرز أشورنس ش.م.ل تصنيف القدرة المالية B++ (جيد)، وتصنيف قوة الإصدار الائتماني "bbb" (جيد)، بنظرة مستقبلية مستقرة. ويسلط هذا التصنيف الضوء على الأسس المالية العالية التي تتمتع بها شركة بنكرز أشورنس كما يؤكد انسجامها مع المعايير الدولية والتزامها بها. سنبقى ملتزمون بالوعد الذي قطعناه لكم والقاضي بمواكبتكم في كل خطوة تقومون بها.



للحصول على أحدث تصنيف، يُرجى زيارة www.ambest.com

BANKERS

بيروت، ساحة رياض الصلح
شارع الأمير بشير، بناية العسيلي الطابق الرابع
هـ ٩٦٦١ ٩٦٢٧٠٠ + ف ٩٦٦١ ٩٨٤٠٠٤ +

www.bankers-assurance.com

A member of the Nasco Insurance Group

جمال الربيع الإيراني في حفلة غداء ازار آغا بيروت



صاحبة الدعوة ازار آغا والسيدة رنده بري وابنتاها وعفت كريدبه مكحي



يقطعن قالب الحلوى

لمناسبة حلول فصل الربيع واحتفاء بعيد الام، اقامت سيدة المجتمع العربي ازار آغا حفل غداء غمرته الاناقة في قصرها الكائن في جادة ميدان سباق الخيل قلب بيروت. وكما العادة والتقليد السنوي، كانت الحفلة نموذجاً جميلاً للربيع الإيراني «نوروز» NOROUZ برعاية عقيلة رئيس مجلس النواب رنده بري. حضرت باقة من السيدات اللواتي استمتعن بالمأكولات الإيرانية الفاخرة التي حضرتها خصيصاً سيدة القصر واللفظ ازار محسن آغا. وهذه صور من الحفلة المتميزة.



من اليسار: نزهة اومليل، الشبيخة حرم السعود، ثريا مفتي، هلا عراجي وميراي بويز



السفيرة الأممية سلوى غدار يونس تصل بمبادراتها الانسانية الى افريقيا



الشكر للسفيرة سلوى غدار يونس



توزيع الهدايا في ابيدجان

ضمن نشاطاتها الانسانية المتنقلة بين الدول وفي سياق مبادراتها الاخيرة في بعض المدن الافريقية، عمدت السفيرة الاممية د. سلوى غدار يونس في ابيدجان الى توزيع مواد تموينية وألبسة وهدايا على العائلات المحتاجة والاطفال الايتام الذين اثنوا على هذه الالتفاتة تجاههم والتي تركت اثراً عميقاً في نفوسهم اذ قدموا لها درعا تقديرية عربون محبة ووفاء ومنحوها لقب سيدة العام ٢٠١٥ في الاعمال الخيرية.

لوحات كلود هنديّة زوين في معرض الربيع

لوحاتها تشع ألواناً ورونقاً وابداعاً.. انها زيتيات الرسامة الموهوبة كلود هنديّة زوين التي قدمت مبتكراتها الحديثة في نطاق معرض الربيع الذي اقيم مؤخراً في قصر الاونيسكو وسط باقات من الازهار الربيعية الموزعة على الجمهور الكريم.

رحبت كلود بالزائرين ومدتوقي فنّها الى جانب زوجها القاضي لبيب زوين ونجليها المهندس كارل والقاضي نديم وكنيتها كارول ود. جانين واحفادها.

وقد لاقى المعرض اقبالا مميّزا.



الرسامة كلود زوين برفقة زوجها الرئيس لبيب زوين ونجليها المهندس كارل والقاضي نديم



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



«ليبانو-سويس» كرمّت خبراء سير وأصحاب مرائب التصليح لوسيان لطيف: أنتم وجهان لعملة ذهبية نزين بها صدرنا

كرّمت شركة «ليبانو-سويس» LIBANO SUISSE العريقة في عالم التأمين خبراء السير وأصحاب مرائب التصليح ضيوفاً الى مائدة غداء أقيمت في مطعم عبد الوهاب في بيروت وخصّت ١٨ شخصاً منهم تخطوا سن التقاعد.

وأشاد مدير عام الشركة لوسيان لطيف بالخبراء أولاً، وبالذور الذي يؤديه لتعزيز واحد من أهم برامج التأمين في الشركة هو برنامج الحوادث المرورية. ومما قاله: «انكم أيها الخبراء المتعاونون معنا تقيّمون الحوادث المرورية بأسلوبٍ شفافٍ وعملي يشبه أسلوب القضاة وهم يطلقون أحكاماً بالبراءة أو الذنب». وعندما توجه، ثانية، بالشكر نفسه إلى أصحاب مرائب التصليح قال: «إن مهماتكم لا تقل شأنًا عن مهمات الخبراء بإعادتكم المركبات المتضررة إلى رونقها وجمالها»، مضيفاً: «أنتم أيها الزملاء الخبراء والزملاء أصحاب مرائب التصليح، وجهان لعملة واحدة، عملة ذهبية وليست ورقية، تشكّل ميدالية نزين بها صدر ليبانو-سويس».



لوسيان لطيف يلقي كلمة بالمناسبة

وبعدما شرب الجميع نخب «ليبانو-سويس» ونخب رئيس مجلس إدارتها الوزير ميشال فرعون الذي لم يتمكّن من المشاركة في الغداء التكريمي بسبب ظرف مستجد، سلّم لطيف الدروع التكريمية للمستحقين، وإلى جانبه السادة: يوسف الياس، ارنست شويري وبسام غانم، وكلهم مدراء في الشركة. أما المكرّمون فهم السادة: لوييس نجيب عبود، جوزيف جرجي شاهين، محمد عبدالحليم البابا، سليم (سمير) العربي، سليمان عبود نجار، ابراهيم ملحم براكس، عدنان محمود، فيصل شفيق البعيني، جورج فارس أشقر، جورج يوسف بو عبود، سامي ابراهيم الشرتوني، نجيب فرعون، يوسف سالم، الياس ساسين سابا، عبد الكريم محمد شري، الياس أبي نادر، فؤاد عقل قازان وعفيف حمدان.



لوسيان لطيف و ارنست الشويري وقوفاً مع الخبراء جهاد عيتاني، جميل خضر والياس أبي نادر



مجموعة من موظفي فرع الحوادث: من اليمين شربل رحمة، روني ساسين، زينة عقل، ندى باشا، جهان عريبيد، جوزيف بلان وإيلي لحد



من اليمين: ارنست الشويري، لوسيان لطيف والخبير نجيب فرعون



من اليمين: لوسيان لطيف، الخبير يوسف سالم، ويوسف الياس



من اليمين: ارنست الشويري، لوسيان لطيف، الخبير سامي الشرتوني، يوسف الياس وبسام غانم



من اليمين: بسام غانم، لوسيان لطيف، الخبير جوزيف جرجي ويوسف الياس



من اليمين: لوسيان لطيف، يوسف الياس والخبير لوييس نجيب



من اليمين: ارنست الشويري، لوسيان لطيف والخبير الياس سابا



من اليمين: جهاد فرحات، كينان وهبه ومحمد صالح



من اليمين: ارنست الشويري، يوسف الياس، ماري أسمر وبسام غانم



من اليمين: ربيع خليفة وجاد بدرو



من اليمين: يوسف ملاط وجورج الأشقر



من اليمين: يوسف الياس وجورج زياده



من اليمين: ارنست الشويري، لوسيان لطيف والخبير عدنان محمود



من اليمين: لوسيان لطيف، ارنست الشويري والخبير ابراهيم براكس



من اليمين: لوسيان لطيف، الخبير سليم العربي، يوسف الياس وجهاد فرحات



من اليمين: لوسيان لطيف، الخبير جورج بو عبود ويوسف الياس



من اليمين: ارنست الشويري، لوسيان لطيف والخبير جورج الأشقر



من اليمين: لوسيان لطيف، الخبير فيصل بعيني ويوسف الياس



من حفل الغداء



من اليمين: رولا شرّي وريتا خليفة

نعمة افرام مكرماً من جمعية الصناعيين لتوليها رئاسة المؤسسة المارونية للانتشار



من اليمين: خليل شري، نزاريت صابونجيان، نعمة افرام، شوقي دكاش ووسيم سمعان

لبنان ورغم كل الاحداث الأمنية التي تشهدها المنطقة، تمكنت صدارتنا الصناعية من الصمود».

بدوره، شكر افرام الصناعيين على هذا التكريم، وقال: «ان هذا التكريم عزيز على قلبي كونه يأتي من بيتي الأول: الصناعة»، مؤكداً انه سيحمل بهذا المنصب الجديد رسالة الصناعة اللبنانية الى العالم.



من اليسار: د. فادي الجميل، الوزير حسين الحاج حسن، نعمة افرام وجورج نصراري

أقامت جمعية الصناعيين اللبنانيين برئاسة الدكتور فادي الجميل عشاء تكريمياً لرئيس الجمعية السابق نعمة افرام لمناسبة تعيينه رئيساً للمؤسسة المارونية للانتشار.

وتحدث الجميل فأكد «ان كل صناعي لبناني مثابر ومقدام في عطاءاته خصوصاً تجاه هذا البلد، والدليل انه رغم كل التحديات التي مر ويمر بها

حفل ريعي لـ YWCA الاشرافية - الشياح في فندق الريفييرا



رئيسة الـ YWCA الاشرافية - الشياح ايدي لمع بين السيدة كايزر ود. سيلينا رحال



تيلدا صفير وماريان كرغله

غصت صالة الحفلات بحشد من الحسنات ظهر الاثنين ٢١ آذار الفائت. المناسبة مآدبة غداء اقامتها جمعية الشابات المسيحيات YWCA الاشرافية - الشياح في مناسبة عيد الام جريا على تقليدها السنوي.

القت رئيسة الجمعية

ايدي لمع كلمة وتبعتها ماري تريز فرا مع قصيدة من وحي المناسبة.

تخلل اللقاء لعب الورق وسحب تومبولا وتناول طعام شهوي حول طاولات ازدانت بباقات من الازهار الربيعية من جميع الالوان.

عشاء نادي ليونز بيروت سان جورج في «ديوان بيروت»



الحاكم جورج بوشديد والمهندس شادي بو شديد وعقيلته المهندسة بارث والليون ماريان بوشديد



الحاكم جورج بوشديد والحاكم وجيه عكاري والليونز جوزيف ابو خليل وعقيلته والليون ماري كلير ابوجوده والليونز نادين وازن

سادت اجواء عائلية فرحة العشاء الذي اقامه نادي ليونز بيروت سان جورج برئاسة الحاكم السابق المهندس جورج بوشديد في مطعم ديوان بيروت. حضر اعضاء النادي والحكام السابقان وجيه عكاري ولويس بو فرح وجمع غفير من الاصدقاء.

سيارتك بحماية 24/7



القيادة ممتعة وضرورية في الحياة ولكن فيها الكثير من المخاطر. ومن خلال قاعدة الثقة والمصداقية لدى شركة التأمين الأردنية، سنقدم لك حلولاً تأمينية متنوعة لحماية سيارتك، خبراتنا ونجاحاتنا ستضمن لك أماناً أكثر لسيارتك.

هاتف: ٤٦٣٤١١١ ٦ (+٩٦٢) فاكس: ٤٦٣٧٩٠٥ ٦ (+٩٦٢) www.jjco.com

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة / وسط البلد) - العقبة الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة الكويت

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



المجلة 1
الاقتصادية

10TH MULTAQA QATAR 2016

THE INTERNATIONAL
TAKAFUL
SUMMIT

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

قمة ناجحة للتكافل الدولي في لندن ٢٠١٦

كيفية تقوية شركات التكافل اصولها المالية وقدراتها الاكتتابية

العدد ٥٣٣ • السنة السادسة والأربعون • نيسان (ابريل) ٢٠١٦
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 533 • 46 YEARS • APRIL 2016



الأهلي تكافل تحصد جائزة أفضل إنجاز على المستوى الدولي
وجائزة أفضل شركة تكافل في المملكة العربية السعودية

الجزء الثاني PART II

Beirut: 803 • Egypt: EP30 • France: EN05 • Jordan: J05 • KSA: SP25 • Kuwait: K02 • Lebanon: L17,500 • Morocco: Dhs.50 • Oman: O03 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs.25 • Yemen: YR1,350

This part is sponsored by

ALAHLI TAKAFUL COMPANY شركة الأهلي للتكافل

هذا الجزء يصدر برعاية




5 289000 017804

من اشتراك التأمين
(كفائض تأميني)

نحن نعيد إليكم

منذ عام ٢٠١٠ حتى الآن
* حسب الشروط والأحكام

*


الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

الفرع الرئيسي
الدائري الثالث

مقابل سينما الخليج

هاتف: ٨٨٩٩ ٤٤٦٥ ٩٧٤+

qjic@qjic.com.qa

www.qjic.com.qa

 السيارات	 المسؤولية والمهنية	 الصراق	 الحوادث العامة	 الهندسي	 الطاقة
 السفر	 التكافل على الحياة	 البحري	 بلسم للرعاية الطبية	 بلسم للرعاية الطبية	

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

«البيان الاقتصادية» في القمة العاشرة للتكافل الدولي في لندن INTERNATIONAL TAKAFUL SUMMIT

الرئيسة التنفيذية للويدز وقادة شركات التأمين التكافلية عرضوا الواقع الحالي لشركات التكافل وكيفية تقوية أصولها المالية وقدراتها الاكتتابية لتماشي اسواق التأمين التقليدي



من اليمين: SHEERAN VEERA، ماجد عقل، ZAINAL KASSIM، د. عادل منير، عمر جودة ومحمد الدشيش



من اليمين: عبد الرحمن العبره، هاني ظمرة و NAGIEB MARTIN



من اليمين: احمد عارفين، محمد قطب وحامد محمود



من اليمين: مازن ابو شقرا، كلود كساب وهشام عبد الشكور



من اليمين: محمد الريس وسهيل جعفر



من اليسار: MAHOMED AKOOB، علي ابراهيم العبد الغني وجاسم المفتاح

لندن - كارلا موريس نجيم

نظمت مؤسسة افكار للاستشارات AFKAR CONSULTING وللجنة العاشرة على التوالي القمة العاشرة للتكافل الدولي INTERNATIONAL TAKAFUL SUMMIT. شارك في القمة ما يزيد عن ٣٠٠ شخصية من قادة التأمين التكافلي والتقليدي. وقد استمع هؤلاء باهتمام بالغ الى المحاضرين الذين تحدثوا عن واقع التأمين التكافلي في العالم وعن كيفية انماؤه ورفع رساميله واصوله المالية لتوسيع رقعة انتشاره وعرض بعضهم الصعوبات التي يواجهها التأمين التكافلي في سعيه الى تحقيق منسوب اعلى من الوجود والنشاط في اسواق التأمين وتحوله الى ند للتأمين التقليدي. القمة انعقدت تحت شعار «مسار لمطابقة الاصول المالية لشركات التأمين التكافلي مع الشريعة الاسلامية» بحيث تصبغ ندا لتلك التي تتمتع بها شركات التأمين التقليدي. كما تحدثوا عن الطرق التي يقتضي اتباعها.



من اليمين: عبد الرحمن العبره

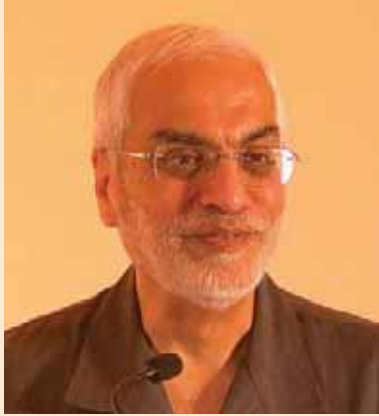


من اليسار: محمد عابدين بابكر، عمر جودة وشكيب ابوزيد



من اليمين: علي ابراهيم العبد الغني وجاسم المفتاح

الجلسات والمحاضرات



PROF. IQBAL ASARIA

افتتح البروفسور اقبال اساريا (IQBAL ASARIA) من AFKAR CONSULTING التي تحدث فيها مع السيدة SUSAN DINGWALL من شركة «نورتون روز فولبرايت» NRF عن الموانع التي تقف حائلا امام تسلم قطاع التأمين التكافلي تغطية الاصول المالية للتأمين الاسلامي، وتمنع ذهاب اصول التمويل الاسلامي

الى شركات التأمين غير التكافلية. وتم تسليط الضوء على الفرص التي عاودت الى الظهور في باكستان وايران حيث متطلبات التأمين الاسلامية قوية.

الجلسة الثانية

وتخلل اليوم الاول جلسة اخرى تحت عنوان «رحلة تحول قطاع التأمين التكافلي في ماليزيا» ترأسها البروفسور اساريا وتحدث خلالها مدير مجموعة SRI MOHAMAD HASSAN KAMIL DATO SYARIKAT TAKAFUL MALAYSIA. وقدمت شركة «نورتون روز فولبرايت» عرضا عن سلوك مستخدمي صناعة التكافل. واستمع الحضور خلال اليوم الاول ايضا الى محاضرات تناولت تطوير صناعة التكافل في افريقيا، مع التركيز على امكانية نمو هذه الصناعة باستخدام نماذج محددة ومدروسة تعد بفرص مثيرة للاهتمام من بينها صناديق التأمين التعاوني.

الجلسة الثالثة

اما الجلسة الثالثة التي حملت عنوان «التنظيمات والمعايير والتصنيفات في بيئة عالمية متطلبة» فترأسها البروفسور اساريا وتناولت موضوع تقديم هيئة المحاسبة والمراجعة ومجلس الخدمات المالية الاسلامية الدعم لتوحيد احكام مناهج التكافل واعادة التكافل.

الحفل الافتتاحي

د. عادل منير: نمو واضح لقطاع التكافل في البلدان الأفرو-آسيوية

اول المتحدثين الدكتور ALBERTO BRUGNONI المدير الشريك في ASSAIF الشركة الاستشارية للتمويل الاسلامي الذي رحب بالحضور معلنا انطلاق فعاليات القمة التي امتدت على يومين، ثم تحدث الامين العام للاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين FAIR الدكتور عادل منير فقال: «قصة نجاح صناعة التكافل لا تزال تروي فصولها منذ البداية قبل نحو ٣٠ عاما، والآن بات قطاع التكافل يسجل نموا كبيرا ايجابيا مطردا مستجيبا لاحتياجات السوق كافة، واصبح واضحا للمديرين التنفيذيين مدى تغلغل هذه الصناعة في الاسواق وادركوا اهمية تنفيذ ممارسات الحوكمة الرشيدة لتسهيل الامتثال ووضع استراتيجيات استثمارية جيدة متوازنة لتحقيق النمو والاستدامة».

عمر جودة: دعم الابحاث لتطوير صناعة التكافل

ثم كان للسيد عمر جودة رئيس افريكا ري تكافل AFRICA RE TAKAFUL مداخلة القاها نيابة عن الاتحاد الدولي لشركات التكافل والتأمين الاسلامي، اكد فيها ان للاتحاد هدفا رئيسيا وهو تعزيز النهج العلمي ودعم الابحاث لتطوير صناعة التكافل.



من اليمين: طارق عثمان، VEERA SHEERAN وماجد عقل



من اليمين: هشام عبد الشكور، كلود كساب، ادهم مؤذن، فاضل السبع ومهند المحجوب



من اليمين: عمر جودة، د. عادل منير، طارق عثمان ومحسن حسين

الجلسة السادسة

أما **الجلسة السادسة** فترأسها السيد AJMAL BHATTY وتحدث خلالها: السيدة KASSIM ZAINAL كبير الشركاء في JOHN GILBERT, CONSULTING SDN BHD شركة في شركة M & G، و ISMAIL AZMAN رئيس شركة IIFIN CONSULTING وتمحورت الجلسة التي حملت عنوان «السبل المشتركة للنقية للتكافل» حول أهمية قطاع التكافل، لا سيما مع الحاجة الى نموذج قابل للتطبيق تجارياً.

الجلسة الرابعة

وترأس **الجلسة الرابعة** والتي عقدت تحت عنوان «امكانات ناشئة لقطاع التكافل في افريقيا» الدكتور ALBERTO BRUGNONI وتحدث فيها السيدة: **عمر جودة، عادل منير** والعضو المنتدب في شركة التأمينات المتحدة في السودان **طارق عثمان**، ومؤسس ومدير شركة **تنزانيا محسن حسين**.

الجلسة الخامسة

في **الجلسة الخامسة** قدم الدكتور ALBERTO BRUGNONI والسيد IBRAHIM ONALEYE مدير عام مجموعة TAKAFUL INSURANCE JAIZ عرضاً امام الحضور تناولوا فيه موضوع تأثير نموذج التكافل العائلي على الاقتصادات الناشئة المرنة.

الجلسة السابعة

ترأس **الجلسة السابعة** التي حملت عنوان «التكافل واعادة التكافل – مقررات تمهيدية للاستفادة من سوق لندن» السيدة SUSAN DINGWALL وتحدث خلالها السيدة CAMERON MURRAY مدير شركة لويديز في لندن، الشرق الاوسط وافريقيا RICHARD BISHOP الرئيس التنفيذي لشركة COBALT والدكتور TERRY MASTERS مدير تنفيذي في شركة AON BENFIELD. تناولت الجلسة افكاراً متعددة حول ضرورة ان تؤدي صناعة التكافل واعادة التكافل دوراً في ايجاد سبل فعالة للاشتراك والاستفادة من صناعة التأمين العالمية. وشدد المشاركون على الدور الحيوي الذي يمكن لسوق لندن ان تلعبه لتحقيق هذه الغاية عارضين افضل الممارسات من اجل ان تكون هذه المشاركة فعالة.



من اليمين: RICHARD BISHOP, CAMERON MURRAY, SUSAN DINGWALL و DR. TERRY MASTERS

كاميرون موراي CAMERON MURRAY (لويديز - LLOYD'S):

تنويع المحفظة ودراسة المنتجات المنوي ابتكارها بدراية وعمق

قدم المدير التنفيذي في «لويديز» LLOYD'S في المملكة المتحدة، إيرلندا، الشرق الأوسط وأفريقيا **كاميرون موراي CAMERON MURRAY** محاضرة تحدث فيها عن الاستراتيجية التي يتعين على شركة التأمين ان تتبعها بغية انماء محافظها في الاسواق الآسيوية والشرق أوسطية، او الافريقية. وقال ان الاكتفاء في تسويق عقود التأمين التقليدي في تلك الاسواق لن يكون مجدياً مشدداً على ضرورة التنويع في المحفظة التأمينية ودراسة المنتجات المنوي ابتكارها بدراية وعمق مع الحرص على ان تكون متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وتلبي مختلف المتطلبات، فضلاً عن كيفية تقديمها الى المؤمن لهم، مؤكداً ضرورة ايجاد واتباع نموذج يوفر ما يحتاجه الزبائن بطريقة فعالة غير مكلفة تلحظ كيفية إدارة النفقات.

تيري ماسترز TERRY MASTERS (AON BENFIELD):

ما هي الاسباب التي تجعل التأمين التكافلي يواجه صعوبات في الانتشار في سوق لندن؟

سلط الرئيس التنفيذي في AON BENFIELD **تيري ماسترز TERRY MASTERS** الضوء على قضية أساسية تتمثل بالصعوبات التي يواجهها التأمين التكافلي والتي تجعله غير قادر على الانتشار وتحقيق الصدى المرجو منه مقارنة مع صناعة التأمين التقليدية، في سوق لندن. وعرض **ماسترز** الاسباب الكامنة وراء عدم تحقيق التوازن بين الصناعتين، ولفت الى ان عقود التأمين التكافلي المرتفعة لا تلبي في أحيان كثيرة احتياجات الزبائن ومتطلباتهم اذ الى ذلك ضعف القدرة الإستيعابية لدى شركات التكافل، فضلاً عن عدم تسويق هذا النوع من التأمينات بالشكل المطلوب من قبل وسطاء التأمين. على صعيد آخر، أشار **ماسترز** الى ان سوق لندن باتت أكثر استعداداً للعمل في صناعة التأمين التكافلي.

Best Takaful Company in Sudan The United Insurance Co. (Sudan) Ltd



شركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة

THE UNITED INSURANCE CO. (SUDAN) LTD.

المقر الرئيسي: الطابقين التاسع والعاشر - برج التأمينات المتحدة - تقاطع شارعي البرلمان والطيار مراد - الخرطوم.

العنوان البريدي: ص.ب ٣١٨ - الرمز البريدي ١١١١١ الخرطوم - السودان

تلفونات:

+٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠١ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٢ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٤ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٦

فاكس:

+٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٣ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٨

بريد الكتروني: info@unitedinsurance.ws

الموقع الالكتروني: www.unitedinsurance.ws



إنجا بيل و الزميلة كارلانجيم

تعاون سوق لندن

اما الجلسة الاخيرة والرئيسة في اليوم الاول فتحدث فيها كل من: البروفسور اساريا والسيدة انجا بيل INGA BEALE والرئيسة التنفيذية لسوق لويديز LLOYD'S، والتي استذكرت تاريخ لويديز لندن وعن مساهمتها في نقل قطاع التكافل الى المرحلة الحالية في الاسواق الدولية. وفتت بيل في كلمتها الى التزام واستعداد اسواق التأمين الرائدة ومن ضمنها سوق لندن للتعاون مع مزودي التكافل.

إنجا بيل (لويديز LLOYD'S):

فرص واسعة أمامنا لتقديم منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية

لفتت الرئيسة التنفيذية لسوق لويديز LLOYD'S إنجا بيل INGA BEALE الى ان سوق لندن كانت وما تزال وعلى امتداد القرون الثلاثة الماضية من السنين سوقا ابتكارية وفي طليعة الأسواق الرائدة، مشيرة الى توافر فرص واسعة لدى «لويديز» لتقديم منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية سواء في مجال التأمين أو إعادة التأمين التكافلي، كاشفة عن السعي الدائم الى توفير تغطيات جديدة مثل المخاطر الإلكترونية التي أثرت على أعمال بعض المؤسسات الأميركية ودفعتها الى شراء هذا النوع من التغطيات، مبدية الحرص على زيادة الوعي التأميني في ما يخص هذا النوع من التغطيات. مطلقة فكرة تقديم تغطيات جديدة تتعلق بسلسلة التوريدات والإمدادات وأزمة نقص المياه حول العالم.



هبة فؤاد وهاني ظمرة



من اليمين: PHILIP MANNING و JENS PUHLE



من اليمين: انصاف علي وسليم بهودي



من اليسار:
محمد عقوب
متحدثا الى عبد
الرحمن العبرة



من اليمين:
مازن ابو
شقرا، كارلا
نجيم وشكيب
ابو زيد



من اليمين:
فاضل السبع،
محمد قطب
وأدهم مؤذن



من اليمين:
محمد ديشيش
وماجد عقل



11TH MIDDLE
EAST

RETAIL BANKING
FORUM AND EXPO

منتدى ومعرض الخدمات
المصرفية للأفراد

من ١٨ إلى ١٩ أبريل ٢٠١٦ فندق ريتز
كارلتون، مركز دبي المالي العالمي
دبي، الإمارات العربية المتحدة

الهوية الرقمية
والأمن الرقمي



الخدمات المصرفية
عبر الهاتف المحمول



تنظيم شركة

Fleming.

هل التحديات الرقمية تؤثر على أعمالك؟

تعرف على القضايا الحساسة المؤثرة على
قطاع لخدمات المصرفية للأفراد

٨٠ جهة عارضة

أكثر من ٢٤ جلسة علمية

ثلاثة قطاعات

منصة واحدة

احجز مقعدك



www.retailbanking-expo.com/register

marketing@retailbanking-expo.com

اتصل بنا: ٩٧١+ ٩٠٦٤ ٦٦٥١



جوائز التكافل الدولية

واختتم اليوم الاول من الندوة بحفل توزيع جوائز التكافل الدولية بحضور اكثر من ٢٠٠ شخصية مثلت مسؤولي اكبر شركات التأمين التكافلي من جميع انحاء العالم، - راجع الخبر في الصفحات التالية -



صورة جماعية للفائزين

اليوم الثاني للقيمة



من اليمين: شكيب ابو زيد، محمد عقوب، محمد الدشيش والشيخ زبير مياه

استهل اليوم الثاني بجلسة عنوانها: «الدور الفعلي لإعادة التكافل في زيادة حصص التكافل في الأسواق» ترأسها السيد TARMIDZI AHMAD متخصص في ACCREDITATION AGENCY FINANCE وتحدث خلالها السادة: شكيب ابو زيد مدير في شركة GroupMed، محمد عقوب، مدير عام HANNOVER RETAKAFUL، محمد الدشيش، الرئيس التنفيذي لشركة EMIRATES RE والشيخ ZUBAIR MIAH من شركة COBALT. طرح المتحدثون الاسباب الكامنة وراء عدم قدرة عدد من مشغلي صناعة اعادة التكافل على تطوير عملياتهم وزيادة حصصهم السوقية طوال العقد الماضي، كما ناقشوا التحديات امام الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة لشركات التكافل واعادة التكافل، مع تأكيدهم على المعايير المحددة التي على الشركات الالتزام بها.

الجلسة الثالثة



من اليمين: MUHAMMAD ZUBAIR و ALI MURTAZA، JENS PUHLE

ترأس الجلسة الثالثة وعنوانها «دور التكنولوجيا في تطوير عمليات قطاع التكافل» البروفسور اقبال اساريا وتجاوز خلالها المتحدثون الثلاثة السادة: PUHLE JENS مدير عام شركة MAN 8 في لندن ALI MURTAZA كبير المستشارين في شركة CENTEGY والشيخ MUHAMMAD ZUBAIR الرئيس التنفيذي لمركز الهدى، فأكدوا ان التكنولوجيا تلعب دورا رئيسيا في توفير الخدمات المالية. الا ان استخدام الحلول التكنولوجية بشكل واسع النطاق من شأنه ان يدخل اعتبارات امنية جديدة.

الجلسة الثانية



من اليمين: SHEIKH FAIZAL MANJOO و ABBAS KHAKU، MAHESH MISTRY

اما الجلسة الثانية وعنوانها: «البحث في تحديات ادارة الاصول في عمليات التكافل» فتحدث خلالها السادة MAHESH MISTRY رئيس محليين في AM BEST، ABBAS KHAKU كبير محليي شركة AMIRI CAPITAL والشيخ FAIZAL MANJOO رئيس قسم التمويل الاسلامي في مؤسسة MARKFIELD.

Egyptian Life Takaful Company

Awarded Best Takaful Company in Egypt – 2016

INTERNATIONAL TAKAFUL SUMMIT – LONDON



www.giglt.com.eg

16825

Egyptian Life
Takaful Company



FIRST & ONLY Insurance Company In Egypt To Be Rated **B+** By Standard & Poors (S&P)



من اليمين: هاني ظمهر و NAGIEB MARTIN



من اليمين: جمال عصفور، محمد عقوب وفاضل السبع



من اليمين: VELID EFENDIC، SHABBIR RAZVI،
DR NEHAD KHANFAR و NAMEER KHAN



من اليسار: DAVID ANTHONY و MAHESH MISTRY



من اليسار: فوزي عمري، محمد عابدين بابكر،
و زهير عيسى

الجلسة الاخيرة لليوم الثاني

اما الجلسة الاخيرة لليوم الثاني فكانت بعنوان «استكشاف القطاع المهمل - الشمول المالي والجزئي للتكاful». تحدث في هذه الجلسة الاخيرة الدكتور ALBERTO BRUGNONI والسيدان MUHAMMAD ZUBAIR و KASSIM ZAINAL وترأسها البروفسور اقبال اساريا.



من اليمين: AJMAL BHATTY، JAMES SMITH،
DAVE MATCHAM & DAVID ANTHONY



من اليمين: DR. ALBERTO BRUGNONI و ZAINAL KASSIM
و MUHAMMAD ZUBAIR



RANDA BUARAS

دعم ومساندة من الرعاة المتعاونين

قالت السيدة RANDA BUARAS من شركة افكار للاستشارات المنظمة ان القمة الدولية للتكاful في دورتها العاشرة كانت ناجحة على جميع المستويات، وان القمة لقيت ردود فعل ايجابية من قبل المشاركين فضلا عن الرعاة الذين ابدوا تشجيعهم واستعدادهم لدعمها في دورتها الحادية عشرة خلال العام المقبل. واعربت عن سعادتها للمساندة والدعم اللذين حصلت عليهما الادارة المنظمة للندوة من الرعاة.

الجلسة الرابعة

حملت الجلسة الرابعة عنوان «الاسواق الناشئة والاسواق الناشئة التي تستعيد عافيتها». وتمحور الحديث فيها عن اسواق ايران وباكستان التي تعد من الاسواق الجاهزة لاستعادة انطلاقتها. ترأس هذه الجلسة الدكتور ALBERTO BRUGNONI وتحدث خلالها من بوسنيا البروفسور VELID EFENDIC من جامعة SARAJEVO، من ايران السيد SHABBIR RAZVI مدير عام INTERNATIONAL FINANCE SOLUTIONS، من فلسطين الدكتور نهاده خنفر، من الجامعة الاسلامية، والسيد NAMEER KHAN مدير قسم التسويق في مجموعة باك قطر للتكاful، من باكستان.



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.

فرع الخبر

هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

جوائز تكريمية

جرى خلال مؤتمر ITS LONDON 2016 حفل كبير ضم جميع المشاركين وفي مقدمهم من تم ترشيحهم لنيل الجوائز المتنوعة الأوصاف والتي تعتبر ثمينة جداً ولها قيمة معنوية مميزة. وفي ما يلي الصور التي التقطتها كاميرا «البيان الاقتصادية» لمانحي الجوائز ولمن منحت لهم من رؤساء ومدراء شركات ناشطة.



الاهلي تكافل تفوز بجائزة افضل شركة اكافل في السعودية
ويتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي عبد الرحمن العبره



AL AHLI TAKAFUL COMPANY BEST ACHIEVEMENT AWARD
يتسلم الجائزة عبد الرحمن العبره الرئيس التنفيذي للشركة



علي ابراهيم العبد الغني الرئيس التنفيذي للشركة الاسلامية للتأمين - قطر
TAKAFUL CEO OF THE YEAR جائزة يتسلم



شركة التأمينات المتحدة افضل شركة اكافل في السودان
يتسلم الجائزة محمد عابدين بابكر



MAHOMED AKOOB
يتسلم جائزة LIFETIME ACHIEVEMENT



شركة النكافل للتأمين تفوز بجائزة
PIONEERING TAKAFUL CO. IN PALESTINE



عمر جودة الرئيس التنفيذي لشركة AFRICA RETAKAFUL
يتسلم جائزة
BEST RETAKAFUL CO. OF THE DECADE IN AFRICA



HANNOVER RE - BEST RETAKAFUL COMPANY OF THE DECADE IN THE MIDDLE EAST
يتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي محمد عقوب بحضور ادهم المؤذن وفاصل السبع



GENERAL TAKAFUL - BEST TAKAFUL CO. IN QATAR
يتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي ماجد عقل



AON BENFIELD BEST BROKERAGE
يتسلم الجائزة DR. TERRY MASTERS



EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY
BEST TAKAFUL COMPANY IN EGYPT
يتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي هشام عبد الشكور



SHIEKAN BEST TAKAFUL CO. OF THE DECADE IN AFRICA
يتسلمها بالنيابة عن صلاح الدين موسى السيد عمر جودة



صورة جماعية للفائزين بالجوائز



من اليمين: محمد عقوب، ZAINAL KASSIM، حامد محمود، احمد عارفين، محمد الدشيش وهشام عبد الشكور



من اليمين: محمد الرئيس، علي ابراهيم العبد الغني، ماجد عقل، جاسم المفتاح SHEERAN VEERA و

عبد الرحمن العبره (الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي للتكافل - السعودية): على الشركات التركيز على المنتج والخدمة وتقديم قيمة مضافة للمؤمن له



«الأهلي للتكافل» شركة متخصصة في مجال تأمين الحماية والادخار تأسست في آب (أغسطس) عام ٢٠٠٧ في المملكة العربية السعودية وتهدف لتقديم حلول تأمينية متوافقة مع الشريعة الإسلامية لعملائها من الافراد والمجموعات.

بكثير من الخبرة والمعرفة والرؤية الواضحة والواقعية يتحدث الينا رئيسها التنفيذي عبدالرحمن العبره، مشيراً إلى التحديات الكثيرة التي تواجهها صناعة التأمين التكافلي، أهمها ضعف الاختراق التأميني وعدم النظر إلى نفسها كشرركات تكافل فقط بمعزل عن المنتجات والحلول المطروحة في السوق.

ودعا السيد العبره شركات التكافل إلى التركيز على المنتجات والخدمة وتقديم قيمة مضافة للمؤمن له، بمعنى اعتمادها إستراتيجيات واضحة على هذا الصعيد، مبرزاً مزايا «الأهلي للتكافل» في تقديمها منتجات مبتكرة ذات جودة عالية وبأسعار مدروسة ومعقولة ومنافسة جداً، واعداد بتطوير منتجات جديدة تطرح قريباً.

وختم حديثه المتزن بكل ثقة «أن لدى الشركة فرصاً واسعة لإنتاج وتطوير منتجات جديدة والتي سوف تساعدنا على النمو والتوسع».

عدم النظر إلى نفسها كشرركات تكافل فقط بمعزل عن المنتجات والحلول المطروحة في السوق. إن اعتمادها وتوافقها مع الشريعة الإسلامية يمنحها إمتيازاً على الشرركات الأخرى، إلا أن عليها التركيز على المنتج والخدمة وتقديم قيمة مضافة للمؤمن له، وهي إذا اتبعت هذه الإستراتيجية فستسجل نجاحاً كبيراً.

■ بينما تواجه صناعة التأمين التقليدية تحديات عدة أبرزها ضعف الاختراق في العالم العربي، ما هي أبرز تحديات التأمين التكافلي؟
- تعاني صناعة التأمين ككل، بما فيها التكافلية تحديات كثيرة، لعل أهمها ضعف الإختراق التأميني، الذي يعتبر بمثابة تحد كبير لنا وفي الوقت نفسه يمثل فرصاً لنمو الشرركات في المستقبل، لكن التحدي الأهم أمام شركات التكافل هو

ضعف الإختراق التأميني

■ ما هو تقييمكم لفعاليات قمة التكافل الدولي العاشر في لندن؟

- إنها فرصة ممتازة لإلتقاء العاملين والمهتمين بشؤون التأمين التكافلي على مستوى العالم، بحيث إنهم يجتمعون في مكان واحد للنقاش والبحث في الفرص المستقبلية والإستفادة من التجارب لتطوير صناعة التأمين.



الأهلي تكافل تفوز بجائزة أفضل شركة تكافل في السعودية ويتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي عبد الرحمن العبره



جائزة أفضل انجاز على المستوى الدولي لشركة الأهلي للتكافل يتسلمها الرئيس التنفيذي عبد الرحمن العبره

الحماية والادخار (تأمين الحياة) نقدم منتجاتنا وبرامجنا المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية عبر نوافذ البنك الأهلي التجاري المنتشرة فروعها في كل مناطق المملكة. ونتميز بتقديم هذه المنتجات المبتكرة ذات الجودة العالية بأسعار مدروسة ومعقولة ومنافسة جداً. وبفضل الخدمة المتميزة استطعنا الاستحواذ على حصة سوقية تجاوزت الـ ٣٨ في المئة من إجمالي سوق الحماية والادخار في المملكة العربية السعودية، ونعمل على توسيع قاعدة عملائنا وتحقيق النتائج الأفضل للمساهمين والمؤمن لهم.

■ هل تسعون لتوسيع انتشاركم محلياً على المدى القريب؟

– لدينا فرص واسعة داخل السعودية ونعمل على تطوير منتجات جديدة سنطرحها قريباً بهدف تلبية حاجات شرائح مختلفة من العملاء.

■ هل تشكل الجوائز التي تنالها الشركة حافزاً للمزيد من التطور؟

– تلقي هذه الجوائز مسؤولية إضافية علينا لإستمرارنا في النمو والتميز كما انها تجسد الجهد الكبير الذي يبذله موظفو

الشركة لإنجاحها وتقدمها. ■

لدى شركة الأهلي للتكافل فرص واسعة لتطوير منتجات جديدة

– المنافسة بين الشركات تخدم في النهاية المستهلك. لكن بما أننا لا زلنا في سوق ناشئ علينا التركيز على القيمة المضافة التي تقدمها هذه الشركات وليس على عددها. إن وجود العدد الكبير من الشركات في السوق ربما يؤدي إلى نتائج سلبية إذا لم تواكبها إستراتيجيات واضحة وقدرة على المنافسة الصحية.

تأمينات الحياة

■ هل تشجعون عمليات الاندماج والإستحواذ بين الشركات؟

– إنها واحدة من الحلول المعتمدة والجيدة، المهم أن تحقق عملية الإستحواذ أو الإندماج إضافة نوعية تعزز من قدرة الشركات على المنافسة.

■ ما الذي يميز شركة الأهلي تكافل؟

– نحن شركة متخصصة بتأمين

والشركات التي نجحت فعلاً هي تلك التي تملك القدرة على تقديم قيمة مضافة للمؤمن له.

إستراتيجيات واضحة

■ أصدرت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» العديد من القوائم والتشريعات بهدف تنظيم قطاع التأمين، فما هو تعليقكم على ذلك، وما المطلوب بعد من «ساما» لتطوير هذا قطاع التأمين؟

– قامت «ساما» بخطوات هائلة لتطوير قطاع التأمين وتحفيزه ككل وقد ترك ذلك أثراً إيجابياً على وضع الشركات، كما لاحظنا خلال السنوات الأخيرة تحسناً ملحوظاً على مستوى الكثير من الشركات نتيجة هذه الخطوات، المطلوب اليوم من هذه الشركات اعتماد إستراتيجيات واضحة إلى جانب القدرة على تقديم منتج متطور ومنافس في السوق الزاخر بالكثير من الفرص، مع الإشارة إلى توقع المزيد من النمو في القطاع خلال السنوات المقبلة. المهم أن يكون لدى الشركات إستراتيجية واضحة لتحسين الخدمة والمنتج المقدم.

■ ما مدى قدرة السوق السعودي على استيعاب العدد الكبير والمتزايد من الشركات الأجنبية والمحلية؟

مازن أبو شقرا (شركة GEN RE):

غياب التخطيط السليم واستراتيجية شفافة المعالم يؤدي الى تراجع في الأداء والقدرة على التطوير والبقاء



رأى المدير الإقليمي لشركة GEN RE مازن أبو شقرا في القمة الدولية للتكافل - لندن تميزاً بنوعية المشاركين ومستوى ثقافتهم التأمينية الرفيع، ووصفها بالقيمة المضافة لطحها مفاهيم جديدة متكاملة ومعالجتها من جوانب عدة، مشدداً على ضرورة الاستعانة بكفاءات عالية لنشر الوعي حول أهمية صناعة التأمين التكافلي لدى المواطنين، ملاحظاً بطءاً في ثقافة الإلمام بمهام ودور التأمين والتعاطي معه في المنطقة وتحديد التأمين التكافلي. إن غياب التخطيط السليم والدقيق وعدم وضع استراتيجية واضحة المعالم للتعامل بشفافية على المدى الطويل يؤديان الى تراجع في الأداء والتطوير والبقاء.

لكل شركة أجنبية استراتيجيتها

■ بمّ تعلقون على انسحاب بعض الشركات الأجنبية من الأسواق العربية؟

- برغم إنسحاب بعض الشركات الأجنبية، إلا أننا لاحظنا في الوقت عينه دخول شركات أخرى الى أسواقنا، لذا المسألة منوطة باستراتيجية كل شركة ورؤيتها والهدف من دخولها الى المنطقة العربية وتخطيطها على المدى الطويل، فضلاً عن توفيرها القدرات البشرية اللازمة والمحترفة. بشكل عام، وفي اعتقادي، التخطيط السليم والدقيق ووضع استراتيجية واضحة المعالم على المدى الطويل وراء خروج أو دخول بعض الشركات من الأسواق.

Gen Re تمتلك القدرات لصياغة سياسة اكتبائية شفافة ومحكمة تزامناً مع وضع خطط خدمتية متقدمة. نعيش في أوقات تحديات كبرى وشركات التأمين تتطلع الى بناء علاقة متينة مع المعنيين تلبي حاجاتهم وتطلعاتهم في جو من الاستقرار والثبات وهذه صفات نمتلك القدرة على تلبيتها. منذ أكثر من عشرين عاماً وشركتنا ملتزمة بخدمة أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فعبر خبراتنا ومواردنا البشرية نسعى دائماً لنشر الثقافة والوعي التأميني في جميع أنحاء المنطقة. ■

المواطنين المتزامن مع تشريع قوانين تحفيزية، والتي لا يمكن تحقيقها إلا من خلال الإستعانة بكفاءات عالية تكون مهمتها نشر الوعي حول دور وأهمية هذه الصناعة في زيادة الوعي لإدارة المخاطر والحماية الكافية لدى جميع المواطنين وفي مختلف القطاعات والمجالات.

من هنا، يتوجب على جميع العاملين في هذا القطاع من شركات تكافلية وإعادة امتلاك خبرات متجددة ومتطورة للمساهمة في نشر التوعية، بما يزيد من حجم القدرات الاستيعابية للشركات.

طريقة التسويق

■ كيف تقيمون القدرة الاستيعابية لشركتكم على مستوى اسناد تغطيات التأمين التكافلي؟

- لا شك في ان لشركتنا قدرة كبيرة على استيعاب تغطيات التأمين التكافلي، لكن للأسف نسبة الاختراق في هذا النوع من التأمين أدنى مما هي عليه في تأمينات الحياة التقليدية، من هنا فإن طريقة التسويق تؤدي دوراً في دعم أي من القطاعين وفي تحقيق الإنسجام المطلوب مع العملاء وحثهم وتشجيعهم على طلب التغطيات المراد تسويقها. ونحن كمعدي تأمين من واجبنا ايجاد وعي تأميني، لا سيما ان هناك ضعفاً في ثقافة الإلمام بمهام ودور التأمين والتعاطي معه في المنطقة، وبالأخص التأمين التكافلي.

قيمة مضافة

■ كيف تقيمون فعاليات القمة الدولية للتكافل في دورتها العاشرة في لندن؟

- تعد لندن من أهم المراكز العالمية لصناعة التأمين نظراً لاحتضانها الخبرات وتوافر القوانين التنظيمية فيها على مختلف الأصعدة، مما يساعد في تطوير صناعة التأمين وتحسينها وإنجاح هذا النوع من المؤتمرات. وأكثر ما يميز هذه القمة الدولية للتكافل هو نوعية المشاركين ومستوى ثقافتهم التأمينية الرفيع، الى جانب امتلاك المتحدثين خبرات معمقة ساهمت في إضفاء شمولية تامة على أعمال القمة، بالإضافة الى تسليط الضوء على قضايا مهمة صرف النظر عنها في الكثير من اللقاءات من الناحية الشمولية، وتحديداً في مجال صناعة التأمين التكافلي الحديثة العهد، مقارنة بتاريخ التأمين التقليدي وعراقته، أضف الى ذلك توفير هذه القمة قيمة مضافة للشركات عن طريق طرح مفاهيم جديدة متكاملة ومعالجتها من جوانب عدة.

الوعي التأميني

■ تعاني صناعة التأمين التكافلي نسب اختراق متدنية، الإمّ تعزون ذلك؟
- يعد العامل الرئيسي لارتفاع نسب الاختراق زيادة الوعي التأميني بين

تأمينٌ تعتمد عليه أساسٌ لحياة أكثر سعادة



ADNIC
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

تأمينٌ تعتمد عليه

مهما تنوعت احتياجاتك التأمينية، فإن شركة أبوظبي الوطنية للتأمين تضع بين يديك 40 عاماً من الخبرة إضافة إلى العديد من الخيارات والخطط التي ستجعلك وبكل ثقة تقف على أسسٍ متينة.

لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال على الرقم المجاني 800 8040
أو زيارة adnic.ae



جاسم المفتاح

(الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج التكافلي - قطر)؛

نجاحنا في تحقيق نتائج ايجابية

وحصولنا على تصنيف BBB مع نظرة مستقبلية مستقرة
يعودان الى استراتيجية مجلس الادارة الحكيمة



من اليسار: MAHOMED AKOOB، علي ابراهيم العبد الغني وجاسم المفتاح



من اليمين: ماجد عقل، جاسم المفتاح، علي ابراهيم العبد الغني ومحمد الرئيس

طمأن الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL GROUP جاسم المفتاح الى مواصلة العمل بمشروعات البنية التحتية في قطر استعداداً لاستضافة بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢، ورأى ان تأثيرات الأحداث الجارية في المنطقة حثت شركات التأمين للتركيز على أدائها التشغيلي، عارضاً لنجاحات المجموعة وحصولها على تصنيف BBB، عازياً إياها الى الاستراتيجية الحكيمة المعتمدة من قبل مجلس الإدارة، مبرزاً نظرتها المتشددة في طريقة العمل.

الى الاستراتيجية الحكيمة المعتمدة من قبل مجلس الإدارة والمنفذة بواسطة فريق العمل الخبير والكفي، بالإضافة إلى العمل على تحسين الأداء التشغيلي للشركة وتحقيق أرباح فنية وإستثمارية.

يبقى أن لمجموعة الخليج التكافلي نظرة متشددة في طريقة العمل تساهم إلى حد كبير في نجاحها، أكان خلال مراحل النمو أو سنوات الركود، بحيث أن هذه الطريقة توجد لها توازناً وإستقراراً على الصعيدين التشغيلي والإستثماري. ■

أدائها التشغيلي، وفي هذا الإطار نتمنى ان تساهم المرحلة المقبلة في تشجيع هذه الشركات على القدرة التنافسية البناءة، خصوصاً بعدما أعيد تقييم الكثير من الإستثمارات على مستوى دولة قطر والمنطقة عموماً.

إستراتيجية حكيمة

■ كيف تقيمون أداءكم خلال العام ٢٠١٥ ؟
- حققت الشركة نتائج إيجابية خلال العام الماضي، وحصلنا على تصنيف (BBB) مع نظرة مستقبلية مستقرة إيجابية من قبل شركة التصنيف العالمية «ستاندرد آند بورن» وهذا النجاح يعود

زيادة التنافسية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في قطر بداية العام ٢٠١٦، في ظل ما تشهده المنطقة من إنخفاض حاد في أسعار النفط وإعلان بعض الحكومات عن تقليص الإستثمارات في مشروعات البنية التحتية ؟

- بالنسبة للسوق القطرية وفي ما يتعلق بالمشروعات الرئيسية المعدة لاستضافة بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، لا تزال الأعمال متواصلة فيها وعلى قدم وساق وهي إنمائية ذات طابع وطني، والملاحظ ان الأحداث الحالية في المنطقة حثت شركات التأمين الوطنية على التركيز على تطوير



Easily Found, Ethically Sound

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



محمد الدشيش (الرئيس التنفيذي لشركة الإمارات لإعادة التأمين التكافلي (EMIRATES RE):



ضرورة اعتماد التأمين التكافلي على تنويع الأسواق

الرئيس التنفيذي لشركة الإمارات لإعادة التأمين التكافلي EMIRATES RE محمد الدشيش شدد على ضرورة اعتماد التأمين التكافلي في تغطية الأخطار على تنويع الأسواق، ودعا الى التخلي عن النظرة الضيقة القاضية بأن التكافل مناسب للتأمينات الشخصية فحسب، حاضاً شركات التكافل على إطلاق خدمات مميزة توفر قيمة مضافة للمؤمن لهم، كاشفاً عن اتخاذ الشركة صورة وهوية جديدتين كلياً خلال ٢٠١٦.



من اليمين: شكيب ابو زيد، محمد عقوب، محمد الدشيش والشيخ زبير مياه



من اليمين: SHEERAN VEERA، ماجد عقل، ZAINAL KASSIM، د. عادل منير، عمر جودة ومحمد الدشيش

التكافلي يتمثل بالتخلي عن النظرة الضيقة المؤدية الى مفهوم خاطئ عنها، وفي الوقت نفسه المطلوب من شركات التكافل إطلاق خدمات مميزة توفر قيمة مضافة للمؤمن لهم، بغية حث المواطنين على شراء منتجاتها وخدماتها.

■ ما هي أهم إنجازات ومخططات شركة الإمارات لإعادة التأمين التكافلي؟

– ستتخذ الشركة لها صورة وهوية جديدتين كلياً خلال ٢٠١٦، بعدما نجحت على مستوى التجديدات، مع محافظتها على مستويات ربحية جيدة. وتعد الشركة من الشركات القليلة التي حققت نسب أرباح خلال العام ٢٠١٥ في ظل ما تشهده المنطقة من ظروف وأزمات. ■

صالح لكل الأخطار

■ لا تزال نسب الاختراق في التأمين التكافلي متدنية، ما هي في رأيكم الحلول لرفعها؟
– أشار العديد من المتحدثين خلال فعاليات هذه القمة الى ان صناعة التأمين التكافلي تصلح لجميع أنواع الأخطار، سواء في فرعي الطاقة والطيران وغيرها. من هنا ضرورة التخلي عن النظرة الضيقة القاضية بأن التكافل مناسب للتأمينات الشخصية فحسب، والتي بدورها تعتبر لجميع فئات المجتمع وليس للمسلمين فقط.

خدمات مميزة

■ ما هي في رأيكم التحديات التي تواجهها صناعة التأمين التكافلي على مستوى المنطقة والعالم؟
– التحدي الأكبر أمام صناعة التأمين

قمة ناجحة

■ كيف تقيمون فعاليات القمة الدولية للتكافل في دورتها العاشرة في لندن؟

– تشكل هذه القمة أهمية كبرى على مستوى دول العالم، بحيث ان صناعة التكافل لا تقتصر فقط على المسلمين، كما ان صناعة التأمين التكافلي ما هي إلا تطبيق لمفاهيم التأمين التقليدية ولكن بنظرة إسلامية متطابقة وأحكام الشريعة ومبادئها.

من جهة أخرى، تتطلب هذه الصناعة في تغطية الأخطار التنويع في الأسواق وليس التركيز على منطقة معينة، من هنا نؤكد نجاح القمة في تأكيد هذه الرؤية.

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)

علي ابراهيم العبدالغني (الرئيس التنفيذي لشركة الاسلامية القطرية للتأمين QIIC):

تأصيل أطر التعاون الوثيق بين شركات التكافل العاملة وفق أسس تعاونية وليس تنافسية



نوه الرئيس التنفيذي للشركة الاسلامية القطرية للتأمين QIIC علي ابراهيم العبدالغني بالمناقشات وجدية الموضوعات التي طرحت خلال فعاليات القمة الدولية للتكافل، واعتبر معدل الاختراق التأميني مقياساً تطبيقياً لمدى نجاح شركات التكافل في زيادة حصصها من محافظ التأمين الخاصة بالأسواق التي تعمل فيها، ودعا الى تأصيل أطر التعاون الوثيق بين شركات التكافل العاملة وفق أسس تعاونية وليس تنافسية، ورأى ان قطاع التأمين التكافلي في قطر لم يأخذ بعد حقه، متمنياً ان تزيد حصص شركات التكافل في محافظ التأمين داخل السوق القطرية، عازياً اختياره كأفضل رئيس تنفيذي لشركة تأمين تكافلي الى النجاح في إدارة منظومة من العمل التأميني الإسلامي تفردت بكونها رائدة التأمين التكافلي في قطر منذ تأسيسها عام ١٩٩٥.

– تشرفت بفوزي بجائزة افضل رئيس تنفيذي

لشركة تأمين تكافلي للعام على هامش فعاليات المؤتمر الدولي العاشر لشركات التكافل الذي عقد بلندن. وأعتبر هذا الانجاز تجسيدا وانعكاساً لثقة سعادة رئيس مجلس الادارة وأعضاء المجلس في الشركة بشخصي وقدرتي على ادارة العمل بالشركة الاسلامية القطرية للتأمين والارتقاء بها الى مستويات أعلى من التقدم والنمو، والحقيقة انا هنا من على هذا المنبر اتقدم لهم بالشكر والتقدير على تلك الثقة والتي كانت نبزاً مادياً لي في تحقيق هذا الانجاز، كما يعد ايضا انعكاساً لثقة عملائنا الذين ربطتهم بالشركة علاقة تعاقدية تكافلية عبر السنوات زاد اواصرها التطبيق العملي والحقيقي لمبادئ التكافل الاسلامي والأخذ بمبادئ الشريعة الاسلامية السمحاء في جميع أعمالهم، كما لا يغيب عني شكري وتقديري لجميع العاملين معي في الاسلامية للتأمين على تقنهم في قيادتي وجهودهم المقدرة وتفانيهم في الاداء وإيمانهم العميق بالفكر التكافلي الاسلامي، ولذلك فإن سبب هذا الاختيار في نظري يعود لنجاحي في ادارة منظومة ناجحة من العمل التأميني الاسلامي التكافلي تفردت بكونها رائدة التأمين التكافلي الاسلامي في دولة قطر منذ تأسيسها في عام ١٩٩٥، وتفردت بكونها ايضا الوحيدة على مستوى العالم التي نجحت في التطبيق العملي والفعل لمفهوم التكافل الإسلامي بتفردا دون الجميع وعلى مدار سنوات نشأتها على توزيع الفائض التأميني المستحق لحملة الوثائق المتعاملين معها، بل وعلى مدار السنوات الخمس الاخيرة حافظت على معدل توزيع عالمي للفائض التأميني وقدره ٢٠٪ على جموع حملة الوثائق المتعاملين معها، والحمد لله على ذلك التكريم الذي يعد حافظاً لي على بذل المزيد والمزيد للوصول الى النجاح إن شاء الله. ■

السوق القطرية؟

– لم يأخذ قطاع التأمين التكافلي من وجهة نظرن الشخصية حقه بعد في السوق القطرية في ما لو أخذنا في الاعتبار عمر التجربة في الدولة، والتي تحسب مع بداية تأسيس الشركة الاسلامية القطرية للتأمين ومباشرة اعمالها في العام ١٩٩٥ كرائدة للتأمين التكافلي الاسلامي في دولة قطر، وبالطبع هذه الفترة قصيرة في عمر تجربة انسانية تعكس مبادئ الشريعة الاسلامية في عالم التأمين مع وجود لاعبين اكبر واقدم في سوق التأمين التقليدي. نعم نعتزف بأن المنافسة حادة لأن الهدف من صناعة التأمين الإسلامي التكافلي هو الوصول للقناعة الشخصية للمشاركين في تغطياتها بأن هذا البديل الاسلامي المقدم لهم يتماشى مع المبادئ الاسلامية والفطرة البشرية التوافة الى كل ما هو اسلامي، سواء في التأمين او البنوك، ولكن بعد الإقتداء بالتجربة وتحول بعض الشركات التقليدية الى العمل التكافلي وبروز الكثير من الفروع التكافلية الاسلامية الناجحة نتمنى ان تتسع حصص شركات التكافل في المحافظ التأمينية بالسوق القطرية.

■ كيف تقيمون أداء شركات التأمين التكافلي؟

– كما اسلفنا فإن شركات التأمين التكافلي، سواء على الصعيد المحلي أو الإقليمي تحاول جاهدة العمل على زيادة حصتها في أسواقها لتتماشى مع الطلب المتزايد لمنتجاتها التكافلية الاسلامية، ولكن تنقص تلك المنظومة روح التعاون التي يجب تأصيلها في عملياتها المشتركة ودعمها لمسيرة التأمين التكافلي بتكريس آلية قوية ونشطة لتنظيم دعم العمليات في ما بينها، بما يسرع من نجاح التطبيق العملي لتلك الصناعة في مختلف الاسواق.

الارتقاء الى مستويات أعلى

■ حصلت علي جائزة أفضل رئيس تنفيذي لشركة تأمين تكافلي خلال القمة الدولية للتكافل. ماذا تعني لكم هذه الجائزة؟

معدل الاختراق مقياس تطبيقي

■ كيف تقيمون فعاليات القمة الدولية للتكافل في دورتها العاشرة – لندن؟

– استمتت فعاليات القمة الدولية للتكافل في دورتها العاشرة بلندن هذا العام بالحيوية في مناقشاتها وجدية الموضوعات التي طرحت من قبل شركات التصنيف او رواد الصناعة، سواء على صعيد التكافل المباشر او اعادة التكافل. وفي الحقيقة هذه المحافل تفعل تبادل التجارب بين الاسواق وتزيد من حيوية التجربة التكافلية بشقيها المباشر والاعادة وتطور أدائها العام.

■ يشكل تدني الإختراق في صناعة التأمين التكافلي أحد أبرز التحديات. برأيكم ما المطلوب لرفع هذه النسبة؟

– يعد معدل الإختراق التأميني مقياساً تطبيقياً لمدى نجاح شركات التكافل في زيادة حصصها من المحافظ التأمينية الخاصة بالاسواق التي تعمل فيها، وفي الحقيقة المعادلة المطلوبة لتحقيق النجاح في زيادة ذلك المعدل ذات شقين، اولهما العمل على اجتذاب العدد الاكبر من المتعاملين مع صناعة التأمين في تغطية حاجياتهم بتقديم الخدمة الافضل والسعر المتوازن مع ابتداء منتجات جديدة والتركيز على آلية توزيع الفائض التأميني بشفافية وتطبيقات عملية، ليكون التعامل قائماً على الاقتناع والرغبة في دعم هذه الصناعة، وليس فقط لتغطية الحاجة لتوفير تغطيات تأمينية لمشروعاتهم. والشق الثاني يتجسد في ضرورة تأصيل أطر التعاون الوثيق بين شركات التكافل العاملة في السوق على اسس تعاونية وليس تنافسية ليكون الهدف نجاح التطبيق العملي مع المجموع وليس التنافس الفردي من دون الاهتمام بنجاح الفكر التكافلي التعاوني القائم على اسس ومبادئ الشريعة الاسلامية السمحاء.

الافتقاد الى روح التعاون

■ كيف تنظرون الى قطاع التأمين التكافلي في

Broker at **LLOYD'S**

CHEDID RE IS NOW A BROKER AT LLOYD'S

AND IT'S NO SURPRISE.

Seventeen and soaring, Chedid Re is proud to join Lloyd's, the world's only specialist insurance and reinsurance market, as a Registered Broker. Founded on passion, ambition, competence, and ethics, Chedid Re prides itself on listening to its clients and consistently delivering adequate solutions to their increasingly complex needs.

محمد عابدين بابكر (مدير عام شركة التأمينات المتحدة المحدودة - السودان):



نأسف لعدم وعي أهمية التكافل في محاربة مشكلات التلخف الاقتصادي والكوارث الطبيعية

تعُد شركة التأمينات المتحدة المحدودة (THE UNITED INSURANCE COMPANY (SUDAN) LTD) واحدة من أفضل شركات التكافل على الساحة السودانية والإقليمية، وللسنة الثالثة على التوالي توزع ٤٠ في المئة من فائض التأمين وهي تسعى لتتبع مركز الريادة في مجال التكافل على مستوى افريقيا.

مدير عام الشركة محمد عابدين بابكر أكد ان السودان كان سباقا بين الدول في تصدير التكافل للعالم، وأشار الى خوض «التأمينات المتحدة المحدودة» أول تجربة ناجحة للاستثمار المشترك بين حملة الأسهم وحملة الوثائق، مبدياً أسفه لعدم الوعي بأهمية سلاح التكافل في محاربة العديد من مشكلات التلخف الاقتصادي والكوارث الطبيعية.

كثيرة جدا للمشكلات التي يعانها المجتمع الافريقي النامي عموماً. ما هي اهم انجازات شركة التأمينات المتحدة؟

– لقد قدمت الشركة التأمين التكافلي بطريقة حديثة ورائدة موفرة قيمة مضافة لحملة الاسهم والوثائق، كما استطاعت تقديم خدمة متميزة وطورت منتجاتها الى جانب الاساليب الجديدة الخاصة بالاستثمار. وهي اليوم واحدة من افضل الشركات، اذ انها للسنة الثالثة على التوالي توزع نسبة ٤٠ في المئة فائدة تأمين على حملة الاسهم.

أفضل شركة تكافل

■ تم تكريم شركة التأمينات المتحدة خلال قمة التكافل الدولية. بم تعلقون على ذلك؟

– انها مسؤولية كبيرة تشعرنا بأننا وصلنا الى مرحلة متقدمة من التطور والتميز، لا يمكن العودة بعدها الى الوراء. لذا علينا التقدم بخطواتنا من حسن الى احسن الى ان نصل الى مركز الريادة في مجال التكافل على مستوى افريقيا قاطبة.

■ ما هي المرتبة التي تحتلها شركة التأمينات المتحدة اليوم؟

– انها افضل شركة تكافل في السودان. ■



شركة التأمينات المتحدة افضل شركة تكافل في السودان يتسلم الجائزة محمد عابدين بابكر

التعاون الوثيق بين هذين الطرفين.

قيمة مضافة لحملة الأسهم

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم في صناعة التأمين التكافلي؟

– تحتاج هذه الصناعة الى تسليط الضوء عليها بصورة افضل، ونحن بحاجة للمزيد من المؤتمرات الشبيهة بمؤتمر التكافل الدولي هذا وفي أكثر من دولة. ثمة عدم وعي حول أهمية السلاح الموجود في يد التكافل والذي باستطاعتنا ان نحارب به عددا من المشكلات مثل التلخف الاقتصادي، الكوارث الطبيعية والفقر بشكله الحالي. يقدم التكافل حلولا

منتجات رائدة بكل المقاييس

■ ما هي قراءتكم لفعاليات قمة التكافل الدولية في دورتها العاشرة بلندن؟

– انها المرة الأولى التي أحضر فيها هذه القمة، وقد شكلت منصة لإلقاء الضوء على موضوع التكافل الذي لم يأخذ نصيبه بعد في وسائل الإعلام، مع انه يوفر حلاً تأمينية ممتازة لكل فئات المجتمع. كما ان منتجاته رائدة بكل المقاييس. لقد أدت القمة دوراً كبيراً بتسليطها الضوء على التكافل عموماً وعلى الدول التي تمارسه، الى جانب المستقبل الذي ينتظره.

■ من المعروف ان بداية التكافل كانت في السودان، كما ان شركة التأمينات المتحدة هي شركة رائدة في مجالها فما الذي يميزها عن سواها؟

– كان السودان سباقا في تصدير التكافل للعالم، وشركة التأمينات المتحدة هي احدى الشركات العريقة العاملة في السوق السوداني وقد تحولت الى التكافل وقدمته بشكل مختلف، اذ استطاعت تقديم تجربة مختلفة بخوضها أول تجربة ناجحة للاستثمار المشترك بين حملة الأسهم وحملة الوثائق. وقد قدمنا ذلك بشكل رائع ومتميز، بحيث أبرزنا امكانية

شكرراً



تصنيف A- من
وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "ستاندرد آند بوزز"
المعلومات الواردة من "ستاندرد آند بوزز" هي أدنى مسؤولية أو التزام قانوني.



إعادة تأكيد تصنيف A-
من وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "إيه. إم. بست"



377.3% زيادة صافي الأرباح
لغاية الربع الثالث من 2015



اختتاماً لاحتفالاتنا بالذكرى الـ 25 على تأسيس شركة ترست ري (TRUST RE) نود أن نشكر عملائنا، وزملائنا في العمل، وكل الجهات المعنية ذات الصلة على دعمهم المتواصل الذي ساهم في نمو أعمالنا وفي ارتفاع صافي أرباح الشركة بنسبة 377.3 بالمائة في الأشهر التسعة من عام 2015 مقارنة بنفس الفترة من عام 2014.

إن شركة ترست ري (TRUST RE) شركة متخصصة في إعادة التأمين مقرها مملكة البحرين ورأس مالها المدفوع قدره 200 مليون دولار أمريكي، وهي مصنفة كشركة إعادة تأمين عالية الموثوقية بدرجة (A-) من قبل وكالتي التصنيف "إيه. إم. بست" و "ستاندرد آند بوزز". تتمتع الشركة بطاقة إكتتابية كبيرة في إعادة التأمين بنوعيه الإختياري والإتفاقي، وينتشر النطاق الجغرافي لعملياتها ليشمل إفريقيا، آسيا، روسيا، دول الإتحاد السوفياتي السابق، دول شرق أوروبا الوسطى والجنوبية، ومنطقة الشرق الأوسط.

نفتخر في شركة ترست ري (TRUST RE) بفريقنا المتخصص الذي يضم أكثر من 270 موظفاً من ما يزيد عن 32 جنسية يشكل المواطنون البحرينيون 50% منهم، ويتوزع فريقنا في مملكة البحرين وفروعنا ومكاتبنا في قبرص، ماليزيا، المغرب والهند.

نحن نعتز بتواجدنا في وطننا البحرين منذ تأسيس الشركة عام 1989، ونتطلع لأن تكون الشركة لاعباً رئيساً في المشهد المالي في البحرين لـ 25 عاماً قادمة.



INSPIRED BY THE ELEMENTS



www.trustre.com

ماجد عقل (مدير عام الشركة العامة للتكافل - قطر):

قدرات شركات إعادة التكافلية ستتطور في مختلف الأسواق



شدد مدير عام الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL ماجد عقل على ضرورة ايجاد حلول مناسبة لرفع نسب الاختراق التأميني وتوقع ان تتطور قدرات شركات إعادة التكافلية في مختلف الأسواق، ملاحظاً تطور التأمين التكافلي في السوق القطرية، كاشفاً عن العمل على توفير تغطيات تأمينية جديدة ومبتكرة.

في أعمال التأمين التكافلي، الى جانب ارتفاع حجم الأقساط المكتتبه الخاصة بالشركات التكافلية والتي يصل عددها الى أربع.

■ ماذا تعني لكم جائزة افضل شركة تكافل في قطر التي حصلتم عليها خلال حفل توزيع جوائز التكافل الدولية ٢٠١٦؟

- نحصل على هذه الجائزة للسنة الثالثة على التوالي ونطمح دائماً لتحقيق الأفضل

على المستويات كافة.

تغطيات مبتكرة

■ هل أنتم في صدإ إطلاق منتجات جديدة؟

- سنركز في الوقت الحالي على خطوط

التأمين الخاصة، الى جانب تغطية

المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

كما ونحاول توفير تغطيات تأمينية جديدة

ومبتكرة، وخلق ثقافة تأمينية لدى العملاء

المتعاونين معنا. ■



GENERAL TAKAFUL - BEST TAKAFUL CO. IN QATAR

يتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي ماجد عقل

بعض الشركات لإسناد تغطياتها

لشركات إعادة غير تكافلية. ولكن مع

الوقت ستتطور قدرات هذه الشركات في

مختلف الأسواق.

أقساط التكافلية الى ارتفاع

■ كيف ننظرون الى قطاع التأمين التكافلي

في السوق القطرية؟

- يتطور هذا القطاع بشكل ملحوظ،

وتعد قطر من أسواق التكافل الواعدة،

بحيث تحقق نمواً مطرداً بالحصة السوقية

حلول لرفع الاختراق التأميني

■ كيف تقيمون فعاليات القمة الدولية للتكافل في دورتها العاشرة؟

- حققت القمة نجاحاً كبيراً على مستوى المشاركين والمحاوور التي تمت مناقشتها، كما بدأت تحصد اهتماماً واسعاً سنة بعد أخرى.

البحر ■ يشكل تدني الاختراق في صناعة

التأمين التكافلي أحد أبرز التحديات، ما هي في رأيكم السبل لرفع هذه النسبة؟

- بات من الضروري إيجاد حلول

مناسبة لرفع نسب الاختراق التأميني،

بحيث ازاد الطلب على صناعة التكافل في

الأونة الأخيرة والمواكبة للتطور الحاصل

في صناعة التأمين التقليدي.

■ كيف تقيمون أداء شركات إعادة التأمين التكافلي؟

- لا تزال القدرات الاستيعابية لشركات

الإعادة التكافلية محدودة، لذا تتوجه

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 أيدي 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



هشام عبد الشكور (الشركة المصرية للتأمين التكافلي - حياة)؛ ضرورة تقديم الشركات التكافلية في السوق المصرية خدمات نوعية وقيمة مضافة

تعتبر الشركة المصرية للتأمين التكافلي - حياة EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY الشركة التكافلية الوحيدة في مصر الحاصلة على تصنيف B+ من وكالة «ستاندرد آند بورز» وهي تعمل في سوق محلية تضم ثلاث شركات تكافل على الحياة وخمساً للتأمينات العامة. العضو المنتدب للشركة هشام عبد الشكور رأى ان ما يحول دون تقديم مفهوم جديد للتأمين التكافلي يكمن في محاولة جمع التأمين التقليدي بأحكام ومبادئ الشريعة، وأكد عدم كفاية عدد شركات التأمين التكافلي العاملة في السوق المصرية، مشدداً على ضرورة تقديمها خدمات نوعية وقيمة مضافة.

خدمات نوعية

■ في رأيكم هل التوعية فقط كافية لزيادة نسبة الاختراق التأميني؟
- الامر غير منوط فقط بالتوعية بقدر ما يتعلق بالعمل وفق ما تتطلبه الشريعة الاسلامية، لذا، لا بد من العمل وفق مبادئ وعقيدة الشريعة الاسلامية والايمان بما نوفره حتى نتميز عن غيرنا من الشركات ونقدم جديداً يضمن استمرارنا وتطورنا وتقديمنا. كما يجب تقديم مستوى جيد من الخدمات والتركيز على النوعية والقيمة المضافة التي يمكن ان ننحها لكل من يتعامل معنا، عندها نستطيع ان ننجح وان ننافس جميع الذين يقدمون منتجات وخدمات تكافلية.

تصنيف B+ من «ستاندرد آند بورز»

■ ما اهم الانجازات التي حققتوها العام الماضي؟
- تم تصنيفنا بدرجة B+ من قبل شركة «ستاندرد آند بورز» ونعد الشركة التكافلية الوحيدة في مصر التي تحصل على تصنيف من قبل هذه الشركة، ويعود الفضل في ذلك الى الطريقة التي نعمل بموجبها، كما نعد المؤسسة المالية الاولى في مصر التي تحصل على تصنيف B+ اذ ان المؤسسات المالية الثلاث الوحيدة في مصر التي سبق وحصلت على تصنيف B- من «ستاندرد آند بورز» هي البنك الاهلي، بنك CIB. ■



EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY BEST TAKAFUL COMPANY IN EGYPT

يتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي هشام عبد الشكور - لا يزال قطاع التأمين في مصر من القطاعات الصغيرة الحجم حيث لا يتعدى عدد الوثائق المليون وثيقة، مقارنة بعدد السكان الضخم، يضاف الى ذلك ان السوق المصرية تضم ثلاث شركات تكافل على الحياة وخمساً للتأمينات العامة ويعتبر العدد غير كاف. وعلى الرغم من اننا فخورون بامتلاكنا حصة سوقية تصل الى ٨٦ في المئة من سوق التكافل، الا ان المرحلة المقبلة تتطلب من القيميين بذل جهود اكبر لتعزيز وترسيخ سمعة التأمين التكافلي وتطوير مفهومه في مختلف الاسواق عن طريق الارتقاء بالخدمات وطريقة التعامل مع الزبائن.

المفهوم الحقيقي للتكافل

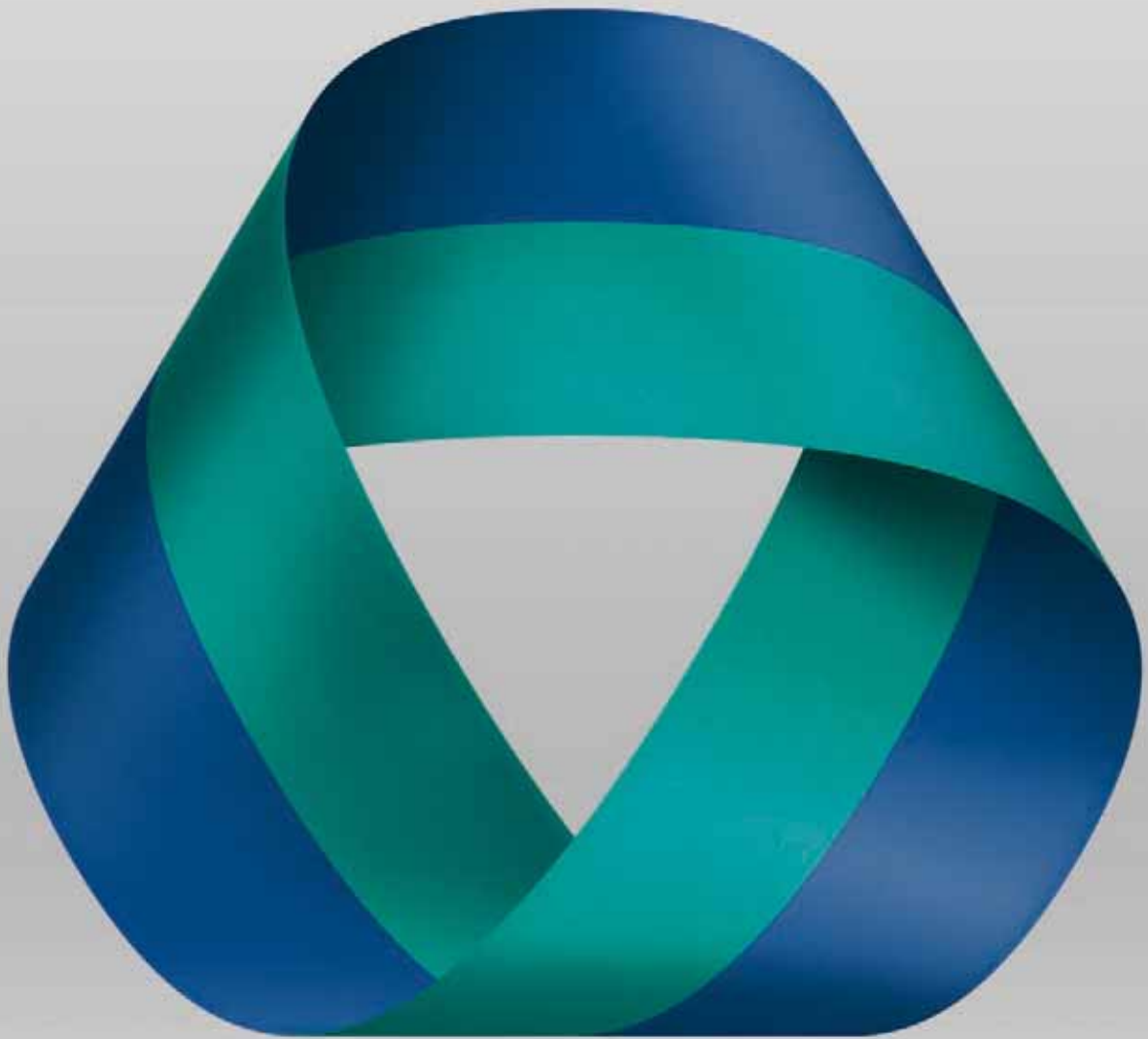
■ كيف تقيمون فعاليات القمة الدولية للتكافل في مؤتمرها السنوي العاشر ٢٠١٦؟

- يشكل هذا المؤتمر السنوي فرصة للقاء جميع العاملين في قطاع التأمين التكافلي وتبادل الآراء والخبرات في ما بينهم. ولكن هذه القمة لم تعالج حتى الآن القضايا والمسائل المتعلقة بصناعة التكافل، وبالتالي تطبيق المفهوم الحقيقي لهذا النوع من التأمين، بحيث انه في التأمين التكافلي المتوافق والشريعة الاسلامية يتم تسمية «القسط التأميني» او استبداله بكلمة «تبرع» وهذا يعتبر خطأ نظرا الى ان المؤمن

له يدفع مبلغا محددًا ضمن فترة زمنية معينة، كما هي الاجراءات المتبعة في التأمين التقليدي، لذا فإن المشكلة الاساس في العمل التكافلي تكمن في محاولة جمع التأمين التقليدي بمبادئ وأحكام الشريعة ما يحول دون تقديم مفهوم جديد يختلف عن التأمينات العادية من حيث طريقة البيع، دفع المطالبات، انواع المنتجات المطروحة وغيرها. وهذا يؤدي في نهاية المطاف الى تطابق التأمين الاسلامي والتقليدي من حيث المضمون وطرق التطبيق.

ترسيخ سمعة التأمين التكافلي

■ كيف تنظرون الى صناعة التأمين التكافلي في السوق المصرية، وما هي التحديات التي تواجهونها؟



A new dimension



شكيب ابو زيد

(شركة غروب ميد لوساطة اعادة التأمين GMRB)؛

اداء الشركات الوطنية افضل من نظيراتها الاجنبية لمعرفتها وقربها من الاسواق



المدير التنفيذي
المسؤول عن التسويق -
اعادة التأمين في شركة
غروب ميد لوساطة
اعادة التأمين GroupMed
شكيب ابو زيد شرح اهم
النقاط التي تطرق اليها
في مداخلته خلال القمة،
من بينها تردي نتائج
اتفاقيات شركات اعادة
التأمين التكافلي
بالمقارنة مع نظيراتها
التقليدية.

كما اعتبر ان اداء الشركات الوطنية العاملة في المنطقة العربية كان افضل من نظيراتها الاجنبية لعدم مخاطرتها في الخوض بفروع تأمينية غير مربحة لا تتمتع بالخبرات اللازمة فيها ولمعرفتها وقربها من الاسواق .

■ ما هي ابرز النقاط التي ركزت عليها في محاضرتك؟

■ سلطت الضوء على تجارب شركات اعادة التكافل
وفشل بعضها والاسباب الكامنة وراء هذا الفشل، واهمها
التركيز على التكافل فقط في مجال اعادة التأمين في ظل
غياب سوق تكافلية واسعة، اذ ان عمليات اعادة التأمين
التكافلي تتطلب تنوعا على المستوى الجغرافي، على
مستوى فروع التأمين، الخ... وعندما تركز شركة معينة على
اعادة التكافل فقط، فإنه من الصعب عليها ان تحقق التوازن
المطلوب على المستويات كافة، بالاضافة الى ذلك فإن نتائج
اتفاقيات شركات التأمين التكافلي مقارنة مع نظيراتها
المباشرة سيئة، زد على ذلك ان هناك بعض الشركات
التكافلية ظلت تلجأ الى الاعادات التقليدية بدل اللجوء الى
شركات اعادة تأمين تكافلي.

الشركة الوطنية افضل

■ كيف تعلقون على انسحاب بعض الشركات الاجنبية من اسواق المنطقة العربية؟

- في البداية شكل دخول الشركات الاجنبية الى الاسواق العربية تخوفا لدى الشركات العربية نظرا للامكانيات التي تمتلكها، الا ان التجربة اثبتت ان اداء الشركات الوطنية كان افضل من نظيراتها الاجنبية، لعدم مخاطرتها في دخول فروع تأمينية غير مربحة لا تتمتع بالخبرات اللازمة فيها، اضافة الى معرفتها الوثيقة بالاسواق. ■

عمر جودة (مدير عام الشركة الافريقية لإعادة التكافل)؛ المطلوب دعم أكبر لشركات إعادة التكافل العربية



مدير عام الشركة الافريقية لاعادة
التكافل AFRICA RETAKAFUL عمر
جودة عزا مشاركة شركات التأمين
والإعادة التكافلية بفعاليات القمة العالمية
للتكافل الى تطرقها لموضوعات حيوية
وذات أهمية، وأشار الى تركيزه في
مداخلته خلال فعاليتها على أهمية دور
صناعة التكافل في خدمة مختلف
الإقتصادات، مطالباً بدعم أكبر لشركات
إعادة التكافل العربية.

■ كيف تقيمون فعاليات القمة العالمية للتكافل في دورتها العاشرة؟

- حققت هذه القمة طوال الأعوام العشرة الماضية سلسلة من النجاحات واكتسبت صدقية كبيرة في عالم صناعة التكافل، وتحرص شركات التأمين والاعادة التكافلية على المشاركة الدائمة فيها نظرا لتطرقها الى موضوعات وقضايا حيوية وذات اهمية، ومواكبتها التحديات التي تعانيها صناعة التأمين التكافلي في الوقت الراهن، الى جانب بحثها عن حلول مجدية ومشرفة.

■ ما هي ابرز النقاط التي ركزت عليها في مداخلتك خلال انعقاد القمة؟

- ركزت في مداخلتي على عدد من الموضوعات، اهمها دور صناعة التكافل في خدمة مختلف الاقتصادات وعلى وجه الخصوص تلك النامية كما في دول افريقيا، كوننا نؤمن ان صناعة التأمين التكافلي تخدم اصحاب الدخل المحدود. بالاضافة الى ان الاستخدام الصحيح لادوات التكافل وتطبيق مفاهيم التعاون يساهم الى حد كبير في خدمة مجتمعنا العربي.

دعم شركات التكافل العربية

■ في رأيكم، الى اي مدى تحتاج شركات الاعادة التكافلية بعددها المحدود جدا لرؤوس اموال ضخمة ضمانا لاستمرارها؟

- لاحظنا خلال المرحلة الماضية ان بعض شركات اعادة التأمين التكافلي تواجه صعابا داهمة تدفعها في الكثير من الاحيان للخروج من السوق، بالاضافة الى ان معظم الشركات القائمة اصبحت مجبرة على قبول اعمال اعادة تأمين غير تكافلية ضمانا لاستمرارها وتكوين محفظة متوازنة.

لذا تتطلب المرحلة الحالية توفير دعم اكبر لشركات اعادة التكافل العربية، كما يتوجب على المعيددين تقديم مستوى رفيع من الخدمة الفنية، مما يشجع شركات الاعادة التكافلية على التعاون معهم.

■ ما هي رسالتكم التي توجهونها لاسواق اعادة التأمين التكافلي؟

- برغم الصعاب والتحديات الكثيرة علينا ان نبقى دائما مؤمنين بالمفاهيم التي تركز عليها صناعة التكافل واعادة التكافل، والبحث المستمر عن حلول مجدية تساعد على تطوير هذه الصناعة.

أفضل المعيددين في المنطقة

■ بم تعلقون على الجائزة التي تلتموها خلال حفل توزيع جوائز التكافل الدولية ٢٠١٦؟
- تصنف الشركة الافريقية لاعادة التكافل دائما على انها من افضل معيدي التأمين على مستوى المنطقة، وثمة اجماع على دورها في خدمة صناعة التكافل منذ تأسيسها، بالاضافة الى ان فوزنا المستمر بجائزة افضل شركة تكافل في افريقيا يعكس اهتمامنا المستمر في خدمة صناعة التكافل والحرص على تقديم خدمات للشركات الناشئة في مجالي التدريب والاستشارات. ■

Mahomed Akoob (Managing Director - Hannover Re Takaful):

We need to make sure that we are well capitalized to ensure long-term sustainability

Mahomed Akoob, Managing Director-Hannover Re Takaful, interviewed by Al Bayan Magazine at the International Takaful Summit held in London, evaluated the summit and gave us an idea about his focus speech. He further talked about their plans for 2016 and what should be done for Takaful industry. Below is the Q & A:

*** How do you evaluate the international Takaful Summit?**

- We have been attending the Summit for many years and we found that the quality of this summit is excellent. The subjects covered are wide and varied and present the issues which are of real value to the industry especially that they shed lights on the challenges facing the Takaful and the Retakaful industry.

*** What must be done for Takaful industry?**

- There is need for more education and information of the insuring public. Also, there is need for more capital in the industry and consolidation. When we have all those three ingredients, then we need strong marketing, strong leadership and commitment to succeed.

*** We noticed that few reinsurance**

companies in the region are dealing with Takaful, what is your opinion regarding this?

- I think the capacity that we have in the Retakaful industry particularly from international regional players is adequate but there is always room for more. If you establish a Retakaful company we need to make sure that we are well capitalized to ensure long-term sustainability.

*** What did you focus on in your speech during the Summit?**

- I focused on the need for Retakaful whether there are issues that need to be changed or there is time and space for more Retakaful companies. From a Retakaful space, we need more commitment from Takaful companies to support the regional and international Retakaful ones. If



we have that, the Retakaful companies will be ready to provide the capacity.

*** What are your plans for 2016?**

- From Hannover Re perspective, we have a solid company. We understand soft market cycles and we grow cautiously in soft market cycles as well as having a strategy which enables us to sustain these soft markets and to ensure profitability because at the end of the day if there is no profitability, there will be no sanity.

محمد قطب (شركة UIB):

على شركات التكافل تسويق منتجاتها لتطاول مختلف فئات المجتمع



العضو المنتدب - اتفاقيات إعادة التأمين والعضو المنتدب الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في شركة UIB محمد قطب شدد على أهمية اللقاءات الثنائية خلال مؤتمرات التأمين ودعا شركات التكافل الى تسويق منتجاتها بشكل صحيح لتطاول مختلف فئات المجتمع، نظراً لأهمية ذلك في زيادة نسب الاختراق ونمو صناعة التكافل وتطورها.

بتركيز المؤتمرات على اللقاءات الثنائية.

لقاءات ثنائية

التسويق الصحيح

■ الملاحظ ان نسب الاختراق لقطاع التكافل لا تزال متدنية، بم تعلقون؟

- تحاول صناعة التكافل تحقيق المزيد من النمو سنة بعد أخرى، وأجد ان التكافل هو بمثابة منحى جديد لبيع وثائق التأمين وان ليس هناك اختلاف جوهري بين التأمين التكافلي والتقليدي، غير ان المطلوب من شركات التكافل التسويق الصحيح لهذه المنتجات لتطاول مختلف فئات المجتمع، وبالتالي عدم حصرها في أشخاص ذوي خلفية معينة، مع العمل طبعاً

■ تكثفت في الآونة الأخيرة المؤتمرات المتخصصة بصناعة التأمين على مستوى المنطقة والعالم، ما الإفادة التي تجنونها من مشاركتكم في هذه المؤتمرات؟

- تحمل مشاركتنا أهدافاً أساسية تتمثل في العنوان الرئيسي للمؤتمر والموضوعات التي تمت مناقشتها وتعد محورية وجوهرية بالنسبة للمنطقة. ويبقى الجزء الأهم للقاءات الثنائية التي عقدناها مع معيدي التأمين ومختلف العاملين في هذا القطاع، بحيث ان هذا النوع من المؤتمرات يساهم في التواصل مع أكبر عدد من الأشخاص واختصار الوقت، من هنا نطالب

على تغيير نظرة العملاء حول مفهوم صناعة التكافل من خلال عرض مزاياها. أما بالنسبة الينا فنحن في UIB نقدم منتجاتنا للزبائن آخذين في الاعتبار كل الخلفيات، وهذا بالطبع يساهم في زيادة نسب الاختراق ونمو صناعة التكافل وتطورها. ■

جمال عصفور (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):

نقدم الاقتراحات للمعنيين في سبيل تطوير القطاع ونسعى لتصبح آسيا للتأمين الأولى في العراق



تسعى شركة آسيا للتأمين ASIA INSURANCE الى تعزيز سوق التأمين العراقية كي تصبح الأولى في العراق، متمسكة بتخصصها بجميع أنواع التأمينات واملاكها قدرة هائلة وخبرة طويلة تمكنها من مواجهة المتطلبات التنافسية داخل السوق المحلية، وتجهد حالياً في التركيز على فروعها الناجحة كالتأمين الصحي والمركبات.

الرئيس التنفيذي للشركة جمال عصفور أوضح حال السوق العراقية المتدهورة والتي تعاني شحاً في الإيرادات، واعتبر التحدي الأكبر أمام الشركات هو الاستمرار والبقاء في السوق والمحافظة على زبائنها وإيراداتها وأرباحها، مسلطاً الضوء على دور شركة آسيا الرائد بتقديمها الاقتراحات للمعنيين في سبيل تطوير قطاع التأمين كالتشريعات والأنظمة الرقابية وتحقيق الاستفادة القصوى من خبرات الدول المجاورة.

ممتازة، وهي باقية على استراتيجيتها المعتمدة، اذ انها تسعى من خلال نموها الى تعزيز سوق التأمين العراقية كي تصبح الأولى على مستوى العراق، والشركة متخصصة بجميع انواع التأمينات وتمتلك قدرة هائلة وخبرة طويلة تمكنها من مواجهة المتطلبات التنافسية داخل السوق، وقابلية لاستيعاب وتطبيق أنواع جديدة من الخدمات التأمينية وتبني طرق مبتكرة للتوزيع والتسويق وتوفير أنجح الحلول لإدارة المخاطر من خلال ايجاد بيئة عمل مستقرة والتركيز على النمو والربحية، الى جانب الإستراتيجية القادرة على استيعاب أي مفاجآت سياسية أو أمنية على المدى القصير.

■ هل هناك أنواع تأمين معينة ستركزون عليها؟

- بسبب الأوضاع والظروف التي تم نكرها آنفاً، شهدت أنواع عدة من التأمينات إقبالاً كالتأمين على السيارات والتأمين الصحي، وقل الإقبال في أنواع أخرى كالتأمين الهندسي، إلا أن الشركة ومنذ بداية تأسيسها تبني سياسة تحفظية في إختيار الأخطار التي تكتتب بها من خلال دراسة الطاقات الكامنة والمتاحة في سوق التأمين المحلية والعراقية والحصول على البيانات

الأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإن أي ارتفاع في أسعار التأمين سيكون عاملاً إضافياً للحد من الطلب الفعّال على الحماية التأمينية. وفي أحسن الحالات فإن طالبي التأمين ربما يكتفون بشراء الحدود الدنيا من الحماية التأمينية والتي تتناسب مع قدراتهم المالية.

نأمل بأن تسير الامور بهدوء وبحسب مخططات هيئة الامم التي تسعى لاستقرار الاوضاع في المنطقة. لقد ظهرت في العراق بعض الفرص الاستثمارية لكن وللأسف ونتيجة للحروب الدائرة في المنطقة تلاشت وأصبح التحدي الاكبر امام شركات التأمين هو الحفاظ على استمرارها وبقائها في السوق والمحافظة على زبائنها وإيراداتها وأرباحها.

تعزيز سوق التأمين العراقية

■ كيف كانت نتائج شركتكم حتى الآن؟

- حققت «آسيا للتأمين» نمواً جيداً خلال العام ٢٠١٥ في بعض فروع التأمين مثل التأمين الصحي والمركبات، كما شهدت إقبالاً على طلب التغطيات من قبل بعض شركات النفط والغاز الاجنبية العاملة في العراق بفعل تخوفها من الاحداث الدائرة فيه. وقد اثر ذلك ايجاباً على نتائج الشركة، وحققت نمواً في ارباحها فاق الـ ٣٠ في المئة مسجلة نتائج

تحدي الاستمرار

■ كيف تقارون انعكاسات التطورات الحاصلة اقليمياً وعالمياً على قطاع التأمين في العراق؟

- يعيش العراق خصوصية في هذا المجال تبعاً لظروفه الاقتصادية والسياسية واسعار النفط المتدنية، الى جانب سياسة «داعش» الارهابية التي تعمل على تعزيز التمزيق المناطقي للسوق «الوطنية» والعزل الجغرافي مما يضعف دور شركات التأمين بحرمانها من العمل على مستوى الوطن والانكفاء في حدود ضيقة.

الأمر الذي اثر سلبياً على القطاعات الانتاجية التي أصبحت تعاني شحاً بالإيرادات، حيث انخفضت مبيعات الشركات التجارية الى اكثر من ٥٠ في المئة. وتباعاً، وكما الحال في كل الأزمات، يقود الوضع المتوتر في العراق إلى تجنب شركات الطيران من الهبوط والإقلاع من العراق. لا بل أن العديد من هذه الشركات أخذ يتجنب الطيران في المجال الجوي العراقي في رحلاته إلى بلدان أخرى يقع العراق في طريقها مما يؤثر على الإستثمار في العراق بشكل عام، عدا عن أسعار التأمين الأخذ في الارتفاع وتشدد شركات إعادة التأمين في فرض شروطها للاكتتاب بالأخطار المعروضة عليها. أما بالنسبة للطلب المحلي الفعّال على التأمين، وهو على العموم ضعيف على مستوى

تسعى على الدوام لتقديم مستوى خدمات عالي الجودة كي تبقى ضمن أفضل شركات التأمين على المستوى المحلي في العراق من خلال خدماتها المصممة بحرفية عالية. لقد احتلت الشركة عام ٢٠١٤ المرتبة الثانية بين شركات التأمين الخاصة وعلى مستوى الأقساط، والأولى على مستوى الأرباح. نأمل ان تستمر مسيرتها من نجاح الى آخر برغم كل الظروف الصعبة التي يشهدها العراق والمنطقة. ■

الدول المجاورة في قطاع التأمين، بهدف تحقيق الفائدة المرجوة لقطاع التأمين العراقي، حيث سيساهم ذلك في إحداث نقلة نوعية في بنية قطاع التأمين وتعزيز دوره في الاعمار وبناء الاقتصاد الوطني، من خلال انعاش كل انواع واشكال التأمين للنهوض من ركوده، ليكون قادرا على الاستجابة لتغطية المخاطر القابلة للتأمين في ظل الظروف الصعبة التي يمر فيها العراق. أما بالنسبة الى شركة آسيا للتأمين فإنها

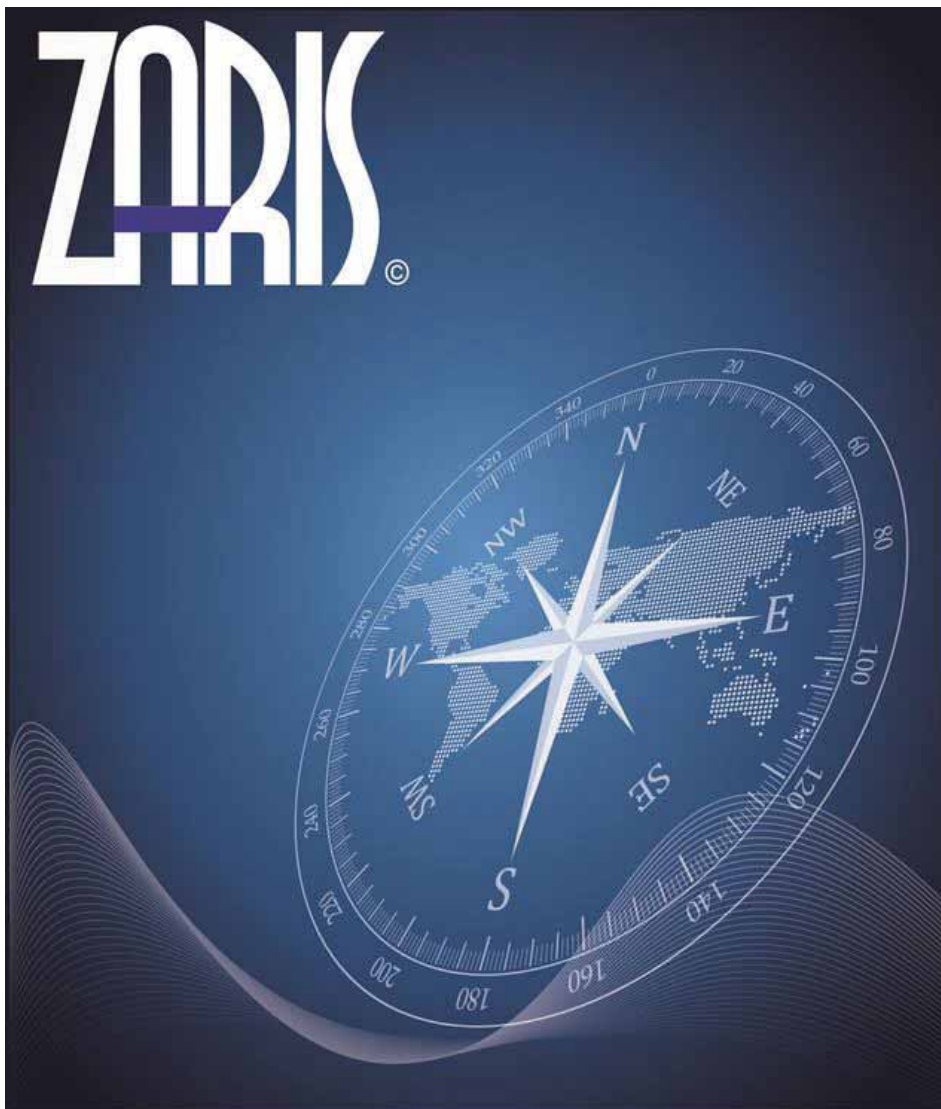
الكمية للأخطار مما جعلها تتمتع بحفظة متوازنة من الأخطار المكتتبه، على أثر ذلك حققت الشركة خلال العامين الماضيين اجمالي أقساط في هذا المجال بلغ ١٥ مليون دولار.

نسعى حاليا الى ملء الفجوات التي أحدثتها التأثيرات الداعشية بالإقبال على أنواع تأمين دون أنواع أخرى من خلال القيام بحملات مكثفة لزيادة الوعي التأميني لدى المواطنين والشركات بأهمية التأمين وحثهم على شراء مختلف انواع وثائق التأمين لدورها في توفير الحماية لهم، بالإضافة إلى الحفاظ على عملائنا الحاليين من الشركات الأجنبية العاملة في مجال النفط والغاز، الى جانب تعويلنا على بعض المشاريع التي ستنعكس ايجاباً نوعاً ما على فرع تأمين الممتلكات مستقبلاً.

خدمات ذات جودة عالية

■ ماذا عن واقع سوق التأمين العراقية وما هي مطالبكم من المعنيين وهيئات الرقابة؟

- عدم انتظام العلاقة بين الحكومة الاتحادية وحكومة إقليم كردستان وخاصة مع غياب نظام رقابي موحد لنشاط التأمين ووجود إجراءات متناقضة عاملة في كل من الحكومة المركزية وحكومة الإقليم، يؤثر سلباً على تطوير سوق تأمين فيدرالية إذ أن سوق التأمين العراقية شبه ممزقة على مستوى الاتحاد والإقليم، وهذه المشكلة بين الحكومتين تؤثر بالتالي سلباً على أعمالنا في وقت نحاول إرضاء كل الأطراف والإلتزام بتعليمات الطرفين لكي نحافظ على حضورنا في السوق واستمرارنا فيها. ولأن قطاع التأمين حاله كحال بقية الانشطة الأخرى يحتاج الى خارطة طريق لإصلاحه والنهوض به وتفعيل دوره في الاقتصاد العراقي، تساهم شركة آسيا بتقديم الاقتراحات للسلطات ذات العلاقة والتركيز على الخبرات التشريعية، الأنظمة الرقابية و الحلول المبتكرة التي حققتها



www.zarisk.com

Follow us on  Zaris  Zarismena

ملتقى قطر السنوي العاشر 10 TH ANNUAL MULTAQA QATAR

وزير المال أجب على السؤال الذي يراود أذهان الجميع:**ماذا بعد الانخفاض الحاد لأسعار النفط في العالم؟****الوزير العمادي يؤكد ان قطر لن توقف تنفيذ مشاريع البنية التحتية على المدى المتوسط**

من اليسار: سالم المناعي، عبد العزيز الحر، راشد المنصوري،
الشيخ خالد بن سعود آل ثاني، خالد المغيصب وعلي فضالة



من اليمين: يوسف الجيدة، الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني،
الوزير د. علي شريف العمادي، محمد الكواري، الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني،
الشيخ عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني والشيخ ناصر بن علي آل ثاني

رئيس هيئة مركز قطر للمال: مصرف قطر المركزي بصدد اتخاذ اجراءات لتعزيز السيولة في الاسواق



من اليسار: عبد الله السبيعي، علي المحمود وجاسم المفتاح



من اليسار: د. علي العمادي، عبدالله الرئيس، MIKEL RYAN، علي العبد الغني
واحمد العمادي



من اليمين: رونالد شدياق، KERSTIN CHALHOUB
ونجيب بحوث



ANNA MARIA D'HULSTER وDR KAI UWE SCHANZ

الدوحة - قطر - اميل زخور

في مثل هذا الوقت من كل سنة يجتمع ممثلو اسواق التأمين واعادة التأمين والوساطة تحت سقف «ملتقى قطر» السنوي العاشر 10TH ANNUAL MULTAQA QATAR في الدوحة. والملتقى الذي انعقد هذه السنة هو العاشر، وقد شارك فيه حشد من ممثلي صناعة التأمين المحليين والاقليميين والدوليين، وجميع الذين حضروا كان يراود اذهانهم سؤال واحد وهو: ماذا بعد الانخفاض الدراماتيكي لأسعار النفط والغاز في العالم وما تراها تكون تداعياته على مشاريع البنية التحتية والاعمار الجارية على قدم وساق في دولة قطر.



اجتماع ACE وQATAR RE ويظهر من اليمين نجيب بحوث،
GUNTHER SAACKE، JOHANNES GOEBEL، نبينه مسعد وايلى عبود



من اليمين: محمد العيله، جمال أبو نحل، ماجد عقل، غازي أبو نحل، عبدالله براج
ومحمد فيرا

مصرف قطر المركزي بصدد تعزيز السيولة في الاسواق وهيئة QFCA ترفع مستويات الملاءة لدى شركات التأمين



ارنست شويري وحنان ايمامي



من اليمين: جوزف قطران، نبيل حجار وبيبار سلامه



من اليمين: احمد ادريس وغازي أبو نحل

جاذباً وبيئة أعمال تضاهي مثيلاتها العالمية. وقد
صنفت قطر في المركز ١٤ أكثر دولة جاذبة للأعمال».

رئيس هيئة مركز قطر للمال

اما الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ
مصرف قطر المركزي ورئيس هيئة مركز قطر
للمال QFCA فتحدث ايضا في كلمته الافتتاحية عن
اوضاع صناعة التأمين في دولة قطر قائلاً ان نسبة
الاختراق التأميني (اي مساهمة التأمين في الناتج
المحلي GDP ما تزال في مستوى ١,٢ بالمئة ما
يعني ان فرص انماء محفظة التأمين وتطويرها ما

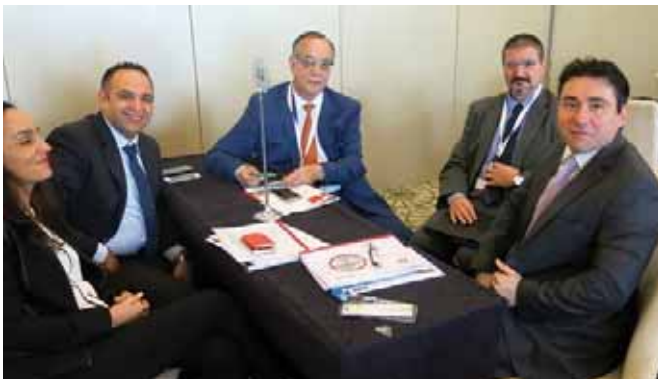
واعادة لتحقيق ذلك من خلال تطوير الإطار
التشريعي والتنظيمي مع العمل على تقديم
منتجات تأمينية مبتكرة قادرة على تلبية
احتياجات السوق المحلية وتكون متوافقة مع
متطلبات المجتمع.

وتطرق الى دور مركز قطر للمال مؤكداً بأنه يتمتع
بإطار قانوني وتنظيمي ونظام ضريبي خاص
ومنظومة أعمال مستقرة تسمح بالملكية الأجنبية
بنسبة ١٠٠ في المئة وتحويل الأرباح بالنسبة نفسها
وضريبة على الشركات بمعدل تنافسي.
وختم: «كل هذه المزايا جعلت من الدوحة مركزاً

وزير المال يطمئن

وزير المال القطري علي شريف العمادي
طمأن في كلمته الافتتاحية الى ان المشاريع
الجارية تنفيذها والتي سوف تنفذ على المدى
المتوسط لن تتأثر بانخفاض اسعار النفط والغاز.
ودولة قطر مصممة على المضي قدماً في تنفيذ
تلك المشاريع بالغا ما بلغت تطورات اسواق النفط
والغاز.

وأشار العمادي الى ان دولة قطر تسعى الى
تعزيز دور قطاع التأمين وحصته من الناتج
المحلي الإجمالي، لافتاً الى ان هناك فرصاً



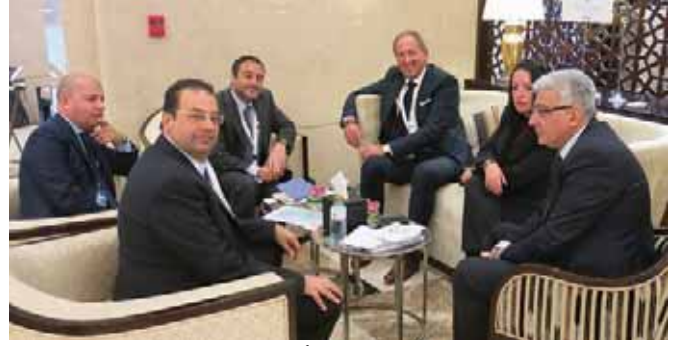
اجتماع MAPFERE وGENERAL TAKAFUL



من اليسار: جمال أبو نحل، ناصر الطويل، رائد العمادي، فهد زينل، حامد
السعدي وصادق حمور



من اليسار: فريد شديد، CHRISTOS ADAMANTIADIS، ايلى ابي راشد، الن بو زيد، مازن أيوب وبلال ادهمي



من اليسار: عماد الجريسي، عماد مرار، رأفت سالم، RUDOLF STRAASS، MAGDA PASTALAZI ومحمد السيد



علي الفضالة (مجموعة نظر للتأمين):

الأسواق العربية بحاجة لخبرات مؤهلة للنهوض بالقطاع

أشار النائب الأول للرئيس التنفيذي في مجموعة قطر للتأمين علي الفضالة في كلمته خلال فعاليات ملتقى قطر ٢٠١٦، الى الصعوبات والتحديات التي تواجه صناعة التأمين في منطقة الشرق الاوسط بالإضافة الى الفرص المتاحة أمام نمو هذا القطاع.

ولفت الفضالة الى بعض المعوقات التي تحول دون نمو قطاع التأمين في المنطقة من بينها القوانين والتشريعات القديمة، أملاً بصدر قانون جديد للتأمين في السوق القطرية يساعد شركات التأمين في تحقيق المزيد من النمو والازدهار. وإذا أشار الى ان نقص الخبرات المحلية تعد من أسباب عدم تطور القطاع في المنطقة، أكد حاجة الأسواق العربية لخبرات محلية مؤهلة وقادرة على إكمال المسيرة والنهوض بالقطاع. على صعيد آخر، تطرق الفضالة الى الصعوبات التي تواجهها بعض شركات التأمين الصغيرة والمتوسطة وتعرض العديد منها الى خسائر ضخمة وتحديداً في السوقين الإماراتية والسعودية، داعياً الى اندماجها مع شركات أخرى كي تتمكن من المنافسة سواء في الأسواق الإقليمية أو العالمية.

تزال متوافرة وبكثرة.

اضاف ان مصرف قطر المركزي بصدد اتخاذ تدابير من شأنها ان تعزز السيولة في الاسواق. كما ان هيئة مركز قطر للمال سوف تتخذ بدورها في القريب العاجل تدابير واجراءات بغية تقوية الحوكمة ومعايير الملاعة في شركات التأمين وهي سوف تقتدي بالمعايير المعتمدة في اسواق التأمين العالمية، لافتاً الى «ان مصرف قطر المركزي يقوم باتخاذ التدابير اللازمة على مستوى السياسة النقدية بهدف تعزيز الاستقرار المالي وإدارة السيولة، كما يعمل على زيادة قوة ومثانة القطاع المالي، وذلك من خلال إصدار التعليمات والتعاميم والتفتيش الميداني والمكثبي، وقد انعكس ذلك على أداء هذا القطاع».



في الصف الثاني: CHRISTIAN VOGEL يتابع



من اليسار: DR KAI UWE SCHANZ، علي فضاله، MICHAEL JENSEN، MARK BUISSERET، DAVID WATSON



من اليسار: CHRISTOS ADAMANDIATIS، SALVATORE ORLANDO وANTOINE GOMOT



اجتماع SCOR وADNIC ويظهر من اليسار: احمد ادريس، لزهرف شرف الدين، طارق زيتون وهادي حشيشه



من اليمين: علي فضاله، سالم المناعي ومحمد سالم



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus



من اليسار: كريستينا شليطا، جو عازار، غسان جبور
(NASCO خلال احد اجتماعاتهم)



من اليمين: ياسر البحارنة، فريد لطفى، MOJGAN KHOSHABI، مشارك، طارق هائل سعيد ويوسف الجيدة



علي ابراهيم العبد الغني:
اسناد التأمين الصحي للقطاع
الخاص في قطر خطوة جيدة
اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة
الإسلامية للتأمين علي ابراهيم
العبد الغني إعادة دولة قطر
التأمين الصحي الى القطاع الخاص
خطوة في الطريق الصحيح.



من اليمين: عبد الرحمن السهلي، ايلي ابي راشد وفهد الحصني



من اليمين: يحيى النوري، ايلي بو شعيا، عثمان حاج موسى وكريستينا شليطا



من اليمين: جو فضول، خليل عيد، STUART BROWN، LAETITIA PARFITT وجو اسمر



من اليمين: نبيهة مسعد و SAFDER JAFER



من اليسار: شكيب أبو زيد، ياسر القيسي
ومصطفى قطران



من اليسار: ANDREW SMITH، جان كارل مازجي
وزياد جريديني

GLOBAL STANDING LOCAL UNDERSTANDING

All successful, ground-breaking concepts build on firm foundations.

By combining unconventional thinking with the financial strength of the Liberty Mutual Insurance Group we put the emphasis on individual risk-protection solutions that work for you and your clients.

It gives even your biggest clients the stability and protection from risk they demand. And you benefit from a unique, broker-focussed service that supports your business.

If you would like to find out more, contact Liberty on

00971 4 302 8000

or email us at

mailbox.liudubai@libertyiu.com

www.liudubai.com



ADDED EXPERTISE

CASUALTY & GENERAL LIABILITY | CONSTRUCTION, ENERGY & ENGINEERING
EVENTS CANCELLATION | CRISIS MANAGEMENT | DIRECTORS & OFFICERS
ENVIRONMENTAL | FINANCIAL INSTITUTIONS | MARINE | PROFESSIONAL INDEMNITY
STRATEGIC ASSETS | TERRORISM | TRADE CREDIT & POLITICAL RISK

Liberty Specialty Markets is the trading name for the combined operation of Liberty Mutual Insurance Europe Limited, Liberty Syndicate Management Limited and Liberty Mutual Reinsurance. The Dubai branch of Liberty Specialty Markets is regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference number F000264). Registered Office: Office 8, Level 4, Gate Village 05, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

Image: Teatro Museo, Figueres, Catalonia, Spain created by Salvador Dali.





من اليسار: مازن الدحله، حبيب جعلوك، MARK COCKAYNE، وليد جبشه
وJOE ST JOHN



من اليسار: رامي الرشماني، وليد حلاسو وسامر جابر



ايلي بو شعيا ودانا حيدر



من اليمين: ماجد هائل سعيد، مجيب ردمان
وعبد اللطيف القباطي



من اليسار: غسان وازن، MOJGAN KHOSHABI
وعمر العسيري



MARK BUISSERET: ضمان نمو الشركات واستمراريتها باعتتمادها استراتيجية التوسع التدريجي

أشار MARK BUISSERET مدير التطوير والتخطيط في شركة TRUST RE الى ان المناقشات والمحاضرات كانت تفاعلية ومهمة للغاية، لا سيما ان محللين ذوي خبرة شاركوا فيها حيث تناولوا وسلطوا الضوء على العديد من الموضوعات المختلفة، موضحاً ان على الشركات في الأسواق النامية التقدم بشكل تدريجي مدروس مع اتباع استراتيجية توسع محددة من اجل تحقيق النمو في الأسواق المتطورة.

وقال BUISSERET «من الأجدى بأي شركة تريد دخول الأسواق المتقدمة ان تنطلق بمكتب تمثيلي لها كخطوة أولى قبل الشروع في دخول عمليات استحواذ واندماج أو في افتتاح فروع لها، حتى تكون على بيئة من طبيعة السوق ومدركة لاحتياجاتها ومتطلباتها من أجل ضمان نموها واستمراريتها على المدى الطويل».



من اليسار: فريد لطفى، د. باسل الهنداوي
ود. عادل منير



من اليمين: GOPINATH، سمير حمصي، لينا حننتس وهيتم المدرس



من اليسار: احمد ادريس، ANDREW WOODWARD، طارق زيتون وعبدالله سلطان

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:
Call (+968) 24863100
Email saiomn@damana.com



Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of  MIG

*For the latest rating access www.ambest.com

وزير المال القطري والمحافظة يكرمان قيادات تأمينية قطرية ناجحة



الوزير العمادي والشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده
يكرمون الشيخ ناصر بن علي بن سعود آل ثاني (QATAR GENERAL)



الوزير العمادي، الشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده
يكرمون الشيخ عبدالله بن محمد جبر آل ثاني



من اليمين: جان كارل مازجي، جو فضول، ايلي بو شعيا، زياد جريديني
وجو اسمر



الوزير العمادي والشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده يكرمون خالد المغيصيب

إعادة التأمين الخمسين الأولى في العالم، وتسلم الدرع بالنيابة عنه سالم خلف
المناعي رئيس المجموعة والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط. كما تمّ تكريم
علي صالح فضالة نائب أول رئيس المجموعة والرئيس التنفيذي.

وكرم أيضاً الشيخ عبدالله بن محمد جبر آل ثاني رئيس مجموعة الخليج
للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL والشيخ ناصر بن علي بن سعود
آل ثاني رئيس الشركة القطرية العامة للتأمين QATAR GENERAL والسيد
خالد المغيصيب.

كرم كل من وزير المال القطري علي شريف العمادي ومحافظ مصرف قطر
المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني والرئيس التنفيذي لمركز قطر
للمال QFC يوسف الجيدة قيادات تأمينية قطرية لها مساهماتها في نجاح قطاع
التأمين وإعلاء شأنه.

وتمّ تكريم خليفة عبدالله تركي السبيعي رئيس المجموعة الرئيس التنفيذي
لقطر للتأمين QIC للإنجاز التاريخي الذي حققته المجموعة ونقلها الى العالمية
واحتلال الشركة التابعة لها قطر ري QATAR RE مرتبة متقدمة بين مجموعات



صورة تذكارية للمكرمين مع الوزير العمادي والمحافظة عبد الله آل ثاني ويوسف الجيدة



الوزير العمادي والشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده
يكرمون سالم المناعي (QIC)



الوزير العمادي والشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده
يكرمون علي فضالة (QIC)



خليفة السبيعي
QIC GROUP



يوسف محمد الجيدة
QFC

يوسف الجيدة (QFC): تمكن الملتقى من زيادة التوعية بأهمية قطاعي التأمين وإعادة التأمين ومزاياه

وللمناسبة صرّح يوسف محمد الجيدة الرئيس التنفيذي لمركز قطر للمال QFC: «نحن نولي ملتقى قطر أهمية كبرى نظرا لكون قطاعي التأمين وإعادة التأمين من المقومات الاساسية لتحقيق النمو الاقتصادي في المنطقة، وانه لمن دواعي سرورنا ان نستضيف ملتقى قطر للمرة العاشرة على التوالي وخلال السنوات التي مضت تمكن الملتقى من زيادة التوعية بأهمية قطاعي التأمين وإعادة التأمين ومزاياه، كما يعد الملتقى اثباتا قويا لنمو القطاعين وتطورهما في المنطقة».

ان النجاحات التي حققها ملتقى قطر تعتمد وبالاساس على وقائع ذات ابعاد ونقاشات قيّمة تجمع بين نخبة من المتحدثين المميزين من ابرز المسؤولين والخبراء في القطاعين يجتمعون للتواصل والتفاوض ومناقشة المسائل ذات الصلة في فضاءات مجهزة بأفضل المرافق، الامر الذي اسهم في زيادة عدد المشاركين من ٨٠ مشاركا عام ٢٠٠٧ الى ما يزيد على ٧٠٠ مشارك من اكثر من ٣٠ دولة عام ٢٠١٥.



من اليسار: أمجد مرار، سامر بشناق ومظفر اكطاس



من اليمين: محمد طبطائي وSTAVROS HAJIDIMAS



من اليمين: نجيب بحوث وايلي بو شعيا



من اليمين: محمد قطب وARTHUR ANDERWOOD



من اليسار: نبيل حجار، بيار سلامه، رونالد شدياق وANTOINE GOMOT



من اليسار: احمد ادريس وSALVATORE ORLANDO



من اليمين: UNNI KRISHNAN وJANATHAN ABELA

CHEDID RE تكرم المشاركين في ملتقى قطر



من اليمين: JOHANNES GOEBEL، الياس شديد، GUNTHER SAACKE، فريد شديد، نبيهه مسعد، حبيب جعلوك وSTEPHAN RAPPAZ



من اليمين: فريد شديد، ياسر البحارثة، بيار سلامة، ليلى حنتس، رونالد شدياق، كرستن شلهوب ونبييل حجار



من اليمين: جو فضول، وليد حلاسو وألن بو زيد



من اليسار: ارنست شدياق والياس ابي راشد



من اليمين: جوزف قطران، MERYEM AYKAL وفارس قموه

أقام رئيس شركة CHEDID RE فريد شديد حفلاً تكريمياً للمشاركين في ملتقى قطر للتأمين وذلك في ملهى SKY VIEW في فندق لاسيغال في الدوحة. وكعاداته اطلق فريد شديد اريحته ليضاعف تكريمه لضيوفه الذين أمضوا وقتاً ساراً تمنوا لمضيفهم خلاله المزيد من التوسع والنجاح في التأمين المباشر ووساطة التأمين ووساطة اعادة التأمين.



من اليسار: مجيب ردمان، طارق هائل سعيد ومصطفى قطران



د. عادل منير وهيا فؤاد



من اليمين: سمير حمصي، امجد مرار ومازن الدحله



من اليمين: جو فضول، غسان وزان، كارلا نجيم، ايلي بو شعيا وحبیب جعلوك



من اليسار: MOJGAN KHOSHABI، عهد خليل وغسان وازن



من اليمين: جو أسمر، جيران مبارك، JOHN RAMESH و PHILIPPE PRINOT



من اليسار: الياس شديد، وليد حلاسو ويحيى حلواني

DECADES OF GAME-CHANGING INNOVATION



100 years ago the Carpenter Plan revolutionized reinsurance with excess loss of coverage. Today we continue to shape the future of reinsurance and how it is transacted with GC ExchangeSM and its digital placement platforms - GC MarketPlaceSM and GC ReBID[®].

 **GUY CARPENTER**
Leading The Way Forward

نجيب بحوث (الرئيس التنفيذي لشركة ام.اي.جي القابضة MIG HOLDING):

نقلنا مركزنا الرئيسي الى مركز دبي المالي العالمي DIFC

تساهم في شركات تأمين واعادة تأمين لعل الاهم من بينها هي DAMANA/ SAUDI ARABIA INSURANCE CO LTD BSC (C) وغيرها من الشركات العاملة في كل من البحرين، ابو ظبي، دبي، لبنان، سلطنة عمان، الكويت واليمن، هذا اضافة الى ان DAMANA هي الشريك الرئيسي لشركة سايكو SAICO وهي شركة تعاونية سعودية والاقدم بين الشركات في المملكة.

الرئيس التنفيذي لشركة ميغ هولدينغز MIG HOLDINGS هو الضامن العريق نجيب بحوث الغني عن التعريف حيث سبق ان تولى مسؤوليات رفيعة ونسج علاقات وطيدة مع اسواق التأمين المحلية والاقليمية والعالمية. مدير تحرير «البيان» التقى نجيب بحوث واجرى معه حديثاً حول المراحل التي قطعها المجموعة حتى الآن ونظراته الى مستقبل التأمين في المنطقة العربية.



شركة «ميغ القابضة» MIG HOLDINGS التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي DIFC مركزا لها هي شركة متفرعة عن مجموعة عريقة هي مجموعة الموارد MAWARID GROUP OF COMPANIES التي تأسست سنة ١٩٦٨ في المملكة العربية السعودية. وتملك شركة ميغ القابضة MIG HOLDINGS مجموعتين من الشركات الناشطة في حقل التأمين واعادة التأمين.

الاولى: شركة المشاريع العربية التجارية ACE التي تملك بدورها شركات BROKERAGE متخصصة بوساطة التأمين واعادة التأمين وتقديم المشورة CONSULTANCY وبتمثيل الشركات INSURANCE AGENTS وتلك الشركات منتشرة في كل من المملكة العربية السعودية، البحرين، ابو ظبي، دبي، لبنان، الكويت، سلطنة عمان، قطر، واليونان.

الثانية: شركة ضمانة القابضة DAMANA HOLDINGS التي تملك او

التأمينات الالزامية تضمن موردا مهما لشركات التأمين في جميع الظروف نحن على تواصل مع QFC بغية تسجيل شركة وساطة جديدة

بالتأمينات الصحية، غير مسقطين مبدأ التركيز على التوسع في هذه التأمينات.

فرص التأمينات الإلزامية

■ كيف تنظرون الى مستقبل التأمين في المنطقة العربية؟

– بالعودة الى نتائج المجموعة المحققة العام الماضي، نلاحظ تفاوتاً في حجم الأعمال بين سوق وأخرى، في حين حققنا نتائج ممتازة في السوق السعودية تؤشر الى نموها تصاعدياً.

وحالياً وفي ظل الأوضاع الاقتصادية المتقلبة وتراجع أسعار النفط فإننا نعول على المشاريع الجاري تنفيذها في سائر دول الخليج العربي لا سيما قطر، وفي رأيي اننا نسير على الطريق الصحيح، مع العلم ان التأمينات الإلزامية تضمن لسوق التأمين موردا مهما سواء في المملكة العربية السعودية او في غيرها من الدول الخليجية التي اعتمدت التأمين الالزامي في مجالات متعددة لا سيما الصحة والسيارات والمسؤولية المهنية والخ... ■

ان الصورة حتى الآن غير واضحة. ■ هناك العديد من شركات التأمين العاملة في قطر، ماذا ستكون سياستكم في هذه السوق؟

– واقعاً، سنعتمد سياسة عمل معينة تقضي بالتركيز على منتجات محددة في السوق القطرية كوننا شركة خليجية ونحرص على ان يكون لدينا حضور فعال فيها، مع الأخذ بالاعتبار ان دولة قطر تعدّ من الأسواق الواعدة المليئة بالفرص الاستثمارية المتاحة، فضلاً عن الكثير من مشاريع البنى التحتية. ولدينا قاعدة من الزبائن في هذه السوق سنقدم لها أفضل الخدمات وسننتقل من خلالها الى المجتمع القطري بأسره.

توسع في التأمينات الصحية العالمية

■ الى أي مدى ساهم تعاونكم مع مجموعة سيجنا (CIGNA) في تعزيز محافظتكم الخاصة بالتأمين الصحي؟

– ساهم هذا التعاون في تطوير عملياتنا ومضاعفة ارباحنا، ولكن تبقى التأمينات العامة تشكل الحجم الأكبر من ارباحنا مقارنة

فروع جديدة

■ ما هي آخر التطورات في مجموعة ام.اي.جي القابضة؟

– شهدت المجموعة العديد من التطورات أبرزها نقل المقر الرئيسي الى مركز دبي المالي العالمي، بالإضافة الى افتتاح فرع لشركة التأمين السعودية ضمانة DAMANA LTD BSC (C) التابعة في منطقة «بزنس باي» الى جانب فرعين في إمارة دبي وثالث في أبو ظبي.

هذا وحققت ضمانة هذا العام نتائج جيدة حيث بلغ حجم أقساطها المكتتبة ٢٣٠ مليون دولار ووصلت أرباحها الى ١٧,٥ مليون دولار. وتنشط الشركة في كل من السوق الإماراتية والبحرين وسلطنة عمان.

كما اننا على تواصل مع مركز قطر للمال QFC لافتتاح شركة وساطة تأمين وفرع لشركة تأمين. أما بالنسبة للسوق المصرية فقد قمنا بتكليف شركة للقيام بالدراسات المطلوبة نظراً لاهتمامنا الكبير بدخول هذه السوق، إلا

الإسلام
الأفضل
الأولى

لعميل متميز تقديمات متميزة من غلوب مد السعودية

الشركة التي تهتم بصحة الرعاية الصحية



الخدمة الراقية

اختبر عناية لا مثيل لها



خدمات التأمين

الآلي العابر للحدود

حين يتعلق الأمر بصحتك،
سنذهب الى أبعد مدى



مكاتب غلوب مد لخدمة

المؤمنين لدى المستشفيات

دائما بقربك



خدمة أدوية الأمراض المزمنة

أسهل ما يمكن



تطبيق غلوب مد

للهواتف الذكية

أحدث وسيلة للعناية بصحتك




مركز الاتصالات

نحب أن نسمع من عملائنا



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | www.globemedSaudi.com


GlobeMed
Saudi

الياس شديد (رئيس العمليات التنفيذي لشركة سيب SEIB - قطر): نمونا دقيق ومدروس ونحقق أرباحاً تحت سقف القوانين المرعية



من اليسار الياس شديد يحاور يوسف الجيدة

طمأن الرئيس التنفيذي في شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين - SEIB قطر الياس شديد الى عدم توقف الحركة الاقتصادية في قطر بسبب التزامات الدولة بتنفيذ المشاريع المعدة لاستضافة بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ والداخلية ضمن رؤية قطر ٢٠٣٠، وتحرك شركات التأمين المرتكز على إطلاق منتجات مبتكرة ومتجددة تلبيبة لمتطلبات السوق المحلية، واصفاً نمو «سيب» بالدقيق والمدروس وهدفه تحقيق الأرباح تحت سقف القوانين المرعية، مذكراً بخضوع الشركة لقانون مركز قطر للمال، منوهاً بالقانون الجديد المعتمد والذي سيجعل من الشركات غير الخاضعة لقانون مركز قطر للمال قريبة من تلك الخاضعة له، بحيث انها ملزمة باحتياطات عالية وبحدود معينة من الاستثمار وبرنامج حماية وادارة مخاطر، مذكراً بمنافسة شركة «سيب» للشركات العالمية برغم حداثةها.

تقريب المسافات

■ ما هي قراءتكم للمنتديات والمؤتمرات الخاصة بصناعة التأمين ومدى فعاليتها في تطويرها؟

تؤدي المؤتمرات دوراً مهماً جداً في عالم التأمين، لا سيما مؤتمر ملتقى قطر الذي له فعاليته على مستوى السوق القطرية وسوق التأمين عموماً في المنطقة، لكن لا مؤتمر يغني عن مؤتمر آخر إذ ان لكل مؤتمر دوره الفعال على هذا الصعيد. كما ان اللقاءات التي تحدث خلال المؤتمرات ذات اهمية كبرى إذ يتم فيها تبادل الآراء والافكار التي تقرب المسافات بين الافرقاء، بالإضافة الى المواضيع التي تطرح داخل القاعات والتي تترك اصداء ايجابية في الاسواق ولدى اصحاب القرار على المستوى الاقتصادي والسياسي والمالي.

نمو دقيق ومدروس

■ ما هي آخر الانجازات التي حققتها شركة «سيب» في السوق القطرية؟

لقد كان العام ٢٠١٥ ممتازاً بالنسبة الى الشركة برغم تدهور اسعار النفط، لكن الحركة الاقتصادية لم تتوقف في قطر، وقد انقسم الوضع على صعيد التأمين الى قسمين، يتعلق الاول بالنظرة المستقبلية لرؤية قطر ٢٠٣٠ والتي تشمل برامج ومحطات عدة مثل كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ الذي ستستضيفه قطر والذي يعتبر احدى هذه المحطات التي هي بمثابة التزامات على الدولة ولا يمكنها التراجع عنها، ولها ميزانياتها المرصودة وردود فعلها التي نستفيد نحن منها اي قطاع الخدمات الذي سيساهم ويساعد في تحقيق الاهداف الصغيرة وتأمين المشاريع الصغيرة التي تؤدي الى

الخاضعة لمركز قطر للمال. اما الشركات الخاضعة للمركز فهي خاضعة لقانون صارم وقاس جداً، ان من ناحية بنوده او تطبيقه وجدية المراقبة فيه. اما نحن كشركة فلدينا هيئة رقابة على مستوى عالمي، ونحن ملتزمون وناجحون جداً ضمن هذا الاطار، اما بالنسبة للشركات الاخرى التي نحترمها، ونعتقد بأن وضعها جيد في السوق حتى ان بعضها يعد من الشركات الكبرى ولديها منتجات ممتازة وتحقق نمواً ملحوظاً، فإن القانون الجديد سيلزمها باحتياطات عالية وبحدود معينة من الاستثمار، كما سيلزمها ببرنامج حماية ودراسة وادارة المخاطر بشكل جدي ومكلف ومتطلب بذاته، ومن كل النواحي، هذه التعديلات ستجعل الشركات قريبة من تلك الخاضعة لمركز قطر للمال وتضعها بالمستوى نفسه، وبهذا تصبح طريقة العمل في السوق افضل واكثر ايجابية، كما ان التوجه يصبح اكثر فعالية بالنسبة لانماء السوق بدل المضاربة على مستوى تهميش الآخر.

في اعتقادي ان هذا كله ايجابي ومهم للقطاعات خصوصاً التأمين الصحي الذي ينمو بنمط متسارع في قطر. ان شركة «سيب» هي من الشركات الرائدة في هذا المجال وهي احدى اكبر ثلاث شركات في قطر، وتقدم منتجات تأمين صحي على مستوى راق جداً، كما ان مستوى خدماتها ممتاز وهي تنافس بها، ليس فقط الشركات القطرية، انما ايضا الشركات العالمية. اضع الى ذلك ان الشركة وبرغم حداثةها بحيث لا يتجاوز عمرها ستة اعوام تقدم ارقى الخدمات وتميز بأداء شركة يتجاوز عمرها الخمسين عاماً. انها رائدة في مجالها بكل المقاييس. ■

المشاريع الكبرى. أما الثاني فيتعلق بمعدل اختراق التأمين قياساً للنتائج المحلي وهو منخفض جداً واقل من واحد في المئة مقارنة بمعدل ٦ في المئة عالمياً، وبمعدل ٢ في المئة في الدول المجاورة. هذا المعدل المنخفض يفتح امام شركات التأمين المجال للتحرك باتجاهات مختلفة وبحسب تقسيم الاسواق إن بالنسبة لقطاع الشركات الضخمة او الصغيرة او بالنسبة للاشخاص بحسب انواع المخاطر. وهنا تبرز الفرص الجيدة امام الشركات التي تركز على المنتجات المبتكرة والمتجددة. وفي رأبي موضوع الابتكار في عالم التأمين ليس بدعة انما واقع معاش، ونحن في شركة «سيب» نعيشه كل يوم ونقدمه لزبائننا من خلال خدماتنا المميزة، إن في التأمين الصحي او في التأمينات الاخرى المتنوعة. إن الحس الشخصي والشعور بضرورة تقديم خدمة مميزة بكل ما للكلمة من معنى لعملائنا هو الذي يميزنا على الدوام ويمنحنا هامش تحرك نستطيع من خلاله المحافظة على نوعية عملائنا الجيدة، والبناء على ذلك وتوسيع اعمالنا. ولهذا حققنا نمواً جيداً على مستوى الاقساط عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٥. لكن نمونا هذا دقيق ومدروس وله هدف واضح هو تحقيق الارباح، وما يهمنا حقاً ليس الوصول الى هذه الارباح انما كيفية الوصول اليها تحت سقف القوانين المرعية وطريقة التصرف وفق هذه القوانين التي يضعها المصرف المركزي ومركز قطر للمال.

رائدة ومنافسة

■ ثمة في قطر حالياً قانون جديد يعري شركات التأمين، ما تعليقكم عليه وهل يعكس بطريقة ما على الشركة الخاصة لقانون QFC؟

- يتعلق القانون الجديد بشركات التأمين غير

BRANCHING OUT ON SOLID GROUND



Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. • Member of Gallagher Global Alliance • Coverholder at **LLOYD'S**



FENCHURCH
FARIS

www.fenfar.gr

إيلي أبو شعيا (شركة لبرتي للتأمين LIBERTY):

نخطط لتوسيع استراتيجيتنا وفريق عملنا وطرح منتجات جديدة



رأى المدير الاقليمي في شركة لبرتي للتأمين LIBERTY - الامارات ايلي ابو شعيا ان سوق الشرق الأوسط واعدة وتزخر بالفرص الجيدة رغم الظروف، وعزا انسحاب بعض الشركات الاجنبية منها الى استراتيجيات معينة، وكشف عن ان «لبرتي» تخطط لتوسيع استراتيجيتها وفريق عملها وطرح المزيد من المنتجات الجديدة، مبدياً تفاؤله بتحسين أسعار النفط وعودة الأوضاع الى استقرارها وايجابياتها المستقبلية.

طرح منتجات جديدة

■ ما هي قراءتكم للمنتديات والمؤتمرات الخاصة بقطاع التأمين وما مدى فائدتها لهذه الصناعة؟

– تسهم هذه المنتديات واللقاءات في توثيق أو اصر التعارف بين معيدي التأمين والسوق المحلية، كما تفتح أطراً أوسع للعمل، وتسمح لكل الفاعليات المهمة بهذه الصناعة الاستفادة من الفرص المتاحة.

■ لوحظ انسحاب بعض الشركات من أسواق المنطقة في الوقت الذي دخلتها شركات أخرى، بم تعلقون وهل ترون ان وراء ذلك أسباباً معينة؟

– هذا أمر طبيعي فسوق الشرق الأوسط واعدة وتزخر بالفرص الجيدة، ثم ان الكثير من الشركات تدخل السوق وتجد بعد فترة ان العمل فيها لا يناسبها فتخرج منها، لأن هذه السوق غير ثابتة ولم تصل بعد الى حال الاستقرار. كما ان بعض الشركات تعيد النظر باستراتيجياتها البعيدة المدى في المنطقة وبعضها الآخر يزيد من حجم استثماراته كما تفعل شركة «لبرتي» حالياً والتي تخطط لتوسيع استراتيجيتها وفريق عملها وطرح المزيد من المنتجات الجديدة الملبية حاجات السوق ومتطلباتها. وعموماً لكل شركة استراتيجيتها الخاصة، إنما في ما يخص شركة لبرتي فهي ترى ان سوق الشرق الأوسط واعدة وانها ستصبح أفضل بعد تحسن الأوضاع مع عودة أسعار النفط الى الارتفاع.

عودة الى الاستقرار

■ تبعاً لتدني سعر النفط قامت بعض الحكومات العربية بتقليص حجم نفقاتها في بعض المشاريع. ما مدى انعكاس هذه الظروف الإقتصادية على المشاريع ونتائج الشركات؟

– قبل تدني أسعار النفط كان المؤشر الايجابي للإقتصاد مرتفعاً جداً. صحيح ان سعر النفط أثر سلباً على الكثير من القطاعات كالإبنشاءات وغيرها لكن بالتوازي مع الإستراتيجية الطويلة الأمد نعتبر هذه الفترة قصيرة وستعود الأمور للتحسن. نتوقع من خلال نظرتنا البعيدة المدى ان تتحسن أسعار النفط وان تعود الأوضاع الى استقرارها وايجابياتها المستقبلية.

لقد تأثرت بعض القطاعات لكن الأخرى بقيت صامدة وقد حققت شركة لبرتي خلال العام ٢٠١٥ نتائج ممتازة. وهي تخطط لمزيد من النمو خلال ٢٠١٦.

■ ما هو جديد الشركة خلال العام ٢٠١٦؟

– لدى الشركة طاقة كبيرة وستلجأ للتنوع في أعمالها لتحقيق نتائج أفضل. ■

زيد جريديني (شركة لينك LINK):

نعمد استراتيجية التوسع التدريجي في أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



مدير اعادة التأمين الاختياري ومدير تطوير الاعمال في شركة «لينك» LINK - لبنان زيد جريديني اعتبر المؤتمرات واللقاءات المتخصصة مفيدة، وأشار الى ان الشركة حققت النجاح والتوسع وانها كسبت ثقة المعيعيين، كاشفا عن استراتيجيتها التوسع التدريجي في مختلف أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عازياً انسحاب العديد من الشركات العالمية الى نتائجها المتواضعة او تكبدها خسائر، أملاً بتوسع أعمال شركات الإعادة في أسواق المنطقة واستمرارها في تقديم خدماتها.

مؤتمرات مفيدة

■ ما هي قراءتكم للمنتديات والمؤتمرات الخاصة بقطاع التأمين ومدى فعاليتها بالنسبة لهذه الصناعة؟

– لهذه المؤتمرات والاجتماعات، لا سيما مؤتمر قطر، فعاليتها وايجابياتها في صناعة التأمين وهي مفيدة جداً لأنها تجمع بين فعاليات إعادة التأمين وشركات التأمين والوسطاء في مكان واحد، ويتم خلالها مناقشة طروحات مختلفة.

علاقة وثيقة مع الشركاء

■ تمكنت شركة «لينك» خلال مسيرتها القصيرة من تحقيق إنجازات مهمة، ما تقويمكم لهذه الإنجازات؟

– ركزت «لينك» منذ بداية تأسيسها على وساطة اعادة التأمين، وقد تمكنت من النجاح والتوسع تدريجياً، كما استطاعت كسب ثقة معيدي التأمين الذين لمسوا قوة أدائها. نحن لا ندعي تعاطياً بكل أنواع أعمال التأمين، إذ اننا مختصون بأنواع نجدها تماماً وعلى نحو ممتاز، ونحن نختار زبائننا ونقدم لهم الخدمة التي نهم بكل تفاصيلها بدقة من الألف الى الياء. ولدينا شركاء في الأسواق التي نعمل فيها وتربطنا بهم علاقات وطيدة وثقة متبادلة.

توسع تدريجي

■ أي سوق من أسواق المنطقة تفضلون العمل فيها؟

– لا أريد تحديد سوق معينة أو تفضيلها على غيرها. الحقيقة ان كل الأسواق واعدة، ونحن نهم حالياً بمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. صحيح انه من الصعوبة بمكان في المراحل الاولى ان نتواجد في كل الاسواق في وقت واحد لذا عمدنا الى العمل بشكل تمهيدي وتدرجي في الأسواق التي لدينا معرفة عميقة بها وبشكل أكبر من سواها. وهذا ينسحب ايضاً على توسعنا في الأسواق الأخرى.

حضور قوي لشركات الإعادة

■ لوحظ انسحاب بعض الشركات من أسواق المنطقة، في الوقت الذي دخلتها شركات أخرى، بم تعلقون؟

– ثمة شركات عالمية انسحبت بعدما دخلت، إن من ناحية المنتجات التي طرحتها أو الأسعار التنافسية جداً بهدف كسب حصة سوقية، لكنها مع الوقت لم تستطع تحسين نتائجها وتحقيق الأرباح فكان دخولها السوق متهوراً ومتسرعاً أدى بها الى تكبد خسائر فادحة جعلتها تنسحب. المعروف ان الشركات العالمية تتعامل مع أي منطقة من مبدأ الحجم الذي تشكل من أعمالها ومدى مساهمتها في الربحية المحققة، ثم ان سوق الشرق الأوسط مهما كان اتساعها فهي تشكل جزءاً متواضعاً من حجم أعمال هذه الشركات العالمية حول العالم، والاخيرة تفضل الانسحاب من المنطقة اذا لم يكن العائد المحقق مجدياً. أما شركات الإعادة فهي حاضرة في المنطقة بقوة، خصوصاً في سوق دبي والتي طالما أملنا بتوسع أعمالها واستمرارها في مجالها. ■

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

At ACE Insurance, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information, email info@ace-ins.com



Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of  MIG

رامي الرشماني (نائب مدير عام غلوب ميد - GLOBEMED QATAR - قطر)؛

توسيع الاستثمار وزيادة الطاقة الاستشفائية لاستيعاب الأعداد

المتزايدة للمؤمنين في السوق القطرية



توفر شركة «غلوب ميد» GlobeMed الدعم اللازم لعملائها عبر أحدث الحلول والخدمات وأكثرها تطوراً، وتعدّ من أفضل مقدمي الخدمات في مجال إدارة بوليصة التأمين وعمليات الاكتتاب وإدارة شبكة مقدمي الخدمات الصحية ومعالجة المطالبات وإدارة التسويات.

وعلى ضوء المشاركة في مؤتمر ملتقى قطر، نوّه نائب مدير عام غلوب ميد قطر رامي الرشماني بفعاليات المؤتمرات التأمينية لتوثيقها وأصّر التعارف بين مختلف الفاعليات وإتاحتها اتمام الصفقات ذات الفرص الجيدة في تطوير العمليات، ودعا للاستمرار بالعمل على تعزيز خدمات بعض القطاعات المرتبطة بقطاع التأمين القطري مثل الخدمات الطبية كالمستشفيات والمراكز الطبية، وتوسيع الاستثمار وزيادة الطاقة الاستشفائية لاستيعاب الأعداد المتزايدة للمؤمنين، مؤكداً ان «غلوب ميد» تستند الى خبرتها الطويلة وحلولها المتكاملة لتقديم افضل الخدمات للمؤمنين واستحواذها على أكبر حصة في السوق المحلية، كاشفاً عن أن ٨٠٪ من مجمل المطالبات الصحية أصبح اليوم ممكناً بالكامل (Auto-Adjudication) ويعتمد على النظام المعلوماتي العائد لغلوب ميد.

الصدارة. كما ان سنوات الخبرة التي اكتسبتها جعلتها افضل مقدم خدمات متكاملة داخل قطر ونجحت بتوسيع نشاطاتها ومحفظتها التأمينية بحيث استحوذت على أكبر حصة في السوق المحلية، وحاليا هي مستمرة في تطوير خدماتها لمواكبة متطلبات السوق المتغيرة باستمرار واحتياجات زبائنهم من شركات التأمين والمؤمنين.

نظام المطالبات الصحية الممكنن Auto-Adjudication

■ هل انتم راضون عن نتائجكم؟

– حققنا خلال السنوات الاخيرة نمواً متواصلاً وإيجابياً، توجّ من خلال نيل مجموعة غلوب ميد جائزة افضل شركة إدارة مطالبات صحية في الشرق الاوسط لعام ٢٠١٥، وذلك رغم كل الاوضاع والتحديات الاقتصادية التي تشهدها المنطقة. ان التزامنا بتقديم افضل الحلول لتسهيل حصول المؤمنين على خدمات الرعاية الصحية يجعلنا لا نذخر جهداً في سبيل تبسيط سير العمليات، وقد صممنا حلولاً مدهلة لتتلاءم ومختلف الاحتياجات، وفي مقدمتها نظام القواعد الطبية لتسهيل وتعجيل الاستجابة لمطالبات المؤمنين ومكنة المطالبات الصحية Auto-Adjudication، وفي مجال التدقيق والمطالبات وحتى في المعايير الطبية والاستشفائية. وقد استطاعت غلوب ميد بلوغ مرحلة متقدمة في هذا المجال جعلتها تتفوق على مثيلاتها في المنطقة، وهو انجاز مهم نعتز به. ■

فهم الاتجاهات المستقبلية

■ ما هي قراءتكم للمنتديات
والمؤتمرات الخاصة بقطاع التأمين
وما مدى فائدتها لهذه الصناعة؟

– طبيعة الحال أي مؤتمر يجمع كل فاعليات التأمين وإعادة التأمين ومقدمي الخدمات وادارتها سيعود بفائدة كبيرة على هذه الصناعة، إذ انه يتيح المجال للبحث في مختلف المواضيع والتحديات التي تواجهها صناعة التأمين عموماً، وتحديداً في منطقتنا التي تمر حالياً بفترة صعبة. نحن في غلوب ميد لطالما كنا من الداعمين لهذه اللقاءات ايماناً منا بأهميتها في تبادل الخبرات وفهم الاتجاهات المستقبلية. ومن هنا كانت مشاركتنا ورعايتنا لمؤتمر ملتقى قطر العاشر الذي يساهم بتوثيق أواصر التعارف بين مختلف الفاعليات ويفسح المجال للعديد من فرص التعاون بين الشركات.

زيادة الطاقة الاستشفائية

■ كيف نقيّمون وضع قطاع التأمين الصحي في قطر، وما المطلوب حالياً لتحسينه؟

– يمر قطاع التأمين الصحي حالياً في قطر بفترة انتقالية، خصوصاً على صعيد التأمين الإلزامي للقطريين والمقيمين على السواء. وفي هذا الاطار، لا بد من توسيع الاستثمار لزيادة الطاقة الاستشفائية في قطر لنتمكن من استيعاب الأعداد المتزايدة للمؤمنين، خصوصاً ان النمو السكاني في قطر يتزايد تصاعدياً، وفي آخر احصائية بلغ عدد السكان في قطر ٢,٥ مليون نسمة وهذا النمو السكاني يحتاج بالتاكيد

WE'RE FIRST AT BEING THIRD

PROUD TO BE THE THIRD PARTY ADMINISTRATOR OF THE YEAR



* 2nd Middle East Insurance Industry Award



TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedqatar.com


GlobeMed
Qatar

سالم خلف المناعي (مجموعة قطر للتأمين QIC - قطر):

تقدم مجموعة QIC سنويا افضل اداء وتطرح المزيد من المنتجات التي تحاكي حاجات اسواق المنطقة



الوزير العمادي والشيخ عبدالله آل ثاني ويوسف الجيده يكرمون سالم المناعي (QIC)

تتميز مجموعة قطر للتأمين بتقديمها أفضل أداء وطرحها منتجات تحاكي حاجات أسواق المنطقة، وتمتد خبراتها لخمسين عاماً.

نائب رئيس المجموعة والرئيس التنفيذي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا سالم خلف المناعي لاحظ تطوراً كبيراً لقطاع التأمين القطري خلال العام ٢٠١٥، ورأى ان هناك حاجة للمزيد من الوعي حول أهمية وضرورة التأمين خصوصاً التأمينات الشخصية، مذكراً بتأسيس المجموعة شركة «قطري» التي تحتل المرتبة الخمسين ضمن أكبر شركات إعادة التأمين على مستوى العالم، منوهاً بأهمية المؤتمرات المتخصصة في خلق نوع من التواصل بين الشركات.

بخبرات تمتد لخمسين عاماً وهي تعتبر المؤسس الأول لقطاع التأمين في المنطقة ككل. كما ان لها دورها الفعال في تطوير المنتجات وفي توجهات صناعة التأمين العربية.

منتجات تحاكي الحاجات

■ كيف تصفون المرحلة التي تعيشها استراتيجية الشركة حالياً وما هي خطتها الخاصة بالعام ٢٠١٦؟

– تقدم المجموعة سنوياً أفضل أداء وتطرح المزيد من المنتجات التي تحاكي حاجات أسواق المنطقة. كما تنعكس خبراتها في ممارسة نشاط التأمين على الصعيد العالمي بشكل مباشر على مستوى الخدمات والمنتجات التي تقدمها في المنطقة.

تكريم السبيعي

■ لاحظنا حصول المجموعة على العديد من الجوائز التكريمية، فإلى أي مدى القى هذا التكريم على كاهلكم المزيد من مسؤولية الاستمرار بنجاح؟

– نقدر لفئة دولة قطر الكريمة بالنسبة لتكريم المجموعة والقائمين عليها خصوصاً رئيسها السيد خليفة السبيعي، وذلك لدوره الفعال ومساهمته الكبرى في قطاع التأمين وتطوره، وهذا التكريم يشرفنا ويحملنا المزيد من المسؤوليات لمواصلة مسيرتنا المتألقة وتقديم كل ما يساهم في تطوير الاقتصاد القطري. ■

برمودا، لندن، زيورخ وسنغافورة، ولطالما ركزت على تادية دور فعال ضمن القطاع في المنطقة.

دور في توجهات صناعة التأمين العربية

■ الملاحظ اتجاه المجموعة نحو الأسواق العالمية بشكل متزايد، إلام تهدفون؟

– أسست مجموعة قطر للتأمين الكثير من الشركات من بينها شركة «قطري» QATAR RE التي تحتل المرتبة الخمسين ضمن أكبر شركات إعادة التأمين على مستوى العالم. وهذا الأمر يُعد إنجازاً مهماً للمجموعة، وقد تحقق بفضل العمل المتواصل والجهد الدؤوب لفريق العمل في المجموعة.

■ ماذا عن افتتاحكم مكتباً في إمارة دبي؟

– نحن متواجدون في دبي منذ العام ١٩٦٨ ونُعد أول شركة تأمين لها حضورها في الإمارة، وافتتحنا مكتباً لشركة «قطري» لممارسة نشاطنا في مجال إعادة التأمين داخل الأسواق العالمية بشكل واسع.

■ لوحظ في المدة الأخيرة دخول عدد من الشركات الأجنبية الى الأسواق العربية مقابل انسحاب بعض الشركات، فكيف تقرأون هذه الحركة؟

– تتبع هذه العملية توجهات كل شركة بذاتها ولا شيء آخر. ويعود الأمر للإدارة الصحيحة داخل الشركة وطريقة الاكتتاب والخبرة التي تتمتع بها. من جهتها تتمتع مجموعة قطر للتأمين

■ كيف تقرأون وضع قطاع التأمين في قطر خلال عامي ٢٠١٥ و٢٠١٦؟

– شهد قطاع التأمين القطري خلال العام ٢٠١٥ تطوراً كبيراً، خصوصاً إثر التوجه الإقتصادي الذي سلكته الدولة في ما خص التوسع في المشاريع، لا سيما الكبرى منها مثل مشاريع كأس العالم لكرة القدم لسنة ٢٠٢٢ ومشاريع البنية التحتية، والتي انعكست على قطاع التأمين ازدهاراً كبيراً. ولا بد من ذكر مساهمة قطاع المصارف الكبير في ذلك تبعاً للارتباط المشترك في التعامل بين القطاعين العام والخاص، وقد كان العام ٢٠١٥ مزدهراً جداً وكانت نتائج الشركات العاملة في السوق المحلية مرضية. أما العام ٢٠١٦ فلا يزال في بدايته، ولكن المؤشرات تنبئ بالخير.

■ لا تزال نسبة الإختراق في قطاع التأمين على صعيد المنطقة العربية ضعيفة مقارنة بنسبة النمو السكاني الكبير فيها. ما المطلوب حالياً إن في قطر أو في أي دولة خليجية أخرى على مستوى زيادة نسب الإختراق في التأمين؟

– لا زلنا نحتاج للمزيد من الوعي حول أهمية وضرورة التأمين خصوصاً في التأمينات الشخصية ذات المردود الإيجابي على حاجات الأفراد، مثل تأمينات الحياة والتأمينات الطبية وغيرها. وفي ما خص السياسة الخاصة لمجموعة قطر للتأمين فإنها تقضي بالتعامل مع أسواق التأمين في المنطقة بشكل مكثف والتواجد أكثر في أسواق عالمية شتى مثل سوق

دانه حيدر (المديرة العامة لشركة المها للتأمين - قطر):



شعارنا مصلحة المؤمن له من خلال تزويده بوثيقة تحميه وتحفظ حقوقه كاملة

ترفع شركة المها للتأمين AL MAHA شعار مصلحة المؤمن له من خلال حفظ حقوقه وتزويده بوثيقة تحميه وتحاكي حاجاته ومتطلباته التأمينية، وهي تتمتع بمحفظة جيدة ومتوازنة.

المديرة العامة في الشركة دانه حيدر بينت الدوافع لتأسيسها، وأشارت الى عدم توسعها بالتغطيات الصحية مع استعدادها بالمقابل العمل في مجال وساطة إعادة التأمين، واجدة ان الشركات المباشرة باتت تنظر الى الوسيط على انه شريك لها، معتبرة المرأة مكرمة في قطر وحصينة الجانب.

الوسطاء، وكيف تصفين العلاقة بينهما؟
- لقد تغيرت نظرة شركات التأمين للوسيط كثيراً إذ كانت تعتبره في الماضي دخيلاً يريد اقتناص الفرصة منها، أما اليوم فهي تدرك أهمية دوره باعتباره شريكاً لها ويعمل لخدمتها ويبيع منتجاتها ويحصل أموالها ويوفر الحلول لمطالبات الزبائن، وهي عندما تتعامل معه إنما تتعامل مع شخص يدرك تقنيات التأمين ويفهم حاجاتها، لذا باتت اليوم تنظر اليه وكأنه شريك يساعدها في إنجاز أعمالها.

المرأة القطرية مكرمة

■ كيف يتقبل المجتمع القطري عملك كوسيلة تأمين، وهل تجدين صعوبة ما على هذا الصعيد؟
- المجتمع القطري منفتح جداً للمرأة فيه دور بارز، وهو انعكاس لدور النساء في العائلة الحاكمة. ثم ان المرأة القطرية متعلمة ولها وجودها وكيانها في المجتمع الذي لا يستغرب عملي كوسيلة، ويشجع عمل المرأة ويحترمها، وأنا لا أشعر بأي صعوبات، ثم ان قطر بلد آمن للحياة بمختلف وجوهها أكان مهنياً أم أمنياً أم اجتماعياً، بحيث تشعر المرأة فيه انها مكرمة ومحصنة الجانب. ■

وميزانيته والتغطيات التي تتناسب ومتطلباته. يبقى ان شركة المها تتمتع بمحفظة جيدة ومتوازنة مع أفضلية عدم التوسع بالتغطيات الصحية باعتبار هذا النوع من التأمين يحتاج لمتابعة متواصلة يمكن ان تكون على حساب الفروع الأخرى، الى جانب ان عوائدها هي الأدنى بالنسبة اليها، وإجمالاً تتعاظم شركة المها بالوساطة في كل فروع التأمين، الى جانب اهتمامها بقطاع التجزئة وتوفيرها الخدمة المتميزة لموظفي زبائنها أيضاً.

■ هل تعمل الشركة في وساطة إعادة التأمين؟

- نتجه وفق الاستراتيجية الموضوعة للعمل في هذا المجال، مع الأخذ بالاعتبار ان الذي يقرر ويساعد على العمل في وساطة إعادة التأمين عادة هو حجم المحفظة وحجم قيمة الأقساط. لقد كونت خلال عملي في الوساطة وعلى مدى سنوات طويلة علاقات ممتازة في هذا المجال وبات من الضروري البدء باستثمارها في مجال وساطة إعادة التأمين، وهذا ما أعمل عليه حالياً.

الوسيط شريك

■ كيف تتعامل شركات التأمين في قطر مع

محفظة متوازنة

■ متى تأسست شركة المها وبم هي متخصصة؟

- تأسست شركة المها للتأمين في أواخر العام ٢٠١٢. وكنا قد أسسنا قبلها شركة وساطة لحساب شركة U.D.C فحققنا نجاحاً وتوسعت أعمالها بشكل كبير مما جعلنا نفكر بتأسيس شركة خاصة استناداً الى خبراتي في مجال التأمين والوساطة. لذا أقدمنا على هذه الخطوة في أواخر العام ٢٠١٢ في ظل الفرص الواعدة التي كانت تزخر بها سوق التأمين. أما بالنسبة لأعمال الشركة فهي تتعاظم كل أنواع التأمين. الى ذلك، يتميز عملنا كوسطاء بقرننا من عملائنا، بحيث اننا ندرس احتياجاتهم ومتطلباتهم التأمينية ونخصص كلاً منهم بوثيقة تأمين تتناسب مع أوضاعه وظروفه ومتطلباته. كما ان خدماتنا تمتد الى مرحلة ما بعد البيع، نظراً لعلاقتنا المباشرة مع الزبائن والتواصل معهم، كما اننا نتعامل مع كل شركات التأمين العاملة في قطر من وطنية وأجنبية، وشعارنا مصلحة المؤمن له من خلال تزويده بوثيقة تحميه وتحفظ حقوقه كاملة، وذلك بعد درسا لحاجاته

تهاني حمد («سي تي ري» CITY RE و«غارديان» GUARDIAN -الأردن)؛

على جميع المعنيين بقطاعات التأمين في المنطقة العمل على تحسين السوق وابتكار منتجات جديدة



توسع في بعض المنتجات

■ كم بلغ حجم أعمال الشركة وما هي الزيادة التي حققتها مقارنة بالعام الماضي؟
- في رأيي، انه بظل الظروف التي تعيشها المنطقة الانسان المحظوظ هو من يحافظ على حجم اعماله وبالمستوى نفسه، وشركتنا لحسن الحظ نجحت في ذلك وتوسعت ايضا ببعض المنتجات الجديدة وحققت اقساطا جيدة. لقد كان حجم المحفظة خلال العامين الماضيين ممتازا وبلغ خلال العام ٢٠١٥ نحو ٥٠ مليون دينار. اما في العام ٢٠١٦ فنحن نعمل بتؤدة وانتباه شديدين لان السوق حاليا غير واعدة ولا تبشر بعوائد جيدة، ونحن كشركة وساطة لا نريد الدخول في منافسة غير مضمونة النتائج. ■

مساعدة المدير العام لشركتي «سي تي ري» لوساطة وإعادة التأمين و«غارديان» لوساطة التأمين تهاني حمد دعت جميع المعنيين بقطاعات التأمين في المنطقة الى العمل على تحسين السوق وابتكار منتجات جديدة، وحملت الجميع مسؤولية تدني أسعار الأقساط، ملاحظة الاتجاه الانحداري لأقساط تغطيات العنف السياسي، كاشفة عن حضور قريب لـ «غارديان» في السوق السعودية، متجنبنة الخوض في منافسة غير مضمونة النتائج.

حضور قريب في السعودية

■ المعروف ان شركة «سي تي ري» تغطي اخطار العنف السياسي، فهل هي مطلوبة بكثرة في المنطقة حاليا وهل اسعارها مقبولة؟
- اسعار هذه التغطية تتجه انحداريا خصوصا خلال هذه السنة، والى درجة غير معقولة.

■ هل تسجلون طلبا على تغطية اخطار القرصنة الالكترونية؟

- اجل، المؤسسات المالية في عالمنا العربي هي التي تطلب تغطية هذا الخطر، لكن الطلب عليها لا يزال خجولا.

■ هل لديكم حضور خارج الاردن واين؟
- توسعت شركة «سي تي ري» خارج الاردن عبر شركة «غارديان» بشكل مباشر وغير مباشر، وذلك في ظل قوانين هيئة التأمين، وسيكون لها حضورها قريبا في السعودية، لكنها حاليا تترئث وتراقب معطيات السوق، اذ ان الخسائر التي وقعت في السوق السعودية خلال السنتين الاخيرتين جعلتنا نتمهل في بت الموضوع ومعاودة درسه، قبل الاقدام على خطوتنا التي اعتقد بأنها قريبة التنفيذ.

مسؤولية جماعية

■ كيف تقيمين وضع قطاع وساطة التأمين في ظل الازمة الاقتصادية والمالية التي تعيشها المنطقة؟

- يعيش الجميع حاليا في المنطقة وضعا صعبا، وتعيش الاسواق جمودا فيما تشدد المنافسة بين الشركات بشكل غير معقول، وفي اعتقادي ان علينا جميعا، سواء كنا وسطاء او معيدي تأمين او شركات تأمين مباشر، اعادة ترتيب الامور وتحسين اوضاع السوق والعمل على ابتكار منتجات جديدة.

■ يحتمل البعض مسؤولية الاسعار المتدهورة في المنطقة للوسطاء، والبعض الآخر لشركات التأمين والاعادة. في رأيكم من يحتمل المسؤولية فعليا؟

- من العدل القول ان المسؤولية جماعية. فالكل ساهم في تدني الاسعار، وعلينا مواجهة هذه المشكلة والعمل على حلها من كل النواحي، وان نتشارك جميعا في تقديم الحلول الممكنة، إن على صعيد الشركات او الوسطاء او حتى الهيئات الناظمة، التي عليها وضع سقف محدد للاسعار ووضع قوانين على الجميع الالتزام بها.

جمعية الامارات انتخبت الاعضاء الجدد لمجلس ادارتها

المعطي، الياس دحدل، ومحمد نضال السيد.

وسوف يعقد المجلس الجديد اجتماعا خلال الايام القليلة القادمة لانتخاب رئيس للجمعية من بين اعضاء مجلس الادارة.

نذكر ان الجمعية تضم ٣٢ شركة تأمين اماراتية و٢٦ شركة تأمين اجنبية اضافة الى ٤٨ شركة لوساطة التأمين.

انتخبت جمعية الامارات للتأمين اعضاء مجلس ادارتها الجديد وهو يضم كلا من الضامنين الاماراتيين السادة: صالح راشد الظاهري، صالح الهاشمي، خالد بن محمد البادي، حمد المري، محمد عبدالله الفلاسي، وشكري المهيري، محسن سعيد ماجد المنصوري، سهيل الظاهري، كما انتخبت من الضامنين غير الاماراتيين كلا من السادة: جورج شدياق، محمد ابراهيم عبد



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



You would not settle for the cheapest car. Why should reinsurance be different?

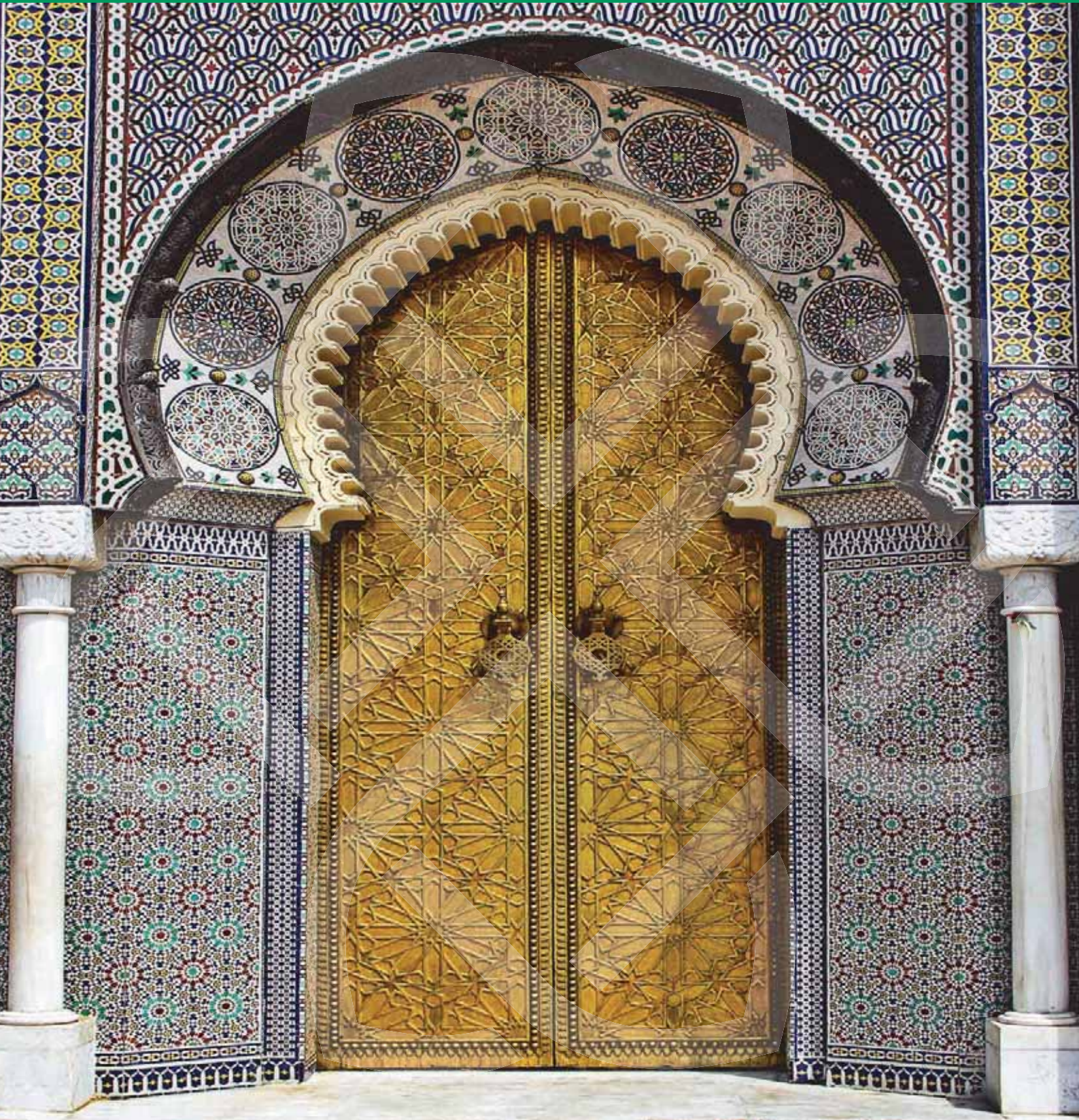
When your business is at risk, there is no room for error. One wrong turn can spell disaster. Trust the people you know. Because when it comes to the crunch, price will no longer be important.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net



Voted 'Reinsurer of the Year 2014'
by the readers of the
Middle East Insurance Review



شركة الأهلي للتكافل
AL AHLI TAKAFUL COMPANY

