

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

ALBAYANMAG

العدد ٥٤١ • السنة السابعة والأربعون • كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 541 • 47 YEARS • DECEMBER 2016



نضال أبو لطيف (AVAYA):
منفتحون على الشركات
ومراعون لمفاهيم العملاء
ومتطلباتهم

القراصنة استولوا
على الحسابات الجارية
لبنك TESCO البريطاني

المعالجة الكيميائية
لأمراض السرطان لا تنفع
وتستعمل لمصلحة
صناعات الأدوية

تغطية معرض سوق السفر
العالمي WTM في لندن

JACKPOT! PIRACY

القراصنة يفرغون ماكينات الـ ATM
بالتحكم بها عن بعد

استحوذات الشهرين الأخيرين من ٢٠١٦:

- ناسكو NASCO تستحوذ على الاتحاد الوطني للتأمين
- بنك الاتحاد الأردني استحوذ على بنك الأردن دبي الاسلامي
- «سويدرتي» استحوذت على «الأهلية» في البحرين
- «بلوم» BLOM استحوذ على فرع HSBC



5 289000 017804

Bahrain: 003 • Egypt: EPCO • France: EMO5 • Jordan: J05 • KSA: SP05 • Kuwait: K02 • Lebanon: LZ1600 • Monaco: M050 • Oman: O03 • Qatar: Q025 • Syria: S1200 • UAE: D0525 • Yemen: Y01950

جناح الأهلئ.. رفاهية بدون توقف

نقدم لكم تجربة الفخامة المطلقة والرفاهية التي لا تنقطع..
تجربة جناح الأهلئ.

إنها رفاهية بدون توقف.. ترفيه بدون توقف.. راحة بدون توقف..
تبدأ من أول لحظة في الرحلة وتستمر متعتها حتى بعد انتهائها..
إنها تجربة جناح الأهلئ الجديدة على رحلات السعودية.



saudia.com



السعودية
SAUDIA



صبيح المصري ومستثمرون عرب يشترون ٢٠ في المئة

من أسهم البنك العربي



أعلن رجل الأعمال صبيح المصري انه سيشتري هو ومجموعة من المستثمرين الأردنيين والسعوديين والعرب ٢٠ في المئة من أسهم البنك العربي والتي تمثل حصة اوجيه ميدل إيست هولدنغ. وأوضح المصري ان شركة اوجيه ميدل إيست هولدنغ وافقت على عملية البيع ويجري العمل حالياً على إنجاز ترتيبات عملية الشراء.

قطاع المال والمصارف بانتظار ولادة أكبر بنك في الشرق الأوسط

ينتظر القطاعان المالي والمصرفي في الإمارات والشرق الأوسط ولادة أكبر مؤسسة مالية ومصرفية في المنطقة، في حال قررت الجمعيتان العموميتان لبنكي «أبوظبي الوطني» و«الخليج الأول» الموافقة على القرارات التي ستعرض على مساهمي البنكين، إطلاق عملية الاندماج التي سينتج عنها أكبر بنك في منطقة الخليج وأحد أكبر البنوك في العالم. وتناقش الجمعيتان العموميتان مجموعة من القرارات المدرجة على جدول أعمالهما في اجتماعين متزامنين لبدء الخطوات الإجرائية والتنفيذية لعملية الدمج التي ستؤدي لتدشين أكبر بنك في منطقة الخليج والشرق الأوسط.

عبد الرحمن الحميدي: أدوات التمويل الإسلامية لتنمية

اقتصادات المنطقة

رأى مدير عام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي الدكتور عبد الرحمن الحميدي «أن أدوات التمويل الإسلامي مناسبة لتمويل التنمية الاقتصادية، من خلال اعتمادها على تمويل أنشطة اقتصادية حقيقية، وإيجاد أصول جديدة وتمويل أصول منتجة تدر عائداً وتسهم في إيجاد فرص عمل إضافية».

المركزي الأردني يطلق خدمة الدفع بواسطة الهاتف النقال

كشف محافظ البنك المركزي الأردني الدكتور زياد فريز عن إطلاق خدمة الدفع بواسطة الهاتف النقال على مستوى المملكة ووفقاً لأفضل الممارسات العالمية في مجال خدمات الدفع بالهاتف النقال. ورأى فريز ان لهذا النظام ابعاداً اقتصادية ومالية واجتماعية تنعكس ايجاباً على نشاطات المؤسسات والمواطنين على السواء ويسهم في تعزيز الشمول المالي في المملكة.

توقع الإعلان عن إمكانية استثمار الذهب في التمويل الإسلامي

توقعت المديرية الإدارية لمجلس الذهب العالمي ناتالي ديمبستر الإعلان عن امكانية استثمار المعدن النفيس والعملات الذهبية في صناعة التمويل الإسلامي، وانضمام الذهب الى الأسهم والعقارات والسندات الإسلامية (الصكوك)، ليكون احدى الأدوات الممكن استثمارها بناء على معايير التمويل الإسلامي.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE HDG	205	COGENT	063	JABR ASSAAD HUILERIES	140	QATAR GENERAL	061
ADDISON BRADLEY	135	CONTINENTAL TRUST	037	JAMMAL TRUST BANK	039	QNB	007
ADIR	023	CREDITBANK	045	JOFICO	129	R & M	201
AHLEIA - KUWAIT	053	DAMANA	133	JORDAN INSURANCE	171	REACH HOLYLAND	017
AJMAN TOURISM	107	DIGITAL FACTORS	212	KAMA	031	ROTANA	115
AL AJAMI REST	027	DILNIA	131	KHALEEF TAKAFUL	073	SAGR COOPERATIVE	103
AMANA	019	DUNES	014	KUWAIT INT'L BANK	018	SAGR NATIONAL	047
ARAB ORIENT / GIG	125	DUR	121	LABBAIK GROUP	111	SALAM ROTANA	123
ARAB RE	075	EL FIL SHIPPING	153	LIA	141	SAUDI BROKERS	065
ARABIA	029	EMIRATES RE	099	LIBANAISE DE RAFFINERIE DE SUCRE	020	SAUDIA	002
ARIG	079	EZDAN PALACE	113	LIBANO SUISSE	155	SEALINE	151
ARKAS LEVANT	139	FENCHURCH FARIS	071	MASHREK	021	SOFTWARE DESIGN	195
ASSIST AMERICA	092	FIDELITY	077	MEDGULF	035	SOPHOS	218
ASSIST AMERICA	093	FNB	041	MENAITECH	175	SUEZ CANAL	080
ATI	167	G&H	216	METHAQ	119	SUGAR FACTORY OF LEBANON	052
AVAYA	224	GEN RE	067	MIG HOLDING	049	SYSTEMS & INFO CTR	174
BANKERS	025	GEZE	005	MINKLADY	159	TRANSYS	209
BLF	033	GIG	095	MOVENPICK JLT	127	TRIAx	183
BMB	223	GLOBEMED	083	MUBASHER	117	TRUST COMPASS	169
BURUJ	088	GLOBEMED KSA	013	MUNICH RE	059	TRUST RE	069
BYBLOS	172	ICD	011	NASCO	081	UCA	163
C&G	091	INFILINK	191	NATIONAL	097	UNION	101
CHATEAU WADIH	156	INNOVA	189	NAVI TRADE	145	UNISHIP	149
CHEDID RE	085	IXIA	187	QATAR AIRWAYS	109	USG MIDDLE EAST	015
						WATHBA NATIONAL	055
						WORK Z	197

كلنا للوطن... كلنا للعمل



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

ahafizbarbir@gmail.com

العربي الكثيف والحاشد في كافة المؤتمرات التي تسارعت وتيرة انعقادها في بيروت، ومؤخراً /المؤتمر المالي والمصرفي العربي والدولي لاتحاد المصارف العربية في دورته الحادية والعشرين/ وذلك في حضور أكثر من ٧٠٠ من الفاعليات والشخصيات المالية والإقتصادية والمصرفية والسياسية، وخصوصاً الخليجية منها، وحيث أشار رئيس جمعية المصارف في لبنان د. جوزف طرييه في مداخلة الافتتاحية الجامعة «الى الكلفة الباهظة التي تضعنا أمام تحديات مصيرية تتناول إعادة البناء السياسي والإقتصادي والاجتماعي والإنساني، وضرورة صوغ دور جديد للمساعدة في تحفيز النمو وتشغيل محركات التغيير في الإقتصاد». واستطرداً لهذا الكلام المسؤول، يبدو ان التحدي الكبير الذي يجب على الحكومة الجديدة فعلاً اعتباره أولوية مطلقة هو إقرار الموازنة المالية لوضع حد سريع لاستنزاف المال العام، والمتمثل بالإتفاق الفوضوي ومعالجة العجز المالي الكبير والمتفاقم الذي يهدد الاستقرار الإقتصادي والاجتماعي، وهو ما دفع بالبنك الدولي الى المطالبة مراراً وتكراراً بضرورة المباشرة بالإصلاحات المالية وإعادة هيكلة الموازنة وضبط بنودها وخفض مستوى الإنفاق وزيادة الإيرادات، وذلك تعزيزاً للثقة بالإقتصاد وتحسين النقد الوطني وهو بالضبط ما يشدّد عليه حاكم مصرف لبنان الأستاذ رياض سلامة ويوليه أهمية كبرى، ولا سيما في كلمته الافتتاحية امام مؤتمر اتحاد المصارف العربية، علماً ان آخر ميزانية قد تم إقرارها إنما تعود لعام ٢٠٠٥. أما اليوم ونحن على أعتاب الأعياد السنوية المجيدة /الميلاد ورأس السنة/ واللذين يمثلان رافداً سنوياً ودفقاً مؤثراً في الحركة التجارية والاستهلاكية /الأسواق/ فإننا نتطلع بتفاؤل حقيقي للاستفادة من الفرصة التاريخية هذه، إنتخاب الرئيس ميشال عون بالذات رئيساً للجمهورية والشيخ سعد الحريري بالذات رئيساً لمجلس الوزراء لإعادة دماء العافية للوطن، مؤسسات وإدارات، والحد من مسلسل الهدر والخسائر والمعاناة، وتحقيق استقرار اجتماعي واقتصادي وتوازن مالي مما نستعيد معه الثقة بالدولة والوطن، وبالتالي، فإن كنا مؤمنين فعلاً بلبنان الذي لا ينكسر، فتعالوا نكون، كلنا للوطن... ولكن أيضاً... كلنا للعمل. ■

/لا سلبها، ولا نهيبها.. (استمرار الحجز على ملف النفط والغاز الواعد...)!!! ولإعادة دورة الحياة الى مختلف القطاعات التجارية والاستثمارية والسياحية. إننا اليوم وأمام التحديات الحقيقية، والايجابيات التي تتوالى وتتجمع، علينا المباشرة بتشغيل محركات الإقتصاد ومحفزاته بأقصى طاقاتها. فقد كفانا إضاعة للوقت وهدرًا للجهود. فأمام الفرصة الاستثنائية /بل التاريخية/ المتمثلة بهذا العهد وسيده بالذات، علينا الانطلاق على الخط السريع بورشة العمل الشاق والصعب، لتعويض ما فاتنا من خسائر راكمناها طيلة الفترة المقيتة السابقة. إذ هما زخم وفرصة لا يعوضان لالتقاط الأنفاس وبذل الجهد لبدء ورشة العمل، فحذار التقاعس والتردد.

انه اليوم صوتنا المدوي والصريح أن، كفى عهراً فأقدموا، واعملوا، فهمونا هي كثيرة، وقلقنا كبير، على الرغم من تسارع وتيرة الايجابيات وتأثيرها الواعد والملموس على المؤشرات والأرقام، وذلك مع توالي انفتاح الأبواب وزيارات التأييد والتهنئة للعهد، من مسؤولي الدول الفاعلة سياسياً واقتصادياً في العالم والمنطقة /وزير الخارجية الإيراني، وزير الخارجية المصري، الموفد الملكي السعودي الرفيع، وزير خارجية قطر...! وما لذلك من دلالات مهمة لا يمكن إغفالها، وخصوصاً. خصوصاً. عودة الحرارة الى العلاقات الخاصة والشواشح الحميمة التي تربط لبنان بدول مجلس التعاون الخليجي صاحبة الأيادي البيضاء، وهي العلامة الفارقة والانطلاقة الناجحة للعهد /العدد الهائل من اللبنانيين العاملين في تلك الدول والقيمة المضافة للأموال الضخمة التي يقومون بتحويلها سنوياً الى الداخل اللبناني وتأثيرها الفاعل في ميزان المدفوعات والمالية العامة +٧ مليارات دولار/ بالإضافة الى استثماراتهم العقارية المتنوعة وتحويل فائض مدخراتهم الى داخل القطاع المصرفي اللبناني وإنفاقهم الواسع خلال زيارتهم الدورية والمتكررة في المناسبات والأعياد. أضف الى ذلك ما يتم تداوله عن عزم رئيس الجمهورية على تلبية الدعوة الملكية السعودية لزيارة المملكة، حيث من المتوقع إعادة تفعيل المشروع السعودي الضخم وغير المسبوق في دعم تسليم الجيش اللبناني بالعتاد العسكري الحديث والمتطور، من خلال ما خصصته المملكة لهذا المشروع الكبير مع الجانب الفرنسي /٣ مليارات دولار/ بالإضافة الى تخصيص قوى الأمن الداخلي بما قيمته ١ مليار دولار لتلبية لاحتياجاتها الداهمة، وذلك دعماً للدولة اللبنانية ومؤسساتها العسكرية والأمنية، مما يساعدها في استعادة هيبتها ودورها في مواجهة ما يهدد البلاد والحدود والداخل اللبناني من أخطار محدقة ناتجة عن تدهور الأوضاع الجيوسياسية في المنطقة وعلى الحدود. أضف الى ذلك الاهتمام العربي المباشر والواسع في استنهاض مقومات الدولة بقيادة رئيس الجمهورية عن طريق تعزيز مؤسساتها الإقتصادية والمالية والمصرفية والإمناجية والخدماتية وذلك من خلال الحضور

وأخيراً انفرجت أساريرنا، وما نحن نتفاءل اليوم بالخير، علنا نجاهد. ومع هذا وذاك، فليكن معلوماً، بأن الخطأ بات ممنوعاً. فبناء الدولة التي تشبهنا ونسبها قد حان الآن وقته ويجب ان يبدأ فوراً، فنحن أمام فرصة حقيقية لوقف مسلسل النزف القاتل وتحقيق أحلامنا وطموحاتنا في النهوض والبناء. فإياكم من إضاعة الوقت والبوصلة. نقول ذلك كوننا نتابع بقلق بالغ وتثير حفيظتنا محاولات المتربصين والفاستدين من أصحاب الارتكابات /إياهم/ عرقله محاولات إعادة ترميم الدولة واستعادة دور مؤسساتها في رحلة التعافي والإيلال من الأضرار والخسائر التي ألحقها بنا طيلة الفترة البشعة السابقة. «فلبنان اليوم بات في مرحلة جديدة كلياً، ودخلنا في أجواء إيجابية تمنح الأمل بأن كل شيء سيسير بشكل أفضل» وفقاً لرئيس اتحاد الغرف اللبنانية رئيس غرفة بيروت وجبل لبنان الأستاذ محمد شقير كذلك، فإننا اليوم، وأمام ما يمثله العهد الجديد من ثقل نوعي ترانا نحس أنفاسنا ترقباً وتفاؤلاً بإحداث تغيير استراتيجي وتكتيكي في وقائعنا المأزومة وإدارة محركات مختلف قطاعاتنا الإنتاجية، وفقاً للتداعيات السلبية التي ضربت بقسوة وأضاعنا المالية والإقتصادية والمعيشية، ولاستعادة معدلات النمو المقبولة والتي تدنت الى حوالى (صفر٪) وخصوصاً لوقف الهدر والفساد، حيث تسببت الممارسات السياسية المقيتة والأداء الفظ والعبيث، باختلالات إقتصادية ومالية صعبة ومعقدة، عجزت الفاعليات الإقتصادية والمالية والمصرفية عن ردعها بالحوار والحسنى ولفت النظر، مع استمرار تلك المرجعيات المسؤولة في محاولاتنا الحديثة والمخلصة لامتناص التداعيات والخسائر الباهظة التي تسبب فيها النزق السياسي وأرباب الفساد. أما اليوم، فإن البلد لن يستعيد قواه ويتعافى إلا بتضافر الجهود والنوايا الحسنة وإبراز الخصائص والميزات التفاضلية التي يتحلى بها لبنان لاستعادة الثقة فيه وفي أبنائه، وبالتالي فإننا اليوم أمام فرصة حقيقية، وعلى الطريق الصحيح لاستعادة توازننا وصورتنا على الخريطة الإقليمية والدولية، وهو ما نعتبره أولوية قصوى. وبمعنى آخر، فإننا اليوم نواجه الامتحان الأخطر في تاريخنا، ونحن أمام فرصة قد لا تتكرر للإفلات من قبضة الإحباطات وتعويض الخسائر الباهظة وتحقيق انطلاقة ميمونة للعهد وصاحبه، ولبلد ومواطنيه، وذلك رغم أنف متعهدي الضجيج والصخب وأرباب الفساد وداعميه وذلك من خلال ورشة متعددة الأهداف لمعالجة الأوضاع المالية والإقتصادية والإجتماعية التي تدهورت الى حد مريع. ذلك أنه ومع انتخاب رأس للدولة نعتبر اننا قد حققنا قفزة نوعية الى الأمام، حيث نأمل صدقاً للدولة ومؤسساتها ان تكون على صورة رئيسها، من حيث الإقدام والنزاهة والعفة، لاستعادة دورها ووظائفها الحيوية المتعلقة أساساً في خدمة المواطن /خدمة الشعب/ وضمان أمنه وسلمه واستقراره الاجتماعي والمعيشي والإقتصادي واحترام حقوقه

What drives me the most?

Installation freedom!

Our strongest drive: GEZE Powerturn

Sophisticated solution, quick and comfortably installed: Due to the automatic Powerturn swing door drive six different installation types can be realised with just one product. The robust drive opens especially large, heavy doors and offers safety and comfort due to the Smart swing function: For every one and in every building.



سلامة الليرة اللبنانية لا تحتمل مزيداً من التأخير

المئة يوم الاولى من ايام العهد الجديد، والتي علّق عليها اللبنانيون آمالا كبيرة وكنا عدنا الاله من بينها في افتتاحيتنا للعدد الماضي انقضى منها حوالي ٤٥ يوماً من دون ان يتوصل الرئيس المكلف تشكيل الحكومة الى صيغة ترضي الجميع. فأرضاء الجميع امر عجز عنه الرسل والانبياء، فكيف لأي رئيس مكلف في جمهورية تضم ١٨ طائفة ان ينجح حيث فشل الانبياء والرسل؟ الأيام الـ ٤٥ الأولى هدرت سدى. والأعياد تقترب وقد تمرّ هي أيضاً، من دون ان نسجّل خطوة واحدة الى الأمام. وهذا أمر يقلق اللبنانيين بفئاتهم ومذاهبهم وطوائفهم كافة.

فالليرة اللبنانية كانت قد بلغت حافة الانهيار لو لم يتحرك حاكم مصرف لبنان ويستجمع من الأموال الأجنبية ما يعرّز وضع احتياطاته المالية، على نحو يحول دون حصول أية مضاربة مالية ضد الليرة اللبنانية. ولم يخف حاكم مصرف لبنان ان الهندسات المالية التي أجراها بغية ضمان سلامة الليرة، كانت باهظة الثمن. وبلغت تكلفتها ٥ مليارات دولار أميركي.

ومثل هذا الثمن لا يمكن للبنان ان يتحملة مرة ثانية أو ثالثة. ومواجهة الأخطار التي تتهدّد سلامة الوضع النقدي لا تتم إلا باستكمال ملء الشغور في السلطات كافة، بدءاً من تشكيل الحكومة وإنتاج مجلس نيابي جديد، تشكيل مجلس دستوري جديد وإنهاء التشكيلات القضائية. وبذلك يثبت اللبنانيون للعالم ان دولتهم خرجت من مرحلة التفكك والانحلال، وهي باتت جاهزة بكامل سلطاتها الدستورية والتشريعية والإجرائية والقضائية لمتابعة مسيرتها، وأنها عادت لتنتج وتصنّع وتزرع كأى دولة حيّة أخرى في العالم.

خلال استقباله للوفود الاقتصادية والجمعيات الأهلية ردّد رئيس الجمهورية «لا يمكن لنا ان نستمر بحماية الليرة بالاستدانة. بل بالإنتاج». وقد أيّد حاكم مصرف لبنان ذلك وقال ان الهندسات الآيلة الى حماية الليرة انتهى زمانها. وعلى المسؤولين ان يشمروا عن سواعدهم ويبدأوا بالإنتاج، وبالزرع والتصنيع. وما لم نفعل ذلك وبسرعة ونبدأ به قبل انتهاء فترة السماح التي حددناها بمئة يوم نكون قد سقطنا من حيث حذرنا جبران خليل جبران في إحدى ويلاتة القائلة «ويل لأمة تلبس مما لا تنسج وتأكل مما لا تزرع وتشرب مما لا تعصر». ■

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: +٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥
فاكس: +٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
ص.ب: ١١٠٥١٠ - لبنان
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨٠ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:

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

Sudan:

+ 249 927195561

Tunisia:

+ 216 23039777

Jordan:

+ 962 789815445
+ 962 789832028

United Arab Emirates:

+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944
+ 971 56 2648724

Kuwait:

+ 965 97963441

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
necting people i troug



نمن النسخة: لبنان ١٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س.،
مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ ديناراً، الامارات ٢٥ درهماً،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ ديناراً،
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٥ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO، CYPRUS 3 C.P.، U.K. 3.5 Stg، GERMANY 5 EURO
USA 7 US \$

طباعة: مطبعة بيبولوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

نؤسس لنمو أعمالك بقراراتنا السليمة.

عمليات مصرفية متميزة مع البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا.

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

قم بزيارة qnb.com





مال ومصارف

كشف رئيس البنك الإسلامي للتنمية بندر حجار عن ضرورة استقطاب المزيد من الموارد للتغلب على آثار التغيرات المناخية.

ص: ٤٧



سياحة

تستعد مجموعة روتانا لاطلاق ١٧ فرعاً جديداً في دول عربية وأفريقية، ورئيس مجلس إدارتها ناصر النويس يعول على افتتاح «عمان روتانا» لتعزيز محفظتها الفندقية.

ص: ١١٠



في هذا العدد

حصاد الشهر: كلنا للوطن... كلنا للعمل - بقلم د. عبد الحفيظ البربير ٤

عرب وعالم

الملك سلمان بن عبد العزيز يوافق على تخصيص ١٠٠ مليار ريال لصندوق الاستثمارات العامة ١٠
يو. اس. جي. بورال تتوسع في دول مجلس التعاون ١٠
المعالجة الكيميائية لا تنفع وتستعمل لمصلحة صناعات الأدوية ١٢

لبنانيات

انطون واكيم: أموال صندوق الضمان الاجتماعي تنفق لتغطية التزامات صندوق المرض والأمومة ١٩
د. غازي وزني: تكبير حجم الاقتصاد ضروري لاحتواء المديونية العامة ٢٠
١٢,١ مليار دولار الأعباء التي يتكبدها لبنان جراء تدفق النازحين ٢٤
من أين تأتي بـ ٨ مليارات دولار لسداد الديون المستحقة هذا العام ٢٦
ماذا يقول الخبيران نسيم غبريل وغسان حاصباني - تحقيق مازن مجوز ٢٦
نقاط سوداء: الثورة الخضراء - بقلم المهندس زياد زخور ٣٠

مال ومصارف

نائب حاكم مصرف لبنان رائد شرف الدين في حوار مع «البيان»: ارتياح في القطاع المصرفي اللبناني للممارسات الحسنة وللأنظمة والتشريعات الدولية ٣٢
فرست ناشونال بنك يطلق بطاقة لقطاع الاعمال مع فيزا ٤٠
الاعتماد المصرفي يطلق COMBO CARD للمرة الأولى في لبنان والعالم العربي ٤٢
قرصنة الجاك بوت خطر جديد يهدد المصارف في العالم ٤٣
بنك تسكو البريطاني أوقف تشغيل الحسابات الجارية بالخط الآتي بعد الاستيلاء على قاعدة المعلومات لديه ٤٤
رداً على إجراءات أميركية.. قانون مصرفي أوروبي جديد يستهدف المصارف الأميركية ٤٦
تطبيق ذكي للدفع بواسطة الهاتف من بنك بيلوس لأول مرة في المنطقة ٥٦
زوال أي حق بالمطالبة بحسابات «ناثمة» في سويسرا بعد المهلة القانونية ٥٧

تأمين

مفكرة ضامن عربي: التأمين العربي أمام آفاق مسدودة - بقلم جوزف زخور ٥٨
رأي ضامن عربي: لماذا إعادة التأمين - بقلم قيس المدرس ٦٠
تأمين السيارات في أميركا حسب الأميال التي تجتازها ٦٢
اريل ري أصبحت جزءاً من أرغوري ٦٤
الاتحاد الوطني في أحضان ناسكو ٦٦
سوليدرتي تستحوذ على أكثرية أسهم التأمين الأهلية البحرينية ٧٢
منتج تأميني للوافدين في الإمارات من الاتحاد للتأمين ٧٣
ناسكو السعودية تستضيف ندوة يحاضر خلالها ممثلو كبرى شركات إعادة ٨٦
حسين ملوك - نائب مدير عام إعادة العربية - يقوم واقع التأمين لمجلة «البيان الاقتصادية» ١٠٢
سياحة: تغطية خاصة لمعرض السفر العالمي في لندن ١٠٤
طيران: ١٣٢
سيارات: ١٣٤
ساعات: ١٣٦

نقل

اخبار النقل والمرافق ١٣٨
حركة مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الاول و ١٠ شهر في ٢٠١٦ ١٤٦
حركة مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الاول ٢٠١٦ ١٤٨
حركة استيراد الحاويات خلال شهر تشرين الاول ٢٠١٦ ١٥٠
حركة استيراد السيارات خلال شهر تشرين الاول ٢٠١٦ ١٥٢
نشاطات: ١٥٤
مجتمع: - ميرايا فارس بويز - ١٥٨

تأمين

أوضح الرئيس التنفيذي لمجموعة QIC خليفة السبيعي ان الغرض من اصدار حقوق سحب بقيمة ٨٥٠ مليون دولار تمويل عمليات التوسع التي تقوم بها الشركة على المستوى العالمي. ص: ٦٨



مال ومصارف

النائب الأول لحاكم مصرف لبنان رائد شرف الدين لـ «البيان الاقتصادية»: اجتماعات واشنطن شكلت مصدر طمأنينة للجهات الدولية التي تحسن سير عمل القطاع المصرفي اللبناني. ص: ٣٢



تكنولوجيا

مدير ادارة التوعية والترويج في مركز الانظمة الالكترونية والمعلومات في حكومة ابو ظبي الالكترونية راني الصدي يجزم ان المركز يوفر الخدمات الذكية للمواطنين والمقيمين بعد استكشاف حاجاتهم ومتطلباتهم. ص: ١٨٢



سياحة

مدير عام شركة مباشر - لبنان المعروفة بخدماتها العالية الجودة سلام حسن أفضى لـ «البيان الاقتصادية» بمعاناته من شركات مثلية غير مرخص لها تمارس أعمالها ص: ١١٢





تأمين

من المقرر ان يضم
رئيس شركة بنكرز
BANKERS جينو نادر
«الاتحاد الوطني» الي
احضان مجموعة
ناسكو اعتبارا من
٢٠١٦/١٢/١٢
بعدها فازت الاخيرة
بأسهم طنوس فغالي
واستحوذت عليها.
ص: ٦٦



مال ومصارف

اشار رئيس بنك
الكويت الدولي محمد
جراح الصباح بعد
توقيع مذكرة
التوقيع الإلكتروني
مع «المعلومات
المدنية»: الي انها
«خطوة مكملة في
مجال الربط
الإلكتروني بين
المؤسسات في
الكويت». ص: ٥٢



تكنولوجيا

أجمع المشاركون في
افتتاح منتدى الاتصالات
وتكنولوجيا المعلومات
على امتلاك الأردن بنية
تحتية منطوية تؤهلها
للتحول الي الاقتصاد
الرقمي، ورأى رئيس جمعية
«إنتاج» د. بشار حوامدة
«ان رقمنة الاقتصاد سبيل
حقيقي للتنمية البشرية».
ص: ٢٢٠

تأمين

رئيس مجلس ادارة شركة
يوسي UCA اللبنانية
جاك صاصي يعرض
لنتائج مشيرا الي ان
ارباحها الصافية وصلت
الي ٣ ملايين دولار
اميريكي والعائد على
حقوق المساهمين
١٢,٣٥ بالمئة.
ص: ٩٨



سياحة

قال رئيس العمليات
الفندقية في شركة
الدكتور دنيس سورين ان
علامتها التجارية حائزة
على العديد من الجوائز
لخدماتها النوعية،
والمماثلة لتلك التي توفرها
افضل العلامات العالمية
وذلك بفضل رؤيتها
الفريدة.
ص: ١٠٨



تأمين

أبدت شركات تونسية
ومغربية عديدة رغبتها
في الاستحواذ على ٣٥
في المئة من اسهم شركة
التأمين التونسية AMI،
وكانت الشركة حققت
أرباحا بقيمة ١٢,٠٤
مليون دينار تونسي في
٢٠١٥ بقيادة مديرها
العام لمجد بوخرين.
ص: ٧٠



تكنولوجيا

تحرص شركة بي ام بي
دايركت BMB علي
تقديم أفضل خدمات
تكنولوجيا المعلومات
والاتصالات لعملائها،
ويشدد مدير تطوير
العمليات فيها نزار غنام
علي تقديم التكنولوجيا
الاکثر تطورا وتجديدا.
ص: ١٩٠



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: WE ARE ALL FOR THE NATION FOR THE WORK - BY DR. ABDEL H. BARBIR	4
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
KING SALMAN ABDULAZIZ APPROVES THE ALLOCATION OF 100 BILLION RIYALS FOR THE PUBLIC INVESTMENT FUND	10
USG BORAL EXPANDS IN THE GCC	10
US DOCTOR REVEALS: CHEMOTHERAPY NOT EFFICIENT IN 97% OF THE CASES	12
LEBANESE AFFAIRS:	
ANTOINE WAKIM: NSSF USING THE END OF SERVICE FUND TO COVER SHORTFALL IN SICKNESS AND MATERNITY FUND	19
DR. GHAZI WAZNI: WE NEED TO ENLARGE THE SIZE OF OUR ECONOMY IN ORDER TO CONTAIN OUR PUBLIC DEBTS	20
REFUGEES IN LEBANON: THE COST OF HOSTING IS \$ 13.1 BILLION THUS FAR	24
WHERE WOULD WE GET \$ 8 BILLION TO PAY OUR PUBLIC DEBTS IN 2017? BY MAZEN MJAWAZ	26
BLACK POINTS: THE GREEN REVOLUTION - BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER-	30
BANKING AND FINANCE	
EXCLUSIVE INTERVIEW WITH VICE LEBANESE BANKING GOVERNOR RAEED CHARAF EL DIN	32
FIRST NATIONAL BANK LAUNCHES CARD FOR BUSINESS SECTOR WITH VISA	40
CREDIT BANK LAUNCHED COMBO CARD	42
CYBER CRIME: THE "JACK POT PIRACY" HACKERS MANIPULATING ATM MACHINES BY REMOTE CONTROL	43
TESCO BANK UK CLIENTS' CURRENT ACCOUNTS ABUSED BY HACKERS	44
EUROPE WILL RETALIATE TO USA SANCTIONS AGAINST EUROPEAN BANKS	46
INTELLIGENT APPLICATION FOR PAYMENT BY PHONE FROM BYBLOS BANK FOR THE FIRST TIME IN THE REGION	56
DORMANT BANK ACCOUNTS IS SWISS BANKS WHAT WILL BE THEIR FATE?	57
INSURANCE	
ARAB INSURER DIARY: UNDP REPORT: NO HORIZONS FOR ARAB INSURANCE - BY JOSEPH ZAKHOUR	58
ARAB INSURER OPINION: WHY IS REINSURANCE NECESSARY - BY KAIS MODARESS	60
AUTO INSURANCE: IN USA: PAY PER MILE	62
ARIEL RE TAKEN OVER BY ARGO	64
LEBANON: NASCO BUYING OUT AL ITTIHAD AL WATANI	66
BAHRAIN: SOLIDARITY CONTROLLING MAJOR PART OF AL AHLIA INSURANCE CO	72
UAE: NEW COVER FOR VISITORS	73
NASCO SAUDI ARABIA: ORGANIZED AND IMPORTANT SEMINAR	86
HUSSEIN MALLOU, DEPUTY GENERAL MANAGER OF ARAB RE EVALUATES THE INSURANCE SECTOR TO AL BAYAN MAGAZINE	102
TOURISM:	104
AVIATION / AIRLINES	132
AUTOS DEALERS:	134
WATCHES	136
SHIPPING:	
PORT AND TRANSPORT NEWS	138
BEIRUT PORT ACTIVITY DURING OCTOBER 2016 AND 10 FIRST MONTHS OF THE YEAR	146
TRIPOLI PORT: ACTIVITY DURING OCTOBER 2016	148
BEIRUT CONTAINER TERMINAL: OCTOBER 2016 TURNOVER	150
AUTO IMPORTS: VIA BEIRUT PORT	152
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	158

USG BORAL تعلن عن نيتها التوسع في السوق الاماراتية فارس الصغبيني: ١٠ آلاف مشروع قيد الانشاء في دول مجلس التعاون



اعلن المدير التنفيذي لشركة «يو إس جي بورال» USG BORAL المهندس فارس الصغبيني عن نيتها التوسع في السوق الاماراتية. وقال: «هناك نمو سنوي في الطلب على منتجات التشطيب

الداخلي في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة ٢٥,٦ في المئة وبقيمة ٨,٨٦ مليارات دولار لمشاريع من المرجح ان يتم الانتهاء منها عام ٢٠١٦, وفي الوقت الراهن، هناك اكثر من ١٠ آلاف مشروع قيد الانشاء او في مرحلة التخطيط في دول مجلس التعاون الخليجي في حين ان القيمة التقديرية للمشاريع التي سيتم الانتهاء منها في العقد المقبل هي ١,٤ تريليون دولار، لذلك، فإن هذا التوسع خطوة ضرورية اتخذناها لتلبية تلك المطالب المتزايدة».

واضاف: ان ما يميز «يو إس جي بورال» هو ان لدينا خط انتاج متكامل لهذه النظم، حيث يتم تصنيع النظام كاملا في مصنعنا (من البلاط ونظم التعليق) مما يمكننا من انتاج خيارات عدة من نظم الاسقف بجودة عالية وتشطيب ممتاز. وتتنوع منتجات «يو إس جي بورال» بين نظم جاهزة ونظم مصنوعة على حسب الطلب لتلبية احتياجات العملاء والمهندسين بما يتناسب مع تصاميمهم ليكون لديهم الفرصة لاختيار ما يناسبهم من بين العديد من الالوان والاشكال والمقاسات والتصاميم.

الملك سلمان يوافق على تخصيص ١٠٠ مليار ريال لصندوق الاستثمارات العامة



وافق خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز على تخصيص مبلغ مئة مليار ريال من الاحتياطات لصندوق الاستثمارات العامة بهدف تنويع المحفظة الاستثمارية وتحسين عوائد الاستثمارات. وسيتم استثمار المبلغ على مراحل زمنية محددة في إطار برامج رؤية المملكة ٢٠٣٠ ومستهدفاتها التي يتوقع ان يكون لها دور ايجابي على العائد الإجمالي على الاستثمارات وتنويع مصادر الدخل. وأوضح صندوق الاستثمارات ان استراتيجية الاستثمار ستركز خلال الفترة المقبلة على عدد من الفرص الواعدة في السوقين المحلية والدولية.

الأمير محمد بن سلمان: تكتلنا خليجياً فرصة لنكون سادس أكبر اقتصاد في العالم

أكد الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز ولي ولي العهد السعودي والنائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع في كلمته خلال الاجتماع الاول لهيئة الشؤون الاقتصادية والتنموية بدول مجلس التعاون «ان دول مجلس التعاون الخليجي امامها فرصة ككثلك ان تكون أكبر سادس اقتصاد في العالم إذا عملت بالشكل الصحيح في الأعوام المقبلة. وأشار الى انه «تم تحقيق كثير من الإنجازات في الفترة الماضية التي عادت بالفائدة على مواطننا وشعبنا»، لافتاً الى ان «هناك كثيراً من الفرص التي يمكن ان تحقق ضمان الازدهار الاقتصادي والنمو في دول مجلس التعاون، وكذلك ضمان أمن الإمدادات والأمن الاقتصادي». وعقد الاجتماع الأول لهيئة الشؤون الاقتصادية والتنموية بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بحضور الشيخ منصور بن زايد آل نهيان نائب رئيس مجلس الوزراء وزير شؤون الرئاسة في الإمارات، وعدد من الوزراء وممثلي دول مجلس التعاون الخليجي.

مذكرة تفاهم بين المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص والمنظمة الإسلامية للأمن الغذائي



من اليمين: خالد العبودي وبرزان جالموخانوف

وقعت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD) ذراع القطاع الخاص لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مذكرة تفاهم مع المنظمة الإسلامية للأمن الغذائي (IOFS) المسؤولة عن أنشطة الأمن الغذائي، الزراعة المستدامة والتنمية الريفية.

وتتنوع أهداف مذكرة التفاهم من تشجيع البحوث والتطوير في مجالات الزراعة، والتنمية الريفية والأمن الغذائي، الى تعبئة الموارد متعددة الطرف من أجل تنفيذ المشاريع ذات العائد السريع وبرامج التمويل المشترك في مجالات الأمن الغذائي والزراعة والتنمية الريفية، وفقاً للسياسات الخاصة بكل مؤسسة، فضلاً عن إنشاء قاعدة بيانات شاملة وإجراء البحوث حول مختلف أوجه الأمن الغذائي، وإنشاء صندوق للمشاريع الزراعية الصغيرة والمتوسطة وتطوير برامج الأمن الغذائي الإقليمية.

تم توقيع مذكرة التفاهم من قبل الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص السيد خالد العبودي والمدير العام للمنظمة الإسلامية للأمن الغذائي السيد برزان جالموخانوف.

خلال حفل التوقيع، عبّر العبودي عن سعادته بإيجاد أرضية مشتركة للعمل مع المنظمة الإسلامية للأمن الغذائي، مشيراً الى ان التعاون بينهما سيسفر عن أنشطة ونتائج أكثر فعالية وفائدة للقطاع الخاص في البلدان التي يتواجدان فيها.

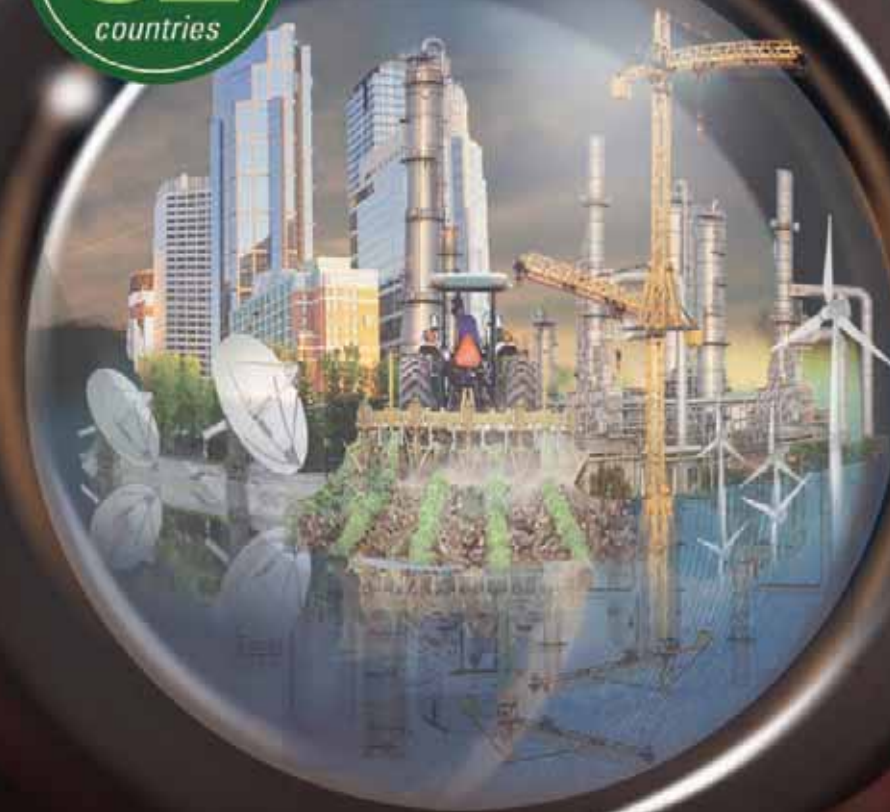
بدوره قال جالموخانوف «مدركون للفوائد الكثيرة لتعاوننا المستمر مع المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص من أجل تعزيز وتحقيق أهدافنا»، موضحاً ان «تعاوننا سيساهم في تعزيز الأمن الغذائي وتوسيع قاعدة المنتجات والخدمات المالية المقدمة للمستثمرين في الدول الأعضاء».

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





طبيب اميركي يثير ضجة في اميركا

المعالجة الكيميائية CHEMOTHERAPY لا تنفع!

وتستعمل لمصلحة صناعات الأدوية ومقابل عمولات

الدكتور بيتر غليدن PETER GLIDDEN الطبيب المتخصص بأمراض السرطان اصدر كتابا عرض فيه نتائج دراسات اجراها على امتداد عشر سنوات حول امراض السرطان وطرق المعالجة التي يلجأ اليها الاطباء، واكتشف ان المعالجة الكيميائية CHEMOTHERAPY لا فعالية لها في معالجة ٩٧ بالمئة من الحالات. وقال ان الجسم الطبي يستعملها لتحقيق ارباح شخصية وقبض عمولات من المصانع التي تنتج الادوية المستعملة في المعالجة الكيميائية.

وقال ان ٩٢ بالمئة من النساء اللواتي يعانين من سرطان الثدي BREAST CANCER واللواتي يخضعن للمعالجة الكيميائية يمكن لهن تجنب تلك المعالجة.

المعلومات التي اذاعها الطبيب أحدثت ضجة كبيرة في اميركا حيث اتهم شركات صناعة الادوية بالوقوف وراء تسويق الادوية الكيميائية. وقد تبين له علميا ان نسبة نجاحها في مكافحة المرض لا تتجاوز ٣ بالمئة.

وقال الدكتور غليدن ان المعالجة الكيميائية تجعل المريض الذي يخضع لها يمضي حياته كشخص عليل لا رجاء له في الشفاء الى ان يموت.

وقال: باختصار المعالجة الكيميائية هي سم يدخل في جسم المريض والغاية الوحيدة من استعماله الترويج لامبراطوريات صناعة الادوية وقبض عمولات منها.

«أرامكو» تقود تحالفاً وتفاوض لتغطية جزء من كلفة مشروع «الفاضلي»

و«الاسلامي للتنمية» يمول المشروع بـ ١٠٥ ملايين دولار



ارامكو السعودية
Saudi Aramco

تتولى شركة أرامكو السعودية قيادة تحالف شركاء في مشروع محطة الفاضلي للانتاج المزدوج،

ومسؤولية التفاوض مع المؤسسات المالية لتأمين جزء من كلفته البالغة ٤,٥ مليارات ريال (١,٢ مليار دولار).

من جهته وافق مجلس مديري البنك الاسلامي للتنمية على تقديم تمويل بقيمة ١٠٥ ملايين دولار للمساهمة في المشروع.

ويقع مشروع «الفاضلي» للانتاج المزدوج بالقرب من معمل غاز الفاضلي (FGP) الذي تعمل شركة أرامكو على إنشائه حالياً ويتوقع اكتماله في نهاية سنة ٢٠١٩ وسينتج المشروع نحو ١٥٠٤ ميغاوات من الكهرباء، كما سيوفر لمعمل الغاز نحو ٣,١٩ ملايين باوند في الساعة من البخار.

ويمثل معمل الغاز في الفاضلي التابع لـ «أرامكو السعودية» مرحلة جديدة لتوفير مزيد من الغاز الطبيعي، لشبكة الغاز الرئيسية في المملكة، ولتوفير مزيد من اللقيم للصناعات ومصادر الطاقة في المملكة.

مجموعتا أبوظبي المالية وجي إف إتش المالية تعينان

طلال الزين رئيساً تنفيذياً لـ ADCORP



عينت مجموعة أبوظبي المالية ومجموعة جي إف إتش المالية طلال علي الزين لشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة ADCORP التي تم تأسيسها مؤخراً كأول مؤسسة مالية إسلامية في سوق أبوظبي العالمي.

ويعتبر الزين واحداً من الرؤساء التنفيذيين الأكفاء في إدارة الأصول بالمنطقة، حيث

سبق له العمل كرئيس تنفيذي لشركة باين بريدج إنفستمنس ميدل إيست، كما عمل أيضاً كرئيس تنفيذي لشركة ممتلكات القابضة في البحرين.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي لمجموعة أبوظبي المالية جاسم الصديقي «نحن سعداء على وجه الخصوص بتعيين السيد طلال علي الزين في هذا المنصب الهام، حيث أنه يمتلك رؤية واضحة وخبرة طويلة، ونحن على ثقة بأن ذلك سيكون له أثر كبير في جعل ADCORP مؤسسة مالية إسلامية ترقى للمستوى العالمي».

البنك الدولي: ٥٢٠ مليار دولار خسائر الكوارث الطبيعية سنوياً

أفاد تقرير صادر عن البنك الدولي «ان الكوارث الطبيعية تدفع نحو ٢٦ مليون شخص الى الفقر كل عام وتتسبب في خسائر تزيد على ٥٠٠ مليار دولار». ووضح البنك الدولي «ان هذه التقديرات للخسائر تزيد بـ ٦٠ في المئة عن تقديرات الأمم المتحدة».

من جهة أخرى قدرت دراسة أجرتها الأمم المتحدة في ١١٧ من الدول الغنية والنامية إجمالي الخسائر العالمية من الأصول نتيجة الكوارث الطبيعية بنحو ٣٢٧ مليار دولار في العام.

لكن إذا تم احتساب الاستهلاك المفقود - عندما تصبح الادوية والدراسة على سبيل المثال التي كان يصعب الحصول عليها من قبل، ليست في متناول اليد مالياً - فإن إجمالي الخسائر السنوية يصل الى نحو ٥٢٠ ملياراً سنوياً، بحسب التقرير. واستناداً إلى دراسة عالمية أجريت على ١,٢ مليون شخص في ٨٩ بلداً، أظهر التقرير ان رواتب ٢٦ مليون شخص هي تحت عتبة ١,٩ دولار (١,٧٥ يورو) يومياً، وهو مقياس معتمد لمستوى الفقر.

LOBEMED FIELD DELEGATES ALWAYS BY YOUR SIDE

Delegate Offices are available to render necessary support to the insured members, through facilitating Admission procedures, Reception of Members, Coordinating access to services, On-spot issues and complaints resolution

LOBEMED SAUDI DELEGATES OFFICES

01. Dallah Hospital - Riyadh
02. Kingdom Hospital - Riyadh
03. Hammadi Hospital - Riyadh
04. Riyadh Care Hospital - Riyadh
05. Al Mouwasat Hospital - Riyadh
06. SMCH - Riyadh
07. Consulting Clinics - Riyadh
08. Dr. Erfan & Bagedo Hospital - Jeddah
09. Dr. Sulaiman Fakeeh Hospital - Jeddah
10. International Medical Center - Jeddah
11. Ghassan Najib Pharaon Hospital - Jeddah
12. Al Mouwasat Hospital - Dammam
13. AlMana General Hospitals - Dammam
14. Saad Specialist Hospital - Khobar
15. AlMana General Hospitals - Khobar
16. Gama Hospital - Khobar



CARE HAS NEVER BEEN CLOSER

www.globemedSaudi.com



مصنفة بين أفضل ١٠ شركات تصميم في العالم دار الهندسة تحتفي بمرور ٦٠ عاماً من النجاح والابتكار والريادة



من اليمين: مصطفى ماضي، رياض منيمنه، جوزف حجار وفؤاد الخوري

عقدت دار الهندسة للاستشارات (شاعر ومشاركوه) مؤتمراً صحافياً في فندق فينيسيا احتفاءً بمرور ٦٠ عاماً على تأسيسها، بحضور أعضاء مجلس الإدارة، رئيس قسم العمليات في لبنان وسوريا وليبيا والمغرب وموريتانيا المهندس **رياض منيمنه**، رئيس قسم الهندسة المعمارية المهندس **جوزف حجار**، رئيس قسم الموارد والبيئة المهندس **فؤاد الخوري** ومدير أقسام تخطيط وتصميم المدن وتنسيق المساحات الخضراء المهندس **مصطفى ماضي**.

بداية كلمة **لمنيمنه** قدّم فيها نبذة حول مراحل تطور الشركة واعتبر دار الهندسة رمزاً للتميز والإبداع عبر تقديم تخطيط متقن وتصاميم مبتكرة.

ثم عرض **حجار** مشاريع محلية وإقليمية وعالمية توجت الأعوام العشرة الأخيرة ومنها: جر مياه نهر الليطاني (لبنان)، مدرج خليفة (قطر)، قناة السويس (مصر)، مترو الرياض (السعودية)، EKO أتلانتيك سيتي (نيجيريا)، جسر الشيخ جابر الأحمد الصباح (الكويت)، مشروع كمبامبي الهايدروكهربائي والجمعية الوطنية (أنغولا)، ميناء العقبة الجديد (الأردن)، وطريق السيار شرق - غرب (الجزائر).

أما **الخوري** فشدد على الهوية البصرية الجديدة للشركة التي تتألف من شعار وشبكة دينامية. ويعكس الشعار مفاتيح نجاح دار الهندسة: الدقة والقوة والموثوقية، في حين تعكس الشبكة الديناميكية الأسس الهندسية العالمية التي تركز عليها الشركة، والاحتمالات اللامتناهية التي يوفرها فريق دار الهندسة الموهوب.

يرتكز نجاح شركة دار الهندسة للاستشارات (شاعر ومشاركوه) على التزامها الذي لا يتزعزع والتفاني، وروح المبادرة التي مكنتها من الصمود أمام كافة أنواع التحديات، وجعلتها شركة عالمية للاستشارات، رائدة في مجالها منذ ٦٠ عاماً ومصنفة بين أفضل ١٠ شركات تصميم في العالم. وهي اليوم تضم أكثر من عشرة آلاف موظف من أصحاب المهارات العالية في ٣٠ دولة يعملون يداً بيد لتنمية مهنتهم وخدمة مجتمعاتهم.



مشهد عام

شركة ACC تحتل المرتبة الثانية في تصنيف ابرز مقاولي

العالم لبناء أطول المباني

نالت شركة الانشاءات العربية اللبنانية ACC الرائدة في مجال الانشاءات في منطقة الشرق الاوسط، شمال افريقيا والهند المرتبة الثانية في تصنيف ابرز المقاولين، الذي يضعه THE COUNCIL ON TALL BUILDINGS AND URBAN HABITAT عن اعلى المباني المنجزة او قيد الانشاء.

الرئيس التنفيذي لشركة الانشاءات العربية **ماهر المرعبي** قال تعليقا على هذا الحدث: «ان استحواذنا على المرتبة الثانية يؤكد على القدرات العالمية التي تتمتع بها شركة ACC خصوصا وان بناء ناطحات السحاب هو الاكثر تعقيدا وصعوبة مقارنة بالانشاءات الاخرى. ونفخر بإسهامنا في رسم الافق للعديد من المدن في جميع انحاء الشرق الاوسط والهند. ونتطلع الى انشاء المزيد من المباني المتميزة والمعالم القيّمة المعترف بها عالميا في المستقبل. كما تجسّد شركة ACC قصة نجاح لافتة لشركة لبنانية خاصة تأسست على قيم ريادة الاعمال التي تركز على العمل الدؤوب والمثابرة على تحقيق الاهداف، وقد انضمت ACC الى نخبة المقاولين الذين برزوا في عالم التصنيف والانجازات المتميزة».



اشارة الى ان شركة ACC انجزت بناء ستة ابراج من فئة اطول برج في العالم.

شركة ليه دون العقارية ش.م.ل.

الميزانية العمومية كما هي بتاريخ ٢٠١٥/١٢/٣١

الموجودات ل.ل.	
٤٥,٣٥٠,٩١٦,٠٨٨	موجودات ثابتة بعد الاستهلاك
٥,٩١١,٣٩٣	جردة ٢٠١٥/١٢/٣١
١,٧٠٢,٠٣٢,٧١١	ذمم مدينة مختلفة
٢,٣٠٣,٥١٨,٣٠٣	الحسابات المالية
٤٩,٣٦٢,٣٧٨,٤٩٥	المجموع
المطلوبات ل.ل.	
٤٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	رأس المال
٥,٣٧١,٨٠٥,٩٧٨	احتياطي قانوني
١٨٧,١٤٣,٦٤٠	نتائج سابقة مدورة
٢,٥٠٠,٠٠١,٥٤١	النتيجة الصافية للدورة المالية (أرباح)
١٧٣,١٣٥,٥٦١	مؤونة لمواجهة الاعباء - الصرف من الخدمة
١,١٣٠,٢٩١,٧٧٥	ذمم دائنة مختلفة
٤٩,٣٦٢,٣٧٨,٤٩٥	المجموع
أعضاء مجلس الإدارة	
مفوضو المراقبة	سمير الرئيس
أساسي: السادة إرنست ويونغ ش.م.ل.	علي طيارة
إضافي: الخبير ادي صقر	منير طيارة
	فادي الرئيس

PLAYING WITH **SHAPES**, DESIGNING WITH **COLOURS**

NEW METAL CEILING

Now Manufactured in the Middle East, the new Metal Ceiling from USGBORAL comes in a wide range of colours, shapes and thicknesses. With different line of production, different sizes and designs are made available. **USGBoral.com**

USG BORAL
INNOVATION INSPIRED BY YOU.™



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

١١ مليار ليرة ضريبة «مواقف الذل» في مطار بيروت متى المحاسبة!؟



صفوف الذل قبل تأدية الحساب

لم يشبع سياسيون نافذون وللأسف من اتخام بطونهم بضريبة إضافية تفرض على المواطنين القادم من الخارج الى مطار بيروت ويريد ان يستقل «تاكسيًا»، فلا حيلة له إلا المرور عبر «الموقف» المعد خصيصاً للبلطجة عليه بستة آلاف ليرة إضافية عن تعرفه التاكسي تذهب لمستثمري «الموقف» كما يقال وهي قيمة متدنية نسبياً أمام إذلاله في الهواء الطلق ومن دون وجود مكان يقفه الأمطار وإذلاله مرة أخرى في صف الإنتظار الطويل قبل دفع الحساب.

فيا أيها المسؤولون في دولة العز المنتظر، عملية حسابية بسيطة تظهر دخول نحو ٥ آلاف سيارة يومياً «نعيم» الباركينغ مقابل حصد نحو ٣٠ مليون ليرة يومياً بمجموع ١١ مليار ليرة سنوياً تذهب الى «وحش» لم يعرف الشعب يوماً.

ونسأل بعد لم يتم استطاع وزير السياحة الخلق ميشال فرعون إلغاء هذا المرور التعسفي الجائر.

يا ترى.. متى المحاسبة!؟

سخرية القدر

وزارة الطاقة تحدد تعرفات المولدات الكهربائية

أعلنت وزارة الطاقة والمياه في بيان لها ان السعر العادل لتعرفات المولدات الكهربائية الخاصة عن شهر تشرين الثاني هو ٢٣١ ل.ل. عن كل ساعة تقنين للمشاركين بقدرة ٥ أمبير و.... مع اشارتها الى ان معدل ساعات القطع في كافة المناطق اللبنانية بلغ ٣٠١ ساعة خارج مدينة بيروت و..... ويبقى لهذه الوزارة النشطة ان تحدد أسعار صهاريج المياه للحاجات اليومية ولربما ايضا في المستقبل تحدد لأصحاب مياه الشرب أسعار «قناني» الشرب.



أبراج وشوارع تملكها المستشفيات

الكاريكاتور وحده يعبر عن كيفية بناء معظم مستشفيات لبنان بلوكات وأبراجاً خاصة بها جراء استنزاف أموال المواطنين، الدولة وشركات التأمين و.... وبالطبع ما زالت لها مع الدولة أموال لتملك شوارع جديدة.



رواتب موظفي القطاع العام اكثر من ٣ مليارات دولار سنويا

ومعظمهم «مدحوش» من كبار النافذين

أصدرت وزارة المالية تقريرها الشهري حول الانفاق على الرواتب والأجور في القطاع العام ليظهر ان مجموع الانفاق السنوي يتعدى الـ ٣ مليارات دولار أميركي تذهب معظمها لموظفين «مدحوشين» من كبار النافذين وآخرين لا يعملون وعدد ايضا يعمل ليرتشي ويبقى عدد قليل من الاوادم الذين يعملون لصالح دولتهم والمواطنين.

لا نعلم هنا اذا كانت رواتب الوزراء والنواب «الاجلاء» الذين لم يحضروا جلسة نيابية او لم يصدروا اي مرسوم اذا كانت قد احتسبت مخصصاتهم.



مجموعة ريتش القابضة



تنمية واستثمار ...



الدولي
AL-DAWLI

بثقتكم...

نستمر في النجاح



للسنة الثالثة على التوالي
أفضل بنك إسلامي في الكويت

أفضل بنك
متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية
في الشرق الأوسط

ثقة ويسر



www.kib.com.kw | 1 866 866

[f](https://www.facebook.com/alDawliBank) [t](https://twitter.com/alDawliBank) [y](https://www.youtube.com/alDawliBank) alDawliBank

بنك الكويت الدولي
KUWAIT INTERNATIONAL BANK
بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية



انطوان واكيم عضو إدارة الصندوق الوطني

أموال صندوق نهاية الخدمة تنفق لتغطية التزامات صندوق المرض والأمومة والخطط

والمشاريع التي أعدناها مرمية في الأدراج

انطوان واكيم عضو مجلس إدارة الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (رئيس مجلس إدارة شركة اليانز سنا سابقاً ALLIANZ SNA) أعرب عن قلقه العميق حيال الوضع المالي لصندوق الضمان الاجتماعي والناجم عن عدم دفع الدولة اللبنانية للمبالغ المتوجبة عليها في ذمتها للصندوق. وقال ان صندوق المرض والأمومة استلّف حتى الآن أكثر من ٧٠٠ مليون دولار من صندوق تعويضات الخدمة كي يتمكن من الوفاء بالتزاماته للمستشفيات والمضمونين وهذا يعني ان مصير صندوق الخدمة أصبح مهدداً.

وقال ان الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي يأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية بعد مصرف لبنان المركزي. فهو مصرف وشركة ضمان للبنانيين في الوقت عينه. وقال ان الصندوق يتخلى عن تغطية الناس عند بلوغهم الـ ٦٤ من العمر أي في المرحلة التي تزداد فيها حاجاتهم الى خدماته. وقال واكيم أنه عضو في مجلس إدارة الصندوق منذ ١٨ عاماً وهو لم يشهد على امتداد تلك السنوات أي تحسّن في أداء الصندوق. وقال ان التقارير والتوصيات والمشاريع التي قدمها مجلس الإدارة خلال تلك الفترة الى الحكومة بقيت في الأدراج ولم يؤخذ بها أو ينفذ اي منها.

الوزير ابو فاعور وضع حجر الأساس لمبنى قسم الصحة في جب جنين:

١٤ مركزاً للصحة سيتم استحداثها لتخفيف الأعباء على المواطن

رعى وزير الصحة في حكومة تصريف الأعمال وائل أبو فاعور وضع حجر الأساس لمبنى قسم الصحة في جب جنين - البقاع الغربي، معلناً ان هذا القسم جزء من ١٤ مركزاً جديداً للصحة سيتم استحداثها في مختلف المناطق اللبنانية، مؤكداً ان «الهدف هو التخفيف من الأعباء على المواطن اللبناني وتوفير المسافات للحصول على الشهادة الصحية بعيداً من أي اعتبارات طائفية ومناطقية»، لافتاً الى «ان المشكلة في البقاع الغربي كانت في عدم تأمين دعم مالي من مجلس الإنماء والإعمار لاستحداث طابق إضافي لهذا المركز يكون مخصصاً لطبابة قضاء البقاع الغربي بكل تجهيزاتها وموظفيها وامكاناتها».

AMANA Insurance
CGSAL
Since 1991

Don't leave anything to chance!
Protect the ones you love
With
Amama Insurance

www.amanaininsurance.com



HEAD OFFICE

Dekwaneh Blvd. - Freiha Bldg.
Tel: 01 683 025/28/27
Cell: 03 218 635
Fax: 01 683 028

HAMRA

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

SAIDA

Ei Aalayl Center.
Tel/Fax: 07 752 759
Tel/Fax: 07 728 975

ALEY

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

TRIPOLI

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

CHTAURA

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

JBEIL

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

زياد بكداش: انخفاض قياسي للصادرات الصناعية



اعلن نائب رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين زياد بكداش عن انخفاض قياسي للصادرات الصناعية تجاوز مجموعها المليار و ٢٠٠ مليون دولار، متوقعا ان تزيد هذه الصادرات من التراجع في العام ٢٠١٦. وكانت وزارة الصناعة في تقرير لها اشارت الى

انخفاض الصادرات الصناعية بنسبة ١٥,٧ في المئة الى مليار و ٨٩٧ مليون دولار مقابل مليارين و ٢٤٩ مليون دولار حتى ايلول من العام ٢٠١٥.

وبالنسبة للدول المستوردة للمنتجات الصناعية اللبنانية فقد تصدرت المملكة العربية السعودية لائحة هذه الدول حيث بلغت قيمة الصادرات اليها خلال الشهر الاخير ٢٣,٤ مليون دولار، اي ما يوازي ١٢,٧ في المئة من القيمة الاجمالية للصادرات الصناعية، واحتل العراق المرتبة الثانية حيث بلغت قيمة الصادرات اليه ٢٣,٢ مليون دولار، اي ما يوازي ١٢,٦ في المئة تلتها الامارات العربية المتحدة حيث بلغت قيمة الصادرات اليها ١٧,٦ مليون دولار اي ما يوازي ٩,٦ في المئة.

دعوة إلى مساهمي شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة لحضور جمعية عمومية غير عادية

انفاذا للقانون رقم ٢٠١٦/٧٥ الذي يوجب على الشركات استبدال الأسهم لحامله بأسهم اسمية وتعديل نظام الشركة الأساسي تبعاً لذلك، يتشرف مجلس ادارة شركة «مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة» بدعوة حضرات السادة المساهمين الى حضور الجمعية العمومية غير العادية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو - شارع جورج بيكو - الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة الحادية عشرة من قبل ظهر يوم الخميس الواقع في ٢٩/١٢/٢٠١٦ للنظر في جدول الاعمال التالي:

- ١- تعديل المادتين ٦/ و/ ٨/ من النظام الأساسي للشركة.
- ٢- استبدال شهادات الأسهم لحامله بشهادات أسهم اسمية.
- ٣- أمور متفرقة.

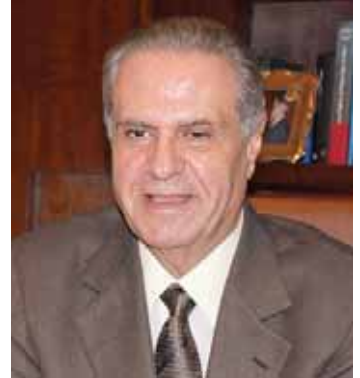
يرجى من حضرات السادة المساهمين في الشركة حضور الجمعية العمومية غير العادية شخصياً مصحوبين بشهادات الاسهم التي يملكونها وبصورة عن هويتهم.

شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية ش.م.ل.
رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
نزيه عبد الغني قاسم

جك صراف يبشر ببرامج اصلاحية اقتصادية في عهد الرئيس عون

أكد رئيس اتحاد رجال اعمال المتوسط جك صراف «ان الوضع الاقتصادي هو اولوية رئيس الجمهورية ميشال عون الذي ذكره في خطاب القسم ويعطيه اهمية قصوى».

وقال: «بلغ النمو اليوم ١,٢ في المئة ويرتقب ان يصبح ١,٨ في المئة نهاية السنة، ومن المتوقع ايضا ان ترتفع هذه النسبة العام المقبل، وسيُنصب العمل على



القطاعات الاقتصادية لاعادة اطلاقها وتطويرها من جديد».

وأمّل صراف من الرئيس سعد الحريري السير وفق خريطة طريق اقتصادية سار عليها والده الشهيد رفيق الحريري لان لرجال الاعمال دورا في المساهمة في القطاعات الاقتصادية.

الخبير الدكتور غازي وزني: تكبير حجم الاقتصاد ضروري

لاحتواء المديونية العامة



رأى الخبير المالي الدكتور غازي وزني «ان تكبير الإقتصاد ضروري لاحتواء المديونية العامة، وهذا يكمل خطوات حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ويدخل في صميم سياسته النقدية التي كان لها دور في استقرار القطاع العقاري، خصوصاً بعدما كان مهدداً بالاهتزاز والإنهيار من خلال قروض لمتوسطي الدخل تحديداً».

واعتبر وزني «ان سياسة مصرف

لبنان هي الوحيدة التي كانت فاعلة في السنوات الأخيرة، وكان لها دور كبير جداً في إنقاذ الليرة اللبنانية من الانهيار وفي الوقت ذاته في النمو الإقتصادي سنوياً عبر إعطاء قروض ميسرة لغالبية القطاعات، إن قطاع المعرفة، أو الإسكان.. إلخ». وأضاف: «رغم تراجع كل المؤشرات الإقتصادية والمالية - إن لجهة زيادة العجز في الميزان التجاري، بلوغ عجز ميزان المدفوعات أكثر من ٣ مليارات دولار سنوياً، تقلص الإستثمارات الأجنبية أكثر من ٤٠ في المئة، تراجع الصادرات اللبنانية أكثر من ٣٥ في المئة، انخفاض المداخل السياحية الى أكثر من ٣٠ في المئة - استطاعت سياسة مصرف لبنان النقدية الحفاظ على سعر صرف الليرة واستقرارها في حين شاهدنا انهيارات العملات في الدول الأخرى كمصر أخيراً وقبلها في اليونان وما إلى ذلك».

مياه بيروت وجبل لبنان سليمة

أعلنت مؤسسة «مياه بيروت وجبل لبنان» في بيان أنه بعد إجراء الفحوصات الجرثومية والكيميائية على عينات عدة من المياه المستثمرة والموزعة من قبل مصالح المياه المدموجة في المؤسسة، وذلك خلال شهري ايلول وتشرين الاول من العام ٢٠١٦، تبين وفقاً لنتائج الفحوصات الجرثومية ان المياه سليمة وخالية من الجراثيم، وكذلك الفحوصات الكيميائية.



Cover yourself.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb



AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

«التجدد للروم الكاثوليك» يدعو الى إشراك الشباب والتّخب في الحياة العامة



اعضاء «التجدد للروم الكاثوليك» خلال زيارتهم للرئيس سعد الحريري

اعتبر «التجدد للروم الكاثوليك» في بيان له «أن الروم الملكيين الكاثوليك شكّلوا خلال تاريخهم جسر تلاقٍ بين كل المكونات الحضارية. وأن أحوالهم اليوم بحاجة إلى خطة إستنهاض شاملة». ولفت البيان الى تعثّر إنعقاد السينودس الاخير معتبراً «أنه عندما يصل الأمر بالسلطات الكنسيّة إلى إعتبار نجاح إجتماع مطارنة من الفريقين إنجازاً، فإنّ ذلك دلالة بأنّ شؤون الطائفة ليست بخير، وأنّ الإستنهاض يتطلّب رأب صدع الخلافات وتحديد المسؤوليات كما تجديد المؤسسات كافة».

وأكد «التجدد» بيانه «أن طائفة الروم الملكيين الكاثوليك تتمسك بحضورها وموقعها في مختلف الإدارات الرسمية والمراكز التي تجعلها تؤدي دوراً وطنياً رائداً مما يقتضي الاستفادة من المقدرات البشرية التي تمتلكها طائفتنا لا سيّما في صفوف الشباب».

د. فادي الجميل يعقد لقاء حوارياً مع السفير الإيطالي ماسيمو ماروتي



صورة تذكارية

أقام رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين فادي الجميل لقاء حوارياً مع السفير الإيطالي في لبنان ماسيمو ماروتي تخللته مأدبة غداء في مطعم «لو مايون- اشرفية». بمشاركة فاعليات اقتصادية وسياسية واجتماعية. وفي كلمته أكد الجميل على عمق الصداقة التي تربط البلدين تاريخياً، لا سيما على المستوى الاقتصادي. لافتاً الى ان لبنان وبعد انتخاب رئيس للجمهورية مقبل على فترة استقرار نأمل خلالها التعاون أكثر مع شركائنا الاوروبيين لا سيما إيطاليا لإعادة لبنان الى مسار النهوض والازدهار. وأشاد الجميل بالدعم الذي توفره إيطاليا للكثير من البرامج الاقتصادية في لبنان خصوصاً الصناعية منها. من جهته، شدّد السفير ماروتي على أهمية الشراكة في العمل ما بين إيطاليا ولبنان من أجل توفير وظائف جديدة تساهم بنهوض الاقتصاد اللبناني.

نتائج مؤشر بنك بيبلس للطلب العقاري في لبنان في الفصل الثالث من العام ٢٠١٦

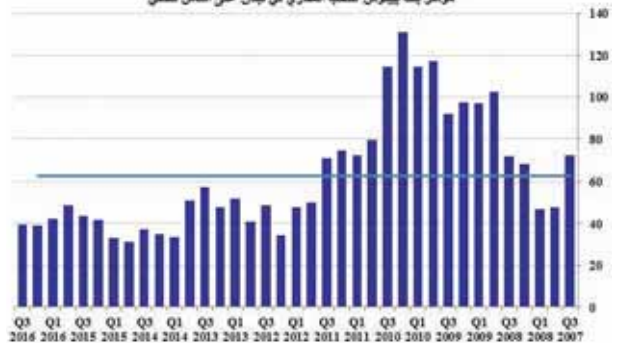
نسيب غبريل: تحفيز الطلب بتخفيض ٥٠ في المئة من رسوم تسجيل الوحدات السكنية

أظهرت نتائج مؤشر بنك بيبلس للطلب العقاري في لبنان Byblos Bank Real Estate Demand Index للفصل الثالث من عام ٢٠١٦ معدلاً شهرياً بلغ ٣٩,٥ نقطة ما مثل تراجعاً بنسبة ١,٥ في المئة عن الـ ٣٨,٩ نقطة المسجلة في الفصل الثاني من العام الجاري، وتراجعاً بنسبة ٩,٨ في المئة عن الـ ٤٣,٨ نقطة المسجلة في الفصل الثالث من العام ٢٠١٥. وشكلت نتائج المؤشر للفصل الثالث من العام القراءة الفصلية الثامنة الأدنى له خلال ٣٧ فصلاً.

وفي قراءته لنتائج المؤشر، قال كبير الاقتصاديين ورئيس مديرية البحوث والتحليل الاقتصادية في مجموعة بنك بيبلس نسيب غبريل: «إن نتائج المؤشر للفصل الثالث من العام ٢٠١٦ تشير إلى استمرار تدني مستوى الطلب على الوحدات السكنية في لبنان، بحيث أن العوامل ذاتها التي تسببت بانخفاض الطلب منذ عدة سنوات ما زالت قائمة». ولفت إلى أن «الطلب على الوحدات السكنية في لبنان تأثر بشكل كبير بتراجع مستوى ثقة المستهلك نتيجة عدم الاستقرار السياسي وتباطؤ النمو الاقتصادي». مؤكداً على التوصية التي كان قد تقدم بها عقب الإعلان عن نتائج المؤشر للفصل الثاني، فقال: «يمكن للسلطات المعنية اللجوء إلى تدابير عملية من أجل تحفيز الطلب، كتخفيض رسوم تسجيل الوحدات السكنية بنسبة ٥٠ في المئة لمدة عامين. مما سيشكل حافزاً للمشتريين المحتملين أو المترددين لأنهم سيوفرون مبلغاً كبيراً من المال، كون هذه الرسوم باهظة الكلفة وتبلغ ٦٪ من سعر الوحدة السكنية. كما سيشجع هذا الإجراء أيضاً آلاف الأشخاص الذين اشتروا شققاً خلال السنوات الماضية، على تسجيل عملية الشراء، مما سيزيد من إيرادات خزينة الدولة». مضيفاً «إن انتخاب رئيس للجمهورية سيساعد على تعزيز ثقة الأسر والمستهلك اللبناني في اتجاه الطلب على الوحدات السكنية».



مؤشر بنك بيبلس للطلب العقاري في لبنان على أساس فصلي



أنا مأمّن، أنا أدير

منذ تأسيسها عام 1983، تسعى شركة "أدير للتأمين" إلى تلبية كافة احتياجات عملائها أفراداً ومؤسسات بمصداقية ودقة وسرعة. بفضل خبرة واسعة ورؤية مبتكرة في مجالي التأمين وإعادة التأمين، تفتخر "أدير" بتقديم خدمات متنوعة وعالية الجودة، تضم كافة فئات التأمين الشخصي والعائلي والصحي والتجاري والمصرفي وتأمين المؤسسات. كما وتحرص الشركة على كسب ثقة عملائها من خلال أداء رفيع في النشاط التأميلي من إصدارات وتعويزات وغيرها، فضلاً عن مواكبة كافة تساؤلاتهم عبر مركز اتصال خدمة العملاء.



أدير
للتأمين

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بينك بينكس ونايكسبيس أسورانس فرنسسا
مركز إيبا أونيسغراد الحدودية - ص.ب. 1221 - 90 جديعة الفن لبنان - تلفون: 1 51190 1 911 - فاكس: 1 51193 1 911
البريد الإلكتروني: info@adinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adinsurance.com - رأس المال: 15,000,000,000 ل.ل. مدفوع بكامله - ص.ب. 1128 - الرقم اللان: 11 بيوت
مسجلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم 194 تاريخ 1983/1/14) وخاضعة لأنكأم الرسوم رقم 9812 تاريخ 1988/5/4

لقاء بين أكاديميين ومهنيين في جامعة الروح القدس للبحث في مجال إدارة الأعمال روحيه نسناس: مساهمة جميع المكونات في المشروع الاقتصادي والاجتماعي تجعله مشروع وطن

بد من خلق جسور بين هذين العالمين لأن الأمر يتعلّق بإدخال الكفاءات والعلوم والمعرفة في صلب النظام الأكاديمي». بعد ذلك، لفت د. يحشوشي إلى أهمية هذا النوع من النشاطات في الجامعة التي تجمع بين الأكاديميين، من جهة، والمهنيين من جهة أخرى لأنها تعالج قضية أساسية حساسة هي مستقبل الطلاب وفرص توظيفهم».

ختاماً، ألقى المتحدث الرئيسي روجيه نسناس كلمة استعرض فيها مختلف التجارب والمراحل التي مرّ فيها خلال حياته المهنية، وصولاً إلى

تأسيس المجلس الذي «يهدف إلى تفعيل الحوار بين مختلف شرائح المجتمع والتأثير على الدولة والمشاركة في سياستها الاقتصادية والاجتماعية، وإن مساهمة جميع المكونات في المشروع الاقتصادي والاجتماعي للحكومة تجعله مشروع وطن وليس مشروع دولة. وقد استعان المجلس بنخبة من الخبراء من الانتماءات والاختصاصات كافة لرسم خطة اقتصادية-اجتماعية من أجل تحديد واجبات الدولة لجهة حثّ المؤسسات على تقديم أداء ممتاز وتشجيع الشباب اللبناني ومساعدتهم على حل المشكلات واختيار الاختصاص الجامعي المناسب...»



روحيه نسناس في الوسط يتسلم درعاً تقديرية من جورج يحشوشي والبروفسور إيلي عساف

نظمت كلية إدارة الأعمال والعلوم التجارية ومكتب ضمان الجودة والكفاءة المؤسساتية في جامعة الروح القدس - الكسليك لقاءً بعنوان «العمل معاً» حضره رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي في لبنان روجيه نسناس المتحدث الرئيسي، ونائب رئيس الجامعة للشؤون الإدارية الأب طلال الهاشم، ونائب رئيس الجامعة للشؤون الأكاديمية الدكتور جورج يحشوشي، ونائب رئيس الجامعة للبحوث البروفسور نعمة عازوري، وعميد الكلية

المنظمة البروفسور إيلي عساف، بمشاركة ممثلين عن ٤٠ مؤسسة من مختلف القطاعات ورؤساء أقسام الكلية وأساتذتها.

افتتح اللقاء بكلمة لمنسقة العلاقات مع الشركات في الكلية الدكتورة مادونا سلامة أيانيان، اعتبرت فيها أن «التعليم هو مصدر أساسي للمعرفة، فهو يهدف إلى تزويد المجتمعات بأفراد كفؤين ومؤهلين يديرون الشركات إدارة مميزة ويقودون المجتمع ويدفعونه إلى الأمام».

ثم تحدث البروفسور عساف مشدداً على «أهمية هذا اللقاء الذي يثبّت التقارب بين العالم الجامعي وعالم الأعمال ونسج علاقات وروابط بينهما. فلا

١٣,١ مليار دولار أميركي الابعاء التي تكبدها لبنان جراء تدفق النازحين السوريين منذ العام ٢٠١١

النزوح فوت على اللبنانيين ٢٣٠ ألف فرصة عمل



مخيم للنازحين السوريين

قدرت إسكوا ESCWA الابعاء التي تكبدها لبنان حتى الآن جراء تدفق النازحين من سوريا إلى اراضيه بـ ١٣,١ مليار دولار أميركي من بينها ٥,٦ مليارات دولار أميركي تحملها لبنان خلال سنة واحدة هي سنة ٢٠١٥. اضافت ان لبنان يحتاج الى ٢,٥ مليار دولار أميركي سنوياً لإعادة بناء التحتية ومرافقه على ما كانت عليه قبل قدوم النازحين الى لبنان سنة ٢٠١١. وقالت ان الابعاء التي يتحملها لبنان لا تقتصر على قطاع معين بل تشمل الصحة والتعليم والبرامج الاجتماعية وشبكة الحماية من الفقر.

وسلّطت اسكوا الضوء على الاضرار التي تسبب بها النزوح من سوريا الى لبنان في مجال فرص العمل، فذكرت ان تدفق النازحين ضخم حجم كتلة العاطلين عن العمل في لبنان بنسبة ٥٠ بالمئة وتسبب بضياح فرص العمل على عدد يتراوح بين ٢٢٠ و ٢٣٠ الف لبناني ولبنانية (التقرير نشرته كريديت ووتش CREDIT WATCH التي يصدرها بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS بتاريخ ١٠ تشرين الثاني ٢٠١٦).

اما على مستوى الناتج المحلي فقد كان لوجود النازحين الى الاراضي اللبنانية انعكاس سلبي حيث تراجع الناتج المحلي الحقيقي الى ١,٣ بالمئة خلال العام ٢٠١٥ من ٢,١ بالمئة لسنة ٢٠١٤. نذكر ان اسكوا هي اختصار لاسم مفوضية الامم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا UNITED NATION'S ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR WESTERN ASIA.

دراسة للـ AUB: فداحة أزمة النفايات على الصحة في لبنان

أكدت دراسة قام بها فريق من الباحثين العلميين في الجامعة الأميركية في بيروت (AUB) ان أي شخص يعمل في منطقة غارقة بين أكوام النفايات المرمية عشوائياً والتي يتم حرقها أحياناً عليه التنبّه جيداً لأنه معرض بنسبة تفوق ٤٠٠ في المئة أكثر من غيره للإصابة بأمراض في الجهازين الهضمي والتنفسي. وتدل هذه النسبة على ان التعرض للنفايات أي التواجد بقربها أو استنشاق الهواء الصادر عن عمليات الحرق المتعددة يؤدي الى أخطار جسيمة على الصحة.



A.M. Best تصنّف بنكرز أشورنس

منحت وكالة التصنيف الائتماني العالمية A.M. Best ، التي تعنى بقطاع التأمين، شركة بنكرز أشورنس ش.م.ل تصنيف القدرة المالية B++ (جيد)، وتصنيف قوّة الإصدار الائتماني "bbb" (جيد)، بنظرة مستقبلية مستقرّة. ويسلّط هذا التصنيف الضوء على الأسس الماليّة العالية التي تتمتع بها شركة بنكرز أشورنس كما يؤكّد انسجامها مع المعايير الدولية والتزامها بها. سنبقى ملتزمون بالوعد الذي قطعناه لكم والقاضي بمواكبتكم في كل خطوة تقومون بها.



للحصول على أحدث تصنيف، يُرجى زيارة www.ambest.com

BANKERS

بيروت، ساحة رياض الصلح
شارع المير بشير، بناية العسيلي الطابق الرابع
هـ ٩٦٦١ ٩٦٢٧٠٠ + ف ٩٦٦١ ٩٨٤٠٠٤ +

www.bankers-assurance.com

A member of the Nasco Insurance Group

من أين تأتي بـ ٨ مليارات دولار أميركي لسداد الديون المستحقة العام المقبل؟



د. غسان حاصباني (خبير اقتصادي وتكنولوجي):

خصخصة بعض القطاعات
تمكنا من تغذية الخزينة بشكل سريع



نسيب غبريل (بنك بيبيلوس):

بإمكان الدولة ان تبيع أصولها غير المنتجة
وإقرار قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص

يؤكد الكثير من الخبراء الإقتصاديين أن السبب الذي رده جميع من سعوا إلى إنهاء الفراغ الرئاسي، هو أن البلد بلغ حافة الإنهيار الإقتصادي ولم يعد الوضع يحتمل التأخير. فمرات عدة بلغ بلد الارز أزمة عدم القدرة على الحصول على قروض دولية أو حرمانه من مساعدات بسبب الإزمة الدستورية الناتجة عن الفراغ الرئاسي. ومرات عدة حذر وزير المال من احتمال عدم إمكانية دفع رواتب القطاع العام لعدة سنوات المجلس النيابي. لا موازانات تقر ولا قوانين ولا قرارات، فيما ليس هناك ما يشجع على الإستثمار أو السياحة أو تأسيس الأعمال.

فمع تكليف الرئيس سعد الحريري تشكيل أول حكومة في عهد الرئيس ميشال عون، يُطرح السؤال عن كيفية مواجهة هذه الحكومة لاستحقاقات ينبغي تسديدها بقيمة ٨ مليارات دولار في ٢٠١٧؟

كيف يمكن للبنان ان يواجه تلك الاستحقاقات؟ سؤال طرحناه على الخبيرين الإقتصاديين نسيب غبريل وغسان حاصباني وسجلنا الأجوبة التي أدليا بها وهي الآتية:

الخطط الإصلاحية هي الأهم

وتبقى الخطط الإصلاحية في رأيه هي الأهم من ناحية إستقطاب إستثمارات كبيرة على لبنان، من ضمنها إستقطابها إلى خصخصة جزئية لبعض المرافق والقطاعات التابعة حاليا للدولة، والتي كان من المفترض حصولها منذ مدة .

ويضيف حاصباني: «فإذا تم اليوم إستقطاب إستثمارات بعد طرح برامج خصخصة في بعض القطاعات، فهذا سيدخل أموالاً وبشكل سريع إلى خزينة الدولة وينعش الاقتصاد في الوقت نفسه من خلال التنافسية التي من الممكن حصولها في هذه القطاعات، آنذاك سيساعدنا ذلك في سد جزء من الدين وخدمة الدين ما سيعزز الثقة بشكل أكبر من قبل البنك الدولي أو غيره من المساهمين أو المانحين للإقتصاد اللبناني بأن يقدموا لنا مجددا المساعدات، لأننا لا زلنا ومنذ فترة طويلة نعتمد على الاستدانة المحلية».

«الى ذلك من الصعب إقناع البنوك والاسواق بتسليف الدولة مبلغ ١٥ مليار دولار على مدى سنتين في ظل تراجع الوضعين الإقتصادي والمالي، إلا إذا نجحنا في إعادة الإستقرار السياسي وأعدنا

والرواتب في القطاع العام. من هنا ضرورة وقف التوظيف العشوائي في القطاع العام المدني، مع رفضنا الكلي من ناحية الواردات، الزيادة على أي نوع من أنواع الضرائب لأن لا المواطن ولا الأسر ولا الشركات بكل أحجامها قادرون على تحمل هذه الزيادة. فضلا عن وجوب مكافحة النهب الضريبي المستقل في لبنان وتفعيل الجباية، وبإمكان ذلك أن يؤدي إلى إرتفاع واردات الدولة إلى ما يقارب مليار دولار سنويا (بحسب تقارير محافظة).

غسان حاصباني

بدوره يشرح الخبير الاقتصادي والتكنولوجي الدكتور غسان حاصباني في حديث لـ «البيان» بأن هناك العديد من الحلول، لكن الحل الأقل كلفة ينطلق من وجود سلطة تنفيذية فاعلة، قادرة على إتخاذ قرارات كفريق عمل متكامل، وأن نكون قادرين على إتخاذ خطوات تلقائية من دون أن يطلبها أحد منا، كأن نبادر بالإصلاحات الاقتصادية الكبيرة المطلوبة منا بأسرع وقت ممكن، وفي حال أظهرنا إشارات واضحة على نيتنا بالتطبيق وبدأنا به، قد ننجح عندها بإعادة جدولة الديون، وذلك لفتح المجال أكثر لإستقطاب إستثمارات أو ديون بعيدة المدى تساهم في سد الفراغات المحتمل حصولها.

نسيب غبريل

يقول رئيس قسم الدراسات والأبحاث الإقتصادية والمالية في «بنك بيبيلوس» نسيب غبريل في حديث لـ «البيان الاقتصادية»: «كما هو معروف أن حجم العجز في الموازنة هو ذاته كل عام ٤-٥ مليارات دولار. ويجب أن يشكل العام ٢٠١٧ فرصة للحكومة الجديدة والعهد الجديد لإقرار موازنة تكون الأولى منذ العام ٢٠٠٥ هدفها دعم الاقتصاد ورفع نسبة النمو الاقتصادي وتخفيض حاجات الدولة للإستدانة تجنباً لمواجهتها إستحقاقات بهذا الحجم. وهذا الخفض يتطلب خطوات عدة أهمها:

١- إقرار قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص ما يجنبها الاستدانة لإعادة تأهيل البنى التحتية، نتيجة التمويل من القطاع المصرفي اللبناني وصناديق التنمية أكانت عربية أو غير عربية، أو المؤسسات المتعددة الاطراف مثل البنك الدولي.

٢- بإمكان الدولة أن تبيع الاصول غير المنتجة التي تمتلكها في ٢٠١٧ كالعقارات التي تملك مساحات شاسعة منها.

ويتابع غبريل: «من ناحية النشاطات، كما نعرف أن الشق الأكبر من النفقات يذهب إلى الاجور

خيارات لتأمين هذه المبالغ بل تحسن خزينة الدولة من أجل عدم الاستدانة وخفض حاجات الدولة من الاستدانة على المدى المتوسط والبعيد.

إلا أن هذا قد يكون صعبا في العام ٢٠١٧ بحسب الأرقام المتوافرة اليوم، ولكن هذا لا يمنع أن يكون هناك دراسة وقرارات جديّة منذ اليوم الأول لتسلم الحكومة مهامها بأن تضع هذه الإصلاحات الضرورية على السكة الصحيحة.

ويختم غبريل «كما بات معروفاً فإن الحكومة المنتظر ولادتها قريبا لن تدوم أكثر من ٥ أشهر وهي بالتأكيد لن تستطيع القيام بكل هذه الإصلاحات لكن بإمكانها وضعها على السكة الصحيحة من خلال إقرار مشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لأن مبدأ الاستثمارية يصل بالحكومة التي تليها إلى استكمال هذه المشاريع والإصلاحات، لكن للأسف نعاني في لبنان تغيير كل وزير جديد قرارات ورؤية الوزير الذي سبقه ما يلحق ضررا بعملية الانماء وبنسب النمو ويؤدي إلى ترهل البنى التحتية في لبنان».

من هنا يتوجب المباشرة بالإصلاحات المطلوبة وما أكثرها، بدل أن ن فكر من أين سنستدين هذه المبالغ كي نستعيد مصداقيتنا مع البنك الدولي، وكي نتجح في إعادة جدولة الكثير من الديون علينا أن نظهر الكثير من الجديّة.. وأن نبدأ بالخطوات الأولى. ■

فإذا اتخذت الحكومة والحزاب السياسية قرارا جديا بمكافحة الهدر فإنها قادرة من خلال الاموال التي توفرها على تمويل سلسلتين وليس سلسلة واحدة، وفق غبريل.

الاولوية للملفات المالية والاقتصادية

وردا على سؤال يجيب حاصباني «أنا إذا لم نعلم بأي شيء فلن يكون هناك ثقة إطلاقا من قبل الجهات المدينة وهنا نقع في حال عدم قدرة على التسديد ونقع في أزمة كبيرة، ما سينعكس على الدولة ككل وعلى صرف العملة وغيرها وهذا ما سيؤذي الاقتصاد. وأشار إلى ان «هذه الاستحقاقات المالية توازي بأهمية الكثير من الاستحقاقات الأخرى فيما يشكل إستحقاق الانتخابات النيابية جزءا من الحل أيضا كي يستعيد البلد إستقراره أكثر ويستعيد الاقتصاد ثقته ولو جزئيا، ولكن تبقى الملفات المالية والاقتصادية والنقدية من أبرز وأهم الملفات لتحسين استثمارية البلد. ولتفادي الوصول إلى مكان كارثي يجب النظر الى هذه الملفات وفق أولوية عالية»، داعيا مجددا إلى البدء أولا بالإصلاح الإداري، وأنداك ينخفض تدريجيا عدد الموظفين والعمال غير المنتجين لنتمكن من مكافأة الموظفين والعمال المنتجين لأن هؤلاء هم فعليا من يستحق السلسلة. من هنا فإن هذه الطروحات تشكل ليس فقط

الاستثمارات والسياح والمشاريع الى لبنان، إضافة إلى نية حقيقية وخطة واضحة بإعادة النظر في بعض القطاعات الخاضعة لإدارة مباشرة من الدولة وإشراك القطاع الخاص فيها»، بحسب حاصباني.

تفعيل الجباية وتخفيف الهدر

وبالعودة إلى غبريل نجده يشدد لـ «البيان» على تفعيل الجباية بشكل حاسم إن كان جباية الكهرباء أو باقي الرسوم، فمثلا لدينا مليون و٢٠٠ الف سيارة هناك ٥٠٠ ألف منها لا يدفع أصحابها رسوم الميكانيك، من هنا فالجباية تساهم في ارتفاع واردات الدولة وتوفر عليها جزءاً من النفقات، كما أن موضوع النفقات يجب أن يعالج من ناحية تخفيف الهدر في دوائر القطاع العام في كل المجالات، لأن الدولة تنفق سنويا ١٤ مليار دولار، وهذا من دون موازنة، والمنطق الداعي إلى زيادة النفقات مرفوض لأن القطاع الخاص لا يزال ومنذ ٥ سنوات يشد الإحزمة ويخفف من نفقاته، فيما الدولة تنفق سنويا ١٤ مليار من دون موازنة، وبرأيي يجب أن تهدف الدولة إلى تخفيض هذه النفقات بنسبة ٥ في المئة على الأقل سنويا».

أما «نغمة» زيادة ضرائب جديدة ومنها زيادة ال TVA الى ١٥ في المئة، فهي مبدئيا لتمويل سلسلة الرتب والرواتب وهذا ما يعيدنا إلى موضوع الهدر،

شركة مطعم العجمي ش.م.ل دعوة المساهمين الى جمعية عمومية عادية سنوية

ان مجلس ادارة شركة مطعم العجمي ش.م.ل

يدعو حضرات المساهمين الى جمعيات عمومية عادية سنوية

تعدّد ابتداء من تمام الساعة الحادية عشر من يوم الاثنين الواقع فيه الثالث والعشرين من شهر كانون الثاني ٢٠١٧ وذلك في مكاتب الشركة في بيروت، شارع القاهرة، الحمراء، بناية مسابكي وسرحال

من اجل التداول بالامور الواردة على جدول الاعمال التالي :

- ١) الاستماع الى تقرير مجلس الادارة ومفوضي المراقبة العام والخاص عن اعمال السنة المالية ٢٠١٥ وما سبقها
- ٢) مناقشة حسابات السنة المالية ٢٠١٥ والموافقة عليها.
- ٣) ابراء ذمة رئيس واعضاء مجلس الادارة عن اعمال السنة المالية ٢٠١٥ وما سبقها
- ٤) انتخاب اعضاء مجلس الادارة وتحديد مخصصاتهم.
- ٥) تعيين مفوض المراقبة لأعمال السنة المالية ٢٠١٦ وتحديد بدل اتعابه
- ٦) امور مختلفة طارئة

وقد وضعت جميع المستندات المذكورة في المادة ١٩٧ تجارة بتصريف حضرات المساهمين للإطلاع عليها في مركز الشركة او أخذ نسخة عنها بإستثناء جدول الجرد ضمن المهل القانونية.

على الراغبين في الحضور التقيد بأحكام القانون والنظام الاساسي.

مجلس الادارة

ننشر في ما يلي أسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

الشركة	رأسمالها	المصرف	موضوعها	المسؤول عنها
بيروت مبنكو	٧٥٠ مليون ل.ل.	-	تجارة/ توضيب	ريشار جوزيه هاشم
برايدر وشركاه	٢٠ الف دولار	LGB	هندسة	عمر محمد صواف
بي ام اس	٢٠ الف دولار	FNB	مواد بناء	وليد ميشال معلولي
سايبير ماتريكس	٢٠ الف دولار	AUDI	-	جان فايز جبور
وايس انترناشونال	٢٠ الف دولار	BYBLOS	-	وليد سمير نحاس
ت.ك.ت	٢٠ الف دولار	CREDIT LIBANAIS	-	باسكال طعمه سرركيس
ام جي فلو	٢٠ الف دولار	BLF	-	جورج ميشال ماريا
لاموبيلير	٢٠ الف دولار	FNB	عقارات	جاك بطرس منسى
كلاستر	٢٠ الف دولار	FNB	-	نديم جورج حكيم
غلوبال ايفنت لوجستيكس	٢٠ الف دولار	BYBLOS	خدمات لوجستية	زياد جوزف حرب
اتاي	٢٠ الف دولار	BYBLOS	-	عاطف سليمان ثابت
الين تكنولوجي	٢٠ الف دولار	BYBLOS	تكنولوجيا	رامي جميل داغر
اده ٧٧	٣٠ مليون ل.ل.	BEMO	عقارات	هنري رياض عبيج
بيلت باي اسوشييتيف	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	هندسة/ مقاولات	علي احمد بصبوص
مبكو	٣٠ مليون ل.ل.	-	نقل / تجارة	برنار جورج جردى
اوت سويتش	٣٠ مليون ل.ل.	SGBL	-	ريتا مارون عطالله
كوروغو	٣٠ مليون ل.ل.	BIT	تجارة	عدي حسين شلهوب
سوفتك	٣٠ مليون ل.ل.	BBAC	تكنولوجيا	دوللي نعيم بو عياش
جي دبليو انفست	٣٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	استثمار	جان كلود جورج اشقر
رنياوبل انرجي	٣٠ مليون ل.ل.	BANKMED	طاقة	علاء محمود خواجه
داينامك انفست	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	استثمار	محسن محمد بحسون
بلم تري كونسبتس	٣٠ مليون ل.ل.	CREDITBANK	تجارة	نديم انطوان شماس
لا ليبول	٣٠ مليون ل.ل.	BLF	تجارة	يوسف سايد فرنجيه
سي نوتيكس	٣٠ مليون ل.ل.	BLOM	نقل / باخر	جورج فرج بقعوني
بروكسيمى	٣٠ مليون ل.ل.	BANKMED	تكنولوجيا / تجارة	طلال سمير احمد
لافيدا	٣٠ مليون ل.ل.	MEAB	سياحة	شفيق عبد الرحمن قبيسي
دومال	٣٠ مليون ل.ل.	AUDI	تنظيم معارض/ اعلانات	عبدالله محمد حلبى
ليف غرين	٢٠ مليون ل.ل.	BML	تجارة	سليم يوسف خليل
فردان ٩٥	٢٠ مليون ل.ل.	FRANSABANK	عقارات	محمد كاظم ابراهيم
المتحد العقارية	٢٠ مليون ل.ل.	BLOM	عقارات	حسين محمد عبدالله
هيلكس اورينتاليس	٢٠ مليون ل.ل.	BK BEIRUT	تجارة	الياس جان ربيب
كسليك سنتر للتسوق	٢٠ مليون ل.ل.	BLOM	سياحة	نقولا بولس ابي نصر
تيلا بيلد	٢٠ مليون ل.ل.	BK BEIRUT	ادوات الكترونية	نجوى جورج معلوف
بيطار ٢٠٩٧	٢٠ مليون ل.ل.	BML	مواد بناء/ مقاولات	روني قزحيا بيطار
انترناشونال كونستركشن ماتريال	٢٠ مليون ل.ل.	AUDI	مواد بناء	مانون رنيه بندقي
اغرو مانو	٢٠ مليون ل.ل.	BLF	مواد زراعية	نديم فوزي صالحه
ترام باك	٢٠ مليون ل.ل.	BLOM	صناعة/ توضيب	جورج طوني حنا
سوايب	٢٠ مليون ل.ل.	AUDI	ادوات الكترونية	الياس جاك بلك
اندلس اركايفنج	٢٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	خدمات ارفشة	جورج مارون حرفوش
تامر لاند للعقارات	٢٠ مليون ل.ل.	CREDIT LIBANAIS	عقارات	تامر حنا عقيقي
ران بتروليوم	٢٠ مليون ل.ل.	BLOM	نفط	روني طوني ابو نعوم
كوبو	٢٠ مليون ل.ل.	BLF	بلاستيك/ تجارة	هاني مالك افرام البستاني
ار اس بي انفستمنت	٢٠ مليون ل.ل.	AUDI	استثمارات	سامر سعيد خوري
سيكيور غاينز	٢٠ مليون ل.ل.	BBAC	تجارة	عبدالهادي مقدم
ترا داتا	٢٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	-	محمد رمزي طاهر
نات ٢٣	٢٠ مليون ل.ل.	BYBLOS	عقارات	نورا حكيم ابوجوده
سكاي برو	٢٠ مليون ل.ل.	FFA	-	ايلي طانوس واك
كليفلند ترايدنج	٢٠ مليون ل.ل.	FENICIA	تجارة	زهير عز الدين
جوليا انفست	٢٠ مليون ل.ل.	SLCB	استثمارات	نورا الخرس رفاعي
انترناشونال انجنيرنج	٢٠ مليون ل.ل.	IBL	هندسة	راشد شربل ابي راشد
بيغ بانغ ستوديوز	٢٠ مليون ل.ل.	MAWARID	انتاج فني	كريم صفى الدين
اف اي ام	٢٠ مليون ل.ل.	AUDI	عقارات	فؤاد ممدوح فؤاد

RSB INVESTMENTS



سامر خوري

أسس السيد سامر سعيد خوري ونجله سامي وريان شركة اوف شور باسم آر اسي بي انفستمنتس برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. موضوعها الاستثمارات. أسندت رئاسة الشركة الى سامر خوري.

BIG BANG STUDIOS

أسس السادة مروان سليم خير الدين، مارون نقولا شماس، وليد كميل زيادة ورندي سعد قرينة بيار الزاهر وكريم غسان صفى الدين شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم بيغ بانغ ستوديوز موضوعها التجارة والإنتاج الفني. أسندت رئاسة الشركة الى كريم صفى الدين.

EDDE 77

أسس السادة هنري رياض عبيج وماري رياض عبيج ونسيب جاك شديد شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم اده ٧٧ موضوعها العقارات والإعمار. أسندت رئاسة الشركة الى هنري عبيج.

MEBCO

أسس برنار جورج جردى شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم ميدل ايست ترانسبورت موضوعها النقل والترانزيت والتجارة.

BALTIC CONTROL LEBANON

أسس السادة فريد نخله حنا وانطوان فريد حنا وفريد فريد حنا وشركة بالتك كونترول شركة محدودة المسؤولية باسم بلطيق كونترول لبنان برأسمال ٢٨ مليون ل.ل. موضوعها الشحن، المراقبة وخدمات تخليص البضاعة. أسندت إدارة الشركة الى فريد وانطوان حنا.

صححها

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

التأمين
العربية

المركز الرئيسي: شارع فينيقيا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد ٢١٧٢ - بيروت - لبنان
هاتف: ٣٦٦١١ | 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

الثورة الخضراء

فهل من المعقول ان يتحول مجرى نهر بيروت مثلاً الى بركة تتجمع فيها المياه الآسنة، وضفافه الى مكب للنفايات تنبعث منه الروائح ومنبع للحشرات والأمراض والفيروسات، في حين كان من الممكن ان يكون متنزهماً لأهالي العاصمة وضواحيها وللسياح تماماً كنهري الـ SEINE في باريس والـ DANUBE في دول أوروبا الوسطى والـ THAMES في بريطانيا والـ VOLGA في الاتحاد الروسي! فلماذا مفروض علينا في لبنان ان نحول دائماً النعمة الى نقمة! فالأنظمة والقوانين لحماية البيئة في لبنان موجودة، علينا فقط تطبيقها والتقيّد بنصوصها، لتتحول مدننا وبلداتنا الى واحات خضراء نفتخر ونعتزّ بها، عوضاً عن تحول معظمها الى بؤر للتلوث ومضرب مثل للتخلف نخجل من مظهرها!



بقلم المهندس زياد زخور

أما القرى اللبنانية الجبلية التي كنا نتغنى بطبيعتها الجميلة المكوّنة من جبال وأحراج وأشجار مثمرة بالإضافة الى وديان وأنهر وينابيع وسهول، فتعرضت معظمها الى هجمة عمرانية شرسة، ومن الممكن في حال استمرارها ان تتحول هذه القرى الجميلة خلال السنوات القليلة القادمة الى ما يشبه إحدى ضواحي العاصمة البرازيلية السابقة RIO DE JANEIRO والمعروفة باسم FAVELAS التي أصبحت منطقة سكنية عشوائية فقيرة لا تخضع لأي من المعايير العمرانية الحديثة وعاجزة عن تقديم الخدمات الأساسية لقاطنيها! إن هذه القرى اللبنانية قادرة في حال سارعنا الى حمايتها، ان تكون أشبه بقرى الريف الفرنسي أو البريطاني أو أي ريف آخر في البلدان المتطورة، مقصداً يتقاطر اليه ملايين السياح للاستجمام والتمتع بمناظره الجميلة وبيئته النظيفة. نحن في لبنان ندمر أريافنا طمعاً بالكسب السهل والسريع، نقضي على الأحراج والأشجار لننشئ أبنية خرسانية دون تأمين الحد الأدنى من الخدمات العامة كالصرف الصحي والكهرباء ومياه الشرب وجمع النفايات!..

كما ان الكسارات والحفارات ما تزال تفتك بهذه الأحراج والأشجار فحولتها الى صحراء جرداء، والباقي منها يتعرض سنوياً للحرائق المفتعلة أو يتحول الى مكبات عشوائية لمختلف أنواع الردميات والمخلفات والنفايات..

أما عن الكوارث التي لحقت وما تزال بالأنهر في لبنان، فعلياً ان نتفحص جيداً مشكلة تلوث نهر الليطاني التي انفجرت مؤخراً مخلفة وراءها أضراراً لا تعد ولا تحصى تقدر تكلفتها بعدة مئات من ملايين الدولارات. إن هذه المشكلة العويصة تثبت استهتار الدولة اللبنانية بالبيئة وغيث نظرها عن المخالفات والارتكابات بحق هذا النهر الأكبر والأهم في لبنان، والذي كان يؤمن مياه الري والشرب قبل ان يصب في بحيرة القرعون، التي هي أكبر البحيرات الاصطناعية في لبنان، وتستعمل مياهها المخزنة لتوليد الطاقة الكهربائية، وهي كانت المرفق السياحي الأبرز في منطقة البقاع الغربي، والعامل الأهم في استقطاب محبي الرحلات المائية وهواة السباحة وصيد السمك.

نعم أنهر لبنان ملوثة بمختلف مخلفات المصانع والمرامل والمستشفيات والنفايات العشوائية والمياه الآسنة، وهي بحاجة الى معالجة سريعة لتستعيد نظافتها ونقاوتها قبل فوات الأوان.

إن أهم ميزة كان يتمتع بها لبنان عبر العصور هي الطبيعة الخضراء الجميلة والمناظر الخلابة، فما الذي جعلنا نضحى بهذا الكنز الذي لا يقدر بثمن! علماً ان الاستثمار في ظل بيئة نظيفة وصحية يؤمن ربحاً جيداً ومردوداً أسرع! لذلك فإن الثورة الخضراء أصبحت أكثر من ضرورية، وعلى كافة شرائح الشعب اللبناني الانخراط فيها لنتمكن معاً من بناء بيئة نظيفة تؤمن مناخاً صحياً سليماً كفيلاً بجذب السياح والمستثمرين على حد سواء.

نعم نريد ثورة خضراء تعيد للبنان جماله ورونقه! ■

تكتسح العالم اليوم حركة بيئية غير مسبوقه أصبحت تعرف بالثورة الخضراء. ثورة ناصعة البياض نظيفة، ركيزتها الأساسية وقف الأعمال الإجرامية بحق البيئة والطبيعة، وإعادة ترميم وإصلاح ما أفسدته أيدي الإنسان خلال العقود الماضية. وعلى خطى الثورة الرقمية التي ما تزال تجتاح العالم بابتكاراتها وتكنولوجيتها وانعكاساتها الايجابية على حياة البشر، تحمل الثورة الخضراء الكثير من الآمال والأحلام الجميلة، التي في حال تحقيقها، سينعم العالم بخيراتها في العقود القادمة. نعم مطلوب عمل كبير وجهود جبارة وأدمغة وسواعد لتتحول الآمال والأحلام الى حقيقة.

مؤتمرات بيئية دولية تعقد سنوياً للدفاع والمحافظة على البيئة في العالم، يتم خلالها توقيع (وإن بخجل) العديد من الاتفاقات لإعادة الأمور الى طبيعتها، والحد من الأعمال التي تشوّه البيئة، وحماية كوكبنا والمحافظة عليه للأجيال القادمة.

وعلى الرغم من اللوبيات المالية والصناعية في العالم والتي تعمل المستحيل للاستمرار بمشاريعها التي تلحق أضراراً فادحة بالبيئة وبصحة الإنسان، انبثق رأي عام عالمي بدأ ينمو ويكبر ويعمل على فضح إجرام تلك اللوبيات والمحافظة على البيئة النظيفة في العالم، وحماية صحة البشر.

فالثورة الصناعية الفوضوية ما تزال تأكل الأخضر واليابس وترفع من نسبة الاحتباس الحراري والتلوث البيئي والتصحر وغيرها من الموبوءات التي أصبحت ظاهرة للعيان ولا يمكن تجميلها لا بالمال وشراء الضمائر أو بالتكاذب والتحايل! نعم حان وقت العمل، وقت الإصلاح البيئي. نعم للثورة الخضراء التي في حال نجاحها ستقلب الأمور رأساً على عقب. فعلى سبيل المثال لا الحصر، وافق البرلمان الفدرالي الألماني خلال شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، على مشروع قانون يحظر استخدام المركبات التي تسير على المشتقات النفطية خلال السنوات العشرين القادمة، وسيسمح فقط لتلك التي تعمل على الطاقة الكهربائية والهيدروجين.

إنه أول الغيث! فقرة نوعية قامت بها دولة بين الدول الأكبر في العالم في صناعة المركبات، فالشعوب في الدول المتقدمة لم تعد تقبل المساومة على الأمور البيئية، لأنها لمست لمس اليد الإجماع الذي ترتكبه حفنة من رجال السياسة والأعمال والمال بحق البيئة، والتي همها الأوجد كسب المزيد من المال وتكديس الثروات!

وبالعودة الى لبنان المنكوب بيئياً على كافة المستويات، فحدث ولا حرج! المياه، الكهرباء، النفايات، الآسنة، الكوارث، الأضرار، المئات من الأضرار، الكسارات، المطامر وأخيراً وليس آخراً التنظيم المدني! نحن بحاجة الى ورشة عمل بيئية كبيرة وحقيقية وشاملة، وإذا تمكن لبنان من إنجازها بصورة سليمة، فستكون قادرة على تأمين الآلاف من الوظائف وفرص العمل والداعمة الأولى للإقتصاد الوطني بكل قطاعاته!

نبدأ أولاً بالعاصمة بيروت التي تحول وسطها الى مربع للأبنية والأبراج الفاخرة، يتمتع ببنى تحتية حديثة، لكنه محاصر بزوار من الأحياء الشعبية القديمة المكتظة بالأبنية المهترئة التي أكل الدهر عليها وشرب، والتي تشهد من حين الى آخر عمليات ترميم شكلية وبشكل بطيء وفوضوي، ما أدى أحياناً الى انهيار أبنية خلفت وراءها عشرات الضحايا. فمدينة بيروت تفتقر الى الحدائق العامة والمرائب والنقل العام المنظم الذي يحترم الأنظمة والقوانين البيئية، إنها الفوضى بعينها! إن التخلص من هذه الفوضى بحاجة الى إرادة وتصميم والى وضع خطة تنظيمية حقيقية لإيجاد المساحات الخضراء والمرائب من أملاك البلدية الكثيرة الشاغرة ولترميم أحياء بيروت القديمة، وهي تعد بالمئات فتتحول خلال سنوات قليلة الى مناطق سكنية وتجارية عصرية تنعم ببنى تحتية متطورة وبيئة خضراء نظيفة يفتخر بها أهالي بيروت.

KAMA

شركة كاما ش.م.م

Leading You To Perfection



Dustbins



Plastic Pallets



Safety & Road Signs



Furniture



Cleaning Tools



Storage Boxes

رائد شرف الدين (النائب الأول لحاكم مصرف لبنان) لـ «البيان الاقتصادية»:

اجتماعات واشنطن شكلت مصدر طمأنة للجهات الدولية الى حسن سير عمل القطاع المصرفي اللبناني



رأى النائب الأول لحاكم مصرف لبنان رائد شرف الدين في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» ان اجتماعات صندوق النقد الدولي في واشنطن شكلت واحة للتعاون والتداول مع الجهات الدولية الى حسن سير عمل القطاع المصرفي اللبناني والتزامه التام بالمعايير والمتطلبات الدولية. وأكد شرف الدين حرص مصرف لبنان من خلال تعاميمه على تطوير الهيكلية اللازمة للمحافظة على سلامة القطاع المصرفي وحمايته، ملاحظاً ارتفاعاً كبيراً تجاه التقدم الذي حصل في القطاع المصرفي في ما يتعلق بالممارسات الحسنة والأنظمة والتشريعات الدولية، إضافة الى التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان في ما يتعلق بالامتثال عموماً، منوهاً بأداء القطاع لجهة محافظته على معدلات سيولة مرتفعة ومعدلات نمو مقبولة في الودائع والتسليفات، عارضاً للتحديات المصرفية التي تعانيتها الدول حول العالم، مقدراً عالياً الهندسات المالية غير التقليدية التي قام بها مصرف لبنان والتي ساهمت في تأمين الاستقرار المالي والنقدي، مسلطاً الضوء على مهمة «وحدة الاستقرار المالي» على صعيد استشراق المخاطر والأزمات المحتملة قبل وقوعها لاتخاذ التدابير الاحترازية المناسبة لمواجهتها والتعامل معها منعاً لانعكاسها على الداخل اللبناني، لافتاً الى تنسيق بين مصرف لبنان ووزارة المال من أجل ضمان الانسجام بين السياسات النقدية والمصرفية والمالية.

الذي يداهم المصارف في منطقتنا. اليوم، نلاحظ ارتفاعاً كبيراً تجاه التقدم الذي حصل في القطاع المصرفي اللبناني في ما يتعلق بالممارسة الحسنة والأنظمة والتشريعات الدولية، إضافة الى التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان في ما يتعلق بالامتثال عموماً. ولقد أشاد المسؤولون خلال لقاءاتنا على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بدور القطاع المصرفي لجهة احترامه للقواعد المصرفية العالمية وخصوصاً المتعلقة بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب. كما أبدوا ارتياحهم لشفافية التعامل مع المصارف اللبنانية ولسرعة التجاوب مع الايضاحات التي يطلبونها. أما بالنسبة لأداء المصارف اللبنانية، فبالرغم من جميع الصعوبات والأحداث القائمة، استطاع القطاع المصرفي اللبناني المحافظة على معدلات سيولة مرتفعة ومعدلات نمو مقبولة في الودائع والتسليفات. لقد عادت الودائع الى الارتفاع مجدداً بوتيرة مريحة لتمويل البلد، بعدما كانت نسبة الزيادة متدنية في الأشهر الخمسة الأولى من السنة. فبفضل الهندسة المالية التي قام بها مصرف لبنان مؤخراً، تحسن النمو في الودائع من ٢ الى ٥ في المئة على أساس سنوي. وبذلك، عززت المصارف ميزانياتها، ما أتاح لها الإستمرار في توسيع محفظتها التسليفية، لا سيما بالليرة اللبنانية، دعماً للنشاط الاقتصادي، مع التقيد في الوقت نفسه بالمتطلبات الدولية الجديدة المتعلقة برأس المال والمخاطر.

هندسات مالية

■ يعاني العالم غياب الاستقرار المالي والاقتصادي. في رأيكم كيف يمكن تحقيق الاستقرار المالي للدول الناشئة والأسواق ككل؟

ارتياح لتقدم القطاع المصرفي في ما يتعلق بالممارسات الحسنة والأنظمة والتشريعات الدولية

■ المصارف اللبنانية، وكيف تقومون أداءها؟
- حرص البنك المركزي من خلال سلسلة من التعاميم على تطوير الهيكلية اللازمة للمحافظة على سلامة القطاع المصرفي وحمايته من مخاطر السمعة، وبالتالي تعزيز الثقة به من قبل المصارف المرخصة. كما أن القطاع المصرفي اللبناني اتخذ جميع التدابير اللازمة للحفاظ على علاقاته مع البنوك المرخصة وعدم تعريض هذه العلاقات لأي مخاطر. في هذا الإطار، طلب مصرف لبنان الى المصارف بأن يكون لدى مراكزها الرئيسية وفروعها دائرة امتثال تتأكد من شرعية الأموال الداخلة إليها، واستحدثت أيضاً دائرة امتثال لديه بهدف التأكد من شرعية العمليات التي تمر من خلالها العملات كافة من أجل ضمان المراقبة والرصد الفعال.

إنّ التأكّد من شرعية الأموال التي تدور في القطاع المصرفي والمالي، وتواصل المصارف التجارية مع دوائر الامتثال لدى المصارف المرخصة كفيضان بتخفيف مبادرات سياسات تقليص المخاطر De-Risking وحماية نظامنا المالي من الخطر الأكبر

جهوزية لمواجهة التحديات

■ ما أهمية انعقاد اجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بالنسبة الى المصارف العربية عموماً وللبنيانية خصوصاً؟

- لصندوق النقد الدولي دور أساسي في تقييم وإعادة تحديد مسار السياسات والإصلاحات النقدية والإقتصادية والمالية التي تتبناها دول المنطقة، كما أن البنك الدولي يؤدي دوراً محورياً في عمليات تمويل مشاريع إعادة الإعمار والإئتماء في هذه الدول.

من هذا المنطلق، تشكل هذه الاجتماعات واحة للتعاون والتداول مع الجهات الدولية وفتح حوارات بناءة وفعالة. كما تساهم في مساعدة المصارف العربية على مواكبة التطورات العالمية في مجالات عدة مثل إدارة المخاطر، أو تحديث العمل المصرفي، وإعادة النظر في القوانين والقرارات لمواكبة المتطلبات الجديدة.

كما ان التواجد في مثل هذه الاجتماعات يساعد البلدان العربية على ايصال رسالة ايجابية مفادها أننا كمصارف عربية يمكننا المساهمة والمشاركة الفعالة في الأسواق المالية والنقدية العالمية مع تنمية المصالح المتبادلة بيننا وبين هذه المؤسسات المالية والنقدية في سائر دول العالم، كما أننا جاهزون لمواجهة جميع التحديات.

أما بالنسبة للبنان، فتكتسب هذه الاجتماعات أهمية كبرى إذ تشكل مصدراً لطمأنة الجهات الدولية الى حسن سير عمل القطاع المصرفي اللبناني والتزامه التام بالمعايير والمتطلبات الدولية مما يؤمن الثقة المتبادلة بين الأقران.

معدلات سيولة ونمو مرتفعة في المصارف

■ هل تفرض البنوك المرخصة أي ضغوط على

الهندسات المالية لمصرف لبنان ساهمت في تأمين الاستقرار المالي والنقدي

الداخلية والخارجية، وهذا الامر يساعد حتماً المصرف المركزي على اتخاذ جميع الاجراءات المناسبة لمواجهةها. وهذه الوحدة موجودة في العديد من المصارف المركزية الكبرى حول العالم. كما أن البنك المركزي اللبناني ينسق مع وزارة المال من أجل ضمان الإنسجام بين السياسات النقدية والمصرفية من جهة، والسياسات المالية من جهة أخرى، والذي هو أمر جوهري بالنسبة لتحفيز ودعم عملية النمو الإقتصادي والإستقرار المالي والنقدي.

لذا يمكننا القول ان من أهم المرتكزات لتحقيق الاستقرار المالي هو تأمين قطاع مصرفي سليم يرتكز على أسس قوية في ظل رقابة ومتابعة من قبل المصارف المركزية بغية المحافظة على سعر الصرف وقيمة النقد والفوائد المنخفضة والسيولة وتأمين فرص عمل ونسب نمو مقبولة. ■

النقد والتسليف، قام مصرف لبنان بهندسات مالية غير تقليدية ساهمت في تأمين الاستقرار المالي والنقدي. وهذه الهندسات مهمة جداً لأننا نؤمن بأن الميزانية القوية ضرورية لضمان استقرار معدلات الفائدة، وأن الاستقرار اساسي لتعزيز النمو الاقتصادي، في ظل تراجع الطلب الخارجي بسبب الوضع في المنطقة وانخفاض اسعار النفط. كما أننا انشأنا «وحدة الاستقرار المالي» التي تهدف الى مراقبة الوضعين المالي والمصرفي في لبنان والعالم، واستشراف المخاطر والازمات المحتملة قبل وقوعها لاتخاذ التدابير الاحترازية المناسبة لمواجهةها والتعامل معها منعاً لانعكاسها على الداخل اللبناني عموماً، والقطاع المصرفي خصوصاً. وتعتبر هذه الوحدة ضمن مصرف لبنان المركزي أمراً ضرورياً جداً لكونها تساهم في رصد كل أنواع الازمات المالية والمصرفية والاقتصادية التي قد تقع والمحتملة في الاسواق

– يواجه عالمنا اليوم تحديات كبيرة، فالولايات المتحدة تمر بفترة ضبابية والبنك الاحتياطي الفدرالي في ترقب، والأسواق الناشئة تجد صعوبة في الحصول على عملات أجنبية وتعاني مديونية عالية، أما أوروبا فليست بمنأى عن المشكلات. بالفعل، ان معدلات الفائدة السلبية أثرت على الأداء المصرفي في أوروبا، ومعايير بازل الجديدة تسهم في تعقيد وتغيير الصناعة المصرفية.

بالرغم من تحسن الأوضاع على المدى القصير، إلا أن المخاطر متوسطة الأجل لا تزال تتصاعد في ظل استمرار تباطؤ النمو العالمي، والانخفاض في معدلات التضخم وأسعار الفائدة وتأخر العودة إلى السياسة النقدية الطبيعية.

مؤخراً، تطور دور البنوك المركزية حول العالم في محاولة للسيطرة على التداعيات التي يمر بها الاقتصاد العالمي من تباطؤ في معدلات النمو وتراجع حركة التجارة العالمية الى زيادة نسب البطالة فضلاً عن التفاوت الكبير في نسب التضخم بين الدول.

في لبنان، حرص مصرف لبنان قبل وبعد الأزمات التي عصفت بالعالم والمنطقة على اتخاذ جميع التدابير اللازمة والاحترازية لتجنب لبنان عواقب تقلبات الأسواق العالمية. وفي هذا الاطار، وانطلاقاً من الصلاحيات المعطاة له بموجب قانون

LF FUNDS

GROWTH MASTERED.

BENEFIT FROM A FUND WITH A 23.21%* NET RETURN SINCE INCEPTION.

Looking for a growth opportunity with an exceptional track record? Don't miss out on the LF Total Return Bond Fund. Incorporated in Luxembourg, this open-ended fund invests in global credit markets, making it ideal for both individuals and institutions. Managed by a team of experts in the field, it follows a transparent approach and provides diversification, highly regulated domiciliation and weekly liquidity. Need we say more? We'll let our results do the talking.

* As of August 2016

For further information, please contact BLF Private Banking on +961 364 850

Investors should consider the investment objectives, risks, charges and expenses of the Fund before investing. The information available in this advertisement is a summary. More detailed information is available in the prospectus. Also note that past performance does not guarantee future results.

BANQUE
LIBANO-FRANÇAISE
A partner for your ambitions

lffunds@ebf.com | privatebanking@ebf.com | www.ebf.com

لقاء جمعية المصارف مع الإعلام الإقتصادي حول تطلعات القطاع المصرفي مع بداية العهد الجديد د. طربييه: جاهزون للتمويل وفق خطة اقتصادية متكاملة



من اليسار: مارون الاسمر، وليد روفائل، نبيل القصار، جورج ابي صالح والعميد سامي نصيري



من اليمين: د. مكرم صاصر، د. نبال صباح، د. جوزف طربييه وسعد ازهري



عدنان الحاج وكارلا جريديني



من اليمين: ايلي عازار، جان طرابلسي، ربي طوق، ندى طويل وايزابيل نعوم



من اليسار: دانيا القصاروريا روفائل

أعلن رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طربييه ان انتخاب رئيس للجمهورية ولد مشاعر ارتياح. ولفت الى ان الجمعية تتطلع الى «الإسراع في تأليف الحكومة برئاسة سعد الحريري تمهيداً لانطلاق السلطتين التنفيذية والتشريعية في إرساء السياسات الاستثمارية والتنموية وفي معالجة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية». وجاء كلام د. طربييه في إطار اللقاءات الدورية مع الإعلام الإقتصادي تحت عنوان «الأوضاع الإقتصادية والمالية وتطلعات القطاع المصرفي مع بداية العهد الجديد». وأشار د. طربييه الى ان جمعية المصارف أكدت لرئيس الجمهورية ميشال عون استعدادها المواكبة العهد الجديد وقال: «المهم ان تضع الحكومة بالتعاون مع القطاع الخاص خطة النهوض الإقتصادي المنشودة، والتمويل لن يشكل مشكلة». وفي حوار مع الإعلاميين شدد د. طربييه على انه «لا ينبغي زيادة الضرائب في هذه الأزمة وفي ظل الوضع الإقتصادي فنحن في معدلات نمو متراجعة وغير مسبوقة من قبل».

أهلي انفستمنت تندمج مع المؤسسة المالية العربية

اندمجت شركة أهلي انفستمنت غروب اندمجت شركة أهلي انفستمنت غروب مع المؤسسة المالية العربية AFC وهي مؤسسة مسجلة تحت الرقم ١ على لائحة المؤسسات المالية الصادرة عن مصرف لبنان، وقد وافق مصرف لبنان على عملية الدمج. يذكر ان المدير العام للشركة الجديدة هو طارق الأحذب.



رمزي عبدالله الخوري

BSL

ارباح بنك سوريا ولبنان لسنة ٢٠١٥:

٧,٣٧ ملايين دولار اميركي

يتبين من الميزانية السنوية للشركة الجديدة لبنك سوريا ولبنان (BSL) انها حققت خلال العام ٢٠١٥ ارباحا صافية بقيمة ١١,٠٥ مليار ليرة لبنانية (٧,٣٧ ملايين دولار اميركي). يرأس مجلس ادارة البنك ويتولى ادارته العامة رمزي عبدالله الخوري.

MEDGULF



THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L

A promise truly delivered

Nobody wants it, but everybody needs it. And when things go wrong, you need Medgulf to make things better. **Medgulf, your reliable insurance partner.**



LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT

01 - 985000



www.medgulf.com

توقيع مذكرة تفاهم بين فرنسبنك وغرفة طرابلس وفينيكس إنرجي

الحاكم د. سلامة: الليرة اللبنانية أداة تسليف العام المقبل لنمو التنمية الاقتصادية

عدنان القصار: تمويل الطاقة المستدامة في صلب استراتيجيتنا ومشاريعنا

الدور البالغ الأهمية بالنسبة الى تلبية الاحتياجات المتزايدة للطاقة في الشمال وفي خفض الاعتماد على الوقود ارتكازاً الى الطاقة المنخفضة من انبعاثات الكربون».

ثم كانت كلمة للحاكم رياض سلامة أشار فيها إلى «أن البنك المركزي يمتلك أهدافاً واضحة، فمن ناحية هناك السياسة النقدية التي تركز على ثبات سعر صرف الليرة. والعمل الذي يبذله البنك المركزي كي تكون الليرة اللبنانية

أداة تسليف اساسية في العام المقبل وتستعمل هذه الليرة للتنمية، والمقصود بهذا الامر تأمين قروض جديدة بالليرة اللبنانية وإذا توافرت الإمكانيات بأن تطوّر التسليف بالليرة، وأن نفتتح باباً لتنمية اقتصادية في لبنان».

بدوره، توقف نعمت أفرام عند أهمية الإنجازات المصرفية والمالية التي يحققها حاكم مصرف لبنان. وتطرق إلى مشروع الطاقة المتجددة الذي وقعت غرفة طرابلس اتفاقته مع الشركة المنفذة وفرنسبنك، مؤكداً أنه «المشروع الاول من نوعه في لبنان الذي يفضي الى إنشاء محطة توليد طاقة كهربائية على الطاقة الشمسية بقوة ٥ ميغاوات».

وفي ختام حفل التوقيع كرم توفيق دبوسي كلا من الحاكم رياض سلامة والسيد عدنان القصار بصفتهما «شخصيتين متميزتين في عالم المال والأعمال لبنانياً، عربياً ودولياً»، فقدم لسلامة مفتاحاً ذهبياً «مفتاح الاقتصاد الشمالي والتنمية المستدامة»، فيما منح القصار ميدالية الشرف المذهبة لإنجازاته.



صورة تذكارية

وقع فرنسبنك ممثلاً برئيسه الأستاذ عدنان القصار مذكرة تفاهم مع غرفة التجارة والصناعة والزراعة في طرابلس ولبنان الشمالي ممثلة برئيسها السيد توفيق دبوسي وشركة فينيكس إنرجي ممثلة برئيسها السيد نعمت أفرام، لإنشاء محطة لتوليد الطاقة المتجددة الشمسية في معرض رشيد كرامي الدولي بقوة ٥ ميغاوات. وجرى حفل التوقيع في مقر الغرفة في طرابلس، بحضور حاكم مصرف لبنان الدكتور

رياض سلامة، نائب حاكم مصرف لبنان السيد رائد شرف الدين، رئيسة هيئة المنطقة الاقتصادية الخاصة الوزير السابقة ربا الحسن، رئيس مجلس إدارة معرض رشيد كرامي الدولي حسام قبيطر، رئيس مجلس الإدارة المدير العام للمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان «إيدال» نبيل عيتاني، وحشد من نقباء المهن الحرة في الشمال وممثلين عن الهيئات الاقتصادية والتجارية وأهل الصحافة والإعلام.

وفي كلمته بالمناسبة تطرق القصار إلى أهمية هذا المشروع في مجال الطاقة البديلة، وقال: «إن توليد الطاقة من خلال مصادر الطاقة المستدامة يمهد الطريق أمام تطوير البنى التحتية وتحقيق التنمية الاقتصادية على المدى البعيد، خصوصاً أن لبنان يتمتع بالطاقة الشمسية أياماً طوال في كل الفصول». وأضاف القصار: «إن تمويل الطاقة المستدامة هو في صلب استراتيجيتنا ومشاريعنا وإنما سعداء بالدخول في هذه الشراكة الاستراتيجية وكلنا ثقة بأن المحطة الجديدة سيكون لها



جومانا شلالا وجورج فارس ورمزي الصبوري مع الفائزين

بنك بيبيلوس يكافئ اثنين من زبائنه الفائزين بحملة Summer Getaway

جورج فارس: موقعتنا ريادي في سوق البطاقات المصرفية في لبنان

أعلن بنك بيبيلوس عن مكافأة اثنين من زبائنه المحظوظين الذين شاركوا في حملة #notatourist Summer Getaway من فيزا عبر منحهم تقديرات للسفر بقيمة ٥ آلاف دولار أميركي.

والفائزان هما السيدان يوسف جعجع وبسام كعدان، وقد تسلما جائزتهما خلال حفل أقيم في مقر بنك بيبيلوس الرئيسي بحضور عدد من مدراء المصرف وممثلين عن شركة فيزا.

وللمناسبة، قال مدير منتجات البطاقات المصرفية والحسابات والتأمين المصرفي في مجموعة بنك بيبيلوس جورج فارس: «لقد أنت الشراكة الإستراتيجية التي أقامها بنك بيبيلوس مع فيزا بفوائد كثيرة لزبائنا، وتشكل حملة العطلة الصيفية #notatourist مثلاً آخر على التعاون المثمر في ما بيننا». كما ونوه فارس بأن «بنك بيبيلوس يحتل موقعاً ريادياً في سوق البطاقات المصرفية في لبنان عبر فوزه بجائزة فيزا لمحفظه البطاقات الأسرع نمواً في المشرق في سنتين متتاليتين». من جهته، قال السيد رمزي الصبوري، المدير العام لشركة فيزا في لبنان والعراق: «إن الهدف من هذه الحملة كان مكافأة حاملي بطاقات فيزا في لبنان لتفضيلهم وسائل الدفع الإلكترونية على المعاملات النقدية خلال تواجدهم في الخارج».

OMT تطلق خدمة تجديد إجازة العمل للمعاملات في الخدمة المنزلية والعمال والأجانب

وقعت وزارة العمل اللبنانية وشركة «او ام تي» OMT عقد اتفاق يخول المواطنين إنجاز معاملات إجازات العمل للأجانب وطلب الموافقة المسبقة لاستقدام عامل (ة) في الخدمة المنزلية عبر مراكز OMT المنتشرة على كافة الأراضي اللبنانية لتضيف بذلك شركة OMT خدمات مالية جديدة تضاف الى محفظتها المتنوعة التي تسهل مهام المواطن اللبناني وتحرك عجلة الاقتصاد الوطني. وقد بدأت الشركة العمل مع الوزارة على كيفية مكننة تجديد الإجازات، خصوصاً أنها تتطلب حوالى ١٥ مستنداً، هادفة من المكننة الى إلغاء كل التعقيدات غير الضرورية وبناء أرشيف للوزارة وتسهيل الأمور أمام طالبي الإجازات وتسليمهم إياها بالسرعة القصوى.

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

إطلاق مجموعة الامتثال لمكافحة الجرائم المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وسام فتوح: تعامل المؤسسات المالية جدياً وإيجابياً مع التحديات



من اليمين: عادل القليش وسام فتوح

ترأس الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح الاجتماع الأول لمجموعة الامتثال لمكافحة الجرائم المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في البحرين.

وقال فتوح في كلمة له «ان مجموعة الامتثال لمكافحة الجرائم المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ستعمل على خلق حوار فعّال وشفّاف ليكون بمثابة دليل على كيفية العمل الجماعي للمؤسسات المالية في هذه المنطقة وللتعامل جدياً وإيجابياً مع التحديات الفريدة التي تواجهها منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا».

من جهته قال الأمين التنفيذي لمجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا عادل القليش، والذي شارك في الاجتماع كمستشار فني: «في حين تحوّلت الجريمة المالية الى تهديد عالمي، فإنه يقع على عاتق المؤسسات المالية مسؤولية كبيرة لتطوير برامج الامتثال لديها للتصدي بفعالية لهذا التهديد».

يواكب كافة جوانب حياة الشباب

«بنك مد» يطلق برنامج YOUTH PROGRAM المبتكر



اطلق بنك مد BANKMED تماشياً مع استراتيجيته الهادفة الى دعم جيل الشباب ومواكبة حاجاتهم المتطورة والديناميكية برنامج YOUTH PROGRAM الرائد والمصمم بطريقة مبتكرة ومعززة بخدمات وميزات فريدة.

يستهدف هذا البرنامج الشباب الذين تراوح اعمارهم بين ١٨ و٢٥ عاماً ويهدف الى منحهم خدمات مصرفية آمنة وعملية تتمحور حول نمط حياتهم الديناميكية والمتطورة. ويواكب البرنامج كافة الجوانب في حياة الشباب من الادخار الى الموسيقى والترفيه. ويتضمن حساباً جارياً يمكن الوصول اليه بطريقة آمنة في اي مكان واي وقت كما يمنح البرنامج المنتسبين فور استعمالهم بطاقة الدفع الفوري YOUTH DEBIT CARD الاستفادة من مجموعة اضافية من المزايا الفريدة كالمكافآت النقدية التلقائية عند كل استخدام وخدمات النقل المجانية والخصومات القيمة لدى مجموعة واسعة من التجار، اضافة الى الخصومات القيمة الفورية على بطاقات السينما.

يعكس برنامج BANKMED YOUTH PROGRAM سعي البنك المستمر الى تقديم المنتجات والخدمات الفريدة التي تلبى متطلبات كافة العملاء على اختلاف فئاتهم واعمارهم، كما يبرز ايضا رغبة BANKMED في دعم جيل الشباب ليصبح بالتالي شريكهم المصرفي الامثل.

بنك لبنان والخليج ش.م.ل يطلق بطاقة VISA Infinite Card

أطلق بنك لبنان والخليج بطاقة VISA Infinite Card والتي تخول حاملها من عملاء وزبائن البنك الدخول الى عالم من الفخامة، حيث يستفيد من برنامج المايلات والمكافآت لبنك لبنان والخليج، فيحصل على مايل ونصف مقابل كل دولار يتم صرفه على البطاقة بالاضافة الى الدخول مجاناً الى أكثر من ٥٠٠ صالة انتظار في المطارات في أكثر من ٣٠٠ مدينة حول العالم من دون الحاجة الى تسجيل مسبق، والإستفادة من عروض على السفر الى أكثر من ٥٥ وجهة سياحية على معظم شركات الطيران العالمية. بالإضافة الى برنامج المكافآت الذي يخول صاحب البطاقة إستبدال النقاط المجمعمة والإستفادة من Cash Back أو شراء هدايا وغيرها من العروض الشيقة. بالإضافة الى ذلك، تخول هذه البطاقة صاحبها أن يحصل على عروض مخفضة وخدمات الرعاية كالتأمين الصحي وتأمين على السفر وتأمين ضد الاحتيال والسرقة. كما يستفيد من دخول مميز الى فنادق فاخرة وتجربة تسوق فريدة وخدمات فيزا العالمية لمساعدة العملاء المتوفرة ٧ ايام في الاسبوع على مدار الساعة.

وعلق نائب رئيس مجلس إدارة بنك لبنان والخليج ش.م.ل، المدير العام سامر عيناوي على إطلاق البطاقة الجديدة قائلاً: «بهدف تقديم أفضل ما لدينا إلى عملائنا الأوفياء، سنستمر في بذل أقصى جهودنا لتقديم الأفضل».



A MULTITUDE OF UNIQUE REWARDS TO CHOOSE FROM

Get your free MasterCard® Titanium Debit Card now
from any JTB branch!



VOTED BEST
SME FINANCING
BANK BY



VOTED FASTEST
GROWING BANK
IN LEBANON BY



JAMMAL TRUST BANK SAL

we speak your language®

1558 | jtbbank.com

«فرست ناشونال بنك» و«فيزا» يطلقان البطاقة المميزة لقطاع الأعمال

رامي النمر: نتأجنا ممتازة وتخطت معدّل المصارف اللبنانية



من اليمين: الياس باز، نجيب سمعان، جان شحاده، وليد رزق، رمزي صبور وماريو مكاري



من اليمين: محمد سنو، نجيب سمعان، سيزار باسيم، رامي النمر وعلي عبدالله



من اليمين: وليد رزق ورمزي صبور



الحضور



من اليمين: ندى كنج، مايا نصر، الين أيوب ورائيا قبة



عادل نصرالله ودارين منصور



من اليمين: ميشال أبي رميا وأسعد صليبا



رامي النمر يلقي كلمة

أطلق فرست ناشونال بنك بطاقة الأعمال BUSINESS CARD FNB VISA SIGNATURE بالتعاون مع شركة «فيزا» وذلك تماشياً مع استراتيجيته التسويقية القائمة على مواكبة العملاء واحتياجاتهم المالية المتغيرة وخصوصاً في قطاع الصيرفة الإلكترونية والمساهمة الفعالة معهم في تطوير أعمالهم وتطلعاتهم الى المستويات التي يطمحون اليها. وتزخر البطاقة بمجموعة متكاملة من المزايا الخاصة التي تشمل التوفير في الضرائب، الدخول المجاني وغير المحدود الى صالات المطارات، التأمين خلال السفر، خدمة المساعد الشخصي من حجز تذاكر السفر الى الاستفسار عن أرقى المطاعم وحماية المشتريات. وبهذه المناسبة، نظم البنك مؤتمراً صحافياً بحضور رئيس مجلس الإدارة - المدير العام كما الإدارة العليا للمصرف، حيث عرض مدير المنتجات الإلكترونية في فرست ناشونال بنك وليد رزق ميزات البطاقة الإئتمانية الموجهة لقطاع الأعمال وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مبيناً خصوصيات تصميمها بما يتناسب مع احتياجات الشركات.

وأضاف رزق «ان البطاقة الجديدة تنضم الى تشكيلة مميزة من بطاقات الوفاء والإئتمان التي يصدرها البنك، وتشكل أحد المنتجات المصرفية المميزة التي تمكن فرست ناشونال بنك من ترسيخ مكانته في السوق المحلية من خلال اتباع أحدث التقنيات وتقديم منتجات مبتكرة وتنافسية لتلبية حاجات الزبائن في قطاع الصيرفة الحديثة».

ومن جهته، أكد السيد رمزي الصبورى المدير العام لشركة فيزا في لبنان والعراق: «ان تصميم حلول الدفع المخصصة للشركات وتطويرها يتقدم تبعاً كونه من العوامل المهمة في تطوير القطاع الإقتصادي وتحفيز ممارسة الأعمال».

وكان قد افتتح المؤتمر بكلمة من رئيس مجلس ادارة البنك رامي النمر تحدث فيها عن النتائج الممتازة التي حققها المصرف خلال العام ٢٠١٦ متخطياً معدل نتائج المصارف اللبنانية.

SPENDING IS EARNING



FNB REWARDS PROGRAM

Using your FNB credit card has never been more rewarding!
Spend with your credit card, earn points and redeem them for cash or valuable prizes and travel packages at fnb-rewards.com or through the FNB Mobile App. Points can be earned and redeemed in Lebanon or abroad.

 1244



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

fnb.com.lb

SGBL مشاركا في مؤتمر تسريع الاعمال ٢٠١٦:

التزام بالشركات الناشئة وتلبية احتياجاتها التمويلية



انطون صحناوي

SGBL

شارك بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL بفعاليات مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الاعمال BDL ACCELERATE 2016 الحدث السنوي الابرز على الساحة الاقتصادية، وتميز بمنصته المبتكرة والعالية التقنية التي تسلط الضوء على خدمات التمويل والمشورة والتوجيه التي يقدمها المصرف وعلى التزامه الى جانب المواهب الشابة اللبنانية وعلى وعده بالتقدم سويا. وقد كان فريق SGBL حاضرا لشرح طرق التمويل المختلفة التي يقدمها المصرف والمبنية على التعميم ٣٢١ والتي تلبي احتياجات الشركات الناشئة المشاركة.

وللمناسبة اعلن رئيس مجلس الادارة، المدير العام للبنك انطون صحناوي «ان لبنان هو موطن اصحاب المشاريع الاستثنائية الذين اثبتوا قدرتهم واستعدادهم للقيادة، لذلك كان من البديهي لنا، كمصرف فاعل في القطاع الخاص، تقديم دعما وتوفير الموارد اللازمة لهذه المواهب ليصبحوا سفراء لبنان، ان مشاركتنا في مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الاعمال ٢٠١٦ يدل على دعمنا لاقتصاد المعرفة، هذا القطاع الواعد الذي يخلق فرص عمل، ونحن نحيا مبادرات مصرف لبنان المتخذة وبشكل خاص التعميم الوسيط ٣٢١ الهادف الى دعم تطوير الاعمال التي تعتمد على رأس المال البشري».



مبادرات من بنك عودة لتشجيع الشباب على تحقيق بيئة افضل

اطلق بنك عودة خلال ورشة عمل اقامها في مقره بباب ادريس وفي اطار الالتزام بقيمة «حماية البيئة» سلسلة من المبادرات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية التي تستهدف المدارس.

وشهد الحدث اطلاق الموقع الالكتروني المصغر MICROSITE My Carbon Footprint - www.mycfp.com - للسنة الثانية على التوالي، بالتعاون مع وزارة البيئة وبرنامج الامم المتحدة الانمائي. وحضر الورشة ممثلون من المدارس الخاصة والرسمية الذين تمت دعوتهم الى اكتساب المعرفة اللازمة لدعم الاولاد المشاركين في المسابقة.

وانتهزت المشرفة المديرية في مكتب تغيّر المناخ التابع لبرنامج الامم المتحدة الانمائي في وزارة البيئة ليا القاعي ابو جوده المناسبة للتعريف عن دليل المعلمين على تغيّر المناخ وتوزيعه.

أما المشرفة على قسم المسؤولية الاجتماعية لدى بنك عودة هاسميغ خوري فأكدت اهمية التصرف للحد من بصمتنا الكربونية على البيئة، مفصلة كيف يحفز موقع MY CARBON FOOTPRINT الاولاد على اعتماد ممارسات بيئية مسؤولة.

الاعتماد المصرفي يطلق بطاقة COMBO CARD للمرة الاولى

في لبنان والعالم العربي

فريدي زريق: المحور الاساسي الاهتمام والتركيز على خدمة العملاء



من اليسار: فريدي زريق و ADAM JONES



من اليمين: ميشال نحاس، هنادي سعد، مروان خالد، ايلي خوري، بول حرب، نيلة زيدان وماريا بازرجي

اطلق بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK بالتعاون مع شركة «ماستركارڊ العالمية» بطاقة COMBO CARD في فندق فورسيزنز بحضور المدير العام فريدي زريق وممثل ماستركارڊ آدم جونز وفعاليات اعلامية الى حشد من الحضور. و COMBO CARD بطاقة جديدة في لبنان والعالم العربي تجمع بطاقة ائتمان CREDIT و بطاقة DEBIT في بطاقة واحدة، وهي فريدة من نوعها لانها تمنح العميل خيار الاستعمال من الحسابين والحرية والمرونة والراحة في الدفع، كما هي مزودة برقم سري موحد وتتميز بالأمان.

وتستعمل بطاقة COMBO CARD بمختلف نقاط البيع والصراف الاكبي بكل سهولة، ويستفيد حامل البطاقة من مجموعة من المميزات يقدمها الاعتماد المصرفي CREDITBANK: بطاقة انتساب مجانية PRIORITY PASS تخوله الدخول الى اكثر من ٩٥٠ صالة شرف بمطارات دولية حول العالم، كما يحصل على بطاقة اضافية مجانية للسنة الاولى، وخدمة مصرفية عبر الانترنت والموبايل للاطلاع على حساباته على مدار الساعة، بالإضافة الى ٥٠ نقطة هدية مع الانتساب لبرنامج المكافآت من CREDITBANK.

وكانت لزريق كلمة أعرب من خلالها عن مثابرة CREDITBANK في اطلاق منتجات مصرفية معاصرة ترقى الى مستوى تطلعات عملاء المصرف، مؤكدا ان المحور الاساسي دائما هو الاهتمام والتركيز على خدمة العملاء، مشيرا الى جهود المصرف لتعزيز الدور الاستراتيجي والاستشاري مع عملائه لتمكينهم من الاستفادة من مختلف الحلول المصرفية.

وقال مدير ماستركارڊ في منطقة المشرق العربي باسل التل: «تتمتع بطاقة «كومبو» بالعديد من المزايا ابرزها المرونة وسهولة الاستخدام». مشيرا الى اهمية تقنية الامن المتطورة المعتمدة في البطاقة والتي تتمثل في وجود كل من الشريحة الذكية ورقم التعريف الشخصي.

قرصنة الـ JACK POT خطر جديد يهدد المصارف في العالم

قوى الأمن الداخلي حول الجرائم الإلكترونية التي حصلت في لبنان، يتبين ان ماكينات الـ ATM التابعة لبعض المصارف اللبنانية تعرضت للقرصنة أيضاً. كما تعرضت مصارف أخرى لعمليات قرصنة أدت الى تعطيل عمل أجهزتها الإلكترونية، بهدف إجبارها على دفع فدية RANSOM WARE. كما تعرضت مصارف لعمليات قرصنة تهدف الى سرقة القاعدة المعلوماتية DATABASE. وفي ما يأتي نقل مقاطع من التقرير: هناك مصارف تعرضت لسرقة الـ ATM والمعلومات الخاصة بالزبائن وسحب الأموال من الـ ATM ثم تطورت الى هجمات على خوادم الـ ATM بحيث يعطى أمر بإفراغ الأموال الموجودة داخلها مثلما حصل في دول عديدة مثل روسيا وهولندا وأرمينيا.. لا يعلن مكتب مكافحة الجرائم المعلوماتية عن حجم الخسائر الناتجة من هذه العمليات، إنما فقط أن قيمة الخسارة تمتلكها المصارف. كذلك تعرضت خمسة مصارف لهجوم يقوم على استنساخ الموقع الإلكتروني للمصرف (websites cloning of banks and forex) وتعديل برمجته بحيث يدخل العملاء جميع معلوماتهم على الموقع الوهمي، وبالتالي يسلمون القرصنة كلمات مرورهم. الخسائر الناجمة عن هذه العمليات بلغت ٥٠ ألف دولار، ويتوقع المكتب ان تزداد هذه العمليات، علماً بأنه تم إغلاق المواقع الوهمية.

سرقة قاعدة المعلومات

وجاء في التقرير: هناك ٢٠ عملية متعلقة باستخدام بطاقات مقرصنة للشراء على الإنترنت تعرضت لها المصارف، ووصلت الخسائر الناجمة عنها الى مليوني دولار تمت بغالبيتها من خلال شراء بطاقات سفر. أما الهجوم السادس فهو نشر برمجيات خبيثة (MALWARE) هدفها سرقة قاعدة المعلومات العائدة لزبائن المصرف، وقد أصابت هذه الفيروسات ١٠٠ شركة عبر سرقة المعلومات الشخصية لها.

قرصنة بهدف قبض فدية

إضافة الى الـ RANSOM WARE أو برنامج الفدية بحيث يقوم المقرصن بتشفير خوادم المصارف والشركات ويطلب بفدية مقابل فك التشفير. وقد بلغ عدد هذه الجرائم ٤٥ جريمة نتج منها خسائر بقيمة مليون دولار. ومن المتوقع ان يزداد هذا النمط، علماً ان مكافحة ظاهرة نشر الفيروسات تحتاج الى أعتدة وتدريب خاصة.

الاحتيال الأخير كلف ١٠ ملايين دولار

أما الهجوم الأخير فهو الاحتيال عبر اختراق البريد الإلكتروني للمصارف وللشركات الموردة والعملاء، وقد كبد المصارف خسائر بقيمة ١٠ ملايين دولار! ورغم جميع الجهود المبذولة، لا يزال هذا النوع من القرصنة يزداد لأن المقرصن لا يحتاج الى خبرات تقنية متقدمة جداً لتنفيذه.

صناديق الـ ATM في تايوان وتايلند ودول اوروبية عديدة افرغها القرصنة من محتوياتها بعد ان اقتحموا اجهزة المصارف وشغلوها من دول بعيدة.

صحيح القول ان الشركات المتخصصة بحماية الانظمة الالكترونية طورت وتطور اساليب وادوات الحماية بوتيرة مذهلة، إلا ان قرصنة الكمبيوتر يسجلون هم في المقابل تقدماً هائلاً ومنسارعاً في مجال اختراق ادوات وانظمة الحماية.

وأخر الاختراقات التي سجلها قرصنة الكمبيوتر هو انهم توصلوا الى تشغيل صناديق الـ ATM اي الصناديق التي تسحب منها الاموال الكترونياً عن بعد BY REMOTE CONTROL بحيث يأمرونها من دول خارجية «ببصق» كل ما يوجد فيها من اموال ليتسلمها رجال عصابات يرسلهم القرصنة من الخارج ويهربون بها. وهذا ما اطلق عليه اسم قرصنة الـ JACK POT. وتبين التحقيقات التي اجرتها الشركات المصنعة لصناديق الـ ATM ان القرصنة نجحوا في اختراق الانظمة الالكترونية للمصارف وهم يعمدون بعد اختراقها الى أعطاء اوامر لصناديق الـ ATM بقذف كل الاموال الموجودة فيها الى الخارج دفعة واحدة حيث يكون في انتظارها رجال عصابات مكلفون من قبل القرصنة بتلقي الاموال والفرار بها الى الخارج. وتبين ان القرصنة يعملون انطلاقاً من دول في أوروبا الشرقية.

وذكر ان شركتي ان سي ار NCR وديبولد نيكسдорف DIBOLD NIXDORF وهما الاكثر انتاجاً لماكينات الـ ATM في العالم، تعملان على ابتداء طرق جديدة تحول دون تمكين القرصنة من تشغيل ماكينات الـ ATM. وقبل ان يكتشف القرصنة طريقاً لتشغيل ماكينات الـ ATM عن بعد كانوا يقومون بالاستيلاء على محتويات تلك الماكينات باستخدام بطاقات مصرفية مزورة. وقد حصد القرصنة كميات كبرى من الاموال في تايوان وتايلند مؤخراً، وامتدت موجة تشغيل صناديق الـ ATM عن بعد لتشمل دولاً اوروبية عديدة خلال الاسابيع الاخيرة. وتمتنع السلطات عن اذاعة اسماء المصارف التي تعرضت صناديق الـ ATM فيها لسيطرة القرصنة وجرى تشغيلها من قبل هؤلاء عن بعد، حرصاً على سمعتها.

قلق في اسواق التأمين

وتبدي اسواق التأمين العالمية قلقها حيال التقدم الذي يحققه القرصنة ويتغلبون بذلك على الشركات المتخصصة بحماية الانظمة الالكترونية. ذلك ان شركات التأمين هي التي تدفع في نهاية المطاف قيمة الخسائر التي تتعرض لها المصارف جراء اقتحام القرصنة لأجهزتها الالكترونية وتشغيل ماكينات الـ ATM عن بعد.

ويعتبر المصرف مسؤولاً عن سلامة الاموال المودعة لديه في جميع الظروف وعليه ان يعرض على اصحاب الحسابات المصرفية الاموال التي يجري اختلاسها من حساباتهم سواء عن قريب او عبر التواصل عن بعد.

في لبنان.. ماكينات ATM تعرضت للقرصنة أيضاً

وفي تقرير أعدته مكتب مكافحة الجرائم الإلكترونية في



بنك تسكو البريطاني TESCO BANK اوقف تشغيل الحسابات الجارية بالخط الآني ON - LINE بعد ان استولى القرصنة على قاعدة المعلوماتية لديه

بنك جاي بي مورغان JP MORGAN يدفع ٦٠٠ الف دولار سنويا لحماية نظامه الالكتروني من الاقتحام



شركات التأمين تغطي عمليات سحب الاموال عبر الخط الآني ON-LINE

بنك تسكو TESCO BANK وهو الذراع المصرفية لسلسلة مخازن سوبرماركت تسكو TESCO SUPERMARKET البريطانية اعلن وقف التعامل الآني ON-LINE بالحسابات الجارية وذلك بعد ان تعرضت ٩ آلاف من الحسابات الجارية لزيائته للقرصنة. اذ استنسخ القرصنة المعلومات المتعلقة بتلك الحسابات الجارية وتمكنوا من اجراء سحبوات على الخط الآني ON-LINE بقيمة ثلاثة ملايين جنيهه استرليني.

وطلب البنك الى اصحاب الحسابات الجارية ان يستعملوا بطاقات الائتمان بانتظار اعادة ترتيب الحماية SECURITY لقاعدة المعلوماتية DATA BASE لديه. وقد انتقد اعضاء في اللجنة البرلمانية المالية المصرف لعدم اتخاذه تدابير كافية لحماية انظمتها الالكترونية.

واعرب رئيس اللجنة النيابية اندرو تيري ANDREW TYRIE عن استيائه من اخفاق البنوك وهيئات الرقابة على المصارف في بريطانيا في حماية انظمتها الالكترونية.

وقال النائب اندرو بايلي ان اصحاب الحسابات المصرفية التي تعرضت للقرصنة خسروا اموالا جراء ذلك ويحق لهم ان يستعيدوا من المصرف الاموال التي فقدوها كاملة، وان المصارف تتحمل تبعه عدم اتخاذ تدابير الحماية التي تتكفل بعدم تعريض انظمتها الالكترونية للاختراق. وكانت مصارف بريطانية اخرى قد ابلغت السلطات المختصة انها تعرضت لـ ٧٥ اعتداء الكترونياً.

ويبلغ عدد الحسابات الجارية المفتوحة لدى بنك تسكو ١٣٦ الف حساب تمكنت العصابات من اختراقها واجرت سحبوات على تسعة آلاف منها.

وفي هذا السياق ذكر ان مصرف تسكو TESCO وغيره من المصارف الصغيرة نسبيا لا تنفق اموالا كافية لحماية قاعدة المعلوماتية لديها من الاختراق، ذلك ان تكلفة الحماية تبلغ مئات آلاف الدولارات سنويا.

جاي بي مورغان JP MORGAN

وعلى سبيل المثال ذكرت وسائل الاعلام ان بنك جاي بي مورغان JP MORGAN الاميركي وهو كبير المصارف الاميركية والذي اقتحم القرصنة قاعدة المعلوماتية لديه بالكامل اضطر الى اعادة تكوينها وتزود بأنظمة حماية من القرصنة بتكلفة سنوية تبلغ ٦٠٠ الف دولار. وهذه التكلفة لا يمكن للمصارف الصغيرة ان تستوعبها.

شركات التأمين تغطي عمليات القرصنة

نذكر ان عقد التأمين الشامل للبنوك BANKER BLANKET BOND يغطي عمليات التزوير FRAUD ويعرض على البنك الذي تعرضت انظمتها الالكترونية للاقتحام وللتزوير في ما بعد المبلغ الذي يجبر البنك على إعادته للزبون في حال جرى الاستيلاء على الاموال المودعة لدى البنك بفعل التزوير او تحويل على الخط الآني ON-LINE يرتكبه القرصنة.



اندرو تيري

رئيس اللجنة النيابية



النائب اندرو بايلي



الاعتماد المصرفي



2 in 1 COMBO CARD ما تختارو...سوا لتختارو

الاختيار بين حساب ال Credit و حساب ال Debit صار أسهل!
Combo Card من Mastercard بطاقه مصرفيه بتجمع Credit و Debit
ببطاقه وحده. بتعطيك إمكانية الدفع من حساب ال Credit أو حساب ال Debit
حتى تستعملوا بمختلف نقاط البيع والصّراف الآلي ATM بكل سهولة.
بتميز Combo Card بالأمان و مزوّده برمز سرّي موثّق. معها بتحصل على
مميزات عديده و حصريه: بطاقة Priority Pass مجانيه بتخولك الدخول لأكثر
من 950 صاله بمطارات دوليه حول العالم، بطاقة Combo Card إضافيه
مجانّيّه، خدمه مصرفيه مجانيّه عبر الانترنت والموبايل للاطلاع على
حساباتك بسهولة على مدار الساعة و 50 نقطه هديّه مع الانتساب لبرنامج
المكافآت من Creditbank.

Debit و Credit
سوا لتستعملوا الأنسب

+961 4 727 555
www.creditbank.com

ردا على اجراءات اميركية عاقبت مصارف اوروبية في اميركا

قانون مصرفي جديد يستهدف المصارف الاميركية العاملة في الاتحاد الاوروبي

ضريبية» للشركات الاميركية، حيث تخفي فيها ارباحها عن مصلحة الضرائب الاميركية. كما تتهم اميركا بأنها اتخذت اجراءات انتقامية ضد مصارفها خلال الاعوام الماضية وغرمتها عشرات المليارات من الدولارات، ومن بين المصارف الاميركية الكبرى التي ستتضرر من القانون المصرفي الجديد في حال اجازته، مصرف غولدمان ساكس ومصرف جي بي مورغان اكبر المصارف الاميركية واكبر متاجر في السندات الاوروبية. وفي هذا الصدد يقول مصرفيون اوروبيون ان منافسيهم الاميركيين يستغلون وضعاً مهيماً من قبل المصارف الاميركية في السوق المصرفي للاتحاد الاوروبي. وتظهر بيانات «تومسون رويترز» التي اعلنتها اخيراً، ان اعلى خمسة مصارف اميركية حصلت مجتمعة على ٤٠٪ تقريبا من رسوم عمليات الاندماج والاستحواذ في اوروبا العام الماضي. وتشاركت اعلى تسعة مصارف اوروبية ما نسبته ١٥ في المئة فقط من رسوم عمليات الاندماج والاستحواذ في دول الاتحاد الاوروبي.

ويشير المصرفيون اوروبيون الى ان ممارسة الاعمال في الولايات المتحدة تصبح حتى اكثر صعوبة بالنسبة لهم، لان التعليمات واللوائح ما بعد الازمة تتطلب منهم الاحتفاظ بمزيد من رأس المال هناك.



دونالد ترامب

الرئيس الاميركي المنتخب

ارتفعت وتيرة التوتر التجاري بين دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة بعد الكشف عن مسودة «قانون مصرفي جديد» يطالب المصارف الاميركية العاملة في دول الاتحاد بزيادة رأس المال والسيولة لمواجهة اية ازمان مالية، وذلك كرد مباشر على اجراءات اتخذتها اميركا في العام ٢٠١٤ ضد المصارف الاوروبية والتي ادت الى رفع كلفة الصفقات التجارية التي تجريها في اميركا. وبحسب مصرفيين بريطانيين فإن مسودة القانون المصرفي الجديد لا تواجه اية عقبات في الاجازة ليصبح قانوناً مع نهاية العام الجاري.

وتشير صحيفة «فاينانشال تايمز» البريطانية الى ان الخطوة الجديدة، ستعمل على معاقبة المصارف الاميركية، في اعقاب اتهام بروكسل ل واشنطن انها تتبنى سياسات مصرفية لحماية مصارفها ضد المنافسة الاجنبية. وكانت المفوضية الاوروبية قد احتجت على الاجراءات المصرفية التي نفذتها في عام ٢٠١٤ ضد المصارف الاوروبية واعتبرتها اجراءات غير قانونية. ويحدث ذلك وسط الخلاف الدائر بين المفوضية الاوروبية واميركا حول مجموعة من القوانين المالية، حتى قبل انتخاب الرئيس الاميركي المنتخب دونالد ترامب. وهناك اتهامات من واشنطن للاتحاد الاوروبي بأن بعض دوله تعمل ك «جنان

السلطة الاتحادية السويسرية للإشراف على الأسواق المالية تحدد للمصارف تحقيق ٧ أهداف تصورها الرسمة القوية

حدّدت السلطة الاتحادية السويسرية للإشراف على الأسواق المالية «فنما» سبعة أهداف استراتيجية يتعين تحقيقها من الآن الى سنة ٢٠٢٠ ولا سيّما على مستوى رسملة المصارف وحماية الدائنين وغسل الأموال.

ودعت «فنما» الى نزع فتيل المشكلات النظامية في وضع الخطط الفعالة لمواجهة حالات الطوارئ، وقالت: «ان مؤسسات من هذا النوع، سواء كانت مصرفية أو مالية أو تأمينية أو متوسطة أو صغيرة، ينبغي ان تكون قادرة على الخروج من السوق بطريقة منظمة من دون دعم الدولة».

وأوضحت «فنما» ان المبادئ التنظيمية الدولية للمصارف التي تم إقرارها في سياق خطة إصلاح القطاع المصرفي العالمي، المعروفة باسم «بازل ٣» يجب ان تدخل حيز التنفيذ تدريجياً من الآن الى سنة ٢٠١٩.

وأنشأت «فنما» عدة فئات من المصارف استناداً الى أهميتها بالنسبة للنظام المالي. وتشمل الفئة ١ المصارف التي تمثل أعلى درجة من المخاطر، وضمت المؤسسات المصرفية الكبيرة (يو بي إس، كريدي سويس، بوستفيانس، بانك كانتونال دو زيوريخ، رايفازين).

وبالنسبة للمصارف ذات الأهمية المنهجية على الصعيد العالمي، حدّدت «فنما» نسبة الرافعة المالية بحدود ٥ في المئة من ضمنها نسبة ٣,٥ في المئة من رأس المال الثابت و ١,٥ في المئة من سندات قابلة للتحويل بمعدلات عالية. أما المبالغ المرجحة المخاطر فقد رفعتها «فنما» الى إجمالي بنسبة ١٤,٣ في المئة، بما في ذلك ١٠ في المئة من رأس المال الثابت و ٤,٣ في المئة من السندات قابلة للتحويل بمعدلات عالية.

الدكتور عبيد الزعابي: هيئة الأوراق المالية تعكف على ردم الفجوة في المنظومة التشريعية بين الأسواق الناشئة والمتقدمة



أكد الرئيس التنفيذي لهيئة الأوراق المالية والسلع بالإنيابة الدكتور عبيد الزعابي ان الهيئة تعكف على ردم الفجوة في المنظومة التشريعية بين الأسواق الناشئة والمتقدمة وبما يتفق مع معايير منظمة «ايوسكو».

وشدّد على ان «الهيئة تعمل ضمن خططها الاستراتيجية على تطوير الأداء الرقابي وزيادة وتيرة التوعية الاستثمارية وحماية المستثمر وإنجاز المزيد من الخدمات ذات العلاقة بالحكومة الذكية».

ولفت د. الزعابي الى نجاح الهيئة في جهودها من أجل الارتقاء بترتيب الدولة في مؤشر حماية المستثمرين الأقلية في الشركات، وفقاً لتقرير ممارسة أنشطة الأعمال ٢٠١٧، الصادر عن البنك الدولي، حيث احتلت الدولة المركز التاسع عالمياً على هذا المؤشر. وتقدمت هذ العام ٣٩ مركزاً من بين ١٩٠ دولة يغطيها التقرير، كما ارتفعت الدرجات الحاصلة عليها من ٦ الى ٧,٥، مقتربة بذلك من نيوزيلندا التي حققت المركز الأول بإجمالي ٨,٣ درجات.

QNB يعين ليث الشيبان مديراً عاماً لفرعه في السعودية

عين بنك قطر الوطني QNB ليث الشيبان المسؤول التنفيذي السابق في بنك بي ان بي باريبا السعودية مديراً عاماً للمصرف في المملكة.

وحصل بنك قطر الوطني اكبر مصارف الخليج على رخصة لمزاولة الاعمال المصرفية في السعودية العام الماضي ويعكف على تعيين موظفين جدد تحسباً لتوسعة البنك في المملكة.



البنك الإسلامي للتنمية يخصص ١٦ في المئة من موارده لتمويل المشاريع الخضراء بندر حجار: استقطاب المزيد من الموارد للتغلب على آثار التغيرات المناخية

كشف رئيس البنك الإسلامي للتنمية بندر حجار على هامش المؤتمر العالمي حول التغيرات المناخية الذي عقد في مراكش بالمغرب، ان البنك خصص ١٦ في المئة من موارده الرأسمالية لتمويل مشاريع تتعلق بمكافحة آثار التغيرات المناخية في الدول الاعضاء في منظمة التعاون الإسلامي خلال عام ٢٠١٦. ولفت حجار الى عزم البنك الإسلامي توجيه مزيد من التمويلات للأنشطة المرتبطة بالتغيرات الزراعية خلال السنوات المقبلة، موضحاً: «علينا ان نستفيد من مؤسسات القطاع الخاص في بلداننا وفي البلدان الاخرى لجلب مزيد من الموارد لكي نتغلب على آثار التغيرات المناخية».

واضاف حجار ان اجمالي التمويلات التي وجهها البنك لمشاريع التكيف مع التغيرات المناخية ناهزت ١١ في المئة من إجمالي استثماراته في القطاع الزراعي وبلغت ٩,٧ مليارات دولار.

ومن أبرز المبادرات التي أطلقها البنك الإسلامي أشار حجار الى إطلاق «صندوق الحياة والمعيشة» برأسمال ٢,٥ مليار دولار بشراكة مع مؤسسة «بيل غيتس» ومانحين من مجلس التعاون الخليجي.


تجدر الإشارة الى ان البنك الإسلامي للتنمية وشريكه مجموعة «القرض الفلاحي للمغرب» استحوذاً على ترخيص لإطلاق مصرف إسلامي مع بداية العام ٢٠١٧.

عملية قرصنة كبرى تستهدف مصارف وشركات مالية في روسيا


أفاد مختبر شركة «كاسبرسكي» المتخصص في الأمن المعلوماتي ان عدداً من أكبر البنوك الروسية يواجه عملية قرصنة واسعة تنفذ من آلاف الكمبيوترات المقرصنة.

واستهدفت الهجمات، الى مصرف «سبربنك» الحكومي، مواقع ٥ مؤسسات مالية، هي من بين العشر الأوائل في روسيا عبر إرسال ٦٦٠ ألف طلب في الثانية من شبكة الكمبيوترات المقرصنة من دون علم أصحابها وعددها ٢٤ ألف كمبيوتر في ٣٠ بلداً معظمها في الولايات المتحدة والهند وتايوان واسرائيل. وقال «كاسبرسكي» ان هجمات الحرمان من الخدمة من «الأدوات الشائعة لدى القرصنة لمهاجمة الشركات».


وتضاعفت الهجمات خلال السنوات الماضية مع اعتماد المصارف الخدمات الإلكترونية، وكذلك في إطار التوتر الناجم عن الأزمة الأوكرانية مع استهداف مواقع الكرملين والبنوك الروسية، وكذلك حلف شمال الأطلسي.




Marine & Aviation Insurance




Life & Medical Insurance




Motor Insurance



Fire & General Accidents Insurance



Travel Insurance



شركة الصقر الوطنية للتأمين
Al Sagr National Insurance Co.

رمز الحماية
حلول تأمينية
رضى مؤكد

SYMBOL OF PROTECTION
INSURANCE SOLUTIONS
SATISFACTION ASSURED

Head Office: Dubai
P.O. Box 14614, Al Sagr Insurance Building
Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai, U.A.E.
Tel: +971 4 7028500 / 3968440, Fax: +971 4 2821873 / 3968442
Email: asnic@eim.ae, Website: www.alsagrins.ae

Branches:
Abu Dhabi ■ Sharjah ■ Ajman ■ Ras Al Khaimah ■ Al Ain
Sheikh Zayed Road ■ Al Garhoud ■ Al Qusais

رئيس لجنة الرقابة على المصارف سمير حمود محاضراً:

لبنان يحقق نمواً مضاعفاً في الناتج القومي في حال نعم بالاستقرار



سمير حمود محاضراً والى يمينه محمد صالح

أكد رئيس لجنة الرقابة على المصارف سمير حمود خلال ندوة نظمتها «غرفة التجارة والصناعة والزراعة في صيدا والجنوب» ان لبنان يتمتع بأفاق اقتصادية واسعة ويمكن ان يحقق نمواً مضاعفاً في الناتج القومي في حال نعم البلد بالاستقرار، مشيراً الى ان القطاع المصرفي في لبنان بخير، لكن المشكلة في البلد لا تزال في مالية الدولة، وان العجز يزداد والدين يتراكم والبنية التحتية تهترئ بغياب الموازنة منذ ٢٠٠٥.

واستعرض حمود دور البنوك المركزية في حماية العملة الوطنية والقطاع المصرفي وإدارة نسبة التضخم وحجم البطالة والحركة المصرفية في العالم وتأثيرات الحروب والكوارث على السياسات المالية والنقدية العالمية، وأيضاً دور البنوك المركزية والمصارف الأجنبية في السوق اللبنانية، مؤكداً ان البنوك المركزية هي بنوك إصدار، وان البنوك اللبنانية وبعد فترة الحرب وخلالها وبعد خروج المصارف الأجنبية، تحملت المسؤولية الوطنية في السياسة النقدية الوطنية وخصوصاً في بداية الحرب اللبنانية بين عامي ١٩٧٥ و١٩٧٦.

مصرف لبنان يحظر على المصارف التسليف باليرة

لتكوين ودائع بالعملة الأجنبية

ويطلب منها تكوين مؤونة لتطبيق معيار "IFRS9"

فرض المصرف المركزي على المصارف اللبنانية تكوين مؤونة اجمالية بنسبة ٢ في المئة من الموجودات المرجحة بمخاطر الائتمان الخاصة بمحافظ التسليفات كافة بما فيها «قروض التجزئة»، وذلك كجزء من متطلبات المعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٩ "IFRS9" التي تسري ابتداءً من ١/١/٢٠١٨.

كما طلب منها ان تسجل الفائض الناتج عن عمليات بيع أدوات مالية سيادية بالليرة اللبنانية وشراء بصورة آنية ومتلازمة، أدوات مالية بالعملة الأجنبية ضمن بند مطلوبات آجلة تحتسب ضمن الأموال الخاصة المساندة (TIER2 CAPITAL). وفي حال كانت المؤونة المكونة تفوق، وفقاً لحساب المصرف، المتطلبات (IFRS 9) المفروضة بموجب المعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٩، يتعين على المصرف المعني الحصول على موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان لتحرير هذا الفائض من المؤونة.

وعزز مصرف لبنان اجراءاته هذه بنفضه الغبار عن القرار الأساسي الرقم ٦٩٨٨ الصادر في العام ١٩٩٨ والذي منع بموجبه المصارف منح زبائنها تسليفات بالعملة اللبنانية غايتها تكوين ودائع بالعملة الأجنبية لغير الأغراض التجارية، وذلك منعاً لأعمال المضاربة. وعدل مصرف لبنان اليوم هذا القرار بتعميم وسيط حمل الرقم ٤٤١ لا سيمًا في ما يتعلق بالفائدة الجزائية على المصارف المخالفة.

خطوة نوعية جديدة لبنك لبنان والمهجر BLOM

استحوذ على HSBC أقدم البنوك الأجنبية في لبنان بمبلغ يتراوح

بين ١٤٠ و١٦٠ مليون دولار اميركي



سعد أزهري

BLOM

البنك البريطاني للشرق الاوسط BRITISH BANK OF THE MIDDLE EAST افتتح فرعه في لبنان سنة ١٩٤٦ وبذلك يكون الاقدم من بين المصارف التي عملت في لبنان وحافظت على اعمالها فيه حتى تاريخه. ذلك ان معظم البنوك الأجنبية تخلت عن لبنان وانسحبت منه إما بسبب الحرب التي عانى منها اللبنانيون بين ١٩٧٣ و١٩٩٩ او بسبب القوانين المصرفية التي صدرت في بلادها الأم وواجبت عليها ان تخصص احتياطات مالية لمواجهة التزاماتها في لبنان وغيره من الدول العربية التي تصنف في مرتبة غير المستقرة أمنياً.

البنك البريطاني عدل اسمه في وقت لاحق ليصبح اتش اس بي سي HSBC وهو انشأ بناء جعل منه مقراً رئيسياً لأعماله في لبنان تجاه فندق سان جورج (صورة البناء). كما افتتح فرعاً في الدورة الى جانب فرعه في شارع عبد العزيز - الحمراء. وبعيد الازمة المالية التي اجتاحت العالم سنة ٢٠٠٨ قرر البنك تقليص اعماله وبيع بعض اصوله غير الاستراتيجية ومنها فروعه في لبنان. وبعد اتصالات اجراها مع البنوك اللبنانية الكبرى اختار اتش اس بي سي HSBC العرض الذي تقدم به بنك لبنان والمهجر BLOM للاستحواذ على اصوله في لبنان.

وقد وقّع الفريقان اتفاق بيع يدخل حيز التنفيذ بعد ان ينال موافقة سلطات الرقابة المصرفية في لبنان وبريطانيا. وذكر ان قيمة الصفقة تتراوح بين ١٤٠ و١٦٠ مليون دولار اميركي من بينها حوالي ٧٠ مليون دولار اميركي هي قيمة اصول البنك ومن بينها المقر الرئيسي في منطقة السان جورج، وما تبقى يمثل ثمن استحواد بلوم BLOM على محفظة اتش اس بي سي HSBC من الزبائن ومعظم هؤلاء من كبار التجار وكبريات الشركات التجارية العريقة في لبنان. وبذلك يسجل بنك لبنان والمهجر BLOM خطوة نوعية تعزز مكانته في لبنان ومنطقة مينا MENA واوروبا حيث يعمل عبر فروع وشركات تابعة.

جرعة اوكسجين جديدة للإقتصاد الوطني من مصرف لبنان

مليار دولار اميركي ترضها المصارف بفائدة واحد بالمئة

حرصاً منه على الاستمرار في إعطاء جرعات اوكسجين جديدة للدورة الاقتصادية، قرّر حاكم مصرف لبنان تخصيص وضخ مبلغ ١٥٠٠ مليار ليرة لبناني أي مليار دولار اميركي في متناول المصارف، كي تقوم بتسليفها في مجالات إنمائية محددة، بفائدة واحد بالمئة، على ان يتحمل مصرف لبنان المركزي التكلفة الإضافية.

ويبيدي حاكم مصرف لبنان اهتماماً شخصياً وخصوصاً في تطوير قطاع الطاقة البديلة RENEWABLE ENERGY والشركات الناشئة START UP. وسبق ان خصص مبلغ ٤,٤ مليارات دولار اميركي للقرض عينه خلال السنوات الأخيرة وبذلك ترتفع قيمة التسليفات الرامية الى انعاش الإقتصاد الوطني والمدعومة من مصرف لبنان المركزي الى ٥,٤ مليارات دولار اميركي.

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



بنك الدوحة وسفارة سريلانكا يستضيفان ندوة حول الاستثمار



السفير السريلانكي وادو ميستريجي كارونداسا يحاضر

استضاف بنك الدوحة DOHA BANK بالتعاون مع السفارة السريلانكية ومجلس الاستثمار ووزارة تخطيط المدن وامدادات المياه في سريلانكا ندوة عمل حول الاستثمار، وذلك في قاعة الاجتماعات في برج الدوحة. وشهدت الجلسة الافتتاحية للندوة مشاركة كل من السفير السريلانكي في قطر الدكتور وادو ميستريجي كارونداسا ووزير تخطيط المدن وامدادات المياه في سريلانكا رؤوف حكيم والمدير العام لمجلس الاستثمار في سريلانكا دوميندا ارياسينغه ورئيس ادارة الاستثمار في وزارة التنمية الحضرية والريفية نايانا ماويلمادا، إضافة الى عدد من الشخصيات الوزارية البارزة في سريلانكا وكبار المسؤولين من المؤسسات والبنوك في الدوحة.

بيت التمويل الخليجي يمول افتتاح مرفأ تونس المالي

من ضمن توجهاته لجعل تونس قطباً مالياً واستثمارياً وسياحياً مهماً على ضفاف المتوسط، وضع رئيس الحكومة التونسية يوسف الشاهد حجر الأساس لمشروع «مرفأ تونس المالي» والذي يعتبر من أضخم المشروعات الخليجية في تونس ممول من بيت التمويل الخليجي GFH البحريني وعدد من المشروعات الخليجية الضخمة. ويمتد «مرفأ تونس المالي» على مساحة ٥٠٠ هكتار تطل على خليج تونس، وتقدر تكلفته الإجمالية بحوالي ٣ مليارات دولار، يتضمن مساحات مخصصة للمؤسسات المصرفية الاستثمارية، شركات التأمين وإنشاءات فندقية وسياحية وسكنية وصحية وبرجاً من ٣٥ طابقاً، الى أسواق تجارية ومدرسة دولية للأعمال والمارينا. وستوفر المرحلة الأولى من المشروع أكثر من ٢٠٠٠ فرصة عمل، على ان يصل عدد الوظائف الى ١٦ ألف وظيفة عند انتهائه.

جائزتان مرموقتان لبنك القاهرة عمان خلال مؤتمر EMP

حصل بنك القاهرة عمان على جائزتين خلال فعاليات مؤتمر الدفع الإلكتروني الرابع والذي نظمته شركة ايميرجينغ ماركيتس بايمنتس الاردن EMP مؤخراً تحت عنوان «تمهيد الطريق نحو اردن خال من النقد». فقد حصل البنك على الجائزة الاولى وكانت لأفضل برنامج للبطاقات المدفوعة مسبقاً BESTPREPAIDCARDPROGRAM عن مشروع البطاقات الجامعية والتي تم خلالها تحويل بطاقات الطلاب والعاملين والهيئات التدريسية لعدد من الجامعات الاردنية الى بطاقات دفع ذكية متعددة الاستخدام تم اصدارها بالتعاون مع شركة ماستر كارد العالمية وبالشراكة مع شركة اورانج. اما الجائزة الثانية فكانت لأفضل وسيلة دفع الكترونية باستخدام بطاقة الائتمان دون تمريرها على نقاط البيع BESTCONTACTLESSPAYMENT PRODUCT.

بنك الاتحاد يستحوذ على أكثرية أسهم بنك الاردن دبي الإسلامي



محمد الشريف

JDIB



عصام السلفيتي

BANK AL ETIHAD

قدم بنك الاتحاد الأردني BANK AL ETIHAD أعلى سعر للسهم لشراء أسهم شركة مسك للاستثمار المالكة لنحو ٥٢ في المئة من أسهم بنك الاردن دبي الإسلامي JDIB. ولم يقرر لغاية كتابة الخبر إذا كان هناك نية لدمج المصرفين خصوصاً وان بنك الاتحاد تقليدي ومصرف الأردن دبي الإسلامي إسلامي. وبلغت موجودات بنك الاتحاد نهاية العام ٢٠١٥ نحو ٣,٢٧ مليارات دولار وودائعه ٢,٥ مليار دولار وأرباحه الصافية ٤٠,٦ مليون دولار. أما مصرف الأردن دبي الإسلامي فبلغت موجوداته ١,١ مليار دولار وودائعه ٨٦٣,٧ مليون دولار وأرباحه ٤,٦٣ ملايين دولار. ويساهم في مصرف الأردن دبي الإسلامي بنك دبي الإسلامي (٢٠,٨ في المئة من الأسهم) ومؤسسة الضمان الاجتماعي (٥,٩٧ في المئة) ووزارة المالية (٥,٥٥ في المئة). يرأس بنك الاتحاد عصام السلفيتي ويرأس مصرف الأردن دبي الإسلامي محمد سعيد الشريف.

بنك الامارات دبي الوطني يتحضر لاطلاق خدمة اول مساعد

افتراضي صوتي ذكي للخدمات المصرفية

يتحضر بنك الامارات دبي الوطني ENBD، البنك الرائد في منطقة الشرق الاوسط لاطلاق خدمة EVA اول مساعد افتراضي صوتي ذكي للخدمات المصرفية من نوعه في الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ويقوم مختبر البنك المستقبلي حالياً باختبار القدرة الصوتية للمساعد EVA عبر مجموعة مختارة من العملاء يجرون اتصالات بمركز خدمة العملاء. وستتيح التجربة لمجموعة المستخدمين التفاعل مع الروبوت والحصول على المساعدة بالانكليزية الفصحى او العامية، لضمان تجربة خدمة اكثر فعالية وتخصصاً، بالاعتماد على احدث خوارزميات الذكاء الصناعي. وفي المرحلة الاولى من تجربة EVA ستقوم خدمة المساعد الافتراضي بالتعرف الى طلب العميل وتحويله مباشرة الى القائمة المناسبة عن طريق الصوت او الدردشة مع خيار الخدمة الذاتية اذا كان ذلك ممكناً، او التحويل الى موظف خدمة العملاء لحل المشكلة. وقال نائب رئيس تنفيذي اول مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد في البنك احمد المرزوقي «يمهد اطلاق EVA لمرحلة جديدة من الخدمات المصرفية الفورية عبر واجهة محادثة لا تختلف عن المحادثات البشرية العادية، لجعل تجربة الخدمة المصرفية اكثر سهولة وبساطة». ووفقاً لتقرير صدر حديثاً من مركز ستانيسستا فإن ٤٣ في المئة من العملاء يفضلون خدمة البحث الصوتي عبر الاجهزة المتحركة، لانها اسرع من زيارة الموقع الإلكتروني او استخدام التطبيق على الهاتف المتحرك.

البنك السعودي الهولندي يغير هويته ويعين عضواً منتدباً



سورن نيكولايزن
البنك السعودي الهولندي

أعلن البنك السعودي الهولندي عن تغيير هويته ليصبح «البنك الأول» بدلاً من البنك السعودي الهولندي. وأوضح انه سيتم الانتهاء من تطبيق الهوية الجديدة بصورة نهائية على جميع الأنظمة الداخلية والخارجية في حد أقصاه ثلاثة أشهر. من جهة أخرى، قرّر مجلس إدارة البنك تعيين سورن نيكولايزن عضواً منتدباً للبنك اعتباراً من ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٧.

مصرف البحرين المركزي حقق نقلة نوعية في أنظمة التحويلات والمدفوعات سلمان آل خليفة: مستثمرون في اعتماد التشريعات المناسبة لمزيد من الخدمات المتطورة



قال المدير التنفيذي للعمليات المصرفية في مصرف البحرين المركزي الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة «إن سياسة المصرف تهدف الى التطوير المستمر لكافة المعاملات المصرفية من خلال إدخال أحدث التقنيات في أنظمة الدفع والتسويات، لما لذلك من فوائد كبيرة على الإقتصاد المحلي ويتيح لزبائن البنوك الوسائل الحديثة في إنجاز معاملاتهم المصرفية بسهولة ويسر. وسيستمر المصرف بالتعاون مع القطاع المصرفي في اعتماد السياسات والتشريعات المناسبة لإدخال المزيد من هذه الخدمات المتطورة بما فيها السماح للشركات المتخصصة في تقنيات المدفوعات المالية FINTECH للعمل في مملكة البحرين».

ويشكل نظام التحويلات المالية الإلكتروني الذي تم إطلاقه في ٥ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥ نقلة نوعية في مجال أنظمة التحويلات والمدفوعات في القطاع المصرفي، من حيث توفر نظام للتحويلات المالية بين حسابات الزبائن في البنوك المحلية بسرعة ويسر وباستخدام الأجهزة الالكترونية كالهواتف الذكية أو أجهزة الحاسب الآلي أو اللوحي. وقد جاء هذا النظام بمبادرة من مصرف البحرين المركزي وبالتعاون مع شركة «بنفت» والتي تقوم بتشغيل وإدارة النظام. يشار الى ان النظام شهد تطوراً كبيراً في نسبة الاستخدام، حيث بلغت قيمة المعاملات من خلاله ٧٠٠ مليون دينار بعد مرور عام على تشغيله.

«الدولي الاسلامي» يفوز بجائزة افضل بنك اسلامي في قطر بخدمات التجزئة

اختارت مؤسسة CAMBRIDGE IF ANALYTICA «الدولي الاسلامي» كأفضل بنك اسلامي في قطر في مجال خدمات التجزئة لعام ٢٠١٦، وذلك في حفل اقيم في دبي بحضور رفيع المستوى من مؤسسات مالية ومصرفية اقليمية وعالمية. وتسلم نائب الرئيس التنفيذي في «الدولي الاسلامي» السيد جمال الجمال الجائزة وقال بالمناسبة: «رغم ان الريادة تعتبر احد العناوين البارزة في عمل الدولي الاسلامي طوال مسيرته، الا اننا سعداء بهذه الجائزة التي تأتي من مؤسسة مرموقة تمنح جوائزها بناء على معايير علمية وعلى أبحاث السوق. ونعتبر الفوز بهذه الجائزة تقديراً للبنك واعترافاً بجهوده وفوزاً للصيرفة الاسلامية عموماً، حيث استطاعت ان تكسب ثقة العملاء، وتلبي احتياجاتهم وفق افضل المعايير وتستقطب المزيد منهم كل عام». و اضاف الجمال: «مسيرة الدولي الاسلامي متميزة في مختلف مجالات الصيرفة ومنها خدمات التجزئة ستتواصل وسنبني على نجاحاتنا عوامل نجاح جديدة بما يساهم في تطوير اداء البنك وتلبية مختلف احتياجات عملائنا سواء أكانوا افراداً ام شركات، لأننا نعتبر اي انجاز واي تقدم نحققه هو نجاح للقطاع المصرفي القطري والاقتصاد الوطني عموماً».



جمال الجمال يتسلم الجائزة

البنوك المصرية تجذب ٣ مليارات دولار منذ تعويم الجنيه

طارق فايد: مؤشرات ايجابية على رأسها تحسن التصنيف الائتماني

عقد وكيل محافظ البنك المركزي المصري طارق فايد مؤتمراً صحافياً أعلن فيه ان البنوك المصرية جذبت ٣ مليارات دولار من موارد متنوعة من الافراد وتحويلات المصريين من الخارج الى تدفق محافظ الاستثمار في الخارج لشراء أذون الخزانة المصرية بعد ان توقفت عن ذلك منذ ثورة ٢٥ كانون الثاني ٢٠١١. و اضاف فايد ان مصر حققت مؤشرات ايجابية عديدة بعد تعويم الجنيه على رأسها تحسن التصنيف الائتماني. وعدلت وكالة «ستاندرد اند بورز» خلال وقت سابق من الشهر الجاري، نظرتها المستقبلية للتصنيف السيادي لمصر على المدى الطويل من «سلبية» الى «مستقرة». وأبقت الوكالة على التصنيف الائتماني على المدى الطويل عند الدرجة (B-) وال المدى القصير عند (B) وكلا الدرجتان تصنفان ضمن مرحلة المخاطرة.

بنك الكويت الدولي يوقع مذكرة التوقيع الإلكتروني مع «المعلومات المدنية»

محمد جراح الصباح: خطوة مكملة في مجال الربط الإلكتروني بين المؤسسات في الكويت

الخدمات الإلكترونية، مثنيا على مبادرة «الدولي» للاستفادة من خدمات الهيئة، ما يعزز الشراكة المستمرة بين القطاعين العام والخاص في خدمة المواطنين والمقيمين في الكويت.

بنك الكويت الدولي عرض لمنتجاته وحلوله المالية

والمصرفية المبتكرة في معرض الكويت الدولي للعقار

من جهة ثانية، شارك بنك الكويت الدولي في معرض الكويت الدولي للعقار التاسع والذي نظمته شركة «توب اكسبو» لتنظيم المعارض والمؤتمرات برعاية وزير التجارة والصناعة الدكتور



يوسف العلي في أرض المعارض الدولية بمشرف.

وفي تصريح له أكد المدير العام بالوكالة للإدارة المصرفية للأفراد في البنك يوجين جاليجان: «إن «الدولي» يسعى دائماً للمشاركة في مثل هذه المعارض العقارية المتخصصة، التي تستقطب المستثمرين ومطوري العقار والمسوقين والباحثين عن الفرص العقارية المميزة».

ونذكر أن المعرض يعتبر فرصة لتبادل الخبرات مع نخبة من الشركات العقارية المشاركة من داخل الكويت وخارجها، مشيراً إلى أهمية هذا المعرض في تحريك عجلة الإقتصاد الوطني بصورة عامة وانعاش نشاط القطاع العقاري بخاصة.

ولفت جاليجان إلى الإقبال الكبير من زوار المعرض وعملاء البنك، على جناحه الخاص بالمعرض للتعرف على ما يقدمه من حلول مالية ومصرفية مبتكرة، بالإضافة إلى العروض التسويقية والحملات الترويجية المميزة.

وقّع بنك الكويت الدولي مذكرة تفاهم بالتعاون مع الهيئة العامة للمعلومات المدنية بهدف تفعيل خدمة التوقيع الإلكتروني، التي تعتبر بمثابة هوية الكترونية على شكل شهادة رقمية تتيج للفرد اثبات هويته خلال التعاملات الإلكترونية بمنتهى السهولة والامان. وأوضح رئيس مجلس الادارة في البنك الشيخ محمد جراح الصباح «أن الدولي يحرص دائماً على تقديم احدث المنتجات والخدمات المبتكرة لعملائه، وانه من هنا جاء توقيع هذه المذكرة بالتعاون مع الهيئة العامة للمعلومات المدنية، بهدف تسهيل اجراءات المعاملات المصرفية للعملاء، من خلال الاعتماد على استخدام خدمة التوقيع الإلكتروني».

وقال الجراح ان «استخدامات هذه الخدمة تكمن في اثبات هوية الفرد الكترونياً، عند الدخول على بياناته الخاصة بالإضافة الى امكانية انجاز المعاملات المصرفية عبر الانترنت، مع توفير حماية للبيانات الشخصية لصاحب المعاملة دون حضوره الشخصي».

واشار الى ان «العمل يمكنه ايضا استخدام هذه الخدمة في توقيع المستندات الإلكترونية مثل العقود والاتفاقيات والمعاملات مع امكانية تشفيرها. كما يستطيع ان يقوم بالمراسلات عبر البريد الإلكتروني واطافة توقيعه على الرسالة اثباتاً انه فعلياً من ارسل هذه الرسالة».

ورأى الجراح ان خدمة التوقيع الإلكتروني تعتبر خطوة مهمة لمواكبة التطور التقني ومكملة في مجال الربط الإلكتروني بين المؤسسات في الكويت.

من جهته لفت مدير عام الهيئة العامة للمعلومات المدنية مساعد العسوسى الى ان التوقيع الإلكتروني، اضحى ضرورة لا غنى عنها لاثبات الهوية، للحصول على

دعوة إلى مساهمي شركة

مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.

لحضور جمعية عمومية غير عادية

انفاذاً للقانون رقم ٢٠١٦/٧٥ الذي يوجب على الشركات استبدال الأسهم لحامله بأسهم اسمية وتعديل نظام الشركة الأساسي تبعاً لذلك، يتشرف مجلس ادارة شركة «مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.» بدعوة حضرات السادة المساهمين الى حضور الجمعية العمومية غير العادية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بيروت - وسط بيروت - بناية ستاركو - شارع جورج بيكو - الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة الواحدة من بعد ظهر يوم الخميس الواقع في ٢٩/١٢/٢٠١٦ للنظر في جدول الاعمال التالي:

- ١- تعديل المادتين ٦/ و/ ٨/ من النظام الأساسي للشركة.
- ٢- استبدال شهادات الأسهم لحامله بشهادات أسهم اسمية.
- ٣- أمور متفرقة.

يرجى من حضرات السادة المساهمين في الشركة حضور الجمعية العمومية غير العادية شخصياً مصحوبين بشهادات الاسهم التي يملكونها وبصورة عن هويتهم.

شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.
رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
نزيه عبد الغني قاسم

ورشة تدريبية ينظمها اتحاد مصارف الكويت لتطوير أداء العاملين

في مؤسسات القطاعين الحكومي والخاص



صورة تذكارية

عقد اتحاد مصارف الكويت ورشته الأخيرة من سلسلة الورش التدريبية بعنوان «المهارات الحديثة في الاتصال» بالتعاون مع مؤسسة الكويت للتقدم العلمي كشريك استراتيجي.

واستهدف برنامج الورشة بحسب رئيس الاتحاد الدكتور حمد الحساوي تطوير أداء العاملين في مؤسسات القطاعين الحكومي والخاص من خلال التطرق إلى نهج ومهارات التواصل وفنّه والأساليب الحديثة في تطبيقات المهارات.

وشارك في تكريم المشاركين مدير إدارة الشركات والابتكار في مؤسسة الكويت للتقدم العلمي الدكتور محمد جاسم سلمان الذي نوّه بأهمية الشراكة الاستراتيجية بين المؤسسة والاتحاد على الأصعدة كافة والمجالات التي تسهم في تطوير أداء المؤسسات الإبداعية والابتكارية في القطاع الخاص.



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.



تراثنا. حاضرننا. مستقبلنا

منذ عام 1962

دولة الكويت

1888444

بنك البحرين والكويت يطرح منصة التعليم الإلكتروني لتطوير موارد البشرية

رياض ساتر: ترقى بثقافة البنك الى مستويات أعلى من الكفاءة



يوصل بنك «البحرين والكويت» البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد، جهوده الدؤوبة في تطوير موارد البشرية. وذلك من خلال طرح منصة أنظمة التعليم الإلكتروني والتي توفر لجميع موظفيه فرصة للاستفادة من تجربة ممتعة ومجزية للمكتبة الإلكترونية التي تعنى بالاحتياجات الأساسية والمتقدمة للأسواق المالية ومهارات الأعمال المتخصصة.

ورأى الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت السيد **رياض ساتر** «ان هذه المنصة سوف ترقى بثقافة البنك الى مستويات أعلى من الكفاءة من خلال تبني مفهوم «عدم التوقف عن التعلم»، وصقل مهارات أصولنا الثمينة لضمان ميزة تنافسية مستدامة. ومن خلال هذه المنصة، نستطيع تلبية احتياجات التدريب للعدد المتزايد من الموظفين ضمن شبكتنا واسعة الانتشار على المستوى المحلي والدولي».

يشار الى ان منصة التعليم الإلكتروني من بنك البحرين والكويت واحدة من أفضل أنظمة التعليم الإلكتروني وقد تم تنفيذها بالتعاون مع KNOW-HOW SOLUTIONS INTUITION، وهي أكبر مكتبة واسعة النطاق للتعليم الإلكتروني في القطاع المالي وتضم أكثر من ٥٠٠ دورة ودرس تعليمي للخدمات المصرفية والمالية، فضلاً عن مهارات الأعمال المهنية المتخصصة.

طوني ضاهر رئيساً تنفيذياً جديداً لبنك الخليج الكويتي

عمر قتيبة الغانم: خبراته تؤهله قيادة البنك باقتدار نحو المستقبل



طوني ضاهر
GULF BANK



عمر قتيبة الغانم
GULF BANK

عين بنك الخليج **طوني ضاهر** في منصب الرئيس التنفيذي وذلك خلفاً لـ **سيزار غونزاليس بوينو** الذي كان يشغل المنصب منذ آذار (مارس) ٢٠١٤. ورحب رئيس مجلس إدارة البنك **عمر قتيبة الغانم** بـ **ضاهر** في منصبه الجديد، مبيناً انه انضم الى فريق إدارة البنك عام ٢٠١٣، حاملاً معه سجلاً حافلاً في القيادة الرصينة داخله وخارجه.

وقال ان خبرة **ضاهر** المصرفية والمالية ومعرفته التامة بالكويت والمنطقة، تؤهله لقيادة البنك باقتدار نحو المستقبل، مؤكداً تطلعه وأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء الإدارة التنفيذية الى العمل معه عن كثب، وصولاً الى المرحلة المقبلة من النجاح والإنجازات للبنك.

و**ضاهر** حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية وماجستير في إدارة الأعمال من جامعة CASE WESTERN RESERVE في أوهايو كما انه حضر دورات تدريبية تنفيذية في كلية هارفرد لإدارة الأعمال.

المركزي اليمني يعلن عن طباعة أوراق نقدية

ويتخذ ترتيبات لإعادة تنظيم العمل والعلاقة مع فروع



منصور القعيطي
محافظ المركزي اليمني

ناقش مجلس إدارة البنك المركزي خلال اجتماع عقده في العاصمة المؤقتة عدن برئاسة المحافظ **منصور القعيطي** سير العمل في المقر الرئيسي للبنك والترتيبات الواجب اتخاذها لإعادة تنظيم وهيكل العمل والعلاقة بين المركز الرئيسي للبنك في عدن وفروعه في المحافظات الأخرى.

وأوضح **القعيطي** «ان هناك جهوداً حثيثة لمباشرة طباعة الأوراق النقدية وتوفيرها والوفاء بالالتزامات والمستحقات القائمة في القريب العاجل أو في موعد أقصاه شهران حيث ستتوفر الأوراق النقدية».

وأكد محافظ البنك المركزي اليمني «انه تم تحقيق خطوات ايجابية ناجحة نحو مباشرة عملية الطباعة وتعبؤ المخزون النقدي من الأوراق النقدية التي استنفدت مع الاحتياطات الخارجية من النقد الأجنبي قبل صدور القرارات».

وكانت الحكومة اليمنية قالت في أيار (مايو) الماضي «إن البلاد تعيش حالة انهيار اقتصادي ونقدي مريع نتيجة تصرف الحوثيين و**صالح** - الرئيس السابق - بثلاثة مليارات دولار تقريباً كانت تمثل معظم الاحتياطي النقدي في البلاد».

البنك الأهلي اليمني يطرح الدولار في مزاد علني

طرح البنك الأهلي اليمني، البنك التجاري الوحيد المملوك بالكامل للدولة في اليمن، مبالغ بالدولار للبيع في السوق المحلية عبر مزادة عامة لتوفير سيولة نقدية من العملة المحلية التي تعاني أزمة خانقة في صنعاء وعدن. وأوضح وكيل محافظة عدن **عسان الزامكي** ان أموالاً وصلت من الخارج كانت بالعملة الصعبة وتسلمها مسؤولون حكوميون وسلموها الى نائب وزير المالية في الحكومة اليمنية **منصور البطاني**. وأكد محللون وخبراء اقتصاد محليون أهمية توجه البنوك الحكومية بالذات الى بيع مبالغ بالدولار في مزادات علنية لإخراج السيولة من مخابئها وإعادتها الى المنظومة المصرفية.

تغريم «جي بي مورغان» ٢٦٤ مليون دولار لتسوية اتهامات بالفساد في الصين

بدأت لجنة الأوراق المالية والبورصات الأميركية ووزارة العدل التحقيق في مزاعم عن المصرف الأميركي «جي بي مورغان تشيس» JP MORGAN CHASE بأنه وظّف أبناء مسؤولين كبار في الصين من اجل الحصول على اعمال تجارية في ثاني اكبر اقتصاد في العالم. وسيدفع البنك للجنة ١٣٠ مليون دولار لانتهاكات بموجب قانون الممارسات الاجنبية الفاسدة، ومن المتوقع ان يسدد ٧٢ مليون دولار للوزارة و٦١.٩ مليون دولار لمجلس الاحتياطي الفيدرالي للمحافظين اي ما مجموعه ٢٦٤ مليون دولار كتسوية.



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

تطبيق ByblosPay من بنك بيبلوس للدفع بواسطة الهاتف الذكي للمرة الأولى في لبنان والمنطقة



من اليسار: جورج فارس، إيلي أبو خليل، هادي رعد ونبيل طباره

أطلق بنك بيبلوس تطبيق ByblosPay وهو أول تطبيق للدفع بواسطة الهواتف الذكية من نوعه في لبنان والمنطقة كونه يعتمد تقنية محاكاة بطاقة المضيف Host Card Emulation، ويشكل هذا التطبيق تعاوناً فريداً من نوعه بين بنك بيبلوس وشركة فيزا العالمية ومصرف CSC المتخصص بالصرافة الإلكترونية وشركة FOD، المتخصصة بالتطبيقات الخليوية الذكية.

وقد جرى إطلاق هذا المنتج المبتكر خلال احتفال أقيم في مقر بنك بيبلوس الرئيسي في الأشرفية بحضور نائبة المدير العام ومديرة الإدارة المصرفية للأفراد وقنوات التوزيع في مجموعة بنك بيبلوس جوماننا شلالا، ومدير المنتجات الناشئة والابتكار لوسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في فيزا هادي رعد، وحشد من المهتمين.

وللمناسبة تحدث مدير مديرية المنتجات المصرفية في المجموعة إيلي أبو خليل: «لطالما كان بنك بيبلوس سباقاً في اعتماد أحدث الابتكارات الإلكترونية. وإن تطبيق ByblosPay سيشكل تجربة فريدة لزبائننا وقفزة نوعية في وسائل الدفع في لبنان والمنطقة».

من جهته، قال هادي رعد: «نحن متحمسون جداً للعمل مع بنك بيبلوس لجعل وسائل الدفع غير التلامسي عبر الهواتف الذكية حقيقة بالنسبة للزبائن خصوصاً أنهم يتطلعون للموجة المقبلة من منظومات الدفع الإلكتروني بواسطة هواتفهم الذكية كي يقوموا بعمليات الدفع». وأضاف: «خدمات Visa Token تساعد على تسريع الانتقال إلى الدفع بواسطة الهواتف الذكية عبر اعتماد طبقة جديدة من الأمان من دون الحاجة إلى أي احتكاك إضافي، ومع تأمين أسس أمنة لوسائل دفع لم يكن يتخيلها العقل سابقاً».

بنك لبنان والخليج يدعم المسنين في لبنان

سامر عيتاني: ندعم المؤسسات الخيرية التي تبني مجتمعاً أفضل



رعى بنك لبنان والخليج LGB، وفي إطار تطوير المسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع اللبناني، حفل عشاء في فندق «فورسيزنز» في بيروت لجمع التبرعات لدار العجزة الإسلامية. حضره سفراء البعثات الدبلوماسية في لبنان وحشد كبير من الشخصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

وفي المناسبة قال نائب رئيس مجلس إدارة بنك لبنان والخليج

ش.م.ل. المدير العام سامر عيتاني: «نحن فخورون برعاية هذا الحدث الرائع لنشجع وندعم المؤسسات الخيرية التي تحدث تغييراً وتبني مجتمعاً أفضل».

تجدر الإشارة الى انه تقديراً للجهود التي يبذلها بنك لبنان والخليج ش.م.ل. لتأسيس مكانة متميزة له ضمن أكبر المصارف اللبنانية، منحه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب WORLD ARAB BANKERS جائزة أفضل بطاقة مصرفية في العالم العربي للعام ٢٠١٦ و BANKING EXECUTIVE AWARD 2016 لفئة التميز في الأعمال المصرفية الإلكترونية والأعمال المصرفية عبر الهاتف الجوال، كما نال جائزتي MEFTTECH لأفضل مصرف تجزئة لهذا العام وأفضل تحويل مالي BEST FINANCIAL TRANSFORMATION من BANKER MIDDLE EAST «بانكر ميدل إيست».

٧٢ مليون دولار قروض «كفالات» الممنوحة للشركات الصغيرة

والمتموسطة في تسعة أشهر

أشارت الأرقام الصادرة عن «كفالات» الى ان القروض الممنوحة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في إطار ضمان كفالات بلغت ٧٢ مليون دولار أميركي في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٦ وذلك بارتفاع نسبته ٨,٦ في المئة على أساس سنوي من ٦٦,٣ مليون دولار مسجلة في الفترة المقابلة من العام السابق.

وبلغ العدد الإجمالي للضمانات ٥٣٦ قرصاً في الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٦ حيث ارتفعت من ٤٧٦ قرصاً في الفترة نفسها من عام ٢٠١٥ وحصل قطاعا الزراعة والصناعة مرة أخرى على نصيب الأسد من الضمانات مع ٢٤٨ قرصاً (٤٦,٣ من العدد الإجمالي للضمانات) و ١٦١ قرصاً (٣٠ من المجموع على التوالي).

وجاءت السياحة في المركز الثالث مع ٩٤ قرصاً (١٧,٥) تليها الصناعات اليدوية مع ١٩ قرصاً (٣,٣) والتكنولوجيات المتخصصة مع ١٤ قرصاً (٢,٦).

اجمالي احتياطات مصرف لبنان الى ٥٢,٣٠ مليار دولار

زادت قيمة احتياطات مصرف لبنان بالعملة الأجنبية على صعيد سنوي بنسبة ٧,٤٨ في المئة مقارنة بالمستوى الذي كانت عليه في نهاية شهر تشرين الاول من العام السابق والبالغ حينها ٣٧,٧٤ مليار دولار أميركي، وارتفعت قيمة احتياطات الذهب الى ١,١٤ مليار دولار (١٠,٨٠ في المئة) على أساس سنوي ليكون قد زاد بذلك إجمالي الاحتياطات (ذهب وعملة أجنبية) ٣,٩٧ مليار دولار الى ٥٢,٣٠ مليار مقابل ٤٨,٣٣ ملياراً في نهاية شهر تشرين الاول ٢٠١٥. وتشكل هذه الاحتياطات ٦٩,٦٨ في المئة من الدين العام الإجمالي ٨١,٣٧ في المئة من صافي الدين العام وهي تغطي حوالى ٤,٦٩ اضعاف اصل الدين العام القصير الاجل الذي يستحق خلال العام ٢٠١٦ وحوالى ١٢٩,٠٣ شهراً من خدمة الدين.

محافظة «ساما»: لانية البتة لفة ربط الريال بالدولار



احمد الخليفي

ساما

افصح محافظ مؤسسة النقد العربي السوري (ساما) احمد الخليفي عن انه ليس «لدينا أي قلق على استثماراتنا في الولايات المتحدة بعد قانون جاستا».

وذكر الخليفي خلال مؤتمر المؤسسة لمناسبة تسليم التقرير السنوي لخدم الحرمين الشريفين انه سيتم اصدار عملة جديدة قريباً وهو الاصدار السادس ولن تشمل فئة الف ريال، بل الجديد فقط الريال المعدني، كما اكد ان لا توجه لفرض رسوم على تحويلات الأجانب، وان لا نية البتة لفة

ربط الريال بالدولار او تغيير سعر الريال مقابله، وان هناك توجهاً لزيادة عدد فروع البنوك الاجنبية، ما دامت تقدم قيمة للاقتصاد.

وهذا وتوقعت «ساما» نمو الناتج المحلي الاجمالي بالاسعار الثابتة بنسبة ١.٨ في المئة العام الجاري مقارنة بـ ٣ في المئة.

بنك الفجيرة الوطني يفتتح فرعه الجديد في المنطقة الحرة فينيس كوك: تعزيز فرص التواصل مع العملاء



الشيخ صالح بن محمد بن حمد الشرقي يقص شريط الافتتاح ويظهر في الخلف الرئيس التنفيذي فينيس كوك

اطلق بنك الفجيرة الوطني فرعه الجديد في المنطقة الحرة في اماره الفجيرة، معززاً بذلك شبكة انتشار فروع وجهوده في خدمة العملاء بالامارة الأم.

حضر حفل الافتتاح رئيس مجلس ادارة البنك صاحب السمو الشيخ صالح بن محمد بن حمد الشرقي، الرئيس التنفيذي فينيس كوك، مدير عام هيئة المنطقة الحرة في الفجيرة حبيب العوضي، واعضاء مجلس الادارة وموظفون رفيعو المستوى من البنك والمنطقة الحرة. ومع هذا الفرع بات لبنك الفجيرة الوطني ١٦ فرعاً في مختلف انحاء دولة الامارات.

وفي تعليقه على الافتتاح قال رئيس الخدمات المصرفية للأفراد ومنطقة الفجيرة في البنك شريف محمد رفيع «لطالما شكل دعم النمو الاقتصادي في الفجيرة عنصراً رئيسياً من اعمالنا لانها الامارة الأم. وتضم المنطقة الحرة مؤسسات كثيرة عززت تنمية المدينة، ونأمل مع هذا الفرع اضافة المزيد من القيمة على هذه الشركات عبر تسهيل الوصول الى خدماتنا مع الحفاظ على التزامنا بالجودة».

وبيّن كوك ان قرار بناء الفرع الجديد في المنطقة الحرة يشير الى النمو الايجابي للبنك والى محاولة تعزيز فرص التواصل مع العملاء من خلال التواجد بقربهم ودعمهم في نجاحهم المستمر.

اما العوضي فقال: «نفتخر بأننا وسّعنا نطاق التسهيلات المتاحة في المنطقة الحرة. وعلى مر تاريخ بنك الفجيرة الوطني، اضطلع البنك بدور حيوي في تعزيز تنمية الامارة الاقتصادية، ويضيف هذا الفرع كذلك الى الدور الهام الذي يؤديه في هذا الصدد. نأمل ايضا ان تستفيد الشركات من المرونة العالية ومستويات الخدمة المتقدمة التي يوفرها بنك الفجيرة الوطني».

زوال أي حق بالمطالبة بأموال هذه الحسابات بعد المهلة القانونية المصارف السويسرية تنشر أسماء أصحاب ٣٠٠ «وديعة نائمة»

نشرت المصارف السويسرية قوائم بأسماء جديدة ذات علاقة بودائع نائمة ظلت في حسابات أصحابها منذ فترة طويلة، أو لم يجر أي اتصال مع العميل المعني أو ورثته القانونيين منذ عام ١٩٥٦ حتى الآن.

وضمنت القائمة أسماء وتواريخ ميلاد ومكان ميلاد وجنسية نحو ٣٠٠ صاحب حساب نائم تبلغ قيمة مجموع أصولهم نحو ثمانية ملايين فرنك سويسري، وفقاً لتقدير الرابطة السويسرية للمصرفيين، حيث تعود مواليد بعض أصحاب الحسابات الى بدايات القرن الـ ١٩.

وبحسب القوانين السويسرية في حال عدم تقدم أي شخص للمطالبة بالأصول خلال فترة النشر (لمدة سنة أو خمس سنوات) ستكون المصارف ملزمة بنقل الأصول النائمة الى الحكومة السويسرية في السنتين التاليتين من انتهاء هذه الفترة، وهذا سيؤدي بدوره الى زوال أي حق بالمطالبة بأموال هذه الحسابات سواء من قبل أصحابها الأصليين أو ورثتهم.

اتحاد مصارف الإمارات عرض أحدث التطورات وناقش التحديات المتربة وتسريع نمو القطاع



صورة تذكارية

عرض مجلس إدارة اتحاد مصارف الإمارات UAE BANKS، خلال اجتماعه الأخير أحدث التطورات التي يشهدها القطاع المصرفي في الدولة.

وبحث رئيسه عبدالعزيز الغرير خطته المستقبلية والخطوات التي يمكن أن تساهم في تسريع وتيرة نمو القطاع المصرفي في الإمارات في ظل التعقيدات المتزايدة التي تشهدها البيئة التنظيمية العالمية، واستمرار تباطؤ النمو الاقتصادي العالمي.

كما شملت المواضيع الرئيسية التي تناولها اللقاء استراتيجية التوطين الجديدة المطروحة للتطبيق في قطاعي المصارف والتأمين، المقرر تنفيذها بدءاً من كانون الثاني (يناير ٢٠١٧)، على نظام قائم على احتساب النقاط. إذ يتم تصنيف البنوك ومكافأتها وفقاً للمعايير الأساسية للأداء، مثل خلق فرص عمل لمواطني الدولة، وجهود التدريب والتنمية لصقل مهارات المواطنين وتطويرها، وتوليهم مناصب عليا وفقاً لكفاءتهم.

وناقش الاجتماع عدداً من التحديات المترتبة عليها واحتمال إقصاء فئات معينة من العملاء من منظومة الخدمات المصرفية، إضافة إلى التعقيدات التي تواجهها البنوك في تلبية متطلبات التنفيذ والامتثال للمعايير..

كما تناول الاجتماع التأثير المحتمل لتبني وتنفيذ المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ٩ (IFRS) في القطاع المصرفي في الدولة، والذي يتطلب من المصارف أن يكون لديها مخصصات مسبقة لأي خسائر محتملة أو غير متوقعة في الأصول، والذي يفرض أيضاً متطلبات جديدة للإفصاح عن البيانات المالية لربط قسم المحاسبة بشكل مباشر مع أنشطة إدارة المخاطر التي تتبناها المصارف.

التأمين العربي أمام آفاق مسدودة

الحروب تدمر مستقبل الأجيال الشابة

بقلم جوزف زخور *

وان الدول العربية يمكنها ان تجني الفوائد الكامنة لدى هذا العدد الهائل من القدرات الشابة إن هي وظفت تلك الطاقات وفتحت آفاقاً وفرصاً جديدة أمامها.

أضافت السيدة دو كاين DE CAEN «لم يسبق ان كان للمنطقة العربية في أي وقت مضى هذا العدد الهائل من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين ١٥ و ٢٩ سنة. وهم يمثلون اليوم نسبة ٣٠ بالمئة من مجموع السكان أي حوالي ١٠٠ مليون نسمة. وهذا الجيل يفترض ان يكون له دور بارز



في بناء المجتمعات العربية خلال العقد المقبلين من السنين».

السؤال المحوري الذي يمكن ان نستمد منه هذا التقرير هو كيف يمكن لصناعة التأمين أو أي صناعة أخرى ان تصمم وتعدّ خططاً أو ترسم استراتيجيات للمستقبل في الوقت الذي تشتد فيه ضراوة الحروب التي تعيشها المنطقة العربية منذ انطلاقة ما سمي نفاقاً «الربيع العربي»؟

ولقد بلغ السوء حدّاً جعل اليأس يعم صفوف الشباب العربي، ويحملة على مغادرة الأراضي العربية بما توافر له من وسائل النقل، بما في ذلك القوارب المطاطية. وكم من الأطفال والشبان والشابات العرب ابتلعتهم الأمواج العاتية وهم يخوضون عباب البحر سعياً لبلوغ الشواطئ الأوروبية.

الحقائق والأرقام التي حملها تقرير التنمية الإنسانية العربية (AHDR) تضع شركات التأمين العربية أمام وقائع متضاربة. فالوضع الديمغرافي يشابه ذلك الذي يسود دولاً آسيوية ناشئة مثل اندونيسيا وماليزيا والهند التي تحولت خلال العقد الماضي الى قبلة تنهافت اليها شركات التأمين العالمية، لتنشئ فروعاً أو شركات تابعة فيها، في ضوء ما تسمح به قوانين التأمين بتملكها من أسهم في الشركات التي تؤسس هناك. وهي تعقد الآمال على تسويق عقود التأمين على جمهور واسع من الشباب المنتج.

أما في المنطقة العربية فإن الحروب الجارية تدمر ما بنته الحضارات على امتداد التاريخ وتعطل الإنتاج وهذا ما رفع نسبة البطالة الى ضعف ما هي عليه في العالم. والتأمين لا يعمل إلا في أجواء هادئة ومزدهرة.

وغياب الإنتاج يعني غياب الاستثمارات واستمرارها في الهروب الى بلدان آمنة. وهذا الواقع يشكل مقثلاً لطموحات الضامنين العرب ويحول دون إنماء محافظهم وإقامة علاقة عمل مع الشباب العربي. ■

❖ ممثل شركة وساطة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

Email: arabinsurerdiary.com

«٦٠ بالمئة من مجموع الشعوب العربية هم من الشبان والشابات الذين تقل أعمارهم عن ٣٠ سنة، وهذا العدد الهائل من الطاقات البشرية الشابة يمكن ان يؤدي دوراً فاعلاً في تطوير مجتمعاتنا العربية إن أُتيح له ان يمارس حقوقه المدنية، وأهمها التعبير عن الرأي، ووقف التمييز ضد المرأة».

ذلك هو رأي منظمة التنمية الإنسانية ARAB HUMAN DEVELOPMENT PROGRAM (AHDR) التابع لمنظمة برنامج الأمم المتحدة للتنمية UNDP. وقد أوردته في تقريرها لسنة ٢٠١٦ الذي نشر قبل أيام.

إلا ان التقرير يبين في الوقت عينه ان عوائق كثيرة تقف في درب الشباب العربي وتحول دون قيامه بالدور المرجو منه وليس أقلها ارتفاع مستوى النزاعات المسلحة التي تدمر النسيج الاجتماعي في المنطقة العربية ويؤدي ليس فقط الى خسائر جسيمة في الأرواح في صفوف المسلحين بل وبين المدنيين أيضاً. والى ذلك فإن تلك «الحروب» تقضي على مصادر الإنتاج والرساميل وفرص العمل.

وفي التقرير أيضاً ان المنطقة العربية التي تضم ٥ بالمئة من سكان الكرة الأرضية ارتفع فيها عدد الحروب المسلحة من ٤ حروب بين سنتي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٣ الى ١١ حرباً بين العامين ٢٠١٠ و ٢٠١٥. وجراء ذلك ارتفعت نسبة البطالة بين الشباب الى ٢٩,٧٣ بالمئة مقابل ١٣,٩٩ بالمئة هو متوسط نسبة البطالة في العالم! ما يعني ان البطالة بين الشباب العربي تتجاوز ضعف ما هي عليه نسبة البطالة في العالم. وهذه النسبة مرشحة لمزيد من الارتفاع لأن الإقتصادات العربية عاجزة عن توفير فرص العمل الجديدة التي يحتاج اليها الشبان العرب بحلول العام ٢٠٢٠ وعددها (٦٠) ستون مليون وظيفة!

وبعد ان يشير التقرير الى نسبة ٦٠ بالمئة من العرب البالغ عددها ٣٠٠ مليون نسمة، هم من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين ١٥ و ٢٩ سنة، يذكر ان المرأة العربية تعاني من تمييز حاد ضدها وهذا التمييز يحول دون استعمالها لقدراتها بالكامل، بحيث يمكن لها ان تساهم في بناء المجتمع العربي.

DISCRIMINATION CONTINUES TO PREVENT WOMEN FROM ACQUIRING AND USING THEIR CAPABILITIES TO THE FULLEST

وينتهي التقرير الى القول بأن استتباب الأمن على المستويين الوطني والإقليمي هو شرط مسبق A PREREQUISITE لضمان مستقبل الشباب العربي.

وأذكر هنا ان السيدة صوفي دو كاين SOPHIE DE CAEN رئيسة المكتب الإقليمي لبرنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP) تذكر في التقرير ان الشباب العربي أصبح أوسع ثقافة وأكثر تواصلًا وأكثر حركة عما كان عليه في أي يوم سابق

MORE EDUCATED MORE CONNECTED AND MORE MOBILE THAN EVER BEFORE.



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 

لماذا إعادة التأمين؟

الوقت والكثير من الزيارات التسويقية واللقاءات خلال المؤتمرات والندوات للتعرف مع شركات التأمين المباشر وللتعريف بشركة إعادة التأمين.

إذاً، الحصول على أعمال إعادة التأمين لا يمكن ان يأتي بسهولة وكذلك الحال يجب ألا يتخذ القرار من معيد التأمين بإلغاء العلاقة مع شركة التأمين المباشر بالسهولة أيضاً، إذ لا بد على معيد التأمين المحترف متى ما وجد ان الأعمال بدأت تفقد ربحيتها وتتجه إلى الخسائر ان يتخذ الخطوات المتتابعة التالية عند كل تجديد لأعمال حدية النتائج او الخسارة:

- نصح شركة التأمين المباشر بضرورة اتخاذ الإجراءات المناسبة لتحسين النتائج (حسن اختيار الأخطار / تعديل الأسعار / الخ).

- الضغط على شركة التأمين المباشر بوجوب تحسين النتائج من خلال آليات الأسعار / العمولات وعمولات الأرباح.

- اتخاذ القرار بتخفيض الحصة اذا لم تفعل عملية النصح / والضغط.

- اتخاذ القرار بالإلغاء النهائي.

إن الخطوات أعلاه يجب اتخاذها في كل موسم تجديد أي يجب الا تتخذ كلها مرة واحدة وخلال موسم واحد. بكلام آخر ان عملية التصحيح يُفضل لها ان تأخذ فترة لا تقل عن ثلاث الى خمس سنوات ذلك لأن الغاء العلاقة اذا ما اتخذ على عجلة سيرتلك آثاراً سلبية لدى شركة التأمين المباشر واذا ما اراد معيد التأمين ان يعيد العلاقة فقد لا يتحقق ذلك بسهولة ويسر.

رابعاً: الإكتتاب

إن خبرة الإكتتاب بالأخطار (قبول الأعمال او رفضها) تكتسب عن طريق الخبرة والمتابعة الطويلتين وفي تقديري ان مستلزمات اختيار المكتتب الجيد هي ان تتوافر فيه الشروط التالية:

١- معرفة ودراسة جيدة بشروط وثائق التأمين في الفرع الذي يختص به.

٢- التحليل الفني للأعمال المعروضة:

أ- الإتفاقيات

الفترة / الإلغاء المؤقت / العملة المستعملة / الأخطار المغطاة / العمولات الإحصائيات عن الخبرة السابقة: اقساط - عمولات - عمولات ارباح - تعويضات مدفوعة - تعويضات موقوفة - الربح النهائي.

الإستثناءات: المعيد الرئيسي للإتفاقية.

ب- الأعمال الإختيارية:

فترة التأمين / مبلغ التأمين / العملة المستخدمة / العمولات / الاستثناءات / الخبرة السابقة / السعر المطبق.

ج- التراكم المحتمل بين الأعمال الإختيارية والإتفاقية لنفس الخطر.

التراكم المحتمل لأكثر من إتفاقية من ذات الشركة (مشاركة + فائض).

التراكم المحتمل لنفس الأخطار لأكثر من إتفاقية من عدة شركات من ذات البلد. التراكم المحتمل بين اعمال شركات تأمين مباشر وشركة إعادة تأمين تعمل جميعها داخل البلد الواحد او المنطقة الواحدة.

إن ممارسة إعادة التأمين تحتاج إلى الحد الأدنى من رأس المال ولكن اعلى درجات المهنية في اختيار الكوادر والإستثمار فيها والمتابعة المستمرة لتطورات الأسواق والأخطار وفوق هذا وذلك استقرار واستمرار الإدارات العليا ورغبة هذه القيادات في نقل خبرتها للخطوط الثانية والثالثة وبذلك يتحقق الهدف من انشاء شركة إعادة التأمين والذي يتمثل بـ:

الإحتفاظ بذلك القدر من الأعمال التي تحقق اقصى عائد للشركة مع السيطرة الحكيمة على تدفق الأعمال والأموال إلى خارج الشركة / البلد المعني. ■

■ قيس المدرس ضامن عراقي عريق تولى مسؤوليات قيادية في أسواق التأمين العربية ومن بينها منصب المدير التنفيذي لصندوق تأمين أخطار الحرب AWRIS - البحرين.



■ بقلم قيس المدرس

أولاً: تلجأ شركات التأمين المباشر إلى عملية إعادة التأمين وذلك بهدف:

- تقليل التتواتر والإنحرافات في المسؤوليات المكتتب بها.
- جعل محفظة الأخطار المكتتب بها أكثر توازناً.
- نقل جزء او كل المسؤوليات المكتتب بها إلى جهة أخرى لغرض:

- نقادي الخبرة غير المقبولة لديها / الخسائر.
- الحصول على عمولة عن هذه الأعمال.

- عدم رغبتها في الإحتفاظ بأي مسؤولية من هذه الأخطار. إذاً، هناك حاجة قائمة لعملية إعادة التأمين وهذا الإجراء تلجأ إليه جميع شركات التأمين المباشر ومهما كبرت وعظمت امكانياتها المالية والفنية ومهما توسع حجم محفظتها التأمينية.

ثانياً: ان عملية إعادة التأمين تعتبر خدمة مطلوبة في كل زمان ومكان وهناك العديد من اللاعبين في هذا المجال ممن يقدمون هذه الخدمة. فكيف تستطيع شركة إعادة التأمين استقطاب الأعمال وبناء العلاقات مع شركات التأمين المباشر؟

لا تستطيع اي شركة إعادة تأمين الحصول على الأعمال لمجرد وجودها في السوق. دائماً هناك عليها واجبات يستلزم ان تقوم بها والتزامات تترتب عليها وهذه الواجبات والإلتزامات والمتطلبات يجب توافرها عند التأسيس واثناء العمل.

عند التأسيس يجب ان يتوفر لشركة إعادة التأمين ما يلي:

١- قاعدة مالية جيدة ممثلة برأس المال ولكن من دون المغالاة في الحجم.
٢- كفاءة فنية على مستوى الإدارات العليا والمتوسطة.

٣- رغبة جادة في تطوير الكفاءات الفنية للكوادر الوسطى وما دون لتوفير الخطوط الثانية والثالثة للإدارات العليا.

٤- اختيار برامج إعادة التأمين التي تنسجم مع محفظة الأخطار المكتتب بها.

٥- اختيار معيدي إعادة التأمين الجيدين كونهم صمام الأمان للأعمال المكتتب بها.
٦- رسم سياسة تسويقية واضحة لإستقطاب الأعمال بهدف تحقيق توازن المحفظة للأعمال المكتتب بها.

٧- توفر الحرية لحركة النقد خارج القطر للإيفاء بالإلتزامات الناجمة عن نشاط الشركة / دفع التعويضات / كلف إعادة التأمين.

متى ما بدأت الشركة بمزاولة العمل وتوفرت لها المستلزمات التي تمت الإشارة إليها سابقاً عليها ان تقوم بما يلي:

١- تحديد نوعية الأخطار التي سوف تكتتب بها والأسواق التي سوف تنشط اعمالها فيها.

٢- بناء قاعدة علاقات قوية مع الشركات المنتخبة في الأسواق التي تقرر التواجد والنشاط فيها.

٣- توفير الفرص التدريبية لكوادر شركات التأمين المباشر التي يتم التعامل معها وخصوصاً في فروع الإنتاج وإعادة التأمين لأن ذلك يساعد على زيادة حجم الأعمال التي ستجد طريقها من اقسام الإنتاج إلى اقسام إعادة (لدى شركة التأمين المباشر) ثم إلى معيد التأمين.

٤- التواجد الدوري في مواقع الأخطار الكبيرة من خلال الأشخاص المختصين لتقييم الأخطار والكشف على الخسائر عند تحققها. مهندسين / خبراء تسوية / اختصاصيين في مختلف المجالات.

٥- الزيارات المتكررة للجهاز التسويقي إلى الشركات التي ترتبط بعلاقات إعادة مع الشركة.

٦- الإلتزام الناجز للإيفاء بالتعويضات عند تحققها.

٧- الإلتزام بقواعد المهنة عند التعامل مع الشركات المسندة (الوضوح - الشفافية).

ثالثاً: إن انشاء علاقة إعادة التأمين مع شركات التأمين المباشر ليس بالأمر الهين إذ على الأخيرة ان تعيد ترتيب توزيع حصص إتفاقياتها او إعادة توجيه اعمالها الإختيارية إلى معيد التأمين الجديد وهذا يتطلب من معيد التأمين بعض

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

في موازاة انتخاب رئيس الولايات المتحدة الاميركية ولاية ديلاوير DELAWARE انتخبت مفوض التأمين

مفوضو التأمين في اميركا INSURANCE COMMISSIONERS وهم الاشخاص الموكلة اليهم مهمة مراقبة شركات التأمين والتحقق من ملاءتها وسيولتها ووفائها بالتزاماتها حيال المضمونين (حملة عقود التأمين) ينتخبون من الشعب ولا يعيّنون من قبل وزراء او حكومات ولا يكونون محسوبين على هذا او ذاك من السياسيين على غرار ما يجري عندنا وفي العالم العربي بأسره.

ولذا يتصرف مفوض التأمين في اميركا كقاض مستقل وينزل العقوبات بالشركات والوسطاء وغيرهم من العاملين في صناعة التأمين دون الرجوع الى وزير او مسؤول سياسي. ولذا يحتل مفوض التأمين في اميركا مكانة مميزة في المجتمع. والانتخابات الرئاسية التي جرت في اميركا في ٨ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي وادت الى انتخاب دونالد ترامب رئيسا للولايات المتحدة الاميركية، رافقتها انتخابات لأعضاء في مجلس الشيوخ والنواب كما جرى انتخاب مفوضي التأمين في ولايات عديدة من قبل الناخبين الاميركيين. ومن بين الذين فازوا بمنصب مفوض التأمين في ولاية ديلاوير DELAWARE وهي الولاية التي تضم العدد الاكبر من شركات التأمين واعادة التأمين والوساطة، فاز المرشح عن الحزب الديمقراطي ترينيداد نافارو TRINIDAD NAVARRO الذي خاض المعركة ضد مفوضة التأمين الحالية كارن ستيفورت KAREN STEWART وهي من الحزب الجمهوري. وكان نافارو قد رفع شعار الدفاع عن حقوق المستهلكين خدمات التأمين INSURANCE CONSUMERS. وقال انه سوف يقف بالمرصاد ضد الزيادات العشوائية في اسعار التأمين ويتحقق من شركات التأمين التي تدفع المطالبات الى مستحقيها في الوقت المناسب وان تكون هناك منافسة بين الشركات في جميع المجالات بحيث لا يكون هناك احتكار لخدمة عقد تأمين معين CONTROLLING RATE INCREASES ASSURING THAT CLAIMS ARE TIMELY PAID AND INCREASING CHOICES IN ALL LINES. ترى هل يأتي يوم يكون فيه للمواطن العربي حق انتخاب الشخص المناسب في موقع رئاسة هيئة الرقابة على التأمين؟

نذكر ان ولاية ديلاوير تمنح الشركات التي تتمركز فيها حوافز ضريبية وتعتبر بمثابة منطقة حرة ولذا تضم مئات آلاف الشركات الاميركية علما بأن عدد سكانها لا يتجاوز ٧٠٠ الف نسمة. اما نافارو الذي فاز بمنصب مفوض التأمين فقد كان يشغل منصبا في الشرطة وعمل قبل ذلك وكيللا لشركات التأمين.



دونالد ترامب
رئيس الولايات المتحدة الاميركية



ترينيداد نافارو
مفوض التأمين - ولاية ديلاوير

تأمين السيارات في اميركا عبر PAY PER MILE

عدد السيارات التي تتجاوز اقل من ١٠ آلاف ميل يقدر بـ ٩٥ مليون سيارة

واقساطها ٧٠ مليار دولار اميركي

مترومايل METROMILE شركة تأمين متخصصة بالتأمين على السيارات بأسعار تحتسب على عدد الاميال MILES او الكيلومترات التي تجتازها السيارة خلال السنة الواحدة، شعارها «ادفع وفقا لعدد الاميال PAY-PER-MILE»، وهي تعمل في ٥٠ ولاية اميركية.

ومترومايل METROMILE ليست الشركة الوحيدة التي تستوفى اقساط التأمين على السيارات بناء على عدد الاميال المجتازة. فهناك شركات تأمين اخرى تتبع القاعدة عينها ومن بينها شركة ترافلز TRAVELERS، ستايت فارم STATE FARM، اول ستايتس ALL STATES وغيرها.

دان بريستون DAN PRESTON الرئيس التنفيذي لشركة مترومايل قال ان الفارق بين الاقساط التي تستوفيه الشركة على اساس الاميال المجتازة يختلف بنسبة ٧٠ بالمئة بين سيارة واخرى. وقال ان السيارات التي لا تقطع اكثر من ١٠ آلاف ميل في السنة في الولايات المتحدة الاميركية يقدر بـ ٩٥ مليون سيارة والاقساط التي تدفعها تلك السيارات تقدر بـ ٧٠ مليار دولار اميركي.

ولذا يعتبر التأمين تحت شعار ادفع بقدر الاميال التي تقطعها سيارتك PAY PER MILE مناسبا جدا. وهناك انظمة الكترونية صممت خصيصا لمتابعة عدد الاميال التي تجتازها السيارة نذكر منها: نظام DRIVE AWAY وفيريسك VERISK.

Metromile

شعار METROMILE



DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE



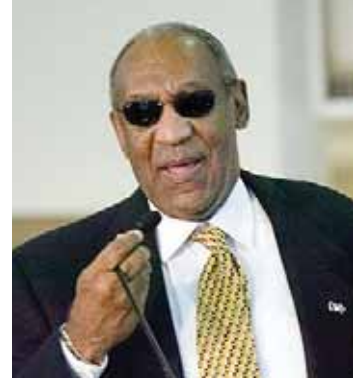
بسبب الغموض في كتابة استثناءات عقد التأمين

المحكمة تلزم أي جي AIG بالمدافعة عن بيل كوسبي في دعاوى رفعتها ضده نساء

يزعمن فيها انه تحرش او اعتدى عليهن جنسيا

بيل كوسبي BILL COSBY الممثل الاميركي الكوميدي الشهير وقد بلغ من العمر ٧٩ سنة يواجه اليوم ثلاث دعاوى تقدمت بها ضده ٣ سيدات سبق ان لعب ادوارا معهن او كان جارا لهن، وتزعم المدعيات فيها ان الممثل تحرش او اعتدى عليهن جنسيا SEXUAL ABUSE. ولما كان **كوسبي** يحمل عقد تأمين شاملاً لمنزله العائلي HOME OWNERS POLICY والعقد يغطي اضافة الى المنزل بالذات المسؤولية المدنية لصاحبه CIVIL LIABILITY والناجمة عن الاساءة او الحاق الاذى بالغير بما في ذلك التشهير والقذف والذم DEFAMATION، فقد طلب الى شركة التأمين أي جي AIG التي اصدرت عقد التأمين ان تدافع عنه امام القضاء وتطلب رد تلك الدعاوى. الا ان شركة التأمين رفضت ذلك لان الدعاوى بالتحرش الجنسي SEXUAL ABUSE مستثناة في عقد التأمين. ولذا لجأ **كوسبي** الى القضاء طالبا لزام الشركة بالدفاع عنه لان النساء يدعين انه اساء اليهن.

المحكمة الناظرة في الدعاوى في ولاية مساتشوستس MASSACHUSETTS برئاسة القاضي **مارك ماستروياني** MARK MASTROANI اصدرت حكما يقضي بقبول الدعوى وإلزام شركة أي جي AIG بالمدافعة عن **كوسبي** لان كلمة الاساءة الى الغير كتبت في عقد التأمين بكلمات مبهمة في الحد الادنى AMBIGUOUS AT A MINIMUM ولم تتعرض المحكمة لموضوع التعويض على النساء المدعيات بل تركت ذلك للمحاكم التي سوف تنتظر في الدعاوى في حال اثبتت المدعيات ان **كوسبي** تحرش بهن فعلا وألحق بهن اذى حقيقياً. اهمية هذا الحكم هي انه يقضي بالزام شركة التأمين بتحمل مسؤولية المدافعة عن **كوسبي** امام المحاكم لان النص المستعمل في عقد التأمين يغطي الاساءة الى الغير ولا تستثنى بصراحة المسؤولية المدنية الناجمة عن تصرف جنسي غير لائق يرتكبه المضمون حامل عقد التأمين. والقرار الصادر عن المحكمة يوجب على شركة التأمين ان تتحمل نفقات الدفاع عن **كوسبي** حتى ولو لم تثبت صحة الاعتداء على النساء المدعيات.



بيل كوسبي



مارك وطسن الثالث

ARGO RE

اريل ري ARIEL RE اصبحت جزءاً من مجموعة ارغوري ARGO RE البرمودية

قيمة الصفقة ٢٣٥ مليون دولار أميركي نقداً

رحّب **مارك وطسن الثالث** MARK WATSON 3RD الرئيس التنفيذي لشركة ارغوري ARGO RE البرمودية بالصفقة التي ابرمتها الشركة والتي استحوذت بموجبها على شركة اعادة التأمين البرمودية اريل ري ARIEL RE وذلك مقابل بدل نقدي قدره ٢٣٥ مليون دولار أميركي تدفع لحملة اسهم اريل ري ARIEL RE نقداً. وقال «ان استحواذنا على شركة اريل ري يقوّي موقعنا بين شركات اعادة التأمين لا سيما في سوق لويديز حيث نعمل عبر الصندوق رقم ١٩١٠ 1910 LLOYD'S SYNDICATE». نذكر ان حملة اسهم اريل ري ARIEL RE هم مجلس ابو ظبي للاستثمار ABUDHABI INVESTMENT COUNCIL وشركة غروبو بي تي جي باكتوال GROUPO BTJ BACTUAL البرازيلية. وكان قد أسس شركة اريل ري مشاركة ولكل منهما ٥٠ بالمئة من اسهمها.

شركة كوبر غاي لوساطة التأمين: بحثت عن اسم جديد ومثير فوقع خيارها على ED !

قرار مثير للغرابة اتخذته شركة كوبر غاي COOPER GAY لوساطة التأمين حيث اختارت ان تعدل اسمها وعلامتها التجارية لتقتصر على اسم مكون من حرفين وهو «أد» ED وأصبح اسم الشركة اد بروكينغ ED BROKING. رئيسها التنفيذي **ستيف هيرن** STEVE HEARN اعلن ان مجلس ادارة الشركة قرر بعد اجتماع عقده ان يتخذ اسما يكون فيه شيء من الغرابة BIZZARE ويجعل الناس تتحدث عنه فوقع اختياره على اسم اد ED الذي يختصر اسم ادوارد والمقصود به ادوارد لويديز صاحب المقهى الشهير الذي اصبح سوق لويديز اليوم LLOYD'S. وقال **هيرن** «نحن نعيش عصر السرعة والاختصار والإسم الذي اخترناه يحفظ بسهولة ويحمل دلالات مهمة». وكان **ستيف هيرن** قد تسلم الرئاسة التنفيذية في الشركة قبل حوالي سنة وعمل قبل ذلك لدى شركة ويليس WILLIS. وللشركة وجود فاعل في اسواق التأمين واعادة التأمين في العالم وهي تعمل ضمن سوق لويديز LLOYD'S BROKER اضافة الى مراكزها وفروعها في بريطانيا وبرمودا ودبي والخ.

نذكر انه سبق لاحدى شركات التأمين السويدية ان بحثت طويلا عن اسم فلم تعثر على اسم يرضي الجميع.

وبعد نقاش طويل اختارت اسم IF بمعنى «اذا» على ان تعود فتعدله اذا عثرت على الاسم الذي يليق بها.

حدث ذلك سنة ١٩٩٩ ولا تزال الشركة تحمل الاسم عينه. وقد استحوذت عليها قبل بضع سنوات شركة سامبو SAMPO اليابانية. وتعتبر شركة IF من الشركات الناجحة على مستوى المنطقة الاسكندنافية وتتمتع بمحفظه ضخمة من الاقساط.



ستيف هيرن

ED BROKING



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

«الاتحاد الوطني» أولى شركات التأمين اللبنانية أطلقها يوسف سالم سنة ١٩٤٧ الى أحضان مجموعة ناسكو جينو نادر يضمها الى بنكز BANKERS ويعبر بها الى الأسواق العربية



طنوس فغالي
شركة الاتحاد الوطني



جينو نادر
رئيس شركة BANKERS



سابا نادر
مؤسس شركة BANKERS



المرحوم يوسف سالم
مؤسس «الاتحاد الوطني»

بنكز تدخل أسواق الخليج

واستحوذ ناسكو على الاتحاد الوطني سوف يمكنها من ان تضمها الى شركة بنكز BANKERS وبذلك تدخل هذه الأخيرة أسواق الخليج العربي كشركة تأمين مباشر من الباب العريض.

سابا نادر وطنوس فغالي

لا بد ان نذكر هنا ان سابا نادر كان من بين الأوائل الذين عملوا في الاتحاد الوطني منذ تأسيسها من قبل خاله المرحوم يوسف سالم سنة ١٩٤٧، ومن «الاتحاد الوطني» انطلق سابا نادر ليؤسس شركة ناسكو NASCO. وهان ان «الاتحاد الوطني» التي أسسها خاله، وكانت بداية رحلته في صناعة التأمين تعود الى أحضان «ناسكو» التي بناها حجراً بعد حجر وتحولت الى مجموعة تملك انتشاراً وسمعة عطرة على المستويين الإقليمي والعالمي.

كما نذكر ان طنوس فغالي بدأ حياته المهنية في الشركة عينها.

بنكز تستفيد من حوافز الدمج

نذكر أخيراً ان قانون التأمين الذي جرى تعديله العام ١٩٩٨ ودخل حيز التنفيذ سنة ١٩٩٩ ينص على منح شركة التأمين التي تستحوذ على شركة تأمين أخرى حوافز ضريبية. وكان قد جرى تعديل القانون المذكور وهو المعروف باسم قانون هيئات الضمان في لبنان سنة ١٩٦٨ بمبادرة من جمعية شركات الضمان التي كان يرأسها في حينه جوزف زخور وبالتعاون مع الوزراء الذين تعاقبوا على وزارة الإقتصاد والتجارة منذ العام ١٩٩٢ وحتى ١٩٩٩ وهم هاكوب دمرجيان وياسين جابر وناصر السعيد.

بناية «الاونيون» الصنائع خارج الصفاة

البناية الكائنة بالقرب من حديقة الصنائع شارع سببرس في بيروت والمعروفة باسم الاونيون UNION كانت من بين الممتلكات التابعة لشركة الاتحاد الوطني، وقد بنتها بعد تأسيسها بسنوات، وكانت الاتحاد الوطني في حينه تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين العاملة في لبنان، وقبل حوالي عام اتخذت الجمعية العمومية قرارا بإخراج البناية المذكورة من بين موجوداتها. وبالفعل جرى بيع البناية من ممول اخذ على عاتقه تسوية الالتزامات المترتبة على البناية لعدد من المصارف، وعلى ان يعيد تأهيلها وتحديثها بحيث تستعيد مكانتها بين الابنية التراثية وذات الموقع المميز في بيروت.



ولذا، لن تكون بناية «الاونيون» جزءاً من الصفاة التي تعقد الآن بين المساهم الأكبر في الاتحاد طنوس فغالي من جهة ومجموعة ناسكو وبنكز من جهة أخرى.

NASCO

شركة الضمان العامة للشرق الأدنى «الاتحاد الوطني» .
STE D'ASSURANCE POUR LE PROCHE ORIENT
"AL ITTIHAD ALWATANI" هو الاسم الذي اختاره مؤسس

الشركة الوزير السابق المرحوم يوسف سالم اسماً لأولى شركات التأمين اللبنانية والتي أسسها سنة ١٩٤٧ وذلك بعد ان أنجز لبنان استقلاله وجلت قوات الانتداب الفرنسي عن أراضيه. كانت قاعدة المساهمين في حينه الى جانب يوسف سالم كبرى الشركات اللبنانية، نذكر من بينها شركة استثمار مرفأ بيروت وشركة الترابية الوطنية ومجموعة من رجال الأعمال اللبنانيين.

وسرعان ما نمت أعمال الشركة وتوسعت جغرافياً لتنتشر وتفتح فروعاً لها في معظم دول الخليج العربي. واقتضى ذلك ان تستعين بخبراء تأمين أجانب لإدارة الشركة، إلا ان الشبان اللبنانيين الذين التحقوا في تلك المرحلة بالشركة ما لبثوا ان تمكنوا من علوم التأمين وتولوا المسؤوليات فيها داخل لبنان وفي الخارج. وفي وقت لاحق استحوذ آل كنانة على أكثرية أسهم الشركة وعملوا على تطوير أعمالها إلا أنهم عادوا فباعوا تلك الأسهم الى مجموعة يترأسها المصرفي المرحوم الشيخ جو كيروز وتضم طنوس فغالي، وتولى فغالي الزمام في الشركة. وبعد وفاة المرحوم الشيخ جو كيروز استحوذ فغالي على أكثرية أسهمها، وخلال السنوات الأخيرة تقدمت مجموعات عديدة بعروض للاستحواذ على الاسهم التي يملكها فغالي، بحيث يحصلون عبر ذلك على تأشيرة تلقائية لولوج أسواق الخليج العربي من خلال فروع شركة الاتحاد الوطني هناك، إلا ان العروض لم تكن تبلغ نهايتها السعيدة لأسباب شتى.

وفي الوقت الذي كان يتوقع ان تؤول اسهم فغالي الى شركة ساهم المغربية القابضة SAHAM نمي الينا ان مجموعة ناسكو NASCO سوف تفوز بأسهم طنوس فغالي وانها بصدد توقيع اتفاق مع فغالي تستحوذ بموجبه على اسهمه، وبذلك تنقل اليها اكثرية اسهم الاتحاد الوطني وتصبح هذه الاخيرة جزء من ناسكو اعتباراً من ٢٠١٦/١٢/١٢ على ما جاء في الدعوة التي وجهها مجلس ادارة شركة الاتحاد الوطني الى المساهمين ودعاهم فيها الى عقد جمعية عمومية توافق على استقلاله واعضاء مجلس الإدارة وانتخاب مجلس إدارة جديد على ان تلتها جمعية عمومية ثانية تعقد في اليوم عينه ويوافق فيه المساهمون الجدد على رفع رأسمال الشركة الى المستوى المطلوب بموجب قوانين التأمين النافذة في الخليج العربي، بما يمكنها من سداد التزاماتها العالقة (لا سيما في دولة الكويت) وانعاش الفروع العامة في دول الخليج العربي، وهكذا تكون أولى شركات التأمين اللبنانية أصبحت جزءاً من مجموعة ناسكو NASCO التي أسسها سابا نادر ويتولى رئاستها جينو نادر وهي تملك شركات تأمين وإعادة تأمين ووساطة عديدة لعل الأهم من بينها:

- شركة بنكز للتأمين BANKERS اللبنانية.
- شركة سيدرز لإعادة التأمين CEDARS RE البرمودية.
- شركة بست اسيسستنس لإدارة الملفات الصحية (TPA) BEST ASSISTANCE.
- شركة سردار لوساطة التأمين اللبنانية.



Redefine what's possible

At Gen Re, our goal is to help you reach yours.

We offer a full range of reinsurance products and the right resources to help you achieve your goals. We're risk takers too, so our shared perspective helps us understand and evaluate even the toughest risks – and propose the right solution for you.

Talk to us today. Or visit genre.com to find out more.

S&P: AA+ | A.M.Best: A++
Moody's: Aa1 | Fitch: AA+



A Berkshire Hathaway Company

بعد ان ارتفعت الى المستوى العالمي

مجموعة قطر للتأمين QIC تدرس إمكانية إصدار سندات دين ذات أجل غير محدود

ولا يقل عن نصف مليار دولار اميركي

ذكرت وكالة رويترز ان مجموعة قطر للتأمين (QIC) QATAR INSURANCE CO (QIC) كلفت كلا من مصرف اس اتش بي سي HSBC ومصرف بي ان بي باريبا BNP PARISBAS بعقد اجتماعات مع مستثمرين كبار في اطار الاعداد لاصدار سندات دين BOND تصدرها مجموعة QIC على ان يكتب بها المستثمرون مقابل عائد دائم، ونقلت رويترز عن مصدر مطلع ان قيمة السندات سوف تكون بحجم كبير ولا يقل عن نصف مليار دولار اميركي. والى ذلك فإن السندات سوف تكون ذات أجل غير محدود لمدة زمنية PERPETUAL، وهذه هي المرة الاولى التي تشهد فيها منطقة الخليج العربي هذا النوع من السندات.

وكانت مجموعة QIC رفعت رأس مالها باصدار حقوق سحب RIGHT ISSUES بقيمة ٥٨٠ مليون دولار اميركي مطلع العام ٢٠١٦. وقال خليفة السبيعي الرئيس التنفيذي لمجموعة QIC في حينه ان الغرض من ذلك الاصدار هو تمويل عمليات التوسع التي تقوم بها الشركة على المستوى العالمي وفي جنوب شرق آسيا خصوصاً. نذكر ان اصول ASSETS مجموعة QIC بلغت نهاية العام الماضي حوالي سبعة مليارات دولار اميركي وهي ارتفعت الى المستوى العالمي وحلت بين مجموعات التأمين العالمية الـ ٥٠ الاكبر حجماً في العالم 50 LARGEST WORLD INSURERS وقد استحوذت مجموعة QIC على صندوق ANTARES العامل في سوق لويديز وانشأت شركة قطر ري QATAR RE.



خليفة السبيعي

مجموعة QIC

خطوات نوعية في مجال تطوير قطاع التأمين

اكتمال فصل تأمين الحياة عن غيره من الفروع وعقدان الزامان للتأمين على السيارات

إنشاء مجمع لضمان الأخطار النووية المدنية ومعهد إماراتي للتأمين

سجلت الإمارات العربية المتحدة خطوات عديدة متقدمة نوعياً في مجال تطوير قطاع التأمين وتأهيله للقيام بالدور المطلوب منه على المستوى الوطني. وبعد ان حققت الفصل التام بين شركات التأمين على الحياة LIFE وشركات التأمين ضد الأخطار العامة NON LIFE أعلن وزير الاقتصاد سلطان المنصوري ان هيئة التأمين أعدت عقدين نموذجيين للتأمين على السيارات وأنه سوف يتوجب على شركات التأمين اعتماد العقدين اعتباراً من مطلع العام الجديد. والعقدان الإلزاميان الجديان يتضمنان نصوصاً موحدة:

(١) أولاً للتأمين الإلزامي على السيارات ضد المسؤولية المدنية حيال الغير THIRD PARTY LIABILITY. وثانياً لعقد التأمين الشامل COMPREHENSIVE الذي يشمل الأضرار التي تلحق بالسيارة. وقال ان تسعير هذين العقدين سوف يكون إلزامياً إلا ان الوزارة تنتظر من الاكثوريين إعداد توصياتهم حول الأقساط التي يتعين استيفاؤها.

من جهة أخرى، دعا المنصوري شركات التأمين الوطنية الى تكوين مجمع POOL لتغطية الأخطار المدنية النووية. وذلك استعداداً لتغطية محطة توليد الطاقة النووية الجاري بناؤها في إمارة أبوظبي من قبل شركة مقاولات كورية. والمجمع التأميني الوطني سوف يعنى بالطبع بتغطية الأخطار المتعلقة بالمحطة المشار إليها بالتضامن مع شركات التأمين العالمية، ما يعني ان شركات التأمين الوطنية سوف تلعب دور الواجهة FRONTING لأسواق التأمين العالمية، على ان تحتفظ لنفسها بجزء من الأخطار يتلاءم وقدراتها المالية.

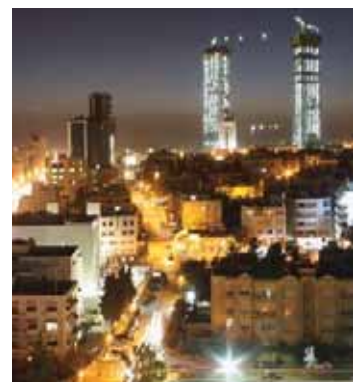
معهد التأمين الإماراتي

وعلى مستوى تأهيل المواطنين للعمل في شركات التأمين، أعلن الوزير المنصوري انه تقرر إنشاء معهد إماراتي للتأمين على ان يتعاون مع معهد التأمين البريطاني (ICC) أو غيره من المعاهد ذات الشهرة العالمية في إعداد برامج التدريب ومنح شهادات التخرج.



سلطان المنصوري

وزير الاقتصاد الاماراتي



عمان

وكلاء السفر الأردنيون يزودون المسافرين بعقود تأمين لا تقل قيمتها عن ١٠ آلاف دينار أردني

اتخذت جمعية وكلاء السياحة والسفر الاردنية قراراً يقضي بتزويد المسافرين من الاردن الى الخارج، بما في ذلك الحجاج والمعتمرين بعقد تأمين يغطي اخطار السفر على ان لا تقل القيمة المغطاة في عقد التأمين عن عشرة آلاف دينار اردني (١٤,٥ الف دولار اميركي). واسندت الجمعية قرارها هذا الى المادة ١٤ من النظام الذي يرعى اعمال مكاتب وشركات السفر الاردنية والذي يقضي بأن يجري تزويد المسافرين بعقد تأمين يغطي الاخطار التي يمكن ان يتعرض لها المسافر خلال رحلته الى الخارج اذا لم يكن يحمل عقد تأمين آخر.

TRUST RE



INSPIRED BY THE ELEMENTS



Fire, Earth, Water and Wind are the four elements that have shaped our planet forever. They TRUST each other to maintain their balance for a harmonious evolution in the cycle of life. This fifth element, Trust, provides security to safeguard us from volatilities that could be caused by the imbalance of the elements.

Since inception in 1989, TRUST has been the backbone of our philosophy in building strong lasting partnerships; hence, TRUST is our name and TRUST will continue to be the core element that drives the balanced synergy between us and our business partners.

www.trustre.com

تهافت للاستحواد على ٣٥ بالمئة من أسهم شركة AMI التونسية

الشركة تشترط على الشريك المحتمل ان يقدم خطة لتطوير الشركة وتحديثها

بعد ان عرض المساهمون في شركة التأمين التونسية (AMI) بيع ٣٥ بالمئة من أسهمها، أبدت شركات تونسية ومغربية عديدة رغبتها في الاستحواد على الحصة المعروضة. وكان مساهمو شركة AMI قد أبدوا رغبتهم في إدخال شريك استراتيجي الى قاعدة المساهمين، بغية تعزيز رسملة الشركة واشترطوا ان يعرض الشريك المحتمل خطة عمل لتطوير الشركة وتحديثها وتقوية وجودها في أسواق التأمين إضافة الى المبلغ الذي يعرضه ثمناً للـ ٣٥ بالمئة من أسهم الشركة. وذكر من بين الشركات التي أبدت رغبتها في الاستحواد على الـ ٣٥ بالمئة من الأسهم، شركة ساهام المغربية SAHAM وشركة وفا Wafa. ومن داخل تونس ذكر ان المجمع التونسي للتأمين (GAT) وشركة (CARTE) قد أبدتا رغبتهمما بالتقدم بعرض وحدد يوم ٢ كانون الأول (ديسمبر) موعداً أخيراً لتسلم العروض.

نذكر ان العلامة التجارية AMI تختصر اسم الشركة وهو (ASSURANCES MUTUELLES ITTIHAD "AMI") وهو الإسم الذي أطلق على الشركة عند تأسيسها سنة ٢٠٠٣ لتعمل كشركة تأمين تعاونية MUTUELLE من قبل الاتحاد العمالي التونسي. إلا ان الشركة عدلت نظامها الأساسي وتحولت من شركة تعاونية الى شركة مساهمة محدودة. وضمت قاعدة المساهمين مجموعات مالية يتقدمها البنك الوطني الزراعي حصته ٢٦ بالمئة من الأسهم. وقد حققت الشركة خلال العام ٢٠١٥ أرباحاً بقيمة ١٢,٠٤ مليون دينار تونسي (٤,٢ ملايين دولار أميركي) وهي تحتل المرتبة الرابعة بين شركات التأمين التونسية. يذكر ان مدير عام الشركة هو لمجد بو خريص.



لمجد بو خريص

AMI – تونس

مشروع التأمين الصحي الإلزامي للموظفين والعمال يواجه اعتراضات من أصحاب العمل في الأردن

التأمين الصحي الإلزامي يطبق في دول مجلس التعاون الخليجي على مراحل، ومن دون ان يرتفع صوت معارض أو يطالب حتى بالتأجيل.

أما في الأردن وكما في لبنان، فإن رجال الأعمال يقفون بالمرصاد ضد مشروع يطرح للنقاش أو لموافقة الحكومة أو المجلس النيابي، ويؤدي الى تحميلهم أعباء أو ضرائب أو رسوماً من أي نوع كانت. فقد رفع بعض أركان غرفة التجارة والصناعة أصواتهم ضد مشروع يقضي بجعل التأمين الصحي إلزامياً على أصحاب العمل. على ان يتقاسم قسط التأمين الصحي الإلزامي كل من صاحب العمل والحكومة الأردنية ويساهم بجزء ضئيل منه الموظف أو العامل المضمون. وينص المشروع على ان يستفيد من التأمين الصحي الإلزامي جميع أفراد عائلة الموظف أو العامل.

ويرى أصحاب العمل ان الأوضاع الاقتصادية الراهنة لا سيما الركود الاقتصادي وغياب الاستثمارات الجديدة، تجعل من الصعب على أصحاب العمل ان يتحملوا أي نوع من الأعباء الجديدة.

وكانت السيدة ناديا الروابدة قد بحثت مع غرفة التجارة والصناعة في عمان في تفاصيل المشروع وكيفية تطبيقه، إلا ان نائل الكباريتي رئيس الغرفة قال ان الوضع الاقتصادي الراهن لا يسمح بتحميل أصحاب العمل أية أعباء جديدة.



نائل الكباريتي

غرفة التجارة والصناعة – عمان

السورية للتأمين (الحكومية) تقترح رفع قسط التأمين الإلزامي ثلاثة اضعاف

مقابل رفع تعويضات الوفاة والاصابات وشركات التأمين الخاصة تقترح اطلاق حرية التسعير

اقترحت المؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة التأمين الحكومية) على اللجنة الاقتصادية رفع قيمة التعويضات التي يتعين على شركة التأمين دفعها بموجب عقد التأمين الإلزامي من ٧٥٠ الف ليرة سورية الى ٢,٥ مليون ليرة سورية وان تجري كذلك مضاعفة قيمة النفقات الطبية لانها لم تعد تكفي لتغطية نفقات الطبابة والاستشفاء. على ان يرفع قسط عقد التأمين الإلزامي ثلاثة اضعاف عما هو عليه حالياً.

نذكر ان المؤسسة المذكورة تساهم في جميع عقود التأمين الإلزامي الصادرة في سوريا بحصة نسبتها ٢٩ بالمئة وتتوزع شركات التأمين الاخرى الخاصة بالنسبة المتبقية في ما بينها.

وترى شركات التأمين ان القسط الذي تستوفيه مقابل اصدار عقد التأمين الإلزامي فقد قوته الشرائية بفعل التدني الذي لحق بالليرة السورية. اضافة الى ذلك ان حوادث الوفاة والاصابات الجسدية المحالة الى المحاكم تبقى عالقة هناك لسنوات عديدة، ما يعني ان المصاب او ذوي المتوفي لا يحصلون على التعويض المستحق لهم الا بعد سنوات من تاريخ حصول الحادث، ما يجعل القيمة الفعلية للتعويض الذي يحصلون عليه تفقد قيمتها.

وترى شركات التأمين الخاصة ان العمل بالتعرفة الإلزامية للتأمين الاجباري على السيارات اصبح شيئاً من الماضي ولم يعد يعمل الا في عدد قليل من الدول العربية. وتضيف ان اطلاق حرية الشركات في تسعير التأمين الإلزامي يمكنها من ان ترفع مستوى التعويضات المنصوص عليها في عقد التأمين الإلزامي لجهة الوفاة والاصابات الجسدية.

يذكر ان مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين هو د. ياسر المشعل.



د. ياسر المشعل

المؤسسة العامة السورية للتأمين

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

MEDGULF تفتتح فرعها الثامن في الإمارات



شادي المحاميد
MEDGULF



لطفي الزين
MEDGULF

افتتحت شركة ميدغلغف MEDGULF مؤخراً فرعها الثامن في دولة الإمارات العربية المتحدة لينضم الى فروع كل من البحرين، مصر، السعودية، لبنان، تركيا، الأردن، المملكة المتحدة. وقد عين السيد شادي المحاميد مديراً عاماً للشركة الإماراتية. تجدر الإشارة الى ان رئيس مجموعة ميدغلغف هو لطفي الزين.

«أبوظبي الوطنية للتأمين» تنظم حملة للتبرع بالدم تكريماً لشهداء الوطن



عبدالله النعيمي
ADNIC

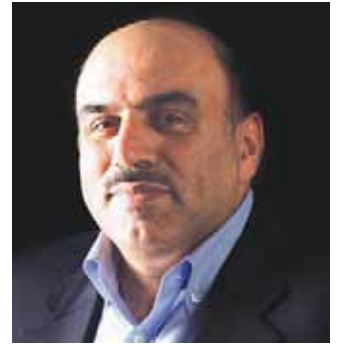
نظمت شركة «أبوظبي الوطنية للتأمين» ADNIC إحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة في توفير حلول التأمين المبتكرة لعملائها من الأفراد والشركات حملتها للتبرع بالدم لمناسبة ذكرى يوم الشهيد. وأطلقت الشركة هذه الحملة تكريماً منها لشجاعة وإقدام الجنود الذين ضحوا بحياتهم من أجل الوطن. وتعليقاً على المبادرة قال رئيس قطاع الخدمات المساندة عبدالله النعيمي «يأتي تنظيم هذه الحملة كمشاركة متواضعة لإجلالاً وتقديراً لأرواح شهدائنا الذين وهبوا حياتهم دفاعاً عن أمتنا. ولقد كان لحملة التبرع بالدم صدى إيجابياً وشهدت مشاركة واسعة من جميع موظفينا». وتحيي دولة الإمارات ذكرى شهدائنا في تاريخ ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) من كل عام تعبيراً عن الولاء والانتماء للوطن وتخليداً لذكرى شهداء الإمارات الأبرار الذين لبّوا نداء الوطن وضحوا بحياتهم من أجل الدفاع عن رفعتهم. وتشهد هذه الذكرى مشاركة القطاعين العام والخاص ضمن مختلف الأنشطة والحملات والمبادرات تعبيراً عن ولائهم لوطنهم.



مجموعة سوليدرتي تستحوذ على الشركة الأهلية للتأمين وتوسع الى ثلاث ممالك



أشرف بيسيوس
SOLIDARITY



خالد جناحي
SOLIDARITY

استحوذت مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY على أكثرية أسهم إحدى أعرق شركات التأمين في البحرين وهي شركة التأمين الأهلية التي تأسست في العام ١٩٧٦ على ان تضمها في ما بعد الى سوليدرتي البحرين، وبذلك يكون للمجموعة حضور في مملكة البحرين وفي المملكة العربية السعودية عبر سوليدرتي السعودية وفي المملكة الأردنية الهاشمية عبر سوليدرتي الأولى للتأمين SOLIDARITY FIRST INSURANCE.

يذكر ان رئيس مجموعة سوليدرتي هو خالد جناحي والرئيس التنفيذي للمجموعة هو أشرف بيسيوس.

شركة التأمين العربية - الاردن ترعى اليوم المفتوح للاطفال



رشيد الهباب (الثاني من اليمين) محاطاً بفريق عمل شركة التأمين العربية

رعت شركة التأمين العربية - الاردن اليوم المفتوح للاطفال في النادي الاورثوذكسي، وتخللت الحفل فقرات وعروض متنوعة والعباب للاطفال رافعا الطاقة الايجابية لديهم مطلقا قدراتهم الابداعية معززاً انخراطهم في المجتمع. وتأتي هذه الرعاية كجزء من سياسة المسؤولية الاجتماعية التي تتبناها الشركة بإدارة رشيد الهباب لدعم المجتمع ومن منطلق سياستها التسويقية.

منتج تأميني شامل للوافدين في الامارات

ثمرة شراكة بين «الاتحاد للتأمين» و MIGRATION COVER



رئيس التأمينات العامة في شركة الاتحاد للتأمين عثمان خادمي، عبد المطلب مصطفى الجعدي، كريس جالواي ورئيس التأمين على الحياة والتأمين المصرفي والتأمين على الافراد كمال تشيرا

أبرمت شركة الاتحاد للتأمين UNION الاماراتية، عقد شراكة استراتيجية طويلة الامد مع MIGRATION COVER الشركة الرائدة عالميا في منتجات التأمين المخصصة للمغتربين وحاملي التأشيرات والمهاجرين لإطلاق برنامج «اكسبات بروكت» (حماية الوافدين) وهو اول منتج تأميني شامل للوافدين في دولة الامارات.

ويوفر المنتج الجديد الحماية للأفراد والازواج والاسر من الظروف غير المتوقعة مثل نفقات العودة للوطن والحاجة الى الدعم في حال فقدان الوظيفة، وكذلك تأمين السفر من خلال اربع باقات مختلفة مما يتيح لهم التركيز على الاستقرار في الدولة.

وعلق العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب الجعدي على اطلاق المنتج الجديد قائلا: «نؤمن في شركة الاتحاد للتأمين بأن مهمتنا لا تقتصر على تلبية توقعات عملائنا، بل نتجاوزها من خلال توقعاتنا لاحتياجاتهم المستقبلية وتصميم منتجات جديدة مبتكرة تتوافق مع هذه الاحتياجات».

وصرح الرئيس التنفيذي في MIGRATION COVER كريس جالواي: «اننا فخورون بشراكتنا مع الاتحاد للتأمين في هذه الفرصة الفريدة من نوعها وسيحقق هذا البرنامج المبتكر نغعا كبيرا للموظفين الوافدين وأسرهم في دولة الامارات العربية المتحدة».

ويوفر برنامج «اكسبات بروكت» (حماية الوافدين) الأمان للوافدين الحاليين وكذلك من يعتزم الانتقال الى الامارات العربية المتحدة خلال الاثني عشر شهرا المقبلة، حيث يتيح لهم العودة الى وطنهم عندما يريدون ذلك او مساعدتهم في العثور على عمل آخر في دولة الامارات العربية المتحدة، وذلك وفقا لآطار هذه البوليصة.

«اتحاد الخليج للتأمين التعاوني» تنتخب أعضاء مجلس الإدارة

وافقت الهيئة العامة في شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني على انتخاب اعضاء مجلس الإدارة من بين المرشحين لعضوية المجلس للدورة الرابعة لمدة ثلاث سنوات وهم: عبد العزيز علي التركي، خليفة دخيل الضبيبي، احمد علي الشدوي، عبد العزيز عبد الرحمن الرقطان، زياد فؤاد الصالح، فواز طلال التميمي، منير هاشم البورنو، عبدالله عبد العزيز العوهلي، ابراهيم عبدالله المطرف، وايهم محمد اليوسف.

كما وافقت الهيئة على قواعد تعيين اعضاء لجنة المخاطر ومدة العضوية وأسلوب عمل وصلاحيات اللجنة والتي تضمنتها لائحة حوكمة الشركات الخاصة بالشركة.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
«و تعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الاثم والعدوان»



من اجل:

- المساهمة في بناء اقتصاد إسلامي
- المساهمة في تقديم البديل الإسلامي للتأمين التجاري
- المساهمة في نشر المفاهيم الإسلامية في المعاملات
- العمل على تنمية روح التكافل و التراحم في المجتمع

إيماننا العميق بفكر التكافل يؤهلنا لتقديم أفضل الخدمات و المنتجات الإسلامية.



تطورنا باستمرار...
من اجل ان نعكس تطلعاتكم

1978 2015

ص.ب: 4555 الدوحة - قطر

هاتف : 44041111 (+974) فاكس : 44430530 (+974)
www.alkhaleej.com
ktg@alkhaleej.com

الأردنية تصدر لأحة اقساط تأمينات الحياة في الاردن



عماد عبد الخالق
التأمين الاردنية

تصدرت شركة التأمين الاردنية لأحة اقساط تأمينات الحياة في الاردن خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي حيث ارتفعت اقساطها من نحو ١٠,٧٧ ملايين دينار اردني خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ الى نحو ١٣,٣٥ مليون دينار (١٨,٨ مليون دولار اميركي) في العام ٢٠١٦ اي بزيادة نسبتها ٢٤ في المئة تمثل نحو ١٠,٧٣ في المئة من مجمل اقساط السوق ونحو ٢٨,٥ في المئة من مجموع اقساط التأمين الاردنية التي بلغت خلال ٩ اشهر نحو ٦٦ مليون دولار اميركي.



مازن النمري
التأمين الاردنية

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو عماد عبد الخالق ونائب المدير العام لدائرتي الحياة والصحي مازن النمري.

رابطة وسطاء تأمين العرب بحثت في إنشاء نظام داخلي خاص



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، ايلي زياده، هيثم الحريري، عقيلة العقروبي، حبش فراج، ايلي حنا، ايهاب قاسم ويوسف رزق الله

عقدت رابطة وسطاء تأمين العرب اجتماعاً لمجلس ادارتها في مكتب رئيس الرابطة ايلي زياده بحضور امين عام الاتحاد العام العربي للتأمين / GAIF عبد الخالق رؤوف خليل، رئيس رابطة وسطاء تأمين العرب ايلي زياده، ممثل السوق العماني ونقيب وسطاء التأمين في لبنان / LIBS ايلي حنا، ممثلة السوق التونسية عقيلة العقروبي، ممثل السوق اللبنانية يوسف رزق الله، ممثل السوق المصرية ايهاب سمير قاسم، ممثل السوق السورية هيثم الحريري، وممثل السوق الاردنية حبش فراج. تناول الاجتماع مواضيع عدة من ابرزها انشاء نظام داخلي خاص لرابطة وسطاء تأمين العرب.

بعد الاجتماع، أقيم رئيس الرابطة ايلي زياده غداء تكريمياً حضره الاعضاء الحاضرون اضافة الى هيئة مكتب نقابة وسطاء التأمين في لبنان / LIBS المؤلفة من نائب الرئيس سليم بورجيلي، امين السر سيريل عازار، امين الصندوق نديم الحاج، والنقيب السابق للنقابة عصام الحتي، وبيار البشواتي كونه نائباً لممثل السوق.

كما دعا رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان / LIBS ايلي حنا الى مأدبة عشاء بحضور وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور آلان حكيم، رئيس لجنة الرقابة على هيئات الضمان بالإنابة نادين الحبال، مستشار وزير الاقتصاد برونو زهر، رئيس الاتحاد السوري الدكتور ياسر المشعل، وامين عام جمعية شركات الضمان في لبنان / ACAL جميل حرب.

«ملاذ للتأمين» تقدم تغطية تأمينية لشركة إسمنت تبوك

أعلنت شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني عن قبول شركة إسمنت تبوك لعروضها لتقديم تغطية تأمينية لتوفير خدمة التأمين الطبي لموظفي الشركة بمبلغ ٣,٢ ملايين ريال ولمدة ١٢ شهراً والثاني لتقديم خدمة التأمين العام على ممتلكات الشركة بمبلغ ٧٤٣,٧١٨ ألف ريال ولمدة ١٢ شهراً.

سر تأميني

● المرة الاخيرة التي اصدرت فيها وزارة الاقتصاد والتجارة لأحة بشركات الضمان اللبنانية والاجنبية المرخص لها والمستوفية الشروط القانونية كافة كانت سنة ٢٠٠٢ وقد نشرت في عدد الجريدة الرسمية رقم ١٧ بتاريخ ١٤/٣/٢٠٠٢. السؤال الذي يردده اركان شركات التأمين هو «ما هو الامر الذي يجعل وزارة الاقتصاد والتجارة تمتنع عن نشر اللائحة سنويا، علما بأنها ملزمة بذلك بموجب قانون هيئات الضمان».

أروب للتأمين تفوز بجائزة «ابتكار العام ٢٠١٦»

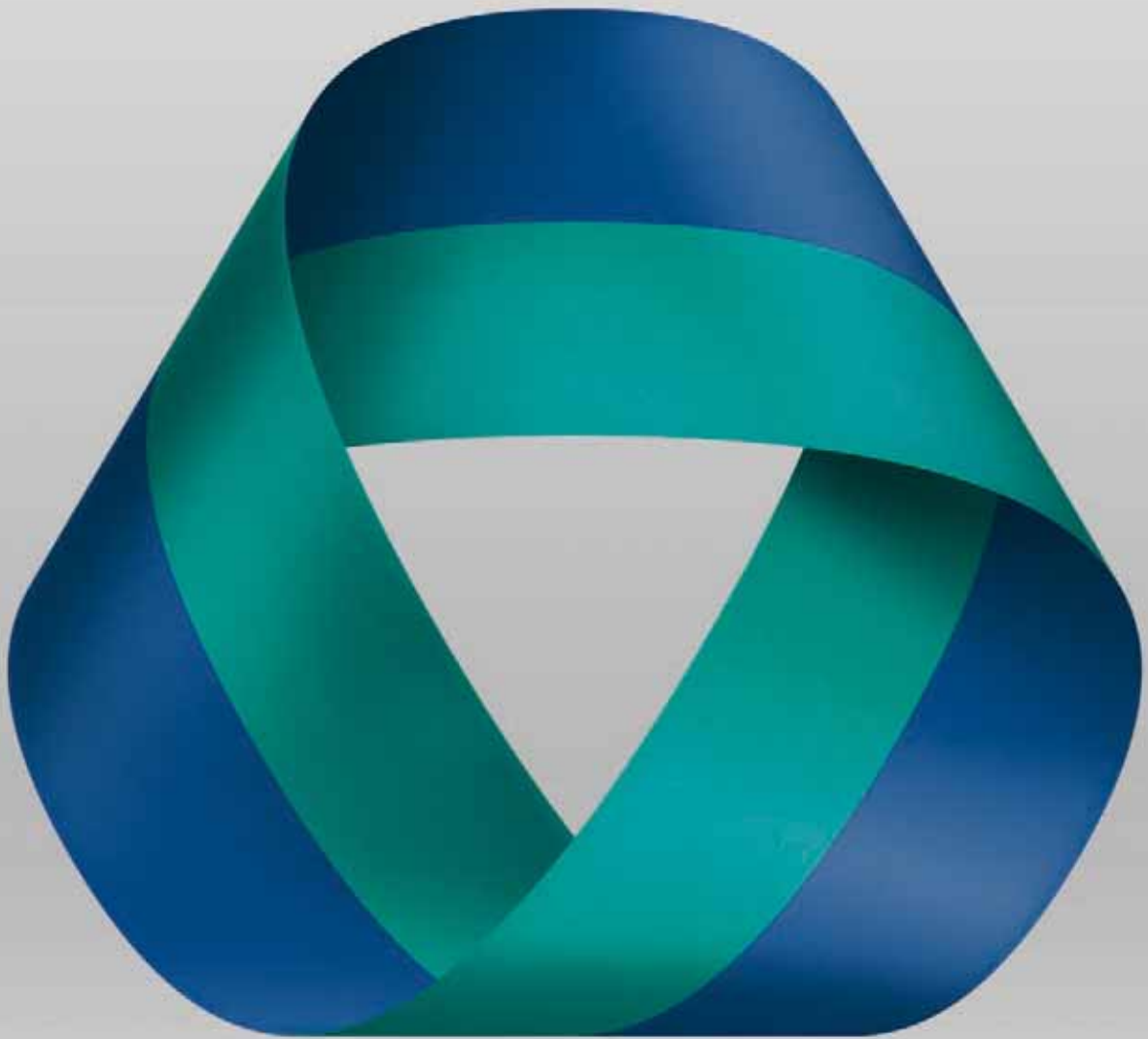
عن خدمة «ألو حياتي»



من اليسار: رامي متى يتسلم الجائزة

فازت شركة أروب AROPE للتأمين، عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر بجائزة «ابتكار العام ٢٠١٦» وذلك خلال الحفل السنوي لجوائز قطاع التأمين في منطقة الشرق الاوسط للعام ٢٠١٦ الذي تنظمه مينا ريفيو في مدينة دبي.

ونالت أروب للتأمين هذه الجائزة الإقليمية عن برنامج التأمين على الحياة من فئة التأمين المتناهي الصغر «ألو... حياتي» والمتوفر حصراً من خلال الهواتف المحمولة، وكونه الاول من نوعه في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. هذا بالاضافة الى ابتكارات اخرى قامت أروب بإطلاقها في السنوات الثلاث الاخيرة مثل بطاقة أروب الائتمانية وتطبيق أروب للهواتف النقالة.



A new dimension



نقابة المحامين اختارت التأمين الصحي الذاتي فسقط صندوقها التعاضدي في عجز قيمته ٤,٥ ملايين دولار

مصلحة كهرباء لبنان لم تكشف عن الأعباء التي تتحملها جراء التأمين الذاتي وخسائرها نقطة في بحر مديونيتها السنوية

المحامين مصلحة كهرباء لبنان، حيث قررت هي الأخرى ان توقف التعاقد مع شركات التأمين الصحي اعتباراً من العام الماضي. وقد أخذت مصلحة كهرباء لبنان أخطار التأمين الصحي على عاتقها، وباتت تدفعها مباشرة الى الأطباء والمستشفيات وهي استعانت بشركة إدارية (TPA) ومتابعة ملفات الموظفين والعمال والتحقق من صحة الفواتير الطبية والاستشفائية. إلا ان مصلحة كهرباء لبنان لم تكشف عن المبالغ التي دفعتها بعد اعتماد نظام التأمين الذاتي، علماً بأن هذا النوع من التحديات تلجأ اليه المؤسسات التي تتمتع ببجوبة مالية.

علماً بأن مصلحة كهرباء لبنان تعاني عجزاً مزمناً وهي تعيش على سلفات مالية تقدمها الخزينة وتناهد ملياري دولار أميركي سنوياً. ولولا تلك السلفات لما أمكن ان تستمر في دفع رواتب العاملين فيها ونفقاتها الإدارية والتشغيلية الأخرى، ولذا فإن خسائر تأمينها الصحي الذاتي «لا تقدم ولا تؤخر» وهي نقطة في بحر المديونية العامة لمصلحة كهرباء لبنان.

نقابة المحامين مرتاحة مالياً

أما نقابة المحامين فهي من النقابات «المرتاحة مالياً» حيث أنها تحقق واردات مالية بالغة الحجم من الرسم الذي يجري استيفاؤه من العقود التي توقع على الأراضي اللبنانية وكذلك برسم من أفرقاء النزاعات والدعاوى القضائية. إلا ان الخسارة التي تتكبدها جراء التأمين الصحي الذاتي يمكن ان تفوت على النقابة فرصة رفع الراتب التعاضدي للمحامين.



كمال حايك

مدير عام مصلحة كهرباء لبنان



انطونيو الهاشم

نقيب المحامين

ثبت ان التأمين الذاتي SELF INSURANCE لم ينجح في لبنان. وان المؤسسات ليست مهياً بعد فنياً لإدارة محفظة التقديرات الصحية لحسابها الخاص، وهي ما تزال تحتاج الى شركة تأمين مؤهلة لتحمي صندوق التأمين الذاتي من السقوط في عجز أو انهيار. فالخسائر التي تكبدها صندوق تعاضد المحامين خلال العام ٢٠١٥ والتي تجاوزت ٤,٥ ملايين دولار أميركي أثارت ضجة في صفوف النقابة وفي وسائل الإعلام، وأخذ المعنونيون بها يتقاذفون المسؤولية عن تلك الخسارة الهائلة. والواقع هو ان صناديق التأمين الذاتي مهما علا شأنها لا غنى لها عن شركة تأمين تغطي أقله الخسائر التي تتجاوز القدرات المالية للصندوق. وهذا النوع من عقود التأمين يعرف بعقد تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS أو وقف الخسارة STOP LOSS.

يذكر ان صندوق نقابة المحامين أخذ تلك التقديرات على عاتقه، ولم يستعن بشركة تأمين لتغطية الخسائر التي تتجاوز قدراته المالية. بل أنه اكتفى بالتعاقد مع شركة إدارية كبرى (THIRD PARTY ADMINISTRATOR) (TPA) لمتابعة ملفات المرضى والتحقق من صحة الفواتير التي يقبضها الأطباء والمستشفيات من الصندوق. حصل ذلك قبل ان يتولى نقيب المحامين الحالي الأستاذ أنطونيو الهاشم منصب نقيب المحامين. ونقابة المحامين كانت أولى المؤسسات التي اختارت ان تأخذ التقديرات الصحية لأعضائها على نفقتها الخاصة ونسبة مئة بالمئة.

وبناء عليه، قررت وقف التعاقد مع شركات التأمين واعتمدت بدلاً من ذلك التأمين الذاتي SELF INSURED بكامله على نفقتها الخاصة. وقد لحقت بنقابة

٤ شركات جديدة لوساطة التأمين في لبنان



كميل ناكوزي



سامي بخعازي

أربع شركات جديدة لوساطة التأمين انضمت الى أسرة التأمين في لبنان، بعد ان جرى تسجيلها وفقاً للأصول في السجل التجاري.

● الأولى شركة بخعازي لوساطة التأمين يرأسها سامي ايلي بخعازي.

● الثانية ناشونال انشورنس كونسالتنتس يرأسها كميل ناكوزي.

● الثالثة بروكر بلايس BROKER PLACE يرأسها حنا وليم طعمه.

● الرابعة فورورد انشورنس بروكريدج يرأسها مايك طرييه.

اسرار التأمين

● شركات التأمين واعادة التأمين التي تغطي فندق العنوان في دبي THE ADDRESS - DUBAI رفعت الاحتياط المالي المخصص لتغطية الخسائر الناجمة عن الحريق الذي تعرض له الفندق ليل ٣١/١٢/٢٠١٥ من ٢٠٠ مليون الى ٣٥٠ مليون دولار أميركي وهذا المبلغ يشمل التوقف عن العمل BUSINESS INTERRUPTION لمدة تزيد عن سنة كاملة.

● ترفض شركات اعادة التأمين تأمين الابراج في الشرق الاوسط عامة وفي دول الخليج العربي خاصة ما لم يجر كشف مسبق على البرج PRE RISK SURVEY ويتأكد الخبراء ان المواد المستعملة في البناء لا سيما الواجهة الخارجية مصنوعة من مواد غير قابلة للاشتعال NON COMBUSTIBLE. وتجد شركات التأمين المسندة صعوبات جمة في سعيها لتغطية الابراج التي بنيت واجهاتها الخارجية بمواد قابلة للاشتعال، وفي حال قبلت الشركات تغطية الخطر المعروف عليها تفرض شروطاً «مسكوبية» ومن بينها تحميل مالكي البرج نسبة عالية من الخسائر في حال حصولها وقسطاً يزيد اربعة اضعاف عن السعر الذي يجري استيفاؤه من الابراج المبنية بمواد غير قابلة للاشتعال.

● عقد التأمين الصحي الالزامي المعتمد من الامارات العربية المتحدة والمملكة السعودية يفرض على شركة التأمين ان تغطي حالات مرضية لا تشتملها عقود التأمين الصحي المعتمدة في دول عربية اخرى.



GET YOUR RIGHT WITHOUT A FIGHT.

Some say that when it comes to claiming accidents with insurance companies, they have to prepare themselves for a long struggle. Well, that's not the case with Fidelity. A long legacy in the insurance industry, and a well trained, geographically spread sales force provide you with everything you need for a more comfortable round. So put those gloves away, we're your easy way out.

Customerservicedept@fidelity.com.lb www.fidelity.com.lb



«الأولى للتأمين التكافلي» تطلق ٣ برامج تأمين فردي متخصصة بالحماية والادخار



حسين العتال
FIRST TAKAFUL

أطلقت شركة «الأولى للتأمين التكافلي» FIRST TAKAFUL ثلاثة أنواع من برامج التأمين الفردي المتخصصة بالحماية والادخار والمتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وهي برامج تزايد الثروة التكافلي وبرنامج التعليم الجامعي وبرنامج حماية العائلة التكافلي.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة، حسين العتال، ان «أولى تكافل» سعت الى تصميم برامج تأمين خاصة باحتياجات الأفراد المتنوعة، بحيث تكون متوافقة مع تطلعاتهم المستقبلية.

ولفت العتال الى ان برنامج «تزايد الثروة» يعتبر برنامجاً استثمارياً يلبى الأهداف الادخارية للفرد، بحيث يستثمر في صناديق استثمار عالمية إسلامية متنوعة المخاطر.

وأضاف «ان برنامج التعليم الجامعي، يعدّ برنامجاً ادخارياً صمّم ليلبي احتياجات التعليم الجامعي المناسب للأبناء، ويحمل العديد من المنافع بهدف توفير الحماية التكافلية الإضافية، فيما جاء «حماية العائلة التكافلي» ليقدم حماية تكافلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لأخطار متعددة منها، الوفاة والعجز الكلي أو الجزئي والأمراض المستعصية، ويقدم دخلاً ثابتاً للأسرة في حال وفاة العميل».

«سوليدرتي السعودية للتكافل» تعلن عن موافقة «ساما» على تعيين رئيس ونائب رئيس مجلس ادارة واعضاء اللجان



بدر العنزي
سوليدرتي السعودية للتكافل

اعلنت شركة سوليدرتي السعودية للتكافل عن تسلمها موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على تعيين رئيس مجلس الادارة ونائبه وعضو مجلس الادارة واعضاء اللجان المنبثقة من مجلس ادارة الشركة بعد اعادة تشكيله على النحو الآتي:

اولاً: مجلس الادارة: خالد بن يوسف عبد الله جناحي رئيساً، عبد الإله بن ابراهيم محمد القاسمي نائبا له، ماجد بن صالح سالم النهدي عضو مجلس الادارة.

ثانياً: اللجان المنبثقة من مجلس الادارة: اللجنة التنفيذية ويرأسها خالد بن يوسف جناحي وبعضوية كل من: ماجد بن صالح النهدي، اشرف بن عدنان بسيسو، الدكتور علي بن عادل احمد الوزني، وبدر بن خالد العنزي. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو بدر العنزي.

فريد صابر ينضم الى مجموعة «الخليج للتأمين» مساعداً للرئيس التنفيذي للعمليات



انضم فريد صابر مؤخراً الى مجموعة الخليج للتأمين كمساعد للرئيس التنفيذي للعمليات. وأشارت المجموعة في بيان الى ان صابر يحظى بخبرة ومعرفة واسعة في مجال التأمين بالوطن العربي وحاصل على درجة تخصص من معهد التأمين في المملكة المتحدة وشهادة جامعية في القانون والمحاسبة العامة. وأوضح ان صابر تولى مهاماً قيادية، في العديد من شركات التأمين في الكويت ودول مجلس التعاون، وكان آخر منصب تولى مسؤوليته في المجموعة الأميركية للتأمين، بحيث كان مسؤولاً عن عملياتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كعضو منتدب. وذكرت «الخليج للتأمين» ان صابر يتمتع بقدرات ادارية وفنية، حققت له النجاح في تطوير أعمال AIG في المنطقة العربية، منوهة بأنه سيتولى الإشراف على عملياتها في شركاتها التابعة والعمل على تطوير منتجاتها وخدماتها وتحسين معدلات الأداء فيها. وأعرب الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد سعود الحسن عن سعادته بانضمام فريد صابر الى «الخليج للتأمين» نظراً لما يتمتع به من خبرة ودراية فنية ستساعد المجموعة على تطوير عملياتها وتحسين أدائها في الأسواق التي تعمل بها.

مصر أباحت اصدار عقود المايكرو انشورنس عبر شبكة الإنترنت على ان لا تتجاوز قيمة عقد التأمين ١٠٠ الف جنيه

اصدرت الهيئة المصرية للرقابة على المؤسسات المالية EFSA وهي الهيئة المشرفة على قطاع التأمين في مصر، قراراً نظمت بموجبه عملية تسويق عقود التأمين للاخطار الصغيرة الحجم MICRO INSURANCE. ويسمح القرار لشركات التأمين الراغبة في تسويق عقود المايكرو انشورنس ان تفعل ذلك عبر فروعها وكلاهما المنتشرين على الاراضي المصرية على ان لا تتجاوز قيمة الخطر المضمون ١٠٠ الف جنيه مصري (اي حوالي خمسة آلاف دولار اميركي) وان يكون عقد التأمين محرراً بلغة مبسطة ويسهل على المضمون فهم مضامينه.

وقال شريف سامي رئيس الهيئة المصرية للرقابة EFSA ان الهيئة وافقت على ان تصدر شركات التأمين عقود المايكرو انشورنس بواسطة شبكة انترنت تسهيلات لإجراءات التعاقد، وبتوقيع الكتروني وذلك حماية لمصالح المضمونين ذوي الدخل المتدني.



شريف سامي
EFSA



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



لانا بدر

EURO ARAB

المجموعة العربية الأوروبية للتأمين

تحصل على تصنيف BB

حصلت شركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB الاردنية مؤخرا على تصنيف BB من وكالة ستاندرد اند بورز العالمية Standard and Poor's والتي تعد من أكبر الوكالات العالمية المتخصصة بمجال تقييم وتصنيف الدول وكبرى الشركات بالعالم.

وجاء هذا التصنيف نتيجة لسياسات شركة المجموعة العربية الأوروبية للتأمين المتحفظة وقدرة الشركة وملاءتها في مجالها.

يذكر ان المديرية العامة للشركة هي السيدة لانا بدر.

«التأمين العربية التعاونية»

تعين **عمار محمد حلواني** مديراً عاماً



بعد نجاحه المميز في ادارة الشركة، أعلنت شركة التأمين العربية التعاونية في المملكة العربية السعودية عن تعيين الأستاذ **عمار محمد هاني حلواني** مديراً عاماً للشركة. وشغل **حلواني** منصب المدير العام المكلف في الشركة ونائب المدير العام للمالية فيها منذ عام ٢٠٠٩، ولديه ١٩ سنة من الخبرة في مجالات الخدمات المالية والتأمين.

الامطار تحولت الى سيول في قطر

واجتاحت محلات ومجمعات تجارية

الامطار الغزيرة التي سقطت في قطر يومي ٢٥ و٢٦ تشرين الثاني (نوفمبر) تحولت الى سيول اجتاحت الشوارع وتسقلت الى الطوابق السفلى في المنطقة الصناعية وفي شوارع اخرى عديدة. كما اخترقت مياه الامطار سقوف المولات MALLS الكبرى ومن بينها مول فيلاجيو VILLAGIO ولاندمارك LAND MARK. ولم تؤد السيول الى خسائر بشرية، الا ان مصادر شركات التأمين تسلمت مطالبات من حملة عقود التأمين على الممتلكات للتعويض على اصحابها وتغطية الخسائر التي لحقت بهم جراء تلك السيول، وهي من بين الأخطار التي تضمنها عقود التأمين على الممتلكات.



قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

الثقة.. وراثة البال

16569
Call Center

SCI
تأسست عام ١٩٧٩

البريد الإلكتروني: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - للهندسين - الجزيرة

تليشون: ٠١٠٥١ - ٣٧١ - ١٨١٨ - ٣٧١ فاكس: ٠٧٠ - ٣٣٣٥٤٠٧ - ٩٨١ - ٣٣٣٥



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

GIG ترعى اليوم الطبي التوعوي في الجامعة الالمانية وتدعم مؤتمر الرضاعة الطبيعية



صورة تذكارية



من اليمين: يزن خصاونة يتسلم درعا تقديرية



مصطفى ملحم

الرئيس التنفيذي لـ GIG الاردن

رعت شركة الشرق العربي للتأمين gig اليوم الطبي التوعوي المفتوح الذي اقامته الجامعة الالمانية الاردنية «مادبا» حول مكافحة مرض السرطان وبالاخص سرطان الثدي. وحضر الحدث عدد من مديري الشركة وموظفيها، وقام فريق متخصص منها بشرح واف عن برنامج «امان ليدي» وبرنامج «امان بلس» لزيادة وعي الطلاب واهاليهم حول برامج التأمين ضد هذا المرض والتعرف على سبل الوقاية منه. كما لبت شركة gig دعوة جمعية (دعم الرضاعة الطبيعية) لرعاية المؤتمر الذي عقد في فندق الرويال عمان برعاية الدكتور زيد الكيلاني. حضر الحدث العديد من اطباء وخبراء التغذية وخبراء البحوث والصحة العامة ومقدمي الخدمات والطلاب والمعلمين والمعلمات. وحضر من جانب gig الرئيس التنفيذي للشركة مصطفى ملحم ومدير تنفيذي اول يزن خصاونة الى جانب مجموعة من موظفي الشركة.

GIG تدعم الهيئة الأردنية للأفلام متمنياً لعلاقات الشراكة مع عملائها



لبت شركة الشرق العربي للتأمين gig دعوة الهيئة الأردنية للأفلام لحضور حفل العشاء الخيري الذي أقيم في مقر الهيئة الملكية الأردنية للأفلام، وذلك إيماناً منها بتمتين علاقات الشراكة مع عملائها. ويأتي دعم gig لهذا الحفل من أجل تعزيز رؤية الهيئة التي تتمحور على بناء صناعة الأفلام الحديثة والرائدة في الأردن بمستويات عالمية. وتضمن الحفل عرض أفلام قصيرة لمخرجين أردنيين بالإضافة الى عرض موسيقي لفرق محلية. وحضر العرض كل من المدير التنفيذي الأول يزن خصاونة ونائب مدير تنفيذي لدائرة تطوير الأعمال ابراهيم قداة ومدير أول دائرة تطوير الأعمال محمد قضاة بالإضافة الى مدير دائرة ضمان الجودة للأعمال التقنية طارق المجالي وعدد من موظفي وموظفات الشركة.

GIG ترعى بطولة العالم للسيدات في كرة القدم تحت سن ال ١٧ في الأردن

رعت شركة الشرق العربي للتأمين gig بطولة كأس العالم لكرة القدم للسيدات تحت سن ال ١٧ والتي أقيمت في الأردن حرصاً منها على إعلاء اسم المملكة في جميع المحافل المحلية والدولية. واعتبرت هذه المشاركة في الحدث الرياضي الأضخم الذي شهدته المملكة في تاريخها جزءاً من مسؤولية عظمى تحملها الشركة تجاه الوطن والمجتمع المحلي. ويأتي هذا الدعم بحسب الشركة من إيمانها بأهمية الرياضة والشباب ومحاولة منها لتمتين أهمية كرة القدم النسوية في المملكة.



2017

A REVOLUTION IN WELLNESS COMING YOUR WAY



TAKING CARE OF HEALTHCARE

GlobeMedassist +9611518 000 | www.globemedgroup.com

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



GlobeMed

اتحاد أمان يعقد اجتماعه السنوي السابع في بيروت المشاركون ناقشوا مجالات التعاون بين المصارف ووكالات ائتمان الصادرات

الاعضاء بمبلغ غير مسبوق يساوي ٢٤,٢ مليار دولار أميركي خلال العام ٢٠١٥، كما سددت مطالبات بمبلغ ٥٧,٧ مليون دولار أميركي. وتخلّل اليوم الأول أيضاً عرض حول التأمين التكافلي بعنوان: «إطلاق القدرات والعوائق»، قدّمه علاء مصطفى من المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، وعرض بعنوان «أنظمة الإعسار القانونية في البلدان



من اليسار: أسامة القيسي، ماكس زكار، كريم نصرالله، وفاء خلف، جورجينا كريستوفي واحمد مدخور

الأعضاء في اتحاد أمان»، قدّمه أحمد مدكور من ركفري أدفايزرز - Recovery Advisors وعرض بعنوان «أهمية الامتثال والعناية الواجبة في تأمين ائتمان الصادرات»، قدّمته وفاء خلف، بصفتها المدير العام لمجموعة هلكس داينامكس أدفايزرز - Helix Dynamics Advisors Group.

كما تطرق اليوم الثاني الى عرض بعنوان «مجالات التعاون بين المصارف ووكالات ائتمان الصادرات ودور القطاع المصرفي في دعم التجارة»، قدّمه هاي ليانغ، المسؤول التنفيذي والمدير العام للمجموعة في البنك السعودي الهولندي، المملكة العربية السعودية. واختتم الاجتماع السنوي السابع لاتحاد أمان بجلسة مغلقة للجمعية العامة السنوية لاتحاد أمان، حيث جرى التداول بين الأعضاء حول النتائج المنجزة والمخططات المقترحة للعام المقبل، كما تمّ انتخاب أعضاء جدد لاتحاد أمان.

عقد اتحاد أمان AMAN UNION اجتماعه السنوي السابع باستضافة من شركة تأمين الائتمان اللبناني في بيروت بمشاركة عدد من اصحاب الاختصاص في قطاع تأمين اخطار الحرب وائتمان الصادرات ومن القطاعات ذات الصلة، حيث ناقش مسائل مهمة متعلقة بقطاعي التأمين وإعادة التأمين وائتمان الصادرات والتجارة والتمويل المنظم، وتطرّق للتحديات التي تواجه هذه المجالات ومعالجتها.

بداية كلمة ترحيب من الأمين العام للاتحاد أسامة القيسي تلتها كلمة لمدير عام شركة تأمين الائتمان اللبناني LCI كريم نصرالله.

وتضمّن حفل الافتتاح كلمات ألقاها كل من رئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) نبيل عيتاني ورئيس جمعية شركات الضمان ماكس زكار وأندرياس كلاسين من برايس ووترهاوس كوبرز.

تناولت الجلسات المقررة لليوم الأول مناقشة حول «التنمية على صعيد المنتجات وتنظيم الأنظمة وتوقعات الأعمال للعام ٢٠١٧»، كما ناقش الأعضاء أداء اتحاد أمان من إعداد الأمانة العامة لاتحاد أمان وتقديم مراد ميزوري بالنيابة عن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، حيث تمّ الإعلان عن دعم أعضاء اتحاد أمان للتجارة في الدول



من اليمين: رياض بولارس، MASSIMO FALCIONI، سهيلة شهبوب، مراد ميزوري و ANDREAS KLASSEN



من اليمين: فهد لبراهيم، عماد الحافي، محمد الشطي، جيلالي تريكات وطارق رحمون



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.

بالتعاون مع شركة هانوفر ري HANNOVER RE استضافت ندوة حاضر خلالها ممثلو كبريات شركات اعادة التأمين NASCO SAUDI ARABIA



فريق عمل Hannover Re و Nasco



جان كلود مشاققة



جو حدّاد



محمد عقوب



جان بيار عساف

إضافة الى فريق عمل من مجموعة ناسكو. وقد افتتح **جان بيار عساف** المدير التنفيذي لشركة ناسكو العربية السعودية NASCO SAUDI ARABIA الندوة مرحبا بالحضور. وقد عرض **عساف** الاسباب التي جعلت ناسكو NASCO تعقد الندوة في الرياض وشدد على اهمية اخطار الكوارث الطبيعية وكيفية التعامل معها. واكد **عساف** التزام مجموعة ناسكو اليوم اكثر من اي وقت مضى دعم وتطوير الخبرة التقنية لسوق التأمين السعودي، واضعا خدمات الشركة في متناول الزملاء في شركات التأمين السعودية. وشكر **عساف** لمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA سهرها الدائم على

عقدت شركة ناسكو العربية السعودية NASCO SAUDI ARABIA (عضو في مجموعة ناسكو NASCO GROUP) بالتعاون مع HANNOVER RE ندوة في فندق الانتركونتيننتال في الرياض عاصمة المملكة العربية السعودية حاضر خلالها خبراء يمثلون كبريات شركات اعادة التأمين في العالم، وتناولوا في محاضراتهم «الحوادث الكارثية CATASTROPHES والاصول التي يتعين اعتمادها من شركة التأمين عند تغطيتها، كما تبادل بعض الحاضرين مواضيع شركات ملاءة التأمين وكيفية الحفاظ عليها وعدم تعرضها للذوبان. حضر الندوة ممثلون عن مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA كما حضرها جمع من مدراء شركات التأمين السعودية



جانب من الحضور ويظهر من اليمين بلال الحص



جانب من الحضور



فريق عمل Nasco



ناصر عبد الكريم، جان بيار عسّاف وعبدالله عبد اللطيف



Dr. Volker Rehbock



Eberhard Mueller



Dr. Kai Haseloh

المحاضرون والمواضيع التي تحدثوا عنها

في ما يأتي أسماء الخبراء الذين حضروا في الندوة والموضوع الذي تمحورت حوله المحاضرة التي قدمها كل منهم:

- * Eberhard Mueller (Chief Risk Officer, Hannover Re Germany)
Risk Management and Solvency.
- * Joe Haddad (Managing Director, Precision Lebanon)
Portfolio Risk Management.
- * Jean-Claude Michaca (Managing Partner, ICARE Cyber Security Switzerland)
Cyber Risk: The Next Major Risk.
- * Dr. Volker Rehbock (Senior Controlling Actuary, Group Risk Management Aggregates, Hannover Re Germany)
NatCat Risk Management Processes at HR.
- * Dr. Kai Haseloh (Senior Actuarial Analyst, Group Risk Management Modeling, Hannover Re Germany)
Introduction into Cat Modeling and Earthquake Modeling for the Arabian Peninsula.

صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وعلى الجهد الذي تبذله من أجل تدعيم اوضاع شركات التأمين السعودية والارتقاء بها الى مستوى متقدم بين اسواق التأمين في العالم. كما تحدث الى الحضور محمد عقوب المدير الاقليمي لشركة هانوفر ري HANNOVER RE في البحرين شاكرا للمحاضرين وممثلي شركات التأمين السعودية حضورهم الندوة.



جانب من الحضور



من اليسار: محمد المفتي ومحمد منصور



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

اشهار «سوليدرتي - الأولى للتأمين» ثمرة اندماج «الأولى» مع «اليرموك»

د. علي الوزني:
خطوة الاندماج
حققت نتائج ايجابية
على الصعيد كافة



من اليمين: د. علي الوزني، أشرف بسيسو، بسام حسين، خالد الجناحي، الهام حسن وصالح حسين

أشرف بسيسو:
اطلاق اسم المجموعة
القابضة على الشركة
في الأردن يحقق لها
الشهرة العالمية



د. علي الوزني



أشرف بسيسو



خالد الجناحي

القابضة سوليدرتي القابضة ذات الصبغة العالمية وهذا ما سيدفعنا الى الاستفادة من تطوير العديد من المنتجات وادخالها الى السوق الأردنية».

ورأى الوزني في خطوة الاندماج انها حققت نتائج ايجابية وملموسة على الصعيد كافة من خلال التناغم والتمازج الذي تم بين الكوادر والخبرات في الشركتين. وبين الوزني ان الشركة استطاعت ان تحافظ على

تصنيفها الإئتماني بعد عملية الاندماج حيث حصلت على التصنيف الإئتماني العالمي B++ لأكثر من مرة والذي تمنحه وكالة التصنيف العالمية (ايه ام بيست) بمنظور مستقر، كأعلى تصنيف للقدرة المالية يمنح لشركة تأمين أردنية. وللمناسبة أقيم حفل عشاء ضخم في فندق فورسيزن - عمان حضره رئيس مجلس إدارة مجموعة سوليدرتي خالد الجناحي وحشد من عملائها ووسطاء التأمين والإعادة.



أعلن الشهر الماضي عن اشهار الإسم الجديد لشركة «الأولى للتأمين» بعد استحواذها على شركة اليرموك للتأمين لتحتمل اسم «سوليدرتي - الأولى للتأمين» في أكبر عملية اندماج شهدتها سوق التأمين الأردنية منذ سنوات عدة. وعلق رئيس مجلس إدارة شركة «سوليدرتي الأردن»

أشرف بسيسو «ان اشهار الإسم الجديد للشركة جاء للإعلان عن نجاح تجربة الاندماج التي قامت بها الأولى للتأمين مع شركة اليرموك».

أضاف: «ان تغير الإسم وإطلاق اسم المجموعة القابضة على الشركة في الأردن يساعد الشركة في تحقيق مزيد من الشهرة العالمية والاستفادة من الخبرات الكبيرة للمجموعة في العديد من برامج التأمين المستقبلية».

من جهته أكد الرئيس التنفيذي لشركة «سوليدرتي الأولى للتأمين» الدكتور علي الوزني: «ان شركة الأولى للتأمين فخورة في ان تحمل اسم المجموعة



من اليمين: صالح حسين، أشرف بسيسو، د. علي الوزني، الهام حسن، خالد الجناحي، عباس الرضي، احمد عبد الرحيم وجمال عقيلة



الطاولة الرئيسية



الطاولة الرئيسية



الطاولة الرئيسية



من اليسار: عبد الكريم العتيبي وهاني عبود



من اليمين: بدر العنيزي وجهاد غانم



من اليمين: عمر الرزاز ود. علي الوزني



من اليمين: بدر العنيزي، خالد جناحي ومحمد صقر



من اليمين: منذر غبون

د. علي الوزني حاضر في مدرسة للبنات بالأردن: من يريد النجاح عليه ان يجازف ويخاطر ويتسلح بالإصرار والعزم



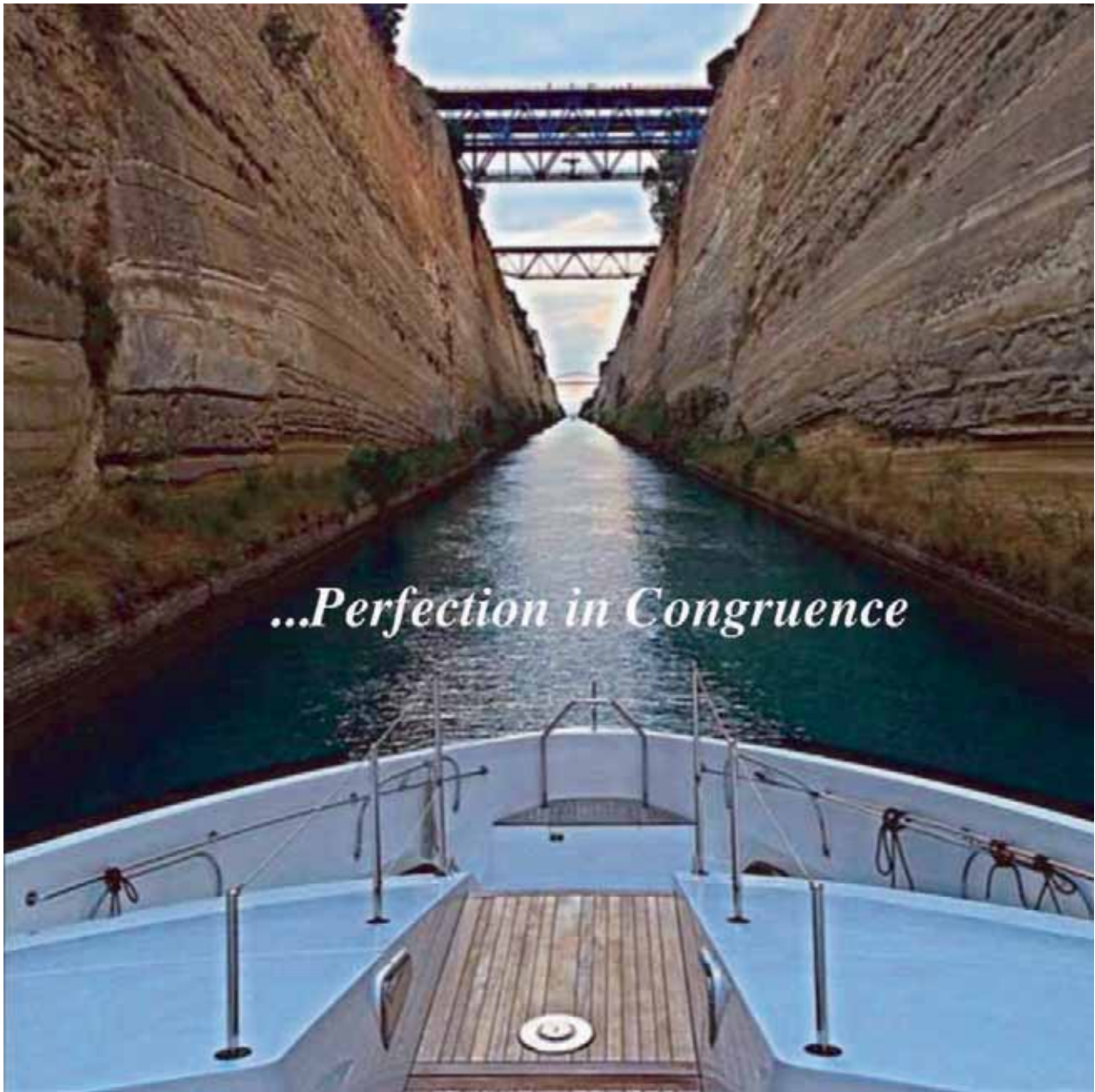
د. علي الوزني يحاضر

حاضر رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين، الدكتور علي الوزني في مدرسة الجندوبيل للبنات للمرحلة الاعدادية حول شخصه قائلاً أمام الطالبات: «من يريد النجاح عليه ان يجازف ويخاطر ويتسلح بالإصرار والعزم لتحقيق هدفه، بسلاح العلم». ويستذكر الوزني، أنه كان طالباً في مدرسة الأمير محمد للبنين في جبل الجوفة، ثم انتقل إلى كلية الحسين، وقرر بعدها دراسة المحاسبة في الجامعة الأردنية، وذلك لقدرته على تحمل تكلفة ساعاته الدراسية من ناحية، ومن ناحية أخرى، فهو تخصص يمكنه من العمل أثناء الدراسة، خصوصاً أنه كان يؤمن ان التحصيل العلمي المنجاة الوحيدة لإثبات نفسه. بعد الجامعة سعى لتطوير نفسه، فحصل أثناء عمله على شهادات تجعله أكثر تميزاً وتمنحه خبرة وفرصاً أفضل، فحصل على شهادة MBA، وشهادة PhD، في مجال التسويق، إضافة إلى شهادة الزمالة من معهد التأمين البريطاني وهي شهادة مهمة متخصصة في مجال عمله، ساعدته في تجاوز سنوات الخبرة.

وتحمل الوزني بعض الخطورة ليكون شخصاً أفضل، وهي نصيحة قدمها أيضاً للطالبات، ويروي قصته مع التأمين للطالبات، إذ دخل مجال التأمين عن سبق إصرار، بعدما ترك وظيفته في أحد البنوك، وجاء تركه للوظيفة بعد زواجه وقدم طفله الأول.

يقول الوزني: «بعت وثائق التأمين وعرضت المنتجات التأمينية على اشخاص اعرفهم واشخاص لا اعرفهم بمجهود شخصي غير معتمد على أحد، وكانت البداية صعبة، إذ انخفض دخلي في الشهر الأولي لعلمي، مما جعلني ابحث عن مجال آخر للعمل يساعدني في الوقوف والاستمرار لتحقيق هدفي فلجأت الى التدريس في إحدى الجامعات كعمل جزئي، لتحقيق ذلك، إذ كان لا بد من وجود خطة، فالهدف دون خطة مجرد أمنية».

يذكر ان الوزني الذي يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لشركة الأولى للتأمين، يعمل منذ عمر السادسة عشرة من دون كلل إلى هذه اللحظة، إذ عمل في العديد من المهن كموظف مبيعات في محلات تجزئة، ومدرّب لإحدى الألعاب الرياضية وغيرها خلال دراسته الأولى، في الوقت الذي لم يكتف من الدراسة قط، حتى وصل سن الأربعين.



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

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



assist america®



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.ذ.م.م.
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.



Insured. Secured.

- Corporate Lines Insurance
- Personal Lines and Motor Insurance
- Employee Benefits Insurance
- Financial Planning



As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street

١٠,٦ ملايين دينار أرباح مجموعة «الخليج للتأمين» خالد الحسن: مستمرون في تقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائنا



اعلنت مجموعة «الخليج للتأمين» عن تحقيقها ١٠,٦ ملايين دينار ارباحا صافية في الاشهر التسعة الاولى من عام ٢٠١٦ وبلغ صافي إيرادات الاكتتاب ١١,٥ مليون دينار بزيادة قدرها ١,٩ مليون دينار ونسبتها ٢٠,٣ في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وارتفعت حقوق المساهمين الى ٨٩,٩ مليون دينار في ايلول (سبتمبر) ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٣,٨ مليون دينار. وبلغت قيمة

الاقساط المكتتبة ١٥٢,٧ مليون دينار في التسعة اشهر من العام الحالي، بزيادة نسبتها ٥,٤ في المئة بالمقارنة مع ١٤٤,٨ مليون دينار عن الفترة نفسها من العام الماضي، فيما بلغ صافي الاحتياطيات الفنية في الشركة ١١٠,٤ ملايين دينار ومجموع الاصول في ايلول (سبتمبر) ٢٠١٦ نحو ٣٦٥,٩ مليون دينار.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد الحسن «ان نتائج الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي، تعكس النمو المتواصل لـ «الخليج للتأمين» وقدرتها على حماية اصولها وحقوق مساهميها وسعيها المستمر لتقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائنا، في جميع الاسواق التي تتواجد فيها، من خلال استراتيجيتها الهادفة الى التوسع الاقليمي، وزيادة حصتها السوقية محليا واقليميا». و اضاف: «ان هذه الانجازات تحققت بفضل الدعم المستمر من العملاء، وثقتهم بإدارة المجموعة وخدماتها».

نتائج الاشهر الـ ٩ الاولى من ٢٠١٦ لشركة ARIG أريخ سجلت ارباها بقيمة ٣,٤ ملايين دولار اميركي ياسر البحارنة: نقوم بتسويات سلسة للمحافظ الملقاة



اعلنت المجموعة العربية للتأمين ARIG ان ارباحها المجمعة للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٦ بلغت ٣,٤ ملايين دولار اميركي مقابل ١,٤ مليون دولار خلال نفس الفترة من العام ٢٠١٥. وتعليقا على هذه النتيجة المشرفة قال ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لاريج «من بين التحديات التي واجهتنا خلال

الاشهر التسعة الاولى كانت هناك مطالبات كبيرة ناجمة عن حوادث كبيرة حصلت في المنطقة، وقد عالناها كلها. كما قمنا بتسويات سلسة للمحافظ التي تم ايقافها». وهو يشير هنا الى اتفاقات الاعادة المعقودة سابقا من قبل شركة تكافل ري TAKAFUL RE والى ذلك فإن الاوضاع الاقتصادية ادت الى تراجع الطلب على التأمين واعادة التأمين في سائر انحاء العالم.

بلغت محفظة حقوق المساهمين في أريخ ٢٥٤,٦ مليون دولار أميركي في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦ (نهاية ٢٠١٥: ٢٤٤,٢ مليون دولار أميركي). وبلغت القيمة الدفترية للسهم الواحد ١,٢٩ دولار أميركي في نهاية الربع الثالث من ٢٠١٦ (نهاية ٢٠١٥: ١,٢٣ دولار أميركي). كما ارتفعت اجمالي الاقساط المكتتبة من ٢١٢,٦ مليون دولار الى ٢٢٧,٥ مليون دولار خلال ٩ اشهر من العام ٢٠١٦.

بنكاسورانس BANCASSURANCE شركة متخصصة بالتأمين على الحياة تساهم فيها وتوزع منتجاتها ثلاثة بنوك العائد على حقوق المساهمين ٣٩,٥٥ بالمئة واصولها ٣٣٢ مليون دولار اميركي



بيار سبعلاني

BANCASSURANCE

شركة بنكاسورانس ش.م.ل. BANCASSURANCE SAL شركة تأمين لبنانية أسست من قبل مصرفين كبيرين هما فرنسبنك FRANSABANK والبنك اللبناني الفرنسي BLF وذلك بمشاركة مجموعة كريدي اكريغول CREDIT AGRICOLE الفرنسي. وحُصّصت الشركة لتعاطي تأمينات الحياة LIFE عبر شبابيك المصرفين المؤسسين حصرا ومن هنا اختارت التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE اسماً لها. وبعد استحواذ مجموعة فرنسبنك FRANSABANK على البنك اللبناني للتجارة BLC قبل اربع سنوات انضم هذا الاخير الى قاعدة المساهمين وهكذا اصبح للشركة ثلاثة موارد لعقود التأمين. ومنذ انطلاقتها الاولى قبل ما يزيد عن عشر سنوات سجلت الشركة عوائد بالغة الهمية على حقوق المساهمين ROE. ونهاية العام ٢٠١٤ انتهت مدة التعاقد مع كريستيان بس CHRISTIAN BESSE الذي كانت مجموعة كريدي اكريغول قد انتدبته لادارة الشركة فاختر المساهمون بيار سبعلاني خلفا له. وهذا الاخير تولى قبل ان ينضم الى الشركة مركزا رفيعا في شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA اللبنانية.

ويتبين من ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٥ انها على عاداتها حافظت على ربحيتها المعهودة وحققت النتائج الآتية:

- الارباح ٢٢,٢١ مليار ليرة لبنانية (١٤,٨١ مليون دولار اميركي).
- حقوق المساهمين (الاموال الخاصة) EQUITY ٥٦,١٦٢ مليار ليرة لبنانية (٣٧,٤٤ مليون دولار اميركي). وهذا يعني ان نسبة العائد على حقوق المساهمين ٣٩,٥٥ بالمئة وهذه نسبة قلما نرى مثيلا لها في قطاع التأمين عامة.
- الاصول/ الموجودات (ASSETS) ٤٩٩,١٤ مليار ليرة لبنانية (٣٣٢,٧٦ مليون دولار اميركي).
- يرأس مجلس ادارة الشركة عادل القصار. ويضم المجلس كلا من: البنك اللبناني الفرنسي BLF ممثلا بوليد روفائل، البنك اللبناني للتجارة BLC ممثلا بيوסף عيد، السيدة ريان نحاس، نبيل القصار، وسام علي حسن، الوزير السابق المحامي وليد الداوق و ايلي نحاس.
- المدير التنفيذي للشركة: بيار سبعلاني.



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

١٤٣,٥ مليون درهم صافي ارباح شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC الشيخ محمد آل نهيان: الاستراتيجية التشغيلية للشركة اثبتت فعاليتها في تحقيق الارباح



احمد ادريس
ADNIC



الشيخ محمد آل نهيان
ADNIC

اعلنت شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC عن تحقيقها صافي ارباح بلغ ١٤٣,٥ مليون درهم في نتائجها المالية خلال التسعة اشهر الاولى من عام ٢٠١٦ حيث كانت

حصة صافي ايرادات الارباح الفنية منها ٧٦,٦ مليون درهم. وبلغ اجمالي الاقساط المكتتبة للشركة لفترة التسعة اشهر ١,٧٦ مليار درهم مقابل ١,٧٦ مليار درهم للفترة نفسها من عام ٢٠١٥. اما صافي ربح الشركة فارتفع الى ١٤٣,٥ مليون درهم مقارنة مع صافي خسارة قدرها ٣٣١,١ مليون درهم للفترة التسعة اشهر المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٦. وارتفع اجمالي اصول الشركة بنسبة ٨,٣ في المئة لتصل الى ٦,٠٧ مليارات درهم مقابل ٥,٦٠ مليارات في الفترة نفسها من عام ٢٠١٥. ووصل اجمالي حقوق المساهمين في شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC الى نسبة ٣٤,٥ في المئة لتصل الى ١,٦٧ مليار درهم مقابل ١,٢٤ مليار درهم في عام ٢٠١٥.

وعلق رئيس مجلس ادارة الشركة الشيخ محمد بن سيف آل نهيان على النتائج المحققة وقال: «ان الشركة حافظت على ربحيتها التي حققتها في النصف الاول من العام ٢٠١٦ بنمو قوي في صافي ايرادات الاكتتاب وصافي الربح للربع الثالث من هذا العام نتيجة الاستراتيجية التشغيلية الجديدة للشركة التي اثبتت فعاليتها ومكنت الشركة من مواصلة تحقيق نتائج ايجابية. ان مجلس الادارة والادارة التنفيذية على ثقة ان الشركة على الطريق الصحيح لتحقيق النمو المستدام ولتظل واحدة من الشركات الرائدة في السوق من حيث قوة المركز المالي والحلول التأمينية المبتكرة وتقديم افضل الخدمات للعملاء».

فيما اشار الرئيس التنفيذي للشركة احمد ادريس الى: «ان الشركة حافظت على ربحيتها خلال التسعة اشهر من العام ٢٠١٦ نتيجة تطبيق اجراءات تصحيحية في العام ٢٠١٥ استجابة لظروف السوق التنافسية المتزايدة. وبينما حافظت على مستويات ثابتة في مستوى الاقساط المكتتبة من خلال تطبيق سياسة الاكتتاب الانتقائي، فقد عززنا من خلال هذه السياسة المركز المالي والأداء التشغيلي للشركة على المدى الطويل مع القدرة على الحفاظ على مستويات سيولة عالية من خلال سياسة اكتتاب متحفظة».

«سيب» ٢٠ في المئة نمواً في ألساطها خلال الثلاث سنوات الماضية الشيخ جبر آل ثاني: قرارات مجلس الإدارة الحكيمة ساهمت في النجاح الذي تحقق



الياس شديد
SEIB



فريد شديد
SEIB



الشيخ جبر آل ثاني
SEIB

عقدت شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين القطرية SEIB اجتماعاً لمجلس إدارتها هنأت فيه أعضاء المجلس على التصنيف المميز الذي أحرزته الشركة على مؤشر ستاندرد أند بورز، والإعلان عن النتائج المالية لعام ٢٠١٦، والموافقة على خطط الشركة لعام ٢٠١٧.

ونوه رئيس مجلس الإدارة الشيخ جبر بن يوسف بن جاسم آل ثاني بأعضاء الشركة الذين أسهموا من خلال رؤاهم وسياساتهم الحكيمة في رسم النجاح الذي حققته شركة «سيب» في تحقيق متوسط نمو سنوي بنسبة ٢٠ في المئة في إجمالي أقساط التأمين المكتتبة خلال السنوات الثلاث الماضية. من جهته قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة فريد شديد في معرض تعليقه على استراتيجية النمو والخطط المستقبلية «ان الشركة تتقدم في المسار الصحيح في أرقامها المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية وقدرتها على إنجاز خطط النمو والتوسع انسجاماً مع تطلعات رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠».

أضاف شديد «بالنسبة لشركتنا شكل ٢٠١٦ عام النجاح بامتياز، حيث حصلنا على درجة استثمارية عالمية BBB وتصنيف gAA الإقليمي من قبل ستاندرد أند بورز بفضل كفاية رأس المال القوي الذي يتجاوز متطلبات مؤشر AAA».

تجدد الإشارة الى ان شركة «سيب» للتأمين وإعادة التأمين التي يديرها الياس شديد شركة وطنية مرخصة من قبل مركز قطر للمال، مكنت القاعدة الرأسمالية القوية لـ «سيب» وعملياتها السلسة ونموها المتسارع الشركة من الاستجابة لحاجيات العملاء في جميع أنحاء المنطقة والعالم، من خلال توفير مجموعة واسعة من حلول التأمين للشركات والأفراد التي صممت خصيصاً لإدارة المخاطر.

عبر البحار اللبنانية OVERSEAS:

ارباحها ١٠١ الف دولار اميركي وحقوق المساهمين ٢,٦ مليون دولار

نشرت شركة الضمان واعادة الضمان عبر البحار ش.م.ل. OVERSEAS اللبنانية ميزانيتها لسنة ٢٠١٥ وهي تبين الآتي:
(١) الارباح ١٠٢,١٦ مليون ليرة لبنانية (١٠١,٤٤ الف دولار اميركي).
(٢) حقوق المساهمين / الاموال الخاصة EQUITY ٣,٩٠ مليارات ليرة لبنانية (٢,٦ مليون دولار اميركي).
(٣) الاحتياط الفني لعقود التأمين ضد الاخطار العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES ٢,٦٣ مليار ليرة لبنانية (١,٧٥٠ مليون دولار اميركي).
(٤) الاصول / الموجودات ASSETS ٧,٨٠ مليارات ليرة لبنانية (٥,٢٠ ملايين دولار اميركي).
يرأس مجلس ادارة الشركة مديرها العام ميشال ابو جمره ويضم المجلس كلا من الاعضاء: كريم نعماني، نبيل حمدان، حبيب الشاعر، حسين الشاعر والدكتور راعدا مخلوف.



ميشال ابو جمره
OVERSEAS

الوطنية

شركة التأمين الوطنية



عالمًا

1965 - 2015

أفق عالمي
في سوق محلي

+962 6 5681979

www.natinsurance.com.jo

يوسي آUCA اللبنانية

ارباحها الصافية ٣ ملايين دولار اميركي والعائد على حقوق المساهمين ١٢,٣٥ بالمئة



عبدو الخوري



جاك صاصي

الشركة التجارية المتحدة للتأمين ش.م.ل. UCA شركة عريقة أسست في السبعينات من القرن الماضي بشراكة سعودية - لبنانية. يمثل الجانب السعودي الشيخ غيث فرعون ويمثل الجانب اللبناني جاك صاصي ومشعل كرم. وقد انطلقت الشركة بداية في بيروت وانشأت وكالة في جدة في المملكة العربية السعودية. واستمرت الوكالة بالعمل حتى صدور قانون التأمين التعاوني السعودي حيث اقتضى ان تتحول الوكالة الى شركة تأمين سعودية تعاونية وهذا ما جرى فعلا. ومنذ ذلك التاريخ تزاوّل يوسي آUCA التعاونية اعمالها في السعودية كشركة سعودية مستقلة يقودها مشعل كرم.

اما شركة يوسي آUCA اللبنانية فيتولى قيادتها جاك صاصي، وكان في ما مضى يتولى ادارة شركة UCA السعودية. وقد نشرت شركة UCA اللبنانية ميزانيتها لسنة ٢٠١٥ وهي تبين انها حققت النتائج الآتية: (١) الارباح ٤,٤٩١ مليارات ليرة لبنانية (٣ ملايين دولار اميركي). (٢) حقوق المساهمين ارتفعت الى ٣٦,٤٤٢ مليار ليرة لبنانية (٢٤,٢٨ مليون دولار اميركي) وبذلك تكون نسبة العائد على حقوق المساهمين ROE قد بلغت ١٢,٣٥ بالمئة.

- الاحتياطي الفني لعقود التأمين على الحياة LIFE TECHNICAL RESERVES بما فيه الاحتياط الحسابي بلغ ٩١٦,٥٨ مليون ليرة لبنانية (٦١١ الف دولار اميركي).
- الاحتياط الفني لعقود تأمينات الاخطار العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES بلغ ٢٠,٤٢٨ مليار ليرة لبنانية (١٣,٦١ مليون دولار اميركي) وهذا المبلغ يمثل الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM والمطالبات العالقة OUTSTANDING CLAIMS.
- الاصول (الموجودات) ASSETS بلغت ٦٨,٠٤٩ مليار ليرة لبنانية (٤٥,٣٦ مليون دولار اميركي).
يرأس مجلس ادارة الشركة جاك صاصي ويضم المجلس كلا من: شركة فرعون انفسمنت هولدينغ ش.م.ل. PHARAON INVESTMENT HOLDING، مشعل كرم، عبدو الخوري، كريم مروان حماده والياس الخوري.

الفينيقية LA PHENICIENNE اللبنانية:

حقوق المساهمين ٦ ملايين دولار اميركي والموجودات ٢٠ مليون دولار اميركي

نشرت شركة الفينيقية للتأمين ش.م.ل. LA PHENICIENNE اللبنانية ميزانيتها لسنة ٢٠١٥ وهي تبين الآتي:
- حقوق المساهمين EQUITY ٩,٠٦٦ مليارات ليرة لبنانية (٦ ملايين دولار اميركي).
- الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE ١١,٥٢ مليار ليرة لبنانية (٧,٦٨ ملايين دولار اميركي). وهذا المبلغ يشمل الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM والمطالبات العالقة.
- الاحتياط الفني لعقود التأمين على الحياة LIFE ٢٨٥,٦٨ مليون ليرة لبنانية (٢٥٧ الف دولار اميركي).
- الاصول (الموجودات) ASSETS ٣٠,٧٦ مليار ليرة لبنانية (٢٠ مليون دولار اميركي).
يرأس مجلس ادارة الشركة طنوس فغالي ويضم المجلس كلا من السيدة كارول فغالي المديرة العامة للشركة والمحامي ايلي حشاش.



كارول فغالي



طنوس فغالي

الاتحاد الأردني لشركات التأمين:

٢٠,٥ مليون دينار أرباح القطاع في النصف الأول

من عام ٢٠١٦

أظهرت دراسة أعدها الإتحاد الأردني لشركات التأمين حول نتائج أعمال التأمين في النصف الأول من العام ٢٠١٦، ارتفاعاً في الأقساط في جميع فروع التأمين التي تمارسها ٢٤ شركة تأمين الى مبلغ ٣٠١,٤١ مليون دينار مقارنة بـ ٢٩١,٧ مليون دينار، محققة نسبة زيادة قدرها ٣,٣ بالمئة، وارتفاع إجمالي التعويضات المدفوعة للنصف الأول من عام ٢٠١٦ لجميع فروع التأمين الى ٢٣٢,٢ مليون دينار، مقابل تعويضات بلغت ١٧٨,١ مليون دينار للنصف الأول من عام ٢٠١٥ بنسبة ارتفاع قدرها ٣٠,٤ في المئة. وأشارت الدراسة الى ان العائد الربحي لـ ٢٤ شركة تأمين أردنية بلغت ٢٠,٥ مليون دينار في النصف الأول من عام ٢٠١٦ محققة نسبة ارتفاع ٥,٩ في المئة. أما الأرباح المدورة لتلك الشركات فبلغت ٨,٣ ملايين دينار.

اقساط التأمين في تونس ٧٤٦ مليون دولار اميركي

حافظ الغربي: هناك مجالات وفرص ما تزال متاحة امام شركات التأمين

التونسية وهي لم تلتفت اليها بعد

رئيس هيئة الاشراف على التأمين في تونس حافظ الغربي عرض اوضاع قطاع التأمين التونسي خلال اجتماع لاتحاد وكلاء التأمين في تونس، فذكر ان اقساط التأمين المكتسبة في تونس بلغت خلال العام الماضي ٧٤٦ مليون دولار اميركي. اما نسبة الاخرق او مساهمة التأمين بالناتج المحلي فبلغت ٢ بالمئة. وقال ان عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل في تونس هو ٢٢ شركة وان تلك الشركات حققت مجتمعة ارباحا بلغ مجموعها ٤٢,٥ مليون دولار اميركي. ان هذا المبلغ يعتبر متدنياً نسبياً ولا يمثل حقيقة الطاقات الكامنة في تونس. وقال الغربي هناك مجالات متاحة وفرص امام شركات التأمين لتعزيز انتاجها وهي لم تلتفت اليها بعد. وتمنى الغربي لو ان شركات التأمين التونسية تقتدي بشقيقاتها المغربية وتعمل على تحقيق عمليات دمج في ما بينها. وبذلك يرتفع مستوى رسميتها، وتتوافر لها القدرات المالية التي تتيح لها التوسع داخليا وخارجيا كما تمكنها من إعداد منتجات جديدة توضع في متناول المستهلك التونسي. نذكر ان عدد سكان تونس هو ١٢ مليون نسمة تقريبا.

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





حاج محمد سبع
CCR – الجزائر



علاء عبد الجواد
MEDGULF – الأردن



سامي الشخشير
الصقر الوطنية



غسان صعب
ALIG



محمد مظهر حماده
العين الأهلية



محمد عقيل الشايح
الصقر للتأمين التعاوني

البيخ ش.م.ل. ALIG شركة لبنانية مساهمها لبنانيون وعرب

حقوق المساهمين ١٠,٥ ملايين دولار اميركي والعائد ٣,٥ بالمئة

شركة المجموعة العربية اللبنانية للتأمين ش.م.ل. ARAB LEBANESE INSURANCE GROUP (ALIG) شركة تأمين مملوكة من مساهمين لبنانيين وعرب. وكان قد انضم خلال العام الماضي الى قاعدة المساهمين فيها غسان الهبري ونجله محمد، وهما ركنان سابقان في شركة الفجر للتأمين AL FAJR اللبنانية. يتولى منصب رئيس مجلس الادارة الرئيس التنفيذي للشركة غسان صعب وهو ضامن لبناني عريق مارس التأمين في لبنان والخليج العربي. وقد نشرت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٥ وهي تبين الآتي:

- الأرباح ٤٥٠ مليون ليرة لبنانية (٣٠٠ الف دولار اميركي).
- حقوق المساهمين (الاموال الخاصة) EQUITY ١٠,٥٠ مليارات ليرة لبنانية (٧ ملايين دولار اميركي). ما يعني ان العائد على حقوق المساهمين بلغت نسبته ٣,٥ بالمئة.
- الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE بلغ ٣٩,٢١ مليار ليرة لبنانية (٢٦,١٤ مليون دولار اميركي) وهذا المبلغ يمثل الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUMS والمطالبات العالقة OUTSTANDING CLAIMS (نذكر هنا ان الشركة لا تتعاطى التأمين على الحياة).
- الاصول (الموجودات) ASSETS بلغت ٦٥,٠٨ مليار ليرة لبنانية (٤٣,٣٩ مليون دولار اميركي).
- يرأس مجلس ادارة الشركة ويتولى رئاستها التنفيذية غسان صعب ويضم المجلس كلا من: تامر بن الرئيس، محمد المطلق، رويبر البهو، السيدة عائدة داغر، ايلي خوري، طوني افرام، محمد غسان الهبري.

٣١ مليون درهم أرباح «الصقر الوطنية للتأمين»

حققت شركة «الصقر الوطنية للتأمين» في الإمارات أرباحاً بلغت ٣١ مليون درهم في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٦ مقابل خسارة بقيمة ٢٩,٨ مليون درهم في الفترة نفسها من العام الماضي. ووصلت أرباح الشركة الاكتتابية الى ٤٠ مليون درهم، في موازاة استقرار إجمالي الأقساط المكتتبه والتي وصلت الى ٣٠٣,٦ ملايين درهم، فيما بلغ إجمالي أصول الشركة ١,٢٦ مليار درهم في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦. وزادت حقوق الملكية من ٤٢٧ مليون درهم في نهاية ٢٠١٥ الى ٤٥٨,٣ مليون درهم حتى شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦. ووصل حجم رأس مال شركة «الصقر الوطنية للتأمين» الى ٢٣٠ مليون درهم. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد سامي الشخشير.

أرباح الصقر للتأمين التعاوني ١,٥ مليون دولار خلال ٩ اشهر

حققت شركة الصقر للتأمين التعاوني ارباحا صافية بلغت ١,٥ مليون دولار اميركي خلال الـ ٩ اشهر الاولى من العام ٢٠١٦ وبلغت اقساطها خلال الفترة نفسها نحو ٣٥,١٦ مليونا تم الاحتفاظ بنسبة ٥٧ بالمئة منها. يذكر ان مدير عام الشركة هو المهندس محمد عقيل الشايح.

«العين الأهلية للتأمين» تحقق ٥٦ مليون درهم أرباحاً

أعلنت شركة «العين الأهلية للتأمين» في الإمارات عن تحقيقها صافي أرباح في التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠١٦ بلغ نحو ٥٦ مليون درهم مقابل ٤٤,٥ مليون درهم في الفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة بلغت ٢٦ في المئة. فيما حققت أرباح الشركة خلال الربع الثالث من العام الجاري ١١ مليون درهم مقابل ٩٨٥ ألف درهم في الربع الثالث من العام ٢٠١٥. تجدر الإشارة الى ان المدير العام لشركة «العين الأهلية للتأمين» هو السيد محمد مظهر حماده.

MEDGULF الأردن تعكس خسائرها أرباحاً

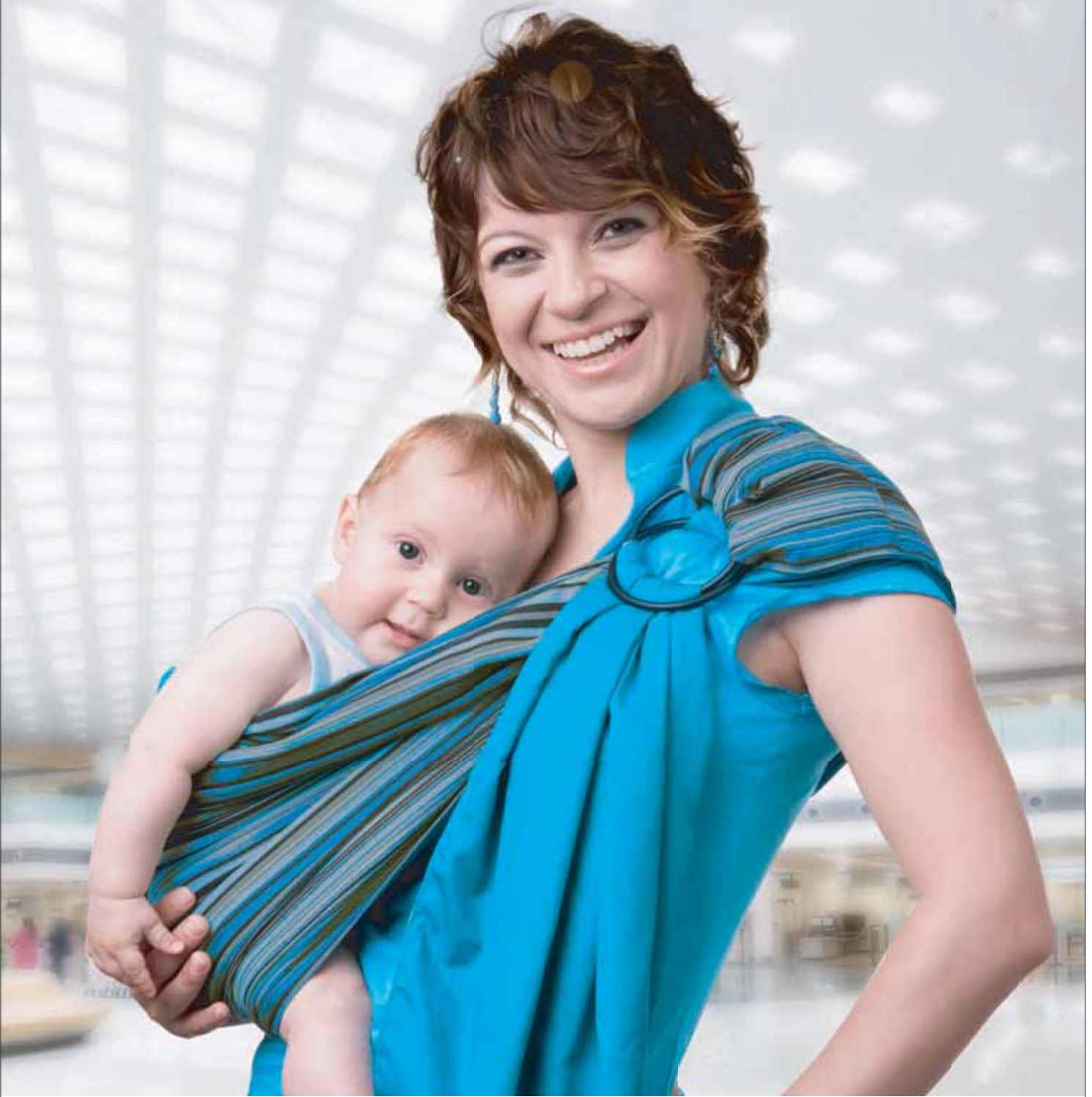
عكست شركة المتوسط والخليج MEDGULF الأردن خسائرها في العام ٢٠١٥ الى أرباح خلال النصف الأول من ٢٠١٦ بلغت نحو ٧٥ ألف دولار اميركي، وبلغت أقساطها ١٣,٣٢ مليون دولار أي ان نسبة الأرباح الى الأقساط بلغت ٥٤,٠ في المئة كما بلغت نسبة الأرباح الى رأس المال ٥١,٠٪. يذكر ان المدير العام للشركة هو علاء عبد الجواد.

المركزية الجزائرية CCR ALGER

رفعت رأسمالها الى ٢٠٠ مليون دولار اميركي

رفعت شركة اعادة التأمين المركزية الجزائرية CCR رأسمالها المحرر بنسبة ٢٦ بالمئة حيث اصبح ٢٢ مليار دينار جزائري اي ما يعادل ٢٠٠ مليون دولار اميركي. ووضحت الشركة في بيان اصدرته لهذا الغرض ان هذه الزيادة تهدف الى تقوية قاعدتها الرأسمالية بحيث يمكن لها ان تستوعب نسبة اعلى من الاخطار وتعزز مكانتها بين شركات اعادة التأمين الاقليمية. وتحتل المركزية الجزائرية المرتبة الخامسة بين شركات اعادة التأمين الاقليمية من حيث قيمة الاقساط المكتتبه. يذكر ان رئيس الشركة هو حاج محمد سبع.

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.

حسين ملوك (شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE):

تدني أسعار الأقساط سيؤثر سلباً على تجديد اتفاقيات الإعادة



رأى نائب مدير عام شركة الإعادة العربية حسين ملوك ان تدني أسعار الأقساط سيؤثر سلباً على تجديد اتفاقيات الإعادة، وأشار الى ان الأسعار والشروط الاكتتابية لم ترتق الى المستوى الذي يعكس خسائر القطاع نتيجة الكوارث الطبيعية، كاشفاً عن عملية إعادة هيكلة الشركة وتطعيمها بكفاءات فنية ذات مستوى، متوقفاً ان تحافظ الشركة على مستوى ربحيتها التاريخية.

سلبية تدني الأسعار على التجديد

■ كيف تقومون واقع التأمين في ظل الظروف التي تمر بها المنطقة؟ وما هي توقعاتكم بالنسبة لتجديدات اتفاقيات إعادة التأمين؟

– يواجه قطاع التأمين تحديات وصعوبات عديدة خصوصاً في ظل عدم استقرار الأوضاع السياسية والأمنية التي تمر بها المنطقة العربية والتي انعكست سلباً على القطاعات الاقتصادية كافة ويعد قطاع التأمين إحدى ركائزها. كما ان انخفاض أسعار النفط أدى الى تباطؤ الدورة الاقتصادية للعديد من البلدان. كل هذه العوامل دفعت أسعار التأمين الى مستويات متدنية وأوجدت منافسة حادة وفائضاً في الطاقة الإكتتابية المعروضة مما كان له الأثر السلبي على شركات التأمين والإعادة.

ولا شك في ان تدني الأسعار سيؤثر سلباً على تجديد اتفاقيات الإعادة، خصوصاً الشركات الإقليمية، حيث ان هذه الشركات ستحاول الحفاظ على محافظها مما سيزيد الضغوط على الأسعار التي وصلت الى مستويات متدنية، والتي ستعكس على حجم النتائج المالية لهذه الشركات.

إعادة نظر في الشروط الاكتتابية

■ في رأيكم، في ظل تزايد العمليات الإرهابية والكوارث الطبيعية، فضلاً عن الفوائد المصرفية المنخفضة والسلبية أحياناً في بعض الدول، كيف ستتمكن شركات التأمين والإعادة من الاستمرار والتطور؟

– مُني قطاع التأمين بخسائر كبيرة خلال السنة الحالية نتيجة الكوارث الطبيعية المتكررة التي شهدها العالم والمنطقة مما أثر سلباً على نتائج الشركات. وعلى رغم هذه الخسائر فإن الأسعار والشروط الاكتتابية لم ترتق الى المستوى الذي يعكس كلفة هذه الخسائر.

في غياب الفرص الاستثمارية الواعدة وتدني الفوائد المصرفية في معظم الدول فإن قطاع التأمين مدعو الى إعادة النظر في الشروط الاكتتابية والتغطيات الممنوحة، بحيث يؤمن بعض التوازن، خصوصاً وان الإيرادات الاستثمارية أخذت في التقلص.

تحذيران يحدان من كلفة الوسطاء

■ تصريحان يهمان قطاع وساطة التأمين صدر مؤخرًا الأول لرئيس «لويدز» يحذر الوسطاء فيه من رفع النسب المئوية لعمولاتهم وإلا فقدوا الأسواق التي يتعاملون معها، والتصريح الأشد والأخطر من شركة SCOR بقولها انه يجب اختصار عدد الافواه التي تنتظر ان تطعمها لذا قررنا التعامل مباشرة مع الزبائن، بَمَ تعلقون؟

– نرى ان التحذيرين الصادرين عن رئيس «اللويدز» وشركة SCOR مهمان لأنهما يحدان من الكلفة المدفوعة الى وسطاء التأمين ومن جني الأرباح الناتجة عن رفع نسب عمولاتهم التي تزيد العبء على الشركات.

نرى ان هذين التحذيرين سوف يعيقان خطوات الوسطاء في هذا المجال، خصوصاً وان المحذرين سيلجأان الى التعامل المباشر مع

شركات التأمين في حال عدم الاستجابة لتحذيريهما، مما سينعكس إيجاباً على التكلفة التي ستتحملها شركات الإعادة من ناحية، ومن ناحية أخرى سيدفع هذه الشركات الى تحسين مستوى خدماتها.

تطلع لأسواق جديدة

■ هل من منتجات جديدة تقدمونها للأسواق في مجال التطور الإلكتروني؟

– لا يزال قطاع التأمين في المنطقة العربية يخطو خطواته الأولى في المجال الرقمي باستثناء بعض الدول، وذلك لافتقارها الى الوعي التأميني الكافي على الرغم من بعض المحاولات المبذولة في هذا المجال لايجاد التوازن المطلوب وكما تتمكن الشركات العاملة في أسواق هذه المنطقة من الاستمرار في لعب دورها على صعيد الاقتصاد الوطني.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وكيف تتوقعون ان تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٦؟

– لقد قامت الإدارة بإعادة هيكلة الشركة، بالإضافة الى تطعيمها بكفاءات فنية ذات مستوى عالٍ أثرت إيجاباً على أعمالها وخدمة عملائها وتحسين أدائها.

وعلى مستوى النتائج فإننا نتوقع ان تحافظ الشركة على مستوى الربحية التاريخية التي كانت تحققها، كما انها تسعى للدخول الى أسواق جديدة والاكتتاب في منتجات ذات مردود جيد وتقليص حجم الأعمال الخاسرة. ■



شركة الصقر للتأمين التعاوني
Al Sagr Cooperative Insurance Co.

At Al Sagr, we don't like leaving anything to chance. With our wide range of innovative, intelligent insurance products and our passion for dedicated personal care, we aim to give you that added sense of security to help you on your way. At Al Sagr, we make sure you're not just insured, but completely assured.

Always Together

Unified number 920001043
www.alsagr.com
info@alsagr.com

افتتاح الدورة ٣٧ لمعرض سوق السفر العالمي في لندن



من اليسار: معالي الوزير ميشال فرعون، مشارك وندي السردوك



من اليمين: د. فهد النعيم، د. عبد العزيز الواصل، عبدالله المرشد، صاحب السمو الملكي محمد بن نواف آل سعود (سفير السعودية في المملكة المتحدة)، د. فهد الجربوع وعمر المبارك

مثل كل عام انفردت «البيان الاقتصادية» كمجلة عربية في تغطية فعالياته والتقت العديد من المعنيين الذين أضأوا على خدماتهم وعروضهم في عالم الضيافة، مستطلعة اياهم حول آخر مستجدات منشأتهم ومرافقهم ومشاريعهم المستقبلية.

شهدت العاصمة البريطانية مدى ثلاثة أيام فعاليات معرض سوق السفر العالمي السنوي في دورته الـ ٣٧ بمشاركة عدد كبير وبارز من العاملين في قطاع السياحة والسفر في العالم العربي، وأكثر من ١٥٠ دولة و ٥٠ الف زائر من المحترفين والحكومات.



فيصل النعيمي



من اليسار: GUY HUTCHINSON و مراد خوري



من اليمين: DR. DENIS SORIN وعبدالله بالحرمان



من اليمين: محمد عوض الله وفردي فريد



عصام سمارة



د. فهد الجربوع يشرح لصاحب السمو الملكي محمد بن نواف حول المقعد الجديد لطيران الخطوط الجوية السعودية ويظهر في الخلف عبدالله الغانمي



أمال أوماسي (الفرسان)



(PARK HYATT ABU DHABI) CHRISTIAN REDL



عصام كاظم يطلق الفيلم التسويقي الجديد لدبي في لندن



جناح الخطوط الجوية القطرية



من اليمين: وائل معتوق، تمارا خليل وبلال القادري



من اليمين: احمد الحمزاوي وسلام حسن



من اليمين: عبدالله الغانمي وزياد الغانمي



من اليمين: هيثم مطر خلال أحد الإجتماعات



من اليسار: روجيه عازوري وجورج عازوري



من اليمين: برنار مهاوش وقابيان شينيه



د. عبد الرزاق عصام عربيات



رامي الجعبري



خالد المدفع



(VISIT BAHRAIN) KYRIAKO ZARKADAS



سقراط دياز (BIN MAJID RESORT)



علي أمر الله (فندق الخليج)



من اليمين: أمال أبي نادر ولبنا طباره (MEA)



عبدالله بن عبد الملك المرشد



رانيا عجاج



عماد الدين أوبري



JANEEN MANSOUR

خالد البلوي (رئيس القطاع التجاري في الخطوط السعودية):

هدفنا مضاعفة إنجازات سبعين عاماً في سبعة أعوام



من اليمين: صاحب السمو الملكي محمد بن نواف بن عبد العزيز آل سعود يحاور د. فهد الجربوع بحضور عمر المبارك



من اليمين: خالد ماجد البلوي، د. فهد الجربوع وعبدالله الغانمي

النقل الجوي من القطاعات المستهدفة بالتطوير في رؤية ٢٠٣٠

تشهد الخطوط السعودية الناقل الوطني للمملكة العربية السعودية حالياً نشاطاً غير مسبوق تمثل في إطلاق برنامج كبير للتحويل وتوقيع اتفاقيات للحصول على أكثر من مائة طائرة جديدة من شركتي بوينج وإيرباص وزيادة أعداد الرحلات والمسافرين. نائب الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في شركة الخطوط السعودية للنقل الجوي خالد بن حماد البلوي أكد أن الحراك الذي تشهده الخطوط السعودية هو نتاج برنامج التحويل الذي تم إطلاقه عام ٢٠١٥ ويهدف إلى تحديث الأسطول ومضاعفته إلى ٢٠٠، وتشغيل (١٠٠٠) رحلة يوميا ونقل أكثر من ٤٥ مليون مسافر عام ٢٠٢٠. البلوي نفى حصول أي تعديل على رسوم تأشيرات قاصدي المملكة خصوصاً للذين يرغبون بأداء مناسك الحج أو العمرة للمرة الأولى، مؤكداً أن الإقبال على العمرة في تزايد وكذلك حركة السفر من وإلى المملكة. كما تطرق البلوي للعديد من الموضوعات المتعلقة بمستقبل الخطوط السعودية عبر هذا الحوار:

جديد لخدمات السفر المميزة لكبار الشخصيات ورجال الأعمال، وأعلنت عن تأسيس طيران أديل الإقتصادي الذي سيبدأ التشغيل في النصف الثاني من عام ٢٠١٧، وتم خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي تدشين الأجنحة الجديدة للدرجة الأولى على متن طائرتنا الحديثة وهناك العديد من المنتجات التي يجري الإعداد لتدشينها، وفي مجال تحسين الخدمات شهدت منظومة الخدمات الالكترونية نقلة كبيرة وأصبح بإمكان الضيف الحصول على كافة الخدمات في أي وقت ومن أي مكان عبر تطبيقات «السعودية» على الأجهزة المحمولة.

القطاع التجاري

■ المعروف أن القطاع التجاري هو الذراع الاستثمارية لشركات الطيران.. ما الدور الذي يؤديه القطاع التجاري في الخطوط السعودية في هذا الجانب؟
- القطاع التجاري في الخطوط السعودية يعمل ضمن منظومة متكاملة من القطاعات في الشركة ويؤدي أدواراً متنوعة منها تجهيز الأسطول بالمنتجات ووسائل الترفيه والاتصالات داخل الطائرات، وتم مؤخراً توقيع اتفاقية مع شركة تقنية للاتصالات الفضائية لتوفير خدمات الانترنت والاتصالات الهاتفية والبث التلفزيوني المباشر في جميع الرحلات الداخلية والدولية، والقطاع التجاري يقوم بإدارة المحطات الداخلية والدولية ودراسة الأسواق واختيار الوجهات الملائمة وتخطيط التشغيل وتأسيسه، وقد



الجوي بخطة تطوير استراتيجية ضمن برنامج طموح للتحويل يهدف إلى مضاعفة إنجازات (٧٠) عاماً خلال (٧) أعوام، ويتضمن البرنامج العديد من العناصر الرئيسية في مقدمتها الاستثمار في العنصر البشري وقد تم توقيع اتفاقية مع وزارة التعليم لابتعاث (٥٠٠٠) شاب سعودي لدراسة علوم الطيران وصيانة الطيران في أرقى المعاهد والجامعات في العالم، وتحديث وتنمية الأسطول إلى (٢٠٠) طائرة، وتطوير المنتجات وتحسين الخدمات ورفع الكفاءة التشغيلية ومضاعفتها بحيث يتم تشغيل ألف رحلة يوميا ونقل (٤٥) مليون مسافر عام ٢٠٢٠.

الأجنحة الجديدة

■ ما جديدكم في مجال تطوير المنتجات وتحسين الخدمات؟
- الخطوط السعودية دشنت طيران «البيرق» كمنتج

تحديث الأسطول

■ أعلنت الخطوط السعودية مؤخراً عن اتفاقيات لتحديث أسطولها بأكثر من مائة طائرة.. ما هي خطاكم لاستثمار هذا الأسطول؟
- الخطوط السعودية أبرمت خلال أقل من عامين اتفاقيات للإستحواذ على (١١٣) طائرة من أحدث ما أنتجته مصانع الطائرات في العالم وتحديداً بوينج وإيرباص. وتتنوع الطائرات بين عدة طرازات (B777-300ER B787 A330-300 A320) وتم استلام طلائع هذا الأسطول منها ٢٩ طائرة خلال عام ٢٠١٦ وسيتم خلال عام ٢٠١٧ استلام ٣٠ طائرة جديدة وسيكون أسطولنا هو الأحدث بمتوسط يقل عن أربع سنوات، ثم ويتوالى استلام الطائرات وفق برنامج تحديث وتنمية الأسطول وهي إحدى المبادرات الرئيسية لبرنامج التحويل الذي يجري تنفيذه في الخطوط السعودية وشركاتها ووحداتها الاستراتيجية وتتضمن أيضاً مبادرات أخرى وخطياً لاستثمار الأسطول الجديد.
■ ما أبرز ما يميز برنامج التحويل وما مدى ارتباطه برؤية ٢٠٣٠؟

- برنامج التحويل الذي تنفذه الخطوط السعودية يتسق في رؤاه ويتناغم في أهدافه مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ التي أولت قطاع الطيران وصناعة النقل الجوي في المملكة اهتماماً ووضعته ضمن القطاعات المستهدفة بالتطوير لتحويله إلى قطاع منتج وداعم للإقتصاد الوطني، والخطوط السعودية تواكب هذه الرؤية في صناعة النقل

بمطار الملك خالد الدولي بالرياض وتطوير العديد من المطارات الأخرى والتخطيط لإنشاء مطارات جديدة، كما تم تدشين رحلات مشغلين جديدين وأصبح لدينا ٤ شركات طيران داخلية وعشرات الشركات الأجنبية، وتم إطلاق مشروع المطارات المحورية في شمال المملكة وجنوبها، وهناك العديد من الخطط والمشروعات التنموية في مجال تطوير البنية التحتية وسيكون لها أثر قريب في تطوير صناعة النقل الجوي في المملكة.



عبدالله المرشد يسلم صاحب السمو الملكي محمد بن نواف هدية تذكارية

تم خلال عام ٢٠١٦ التشغيل إلى كل من المالديف وميونخ وأنقره والجزائر، وفي مجال المبيعات تم تحقيق تطور نوعي في خدمات التجارة الالكترونية والبيع المباشر، كما حققت «السعودية» تميزاً في مجال الخدمات الالكترونية وأطلقت العديد من التطبيقات الحديثة وغير ذلك الكثير، لكن نجاح شركات الطيران لا يتوقف على قطاع أو قطاعين بل هناك العديد من القطاعات التي تعمل والجهود التي تبذل لإنجاز برنامج التحول وفق ما هو مخطط له.

نرحب بالمنافسة

■ الترخيص لشركات طيران جديدة في المملكة، ألا يشكل قلقاً لكم في الخطوط السعودية؟

– العكس صحيح، نحن نرحب بالمنافسة ونترك الاختيار للجمهور الكريم.

■ ما هي القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي في لندن؟

– ما تشهده سوق السفر عالمياً من تطور وتنوع ومنافسة في المنتجات والخدمات يستوجب منا المشاركة وبشكل فعال في مثل هذه المعارض الدولية التي توفر فرصة رائعة لاستعراض منتجات وخدمات الشركة والاطلاع على آخر المستجدات في هذه المجالات عبر الشركات المشاركة. ■

نرحب بالمنافسة ولا يقلقنا دخول شركات جديدة

الطيران المدني والنقل الجوي كواحد من القطاعات المهمة للتطوير والاستثمار ودعم الاقتصاد الوطني، هل البنية التحتية جاهزة لهذا النوع من الاستثمار؟

– نعم، وهناك جهود كبيرة تقوم بها الهيئة العامة للطيران المدني في تطوير منظومة الطيران والنقل الجوي في المملكة وفق رؤية ٢٠٣٠، افتتح مطار الأمير محمد بن عبدالعزيز بالمدينة المنورة وصالة ٥

المعتمرون في تزايد

■ ارتفاع سعر تأشيرات السفر الى المملكة من التحديات التي يواجهها قطاع الطيران، هل برأيكم سيؤثر ذلك على حركة المسافرين على الخطوط الجوية السعودية؟

– لم يطرأ أي تعديل على رسوم التأشيرات لمن يرغب بالتوجه الى المملكة، وخصوصاً لمن يرغب بأداء مناسك الحج والعمرة للمرة الأولى، هي حددت فقط لمن يرغب بتكرار الزيارة، وبالتالي المعني بها شريحة واحدة فقط وهم الذين يكررون أداء العمرة كل عام، ولم يكن لذلك تأثير يذكر على حركة السفر، وأعداد المعتمرون في تزايد.

■ تحدثتم عن اهتمام رؤية المملكة ٢٠٣٠ بقطاع

Dr. Denis Sorin (President of Hotel Operations - Dur Hospitality Company KSA):

Our awards winning brand is now recognized as offering quality of service similar to best international brands enhanced by our unique vision

Dr. Denis Sorin, President of Hotel Operations - Dur Hospitality Company KSA was among the prominent people who attended WTM - London. In a Q & A on the sidelines of the event, he talked about the purpose behind their continuous participation in WTM and their latest achievements. He further evaluated the year 2016, described the spirit of Makarem and gave us an idea about their future strategy. Following is an extract from the interview.

*** What is the purpose behind the continuous participation in WTM?**

- It gives us the opportunity to meet our European clients: Our awards winning brand, Makarem, is highly appreciated by our customers. For instance, did you know that the top five nationalities of our Web site, Makarem.sa, are the USA, UK, France, Germany and Morocco?

WTM gives us the chance to meet with this customer-base and discuss with them our unique branding and exclusive services, how it is perceived by their clients, how we can improve even more, and what are their expectations for the coming year.

*** How do you evaluate the year 2016?**

- It was a difficult year due to the current economic situation; specially this year, the Ramadan and Hajj periods were not as good as with the previous years. But at the end of the day, we did much better than our major competitors. It wasn't an easy year, yet we are ending it well.

We do offer the best possible quality of service to all our guests

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

- As you know, we launched the new Makarem brand during the Arabian Travel Market 2 years ago. We expected it to be well received, but the reception exceeded our highest expectations! The reason why Makarem is preferred by our guests and travel partners is that we are not a traditional dry hotel. Makarem is a spiritual brand, and that makes all the difference! We do offer the best possible quality of service to all our guests, in line with the best international brands; in addition, we are providing unique decors and innovative services like no one else. Our Spiritual Concierge, for instance, is very well received by all our customers and no other hotel brand in the world offer a similar service!

Furthermore, we keep working in getting better and offering more services and advantages to our guests.

Let me give you an example:

Earlier this year we launched our Karam Club loyalty program.

No other Saudi-born brand offers a

loyalty program recognized over 1,000 hotels worldwide, where to accumulate and redeem points, and with as many top-of-the-line partners such Air France-KLM, Virgin Atlantic Flying Club, Amazon, Boots, Debenhams, Facebook, iFly Dubai, Mango, Starbucks and many, many more.

*** What will be your strategy in the future?**

- Development by adding more hotels to our portfolio.

Makarem is a brand that we developed first to promote Dur Hospitality properties. Because success brings success, a great number of hotels owners in the Holy Cities of Makkah and Madinah, but also all over the Kingdom and beyond, are now contacting us to brand their properties – or even re-brand their hotels from an international name to Makarem!

It makes sense: why should a hotel owner call for an international brand which was not designed for Saudi Arabia unique environment, while they can select a locally grown brand, internationally recognized, awards winning and providing on top of the best international quality standards our unique flair?

*** Are you getting support from the authorities?**

- Definitely yes!

This is the reason why here, at WTM, we are sharing Saudi Tourism Authority's booth.

As you can see around you, they are working very hard to promote the Kingdom in general and the Holy Cities in particular.

We really enjoy working with them!



Makarem is a unique brand

*** How can you describe the spirit of Makarem?**

- As I mentioned before, Makarem is a unique brand.

We are working hard to provide our guests the best quality and service standards: our teams are highly motivated and taking care of our guests is something they love to do from the bottom of their heart, and it shows!

On top of that, we developed this unique 'Spiritual brand' concept that you will see nowhere else!

When you pass the doors of a Makarem hotel, you know, you feel immediately that you are not in any hotel: from the exclusive 'Makarem World' bowl (an exclusive design) that welcomes you to the genuine smile and care of our bellmen, front-desk clerk or lobby cleaner, you feel home, you feel rested already. No wonder our motto is 'Your journey'!

We are an important part of our guests' journey – be it actual or spiritual.

Really, Makarem offers a unique spirit!

*** What are your latest achievements?**

- This year we received three awards for our brand Makarem that we rebranded two years ago.

We are very proud to be the first Saudi brand ever to be awarded in such a way!

But it's only the beginning: wait for next year – we have a lot more to come and be proud about: we are only at the commencement of Makarem's successful journey!



من اليمين: DR. DENIS SORIN وعبدالله بالحرمان



قم بزيارة أوكلاند مدينة الأشرعة

أوكلاند مدينة مبهرة محاطة بشواطئ رائعة تجعلها وجهة مثالية لقضاء إجازتك. استمتع في جولة بحرية في خليج هاواكي أو استكشف المطاعم التي تزخر بها المدينة وحياتها الفنية والثقافية المليئة بالحيوية، فأيما ذهبت في أوكلاند، ستجد شيئاً مميزاً. تبدأ الرحلات إلى أوكلاند في فبراير ٢٠١٧.



QATAR
AIRWAYS القطرية

معاً إلى كل مكان

qatarairways.com

Guy Hutchinson (COO - Rotana):

We invest in people and UK market is so important for us

When in London covering WTM, Al Bayan Magazine met Guy Hutchinson, COO - Rotana who evaluated the year 2016 and talked about the difficulties they are facing in competing with international brands. He further gave us an idea about the purpose behind their participation in WTM. Hutchinson said that they want to crack a gateway European city soon.



Below is the Q & A.

*** What is the purpose behind your participation in WTM?**

- UK market is so important for us and for all our hotels across all destinations and we see each year a growing momentum from WTM. Last year, we had a hundred and six meetings, this year we have a hundred and forty one so we need to keep up meeting new travellers.

*** How do you evaluate the year 2016?**

- The region had some challenges, we've had a really solid performances in our traditional areas of strength but still it's been a good year. We opened two more hotels in Doha, two hotels in the kingdom, Amman Rotana in Jordan so everything growing outside the region is doing really well.

*** Are you facing difficulties in competing with international brands?**

- Actually, it is easier because that's our key advantage because while we may not invest two hundred million dollars in systems, but what we have is people so we can still engage how individual asset works. When you have 3000 hotels around the world, the president, the VPs for the company or the CEO can't engage behind on single hotel. They are interested in development and having 5000 hotels, we are very focused on the performance of each asset which means when you put us on any street in any city in the world head to head with any hotel company we can get behind one performing hotel from the top to the bottom.

*** When we will see you in Europe?**

- We would love to be in Europe and it's probably our biggest area of focus. We really want to crack a gateway European city (London, Paris, Berlin, etc..). We are getting momentum and I think soon something will happen.

مجموعة روتانا تستعد لإطلاق ١٧ فرعاً جديداً في دول عربية وإفريقية ناصر النويس: افتتاح «عمان روتانا» يعزز من محفظتنا الفندقية



تتجه مجموعة روتانا لإدارة الفنادق لافتتاح ١٧ فرعاً جديداً في الدول العربية والإفريقية، على أن تفتتح فندقين في المملكة العربية السعودية لزيادة استثماراتها في الدول العربية.

وأوضح رئيس مجلس إدارة المجموعة ناصر النويس على هامش حفل افتتاح فندق «عمان روتانا»

برعاية رئيس الوزراء الأردني هاني الملقى ان «عمان روتانا» يعزز من المحفظة الفندقية للمجموعة في المنطقة ويأتي ضمن رؤية المجموعة وخطتها التوسعية واهتمامها الكبير بالأردن كوجهة سياحية وثقافية وتاريخية، حيث بلغ حجم استثمار الفندق والذي تديره المجموعة نحو ٢٨٠ مليون دولار.

وأشار النويس الى ان «لدى المجموعة خطة توسع في كل من افريقيا وأوروبا تتماشى مع رؤيتنا الطموحة للوصول الى أكثر من ١٠٠ فندق بحلول سنة ٢٠٢٠».

وتتمحور رؤية مجموعة روتانا حول تقديم أفضل مستويات الخدمة لضيوفنا، والمحافظة على مستوى الفخامة والراحة لهم، فضلاً عن تقديم مرافق عالمية حديثة وخدمات تلبي احتياجاتهم كافة.

ويعد مبنى فندق عمان روتانا أعلى الأبراج في الأردن، حيث يرتفع لمستوى ١٨٨ متراً و ٥٠ طابقاً. ويضم نحو ٤٢٠ غرفة وجناحاً فاخراً، وأصبح الفندق معلماً جديداً في مدينة عمان يطل على كل أرجائها ويوفر تجربة لا تنسى لضيوفه نظراً لتصميمه الرائع والعصري.

من جهته قال مدير عام فندق عمان روتانا والبوليفارد أرجان من روتانا عطية حمارنة «يعكس الفندق بتصميمه المعماري والداخلي الحديثين نهجي الإبداع والابتكار، مما يجعله أيقونة ومعلماً بارزاً يزين سماء العاصمة الأردنية».

يتولى منصب مدير عام فندق جفینور روتانا بيروت

روتانا تعين جوزف القوبا نائبا للرئيس الاقليمي للمجموعة

أعلنت روتانا، الشركة الرائدة في مجال ادارة الفنادق عن تعيين جوزيف القوبا في منصب نائب الرئيس الاقليمي للمجموعة في قطر ولبنان والكويت وتركيا والكونغو وسوريا، فضلاً عن توليه منصب المدير العام لفندق جفینور روتانا بيروت. وتأتي هذه الخطوة في اعقاب الافتتاح الناجح لفندق «سيتي سنتر روتانا» في الدوحة والذي اشرف القوبا (كمدير عام) على افتتاحه وتطويره. كما كان للقوبا الدور الابرز في ضياغة الاستراتيجية التشغيلية لمجموعة روتانا في الاسواق الرئيسية.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في «روتانا» غاي هاتشينسون في هذا السياق: «يمتلك جوزيف القوبا خبرة واسعة استفادت منها روتانا على مدار اكثر من ٨ سنوات منذ انضمامه الى المجموعة. وفي منصبه الجديد سيشترك القوبا في وضع الخطط الاستراتيجية وتطوير الاعمال بهدف التوسع في الشرق الاوسط وتركيا والدول الافريقية».



Qatar

We are Specialized in Hajj, Umrah,
Travel, Tourism and Transportation
Services in Qatar.



Our Subsidiaries



WORLD HALAL TRAVEL
AWARDS 15

20th October 2015, Emirates Palace, Abu Dhabi, UAE



Luxurious Hajj
Umrah Packages
Visa Services
Flight Tickets
Hotel Reservations
Inbound & Outbound Tourism
International Transportation
VIP Fleet
Tourist Transportation
Limousine Services

الحج المتميز
برامج العمرة
خدمات التأشيرات
تذاكر الطيران
الحجوزات الفندقية
البرامج السياحية داخل وخارج قطر
النقل الدولي
أسطول كبار الشخصيات
النقل السياحي
خدمات الليموزين



/labbaik.qatar



@labbaikqatar



/labbaik.qatar

www.labbaikqatar.com

سلام حسن (مدير عام شركة مباشر - لبنان): نعاني من شركات مثيلة غير مرخص لها تمارس أعمالها



من اليمين: احمد الحمزاوي وسلام حسن (جناح مباشر)

مدير عام شركة مباشر - لبنان التابعة لـ «مباشرة العالمية» MUBASHER INTERNATIONAL المعروفة بخدماتها العالية الجودة، سلام حسن، الخبير في القطاع السياحي، عذد مزايها وخصائصها ومواكبتها المستمرة للتطور التكنولوجي في مجال تقديم الخدمات السياحية، وأشار الى المعاناة من وجود شركات مثيلة غير مرخص لها تمارس أعمالها، كاشفاً عن سعي لتعيين وكلاء في العديد من الأسواق.



مسجلة في وزارة المال، ما يفرض تعاوناً بين وزارة الوصاية والنقابة عن طريق اللجان المتخصصة لتقييم المكاتب العاملة حديثاً. ■ لدى الشركة حضورها في عدد من اسواق المنطقة، اي من هذه الاسواق تعد في المرتبة الاولى بحجم اعمالها؟

- تعد السوق اللبنانية في المرتبة الاولى تليها الكويتية ومن ثم المصرية، علماً ان المكتب الرئيسي للشركة في الكويت، الا انه ظل الاوضاع التي يشهدها العالم العربي تراجع الاداء في السوق الكويتية وانخفض حجم المبيعات جزئياً فيها، في حين ارتفع حجم مبيعاتنا في السوق اللبنانية.

■ هل لديكم النية لزيادة مراكز تواجدكم في المنطقة؟

- افتتحنا منذ حوالى الشهر مكتبا في السوق المصرية، كما نسعى لتعيين وكلاء في كل من اسواق الاردن، ايران والكويت. ■

خلال توفير حجز الطائرة والفندق ووسائل النقل بأسعار مميزة.

تعيين وكلاء في بعض الأسواق

■ يعانى قطاع وكالات السفر في مختلف الاسواق من مشكلات متعددة، ما هي التحديات التي تواجهونها والحلول التي من الممكن توسلها؟

- نعاني مشكلة وجود شركات سياحية عاملة غير مرخص لها، بالاضافة الى الشركات التي لا تزال في طور تقديم الطلب للحصول على رخصة سياحة وسفر وغير



من اليمين: سلام حسن، دوري قزي وحسن اليمن

مواكبة للتطور التكنولوجي

■ ما القيمة المضافة المتأتية من مشاركتكم الدائمة في معرض سوق السفر العالمي وما تقويمكم لفعالياته؟

- يعتبر سوق السفر العالمي من اهم المعارض المتخصصة في قطاعي السياحة والضيافة حول العالم، ويتيح لنا الفرصة لتسهيل اعمالنا نظراً لكثرة الفنادق العاملة وتنوعها، بالاضافة الى وجود مزودي الخدمات في القطاع السياحي.

■ في ظل منافسة حادة في السوقين المحلية والاقليمية، ما الذي يميز «مباشرة» عن مثيلاتها من الشركات؟
- تتميز الشركة بتقديم خدمات عالية الجودة وبأسعار تنافسية، بالاضافة الى مواكبتها المستمرة للتطور التكنولوجي على الاصعدة كافة. كما تحرص ادارتها على مساعدة الضيوف والنزلاء على اختيار اي وجهة يريدونها من



OPENING SOON

Where **Business** and **Leisure**
meets **Value**

Ezdan Hotels West Bay comprises of unparalleled luxury rooms and apartments. Ezdan Hotels invites you to indulge in an exclusive lifestyle of comfort and convenience in the heart of Doha City, Qatar.

Overlooking the Arabian Gulf, the hotel boasts 3,000 units that caters to both business and leisure travelers. It brings together a combination of spectacular views and premium location in a comfortable setting.



هيثم مطر (الرئيس التنفيذي لهيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة):

هدفنا استقطاب مليون زائر بنهاية ٢٠١٨



حققت هيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة RAS AL KHAIMAH TOURISM DEVELOPMENT AUTHORITY خططها واستراتيجيتها باستقطاب ما يزيد على ٨٠٠ الف زائر، وهي في سعي الى الوصول بنسبة نمو العائد في قطاع السياحة الى ١٠ في المئة خلال السنوات العشر المقبلة. وبحسب الرئيس التنفيذي للهيئة هيثم مطر فإنها حققت مؤشرات متقدمة بمعدلات نمو الاشغال الفندقية وعوائد الغرف الفندقية، اضافة الى الانفتاح على اسواق جديدة من بينها البريطانية والالمانية والروسية، واذا لاحظ تفوق الطلب على الغرف الفندقية، اظهر هدف الهيئة استقطاب مليون زائر بنهاية ٢٠١٨، نافيا اي تأثير على حركة السياح البريطانيين الوافدة الى الامارة جراء خروج بريطانيا من الاتحاد الاوربي.

نمو في الإشغال

■ كيف تقيمون وضع قطاع السياحة في بلدكم في ظل الظروف الحالية؟

– شهد العام ٢٠١٦ نسبة نمو ممتازة في حركة الزوار الى إمارة رأس الخيمة بلغت ١٠,٤ في المئة مقارنة مع العام الماضي، وسجل نسبة نمو في إشغال الفنادق ١٥,٢ في المئة، فيما نسبة عوائد الغرف الفندقية بلغت ٨,٥ في المئة، والفضل في ذلك يعود الى اننا أطلقنا في بداية العام استراتيجية الانفتاح على أسواق جديدة وهي البريطانية والألمانية والروسية. ففي روسيا افتتحنا مكتباً لهيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة وعززناه بحملات ترويجية وتفعيل التعاون مع شركات سياحية روسية. وفي بريطانيا سجلنا نمواً ٢٨,٦ في المئة وفي ألمانيا ٥٣ في المئة، وخلال شهر الصيف حققنا نمواً بنسبة إشغال الفنادق ١٥,٩ في المئة.

طلب يفوق العرض

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها؟

– السياحة في رأس الخيمة متطورة والحركة فيها جيدة، خصوصاً أن عوائد الفنادق تحقق نمواً أفضل من الفنادق المحيطة برأس الخيمة. نسعى لتحقيق هدف آخر على المدى البعيد

يتمثل باستقطاب من ٢,٩ إلى ٣ مليون زائر بحلول عام ٢٠٢٥ وهذا ما يتطلب رفع القدرة الاستيعابية للفنادق لتوفر من ٢٠ إلى ٢٥ ألف غرفة فندقية إضافة إلى الغرف الحالية البالغ عددها ٥ آلاف غرفة.

وفي هذا الإطار أتاحت الحكومة أمام المستثمرين فرصاً جاذبة للمساهمة في مشاريع فندقية أو أي مرفق سياحي.

■ هل تجدون ان من السهل استقطاب

مستثمرين وعلامات تجارية عالمية لإطلاق فنادق في رأس الخيمة؟

– العلامات التجارية العالمية مستعدة دائماً للاستثمار في القطاع الفندقية، لكن تبقى الصعوبة في استقطاب مستثمرين جدد، في وقت بدأنا نشهد اليوم اهتماماً أوسع. إذ هناك مستثمرون جدد من السعودية وبريطانيا وروسيا وتشيكيا.

■ ومن هي في رأيكم، الجهة الحكومية التي بإمكانها مساعدة هيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة لاستقطاب المستثمرين وتقديم التسهيلات والحوافز لهم؟

– تقوم غرفة التجارة في رأس الخيمة والمنطقة الحرة، بالتعاون مع مطورين مثل «المرجان» و«الحمراء»، بنشاطات وحملات ترويجية حول العالم تسلط الضوء فيها على تسويق السياحة في رأس الخيمة، وقد تركزت هذه الحملات في الصين ودول أوروبية.

■ ما الإنجازات التي حققتها في العام ٢٠١٦؟

● نمو إيرادات الغرف الفندقية بنسبة ١٥,٨٪.

● متوسط مدة الإقامة لزوار رأس الخيمة سنوياً حوالي ٦٪.

● وخلال شهر الصيف حققنا نمواً بنسبة اشغال الفنادق ١٥,٩ في المئة.

● افتتاح مكاتب تمثيلية جديدة – الهند وروسيا والمملكة المتحدة، وتعزز الهيئة افتتاح

المزيد من المكاتب في الصين والمملكة العربية السعودية.

● افتتاح الـ «فيا فيراتا» وهي المغامرة السياحية الجديدة الأولى من نوعها في المنطقة.

مكتب في بريطانيا

■ ما هي القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي – لندن؟

– سوق السفر العالمي في لندن من أهم الأسواق بالنسبة الينا، كما نعتبر بريطانيا ثاني أكبر سوق عالمي يتوافد مواطنوها الى رأس الخيمة حيث حققنا نمواً بلغ ٢٨ في المئة. ونظراً لأهمية السوق البريطانية افتتحنا مكتباً لهيئة رأس الخيمة مع فريق عمل للبيع والتسويق وتوفير العروض المميزة، خصوصاً في فصل الشتاء، كما سنبادر الى إطلاق موقع الكتروني معد للحملات الترويجية.

■ هل تتوقعون تأثيراً سلبياً نتيجة خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي؟

– لا نتوقع أي تأثير على رأس الخيمة. فالبريطاني وعائلته يعتبرون الإمارة ملاذاً مميزاً لقضاء الإجازات ولم نشهد أي تراجع في توافد السياح البريطانيين الى رأس الخيمة.

■ هل حصدم جوائز في المجال السياحي؟

– نلنا جائزة من الهند هي BEST UPCOMING TOURISM DESTINATION

من NORTH INDIA TRAVEL AWARDS.



من اليمين: هيثم مطر خلال أحد الاجتماعات

في قلب الحياة



روتانا
Rotana

في روتانا، نعرف أن السعادة هي اللحظات الجميلة التي نعيشها في حياتنا. وعندما تقرر الإقامة معنا ستعرف أن السعادة هي قلب التجربة التي نعدك بها.

مجموعة مميزة من العلامات الفندقية، تضم روتانا الفنادق والمنتجعات، أرجان للشقق الفندقية من روتانا، فنادق سنترو من روتانا، فنادق ومنتجعات ريجان من روتانا وريزيدنس من روتانا.

معنا تتحول أوقاتك إلى تجارب لا تُنسى، عبر وجهات سياحية متنوعة ومثالية، مهما تعددت أسباب السفر. لمعرفة المزيد، تفضل بزيارة rotana.com

ويبقى وعدنا لكم. معنا، للوقت معنا.

روتانا فنادق ومنتجعات
أرجان للشقق الفندقية
سنترو CENTRO
ريجان فنادق ومنتجعات
ريزيدنس

ص.ب. ٩٥١٠٠، أبوظبي، الإمارات، هـ: ٢٦٩٩ ٤٤٤٤ (٠) ٩٧١، ف: ٢٦٩٩ ٤٤٤٤ (٠) ٩٧١، head.office@rotana.com

rotana.com

رامي الجعبري (مدير عام فندق أماري AMARI - الدوحة):

سوقنا قطر خلال فعاليات سوق السفر العالمي
في السوقين الألمانية والبريطانية

مدير عام فندق أماري AMARI رامي الجعبري نوّه بجهود هيئة السياحة في قطر وجهدها المبذول في مجال استقطاب الاستثمارات الفندقية، ورأى ان الشعب القطري ملم جداً بالسياحة التايلندية ومميزات سوقها، عارضاً للخدمات التي يقدمها فندق أماري لنزلته وهي ذات طابع تايلندي صرف ومن صميم الثقافة والتقاليد التايلندية، مركزاً في مجال التسويق للفندق خلال فعاليات سوق السفر العالمي على السوقين الألمانية والبريطانية.

ومزيجاً من الطرازين الكلاسيكي والعصري، ويتألف من ١٢٠ غرفة وستة أجنحة كل منها يضم جاكوزي على الطراز التايلاندي، بالإضافة الى الديكور الداخلي في مختلف الغرف والأجنحة المميّزة بالزخرفة التايلاندية.

■ كيف تصفون نسبة الإشغال هذا العام؟

- وصلت نسبة الإشغال حتى الآن الى ما يفوق الـ ٦٠ في المئة، ويعد المعدل جيداً كبداية لنشاطنا.

مشاركة أولى

■ هل أنتم في صدد وضع استراتيجيّة عمل معيّنة لجذب السياح غير الخليجين؟

- نحن في صدد العمل من خلال مشاركتنا في معرض سوق السفر العالمي لجذب سياح من جنسيات مختلفة، وتعد مشاركتنا الأولى في هذا المعرض، خصوصاً مع بداية التسويق لطيران القطرية المساعد على جذب المزيد من السياح مع وجود «الترانزيت فيزا» لمدة يوم أو يومين. بالإضافة الى اننا نركز في الوقت الحالي على السوقين الألمانية والبريطانية نظراً لإقبال رعايا هاتين السوقين للتمتع بالمناخ الدافئ الذي تتمتع به قطر. ■

في السبا للنزلاء، بالإضافة الى المركز الصحي والساونا. وكل ذلك من خلال الاستعانة بكوادر تايلاندية تتمتع بخبرات واسعة في هذا المجال، مما شكل لنا نقلة نوعية، طبعت خدماتنا المميّزة التي نقدمها للضيوف والنزلاء، خصوصاً خلال عطلات نهاية الأسبوع، بقيمة مضافة. ناهيك عن اننا نجذب أعداداً كبيرة من السياح السعوديين وباقي دول الخليج.

■ ما هي أبرز مميزات فندق أماري؟

- يعتبر فندق أماري من الفنادق الفاخرة

استقطاب السياح والاستثمارات

■ كيف تقومون وضع قطاع السياحة في دولة قطر خلال العام الحالي؟

- قطاع السياحة القطري الى ازدهار بفضل جهود هيئة السياحة، الى جانب حركة الاستثمارات الفندقية والمنشآت السياحية التي ساهمت في جذب السياح الى السوق القطرية وتنشيط القطاع، حيث تنشط الدولة في استقطاب السياح والاستثمارات بقطاعي السياحة والضيافة.

■ كيف تقومون الطلب وانطباع النزلاء حول العلامة التجارية «أماري» داخل السوق القطرية؟

- إن الشعب القطري ملم جداً بالسياحة التايلاندية ومميزات هذه السوق. لذا أي علامة تجارية تايلاندية تكون مميّزة بالنسبة للقطريين. بالإضافة الى ان الخليجين من أكثر الشعوب الذين يقصدون تايلاند، سواء من خلال رحلات سياحية أو علاجية، وعلى رأسهم السياح القطريون.

قيمة مضافة

■ ما الخدمات التي توفرونها لتلبية طلبات النزلاء؟

- عملنا على نقل الثقافة التايلاندية الى قلب الدوحة من خلال تقديم مجموعة متنوعة من علاجات التدليك والتجميل المقدمة





خدمات إضافية مميزة من شركة مباشر الدولية للسياحة والسفر

مدير عام مباشر الدولية للسياحة والسفر في لبنان MUBASHER INTERNATIONAL FOR TRAVEL AND TOURISM سلام حسن قال انه مع اطلاق هذه النسخة الجديدة تكون شركة مباشر قد زادت من عدد الخدمات السياحية المباعة على النحو التالي:

- ١- الفنادق: اكثر من ٣٥٠ الف فندق حول العالم.
 - ٢- التوصيل: تتوافر خدمة الاستقبال والتسفير بالسيارة في ١٢٠ دولة.
 - ٣- خدمة التأمين مجانية مع AIG
 - ٤- السفن السياحية: اكثر من ١٣ ناقلا بحريا للفنادق العائمة من كل برامج السفر المقترحة حول العالم.
 - ٥- تأجير السيارات: خدمة التأجير بسائق او من دون سائق بـ ١٢٠ دولة.
 - ٦- المزارات السياحية: توفير خدمة الزيارات السياحية بـ ٢٠ دولة.
 - ٧- الانشطة: توفير حجز الخدمات الخاصة كتذاكر المباريات او سهرات العشاء بـ ١٢٠ دولة.
 - ٨- الشقق الفندقية: اكثر من ٥ آلاف شقة فندقية حول العالم.
 - ٩ - الفلل السياحية: أكثر من ٣ آلاف فيلا حول العالم.
- وأضاف حسن ان هناك مميزات إضافية منها:
- ١ - نظام الحجز متعدد اللغات بـ ١٢ لغة هي: العربية والانكليزية والتركية والفارسية والفرنسية والاسبانية والايطالية والروسية واليونانية والمجرية والبرتغالية والتشيكية.
 - ٢ - نظام حجز سريع جداً.
 - ٣ - امكانية اعطاء شركات السياحة خدمة الوايت لا بيل او اكس ام ال.
 - ٤ - امكانية اعطاء كل شركة سياحة عدداً لا محدوداً من رموز الحجز السرية لموظفيها.
 - ٥ - كما يوجد خدمة الدفع الالكتروني لشركات السياحة التي تعمل بالكاش.
- مع الإشارة الى ان مكتبنا في لبنان هو المقر الإقليمي لمنطقة المشرق العربي.
- وتعتبر شركة مباشر الدولية للفنادق بإدارة مدير عام المجموعة احمد الحمزاوي حالياً أكبر مزود للخدمات السياحية بالشرق الاوسط وهي شركة مساهمة كويتية تعمل بقطاع السياحة منذ عام ٢٠٠٦.
- وتنشر الشركة سنوياً تقارير خاصة في الانفاق السياحي الكويتي وتعتبر مرجعاً مهماً للمهتمين بقطاع السياحة.

Kuwait City [Head Office]

Mubasher International – Hotels
M2 Al Babatain Culture Tower
Abdulla Al Ahmad Street,
P.O.Box 20605, 13087 Safat,
Kuwait City,
State of Kuwait
Tel: + 965 22923302
Fax: + 965 22923303
E-Mail: bookings@mubasherholidays.com

Lebanon – Beirut Office:

Dora Hwy Tannous Tower(3F),
Beirut
Lebanon
Tel: + 961 1 253847
Fax: + 961 1 253847
E-Mail: bookings@mubasherlebanon.com

Egypt – Cairo Office:

8 Moharram Shawky Street
Heliopolis, Cairo
Egypt
Tel: + 20 2 22916108
Fax: + 20 2 24155870
E-Mail: bookings@mubasher-egypt.com

فيصل النعيمي (مدير عام دائرة التنمية السياحية - عجمان)؛

تتميز إمارة عجمان عن مختلف الوجهات سواء داخل الدولة أو خارجها بمقوماتها السياحية



أوضح مدير عام دائرة التنمية السياحية في إمارة عجمان AJMAN فيصل النعيمي ان المشاركة بفعاليات معرض السوق العالمي تأتي ضمن التسويق للمقومات السياحية للإمارة، وتناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» الهوية الترويجية الجديدة للإمارة مفصلاً إياها، لافتاً الى البدء بإطلاق موقع إلكتروني رسمي يعنى بالتسويق للإمارة ويوفر مختلف المعلومات السياحية والأنشطة وعناوين الفنادق العاملة والمطاعم وغيرها من المرافق السياحية والترفيهية، كاشفاً عن وصول عدد السياح بنهاية ٢٠١٦ الى مليون و٦٠٠ ألف شخص، عارضاً لبعض المرافق الجاذبة.

تسويق مقومات عجمان السياحية

■ تشارك دائرة التنمية السياحية في عجمان باستمرار بفعاليات سوق السفر العالمي، ما هي القيمة المضافة لمشاركتمكم الدائمة؟

– انها المشاركة الخامسة لحكومة عجمان وتحديدًا دائرة التنمية السياحية في معرض سوق السفر العالمي، وتهدف هذه المشاركة الى توقيع معظم الاتفاقيات التي تتم مناقشتها على مدار العام في هذا المعرض، فمنذ أسبوعين كنا في صدد مناقشة عدد من الاتفاقيات مع أهم واكبر ١٢ شركة سياحة وسفر في أوروبا خلال جولتنا في ألمانيا، وقد نجحنا في توقيع معظم هذه الاتفاقيات على هامش فعاليات سوق السفر العالمي. الى ذلك لمسنا إقبالاً واسعاً من السوق البريطانية على دولة الإمارات وإمارة عجمان تحديداً لاكتشاف سياحهم أماكن سياحية مميزة. لذا فإننا نسعى من خلال مشاركتنا بالمعرض المذكور الى التعريف بإمارة عجمان وتسويق مقوماتها السياحية، من جهة أخرى لا نسعى الى منافسة الوجهات السياحية الأخرى كوننا نعمل على تسويق المقومات السياحية لعجمان الموجودة والمختلفة عن المناطق السياحية، بالإضافة الى تمييزها عن الوجهات الأخرى، سواء داخل الدولة أو خارجها.

موقع إلكتروني رسمي

■ مع تسلمكم إدارة التنمية السياحية في إمارة عجمان قمتم بالكثير من الخطوات المهمة، هل لنا بلحمة عن التطورات الحاصلة وأهمها الشعار الجديد؟

– في ما يتعلق بالهوية الترويجية الجديدة لإمارة عجمان والتي تتركز في خمسة ألوان كل

النشاطات المنظمة، فضلاً عن المطاعم وغيرها من المرافق السياحية والترفيهية.

مليون و٦٠٠ ألف زائر

■ وضعت مؤخرًا خطة تسويقية بهدف زيادة عدد السياح، هل نجحتم في تحقيق هدفكم؟

– منذ تأسيس دائرة التنمية السياحية عام ٢٠١٢ بلغ عدد السياح ٢٢٠ ألف زائر، وفي ٢٠١٥ وصل العدد الى مليون و٣٥٠ ألفاً، أما في الربع الثالث من العام ٢٠١٦ فوصلنا الى مليون و٦٠٠ ألف زائر من مختلف الجنسيات.

٥ آلاف غرفة في ٢٠١٨

■ كم يبلغ عدد الغرف الفندقية العاملة راهناً في الإمارة؟

– يبلغ العدد الحالي للغرف الفندقية في إمارة عجمان حوالي ٣٦٥٠ غرفة، ومن المقرر ان يفتتح عدد من الفنادق الجديدة، منها فندق رمادا المطل على البحر وغيرها من فنادق العلامات التجارية العالمية، حيث من المتوقع ان يصل عدد الغرف الفندقية في نهاية ٢٠١٨ الى خمسة آلاف غرفة.

■ ما هي أبرز المعالم السياحية التي تميز إمارة عجمان وتجعلها جاذبة للسياح؟

– اهم المعالم السياحية في الإمارة متحف وكورنيش عجمان، ولكن هذه المقومات السياحية تعتمد على نوع السائح واهتماماته. فالبنسبة للسائح المتخصص في مجال معين تضم الإمارة مقومات عدة، منها ملعب لرياضة الغولف الذي يعتبر من أجمل المرافق الرياضية على مستوى الدولة، بالإضافة الى العمل على تطوير المطار وتحديثه، حيث من المتوقع الانتهاء من العمل فيه سنة ٢٠١٨. ■

تمتلك إمارة عجمان أجمل الخيول العربية في العالم

منها يرمز الى أكبر العناصر المميزة للإمارة وهي الصحراء، البحر والجبال، هذا التنوع يميزنا عن بقية الإمارات. فاللون الأصفر يرمز الى الرمال والمباني التاريخية والثقافية التي تتميز بها الإمارة، واللون البرتقالي يرمز الى الغروب وشروق الشمس الأجل في دولة الإمارات. أما اللون الأحمر فيرمز الى لون ثمرة التمر، يبقى الأزرق الذي يدل على البحر والسماء واللون البنفسجي على الخيل العربي حيث تمتلك إمارة عجمان أجمل الخيول العربية في العالم. بالإضافة الى ان الشعار يتميز في تصميمه بالدمج بين اللغتين الانكليزية والعصرية والعربية للدلالة على المحافظة على أصالة وتاريخ الإمارة مع مواكبتها للتطور والحداثة.

اليوم بعد الانتهاء من وضع الشعار السياحي لإمارة عجمان بدأنا العمل على إطلاق موقع إلكتروني حديث يعنى بالتسويق للإمارة، بالرغم من وجود موقع إلكتروني خاص بدائرة التنمية السياحية، لذا قررنا إنشاء موقع جديد تحت اسم AJMAN.TRAVEL وهو موقع متغير باستمرار ويوفر جميع الخدمات للسياح ويضم لائحة بمختلف الفنادق العاملة في الإمارة وأبرز

Regardless your destination,
WE ALWAYS WALK ALONGSIDE

Abu Dhabi
Delma St, Behind Judicial Court
Opp: Al Fara'a Co Tower,
Building Number: C54
P.O. Box 32774
Tel: +971 (0) 2 6565 333
Fax: +971 (0) 2 6565 334

Dubai
Ground Floor, Nouf Tower,
Plot No. 129-126,
Om Hurair (Port Saeed) St.,
Deira, P.O. Box 186964
Tel: +971 (0) 4 2601 601
Fax: +971 (0) 4 2601 600

RAK
Ben Daher Street,
Al Baharai Al Mazrooy Building,
Next to Etisalat&CenterPoint
P.O. Box 4343
Tel: +971 (0) 7 2288 688
Fax: +971 (0) 7 2288 677

Al Ain
Industrial Area
Nahyan First Street
Al Khazna Car Service Center
P.O. Box 88243
Tel: +971 (0) 3 7057 777
Fax: +971 (0) 3 7057 775

مِيثاق
METHAQ
شركة ميثاق للتأمين التكافلي
METHAQ TAKAFUL INSURANCE COMPANY



ندى سردوك (مدير عام وزارة السياحة في لبنان):

مؤشرات ايجابية تبشر بتدفق السياح من أوروبا والدول العربية

آمال كبيرة تعقد على القطاع السياحي في لبنان مع جرة استقرار الوضع السياحي والأمني ووسط مؤشرات ايجابية تبشر ببدء تدفق السياح الوافدين من أوروبا والدول العربية.

«البيان الإقتصادية» كان لها محطة مع مدير عام وزارة السياحة السيدة ندى سردوك عرضت خلالها للمشاريع المعدة من قبل الوزارة والحاملة للطابع التحفيزي المنشط للقطاع السياحي، من بين هذه المشاريع «طريق الفينيقيين» و«أنا» الموجه للمغربيين اللبنانيين في أميركا اللاتينية، متوقفة عند مساهمة موسم المهرجانات الصيفية في تنشيط قطاعي السياحة والإقتصاد في مختلف المدن والمناطق اللبنانية، معولة على السياحة الدينية باعتبار لبنان أجمل المسارات السياحية في هذا المجال.

نعول على السياحة الدينية باعتبار لبنان أجمل المسارات السياحية في هذا المجال

– بالتأكيد، وستساعدنا في ذلك منظمة السياحة العالمية والتي لها القدرة في جمع الدول المعنية والمشاركة بفعاليات سوق السفر العالمي في لندن. وقد تمننت علينا بعض الدول ان يقوم وزير السياحة اللبناني ووفد من وكلاء السياحة والسفر بزيارتها وعرض التقديمات والتسهيلات التي يقدمها لبنان لتنشيط الحركة السياحية المتبادلة.

■ في رأيكم، هل انعكس موسم المهرجانات الذي شهده صيف لبنان ايجاباً على الحركة السياحية؟

– موسم المهرجانات كان رائعاً جداً، خصوصاً أنها كانت مميزة في برامجها وعروضها المسرحية والموسيقية، وقد ساهمت في تنشيط القطاعين السياحي والإقتصادي في مختلف المدن والمناطق اللبنانية.

تشجيع السياحة الدينية

■ ولكن الفنادق تشكو دائماً من حركة إشغال متدنية؟

– سجلت حركة السياح الوافدين في آب الماضي ٣٠٠ ألف سائح، وكانت نسبة الإشغال في فنادق بيروت بين ٦٠ و ٧٠ في المئة، ويعود السبب الى ان الكثير من السياح كانوا يقصدون مناطق خارج بيروت وقسماً كبيراً منهم لديهم منازلهم الخاصة، وهذه العوامل أدت دوراً في خفض حركة الاشغال في فنادق العاصمة، والتي عليها تركيز عملها مع شركات ووكالات السفر والمؤتمرات السياحية من أجل تقادي أي حالات خفض في نسب إشغالها.

■ ما هي مشاريعكم في ظل الوضع السياسي الإيجابي الذي بدأنا نشهده؟

– علينا كوزارة للسياحة ان نواكب هذا التطور الايجابي بخطوات متسارعة في تنفيذ برامجنا السياحية، وليس آخرها تشجيع السياحة الدينية والتعويل عليها باعتبار لبنان أجمل المسارات السياحية في هذا المجال. ■

مشاريع تحفيزية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع السياحي في لبنان خلال ٢٠١٦، خصوصاً بعد الاستراتيجية التي وضعتها لتنشيطه؟

– برغم الوضع السياسي العام الذي لم يكن مساعداً، شهد القطاع السياحي حركة مزدهرة جداً هذا العام، ولدينا آمال كبيرة ومتفائلون بالمؤشرات الايجابية مع استقرار الوضع السياسي والأمني بعد انتخاب رئيس للجمهورية وتشكيل حكومة جديدة، لنعود ونشهد تدفقاً للسياح الوافدين من أوروبا والدول العربية. ويمكننا القول عموماً انه لم يسجل انخفاض في عدد الوافدين لأن الأرقام التي سجلت كانت الأفضل مقارنة بالأعوام الثلاثة الماضية.

لقد أطلقت وزارة السياحة مشاريع تحفيزية لتنشيط القطاع السياحي ومنها أولاً مشروع «طريق الفينيقيين» الهادف الى إحياء ذاكرة وذكرى الفينيقيين في العالم الذين كانوا رجال تجارة يجوبون دول البحر الأبيض المتوسط يعرضون تجارتهم وثقافتهم وحضارتهم على شعوب سواحل المدن الكبرى في دول البحر المتوسط، ولطالما عوّلت السياحة في لبنان بصورة مستمرة على مشاريع أفكار ونشاطات جديدة تشجع أسواقاً جديدة وتجذب مؤسسات سياحية ووكالات سفر عالمية لتسويق مثل هذه المشاريع. ونحن في لبنان، كوجهة انطلق منها الفينيقيون سنكون أول المستفيدين، وخصوصاً المدن اللبنانية ذات العلاقة بالحضارة الفينيقية التي سيكون لديها تأثير ثقافي عظيم على السياحة، وذلك بالتعاون مع شركائنا وحلفائنا على خريطة السياحة العالمية.

كما أطلقت وزارة السياحة مشروع «أنا» بالتعاون مع منظمة السياحة العالمية، وهو مشروع قديم – جديد نتوجه فيه الى الاغتراب اللبناني في دول أميركا اللاتينية. وقد عرضنا كوزارة سياحة أمام وكالات



أطلقنا مشاريع تحفيزية لتنشيط القطاع السياحي



السفر في تلك الدول البرامج والخطط الرئيسية للمساعدة في التسويق والترويج، ومن ضمنها دورات تدريبية لتعلم اللغة العربية للسياح الوافدين إفساحاً في المجال أمامهم للتعرف أكثر على المواقع والأماكن السياحية التي يزورونها، علاوة على ذلك قمنا بطباعة منشورات باللغة البرتغالية وسنبادر الى طباعة أخرى بالإسبانية وصولاً الى كل اللغات العالمية، وكل ذلك في إطار إبراز صورة ثقافية وسياحية عن لبنان من خلال توفير أفضل الخدمات والنشاطات التي يمكن القيام بها.

بالإضافة الى ذلك، فإن مشروع الـ «أنا» يتوجه الى الجيل الثالث من المغتربين الذي يعلم فقط أنه لبناني الأصل وهو يرغب بزيارة موطن أجداده ولو لمرة واحدة في حياته، وهذا المشروع ساهمت في إنجازه كل الوزارات المعنية بالقطاع السياحي. ونحن كوزارة للسياحة نتكامل مع بقية الشركاء في القطاع الخاص حول العالم لعرض برنامجنا والتعاون وفق حوافز ومتطلبات البيع والتسويق لتنشيطاً للحركة السياحية الوافدة الى لبنان.

عرض التقديمات والتسهيلات

■ هل من بين خطواتكم في هذا الإطار توجيه دعوات لبعض المعنيين في القطاع السياحي العالمي؟

إبدأ رحلتك

حرفي
- My journey

فنادق مكارم شريكك الأمثل. الترحيب الدافئ ووسائل الراحة ليست السبب الوحيد

ما يميز فنادق مكارم هو الشغف و التفاني لخدمتكم و توفير جميع إحتياجات ضيوفنا وتطلعاتهم في جميع المناسبات مهما كانت. نسعد بتقديم أعلى معايير الضيافة بأجواء روحانية. مهما كانت نوع الرحلة، روحانية، اجتماعية او رحلة عمل. مكارم خيارك الامثل.

مكارم

MAKAREM

فنادق مكارم
Makarem Hotels

AWARD
WINNING
HOTELS



SILVER
FOR BEST BRAND
EVOLUTION



SILVER
FOR BEST USE OF
TYPOGRAPHY



BRONZE
FOR BEST BRAND
IDENTITY FOR THE
TRAVEL & LEISURE
SECTOR



Makarem Hotels
www.makarem.sa

روجيه عازوري

(مدير عام فندق دبي مارين DUBAI MARINE):

قطاع السياحة في دبي مرن برغم التقلبات



وصف مدير عام فندق دبي مارين DUBAI MARINE روجيه عازوري قطاع السياحة في دبي بالمرن برغم التقلبات، وعرض لمرافقه والخدمات التي يوفرها لتزلائه، ومشاريعه الجديدة معللاً اختيار اماره دبي افضل وجهة عالمية خلال فصل الشتاء.

قطاع مرن

■ كيف تقومون قطاع السياحة في دبي خلال هذا العام؟
افضل مما توقعنا له اذ كنا متخوفين ان يتأثر سلبا جراء خروج بريطانيا من الاتحاد الاوروبي وانخفاض سعر الباوند الا انه بقي مرنا برغم بعض التقلبات، وبالاجمال ما زال محافظا على المستوى المتقدم نفسه.

■ ما أبرز مميزات فندق شاطئ دبي مارين؟

- يتميز دبي مارين بيتش ريزورت بشاطئ خاص وثلاثة احواض سباحة و ١٤ مطعمًا واماكن ترفيه وسبا واسع ومجموعة متنوعة من الانشطة الرياضية. ومؤخرا بدأت شركة MERAAS بتنفيذ عدد من المشاريع بالقرب من الفندق مما سيمنحنا قيمة مضافة، ناهيك عن اطلاقنا مشاريع مائية ترفيهية وتطوير وتجديد مطاعمنا لتكون دائما على المستوى المطلوب، فضلا عن قرب افتتاحنا ملهى UTOPIA الترفيهي قرب الشاطئ.

افضل وجهة في الشتاء

■ سُميت اماره دبي افضل وجهة سياحية في العالم في فصل الشتاء، بم تعلقون؟

- كنا نتوقع ذلك نظرا لان اماره دبي في تجدد دائم، خصوصا بعد افتتاح عالم المغامرات IMG WORLDS OF ADVENTURE الذي سيكون محط جذب واهتمام. ولا شك ان الكثير من السياح يقصدون دبي خلال فصل الشتاء بسبب مناخها المعتدل الذي يشبه الى حد كبير فصل الربيع، على عكس الدول الاوروبية والسكندنافية حيث تكون باردة جدا خلال فصل الشتاء. ■

بلال القادري

(مدير فندق الشيراتون غراند - قطر):

مؤشرات قطاع السياحة القطري ممتازة



اشار مدير فندق الشيراتون غراند بلال القادري الى عملية تجديد وتحديث كاملة خضع لها الفندق مع اضافة مرافق جديدة من خلال التوسعة، ووصف مؤشرات القطاع السياحي القطري بالممتازة مقارنة بالسنوات الماضية، ملاحظا بعض التراجع في اسعار الغرف الفندقية في معظم اسواق الخليج ومنطقة الشرق الاوسط. معتبرا وجود الفندق الى جانب هيئة سياحة قطر في المعارض أمراً أساسياً.

اقبال واسع من الزوار والسياح

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على فندق الشيراتون؟

- بعد إجراء الكثير من التعديلات على الفندق تم تغيير الإسم من فندق الشيراتون الدوحة الى الشيراتون غراند، وشكّل هذا التغيير نقلة نوعية للفندق، سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي. مع العلم ان العدد الأكبر من فنادق الشيراتون في أسواق مختلفة أصبح تحت إسم «شيراتون غراند». وفي ما يتعلق بفندق الشيراتون غراند في الدوحة فقد تم تجديده بالكامل مع إضافة مرافق جديدة من خلال عملية توسعة.

■ كيف تقومون وضع القطاع السياحي في قطر خلال العام ٢٠١٦؟

- المؤشرات التي حققها القطاع السياحي هذا العام ممتازة مقارنة بالسنوات الماضية، والدليل أنه خلال فترة الأعياد وعطل نهاية الأسبوع تشهد الدوحة إقبالا واسعاً من الزوار والسياح. كما وصلت نسب اشغال الفنادق هذا العام الى مئة في المئة خلال فترة الأعياد في فصل الصيف.

تراجع في اسعار الغرف

■ هل أنتم راضون عن نسبة الإشغال في فنادقكم؟

- نتمنى الوصول الى نتائج أفضل، بحيث كانت نسب الإشغال في العامين ٢٠١٥ و ٢٠١٦ متقاربة جداً، ولكن ثمة تراجع في أسعار الغرف وهذه هي الحال في معظم الأسواق الخليجية ومنطقة الشرق الأوسط عموماً.

■ ما هي القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي - لندن؟

- وجودنا مع هيئة سياحة قطر يعد أمراً أساسياً كوننا نمثل دولة قطر والهيئة العامة للسياحة وشركة كتارا للفنادق، بالإضافة الى التسويق لفندق الشيراتون غراند الدوحة. ومن المعروف ان MARK INTERNATIONAL هي الشركة المشغلة لفنادق الشيراتون حول العالم وهذا يعطينا حافزاً أكبر للتواجد في معرض سوق السفر العالمي. كما اننا نشارك في البرامج المقررة خلال المعرض ونأمل بتحقيق نتائج ممتازة هذا العام. ■



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

وائل معتوق (مدير عام فندق شرق فيلادج أند سبا - قطر):

مشاركتنا بفعاليات سوق السفر العالمي بمثابة دعم لهيئة السياحة للتسويق للدولة كوجهة خاصة



اعتبر مدير عام فندق شرق فيلادج أند سبا - قطر SHARQ VILLAGE AND SPA - وائل معتوق المشاركة بفعاليات سوق السفر العالمي - لندن بمثابة دعم لهيئة السياحة في قطر للتسويق للدولة كوجهة خاصة، وذكر بخطوات تقوم بها الأجهزة الرسمية على صعيد تأشيرات الدخول والحجوزات، عازياً تراجع نسب الإشغال الى انخفاض أسعار النفط والغاز واحتياطات العملات الأجنبية، لافتاً الى إقامة مناطق ألعاب خارجية ومائية للأطفال بهدف تشجيع السياحة العائلية.

تسهيلات حكومية

■ ما هي القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي - لندن؟

لمشاركتنا في هذا المعرض أهمية كبرى لا تقتصر على التسويق للفندق فحسب إنما تعد بمثابة دعم لهيئة السياحة في قطر للتسويق للدولة كوجهة سياحية خاصة، في ظل المساعي والخطوات التي تقوم بها الأخيرة لجذب المزيد من السياح، الى جانب التسهيلات التي تقدمها الدولة على صعيد تأشيرات الدخول والحجوزات، وهذه الخطوات ايجابية ومهمة تسعى الدولة الى تحقيقها. وقريباً سيتم الإعلان عن مزيد من الخطوات، خصوصاً على صعيد تسهيل الحصول على تأشيرة الدخول السياحية والتراخيص، التي من شأنها تعزيز قطاع السياحة في دولة قطر، وقد بدأت هيئة السياحة العمل على تنفيذ الإجراءات التقنية واللوجستية لتأشيرات الدخول داخل المطار.

أزمة مرحلية

■ كيف تصفون نسب الإشغال في فنادقكم خلال العام ٢٠١٦؟

تعتبر نسب الإشغال هذا العام متدنية وهذا أمر طبيعي، سواء على صعيد السوق القطرية أو دول الخليج المجاورة وذلك لأسباب عدة أهمها تراجع أسعار النفط والغاز واحتياطات العملات الأجنبية الى جانب الأوضاع الاقتصادية والأمنية التي تمر بها الدول الأوروبية والحروب الدائرة في العديد من دول المنطقة كاليمن والعراق وسوريا. كل هذه العوامل تؤدي الى تخوف السياح الأجانب من اختيار منطقة الشرق الأوسط، ورغم وجود بعض الأسواق الآمنة. لكن من المتوقع ان تنتهي الأزمة المرحلية والمؤقتة لتعود وتشهد السياحة في قطر قريباً نقلة نوعية.

تحديث وتأهيل

■ هل أدخلتم أي تعديلات أو تحديثات على فنادقكم؟

عمدنا خلال الأشهر الستة الماضية إلى إدخال الكثير من التعديلات وعلى مستويات عدة، أبرزها تحديث شبكة الإنترنت كي تصبح الأسرع على مستوى دولة قطر، بالإضافة الى تزويد الغرف بأحدث شاشات التلفزة المتطورة وإعادة تأهيل بعض المطاعم، الى إقامة مناطق ألعاب خارجية للأطفال وألعاب مائية وكل ذلك بهدف جذب السياحة العائلية من داخل دولة قطر وخارجها، بالإضافة الى السياح الأوروبيين الذين يقصدون قطر للاستمتاع بالخدمات المميزة التي يوفرها الفندق. ■

عصام كاظم

(الرئيس التنفيذي لدائرة السياحة والتسويق التجاري - دبي):

نسعى للوصول الى ٢٠ مليون سائح يقصدون الإمارة بحلول ٢٠٢٠



الرئيس التنفيذي لدائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي عصام كاظم أبرز هدف الترويج للإمارة وللمتغيرات والمستجدات التي تشهدها توالياً، وشدد على ضرورة إظهار أهمية المعالم التراثية المكتشفة حديثاً أمام السياح والوافدين، إضافة الى الأماكن الطبيعية ومرافق الترفيه. كاشفاً عن هدف الوصول الى ٢٠ مليون سائح يقصدون الإمارة بحلول سنة ٢٠٢٠.

■ ما القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي - لندن؟

اهم دوافع مشاركتنا في سوق السفر العالمي والمعارض المشابهة الالتقاء بشركائنا الاستراتيجيين واتاحة الفرصة امامهم للتواصل مع الاسواق المهمة بالنسبة اليهم. بالإضافة الى الترويج لامارة دبي وللمتغيرات والمستجدات التي تشهدها في شكل متواصل والتعريف بالمعالم والمرافق الجديدة والمستحدثة.

■ اطلقتكم خلال فعاليات هذا المعرض فيديو ترويجيا وتسويقيا لامارة دبي، هل لنا بلمحة عامة عن هذا الوثائقي؟

هناك معالم مهمة وسياحية باتت معروفة ومألوفة لدى الزوار مثل برج خليفة وبرج العرب وغيرهما. لذا كان هدفنا من بث هذا الوثائقي الترويج لمعالم تراثية جديدة في دبي غير معروفة من السياح والاعلان عن اماكن طبيعية من المتعة زيارتها، باعتبارها مقصدا للكثير من الوافدين ومحبي ممارسة هوايات تسلق الجبال وركوب الدراجات الهوائية ورياضة المشي والتخييم وغيرها.

تسويق دبي صيفاً

■ سُميت اماره دبي افضل وجهة سياحية في العالم خلال فصل الشتاء بحسب الاحصاءات الاخيرة، ما مدى اهمية هذه التسمية؟

نعمل منذ فترة على الترويج لإمارة دبي نظرا لاستقطابها خلال فصل الشتاء اعدادا كبيرة من السياح والعائلات للاستجمام وقضاء عطلات ممتعة. الا اننا في الوقت الراهن نسعى لتسويق دبي خلال فترات مختلفة من السنة مثل فصل الصيف، وذلك نتيجة تزايد اعداد السياح وبشكل كبير خلال هذا الفصل، وهذا النمو الى ارتفاع نظرا لتوافر مرافق سياحية وترفيهية عديدة يمكن الاستفادة منها خلال الصيف مثل «عالم المغامرات» و«دبي بارك»، بالإضافة الى اماكن ترفيهه جديدة اطلقت مؤخرا تتيح للسياح الاستمتاع.

■ هل انتم راضون عن الارقام التي حققتموها خلال العام ٢٠١٦؟

هدفنا الاساسي الوصول الى ٢٠ مليون سائح بحلول سنة ٢٠٢٠، ونجد ان الارقام في تزايد عاما بعد آخر، وهذا مؤشر الى اننا نسير وفق المخطط الموضوع لتحقيق الهدف المنشود. ■



مركز الإسعاف الجوي الأردني
Jordan Air Ambulance Centre

الشرق العربي
للتأمين



نقل الحالات الطبية الطارئة جواً



إيماناً من شركة gig | الشرق العربي للتأمين بتقديم الخدمات الأكثر تميزاً وشمولية، للمحافظة على موقعها الريادي في قطاع التأمين، تقدّم الشركة وبالتعاون مع مركز الإسعاف الجوي الأردني خدمة الإسعاف الجوي والتي توفر خدمة نقل الحالات الطبية الطارئة والحالات المستعصية الناجمة عن حوادث السير وحوادث السيارات التي تستدعي عناية طبية عاجلة من المناطق النائية إلى المستشفيات المتقدمة والمتخصصة في عمان، وحيث يستخدم مركز الإسعاف الجوي طائرتين عاموديتين حديثتين مجهزتين بأحدث المعدات الطبية القادرة على توفير الرعاية الطبية الحديثة للمريض خلال الطيران.

الخدمة المقدمة:

يقدم مركز الإسعاف الجوي الأردني خدماته لنقل المرضى من كافة المستشفيات المتواجدة خارج العاصمة عمان إلى المستشفيات المجهزة بمهايط في عمان، يوجد في الأردن أكثر من ٤٥ مهبطاً وموقفاً مجهزةً لهبوط الطائرات العامودية لنقل الحالات المستعصية من هذه المواقع إلى مستشفيات عمان التالية المشمولة ضمن الخدمة:

• المستشفى التخصصي • مستشفى الأردن • مدينة الحسين الطبية • مستشفى الأمير حمزة

المنتفعون من الخدمة:

يمكن لعملائنا الكرام المنتفعين من برامج التأمين الطبي والمركبات الحصول على هذه الخدمة مقابل قسط إضافي.

• للمزيد من المعلومات وللمعرفة الأسعار يرجى الإتصال بمركز خدمة ورعاية العملاء على الرقم + ٩٦٢ ٦ ٥٦٠٩٨٨٨

• يخضع هذا البرنامج لشروط وأحكام واستثناءات عقد التأمين المعتمد لدى شركة الشرق العربي للتأمين.

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 • البوليفارد • تلاع العلي • ماركا • العبدلي • البيادر • إربد • السلط • العقبة

محمد عوض الله (الرئيس التنفيذي لمجموعة تايم للفنادق TIME Hotels):

تحقق مجموعة تايم للفنادق خطة توسعية متشعبة تتضمن جميع العلامات التجارية الفرعية تحت اسم المجموعة داخل الإمارات في الخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط



حصدت مجموعة تايم للفنادق TIME Hotels العديد من الجوائز المرموقة في عالم الضيافة لعام ٢٠١٦، وهي حريصة على دعم مبادرة حكومة دبي حول التنمية المستدامة باعتبارها معدات صديقة للبيئة وموفرة لاستهلاك الطاقة بالإضافة إلى تأمين الأفضل للزلاء عند زيارتهم لدبي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة محمد عوض الله وصف أداء قطاع السياحة في دبي بالجيد، ونوه بدور هيئة السياحة وشركتي «طيران الإمارات» و«فلاي دبي» في دعم السياحة وزيادة أعداد الوافدين إلى الإمارة، معولاً على المشاركة الدائمة بفعاليات سوق السفر العالمي، عارضاً للخطة الثلاثية التوسعية المعتمدة.

دور مميز للهيئة

■ كيف تقومون وضع القطاع السياحي في إمارة دبي، وهل كانت النتائج بحسب توقعاتكم؟

– يحقق قطاع السياحة في إمارة دبي أداء جيداً وهو في نمو مستمر، بالإضافة إلى إقبال واسع من أسواق وجنسيات جديدة، مع العلم أن الأسعار تراجعت نسبياً نتيجة زيادة أعداد الفنادق، وهذا الأمر طبيعي في أي دولة حول العالم.

■ هل تقدم هيئة سياحة دبي الدعم المطلوب للقطاع الفندقي؟

– تقدم هيئة السياحة في دبي دعماً كبيراً للفنادق وتؤدي دوراً مميزاً في جذب المزيد من السياح ومن مختلف الجنسيات، ومؤخراً قام مسؤولون في الهيئة بزيارات عدة منها إلى أسواق أفريقيا، الصين وأميركا اللاتينية ترسيخاً للانفتاح على وجهات جديدة، بالإضافة إلى ان لـ «طيران الإمارات» و«فلاي دبي» دوراً بارزاً في دعم السياحة وزيادة أعداد الوافدين إلى إمارة دبي.

فنادق جديدة

■ كيف تقومون نسب الإشغال في الفندق عموماً وما جديدكم؟

– تعتبر نسب الإشغال في دبي في الوقت الراهن أفضل مما كانت عليه في العام الماضي. وكذلك نسبة الإشغال في مجموعة تايم للفنادق. ومؤخراً افتتحنا الفرع الرابع للشقق السكنية الخاصة بنا في إمارة أبوظبي، ونعمل حالياً على افتتاح فرعين الأول للشقق السكنية في إمارة عجمان وآخر في إمارة الفجيرة، بالإضافة إلى

أول فندق في السوق القطرية سيتم إفتتاحه في شهر شباط (فبراير) وفندقين آخرين في السعودية، الأول على الحدود الأردنية وسيبصر النور في الربع الأول من ٢٠١٧ والثاني في مدينة الرياض.

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في معرض سوق السفر العالمي؟

– تعتبر مشاركتنا بفعاليات المعرض حاجة لضمان استمرارية عملنا والإطلاع على آخر المستجدات في القطاع السياحي العالمي، بالإضافة إلى تعريف المشاركين على التطورات والمستجدات التي تشهدها مجموعة تايم للفنادق.

■ ما هي الدوافع لتوسعكم نحو سوق المملكة العربية السعودية؟

– إن المملكة العربية السعودية تعتبر مركزاً معتمداً للعديد من الفعاليات السنوية على الصعيد العربي والدولي، وبالنسبة إلينا نسعى لتنفيذ هذا المخطط منذ ثلاث سنوات ومؤخراً حالفنا الحظ وتمكننا من وضع الخطط لافتتاح فندقين في المملكة. وحالياً ثمة مباحثات حول ثلاثة مشاريع جديدة في كل من الرياض، جدة والقصيم. كما نطمح للتواجد في معظم أسواق الشرق الأوسط مع حلول سنة ٢٠٢٠.

وجودنا ليس مقتصرًا على الخليج العربي ولكن للمجموعة مشروع قيد التطور في مدينة الأقصر - مصر، والذي سيفتح أبوابه في وقت قريب.

داعمة لمبادرة التنمية المستدامة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مجموعة تايم للفنادق؟

– حصدت المجموعة منذ فترة جوائز متعددة أهمها: أفضل فندق عائلي في منطقة الشرق الأوسط، وذلك خلال حفل توزيع جوائز Luxury Hotel Awards في دولة قطر، بالإضافة إلى اختيارها من بين ٥٠ شركة تساعد في المحافظة على البيئة ودعم مبادرة حكومة دبي حول التنمية المستدامة، حيث نحرص على إعادة

تدوير الأوراق والنفايات إلى جانب استخدامنا معدات صديقة للبيئة موفرة لاستهلاك الطاقة وحصول المجموعة على جائزة التسمية المسؤولة الاجتماعية للشركات من قبل غرفة دبي والمفتاح الأخضر أيضاً، فاز فندق واجحة تايم جائزة RSA التركيز على العملاء وجائزة أخرى كأفضل استخدام للحوسبة السحابية. ■



اجعل من إقامتك تجربة شيقة لا تُنسى لدى فندق موڤنبيك أبراج بحيرات الجميرا مع عروض الشتاء التي يصل التوفير بها إلى ٣٠٪. سواء كنت تبحث عن الاسترخاء أو استكشاف المعالم السياحية في دبي، فليست هناك فرصة أفضل للتخطيط لقضاء إجازتك في شتاء هذا العام. يبعد الفندق دقائق عن نخلة جميرا، دبي باركس أند ريزورتس، مراكز التسوق الشهيرة، برج خليفة وشواطئ دبي الخلابة. نحن بانتظاركم لتلحقوا معنا في أجواء المتعة.

زوروا موقعنا الإلكتروني movenpick.com لحجز إقامتكم واستمتعوا بخصم يصل إلى ٣٠٪ على أسعار الغرف، خدمة إنترنت لاسلكي مجاني وقسيمة بقيمة ٢٠ دولارًا أمريكيًا تُصرف في مطاعم الفندق.

فندق موڤنبيك أبراج بحيرات الجميرا
ص.ب. ٤٥٤٤٣٩، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٩٧١ ٤ ٤٣٨ ٠٠٠٠، فاكس ٩٧١ ٤ ٤٣٨ ٠٠٠١
hotel.jumeirahlakestowers.reservation@movenpick.com
www.movenpick.com/jumeirah-lakes-towers

تبدأ الأسعار من ٥٢٠ درهم
كود العرض: WINTER16

www.movenpick.com

عِش لحظات رائعة ووفر حتى ٣٠٪ في دبي.



العميد محمد المهيري (شرطة دبي):

نقدم ٧٣ خدمة للمقيمين والزوار تتيح أفضل سبل العيش في الإمارة



نائب مدير الإدارة العامة للتحريات لشؤون الإدارة والرقابة في شرطة دبي العميد محمد المهيري كشف عن ٧٣ خدمة تقدمها للمقيمين والزوار تتيح أفضل سبل العيش في الإمارة،

وأشار إلى إنشاء الشرطة السياحية والتي من مهامها توفير سبل الأمان والراحة لكل الفعاليات والمؤتمرات والنشاطات السياحية، مشيداً بمكانة دبي وقيادتها وعلى رأسهم الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم.

٧٣ خدمة للمقيمين والزوار

■ ما القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم في سوق السفر العالمي - لندن؟

تساهم مشاركتنا في معرض سوق السفر العالمي في ترويج باقة الخدمات العامة التي تقدمها شرطة دبي المتكاملة مع ارساء معايير السلامة والأمان على اراضي الامارة. مع العلم ان شرطة دبي توفر ٧٣ خدمة للمقيمين والزوار تتيح أفضل سبل العيش في دبي. ومن هذه الخدمات أمن المساكن للمقيمين الذين يغادرون الامارات ويتركون منازلهم لفترة طويلة، اذ بعد تقديم الطلب على الـ «اون لاين» من قبل المغادر يعرض فيه موجودات المنزل، تبادر شرطة دبي (الخيالة) الى القيام بدوريات منتظمة للتأكد من عدم التعرض للمزمل ومحيطه، كما ان دوريات المراكز لها دور في هذه الخدمة وهي مجانية لكل المقيمين والوافدين الى دبي. وشرطة دبي على قدر من المسؤولية للقيام بكل واجباتها للحفاظ على الامن بحرفية واتقان ويتمتع وعناصرها بشغف في عملهم الى درجة الابداع.

شرطة سياحية

■ هل تنسحب هذه الخدمات على الفنادق والمؤتمرات التي تعقد في دبي؟

– انشأنا في شرطة دبي الشرطة السياحية، تتفرع منها ادارة خاصة مهمتها توفير سبل الأمان والراحة لكل الفعاليات والمؤتمرات. والشرطة السياحية على تواصل دائم مع جميع الذين يتعاملون بالقطاع السياحي أكان سائحاً ام زائراً ام موظفاً، ودورنا تأمين مقومات اقامتهم بما يتوفر، وحرصا على القيام بمسؤولياتنا تجاه المجتمع.

■ هل لقيتم انطباعا جيدا من خلال مشاركتكم في المعرض؟

– الانطباع كان ممتازا، حيث اثرت استفسارات واسئلة كثيرة من قبل زوار المعرض الذين قصدوا جناحنا، فمن المعروف ان دبي تحتضن على اراضيها نحو ٢١٣ جنسية، والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم الذي قاد مسيرتنا يقول ان دبي مدينة العالم وناطقة بالحياة وملتقى الحضارات والثقافات المتعددة، كما ان حكام الامارة يتطلعون دائما الى ان تكون منارة مشعة على العالم. ■

**عصام سمارة (شركة ايلة AYL - الاردن):**

إكتمال مراحل من مشروع «ايلة» السكني السياحي الترفيهي

قدم مدير أول في شركة ايلة AYL عصام سمارة مشروعها السكني خلال فعاليات معرض سوق السفر العالمي، وتناول في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» خصائص هذا المشروع من الوجهة السياحية والترفيهية واكتمال العديد من مراحله، معتبرا سوق السفر العالمي أهم المعارض المتخصصة في قطاعي السياحة والضيافة، كاشفاً عن تعاون مرتقب مع الخطوط الجوية الأردنية، بما يصب في تحريك ودفع الحركة السياحية في العقبة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العالمي للمرة الاولى، ولماذا اختيار هذا المعرض دون سواه؟

– شاركنا للمرة الاولى في هذا المعرض مع هيئة تنشيط السياحة الاردنية، وتوخينا من هذه المشاركة تقديم مشروعنا «ايلة» الذي تخطى مرحلتي البناء والانشاء واضحى معدا للسكن، بالاضافة الى افتتاح المركز المخصص للعبة الغولف فيه. ومن المتوقع العام المقبل افتتاح الاكاديمية لتعليم هذه الرياضة. من جهة اخرى، يعتبر سوق السفر العالمي من اهم المعارض المتخصصة في قطاعي السياحة والضيافة، ونظرا لتعاوننا مع هيئة تنشيط السياحة الاردنية ورغبتها في المشاركة بفعاليات المعرض، قررنا المشاركة من منطلق حرصنا على دعم كل فعاليات الهيئة.

١٥٠ وحدة جاهزة للسكن

■ متى يصبح مشروع «ايلة» جاهزا للسكن؟

– في الوقت الحالي اصبح يضم المشروع ١٥٠ وحدة جاهزة للسكن وقد تم بيع نسبة كبيرة من هذه الوحدات، بالاضافة الى توفر ناد متخصص للسباحة وآخر لممارسة لعبة الغولف للسكان.

■ من خلال مشاركتكم بفعاليات هذا المعرض هل لمستم اهتماما من جنسيات معينة ترغب في زيارة العقبة؟

– لمسنا اهتماما كبيرا من مختلف الجنسيات، خصوصا اننا في صدد التعاون مع الخطوط الملكية الاردنية التي بدأت مؤخرا تسيير رحلات بين العقبة ومدن عدة من بينها بيروت والقاهرة، الى جانب مدن اوروبية عديدة. ومن شأن ذلك تحريك ودفع الحركة السياحية في العقبة والتي تعد مدينة حديثة وجاذبة للفرص الاستثمارية. والتي طالما تفاءلنا بمستقبلها. ■

برنار مهاوش (فندق موفنيك - أبراج بحيرات الجميرا):

دبي أضحت وجهة مطلوبة ومقصداً سياحياً للأوروبيين

مدير ادارة المبيعات والتسويق في فندق موفنيك - أبراج بحيرات الجميرا برنار مهاوش اكد مشاركته الدائمة بفعاليات معرض سوق السفر العالمي وتسويق عروضه في المملكة المتحدة، واعتبر ان دبي أضحت وجهة مطلوبة ومقصداً سياحياً مهما للراعي الأوروبيين، متوقعا زيادة نسبة الاشغال الى ما فوق التسعين في المئة، لافتا الى تركيز عملية التسويق على السياحة الترفيهية.

دبي مقصد سياحي للأوروبيين

■ ما القيمة المضافة التي تجنونها من خلالها مشاركتكم الدائمة في معرض سوق السفر العالمي؟

– نشارك بصورة مستمرة في هذا المعرض بهدف التقاء شركائنا من شركات السياحة في المملكة المتحدة ولشكرهم على دعمهم الدائم لنا، بالاضافة الى ان هذه المشاركة تتيح لنا التقاء زوار جدد يولون اهمية للسوق الاماراتية، خصوصا امارة دبي التي باتت وجهة مطلوبة جدا ومقصدا سياحيا مهما بالنسبة للراعي الأوروبيين، وبذلك نقوم بالتسويق للعروض والخدمات التي يقدمها فندق موفنيك.

■ كيف تقومون نسبة الاشغال في الفندق خلال هذا العام؟

– حققنا نسب اشغال جيدة هذا العام كما بدأت الامور بالتحسن مع بداية شهر تشرين الاول (اكتوبر)، حيث وصلت نسبة الاشغال الى ٩٠ في المئة، ومن المتوقع زيادة هذه النسبة خلال الاشهر المقبلة.

■ هل تعتقدون استراتيجية معينة لتحقيق نسب اشغال مرتفعة؟

– نركز بشكل أساسي على العائلات والسياح الوافدين الى امارة دبي بهدف التسويق. ومؤخرا بدأنا التركيز على السياحة الترفيهية بهدف توفير طلب جديد على السوق الاماراتية واتاحة الفرصة للسائح والزوار للتمتع بخصائصها ومزاياها. ■

كل تأميناتك في شركة واحدة





ريان اسماعيل (شريك في شركة FLY FOOT):

نعمل على تطوير خدماتنا الأساسية لاستقطاب شريحة أكبر من الزبائن

تعدّ FLY FOOT من الشركات الفريدة من نوعها في توفير خدمات متكاملة لعشاق مباريات كرة القدم وتحديداً الأوروبية منها، وقد فاق عدد زبائننا الخمسة آلاف شخص ما شكل بالنسبة اليها حافزاً لتوسيع انتشارها وخدماتها في أكثر من بلد. الشريك في FLY FOOT ريان اسماعيل عرض لخدماتها المميزة المستقطبة لعشاق كرة القدم، وذكر بأسعار خدماتها المدروسة وكيفية إجراء الحجوزات، واعتبر «اننا في مرحلة تطوير الخدمات الأساسية للشركة بهدف استقطاب شريحة أكبر من الزبائن»، متوقعا ان يشهد تطوراً سريعاً لأعمالها في ٢٠١٧.

باقة خدمات متكاملة



هل لنا بلحة عن شركة FLY FOOT؟
- تأسست شركة FLY FOOT عام ٢٠١١ وتعود فكرة انشائها الى حاجة لتلبية سفر عشاق كرة القدم لحضور المباريات العالمية من خلال تقديم باقة متكاملة من الخدمات تشمل تأشيرة السفر وحجز بطاقة المباراة والفندق واختيار مقعد او مكان المشاهدة في الملعب الذي ستجري فيه المباراة. وبواسطة موقعنا FLY-FOOT.COM بإمكان الزائر ملء طلب السفر وتحديد تاريخ المباراة والمدينة والملعب الذي تقام فيه المباراة، وفي ضوءها نعرض الحوافز والخيارات المناسبة والمتنوعة ليعود الى موطنه محملاً بذكريات رائعة عاشها في تجربة السفر مع شركتنا. بالإضافة الى ذلك فإن حضورنا في اهم المدن الأوروبية التي تجري فيها المباريات بين الفرق الشهيرة ساهم في استثمار خدماتنا لدى الزبائن الذين يسافرون بواسطة شركتنا، فنستقبلهم في المدن التي يتوجهون اليها ونعرض عليهم الخيارات المتنوعة التي تتناسب ورحلاتهم السياحية، من اماكن السهر والمطاعم والمعارض والتسوق، لنجعل من تجربتهم في السفر معنا تجربة لا تنسى ولتكون حافزاً للتواصل الدائم مع FLY FOOT. ولا بد ان اشير ايضا الى ان اسعارنا هي الافضل والانسب للأفراد والعائلات بين كل شركات السفر.

أرقام مشجعة

■ وهل من معوقات واجهتكم في بدايات تنفيذ هذه الفكرة؟

- في بداية انطلاقنا كان التحدي الاول في تسويق هذا النوع من الخدمات وترويجه بين الناس، خصوصا ان الفكرة كانت جديدة وغريبة

وتتطلب حوافز لدفعهم الى السفر بواسطة شركتنا التي باتت تتحمل عنهم عبء خدمات السياحة والسفر من تحضير وحجوزات ووجهات بإمكانهم ان يقصدها، وبأسعار تشجيعية جدا، ولكن الارقام التي سجلتها الشركة لأعداد الزبائن الذين تعاملوا معنا وتخطوا الـ ٥ آلاف شخص كانت مشجعة وشكلت حافزا لنا لتوسيع انتشارنا وخدماتنا في اكثر من بلد، لذا تحدونا آمال كبيرة في تطلعنا نحو المستقبل.

■ وهل تزودون زبائنكم بأدق التفاصيل المتعلقة بالمباريات او اي احداث رياضية اخرى تهمهم؟

- تتواصل شركتنا، ليس فقط مع من يهيم حضور مباريات كرة قدم في أوروبا، بل تلبية احتياجات المسافرين من افراد وعائلات، مستفيدين من مكاتبنا المتواجدة في غالبية المدن الأوروبية، والتي تسمح لنا بتقديم خيارات وعروض متنوعة. ويتميز موقع FLY FOOT بعرض برامج المباريات بأدق تفاصيلها لعشاق لعبة كرة القدم أكان على مستوى الفرق او اخبار اللاعبين المشهورين مثل رونالدو وميسي. كما نعرض بشكل متواصل مواعيد اهم المباريات ليبقى الزائر على اطلاع دائم عليها والتي في ضوءها تتم الحجوزات بواسطة البريد الإلكتروني. ونتعاون في هذا الاطار مع بنك عوده لتسهيل دفع المصاريف المتوجبة على الزبون الراغب بالسفر بواسطة شركتنا.

تطور الخدمات الرئيسية

■ ما تقويمكم للنتائج المحققة في ٢٠١٦؟

- كانت جيدة جدا خصوصا ان عوامل عدة اسهمت في نمو نتائجننا ومنها خصوصا الموسم الكروي الذي شهدته أوروبا هذا العام

(البطولة الأوروبية) والتي استقطبت الملايين من عشاق كرة القدم من انحاء العالم. وهذا النمو كان له الاثر الايجابي جدا في تطوير خدماتنا في البلدان التي لنا حضور فيها. كما اطلقنا موقعا جديدا في بداية ٢٠١٦ كان له الاثر الفاعل في ارتفاع عدد زبائننا، بالإضافة الى افتتاح مكتبين جديدين في عُمان ودبي ستكون انطلاقتهم في اوائل سنة ٢٠١٧. كما ان حضورنا في السعودية يشهد حركة نمو كبيرة ايضا.

■ هل من خطط مستقبلية تعملون عليها؟

- نحن في مرحلة تطوير الخدمات الاساسية للشركة بهدف استقطاب شريحة اكبر من الزبائن تطاول كل عشاق السفر، وفي شهر كانون الاول (ديسمبر) سنقدم لزبائننا باقة مميزة لتكون بمثابة هدية يستطيع ان يقدمها اي شخص كهدية لمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة. وفي اطار خطة التوسع والنمو لشركتنا في منطقة الخليج كقطر والسعودية والكويت، اطلقنا موقعا باللغة العربية لتسهيل التواصل مع زبائننا هناك.

زبائن من كل الأعمار

■ هل تشاركون في المعارض؟

- كشركة FLY FOOT نحن حاضرون دائما في المنظومة الاقتصادية باعتبارنا عنصرا حيويا وفاعلا في هذا المجال، ونشارك في كل المعارض التي تتوجه الى قطاع السياحة.

■ ما هي حصتكم من الزبائن في العالم العربي والى اي فئة عمرية ينتمون بغالبيتهم؟

- ترتفع نسبة زبائننا في العالم العربي شهرا بعد آخر، خصوصا ان انطلاقنا بدأت من لبنان، ونتوقع بعد افتتاح مكتبنا في عمان ان نشهد تطورا أسرع في ٢٠١٧. كما ان زبائننا من كل الاعمار افرادا وعائلات. ■



Dilnia
INSURANCE



شركة طيران الشرق الأوسط للخدمات الأرضية تحوز على شهادة TAPA



مدير عام MEAG ريتشارد مجاعص ومدير مركز الشحن الجوي وسيم الحوت يتسلمان شهادة TAPA

حازت شركة طيران الشرق الأوسط للخدمات الأرضية MEAG في مطار رفيق الحريري الدولي على شهادة TAPA (اتحاد حماية الأصول المنقولة) LEVEL A لتطبيق المتطلبات الأمنية خلال مناولة البضائع. والمعروف ان الاتحاد الفريد في مجاله يعمل لهدف الحدّ من المخاطر الأمنية وخفض حجم المفقودات والأضرار الأخرى التي من الممكن ان تتعرض لها البضائع خلال عملية شحنها بمختلف مراحلها وعبر مختلف الفرقاء من المصنع الى المستورد.

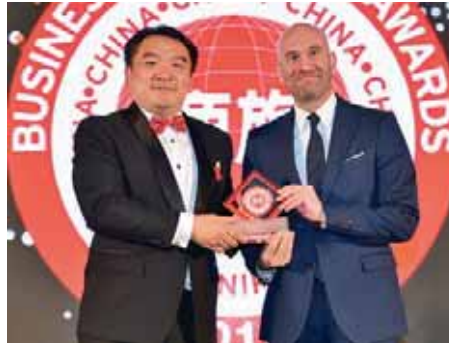
الخطوط الجوية القطرية تفوز بجائزة افضل طيران في الشرق الاوسط تخدم الصين اكبر الباك: دليل ثابت بأننا على المسار الصحيح لتحقيق مزيد من التميز



اكبر الباك

مجموعة الخطوط الجوية القطرية

فازت الخطوط الجوية القطرية، للعام الخامس على التوالي، بجائزة «أفضل شركة طيران في الشرق الاوسط تخدم الصين» وذلك في حفل جوائز مجلة «بنس ترافلر الصين ٢٠١٦»، كما نالت خطوط الطيران الرائدة جائزة «أفضل نظام ترفيه على متن الطائرة» من فعالية «ورلد ترافلر اوردنز ايرلاين ٢٠١٦» وتم تصنيفها كواحدة من افضل ١٠ خطوط طيران لعام ٢٠١٦ من قبل «ترافلر + ليجر الصين» لتعزز بذلك محفظتها المتميزة من الجوائز المرموقة التي حازت عليها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي. وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي لمجموعة الخطوط الجوية القطرية اكبر الباك «نفتخر بحصولنا مجدداً على لقب «أفضل شركة طيران في الشرق الاوسط تخدم الصين» والمقدم من مجلة «بنس ترافلر الصين». كما يشرفنا بتقديم منتجات فاخرة في هذا القطاع حالياً، حيث يعتبر حصولنا على هذه الجائزة من «بنس ترافلر» وغيرها من شركائنا الرئيسيين في المنطقة التي تشهد تنافساً متصاعداً دليلاً ثابتاً بأننا على المسار الصحيح للاستمرار في تحقيق مزيد من التميز. ونواصل تأكيد التزامنا بتقديم خدمات ومنتجات لا تضاهى في السماء كما على الارض لعملائنا الكرام المسافرين الى الصين، مع توفير تجربة سفر لا تنسى في هذه السوق البالغة الأهمية». وقد تسلم جائزة بنس ترافلر الصين نيابة عن الشركة، السيد بول يوهانس، نائب رئيس الخطوط الجوية القطرية في شمال آسيا.



بول يوهانس يستلم الجائزة

«الجوية القطرية» تفوز بجائزة أفضل تجارب العملاء في فعالية جوائز «كستمر شو أوردز»

فازت الخطوط الجوية القطرية بجائزة أفضل تجارب العملاء في فعالية جوائز «كستمر شو أوردز» التي استضافتها شركة تيرين في حفل مرموق أقيم في دبي. وتستهدف فعالية جوائز «كستمر شو أوردز»، وهي جزء من «مهرجان عملاء الشرق الأوسط» السنوي، المؤسسات التي تبدي حماساً حقيقياً تجاه تزويد العملاء بأفضل التجارب. وتتناول الفعالية جميع الجوانب في رحلة العملاء بدءاً من المبادرات الخاصة بتفاعل العملاء، وانتهاءً باستخدام التكنولوجيا الرقمية. وقد صوت العملاء للخطوط الجوية القطرية باعتبارها رائدة في النهج المعتمد من قبل الشركة في تقديم خدمات مميزة.

وقال روسن ديمتروف، نائب أول الرئيس التنفيذي لتجارب العملاء: «يشرفنا الحصول على جائزة أفضل تجارب العملاء من «كستمر شو أوردز» ٢٠١٦ في دبي، والتي تمكننا من الفوز بها بفضل تصويت عملائنا الكرام. وتلتزم الخطوط الجوية القطرية بترسيخ مكانتها باعتبارها الخطوط الجوية الرائدة في المنطقة، وكونها خياراً أولاً للعملاء الراغبين بالسفر. ويعد الفوز بجائزة أفضل تجارب العملاء دليلاً ثابتاً على جهودنا الدؤوبة الساعية إلى تحديث أسلوب رعايتنا للمسافرين وتقديم أرقى الخدمات لهم». وتضاف هذه الجائزة إلى مجموعة من الجوائز المرموقة التي حصدها الناقل مؤخرًا، حيث نالت جائزة أفضل شركة طيران للعام من مركز الطيران «كابا»، وأفضل شركة طيران كاملة الخدمات في غرب آسيا في فعالية مستقبل تجربة السفر آسيا إكسبو، وجائزة أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط للعام في فعالية جوائز «أفيشن بنس»، وكذلك أفضل شركة طيران لدرجة رجال الأعمال وأفضل شركة طيران في الشرق الأوسط في فعالية «بنس ترافلر أورد»، على سبيل المثال لا الحصر.



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

١٠٠ ألف سيارة كهربائية من BMW على الطرقات هارالد كروغر: تبقى BMW رائدة في الابتكار



بعد ثلاث سنوات على إطلاقها، باتت علامة BMW i رمز الابتكار ومثالاً لتوجه شركة BMW نحو المستقبل مع كل طراز تطرحه في السوق. فقد وصل عدد سيارات BMW i3 على الطرقات إلى ٦٠ ألف سيارة

لتكون الأكثر نجاحاً في فئة السيارات الكهربائية المدمجة الفاخرة. كما تربعت سيارة BMW i8 في المركز الأول بين السيارات الرياضية الكهربائية مع تسليم أكثر من ١٠ آلاف سيارة منذ عام ٢٠١٤. بالإضافة إلى ذلك تم بيع حوالي ٣٠ ألف سيارة هجينة قابلة للشحن في الكهرباء تحت علامة BMW iPerformance ما يؤكد على الانتشار الواسع لتكنولوجيا BMW i.

وفي هذا الإطار، قال رئيس مجلس إدارة BMW AG هارالد كروغر: «تبقى BMW i رائدة في الابتكار وسنستمر في المزيد من الابتكارات التكنولوجية المتطورة ضمن مجموعة BMW. وقد تمكنا من طرح تكنولوجيا التنقل الكهربائي بنجاح. ونضع نصب أعيننا حالياً القيادة الأوتوماتيكية حيث ستضع BMW iNext معايير جديدة في السيارات الهجينة القابلة للشحن بالكهرباء». ومن خلال تأسيس علامة BMW i وابتكار تصميم جديد للسيارات وتكنولوجيا الدفع بالطاقة الكهربائية BMW eDrive تمكنت مجموعة BMW من أن تصبح رائدة في عالم التنقل المستدام. فسيارة BMW i3 المصممة للتنقل من دون أي انبعاثات داخل المدينة إلى جانب سيارة BMW i8 الرياضية الهجينة القابلة للشحن بالكهرباء، تجمعان بين متعة القيادة المطلقة وتجربة قيادة متميزة تعتمد على الاستدامة على أكثر من مستوى من طريقة التصنيع وحتى المواد المستخدمة. وقد تمكنت هذه المقاربة من جذب عملاء جدد إلى BMW حيث أن ٨٠ في المئة من عملاء BMW i3 يملكون سيارات BMW للمرة الأولى.

شركة رسامني يونس أطلقت مهرجان RYMCO WINLAND لمناسبة الأعياد

لمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة، تحتفل شركة رسامني يونس للسيارات ووكالة سيارات نيسان، داتسون، لادا، انفينيتي وجي إم سي بمهرجان RYMCO WINLAND للتسلية والجوائز والريح الأكيد على مدى شهري تشرين الثاني وكانون الأول. وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في شركة رسامني يونس للسيارات السيد فايز رسامني: «نستقبل الأعياد بأكبر هذا العام ونحتفل مع اللبنانيين على طريقتنا الخاصة من خلال العديد من الجوائز الفورية والمفاجآت، كذلك النشاطات المختلفة، التعليمية منها والترفيهية، التي أعدت خصيصاً لهذه المناسبة».

تقدم RYMCO جوائز قيّمة وفورية بقيمة آلاف الدولارات عند شراء أي من سيارات نيسان، داتسون، لادا، انفينيتي وجي إم سي، من جميع صالات عرضها في الشياح، ضبية



وفردان، إضافة إلى جميع وكلائها المعتمدين، مع العديد من الألعاب والنشاطات لمختلف الفئات العمرية والعروض الفنية المباشرة، وفرصة الفوز بسيارة نيسان التيما ٢٠١٦.

للعام الثالث يفوز بجائزة «العالمية تلاتي المحلية» سمير شرفان: ماضون في اتجاه ان تصبح «نيسان» أسرع شركات السيارات نمواً في المنطقة



سمير شرفان يستلم الجائزة

للعام الثالث على التوالي فاز المدير التنفيذي لشركة «نيسان الشرق الأوسط» سمير شرفان بجائزة «العالمية تلاتي المحلية» التي تمنحها مجلة «فوربس الشرق الأوسط» وذلك تقديراً لإنجازاته المميزة في

المنطقة. ويعتبر شرفان أول مدير في قطاع السيارات يحافظ على حضوره ضمن تصنيف المجلة للعام الثالث.

وقال شرفان بهذه المناسبة: «يشرفني الحصول على هذه الجائزة المرموقة التي تعكس حجم الجهود الكبيرة التي تبذلها «نيسان» وكلاؤها. وهي إن دلت على شيء، فإنما تدل على مضي الشركة قدماً في الاتجاه الصحيح لتغدو واحدة من أسرع شركات السيارات نمواً في المنطقة».

وخلال حفل توزيع الجوائز الذي أقيم في فندق «والدورف أستوريا» في نخلة جميرا بدبي، حلّ شرفان في المركز ٢٩ ضمن قائمة أفضل ١٠٠ مسؤول تنفيذي تم تكريمهم تقديراً لإنجازاتهم المتميزة خلال توليهم إدارة المكاتب الإقليمية لشركات عالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ومنذ أن تولى شرفان إدارتها في عام ٢٠١٢، نجحت «نيسان الشرق الأوسط» في تعزيز نمو أعمالها بنسبة ٤٥ في المئة من حيث الحصة السوقية عبر مختلف الأسواق الخليجية. وتمثلت أبرز إنجازاتها في زيادة مبيعات طرازات «باترول» بنسبة ٢١٦ في المئة. كما لعب شرفان دوراً محورياً في الارتقاء بأداء «نيسان» في المنطقة من حيث حجم ونوعية عملياتها، ومستوى رضا العملاء، والتميز في الخدمات، والاستثمار في قوة علامتها التجارية.

دمج بين شركتي «سعد وطراد» و«غرغور أوتوموتيف كومباني»

أعلنت شركة «غرغور أوتوموتيف كومباني» وشركة «سعد وطراد» عن اتفاقهما بالتراضي لتوكيل العلامات التجارية: «فيات وفيات بروفيشونال وأبارت» إلى شركة «غرغور أوتوموتيف كومباني» ليستكمل القرار الاستراتيجي الذي اتخذته شركة «سعد وطراد» رؤية «فيات كرايسلر أوتوموبلايز» (مجموعة اف.سي.اي. FCA) بجمع علاماتها التجارية الأساسية لدى موزع واحد في لبنان.

وساهمت شركة «سعد وطراد» في توسيع انتشار العلامات التجارية فيات وفيات بروفيشونال وأبارت في لبنان لأكثر من ٥٠ عاماً.

من جهتها ستبادر شركة «غرغور أوتوموتيف كومباني»، الموزع الوحيد

المعتمد لسيارات كرايسلر وجيب ودودج ورام في لبنان إلى دعوة أصحاب ماركات فيات وأبارت وزبائنهم للإستفادة من الخدمة الممتازة المعهودة بها.



WIDER Presence
WIDER Expertise
WIDER Satisfaction



Bahrain

Jordan

KSA

Lebanon

South Africa

Turkey

UAE

UK

ADDISON BRADLEY GROUP 

ADDISON BRADLEY AL ARABIYA / KSA
ADDISON BRADLEY & Co. LTD / UK
ADDISON BRADLEY INTERNATIONAL / LEBANON

TEL: + 966 1 4056767
TEL: + 44 207 355 1616
TEL: + 961 1 983 985

EMAIL: abgroup@addisonbradley.com

تضمن ٤ معارض و٢٢ ورشة عمل

«أسبوع الساعات - دبي» يثبت مكانة الإمارة كعاصمة إقليمية لصناعة الساعات العالمية



عبد العميد صديقي والى يساره حمد بو عميم خلال جولة في DUBAI MALL



من اليسار: هند صديقي ومحمد صديقي

يوصل «أسبوع الساعات - دبي» رسالته المتمثلة في تعريف وتثقيف المهتمين والزبائن بالجوانب الابتكارية والابداعية في صناعة الساعات الفخمة. فبرعاية نائبة رئيس مجلس إدارة «هيئة دبي للثقافة والفنون» الشيخة لطيفة بنت محمد بن راشد آل مكتوم، وبتنظيم من «أحمد صديقي وأولاده» افتتحت الدورة الثانية من معرض «أسبوع الساعات - دبي» والذي تضمن ٤ معارض رئيسية و٢٢ ورشة عمل لصقل المهارات في صناعة الساعات، و ١٥ منصة ابداعية و١٦ جلسة حوارية في إطار «منتدى فن صناعة الساعات الفخمة» بمشاركة أسماء عالمية شهيرة في صناعة الساعات وابتكاراتها وذلك في «دبي مول» و«مركز دبي المالي». وعلى هامش المعرض عقد «منتدى الساعات» بمشاركة متحدثين مرموقين من بينهم مؤلفون ومؤرخون ومقنتون في علامات صناعة الساعات الفخمة. وتناول ٣٠ متحدثاً دولياً عدداً من القضايا شملت موضوعات مثل الساعات الذكية «القيّمون على المحتوى الرقمي» و«مئة عام من صناعة الساعات». معرض «أسبوع الساعات - دبي» يثبت مكانة دبي كعاصمة إقليمية لصناعة الساعات العالمية.



من اليمين: كارلوس يغيغازاريان ومحمد صديقي



من اليمين: داني خيرالله ومحمد صديقي

BREITLING

Bentley GMT B04S Carbon Body

In tribute to Bentley's impressive competition track record, Breitling is issuing an all-carbon version of its GMT B04S chronograph, based on this ultra-modern material used on the chassis of Formula 1 racing cars as well as in aviation and racing boats. The case of the Bentley GMT B04S Carbon Body is composed of tiny carbon fibres woven into several hundred layers placed at a 45-degree angle between each successive layer, and then bonded by heat-set resin. This matt black envelope protects the B04 calibre entirely developed and manufactured by Breitling. This chronograph



also provides a second timezone function, coordinated with a list of reference cities appearing on the rotating pinion bezel. The carbon bezel is knurled across its entire surface, marking out this 250-piece limited edition as a member of the Breitling for Bentley family.

BVLGARI

Octo Ultranero Finissimo Tourbillon

More than ever inspired by the creative strength of Italian design and Swiss technical expertise, the legendary Octo combines the world's thinnest mechanical tourbillon movement with an opulent contemporary black exterior. The unique, structured case of the Octo Ultranero Finissimo Tourbillon dares to flaunt an unexpected tone-on-tone combination of materials. The matt appearance of the black DLC-treated makes a powerful contrast with the brilliance of the lacquered dial. This total-black look provides a majestic setting for the horological feat represented by the flying tourbillon measuring a mere 1.95 mm thick. Highlighted by pink gold elements, it appears to literally burst out of the dial, a precious touch echoing that of the crown, also made of pink gold.



TAG HEUER

Carrera Heuer - 02T Black Phantom

Less than a year after the launch of the Carrera Heuer 01 in-house chronograph, the new generation of Carrera incorporates a chrono plus a flying tourbillon. The Carrera Heuer 02-T is entirely designed, developed and produced at the Manufacture TAG Heuer. For the Black Phantom model, the new Carrera case, made from 12 separate modular parts, is fashioned from black titanium. It houses the very latest TAG Heuer calibre, the Heuer-02T. This chronograph movement is directly inspired by the CH-80 and is COSC-certified. Here, it combines with a tourbillon regulator that stands out for its black and grey design, its lightness thanks to the use of titanium and carbon, and its flying construction. This new timepiece naturally shares the skeletonised, sleek, contemporary design of the new generation of Carrera watches, with its skeleton bridges, openworked hour circle and geometric bridges. The Carrera Heuer-02T Black Phantom is a 250-piece edition and positioned, amazingly, at under CHF 20,000.



MOVADO

Museum Classic

A true icon of contemporary watchmaking, Movado's legendary Museum dial has a celebrated history. Inspired by the Bauhaus movement, this watch dial was designed in 1946 by American artist Nathan George Horwitt. He held that "we do not know time as a number sequence but by the position of the sun as the earth rotates." Applying this theory, he eliminated the numerals and designed a dial defined by a single gold dot at 12 o'clock. Avant-garde to an unprecedented degree, Horwitt's prototype was selected by the Museum of Modern Art in New York City for its permanent collection in 1959. Adopted by Movado, it has been one of the Swiss brand's best-selling styles ever since. In this supremely understated new version, the intense black dial is enhanced by the gold-toned hands and the famous concave dot symbolising the sun at high noon, once again confirming the timeless nature of this design.



ORIS

Oris Carl Brashear Limited Edition

Bronze makes a noteworthy entrance into the Oris collection with this commemorative model paying tribute to Carl Brashear, the U.S. Navy's first African American master diver. Previously little used in watchmaking, this metal is notably distinguished by its oxidation giving it a unique patina. Initially bright and shiny, the case and the unidirectional rotating bezel gradually darken over time, according to its owner's habits, thereby making each timepiece in the Oris Carl Brashear Limited Edition truly unique. Clearly referencing the history of deep-sea diving, this eminently legible and functional model – a nod to the deep-sea diving helmets from the 1950s – is ideal for underwater exploration, since the 2,000-piece limited edition is water-resistant to a depth of 100 metres.



PATEK PHILIPPE

Nautilus 57 II / IR



A watchmaking legend, all dressed in gold. Forty years after its creation, the Nautilus by Patek Philippe appears for the first time clad head-to-toe in pink gold. After paving the way for luxury watches in steel, it now lends itself with the greatest of ease to a more precious guise in a version without complications. Patek Philippe has refined the links in the metal bracelet for greater comfort and to reduce the weight, an important factor when working with gold. Complementing the warmth of the pink gold, Reference 5711/1R comes with a gradient dial in brown-black that also bears the characteristic horizontal stripes of the collection. The three-hand automatic movement is hallmarked with the Patek Philippe Seal and has the benefit of a Spiromax® silicon balance spring.

MIDO

Belluna Small Seconds



The Belluna Small Seconds continues a legacy of timepieces with enduring appeal. Measuring 40 mm in diameter and with a pink PVD-treated steel case, its rounded form is indeed inspired by the architecture of the Royal Albert Hall in London. Like this magnificent building, the Belluna Small Seconds displays a perfect harmony of form and an undeniable classic elegance. Evoking the dome of this legendary concert hall, the silvered dial is embellished with a wave pattern that extends from the off-centre small seconds counter at 7 o'clock. This delicate guilloché motif confirms the exclusive nature of a watch that combines classicism and originality to perfection.

المفوضية الأوروبية توافق على اتفاقية الاندماج

بين HAPAG LLOYD وUASC



JORN HINGE

الملاحة العربية المتحدة



ROLF HOBBEU JANSE

HAPAG LLOYD الألمانية

وافقت المفوضية الأوروبية على اتفاقية الاندماج بين شركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD وشركة الملاحة العربية المتحدة UASC المملوكة من دول مجلس التعاون الخليجي والعراق شرط انسحاب الاخيرة من الكونسورتيوم الملاحي العامل بين أوروبا الشمالية وأميركا الشمالية. وبموجب هذه الاتفاقية ستصبح UASC مالكة لـ ٢٨٪ من اسهم HAPAG LLOYD الجديدة، بينما ستكون الحصة الباقية والبالغة ٧٢٪ مملوكة من مساهمي الشركة الألمانية الحاليين. وسيشكل هذا الاندماج شركة مشتركة تستخدم ٢٣٧ سفينة تبلغ سعتها الاجمالية نحو ١,٦ مليون حاوية نمطية وجمالي ايرادات تقدر بـ ١٢ مليار دولار سنويا وتحتل المرتبة الخامسة في العالم.

التحالف البحري (2M) يرفض انضمام HMM الى عضويته



SOREN SKOU

الدانمركية MAERSK



DIEGO APONTE

السويسرية MSC

اعلنت MAERSK الدانمركية و MSC السويسرية اللتان تؤلفان التحالف البحري (2M) ان التحالف ما يزال يرفض انضمام شركة الملاحة الكورية الجنوبية (HMM) HYUNDAI MERCHANT MARINE الى عضويته لعدم استيفائها الشروط المطلوبة حتى تاريخه. ووضحت الشركتان ان التحالف يفضل ان يكون هناك تعاون مع HMM على صعيد تبادل الشحن معها SLOT EXCHANGE.

وتسعى HMM الى الانضمام الى هذا التحالف للتخلص من المنافسة الشديدة في قطاع النقل البحري والمضاربة بأجور النقل من جهة والخسائر الفادحة من جهة اخرى. وكانت HMM قد وقعت في تموز (يوليو) المنصرم مذكرة تفاهم مع MAERSK و MSC للانضمام الى هذا التحالف على امل ان ينقذها من المصير الذي آلت اليه زميلتها الكورية الجنوبية HANJIN SHIPPING التي اشهرت افلاسها منذ فترة صغيرة بعد ان اصبحت غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها امام دائئتها.

حركة مرفأ العقبة الأردني حتى تشرين الاول (أكتوبر) ٢٠١٦



JEPPE NYMANN JENSEN

مرفأ العقبة الأردني

سجل مرفأ العقبة الاردني ارتفاعا بحركة الحاويات التي تداولها خلال الاشهر العشرة الاولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المحققة في الفترة ذاتها من العام الماضي، بينما تراجع الوزن الاجمالي للبضائع الواردة والمصدرة. فقد بلغ مجموع الحاويات ٦٦٠٧٧٥ حاوية نمطية مقابل ٦٣٤٢٧٢ حاوية اي بنمو

قدره ٢٦٥٠٣ حاويات نمطية ونسبته ٤,١٨٪ في حين بلغ الوزن الاجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة ٤,٤٨٤ مليون طن مقابل ١٥,٣٨٧ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٩٠٣ آلاف طن ونسبته ٥,٨٧٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٤,٤٨٤ مليون طن في الاشهر العشرة الاولى من العام الحالي كالآتي:

– **البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١٠,٢٩٨ مليون طن مقابل ١١,١١٧ مليوناً، اي بتراجع قدره ٨١٩ الف طن ونسبته ٧,٣٧٪.
– **البضائع المصدرة:** بلغ وزنها ٤,١٨٦ مليون طن مقابل ٤,٢٧٠ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٨٤ الف طن ونسبته ١,٩٧٪.

VOLKSWAGEN تسرح ٣٠ ألفاً من موظفيها وعمالها في انحاء العالم



MARTIN WINTER

VOLKSWAGEN لصناعة السيارات

اعلنت الشركة الألمانية VOLKSWAGEN لصناعة السيارات عن نيتها الاستغناء عن ٣٠ ألفاً من عمالها وموظفيها في جميع انحاء العالم، منهم ٢٣ الفا في المانيا. والمعلوم ان شركة فولكسفاغن تتعامل مع تبعات فضيحة الغش في بيانات الغازات العادمة لسياراتها في الولايات المتحدة، فوافقت على دفع ١٥ مليار دولار للسلطات الاميركية والمستهلكين المتضررين على سبيل التسوية، وكانت VW زودت ١١ مليون سيارة في انحاء العالم ببرمجيات خاصة كخيلة بالتلاعب ببيانات الغازات. وتأمّل الشركة توفير ٣,٧ مليارات يورو بحلول عام ٢٠٢٠ من خلال الاستغناء عن العمال والموظفين. ويذكر ان الشركة توظف ٦١٠ آلاف شخص في ٣٦ بلداً.

تايوان تخصص ١,٩ مليار دولار لانقاذ قطاع النقل البحري الوطني

قررت الحكومة التايوانية تخصيص ١,٩ مليار دولار اميركي لانقاذ قطاع النقل التايواني الممثل خصوصاً بالشركتين الملاحيتين EVERGREEN MARINE و YANG MING MARINE. وقال مصدر مسؤول في وزارة النقل التايوانية ان الهدف من هذا الدعم هو تمكين هاتين الشركتين من استيعاب تدهور اجور النقل البحري وانعكاساته السلبية التي لحقت بايراداتها ونتائجها في ظل ظروف استثنائية صعبة لم يشهد قطاع النقل مثيلاً لها منذ أكثر من ٦٠ سنة، وجاءت هذه المبادرة الحكومية بعد انهيار العديد من شركات الملاحة العالمية لا سيما الصينية والكورية الجنوبية، ومشاركة شركات اخرى الى الاندماج مع بعضها البعض، او دمج خطوطها الخاصة بشحن الحاويات. ويذكر ان شركات ملاحه اخرى لجأت الى انشاء تحالفات بحرية SHPPING ALLIANCES لمواجهة المنافسة ووضع حد للمضاربة بأجور النقل.



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Evyap, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Italy	Venice, Koper , Ancona , Genoa, La Spezia , Salerno
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte
Algeria	Alger and Oran
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms
Cyprus	Famagusta
Spain	Algeciras, Marine, Bilbao
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Novorossiysk, POTI
Ghana	Tema , Takoradi
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Equatorial Guinea	Bata, Malabo (Marguisa Line)
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou



هاني الحاج شحاده
مدير اقليم جمرك بيروت

ضبط حشيشة الكيف في مرفأ بيروت برسم التصدير الى مصر

اعلنت وزارة المالية اللبنانية انه اثناء قيام مراقب تابع لدوائر المعاينة في مرفأ بيروت مع عناصر العنبر (المخصص لبضائع التصدير) بالكشف على احد المستوعبات المحمل بأكياس من الزهورات عثر على كمية من حشيشة الكيف في بعضها، فتم حجز البضاعة، ووقف المخلص الجمركي وسائق الشاحنة من قبل عناصر مفرزة مكافحة المخدرات، واوضحت الوزارة انه بنتيجة التحقيقات الاولية قام رئيس مفرزة مكافحة المخدرات ومكافحة تبييض الاموال العقيد نزار الجردي على رأس دورية من عناصر مفرزة مكافحة المخدرات بالتوجه الى محلة دوحه عرمون حيث تمت عملية مدهامة مستودع يخص المدعو ا.ع.س. وهو صاحب كمية الحشيشة المصدرة الى مصر، فأوقف عدداً من الاشخاص المتورطين وبالتحقيق معهم تبين ان البضاعة حملت في احدى المناطق البقاعية من قبل شخص يدعى ا.م.ب. في التزامن توجه دورية الى مكتب الشركة المصدرة الكائنة في منطقة البربير وتم توقيف صاحبها والتحقيق جار معه وفق الاصول. واعلنت وزارة المالية انه بناء لإشارة المحامي العام التمييزي تم توقيف ٤ اشخاص والبحث جار لتوقيف باقي المتورطين وبلغ وزن كمية الحشيشة المضبوطة ٤٠٠ كلغ.

وضبط ٧٧٦٠ حبة كبتاغون مرسله لمصر بالبريد السريع

من جهة ثانية، اعلنت الوزارة ايضا انه اثناء الكشف الحسي على بضاعة مرسله عبر البريد السريع لشركة LIBAN POST وهي عبارة عن ألبسة للاطفال بداخلها لعلبتا حلويات (ملبن) عثر على مخبأين بداخلهما يحتويان على ٧٧٦٠ حبة من المواد المخدرة (الكبتاغون). وقد ضبطت الموجودات التي تبين ان احد الاشخاص السوريين قد اودعها في احد مكاتب (ليبان بوست) لارسالها الى السعودية، وهو الآن متوار عن الانظار، وقد أخذت الإجراءات اللازمة لملاحقته من قبل المختصين وفقاً للاصول القانونية.

وضبط ٩٦ غالونا معبأة بمواد مصنعة للمخدرات في مرفأ طرابلس

كما اعلنت وزارة المالية في بيان «ان جمارك طرابلس ضبطت ٩٦ غالونا معبأة بمواد تدخل في صناعة المخدرات ومخبأة في مخبأين سرابين ضمن صندوقي شاحنتين قادمتين بحرا من تركيا عبر مرفأ طرابلس. وتبين ان اصحاب الشاحنتين هما لبنانيان وتم توقيفهما ومصادرة المضبوطات وأحيلوا الى الاجهزة القضائية المختصة».

دعوة إلى مساهمي شركة

معامل زيوت أسعد جبر ش.م.ل.
لحضور جمعية عمومية غير عادية

انفاذا للقانون رقم ٢٠١٦/٧٥ الذي يوجب على الشركات استبدال الأسهم لحامله بأسهم اسمية وتعديل نظام الشركة الأساسي تبعاً لذلك، يتشرف مجلس ادارة شركة «معامل زيوت أسعد جبر ش.م.ل.» بدعوة حضرات السادة المساهمين الى حضور الجمعية العمومية غير العادية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بيروت - وسط بيروت - بناية ستاركو - شارع جورج بيكو - الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة الثانية عشرة من ظهر يوم الخميس الواقع في ٢٠١٦/١٢/٢٩ للنظر في جدول الاعمال التالي:

- ١- تعديل المواد /١٧/، /٢٢/، /٤٨/ و /٧٤/ من النظام الأساسي للشركة.
- ٢- استبدال شهادات الأسهم لحامله بشهادات أسهم اسمية.
- ٣- أمور متفرقة.

يرجى من حضرات السادة المساهمين في الشركة حضور الجمعية العمومية غير العادية شخصياً مصحوبين بشهادات الاسهم التي يملكونها وبصورة عن هويتهم.

شركة معامل زيوت أسعد جبر ش.م.ل.
رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
نزيه عبد الغني قاسم

تراجع عمليات القرصنة البحرية خلال الأشهر التسعة الاولى

من العام الحالي



POTTENGAL MUKUNDUR
مدير المكتب البحري الدولي

افاد التقرير الصادر عن المكتب البحري الدولي INTERNATIONAL MARITIME BUREAU (IMB) في غرفة التجارة الدولية (ICC) لندن، ان عدد عمليات القرصنة البحرية والسطو المسلح ضد السفن تراجع في الأشهر التسعة الاولى من العام الحالي عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بلغ ١٤١ عملية قرصنة بحرية مقابل ١٩٠ عملية، اي بتراجع ملموس قدره ٤٩ عملية ونسبته ٢٦٪ وهذا الرقم هو الأدنى منذ العام ١٩٩٩.

وحصلت هذه العمليات في المياه الاقليمية لـ ٢٧ بلداً من بينها ٣٣ عملية في اندونيسيا، ٣١ عملية في نيجيريا، ١٤ عملية في الهند، ٧ عمليات في البيرو، ٦ عمليات في فيتنام و ٥ عمليات في كل من ماليزيا والصين والفلبين والكونغو، بينما حصلت عمليات القرصنة الباقية والبالغة ٣٠ عملية في بلدان اخرى في العالم. وقال مدير المكتب البحري الدولي POTTENGAL MUKUNDAI «نحن متفائلون بالجهود التي تبذلها السلطات الوطنية والدولية والعاملون في صناعة النقل البحري والتي ادت الى تراجع عملية القرصنة البحرية والسطو المسلح ضد السفن الى ادنى مستوى»، مضيفاً «لكن من الواضح ان الخطر ما يزال محدقاً بطواقم البواخر والناقلات وبالتالي علينا ان نظل متيقظين». ويذكر ان القرصنة اخذوا ١٥٩ بحارا رهائن بواسطة البنادق الحربية والسكاكين بينهم ٤٩ بحارا خطفوا بهدف الحصول على فدية مالية.



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

ميناء جبل علي التاسع عالمياً في العام ٢٠١٥



سلطان بن سليم

الرئيس التنفيذي لموانئ دبي العالمية

حل ميناء جبل علي في المرتبة التاسعة عالمياً متفوقاً على موانئ عالمية عدة. وظهر التقرير الصادر عن شركة لويديز العالمية لعام ٢٠١٦ بالتعاون مع المجلة المتخصصة بالنقل البحري CONTAINERSATION INTERNATIONAL ان ميناء جبل علي هو اكبر موانئ الحاويات في المنطقة بكل المقاييس حيث سجل نمواً بواقع ٢,٢٪ عما كان عليه في العام ٢٠١٤ بتداوله ١٥,٦ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٥. ويذكر ان ميناء جبل علي اختير بالتصويت كأفضل ميناء بحري في الشرق الاوسط على مدى ٢٠ عاماً على التوالي.

وفد من الغرفة الدولية للملاحة يزور القوات البحرية اللبنانية

قام وفد من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت برئاسة **إيلي زخور** بزيارة مقر القوات البحرية اللبنانية في بيروت حيث عقد اجتماعاً مع قائدها رئيس غرفة العمليات البحرية المشتركة العميد الركن البحري **ماجد علوان**، وبحث الوفد مع العميد **علوان** أمور وقضايا ذات اهتمام مشترك، منوهاً بالعلاقات الجيدة التي تربط الغرفة بالمسؤولين في غرفة العمليات البحرية، المشتركة ومثمناً التعاون والتنسيق الوثيق معهم والجهود التي يبذلونها من أجل تسهيل أعمال الوكالات البحرية وإزالة العقبات التي تعترضها. من جهته، جدد العميد **علوان** تأكيداً ان الغرفة البحرية المشتركة لن تألو جهداً في اتخاذ كافة التدابير والاجراءات التي تضمن مصلحة قطاع النقل البحري اللبناني من جهة وأمن البلاد والمصلحة العامة من جهة أخرى. وكان الاجتماع مناسبة لتقديم الوفد التهاني الى الجيش اللبناني بمناسبة عيد الاستقلال مقدراً الجهود والنضحيات التي يبذلها دفاعاً عن وحدة الوطن وسيادته وأمنه واستقراره.



إيلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت) يطالب باعداد مشروع

بديل عن ردم الحوض الرابع لتوسيع مرفأ بيروت



أبدى رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **إيلي زخور** تفاقؤله بتحسين الاوضاع الاقتصادية في البلاد مع انتخاب العماد **ميشال عون** رئيساً للجمهورية وتكليف الرئيس **سعد الحريري** بتأليف الحكومة، وامل ان تكون الايام القليلة القادمة مؤاتية للانطلاق مجدداً

بمشاريع التوسيع والتجهيز المعقدة في مرفأ بيروت ولايجاد حل لمشكلة التعويضات التي تطالب بها شركة المقاولات المتعهدة تنفيذ مشروع ردم الحوض الرابع لتوسيع المرفأ على خلفية الغائه.

وقال **زخور** للزميلة صحيفة «المستقبل» «من الضروري ان يتم لحظ مشروع توسعة محطة الحاويات في مرفأ بيروت لمواكبة تطور الحركة الاقتصادية الداخلية المرشحة للزيادة كثيراً مع اقرار قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص وازدهار الحركة السياحية، وكذلك التحضير لعملية اعادة اعمار سوريا التي تتطلب زيادة حجم القدرة الاستيعابية للمرفأ بما يتناسب مع حجم الاعمال الكبيرة المتوقعة». وطالب **زخور** الحكومة العتيدة باتخاذ مبادرة لتوسيع المرفأ لاستمرار تفوقه وتنافسيته بين مرفأ المنطقة، خصوصاً مع مرفأَي الاسكندرون ومرسين اللذين سيكونان المنافسين المحتملين لمرفأَي بيروت وطرابلس في عملية اعادة اعمار سوريا. واعتبر **زخور** ان النتائج التي ما يزال يحققها مرفأ بيروت ايجابية جداً، وهذا يؤكد انه يلعب دوراً مركزياً في حركة التجارة الخارجية اللبنانية حيث «يستحوذ على ما نسبته حوالي ٧٣ بالمئة من هذه التجارة». ولفت الى النتائج الجيدة التي تسجلها البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبضائع اللبنانية المصدرة بحراً، مقابل تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة. وعزا هذا التراجع الى عوامل خارجية لا سيما استمرار انخفاض النمو الاقتصادي العالمي والصيني والازمات الاقتصادية والامنية التي تشهدها بعض البلدان المجاورة للبنان والتي هي المقصد النهائي لحركة المسافنة عبر مرفأ بيروت.

٥٢٠ الف حاوية نمطية سعة البواخر المخردة (SCRAPPED) حتى ايلول (سبتمبر) ٢٠١٦

قالت نشرة DREWRY المختصة بالاستشارات البحرية ان سعة البواخر التي تم خردتها SCRAPPED بلغت ٥٢٠ الف حاوية نمطية خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي وان شهر ايلول (سبتمبر) شهد «خردة» بواخر بلغت سعتها الاجمالية ٨٤ الف حاوية نمطية، اي اكبر من السعة المسجلة في العام ٢٠١١ بأكملها. وتوقعت DREWRY ان ترتفع السعة الاجمالية للبواخر المخردة الى ٦١٥ الف حاوية نمطية في نهاية العام الحالي، مقابل ٤٤٤ الف حاوية نمطية وهو الرقم الاكبر المسجل في العام ٢٠١٣ اي بزيادة قدرها ١٧١ الف حاوية نمطية ونسبتها ٣٨,٥٪. ووضحت ان هذا الارتفاع سيساهم في خفض نسبة سعة بواخر الحاويات الجديدة التي ستدخل قطاع النقل البحري حتى نهاية العام الحالي الى ١,٨٪. لكن هذه الزيادة بسعة البواخر «المخردة» لن تمنع سعة الاسطول التجاري من تسجيل ارتفاع كبير بسعته الاجمالية بحدود ٣,٢ ملايين حاوية نمطية خلال العامين ٢٠١٧ و٢٠١٨. والمعروف ان خلا ما يزال مستمرا بين الارتفاع المتواصل لسعة الاسطول التجاري العالمي والنمو شبه المعدوم بالاقتصاد العالمي ما ادى الى عدم التوازن بين العرض والطلب والتراجع الدراماتيكي لاجور النقل وتكبيد شركات الملاحة العالمية خسائر فادحة. وتوقعت DREWRY ان يتم «خردة» المزيد من البواخر خلال الاعوام القادمة في حال ظل الركود مسيطراً على حركة التجارة البحرية العالمية.



ميناء في موريتانيا للسفن المتهاكة بانتظار تفكيكها

محمد عيتاني: جوانب مشتركة كثيرة بين العالمين العربي والاميركي الجنوبي



اللواء البحري محمد يوسف يسلم شوقي يونس درع الاتحاد العربي للناقلين البحريين

الجنوبي يتقاسمان الكثير من الجوانب المشتركة ويطلقان على منافذ بحرية مختلفة، مما يجعلهما مؤهلين لتنفيذ وتنمية حركة تجارية ناشطة. واقترح في نهاية كلمته انشاء شركة وساطة بحرية BROKER (لا شركتين) يكون مركزها في لندن البريطانية او هيمبورغ الالمانية لتقديم خدمات ربط البواخر على ان تغطي مصاريفها من العمولة على اجور الشحن التي تتقاضاها عادة من اصحاب السفن.

اجتماع خبراء النقل في مقر الاسكوا في بيروت

وشارك **عيتاني** ايضا في اجتماع فريق الخبراء في مقر الاسكوا في بيروت لمناقشة ابعاد دور النقل في التجارة وخاصة دورها بما في ذلك دور الخدمات اللوجستية وتسهيل التجارة في تعزيز الاتصال لسلاسل القيمة العالمية. وحضر الاجتماع خبراء في النقل واللوجستيات من دول عربية عدة. واثار الاجتماع صدر عن المجتمعين بيان اشاروا فيه الى ان النقل يشكل اهمية كبيرة للتجارة عموما غير انه يشكل اهمية اكبر بالنسبة للتجارة من خلال سلاسل القيمة العالمية ذلك ان تكاليف التجارة تؤثر على اختيار البلدان التي يتم استخدام منتجاتها في سلاسل القيمة العالمية نتيجة لاحتماد المنافسة. واذاف البيان: ان المنطقة العربية تعاني من ارتفاع تكاليف التجارة فيها نتيجة اسباب عدة من ضمنها ارتفاع تكاليف النقل بسبب ضعف ارتباط معظم الدول العربية بشبكات النقل العالمية سواء البحرية او الجوية، وضعف البنية التحتية للنقل في دول عربية عدة...



محمد عيتاني يلقي كلمته في الاجتماع السنوي لمنظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر

شارك محمد عيتاني الامين العام للغرفة الدولية للملاحة في بيروت ورئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين والامين العام للاتحاد العربي للناقلين البحريين في اجتماعات عقدتها هيئات عربية تهتم بشؤون النقل وشجونه في لبنان والعالم العربي.

الاجتماع السنوي لمنظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر

حضر **عيتاني** الاجتماع السنوي لمنظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر والذي عقد في دبي برئاسة رئيسها **شوقي يونس** وحضور الاعضاء حيث ناقشت المواضيع المدرجة على جدول الاعمال واتخذت القرارات المناسبة بشأنها. والقى **عيتاني** كلمة نوه فيها بالجهود التي تبذلها المنظمة لمساعدة الناقلين البحريين في ظل الظروف الاستثنائية التي يمر بها العالم العربي. واذاف «يسر الاتحاد العربي للناقلين البحريين ان يقدم درعا خاصا لمنظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر للتعاون الذي تبديه لتطوير صناعة النقل البحري العربي».

ورشة عمل لتوثيق التعاون بين الدول العربية واميركا الجنوبية

وشارك **عيتاني** في ورشة العمل التي نظمتها الامانة العامة لجامعة الدول العربية والتي عقدت في الاسكندرية لوضع خطة تنفيذية لتحديد الاليات الخاصة لانشاء شركتين للنقل البحري والخدمات اللوجستية بين الدول العربية واميركا الجنوبية. وكانت **عيتاني** كلمة اشار فيها الى العالمين العربي والاميركي

تراجع حركة الحاويات في مرفأ سنغابورة حتى تشرين الاول



TAN CHANG MENG

المدير التنفيذي لسلطات مرفأ سنغابورة

افاد البيان الصادر عن سلطة الملاحة ومرفأ سنغابورة ان المرفأ تداول ٢,٥٣ مليون حاوية نمطية في تشرين الاول (اكتوبر) الماضي مقابل ٢,٥ مليون حاوية للشهر ذاته من العام المنصرم اي بارتفاع نسبته ١,٢٪. في حين سجل انخفاضا عن شهر ايلول (سبتمبر) الماضي حيث تعامل مع ٢,٦ مليون حاوية

وبتراجع نسبته ٢,٧٪. وبلغ مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ سنغابورة ٢٥,٥٧ مليون حاوية نمطية في الاشهر العشرة الاولى من العام الحالي مقابل ٢٦,٠١ مليون حاوية للفترة نفسها من العام الماضي اي بانخفاض نسبته ١,٧٪. ويذكر ان مرفأ سنغابورة يحتل المرتبة الثانية في العالم بعد مرفأ شنغهاي الصيني.

٣٠,٨٢ مليون حاوية حركة مرفأ SHANGHAI خلال ١٠ أشهر

حقق مرفأ شنغهاي الصيني زيادة جيدة بحركة الحاويات في شهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي حيث تداول ٣,٢٢ ملايين حاوية نمطية مقابل ٣,٠٤ ملايين حاوية للشهر ذاته من العام الماضي اي بارتفاع نسبته ٥,٩٢٪. وجاءت حركة الحاويات في شهر تشرين الاول الماضي ايضا اكبر مما كانت عليه في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي حيث بلغت ٣,١٣ مليون حاوية نمطية اي بنمو نسبته ٢,٩٪.

وبلغت الحركة الاجمالية للحاويات في الاشهر العشرة الاولى من العام الحالي ٣٠,٨٢ مليون حاوية نمطية اي بارتفاع ١,٤٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي حيث بلغت ٣٠,٣٨ مليون حاوية نمطية.



مرفأ شنغهاي

والمعلوم ان مرفأ شنغهاي ما يزال يتربع على المرتبة الاولى في العالم وللعام السادس على التوالي.

ارتفاع عجز الميزان التجاري الى ١٣٢٣٤ مليون دولار في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي

- وراحت السعودية مكانها في المرتبة الثانية باستيرادها بـ ٢٢٦ مليون دولار مقابل ٣٥٧ مليوناً اي بانخفاض نسبته ٣٦,٦٩٪.

- وكانت المرتبة الثالثة من نصيب الامارات العربية المتحدة بـ ٢٠٢ مليون دولار مقابل ٣١٣ مليوناً اي بتراجع نسبته ٣٥,٤٦٪.

مرفأ بيروت المرفق البحري الأول للاستيراد الى لبنان

وظل مرفأ بيروت البوابة البحرية الأولى للاستيراد الى لبنان خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي فقد بلغت القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة ١١٤٧٩ مليون دولار مقابل ١٠٤٤٥ مليوناً اي بارتفاع قدره ١٠٣٤ مليون دولار ونسبته ٩,٩٠٪.

- واحتفظ مطار رفيق الحريري بالمرتبة الثانية بـ ٣٠٧١ مليون دولار مقابل ٢٨٥٤ مليوناً اي بزيادة قدرها ٢١٧ مليون دولار ونسبتها ٧,٦٠٪.

- وحل مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٨٢٦ مليون دولار مقابل ٨٢٣ مليوناً بانخفاض قدره ٧ ملايين دولار ونسبته اقل من ١٪.

ومرفأ بيروت الأول ايضا بالتصدير من لبنان

وبقي مرفأ بيروت ايضا البوابة الأولى بالتصدير من لبنان حيث بلغت فاتورة التصدير عبره ١١٦٢ مليون دولار مقابل ١٢٦٩ مليوناً اي بانخفاض قدره ١٠٧ ملايين ونسبته ٨,٤٣٪.

- وراوح مطار رفيق الحريري مكانه في المرتبة الثانية بـ ٩٩٣ مليون دولار مقابل ٦٩٠ مليوناً اي بارتفاع جيد نسبته ٤٣,٩١٪.

- واحتل مرفأ طرابلس المرتبة الثالثة بـ ١٧٦ مليون دولار مقابل ٢٢٢ مليوناً اي بتراجع قدره ٤٦ مليون دولار ونسبته ٢٠,٧٢٪.



شفيق مرعي

مدير الجمارك العام

بينت احصاءات الجمارك اللبنانية ان لبنان استورد بضائع عبر كافة المرافئ والمعابر البحرية والجوية والبرية بـ ١٥٧١٩ مليون دولار خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقابل ١٤٦٨٩ مليوناً خلال الفترة ذاتها من العام الماضي اي بارتفاع قدره ١٠٣٠ مليون دولار ونسبته ٧٪ في حين صدر بضائع بـ ٢٤٨٥ مليون دولار مقابل ٢٤٩٤ مليوناً اي بانخفاض قدره ٩ ملايين دولار ونسبته اقل من ١٪.

وادي ارتفاع فاتورة الاستيراد الى ارتفاع عجز الميزان التجاري الى ١٣٢٣٤ مليون دولار مقابل ١٢١٩٥ مليوناً اي بنمو قدره ١٠٣٩ مليون دولار ونسبته ٨,٥٢٪.

الصين ما تزال الأولى بالتصدير الى لبنان

واظهرت الاحصاءات ان الصين ما تزال تصدر قائمة البلدان الاكثر تصديراً الى لبنان خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي حيث صدرت بـ ١٧٧٣ مليون دولار مقابل ١٧٦٩ مليوناً للفترة عينها من العام الماضي اي بارتفاع قدره ٤ ملايين دولار ونسبته اقل من ١٪.

- وحافظت ايطاليا على المرتبة الثانية بفاتورة تصدير قدرها ١١٦٢ مليون دولار مقابل ١٠٨٨ مليوناً اي بزيادة نسبته ٦,٨٩٪.

- وجاءت المرتبة الثالثة لصالح الولايات المتحدة الاميركية بـ ١٠٠٩ ملايين دولار مقابل ٨٤٣ مليوناً بنمو كبير قدره ١٦٦ مليون دولار ونسبته ١٩,٦٩٪.

وأفريقيا الجنوبية الأولى بالاستيراد الى لبنان

واحتلت أفريقيا الجنوبية المرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان حيث استوردت سلعا لبنانية بـ ٥٧٤ مليون دولار مقابل ١٩٥ مليوناً، اي بارتفاع كبير قدره ٣٧٩ مليون دولار ونسبته ١٩٤٪.

الرافعات الجسرية تصل الى مرفأ طرابلس خلال الربع الأول من العام ٢٠١٧

اعلن مدير مرفأ طرابلس احمد تامر ان الرافعات الجسرية (GANTRY CRANES) الخاصة برصيف الحاويات المستحدث في المرفأ تم شحنها على احدى البواخر الخاصة والتي من المتوقع ان تصل الى طرابلس خلال الربع الأول من العام ٢٠١٧.

وستحل تلك الرافعات الجسرية مكان الرافعات المتحركة التي تستخدمها حاليا الشركة المشغلة GULF TAINER لتفريغ بواخر الحاويات وشحنها.

من جهته قال رئيس مجلس ادارة شركة GULFTAINER في لبنان انطوان عماطوري ان تحريك العمل في مرفأ طرابلس سيفعل الدورة الاقتصادية في منطقة الشمال ويخلق فرص عمل جديدة، مضيفاً ان «ثمة العديد من الشركات لها مصلحة للعمل معنا وخصوصا السوق المصرية والسوق التركية، وقد واجهنا صعوبات كثيرة لعملية النقل من بيروت الى طرابلس بأسعار زهيدة وتكبدنا خسائر فادحة، الا اننا تمكنا في النهاية من دفع بعض الشركات للتعامل معنا في مرفأ طرابلس».



مرفأ طرابلس

اسرار بحرية

● مشاريع التوسيع والتطوير متوقفة في مرفأ بيروت بانتظار ايجاد حل لمشكلة التعويضات التي تطالب بها شركة المقاولات المتعهددة بتنفيذ مشروع ردم الحوض الرابع لتوسيع المرفأ على خلفية الغاء هذا المشروع.

● اندماج شركة الملاحة العربية المتحدة مع شركة ملاحه المانية، أسدل الستار على أكبر شركة ملاحه عربية كانت تحتل إحدى المراتب المتقدمة في العالم.

● ارتفعت حصة الشركات الخمس الاكبر في العالم من ٤٦٪ من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي في العام ٢٠٠٨، الى ٥٥٪ في تشرين الأول (اكتوبر) من العام ٢٠١٦.

● شهد العام الحالي عددا كبيرا من عمليات الاندماج بين شركات الملاحة العالمية هو الاكبر الذي يتم خلال عام واحد.

● تبذل القطاعات الاقتصادية في محافظة الشمال الجهود المكثفة لتفعيل دور مرفأ طرابلس على الصعيدين المحلي والاقليمي.



RoRo service from USA to Med Sea, Red Sea and all Arabian Gulf.

US Ports: *Port Hueneme, Beaumont, Jacksonville, Brunswick, Charleston, Wilmington, Boston.*

Dis. Ports: *Livorno, Piraeus, Mersin, Beirut, Aqaba, Jeddah, Oman, Jebel Ali, Qatar, Dammam, Kuwait, Umm Qasr.*



Navi-Trade Co. SARL
as General Agents for Liberty Global Logistics LLC

Dora Highway | Moucarri Center | 8th Floor | Suite 801-802
P.O. Box: 90-473 Beirut - Lebanon
T: + 961 1 269601/2 | F: + 961 1 269501 | E: operations@navi-trade.co
www.navi-trade.co

ارتفاع الحركة الاجمالية في المرفأ لم ينسحب على مجموع الواردات المالية

١٦٠ باخرة، ٧٤٣ الف طن، ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية، ٩٤٢٧ سيارة و١٩ مليون دولار

انخفاض مجموع السيارات في تشرين الأول ٢٠١٦

وسجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الأول الماضي تراجعاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٩٤٢٧ سيارة مقابل ٩٤٤٨ سيارة في ايلول المنصرم، اي بانخفاض قدره ٢١ سيارة ونسبته ٠,٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٢٧ سيارة في تشرين الأول كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٨٤٠١ سيارة مقابل ٨٥٧٠ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٦٩ سيارة ونسبته ١,٩٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٠٢٦ سيارة مقابل ٨٧٨ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٤٨ سيارة ونسبته ١٦,٨٦٪.

ارتفاع الحركة في تشرين الأول لم ينعكس ايجاباً على مجموع الواردات

واظهرت الاحصاءات ان ارتفاع الحركة الاجمالية في تشرين الأول الماضي لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي بلغ ١٩,٠٣٧ مليون دولار مقابل ٢٠,٢٩٥ مليوناً في ايلول، اي بتراجع نسبته ٦,٢٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩,٠٣٧ مليون دولار في تشرين الأول كالاتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١٨,٦٨٣ مليون دولار مقابل ١٩,٨٨٥ مليوناً اي بانخفاض قدره ١,٢٠٢ مليون دولار ونسبته ٦,٠٤٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٣٥٤ الف دولار مقابل ٤١٠ آلاف دولار، اي بتراجع قدره ٥٦ الف دولار ونسبته ١٣,٦٦٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات شهري تشرين الأول وأيلول ٢٠١٦

الأبواب	تشرين الأول ٢٠١٦	ايلول ٢٠١٦	+/-
عدد البواخر	١٦٠ باخرة	١٦٢ باخرة	-٢ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٧٤٣ ألف طن	٦٦٨ ألف طن	+٧٥ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦٣٦ ألف طن	٥٧٢ ألف طن	+٦٤ ألف طن
بضائع مصدرة (طن)	١٠٧ ألف طن	٩٦ ألف طن	+١١ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٩٣٤٤٧ نمطية	٩٠٩٦٧ نمطية	+٢٤٨٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٤٦١٣٧ حاوية نمطية	٤٤٥٣٨ حاوية نمطية	+١٥٩٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٤٦١٥٠ حاوية نمطية	٤٤٨٢٣ حاوية نمطية	+١٣٢٧ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تصديرها على السفن	١١٦٠ حاوية نمطية	١٦٠٦ حاوية نمطية	-٤٤٦ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٣٣٧٩١ حاوية نمطية	٣١٦٥٧ حاوية نمطية	+٢١٣٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة فارغة	٢٦٨٣ حاوية نمطية	٢٦٧٨ حاوية نمطية	+٥ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة برسم المسافنة	٩٦٦٣ حاوية نمطية	١٠٢٠٣ حاوية نمطية	-٥٤٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة مألئ	١٠٥٠١ حاوية نمطية	٨٨٢ حاوية نمطية	+١١٦٩ حاوية نمطية
ببضائع لبنانية	٢٦٢٦٩ حاوية نمطية	٢٥١٦٠ حاوية نمطية	+١١٠٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة	٩٨٣٠ حاوية نمطية	١٠٧٨١ حاوية نمطية	-٩٥١ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٩٤٩٣ حاوية نمطية	٢٠٩٨٤ حاوية نمطية	-١٤٩١ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩٤٢٧ سيارة	٩٤٤٨ سيارة	-٢١ سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٨٤٠١ سيارة	٨٥٧٠ سيارة	-١٦٩ سيارة
مجموع السيارات المعاد تصديرها بحراً	١٠٢٦ سيارة	٨٧٨ سيارة	+١٤٨ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٨,٦٨٣ مليون دولار	١٩,٨٨٥ مليون دولار	-١,٢٠٢ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٣٥٤ ألف دولار	٤١٠ ألف دولار	-٥٦ ألف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	١٩,٠٣٧ مليون دولار	٢٠,٢٩٥ مليون دولار	-١,٢٥٨ مليون دولار



المهندس حسن قريطم

الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

حقق مرفأ بيروت حركة اجمالية في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي اكبر مما كانت عليه في ايلول (سبتمبر) المنصرم، لكن هذا الارتفاع لم ينعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي سجل انخفاضاً.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في ايلول وتشرين الأول ٢٠١٦

فقد بينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال شهري ايلول وتشرين الأول الماضيين الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٠ باخرة مقابل ١٦٢ باخرة في ايلول المنصرم اي بانخفاض باخرتين ونسبته ١,٢٣٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها ٧٤٣ الف طن مقابل ٦٦٨ الفاً اي بزيادة قدرها ٧٥ الف طن ونسبتها ١١,٢٣٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٧٤٣ الف طن كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦٣٦ الف طن مقابل ٥٧١ الفاً، اي بارتفاع قدره ٦٤ الف طن ونسبته ١١,١٩٪.

البضائع اللبنانية المصدرة بحراً: بلغ وزنها ١٠٧ آلاف طن مقابل ٩٦ الفاً اي بارتفاع قدره ١١ الف طن ونسبته ١١,٤٦٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في تشرين الأول ٢٠١٦

وارتفع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية في تشرين الأول الماضي مقابل ٩٠٩٦٧ حاوية في ايلول المنصرم، اي بتحسين قدره ٢٤٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٢,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٦١٣٧ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٣٨ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٥٩٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٦٠٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤٦١٥٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٨٢٣ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٣٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٢,٩٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن: بلغت ١١٦٠ حاوية نمطية مقابل ١٦٠٦ حاويات، اي بانخفاض قدره ٤٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٧٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٣٧٩١ حاوية نمطية مقابل ٣١٦٥٧ حاوية، اي بتحسين قدره ٢١٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٦,٧٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٢٦٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٥ حاويات نمطية ونسبته ٠,١٩٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٩٦٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٠٣ حاويات، اي بتراجع قدره ٥٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٥,٢٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً كالاتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ١٠٠٥١ حاوية نمطية مقابل ٨٨٨٢ حاوية اي بزيادة قدرها ١١٦٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,١٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٢٦٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥١٦٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ١١٠٩ حاويات نمطية ونسبته ٤,٤٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٩٨٣٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٧٨١ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩٥١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨٢٪.

استمرار تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة في تشرين الأول ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ١٩٤٩٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٨٤ حاوية، اي بتراجع قدره ١٤٩١ حاوية نمطية ونسبته ٧,١١٪.

ارتفاع حركة مرفأ بيروت الإجمالية لم ينعكس على مجموع الواردات

١٧١٢ باخرة، ٧,٧٧ ملايين طن، ٩٥٤٦١٩ حاوية نمطية، ٨٨٤٩٢ سيارة ٢٠٣,٥٥ ملايين دولار

٢٨٦٤٩٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٨١٦٧ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٨١٪.

انخفاض طفيف بمجموع السيارات في الأشهر العشرة الأولى ٢٠١٦

وسجل مرفأ بيروت تفريغ وتحميل ٨٨٤٩٢ سيارة في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقابل ٨٨٥٥٥ سيارة للأشهر العشرة الأولى نفسها من العام الماضي، أي بانخفاض طفيف قدره ٦٣ سيارة ونسبته ٠,٠٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٨٤٩٢ سيارة كالاتي:

السيارات المفرغة: بلغ مجموعها ٧٧٤٥٤ سيارة مقابل ٧٦١٩٣ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٢٦١ سيارة ونسبته ١,٦٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١١٠٢٨ سيارة مقابل ١٢٣٦٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٣٢٤ سيارة ونسبته ١٠,٧١٪.

ارتفاع الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات في الأشهر العشرة الأولى ٢٠١٦

وأقادت الإحصاءات ان ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي لم ينعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي بلغ ٢٠٣,٥٦٩ ملايين دولار مقابل ٢٠٣,٦٦٤ ملايين في الأشهر ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,٠٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٣,٥٦٩ ملايين دولار كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٩٩,١١١ مليون دولار مقابل ١٩٩,٣٤٣ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,١٢٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٤,٤٥٨ ملايين دولار مقابل ٤,٣٢٢ ملايين، أي بارتفاع قدره ١٣٦ ألف دولار ونسبته ٣,١٥٪. ■

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات خلال الأشهر العشرة الأولى من ٢٠١٥ و ٢٠١٦

الأنواع	الأشهر العشرة الأولى ٢٠١٦	الأشهر العشرة الأولى ٢٠١٥	-/+
مجموع البواخر	١٧١٢ باخرة	١٤٧٧ باخرة	٢٣٥+
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٧,٣٧٣ ملايين طن	٦,٨٠٣ ملايين طن	٥٧٠+ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦,٥١٣ ملايين طن	٥,٨٩٧ ملايين طن	٦١٦+ ألف طن
بضائع مصدرة (طن)	٨٦٠ ألف طن	٩٠٦ ألف طن	٤٦- ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٩٥٤٦١٩ حاوية نمطية	٩٤٩٤٢٣ حاوية نمطية	٥١٩٦+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٤٦٦٥٧ حاوية نمطية	٤٦٩٦٧٧ حاوية نمطية	٢٠- حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة	٤٨٣٠١ حاوية نمطية	٦٦١١٣ حاوية نمطية	٢١٨٨+ حاوية نمطية
والمعاد تصديرها	١٦٦٦١ حاوية نمطية	١٣٦٣٣ حاوية نمطية	٣٠٢٨+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تصديرها على السفن	٣٣٦٨٠ حاوية نمطية	٣١٤٥٣٢ حاوية نمطية	٢١٥٨+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	١٣٩٧١ حاوية نمطية	١٣٤٨٣ حاوية نمطية	٤٨٨+ حاوية نمطية
برسم الاستهلاك المحلي	١١٩٦٠٦ حاوية نمطية	١٤١٦٦٢ حاوية نمطية	٢٢٠٥٦- حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة	٧٧٣٣٧ حاوية نمطية	٧٦٢٢٣ حاوية نمطية	١١١٤+ حاوية نمطية
ببضائع لبنانية	٢٧٢٢٤١ حاوية نمطية	٢٤٥٠٥٦ حاوية نمطية	٢٧١٨٥+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تصديرها	١١٨٧٢٣ حاوية نمطية	١٤٤٨٣٤ حاوية نمطية	٢٦١١١- حاوية نمطية
برسم المسافنة	٢٣٨٣٢٩ حاوية نمطية	٢٨٦٤٩٦ حاوية نمطية	٤٨١٦٧- حاوية نمطية
مجموع السيارات	٨٨٤٩٢ سيارة	٨٨٥٥٥ سيارة	٦٣- سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٧٧٤٥٤ سيارة	٧٦١٩٣ سيارة	١٢٦١+ سيارة
مجموع السيارات المعاد تصديرها	١١٠٢٨ سيارة	١٢٣٦٢ سيارة	١٣٢٤- سيارة
بحراً	١٩٩,١١١ مليون دولار	١٩٩,٣٤٣ مليون دولار	٢٣٢- ألف دولار
مجموع الواردات المرفئية	٤,٤٥٨ مليون دولار	٤,٣٢٢ مليون دولار	١٣٧+ ألف دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢٠٣,٥٦٩ مليون دولار	٢٠٣,٦٦٤ مليون دولار	١٠٠- ألف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٢٠٣,٥٦٩ مليون دولار	٢٠٣,٦٦٤ مليون دولار	١٠٠- ألف دولار

أقادت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل حركة إجمالية في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي كما بينت ان هذا الارتفاع لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر العشرة الأولى من العامين ٢٠١٥ و ٢٠١٦

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر العشرة الأولى من العامين ٢٠١٥ و ٢٠١٦ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٧١٢ باخرة مقابل ١٤٧٧ باخرة، اي بتحسّن قدره ٢٣٥ باخرة ونسبته ١٥,٩١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧,٣٧٣ ملايين طن مقابل ٦,٨٠٣ ملايين، أي بارتفاع قدره ٥٧٠ ألف طن ونسبته ٨,٣٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧,٣٧٣ ملايين طن كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦,٥١٣ ملايين طن مقابل ٥,٨٩٧ ملايين، أي بزيادة قدرها ٦١٦ ألف طن ونسبتها ١٠,٤٤٪.

البضائع اللبنانية المستوردة: بلغ وزنها ٨٦٠ ألف طن مقابل ٩٠٦ آلاف، اي بانخفاض قدره ٤٦ ألف طن ونسبته ٥,٠٨٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي

كما ارتفع مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي فبلغ ٩٥٤٦١٩ حاوية نمطية مقابل ٩٤٩٤٢٣ حاوية في الأشهر العشرة ذاتها من العام الماضي أي بتحسّن نسبته ٠,٥٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥٤٦١٩ حاوية نمطية كالاتي:

مجموع الحاويات المستوردة: بلغ ٤٦٦٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٦٩٦٧٧ حاوية، أي بانخفاض طفيف قدره ٢٠ حاوية نمطية ونسبته تكاد لا تذكر.

مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ ٤٦٨٣٠١ حاوية نمطية مقابل ٤٦٦١١٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٠,٤٧٪.

مجموع الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن: بلغ ١٦٦٦١ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٣٣ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٠٢٨ حاوية نمطية ونسبتها ٢٢,٢١٪.

كيف توزع مجموع الحاويات المستوردة في الأشهر العشرة الأولى ٢٠١٦؟

وتوزع مجموع الحاويات المستوردة والبالغ ٤٦٦٥٧ حاوية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٦٠٨٠ حاوية نمطية مقابل ٣١٤٥٣٢ حاوية أي بزيادة نسبتها ٦,٨٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٣٩٧١ حاوية نمطية مقابل ١٣٤٨٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٣,٦٢٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١١٩٦٠٦ حاويات نمطية مقابل ١٤١٦٦٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٥,٥٧٪.

وكيف توزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي والبالغ ٤٦٨٣٠١ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٧٧٢٢٧ حاوية نمطية مقابل ٧٦٢٢٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١,٤٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٧٢٢٤١ حاوية نمطية مقابل ٢٤٥٠٥٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٧١٨٥ حاوية نمطية ونسبته ١١,٠٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١١٨٧٢٣ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٨٣٤ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٨,٠٣٪.

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في الأشهر العشرة الأولى من ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٢٣٨٣٢٩ حاوية نمطية مقابل

ارتفاع حركة مرفأ طرابلس الإجمالية ومجموع وارداته المرفئية ٧٦ باخرة، ١٩٦,٥٨٣ طناً، ٤٠٤ سيارات، ٤٨٦ حاوية نمطية، ٢٢٨٦ شاحنة ١,٦٦ مليار ليرة

عدد البواخر: بلغ ٧٦ باخرة في تشرين الأول ٢٠١٦ مقابل ٨٧ باخرة في تشرين الأول ٢٠١٥، أي بانخفاض قدره ١١ باخرة ونسبته ١٢,٦٤٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها ١٩٦٥٨٣ طناً مقابل ١٧٨٧٤٧ طناً أي بارتفاع قدره ١٧٨٣٦ طناً ونسبته ٩,٩٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٩٦٥٨٣ طناً كالاتي: **البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ١٥٥٧١١ طناً مقابل ١٣١٢٤٠ طناً، أي بتحسّن قدره ٢٤٤٧١ طناً ونسبته ١٨,٦٥٪.

البضائع المصدرة بحراً: بلغ وزنها ٤٠٨٧٢ طناً مقابل ٤٧٥٠٧ طناً، أي بانخفاض قدره ٦٦٣٥ طناً ونسبته ١٣,٩٧٪.

عدد السيارات: بلغ ٤٠٤ سيارات مقابل ٣٥٢ سيارة أي بارتفاع نسبته ١٤,٧٧٪.

عدد الشاحنات: بلغ ٢٢٨٦ شاحنة مقابل ١٩٣٤ شاحنة، أي بزيادة نسبتها ١٨,٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٨٦ شاحنة كالاتي:

الشاحنات الواردة: بلغ عددها ١١١٦ شاحنة مقابل ٩٧٥ شاحنة، أي بزيادة قدرها ١٤١ شاحنة ونسبتها ١٤,٤٦٪.

الشاحنات الصادرة: بلغ عددها ١١٧٠ شاحنة مقابل ٩٥٩ شاحنة، أي بتحسّن قدره ٢١١ شاحنة ونسبته ٢٢٪.

انخفاض مجموع الواردات المرفئية في تشرين الأول ٢٠١٦

ولم ينعكس ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس في تشرين الأول إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي انخفضت الى ١,٦٤٦ مليار ليرة مقابل ١,٨٩٥ مليار ليرة للشهر ذاته من العام الماضي، أي بتراجع نسبته ١٣,١٤٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ووارداته المرفئية في ١٠ ايلول ٢٠١٦

الايواب	٢٠١٦ ا	٢٠١٦ ب	٢٠١٦ ج
عدد البواخر	٧٦ باخرة	٦٥ باخرة	١١٠ باخرة
كميات البضائع	١٩٦٥٨٣ طناً	١٢٢٠١٤ طناً	٧٤٥٩٦ طناً
بضائع مستوردة	١٥٥٧١١ طناً	٩٤٧٥٦ طناً	٦٠٩٥٥ طناً
بضائع مشحونة بحرا	٤٠٨٧٢ طناً	٢٧٢٥٨ طناً	١٣٦١٤ طناً
عدد السيارات	٤٠٤ سيارة	٥٥٤ سيارة	١٥٠ سيارة
عدد الحاويات	٤٨٦ حاوية نمطية	٥٢٣ حاوية نمطية	٣٧ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٢٨٦ شاحنة	١٩٩٨ شاحنة	٢٨٨٦ شاحنة
شاحنات واردة	١١١٦ شاحنة	١٠١٥ شاحنة	١٠١٥ شاحنة
شاحنات صادرة	١١٧٠ شاحنة	٩٨٣ شاحنة	١٨٧٠ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٦٤٦ مليار ليرة	١,٤٥٣ مليار ليرة	١,٩٣٤ مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في ١٠ ايلول ٢٠١٥ و ٢٠١٦

الايواب	٢٠١٦ ا	٢٠١٥ ب	٢٠١٥ ج
عدد البواخر	٧٦ باخرة	٨٧ باخرة	١١٠ باخرة
كميات البضائع	١٩٦٥٨٣ طناً	١٧٨٧٤٧ طناً	١٧٨٣٦٦ طناً
بضائع مستوردة	١٥٥٧١١ طناً	١٣١٢٤٠ طناً	١٣١٢٤٠ طناً
بضائع مشحونة بحرا	٤٠٨٧٢ طناً	٤٧٥٠٧ طناً	٦٦٣٥ طناً
عدد السيارات	٤٠٤ سيارة	٣٥٤ سيارة	٥٢٢ سيارة
عدد الحاويات	٤٨٦ حاوية نمطية	-	٤٨٦ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٢٨٦ شاحنة	١٩٣٤ شاحنة	٣٥٢٦ شاحنة
شاحنات واردة	١١١٦ شاحنة	٩٧٥ شاحنة	١٤١٠ شاحنة
شاحنات صادرة	١١٧٠ شاحنة	٩٥٩ شاحنة	٢١١٦ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٦٤٦ مليار ليرة	١,٨٩٥ مليار ليرة	٢,٤٩٥ مليون ليرة

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل حركة إجمالية في شهر تشرين الأول (اكتوبر) الماضي أكبر مما كانت عليه في شهر ايلول (سبتمبر) المنصرم، وقد انسحب هذا الارتفاع على مجموع الواردات المرفئية التي حققت زيادة، كما بيّنت ارتفاع عدد الشاحنات المحملة بالبضائع الواردة على بواخر الرو/رو والمشحونة عليها، وتراجع عدد السيارات والحوايات. وتجدر الإشارة الى ان استمرار اقبال المعابر البرية عبر الأراضي السورية حول مرفأ طرابلس الى محطة مركزية لبواخر الرو/رو (عبارات) التي تربط مرفأ طرابلس بالمرفاق التركية والمصرية والأردنية والسعودية مؤمنة تصدير المنتجات الصناعية والزراعية اللبنانية من جهة واستيراد المنتجات التركية والعربية من جهة أخرى.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في ايلول وتشرين الأول ٢٠١٦

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في ايلول وتشرين الأول الماضيين بالأرقام التالية:

البواخر: بلغ عددها ٧٦ باخرة في تشرين الأول مقابل ٦٥ باخرة في ايلول، أي بارتفاع قدره ١١ باخرة ونسبته ١٦,٩٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٩٦٥٨٣ طناً مقابل ١٢٢٠١٤ طناً، أي بزيادة قدرها ٧٤٥٦٩ طناً ونسبتها ٦١,١١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٩٦٥٨٣ طناً كالاتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٥٥٧١١ طناً مقابل ٩٤٧٥٦ طناً، أي بارتفاع قدره ٦٠٩٥٥ طناً ونسبته ٦٤,٣٣٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٤٠٨٧٢ طناً مقابل ٢٧٢٥٨ طناً، أي بتحسّن قدره ١٣٦١٤ طناً ونسبته ٤٩,٩٤٪.

عدد السيارات: بلغ ٤٠٤ سيارات مقابل ٥٥٤ سيارة أي بانخفاض نسبته ٢٧,٠٨٪.

عدد الحاويات: بلغ ٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٥٢٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ٧,٠٧٪.

وارتفاع عدد الشاحنات في تشرين الأول ٢٠١٦

وسجلت حركة الشاحنات المحملة بالبضائع المفرغة من بواخر الرو/رو (عبارات) والمشحونة عليها ارتفاعاً في تشرين الأول الماضي حيث بلغ مجموعها ٢٢٨٦ شاحنة مقابل ١٩٩٨ شاحنة في ايلول، أي بزيادة نسبتها ١٤,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٨٦ شاحنة في تشرين الأول كالاتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ١١١٦ شاحنة مقابل ١٠١٥ شاحنة، أي بارتفاع قدره ١٠١ شاحنة ونسبته ٩,٩٥٪.

الشاحنات الصادرة: بلغ عددها ١,١٧٠ شاحنة مقابل ٩٨٣ شاحنة، أي بزيادة قدرها ١٨٧ شاحنة ونسبتها ١٩,٠٢٪.

ارتفاع الحركة ينعكس ايجاباً على الواردات المرفئية في تشرين الأول ٢٠١٦

وانسحب ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس في تشرين الأول على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٦٤٦ مليار ليرة مقابل ١,٤٥٣ مليار ليرة في ايلول المنصرم أي بزيادة قدرها ١٩٣ مليون ليرة ونسبتها ١٣,٢٨٪.

حركة تشرين الأول ٢٠١٦ أكبر منها في تشرين الأول ٢٠١٥

من جهة ثانية، بيّنت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه (تشرين الأول) من العام الماضي:



UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

 **KRAFTMAR CONTAINER LINE**

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT
NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- LINER AGENTS
- CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS
- WORLDWIDE NVOCC - SERVICES
- FREIGHT FORWARDERS
- WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES
- PROJECT CARGO
- STEVEDORES



PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:

ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING

BEIRUT - LEBANON

TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866

FAX (961-1) 584621

E-MAIL: info@unishipgroup.com

WEB SITE: www.unishipgroup.com



ارتفاع عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية

التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولي استيراداً و MERIT تصديراً

– كما احتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الثانية بشحنها ٢١٠٩ حاويات نمطية مقابل ٢١٠٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩ حاويات نمطية ونسبتها ٠,٤٣٪.
– وظلت مجموعة SEALINE أيضاً في المرتبة الثالثة ب ١٥٥٦ حاوية نمطية مقابل ٩٢٧ حاوية، أي بنمو قدره ٦٢٩ حاوية نمطية ونسبته ٦٧,٨٥٪
– بينما تقدمت وكالة TOURISM & SHIPPING من المرتبة السابعة الى الرابعة ب ٤٤١ حاوية نمطية مقابل ١٢٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٤١,٨٦٪.
– واحتفظت نقلات الجزائر بالمرتبة الخامسة ب ٣٤٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٧,٢٤٪.

تراجع حركة المسافنة في تشرين الأول ٢٠١٦

وتراجعت حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال تشرين الأول الماضي حيث بلغ عددها ١٩٤٩٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٨٤ حاوية في أيلول المنصرم، أي بتراجع قدره ١٤٩١ حاوية نمطية ونسبته ٧,١٠٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٤٩٣ حاوية نمطية كالاتي:
– ظلت وكالة MSC (لبنان) محتفظة بالمرتبة الأولى ب ١١٠٠٨ حاويات نمطية برسم المسافنة مقابل ١٢٤٠٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١١,٢٢٪.
– كما احتفظت وكالة MERIT SHIPPING بالمرتبة الثانية ب ٧٧٦٥ حاوية نمطية مقابل ٧٥٥٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢١٠ حاويات نمطية ونسبته ٢,٧٨٪.
– وبلغت حصة الوكالات الأخرى ٧٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٠٩ حاويات نمطية ونسبته ٣٠,٠٣٪. ■

حقق مرفأ بيروت حركة حاويات في تشرين الأول (أكتوبر) من العام الحالي أكبر مما كانت عليه في أيلول (سبتمبر) المنصرم، كما سجلت بعض المراتب الأمامية تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

ارتفاع عدد الحاويات في تشرين الأول ٢٠١٦

فقد ارتفع مجموع الحاويات في مرفأ بيروت الى ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية في تشرين الأول ٢٠١٦ مقابل ٩٠٩٦٧ حاوية في أيلول، أي بزيادة نسبتها ٢,٧٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٣٤٤٧ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٦١٣٧ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٣٨ حاوية في أيلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٥٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٣,٥٩٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤٦١٥٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٨٢٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٣٢٧ حاوية نمطية ونسبتها ٢,٩٦٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١١٦٠ حاوية نمطية مقابل ١٦٠٦ حاويات، أي بانخفاض قدره ٤٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٧٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٦

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٣٧٩١ حاوية نمطية مقابل ٣١٦٥٧ حاوية في أيلول، أي بارتفاع نسبته ٦,٧٤٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٢٦٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥ حاويات نمطية ونسبته ٠,١٩٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٩٦٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٠٣ حاويات، أي بتراجع قدره ٥٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٥,٢٩٪.

تغييرات في بعض المراتب الأمامية و MSC تحافظ على الأولي استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت ١ والبالغة ٣٣٧٩١ حاوية نمطية ان تغييرات عدة طرأت على المراتب الأمامية.
– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها مترتبة على المرتبة الأولى ب ٨٣٢٣ حاوية نمطية مقابل ٨٩٦٥ حاوية في أيلول المنصرم، أي بتراجع نسبته ٧,١٦٪.
– بينما تقدمت MERIT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٦٨٠٧ حاويات نمطية مقابل ٤٤٨٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥١,٧٧٪.
– كما انتقلت مجموعة SEALINE من المرتبة الخامسة الى الثالثة ب ٦٤٣٤ حاوية نمطية مقابل ٣٦٧٩ حاوية، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٧٤,٨٨٪.
– في حين تراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الرابعة ب ٤٦٧٢ حاوية نمطية مقابل ٤٩٠٦ حاويات، أي بانخفاض نسبته ٤,٧٧٪.
– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح نقلات الجزائر ب ٣٩٤٣ حاوية نمطية مقابل ٢٨٤٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٢,٤٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في تشرين الأول والبالغة ٤٦١٥٠ حاوية نمطية كالاتي:
الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ١٠٠٥١ حاوية نمطية مقابل ٨٨٨٢ حاوية في أيلول الماضي، أي بارتفاع نسبته ١٣,١٦٪.
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٢٦٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥١٦٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ١١٠٩ حاويات نمطية ونسبتها ٤,٤١٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٩٨٣٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٧٨١ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٥١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨٢٪.

تعديلات عدة في المراتب الأمامية و MERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

كما أظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الأول الماضي والبالغة ١٠٠٥١ حاوية نمطية ان تعديلات شهدتها بعض المراتب الأمامية:
– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت كعادتها محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٤٩٤٥ حاوية نمطية مقابل ٤٥٧٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨,١٦٪.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCTOBER 2016	SEPTEMBER 2016	+/-
1- MSC (LEBANON)	8323	8965	-642
2- MERIT SHIPPING AGENCY	6807	4485	+2322
3- SEALINE GROUP	6434	3679	+2755
4- METZ GROUP	4672	4906	-234
5- GEZAIYR TRANSPORT	3943	3848	+95
6- TOURISM & SHIPPING SERV.	1071	935	+136
7- LOTUS SHIPPNG	1064	2329	-1265
8- GHARIB SHIPPING	871	586	+285
9- EL-FIL SHIPPING	365	635	-270
10- EDOUARD CORDAHI	220	217	+3
11- GULF AGENCY	21	25	-4
12- AKAK MARINE CO	-	1043	-1043
12- HENRY HEALD & CO	-	4	-4
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	33791	31657	+2134
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	2683	2678	+5
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	8662	9620	-958
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	1001	583	+418
TOTAL GENERAL (TEU)	46137	44538	+1599

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCTOBER 2016	SEPTEMBER 2016	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	4945	4572	+373
2- METZ GROUP	2109	2100	+9
3- SEALINE GROUP	1556	927	+629
4- TOURISM & SHIPPING	441	129	+312
5- GEZAIYR TRANSPORT	346	373	-27
6- MSC (LEBANON)	306	397	-91
7- GHARIB SHIPPING	107	100	+7
8- TERMINAL 21 SAL	93	40	+53
9- EL-FIL SHIPPING	71	24	+47
10- LOTUS SHIPPING	53	11	+42
11- NATIONAL SHIPPING	14	-	+14
12- EDOUARD CORDAHI	9	184	-175
13- LOTUS SHIPPING	1	-	+1
14- GULF AGENCY	-	15	-15
14- AKAK MARINE CO.	-	10	-10
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	10051	8882	+1169
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	26269	25160	+1109
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	9191	9737	-546
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	639	1044	-405
TOTAL GENERAL (TEU)	46150	44823	+1327



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. CLIPPER

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

مرفأ بيروت يسجل تداول ٩٤٢٧ سيارة في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٦

تغييرات عدة في المراتب الأمامية: LEVANT تحتل الأولى وHEALD الثانية

السيارات المستوردة: بلغت ٨٤٠١ سيارة مقابل ٩٣٢٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ٩٢٧ سيارة ونسبته ٩,٩٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٠٢٦ سيارة مقابل ١٤١٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٩٠ سيارة ونسبته ٢٧,٥٤٪.

تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة في الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١٦

من جهة أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات السياحية والتجارية الجديدة المباعة في تشرين الأول من العام الحالي بلغ ٢٥٦٢ سيارة مقابل ٣٦٤١ سيارة في الشهر نفسه من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٠٧٩ سيارة سياحية وتجارية ونسبته ٢٩,٦٣٪. وبلغ المجموع العام للسيارات الجديدة المباعة في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي ٣١١٢٢ سيارة مقابل ٣٢٨١١ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٦٨٩ سيارة ونسبته ٥,١٥٪.

ويعود هذا الانخفاض الى تراجع عدد السيارات اليابانية الجديدة المباعة الى ١١٥٧٨ سيارة مقابل ١٢٦٧٦ سيارة للأشهر العشرة ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض قدره ١٠٩٨ سيارة ونسبته ٨,٦٦٪. كما انخفض عدد السيارات الكورية الى ١٠٨٢١ سيارة مقابل ١١٣٤٣ سيارة، أي بتراجع نسبته ٤,٦٠٪.

وتراجع عدد السيارات الأوروبية الى ٦٣٧٧ سيارة مقابل ٦٦٦٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٩٠ سيارة ونسبته ٤,٣٥٪.

وانخفض عدد السيارات الصينية الى ٢١٤ سيارة مقابل ٢٢٣ سيارة، أي بتراجع قدره ٩ سيارات ونسبته ٤,٠٤٪.

وحققت السيارات الأميركية استثناء بارتفاع عددها الى ٢١٢٢ سيارة مقابل ١٩٠٢ سيارة، أي بزيادة قدرها ٢٣٠ سيارة ونسبتها ١٢,٠٩٪.

الـ KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان

وأظهر بيان جمعية مستوردي السيارات الجديدة ان سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان، حيث بلغ عددها ٦١٥١ سيارة جديدة أي ما نسبته ١٩,٧٦٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي، تبعها في المرتبة الثانية سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية أيضاً بـ ٤٦١٩ سيارة أي ما نسبته ١٤,٨٤٪. وجاءت سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ٤١٩٩ سيارة أي ما نسبته ١٣,٤٩٪. وحلت سيارة NISSAN اليابانية أيضاً في المرتبة الرابعة بـ ٢٩٧٧ سيارة أي ما نسبته ٩,٥٧٪، وكانت المرتبة الخامسة لسيارة RENAULT الفرنسية بـ ١٥١٣ سيارة، أي ما نسبته ٤,٨٦٪. فـ SUZUKI اليابانية بـ ١٣٥٨ سيارة أي ما نسبته ٤,٣٦٪. CHEVROLET الأميركية بـ ١٣٥٨ سيارة أي ما نسبته ٤,٣٦٪. فـ MITSUBISHI اليابانية بـ ١٢٦١ سيارة فـ MERCEDES الألمانية بـ ٩٠٢ سيارة و BMW الألمانية أيضاً بـ ٦٤٢ سيارة.

المراتب التي احتلتها الوكالات البحرية بالسيارات المستوردة في ا ٢٠١٦

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCT 16	SEPT16	+/-
1- LEVANT SHIPPING	2814	1247	+1567
2- HENRY HEALD & CO.	1606	826	+780
3- NICOLAS ABOURJEILY	1039	913	+126
4- METZ GROUP	735	1040	-305
5- TOURISM & SHIPPING SERV.	567	322	+245
6- MSC (LEBANON)	458	855	-397
7- ALBADR SHIPPING	436	711	-275
8- GEZAIYR TRANSPORT	392	287	+105
9- MERIT SHIPPING	315	319	-4
10-EDOUARD CORDAHI	12	8	+4
11-LOTUS SHIPPING	9	55	-46
12-SEALINE GROUP	9	9	-
13-MEDCONRO GROUP	9	-	+9
14-WILHELMSSEN AGENCIES	-	1388	-1388
14-NAVITRADE	-	560	-560
14-AKAK MARINE	-	30	-30
TOTAL IMPORT (CARS)	8401	8570	-169
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	1026	878	+148
TOTAL GENERAL (CARS)	9427	9448	-21

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل حركة سيارات جيدة في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي شبيهة بتلك التي حققها في أيلول (سبتمبر) المنصرم. كما بينت ان بعض المراتب الأمامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها، وان السيارات الجديدة المستوردة من بلدان الشرق الأقصى (اليابان وكوريا الجنوبية) ما تزال أكبر من تلك الجديدة الواردة من البلدان الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية.

تراجع طفيف لحركة السيارات في تشرين الأول ٢٠١٦

فقد بلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الأول ٩٤٢٧ سيارة مقابل ٩٤٤٨ سيارة في أيلول، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٢٧ سيارة في تشرين الأول الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٨٤٠١ سيارة مقابل ٨٥٧٠ سيارة، أي بتراجع قدره ١٦٩ سيارة ونسبته ١,٩٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٠٢٦ سيارة مقابل ٨٧٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٤٨ سيارة ونسبته ١٦,٨٦٪.

تغييرات عدة في بعض المراتب الأمامية في تشرين الأول ٢٠١٦

من جهة ثانية، بينت حركة السيارات المستوردة في تشرين الأول ان تغييرات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

- فقد تقدمت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الاولى بتفريغها ٢٨١٤ سيارة مستوردة من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٢٤٧ سيارة في أيلول، أي بارتفاع نسبته ١٢٥,٦٦٪.

- كما انتقلت وكالة HENRY HEALD من المرتبة السادسة الى الثانية باستيرادها ١٦٠٦ سيارات من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٨٢٦ سيارة أي بزيادة قدرها ٧٨٠ سيارة ونسبتها ٩٤,٤٤٪.

- وتقدمت أيضاً وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ١٠٣٩ سيارة مقابل ٩١٣ سيارة محملة من أوروبا الشمالية، أي بتحسّن نسبته ١٣,٨٠٪.

- واحتلت METZ المرتبة الرابعة متقدمة من الخامسة بـ ٧٣٥ سيارة مشحونة من مرفأ عدة في العالم مقابل ١٠٤٠ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٢٩,٣٢٪.

- وتقدمت وكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES من المرتبة التاسعة الى الخامسة بـ ٥٦٧ سيارة مقابل ٣٢٢ سيارة، أي بتحسّن نسبته ٧٦,٠٩٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الخمس الأولى في تشرين الأول ٢٠١٦

وسجلت الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الخمس الأولى في تشرين الأول الماضي زيادة بعدد السيارات التي أمنت تفريغها حيث بلغ عددها ٦٦٦١ سيارة، أي ما نسبته ٨٠,٤٨٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٤٠١ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في أيلول الماضي ٥٤٤٣ سيارة أي ما نسبته ٦٣,٥١٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٥٧٠ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٣١٨ سيارة ونسبتها ٢٤,٢١٪.

وانخفاض حصة السيارات المستوردة ضمن الحاويات في تشرين الأول ٢٠١٦

بينما تراجع حصة السيارات المستوردة ضمن الحاويات في تشرين الأول الى ٢٤٨٥ سيارة ان ما نسبته ٢٩,٥٨٪ من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٢٩١٧ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في أيلول، أي ما نسبته ٣٤,٠٤٪ من مجموع السيارات المستوردة في آب أي بانخفاض نسبته ١٤,٨١٪.

حركة تشرين الأول ٢٠١٦ أدنى منها في تشرين الأول ٢٠١٥

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الأول ٢٠١٦ وبالغلة ٩٤٢٧ سيارة جاءت أدنى مما كانت عليه في تشرين الأول ٢٠١٥ حيث بلغت ١٠٧٤٤ سيارة، أي بتراجع نسبته ١٢,٢٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٢٧ سيارة في تشرين الأول الماضي كالآتي:

NileDutch - The Africa Connection

Shipping services to West Africa

NileDutch - The Africa Connection, is the only specialised West Africa carrier that can offer global connections! From Europe we operate a multipurpose and two container services. Consequently, NileDutch offers container, conventional cargo, project cargo and Out of Gauge cargo shipments - under a single bill of lading. Our presence and experience in West Africa, with our network of offices, and familiarity with local customs and working practices enables us to provide our customers with an efficient and personal service.



EL FIL SHIPPING SAL

1st Floor, Dabar Building, Sai Village | Beirut - Lebanon
P +961 1 972444 | F +961 1 987988
www.niledutch.com

NileDutch
THE AFRICA CONNECTION

**موظفو «إعادة التأمين العربية»
يشاركون في بلوم بنك ماراتون**



شارك عدد كبير من موظفي شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE تأكيداً منهم على رسالة العيش والمحبة في جو الاستقرار والسلام، في بلوم بنك ماراتون لعام ٢٠١٦.

وقد شجعت إدارة الشركة الجديدة الموظفين على اختلاف أعمارهم على المشاركة في هذا الحدث الرياضي السنوي المهم الذي يعبر عن الشعور الوطني العالي وعن نشر ثقافة الركض وحب الحياة والتفاعل مع الغير، على الرغم من الظروف التي يمر بها لبنان. وقد خصصت الإدارة للفائزين في هذا السباق جوائز مكافأة لهم.

**مجموعة «شديد كابييتال القابضة» تشارك في ماراتون بيروت
دعماً لجمعية CHANCE**



فريد شديد وعائلته شاركوا في الماراتون

انطلاقاً من إيمانها الثابت بخدمة المجتمع، عبر دعم القضايا النبيلة ودعم جهود الأفراد والجمعيات في مبادرات التغيير الجماعية الإيجابية، شاركت «شديد كابييتال القابضة»، المجموعة الإقليمية للاستثمار في مجال توفير حلول التأمين وإعادة التأمين والحائزة على جوائز عدة، في ماراتون بيروت وذلك للسنة الخامسة على التوالي، مكرّسةً سعيها إلى دعم جمعية CHANCE (CHildren AgaiNst CancEr). الركض من أجل جمعية CHANCE في ماراتون بيروت ٢٠١٦، يجتد التزام المجموعة بمسؤوليتها الاجتماعية ومساهمتها في تعزيز العمل لقضايا إنسانية واجتماعية وبيئية واقتصادية، تساعد المجتمع على تحقيق مستقبل أفضل. ولا تعتمد «شديد كابييتال القابضة» هذا النمط في لبنان فحسب، بل في كل بلد من البلدان التي تعمل فيها.

وبالمناسبة قال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ «شديد كابييتال القابضة» فريد شديد الذي شارك في الماراتون: «إن انتماءنا الصلب إلى مجتمعنا،



موظفو شديد كابييتال وعائلاتهم شاركوا في الماراتون

يمنحنا إرادة مستمرة للمساهمة بشكل إيجابي في تحسين نوعية الحياة لديه. وأنا فخور بأن أكون إلى جانب مجموعة مليئة بالشغف، تركز في سبيل دعم CHANCE، بإسم مجموعتنا».

**فريق أكسا الشرق الأوسط
يشارك في ماراتون بيروت**



شارك فريق عمل أكسا الشرق الأوسط، بالتنسيق مع جمعية «كن هادي» بفعاليات ماراتون بيروت بهدف رفع مستوى الوعي حول قضية السلامة العامة على الطرقات.

ووفق بيان لها فإن أكسا تسعى دائماً الى الانخراط باستمرار في مثل هذه المبادرات كجزء من جهودها المتواصلة للمساهمة ايجابياً في المجتمع من خلال استراتيجية «المسؤولية الاجتماعية».

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

Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary, Beirut, 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  

د. بطرس بو يونس (شاتو وديع CHATEAU WADIH):



جديدنا BLUE WINE المتماشي وتحرر المتذوق اللبناني وشغفه بالنبيذ

كشفت مؤسس «شاتو وديع» CHATEAU WADIH الدكتور بطرس بو يونس عن إطلاق الصنف الفاخر من النبيذ BLUE WINE والذي يتماشي وتحرر المتذوق اللبناني وشغفه باحتساء أفخر أنواع النبيذ، واصفاً المنافسة بالإيجابية والصحية والدافعة الى تحسين النوعية، مبدياً أسفه لتأخر لبنان في مجال صناعة النبيذ وتسويقه بمنطقة الشرق الأوسط.

تحرر المتذوق اللبناني



ما هي أبرز منتجاتكم التي عرضتموها في معرض VINIFEST؟
- اطلقنا خلال مشاركتنا هذا العام BLUE WINE، ويرجع اللون الأزرق الى مادة الأنثوسيانين (ANTHOCYANIN) التي تُستخرج من قشرة العنب الأسود، نمزجها مع النبيذ الأبيض فيصبح BLUE WINE. كما ومزجنا هذه المادة مع أنواع عدة من نبيذ «شاتو وديع»، مثل SAUVIGNON BLANC وMUSCAT وCLARET وسنطلق العام المقبل SAUVIGNON BLEU بدل الـ SAUVIGNON BLANC.

■ كيف تلقيتم رد فعل المستهلك على هذا النوع من النبيذ؟

- بطبيعة المتذوق اللبناني يحب التحرر من كل القيود، وقد نسبنا شعار الـ BLUE WINE إلى الـ AYCHAK MAN الذي يمثل ويشبه هذا اللبناني الذي يتطلع دوماً الى التحرر من الماضي والتقاليد لينطلق الى حياة ملؤها الشغف والرفاهية.

■ كيف تتم عملية توزيع نبيذ «شاتو وديع»؟

- «شاتو وديع» خَمارة صغيرة، وبطبيعة الحال لن تكون حركة التوزيع واسعة، ولكنها كافية بالنسبة إلينا كوننا سجلنا حركة بيع أكبر مما توقعنا لكل منتجاتنا وخصوصاً الـ BLUE WINE. وأقبية النبيذ في «شاتو وديع» شبه فارغة نتيجة تصريف الإنتاج.

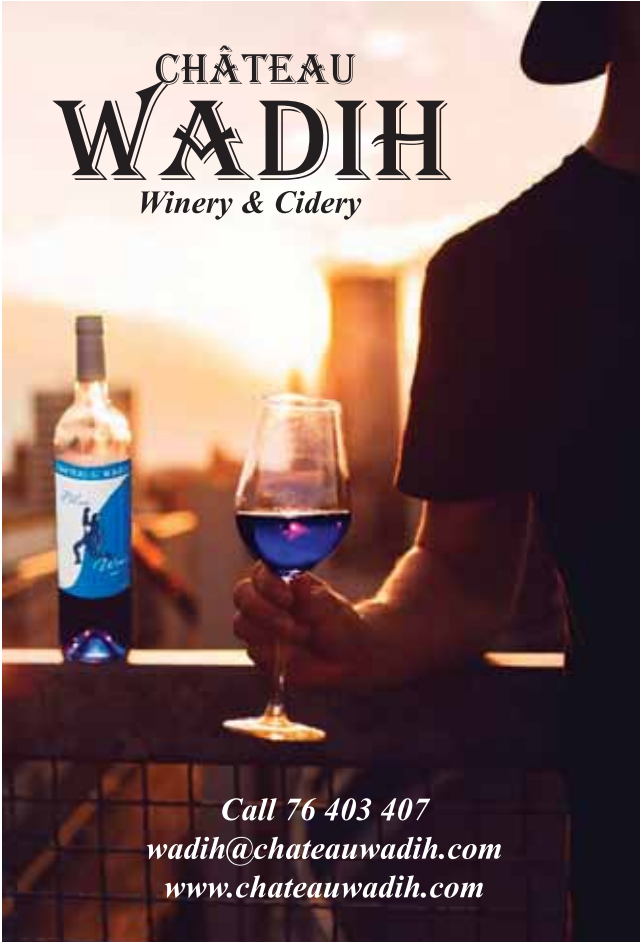
لبنان متأخر في المنافسة

■ لاحظنا في الآونة الأخيرة تزايداً في عدد الشركات المتخصصة في صناعة النبيذ، هل يؤدي هذا التوجه في رأيكم، لتفاقم حدة المنافسة؟

- باعتقادي ان المنافسة ايجابية وصحية ولا بد منها، فهي دافع الى تحسين النوعية في صناعة النبيذ، ولبنان تأخر كثيراً في منافسة الأسواق العالمية، فتركيا تنتج ٧٠ مليون زجاجة نبيذ سنوياً فيما لبنان ينتج ٧ ملايين فقط، وهذا مؤسف جداً، خصوصاً انه كان يجب ان يكون لبنان السباق في النوعية والكمية بمنطقة الشرق الأوسط.

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠١٦؟

- نتأجنا ممتازة. وبشهادة الذواق في عالم النبيذ فإن نوعية نبيذ «شاتو وديع» وخصوصاً المنتج الجديد BLUE WINE يعد من المنتجات الفاخرة في عالم صناعة النبيذ. ■



CHATEAU
WADIH
Winery & Cidery

Call 76 403 407

wadih@chateauwadih.com

www.chateauwadih.com



من اليمين: طوني نهر و د. بطرس بو يونس

اطلاق تجمع رجال وسيدات الأعمال اللبنانيين فؤاد زمكحل: سيتمتع بشكل قانوني مستقل وسيضم المهن الحرة والشركات الخاصة



من اليمين: ارسلان سنو، ظافر شاوي، منى وجواد وفؤاد بوارشي



من اليمين: غسان حاصباني، فؤاد زمكحل، رافي دبائنة، الشيخ فؤاد الخازن، وجيه البزري، ظافر شاوي وفؤاد مخزومي



من اليمين: روجيه سناس، انطوان قليموس، لور سليمان وتوفيق دبوسي



من اليمين: ماكس زكار، ريمون شام، انطوان واكيم، النقيب انطوان قليموس، باسم عاصي وبسام خويس



من اليمين: ماكس زكار وريمون أبو عضل



من اليمين: ايلي عون، كارلا فيعاني وجان حليس



من اليسار: علي عبدالله، محمد صالح، طوني رامي ومحمد شاهين

أطلق تجمع رجال الأعمال اللبنانيين برئاسة فؤاد زمكحل تجمع رجال وسيدات الأعمال اللبنانيين في العالم RDCL WORLD مع الأعضاء المؤسسين لهذه المنظمة العالمية الجديدة وذلك خلال مأدبة غداء أقامها في فندق فورسيزنز.

وسمى زمكحل الأعضاء المؤسسين للتجمع وكذلك أعضاء اللجنة التنفيذية بحسب الترتيب الأبجدي كالاتي:

- ايلي عون: رئيس شركة لور انفتت وشركة Tammayyaz
- منى بوارشي: رئيس مجلس ادارة شركة الجزائري للنقل
- اميل الشاوي: شريك ونائب رئيس شركة OMIPHARMA
- فريد الدحاح: الرئيس التنفيذي لشركة Concrete plus
- الياس ضومط: الرئيس التنفيذي لشركة MATELEC
- جورج الغريب: شريك ومدير عام اللوتو اللبناني
- توني غريب: رئيس مجلس ادارة مصرف LIBANK

- نسيب نصر: رئيس مجلس ادارة شركة APAVE
- رياض عبيدي: رئيس مجلس ادارة مصرف BEMO و BSEC
- فؤاد زمكحل: رئيس مجلس ادارة شركة ZIMCO

في صور ترعى السفيرة الاممية د. سلوى غدار يونس حفل ازاحة الستار عن لوحات ارشادية



في صور، تجول السفيرة سلوى غدار يونس على الكورنيش البري برفقة صديقات

ضمن نشاطاتها الانسانية والانمائية والاجتماعية التي دأبت على القيام بها في لبنان والخارج، رعت السفيرة الاممية د. سلوى غدار يونس حفل ازاحة الستار عن لوحات ارشادية بالتعاون مع نادي روتاري صور - اوروبا. تم ذلك بحضور رئيسة النادي عزة حلاوي وحشد من الفاعليات الرسمية والاجتماعية وقوات الطوارئ الدولية ورؤساء مجالس بلدية واختيارية وممثلين عن مؤسسات وجمعيات اهلية. وكانت كلمات بالمناسبة لعضو بلدية صور ورئيسة لجنة شؤون المرأة والطفل في البلدية رندة ابو صالح ولرئيسة نادي الروتاري عزة حلاوي حسان اشادت بعطاءات ومبادرات السفيرة غدار شاكرين اياها على دعم هذا المشروع الانساني والخدمات. بدورها شكرت السفيرة القيمين على هذا الاحتفال واعدة اياهم بتقديم المزيد من الخدمات، مضيفة «سنعمل معا نحو تنمية مستدامة ضمن برنامج الامم المتحدة الانمائي في لبنان».

بعد ذلك جرت ازاحة الستار عن احدى اللوحات الارشادية وقدم نادي الروتاري درعا للدكتورة سلوى قبل ان ينتقل الجميع الى استراحة صور حيث اقيم على شرفها والحضور مأدبة غداء.

شكرالله فتوح يوقع MOMENTUM في VIRGIN



شكرالله فتوح وعقيلته ساميا بصبوص وأولادهما نقولا، ربيكا وكارين في جناح VIRGIN في البيال

وقع الرسام العالمي شكرالله فتوح كتابه بعنوان MOMENTUM في جناح VIRGIN في إطار معرض الكتاب في البيال وذلك بحضور جمع غفير من متذوقي فنه ولوحاته التي عرضت وبيعت مؤخراً في المزاد العلني الشهير BONHAMS في العاصمة البريطانية.

يتضمن الكتاب سيرة فتوح الفنية منذ بدايته حتى العالمية وصوراً عن لوحاته التي التقطها نجله الفنان نقولا فتوح الذي يسير على خطى ابيه المعروف.



فراس وبثينة الحركة يولمان في وسط بيروت



فراس وبثينة الحركة يحوطان ليلي الصلح حماده



صاحبا الدعوة برفقة اسماعيل جمال وبشارة ونائلة قرقفي

عند عودتهما من سفرهما الطويل الى كندا حيث أسسا عملا، اقام المحامي فراس الحركة وعقيلته الحلوة والمحبوبة بثينة حفل عشاء لجمع الاصدقاء والمقربين بعد غيابهما الطويل عن لبنان.

أقيمت المأدبة بحضور الوزيرة السابقة ليلي الصلح حماده في مطعم «سلطان ابراهيم» وسط بيروت - وتميزت بأجوائها الفرحة وبالضيافة اللبنانية الاصلية.

لوحات زهراب تفيض باللون والشاعرية في صالة EXODE

أقام الرسام التشكيلي زهراب معرضاً لمجموعة من لوحاته الزيتية



والمنفذة بالحبر الصيني في صالة EXODE شارع العكاوي - الأشرفية. تميزت لوحات زهراب بالمنمنمات المتداخلة واشراقه اللون وشاعرية لا متناهية في صدق التعبير وانسيابية الريشة المطواعة. وكما كل أعماله لاقت استحسان متذوقي فنه.

MINKLADY

WE OFFER AN EXTENSIVE COLLECTION
OF THE FINEST
MINK, SABLE, FOX, CHINCHILLA ...
AT COMPETITIVE PRICES



BEIRUT | SAMI EL SOLH BOULEVARD | BADARO
TEL: +961 1 380263 | +961 3 713216

الهيئة الإدارية للمجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة تكريم أعضاءها الذين مضى على انتسابهم الى المجلس أكثر من ١٥ عاماً



من اليمين: عقيلة الرئيس السابق المرحوم سمير بدر، نبيل بدر وعقيلة المرحوم انطوان زخور السيدة كارمن، ايلي زخور رئيس غرفة الملاحه الدولية وعقيلة المرحوم جورج فريحة



من اليمين: أمين جورج فريحة، غسان دبس والعضو الفخري ألفرد دبس، الرئيس المهندس عصام بكداش وعقيلته هناء



من اليمين: أمين الصندوق المهندس نزيه رعد وعقيلته ونائب الرئيس الدكتور جورج غلمية وعقيلته والوزير العميد سامي منقارة



من اليمين: عقيلة الدكتور عمر مسيكة والدكتور عمر مسيكة والمكرمة الدكتورة فنتن مسيكة وعقيلة المرحوم جودت مسيكة

– الأستاذ سعيد الحاج الذي تولى ست ولايات، ولم يزل، وتميّزت عطاءاته بتحمل أعباء أمانة السر وإعداد محاضر الجلسات على أعلى مستوى من الدقة وباللغة الأدبية الرفيعة.
– الأستاذ فؤاد العود الذي تولى ست ولايات ولم يزل، وتميّزت عطاءاته بمدخلاته الإدارية القويمة واجتهاداته الحقوقية العميقة وبمساعيه الى زيادة موارد المجلس المالية.
– الأستاذ أمين زيدان الذي تولى أربع ولايات ولم يزل، وتميّزت عطاءاته بمساهمته الأساسية في تحويل المجلس الى ناد اجتماعي وقصر ثقافي وأدبي. وأثرى مكتبة المجلس بكتبه الثمينة.

– الأستاذ ألفرد دبس الذي هو شجرة الزيتون في المجلس وأحد مؤسسيه. تولى ست ولايات وهو الآن عضو فخري في المجلس، وتميّزت عطاءاته في الأداء الصائب في الدفاع عن حقوق موظفي القطاع العام أثناء خدمتهم وتقاعدهم، ويعلو صوته دائماً من أجل مبدأ محاربة الفساد والفاستين في وسائل إعلامية عدة.
– الأنسة غيتا أبي نادر المعروفة بمواظبتها على العمل ولطفها في التعامل.. ومفتاح قصر المجلس بيدها فهي تفتحه وهي تغلقه.

ثم توجه بكداش بكلمته الى «عائلات الأحبة الذين فقدناهم مؤخراً والذين فرضوا علينا بفضل عطاءاتهم فريضة الصدق معهم والوفاء لهم» وهي:
– عائلة المرحوم الأستاذ سمير بدر: «الذي غادرنا في أواخر ولايته الرئاسية الثانية والذي تميّزت عطاءاته بالشفافية والحكمة مع ضبط الحوارات وتصويب الاتجاهات».



رئيس المجلس المهندس عصام بكداش

أقامت الهيئة الإدارية للمجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة مأدبة غداء في نادي الغولف اللبناني، تكريماً لأعضائها الذين مضى على انتسابهم الى المجلس أكثر من ١٥ عاماً وتحملوا مسؤوليات أربع ولايات أو أكثر. وقد شارك في المأدبة حشد من أعضاء الهيئتين الإدارية والعاملة للمجلس، والمكرمات والمكرمين وعائلات «الذين فقدناهم مؤخراً»، بالإضافة الى أعضاء من رابطة قدامى القوى المسلحة ومنتدى السفراء.

وبعد كلمات لبعض أعضاء الهيئة الإدارية نوّهت بالنشاطات التي يقوم بها رئيس المجلس المهندس عصام بكداش والجهود التي يبذلها للدفاع عن حقوق أعضاء المجلس ومصالحهم، ألقى بكداش كلمة استهلها بتهنئة اللبنانيين ولبنان بانتهاج الشغور الرئاسي بانتخاب فخامة الرئيس العماد ميشال عون، «ونأمل خيراً في هذا العهد، خاصة ان فخامة الرئيس من قطاع الدولة برتبة عماد قائد للجيش اللبناني ونحن ندرک أهمية القطاع العام في مسيرة الدولة لأننا من خريجيه».

الأعضاء المكرّمون

ثم أعلن بكداش ان الهيئة الإدارية للمجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة قررت تكريم أعضائها الذين «مضى على انتسابهم الى المجلس أكثر من ١٥ عاماً وتحملوا مسؤوليات أربع ولايات أو أكثر» وهم:
– الدكتورة فنتن مسيكة التي تولت أربع ولايات ولم تزل، وتميّزت عطاءاتها في الحقول الفكرية والثقافية والإنسانية وفي شؤون المرأة الموظفة.



من اليمين: اللواء أنطوان بركات واللواء عثمان عثمان والمكرم أمين السر سعيد الحاج وعقيلته



من اليمين: ناجي انطوان زخور والمكرم امين زيدان والسفير هشام دمشقية والسفير فريد سماحة



من اليمين: مارسيل فرنيقي قاعي والمكرمة غيتا أبي نادر وفاديا أبي نادر وعقيلة حنا أبو صعب

– عائلة المرحوم الأستاذ جورج فريجة «الذي غادرنا في شهر آب الماضي وهو أمين عام الشؤون المالية وأمين الصندوق وقد رافق الرئيس الأسبق وأحد مؤسسي المجلس المرحوم خطار شبلي في مراحل شراء قصر المجلس الحالي».

عائلة المرحوم الأستاذ انطوان زخور «الذي غادرنا في شهر حزيران الماضي وهو عضو شرف في المجلس، دافع في مواقفه العلنية وفي مجلته «البيان الإقتصادية»، وهي المجلة الأولى في المنطقة العربية، عن حقوق موظفي القطاع العام أثناء خدمتهم وتقاعدتهم، وحارب الفساد والفسادين والمفسدين والراشيين والمرشيين ودعا الى بناء دولة القانون والمؤسسات وتنمية المجتمع والمواطن، وهو بمودته وحكمته ومبادئه الوطنية والانسانية تمكن من قلوب وعقول من عرفوه».

نقابة المستشفيات في لبنان تكرم الاعلاميين



من اليمين: جورج سولاج، النقيب الياس عون ولور سليمان



من اليمين: ريتا رحباني، علي الحاج، فادي علامة، علي حيدر، محمد عبدالله، انطوان رومانوس والنقيب سليمان هارون



من اليمين: د. لور وكريم جبور، احمد شلق وجاك بندلي

اقامت نقابة المستشفيات في لبنان برئاسة النقيب سليمان هارون حفل عشاء تكريميا للاعلاميين في فندق «هيلتون حيتور» في حضور وزير الصحة العامة وائل ابو فاعور وعدد من المدراء العاميين في القطاع الصحي واعلاميين واصحاب مستشفيات. وفي كلمته الافتتاحية شدد النقيب هارون على ضرورة العمل على خفض الفاتورة الصحية على المواطن حتى لا تتجاوز الـ ٢٠ في المئة، أملا ان يكون ذلك من الاهداف الاستراتيجية للحكومة المقبلة.

والقى الوزير ابو فاعور كلمة بالمناسبة تطرق فيها الى العلاقة بينه وبين نقابة المستشفيات وقال: «ما ألت اليه هذه العلاقة هو الى اننا بدأنا نصل الى فهم مشترك للتعامل مع كثير من القضايا وابرزها رفع التغطية الصحية الشاملة لمن هم فوق عمر الـ ٦٤. والخروقات كانت قليلة جدا وهي ليست نتيجة تمنع من بعض المستشفيات بل نتيجة بعض الاجراءات. اضاف: «هذا الاجراء لم يخلق الفوضى التي كان يحذر البعض منها، اذ ان حتى اللحظة، زادت نسبة من هم فوق الـ ٦٤ عاما الذين دخلوا الى المستشفيات، ٣ في المئة».

بدوره لفت نقيب المحررين الياس عون الى ان «مستشفيات لبنان من المستشفيات الرائدة في العالم، وكان لبنان يسمّى مستشفى العالم العربي يقصده المواطنون العرب وكلهم أمل في شفاء عاجل».

«سنترال ستيشن» أفضل حانة في افريقيا والشرق الاوسط ومن بين افضل ٥٠ حانة في العالم



ربيز وافرام خلال الاحتفال

احتفلت دياجيو بانجاز فريق حانة سنترال ستيشن اختيارها من قبل مجلة المشروبات الدولية كأفضل حانة في افريقيا والشرق الاوسط، واحتلالها المرتبة ٢٦ في قائمة افضل ٥٠ حانة في العالم، وذلك خلال سهرة استثنائية جمعت وسائل الاعلام في لبنان والمدونين، اصحاب الاختصاص من قطاع الضيافة والمطاعم والتموين والعديد من الشخصيات الاجتماعية.

وعلق **تشارلي افرام**، الشريك في ملكية CENTRAL MANAGEMENT المجموعة الرائدة في الضيافة والحياة الليلية في لبنان والتي تملك سنترال ستيشن خلال الاحتفال قائلاً: «هذه لحظة فخر كبيرة للفريق والمجموعة بأكملها. التزامنا بالجودة والخلطات المبتكرة حصلت اخيراً على التميز العالمي». وتابع: «من خلال شراكات قوية كشراكتنا مع دياجيو نجحنا في التحسين المستمر والوصول الى الامكانات الكاملة لافضل الحانات الليلية في لبنان».

اضاف **جورج ربيز**، المدير العام لديياجيو الشرق الاوسط وشمال افريقيا «لطالما تميز قطاع الضيافة اللبناني وحول بيروت الى وجهة عالمية للحياة الليلية. والنجاح يأتي من الالتزام والشغف والطموح لتقديم افضل المعايير، وهذا ما مكّن سنترال ستيشن من الحصول على هذا التكريم».

هذا ما مكّن سنترال ستيشن من الحصول على هذا التكريم».

كارول زيادة العجمي توقع في البéal



كارول توقع محاطة بمنى زيادة، لوليتا زيادة والقاضية كارين عجمي



د. كارول مع تلامذتها في الجامعة



الأديبة كارول زيادة العجمي برفقة اللواء سامي الخطيب وعقيلته نسيم

«أبي لماذا تركتني»
PERE, POURQUOI M'AS TU
ABANDONNEE? هو عنوان
كتاب جديد صدر بالفرنسية
وقعه صاحبه الأديبة د. كارول
زيادة العجمي في معرض الكتاب
الفرنكوفوني في البéal.
حشد من رجال وسيدات
الفكر والأدب شاركوا في حفل
التوقيع الذي اتسم بالرفق
والانفتاح.

عرض فيلم وكوكيتيل بدعوة من سفارة كولومبيا



من اليسار: سفيرة كولومبيا جورجينا الشاعر ملاط برفقة سفيرة الاوروغواي مارتا بيتزا نييللي



من اليمين: د. هيام ملاط، ليلي بويز، السفيرة جورجينا ملاط، ماريلا كروز خاطر والبروفسور جاك حكيم

في إطار المهرجان السابع للسينما «الايبرو - الاميركية»، دعت سفارة كولومبيا لحضور فيلم بعنوان «كولومبيا - ماجي سوفاج» COLOMBIA - MAGIE SAUVAGE قدمته في سينما متروبوليس - الاشرافية ضمن برنامج الترويج لكولومبيا في الخارج. للمناسبة، القت سفيرة كولومبيا في بلدنا جورجينا الشاعر - ملاط كلمة قيمة بدأتها بتهنئة العماد ميشال عون رئيسا للجمهورية اللبنانية، متمنية الكثير على الصعيدين السياسي والاقتصادي لوطننا الحبيب.
سبق عرض الفيلم حفل كوكيتيل شارك فيه جمع غفير من الناس واطباء الجالية الكولومبية في لبنان.



risk



insurance

**Shareholders' Equity at \$23M
growing 279% in 10 years.**

**Premium income at \$18M
growing 176% in 10 years.**

**Leadership in Fire and Marine with a 7%
share of the Lebanese insurance market.**

*"Life and risk go hand in hand, so be prepared
and insure with UCA because we have an excellent
track record in risk assessment and claims settlement."*

01-383383 | uca.com.lb

مأدبة المحامي زياد نجم السنوية

اقام المحامي زياد نجم مأدبة غداء تكريمية لاركان قطاع التأمين والنقل وعدد من الاصدقاء في مطعم ام شريف في بيروت وقد درج زياد على اقامة هذا الغداء في شهر كانون الاول من كل عام.



من اليمين: جورج ماطوسيان، سامي خوري، غابي بجاني، رنيه خلاط، المحامي زياد نجم (وقوفاً)، أسعد ميرزا، ايلي نسناس، سلمى مبيض وجورج زينة



من اليمين: لوسيان لطيف، الوزير ميشال فرعون، غابي بجاني والمحامي زياد نجم



من اليمين: فادي شرقاوي، المحامي زياد نجم، فريد شديد وجو فضول



من اليمين: كارول فغالي، ايلي طرييه، كارين شرفان، مازن أبو شقرا، فاتح بكداش، كرستن شلهوب، رزق الخوري وناجي سلطانم



من اليمين: زاربه بصمبيان، جون بارت، ميشال نجيم، شكري أبو جوده، ايهاب علامه وانطوني خوام



من اليمين: جويل سمعان، جميل حرب، فاتن دوغلاس، المحامي زياد نجم (وقوفاً)، شربل بو فرح، جو فضول، ارنست شوريري، ساندرو نسناس وجورج سعاده



من اليمين: المحامي زياد نجم، القاضية نجاح عيتاني وجو فضول



من اليمين: كريم حماده، كريم يارد وجوزف نسناس



من اليسار: رونالد شدياق، بيار سلامة وأسامة سلمان



من اليمين: وليد روفائل، سر كريس دمرجيان، سامر شهاب ومايا مجاعص



من اليمين: زياد أبو رجيلي، حسن الفيل، حسن جارودي، ادوار قرداحي، عمار كنعان، برنار الجردى، المحامى زياد نجم، المهندس حسن قريطم، زياد كنعان، مروان شبلي ووليد لطوف



من اليمين: فاتح بكداش، المحامى زياد نجم، مازن أبو شقرا ومنال جرار



من اليمين: ماكس زكار، رامى صباغ، جان حليس، عبدو خوري، أمين معوض وجواد بوارشي



من اليمين: سيريل عازار، جورج أيوب، النقيب ايلي حنا، بشير عبد الجليل، رولان حلو، سيرج فلوطي ونديم الحاج



من اليمين: فادي شرقاوي، محمد عيتاني ومازن غريب



من اليمين: برنار جردى وجوزف دكاش



المحامى زياد نجم مع زميلات العمل



من اليمين: المحامى زياد نجم، وليد روفائل، جو نسناس وايلى نسناس



من اليسار: روجيه زكار وأمين معوض

ميشال عقل يكرم الأبّاتي نعمة الله هاشم في دارته بحوش الأمراء



صورة جامعة للمدعوين



الأبّاتي هاشم يتوسط من اليمين: الأبّاتي داوود رعيدي، المطران حنا رحمة، الرئيس عقل، المحامي كلود عازوري، شبل عقل، الصحافي أنطوان زرزور، الوزير السابق غابي ليون، النقيب أنطوان قليموس

أقام رئيس جمعية مستوردي وتجارة مستلزمات الإنتاج الزراعي في لبنان ميشال عقل وأخواه شبل وعقل مأدبة غداء في دارتهم في حوش الأمراء تكريماً للرئيس العام على الرهبانية اللبنانية المارونية الأبّاتي نعمة الله هاشم، شارك فيها جمع كبير من اصحاب دولة ووزراء ونواب ودبلوماسيين ورجال دين من مطارنة ورؤساء عامين ونقباء وأطباء ومحامين وفاعليات إقتصادية واجتماعية ورجال أدب وعلم وصحافة وإعلام. وكان كرم أصحاب الدار لافتاً في الحفل الذي تميّز بروح الألفة والصدقة والتداول بالمواضيع السياسية والإقتصادية والإجتماعية والإنمائية ذات الصلة.

في فندق كمبنسكي، معرض عفت كريدية



من المعرض



قطع الشريط من اليسار: عفت كريدية، منى الهراوي، الشبيخة فوزية الخرافي، الوزيرة السابقة ليلى الصلح حماده ووفاء سليمان

كان افتتاح معرض مبتكرات الفنانة عفت كريدية مهرجاناً. توافدت الأنيقات مساء ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) الى فندق كمبنسكي - سمرلند للمشاركة في معرض مجوهرات أقامته عفت برعاية الوزيرة السابقة ليلى الصلح حماده والشبيخة فوزية الخرافي. دام المعرض حتى الثاني من كانون الثاني ولاقى إعجاباً مميّزاً.



من اليمين: ميريام قزي، سفيرة الأوروغواي، صاحبة الدعوة سفيرة التشيلي مارتا شلهوب، سفيرة فنزويلا، الوزيرة السابقة كارمن اندراد، السيد سلمان، السفير مسعود معلوف ومي صايغ

حفل استقبال في دارّة التشيلي في النقاش

لمناسبة زيارة الوزيرة السابقة لشؤون المرأة في التشيلي كارمن اندراد CARMEN ANDRADE الى لبنان لاجياء سلسلة محاضرات، اقامت سفيرة التشيلي في بلدنا مرتا شلهوب (وهي من اصل لبناني) حفل استقبال في دوبلكسها الانيق في نيو نقاش. حضر سفراء اميركا اللاتينية (الباراغواي، الاوروغواي، فنزويلا...) والسفراء اللبنانيون مسعود معلوف، عزيز قزي وميشال الخوري واعلاميون وجمع من اصدقاء التشيلي في لبنان.

بنك لبنان والمهجر كرم الصحفيين والاعلاميين على مأدبة غداء سعد ازهري: الصحافة عين ساهرة على مجريات السياسة والاقتصاد



من اليمين: النقيب عوني الكعكي، سعد ازهري والنقيب الياس عون



من اليمين: فهيم معضاد، د. امين عواد، سعد ازهري، ناجي حطب وهشام كركي



من اليمين: الياس عرقتنجي، جوهرة شاهين، عصام عميرات وفارس سعد



من اليمين: مروان مخايل، طلال البابا، بيار ابو عزة وانطوان لاوندس



من اليمين: رجا كموني، جوسلين شهوان وندى فرح



من اليمين: روي شدياق، سالي حجيلي، بربارة طويل وجويس خوري

اقام بنك لبنان والمهجر BLOM مأدبة غداء على شرف الصحفيين والاعلاميين في فندق فورسيزنز تكريماً لعطاءاتهم وتفانيهم في العمل الصحفي، حضرها نقيب الصحافة **عوني الكعكي**، نقيب المحررين **الياس عون** وكبار الصحفيين والمحللين وابرز المسؤولين في البنك.

وللمناسبة التقى رئيس مجلس ادارة عام البنك **سعد ازهري** كلمة تطرق فيها الى اجواء التفاؤل والثقة مع انتخاب رئيس جديد للجمهورية، ووصف الصحافة بالعين الساهرة على مجريات السياسة والاقتصاد.

واشار الى ابرز التطورات في البنك، فعلى صعيد الاداء ثابر البنك على ادائه الجيد والمستدام، حيث ارتفعت ارباحه حتى نهاية الفصل الثالث من العام إلى ٣٤٤,١ مليون دولار بزيادة ١٨,٧ في المئة عن الفترة ذاتها من عام ٢٠١٥ ومدعومة بارتفاع الأرباح في وحداته الخارجية، ونتج عنها أعلى مردود على متوسط رأس المال بين البنوك المدرجة بلغ ما يقارب الـ ١٧ في المئة. وانسحب ذلك أيضاً على نشاط البنك، حيث ارتفعت الموجودات إلى ٣٠,١ مليار دولار بزيادة ٤,٢ في المئة وارتفعت قروضه للقطاع الخاص إلى ٧,٥ مليارات دولار بزيادة ٧,٣ في المئة. وترافق هذا الأداء مع المحافظة على مركز مالي للبنك يُعتبر من الأقوى في لبنان، إذ وصلت نسبة كفاية رأس المال إلى ١٨ في المئة ونسبة السيولة الأولية إلى ٦٦ في المئة ونسبة التغطية للقروض المتعثرة بالمؤنات والضمانات العينية إلى ١٥١ في المئة.

أضاف: وضمن حرص البنك على التوسع المدروس في الداخل والخارج وحرصه على توسيع مروحة خدماته الشاملة، وقع البنك اتفاقاً لاستحواذ موجودات ومطلوبات بنك HSBC في لبنان، ويتوقع أن تُنجز الصفقة في النصف الأول من عام ٢٠١٧ عندما تتم الموافقة المطلوبة من مصرف لبنان. وقد تعهد البنك بضمان إستمرارية العمل لجميع موظفي بنك HSBC لبنان والانتقال المرن لحسابات كلّ العملاء. هذا وبلغت موجودات بنك HSBC لبنان في فروع الثلاثة ما يُقارب الـ ٩٥٣ مليون دولار حتى نهاية حزيران ٢٠١٦.

IN TEAMWORK WE TRUST

At Trust Compass Insurance, we believe in sincere and reliable relationships.
That's why our teams work as one to serve you , wherever you may be.



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

سوجيليز - لبنان تحتفي بالذكرى الـ ٢٠ لتأسيسها



صورة تذكارية لفريق العمل



من اليمين: وضاح علي، الشيخ د. فادي الجميل، طارق شهاب ومامن حلاوي
يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: وضاح علي، فادي جميل، طارق شهاب، حسين الموسوي
وفيليب نحاس



من اليمين: كريستال فغالي، جان ميشال الخازن، ماري بركات، حبيب خوري
وجوانا بالوغلو



من اليمين: وديع بو زيد، هيثم سنو، روجيه صغيني ووليد كنعان



من اليمين: فيليب نحاس، حبيب خوري ود. عبد السلام حاسبيني

اقامت شركة سوجيليز
SOGELEASE - لبنان
لمناسبة الذكرى السنوية
العشرين على تأسيسها حفل
استقبال في CENTRALE -
الجميزة حضرته شخصيات
سياسية واقتصادية
 واجتماعية واعلاميون.



من اليمين: ليتيسيا جريص، كارلا بجاني، وغنوة بزي



من اليمين: الشيخ د. فادي الجميل، سهى عطالله
وضاح علي



من اليسار: زياد متني، بسام ربحمد وهيثم سنو

نغطي كافة احتياجاتك
لتستمتع بحياتك
نتمنى لك
أعياداً مجيدة وسنة سعيدة





VISA

THE FIRST REAL MOBILE PAYMENT



ByblosPay Application

ByblosPay, the first mobile payment application in Lebanon based on the Host Card Emulation (HCE) technology, transforms your Smartphone into a payment device without the need for modified SIM cards, sticky banking cards, or any other hardware. Download the App from Google Play store, add as many Byblos Bank Visa credit cards as you want, and start experiencing real mobile payment securely at merchants equipped with Visa contactless Point of Sales (POS) in Lebanon or abroad.



BYBLOS BANK

(01) 20 50 50 • byblosbank.com

المجلة 1
الاقتصادية

SPECIAL

خاص

GITEX
TECHNOLOGY
WEEK

الاقتصادية
البayan
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

ALBAYANMAG

العدد ٥٤١ • السنة السابعة والأربعون • كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 541 • 47 YEARS • DECEMBER 2016



نضال أبو لطيف (AVAYA):

مبادرات الشيخ محمد بن راشد وصاحب السمو الملكي محمد بن سلمان
تمنحنا أملاً بالتغيير

الجزء الثاني
PART II

This part is
sponsored by

AVAYA

هذا الجزء
يصدر برعاية



5 289000 017804



حمّل

خدمات أبوظبي

بوابة واحدة لخدمات حكومة أبوظبي



حمّل تطبيق "خدمات أبوظبي" الجديد

غيّروا أسلوب حياتكم وإنجاز أعمالكم بالكامل مع تطبيق "خدمات أبوظبي". واستمتعوا بأكثر من 1,100 خدمة، تتضمن الإشعارات المركزية وغيرها الكثير من المزايا المبتكرة. "خدمات أبوظبي" تطبيق واحد يوفر لكم مئات الطول التي تُسهل حياتكم وإنجاز مهامكم اليومية.



MenaTech HRMS

www.menaitech.com



محمد آل مكتوم تفقد أجنحة معرض «جيتكس ٢٠١٦»:

جامع بين الشرق والغرب من دون معوقات تحول دون التلاقي وتبادل الخبرة والمعرفة وتمازج الثقافات



نضال ابو لطيف يحاور الشيخ مكتوم بن محمد خلال زيارته لجناح AVAYA



الشيخ محمد بن راشد مع صالح العبدوي داخل جناح اتصالات



من اليسار: راني الصدي يتابع جميع المجرىات داخل جناح ابو ظبي



محمد غرابية



من اليسار: نزار غنام، SEAN TANG وDENISE CHIAO



من اليسار: جورج محشي وجوني جبور



NICHOLAS ARGYRIDES



باتريسيا نظاريان الى جانب الشيخ مكتوم بن محمد داخل جناح PANASONIC



جوزف نجار في احد الاجتماعات



عمار عناية

تحول الحكومات التقليدية الى ذكية من أجل إسعاد الناس وتوفير الراحة والإطمئنان واختصار الجهد والوقت والمال من خلال تأمين هذه الخدمات للناس». كما أطلق برنامج المشغل الإقتصادي المعتمد ويعدّ برنامجاً اتحادياً على مستوى دولة الإمارات.

تغطية: كارلا موريس نجيم - جيسكا سماره

وصف الشيخ محمد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي معرض «جيتكس ٢٠١٦» بالجامع بين الشرق والغرب تحت مظلة واحدة ومن دون معوقات أو صعوبات تحول دون التلاقي وتبادل الخبرة والمعرفة وتمازج الثقافات من كل حذب وصوب.

كلام الشيخ محمد آل مكتوم جاء خلال تفقده المعرض في مركز دبي التجاري العالمي وقيامه بجولة ميدانية في أروقة وردهات وصلات العرض التي غطت مساحة أرض المركز بالكامل.

وكان افتتح المعرض الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي مشيداً في كلمة له بالمشاركة الدولية في «جيتكس»، بما يعكس اهتمام الدول والشركات في منطقتنا ومنطقتي الشرق الأوسط و افريقيا من خلال هذا التجمع الدولي الكبير على أرض الإمارات.

وأكد الشيخ حمدان ان «جيتكس» بات الآن من أشهر وأكبر التجمعات لكبرى الشركات العالمية المتخصصة في قطاع المعلوماتية بكل مفرداتها والإسهام في



فيصل البناي يستقبل الشيخ مكتوم بن محمد بحضور ربيع دبوسي داخل جناح DARKMATTER



منصور المرزوقي يستقبل الشيخ مكتوم بن محمد



عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ DU يحاور الشيخ مكتوم بن محمد



ميشال نصير

SOFTWARE DESIGN

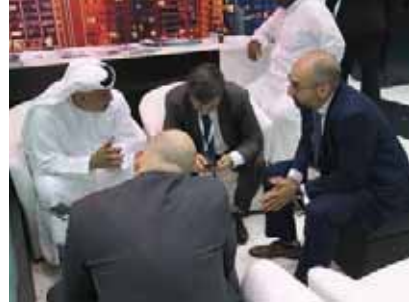


بشار حوامده

MENAITECH



من اليسار: د. خالد البياري، ود. طارق محمد عناية (STC)



الياس مشنتف خلال احد اجتماعاته داخل جناح KODAK ALARIS



من اليمين: بهاء زيتير وخالد اللبان



من اليمين: MOHAMMAD SHAAIB AKHTAR, VIKAS PANCHAL و JEODEENDRA KUMAR



فريق عمل RITTAL



FLORIAN MALECKI



من اليمين: محمد الشعلان ومحمد غراب (جناح SURE)



تاج الخياط (RIVERBED)



ابراهيم الزعابي داخل جناح هيئة التأمين



اجتماعات داخل جناح وزارة العدل السعودية



اجتماع لفريق عمل MICRO EXCEL

مبادرات الشيخ محمد بن راشد وصاحب السمو الملكي محمد بن سلمان تمنحنا أملاً للتغيير

نضال أبو لطيف (رئيس شركة AVAYA في أوروبا وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادي):

منفتحون على الشركات المواكبة للتطور التكنولوجي ومراعون لمفاهيم العملاء ومتطلباتهم



الشيخ مكتوم بن محمد يستفسر من نضال ابو لطيف عن آخر تكنولوجيا ادخلتها AVAYA

الريادة والتعمق طبعاً مسيرة شركة أفيا AVAYA المتخصصة في مجال حلول البرمجيات والتواصل لقطاع الأعمال والرائدة في توريد حلول الشبكات الافتراضية المتقدمة، وأحدث إنجازاتها المساهمة في التحول الرقمي لمصارف كبرى حول العالم. رئيس الشركة في أوروبا وأفريقيا، آسيا والمحيط الهادي، نضال أبو لطيف الذي لا يتوقف عن البحث عن فرص النمو واغتنامها، استطاع بفضل قيادته الحكيمة لشركة أفيا AVAYA النهوض بها لتصبح مؤسسة رائدة، فرضت نفسها بقوة بفضل ما تقدمه من حلول مبتكرة ومتنوعة. وفي حديث خاص مع السيد نضال، تكلم عن أبرز إنجازات «أفيا» خلال الأشهر الـ ١٢ الاخيرة وعن حصول تغييرات واضحة في عالم التكنولوجيا هذا العام أبرزها «التحول الرقمي»، مشدداً على مواكبة «أفيا» لهذا التحول مع مراعاتها لمفاهيم العملاء ومتطلباتهم، معولاً على المبادرات الرسمية في دولة الامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية في اطلاق بصيص الامل بالتغيير، مثمناً جهود فريق عمل «أفيا».

فبفضل هذه التقنيات لم يعد من الضروري أبداً استخدام الكتابة على الورق والذي لم يعد له وجود في مستشفى مجموعة د. سليمان حبيب، السويدي. كما أصبح باستطاعة الام التي تلد في المستشفى ان تراقب من خلال الكاميرات وهي على سريرها، وليدها في الحضانة، كما باستطاعتها سماع صوته. بالإضافة الى ذلك فإن المريض لم يعد مضطراً الى الانتظار طويلاً لمعرفة نتائج الفحوصات من تصوير للأشعة الى «السكران» لأن تلك النتائج أضحت رقمية. وعندما كان توجه الاولاد الى المستشفى مشكلة أصبح متعة بفضل التحول الرقمي. فالיום بالامكان ان يعرض على جدران الغرفة التي سيلازمها أي طفل

استخلصته خلال الـ ١٢ شهراً في المنطقة التي أنا مسؤول عنها أنه في استراليا سُجِّل تحول رقمي كبير ولافت داخل المصارف وكان لـ «افيا» دور بارز واساسي في مصارف كبيرة هناك في هذا المجال، كذلك الامر في الهند التي بدأت تولي اهتماماً كبيراً وملحوظاً بالتحول الرقمي. ويحضرني هنا ان اذكر انني تلقيت دعوة لزيارة مستشفى السويدي في الرياض فاكشفت اول مستشفى رقمي في العالم موجود في بلد عربي وكم كنت منبهراً وفخوراً، خصوصاً ان «افيا» كانت في قلب الحدث من خلال مساهمتها في تقنيتي AVAYA VIDEO و AVAYA NETWORKING وهذا تطور كنا نحلم به منذ عام وقد تحقق اليوم.

أول مستشفى رقمي

■ شهد هذا العام اضطرابات سياسية واقتصادية في المنطقة، ما تعليقكم؟

– طرأت تغييرات كثيرة في عالم التكنولوجيا هذا العام، فاتجاه البرمجة وتأثيرها في عالم الاتصالات دفع معظم الشركات الى تحديث ابتكاراتها، ونحن في AVAYA ميزتنا الانفتاح على معظم الشركات المواكبة للتطور التكنولوجي، ونجاحنا اليوم يكمن في مراقبة السوق والتواصل مع عملائنا الذين اصبحوا ذوي مستويات عالية تكنولوجياً. الامر الثاني، هو «التحول الرقمي»، وما



نسعى الى وضع خطط عمل تدعم النمو على المدى الطويل في المملكة وفي كل دول المنطقة.

■ كيف تنظرون الى تعاون القطاعين العام والخاص في عالم التكنولوجيا؟

- أؤيد كثيرا هذا التعاون، ففي الفترة الاخيرة، شهد القطاعان العام والخاص في المنطقة مبادرات مهمة لاعتماد التقنيات الذكية، وقد سجلت نجاحات كبيرة في امكانية تحويل خدمات وأنشطة نحو الاقتصاد الرقمي، وفضل مثال على ذلك حكومات الامارات وتحديدا دبي.

■ تولون العملاء اهمية كبيرة، هل تختلف متطلباتهم بين سوق واخرى؟

- ان العميل هو الاساس والمحور لاي استراتيجية نعتدها، ولذلك نعمل على فهم احتياجاتهم وتبليتها بشفافية على الرغم من

سجلنا هناك اعلى نسبة رضی زبائن في العالم. كما وقعنا عقودا في المانيا وبريطانيا وايطاليا وفرنسا كذلك حققنا انجازات ملفتة في القارة الافريقية حيث ساهمنا في توفير الخدمات الرقمية للمجتمعات الافريقية ما انعكس ايجابا على حياتهم. اما بالنسبة للشرق الاوسط فلا شك ان السنة كانت صعبة جدا نتيجة تدني اسعار النفط والحروب التي شهدتها المنطقة وتأثيراتها السلبية على الاقتصادات عموما وعلى طرح المنتجات التكنولوجية تحديدا. لكن تبقى المبادرات التي يقوم بها الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم على رأس حكومة دبي ورؤية ٢٠٣٠ للمملكة العربية السعودية التي اطلقها صاحب السمو الملكي محمد بن سلمان وايضا معرض «جيتكس»، كل هذه المبادرات تمنحنا بصيص امل للتغيير، فنحن

بالمستشفى فيلم أو أكواريوم مليء بالاسماك.

أمل بالتغيير

■ ما هي أبرز انجازاتكم المحققة في فروعكم الموزعة على القارات؟

- تشهد قارة آسيا والدول العربية تطورا متسارعا في عالم الاتصالات والتكنولوجيا وفريق عملنا في افايا ذو كفاءة مهنية عالية تحوله توفير متطلبات العملاء وقد طورنا في الشركة طريقة تفكير المهندسين والاستشاريين تبعا لتغير مفاهيم الزبائن. وتطوير اسلوب العمل هذا حقق لنا نقلة نوعية وساهم في تعزيز ايراداتنا في اسواق عالم الاتصالات.

اليوم استطاعت «افايا» اعادة مد الجسور مع عملائها في استراليا وكوريا واليابان والهند حيث



حوار مطول بين الشيخ مكتوم بن محمد ونضال ابو لطيف



من اليسار: دينا البنا داخل احد اجنحة AVAYA - EXPERIENCE THE FUTURE



فريق عمل أفايا مع نضال ابو لطيف

يؤكد ان معرض «جيتكس» منصة رئيسية تسهم في تصدير ابتكارات وافكار تكنولوجيا الاتصالات. وقد كان حضورنا في «جيتكس» متناغما مع تطلعات المسؤولين في دبي لأن تكون البلد الاول في العالم تنطلق منه منتجات واجهزة التكنولوجيا نحو العالم. ■

– معرض «جيتكس» هذا العام مختلف عما قبله، فحكومة دبي والمسؤولون عن المعرض استطاعوا توفير امكانيات جديدة من اجل اعادة تسليط الضوء اكثر على عالم المنطقة في مجالي التكنولوجيا والاتصالات. وهذا الاهتمام الكبير من مسؤولي دبي وعلى رأسهم الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

اختلافها وتنوعها. ولا بد هنا من ان اشكر كل فرد في «عائلة» «أفايا»، فالجميع قد اعطى الكثير لكي نكون نحن و«أفايا» حيث نحن اليوم.

اهتمام رسمي

■ كيف تقيمون فعاليات معرض «جيتكس» وما الهدف من المشاركة فيه؟



من اليمين: نضال أبو لطيف، اللواء الخبير راشد ثاني المطروشي، MORAG LUCEY، المقدم علي حسن المطوع، شادي قاروطه ورمزي توما

«أفايا» تزود الدفاع المدني في دبي بأحدث حلول التواصل الخاصة

تزود شركة «أفايا» بموجب اتفاقية مع مدير الدفاع المدني في دبي اللواء الخبير راشد ثاني المطروشي، بأحدث حلول التواصل الخاصة والمتمثلة بمنصة توحيد بوابة خدمة الاتصال والتي تم طرحها عالمياً في معرض «جيتكس» سعياً منها لبناء أحدث التقنيات والحلول لخدمة المتعاملين ولإستكمال المقومات التقنية

للخدمات الذكية التي يمتلكها، إضافة الى الحلول الذكية التي تتيح التواصل بين موظفي إدارة الدفاع المدني أينما كانوا ومن أي وسيلة اتصال مرئية أو مكتوبة أو مسموعة، وذلك لدعم فرق الدفاع المدني خلال تقديمها لخدماتها لسكان دبي على أعلى مستويات الكفاءة.



من اليسار: اللواء الخبير راشد ثاني المطروشي وفردريك سبتي



ايمان غريب خلال المؤتمر

«أفايا» تزود «داتا» بحلولها السحابية تعزيزاً لتجربة عملائها حول العالم



من اليسار: نضال أبو لطيف وبول جيل

اخترت شركة «داتا» «أفايا» شريكاً استراتيجياً لدعم خطة التحول الرقمي الخاصة بقاعدة عملاء الشركة. وتتيح الاتفاقية تزويد «داتا» بحلول الخدمات

السحابية الخاصة التي توفرها «أفايا» وذلك في إطار مساعيها لتعزيز تجربة العملاء عبر مختلف قنوات الاتصال.

وينص الاتفاق الذي يمتد لخمس سنوات وبلغت قيمته ملايين الدولارات قيام «أفايا» بتزويد شركة «داتا» بمركز اتصالات مبني على قاعدة سحابية مرفق بحلول التعاون والاتصال المرئي الى جانب الحلول الشبكية.

وقال نائب رئيس مراكز الاتصال العالمية في «داتا» بول جيل: «نعمل نحو اعتماد استراتيجيات تحول رقمي تتماشى مع متطلبات النمو التي يسجلها القطاع.

وتجسيدا لذلك، فقد عمدنا الى تبني مسار التحول الرقمي الذي سيمكنا من توفير تجربة متميزة للعملاء».

من جهته علق نضال أبو لطيف رئيس «أفايا» في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا المحيط الهادئ قائلاً: «إنه لمن دواعي فخرا في «أفايا» ان ندخل في هذه الشراكة مع شركة «داتا» وذلك سعياً نحو بناء هذه المنصة العالمية التي تهدف الى تسليط الضوء على أحدث إبداعات إيصال التجربة المتميزة للعملاء».

عرضت تقنية مساعدة للخدمات المصرفية الافتراضية «أفايا» تسلط الضوء على الذكاء الصناعي في «جيتكس»



من اليسار: نضال ابو لطيف ومحمد عارف

سلّطت شركة «أفايا» AVAYA العالمية خلال «اسبوع جيتكس» للتقنية ٢٠١٦، الضوء على نماذج واقعية لاستخدام الذكاء الصناعي مظهرة الطريقة التي تساعد بها شركات المنطقة على نشر أحدث الحلول التقنية التي تسهم في تحول خدمة العملاء وزيادة مستوى الرضا في تجربتهم.

وقد اتاحت «أفايا» الفرصة امام زوار جناحها الاختبار المباشر لتجربة الذكاء الصناعي حيث عرضت تقنية مساعدة للخدمات المصرفية الافتراضية الجامعة بين التحليلات والامتة وميزة التعرف على الوجه لتقديم تجربة فائقة التخصيص ستغير من اساليب التفاعل مع العملاء بشكل جذري.

وفي هذا الصدد يقول نائب رئيس «أفايا» لمنطقة الشرق الاوسط وتركيا محمد عارف: «اصبح الذكاء الصناعي اساسا لتوقعات العملاء. وفي هذه المنطقة، شهدنا كيف تجاوزت التكنولوجيا مسار استخدامها الاساسي مع سعي الشركات نحو الابتكار لتعزيز تجربة عملائها، وتجاوز المنافسين في الاسواق الاخرى. واليوم، تتفهم المؤسسات تماما حاجتها الى ان تتطور رقميا، وتقدم تجارب فريدة، وتجد حولا لمشكلات عملائها الاكثر إلحاحاً حتى قبل ان تظهر. وفي اسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٦ تتوفر المنصة المثالية لعرض اساليبنا في مساعدة عملائنا على تحقيق اهدافهم في التحول الرقمي لأعمالهم».

وتعمل «أفايا» مع المؤثرين الفاعلين في القطاع الرقمي ضمن المنطقة للاستفادة من قدرة الذكاء الصناعي على تخطي حدود الخدمات الرقمية، وتقديم خدمات جاذبة للعملاء. وحسب شركة البيانات الدولية IDC، ستبلغ تعاملات السوق الدولية لتطبيقات التعلم الآلية مستوى ٤٠ مليار دولار بحلول العام ٢٠٢٠، مع سعي المطورين الى اضافة ميزات الذكاء الصناعي الى التطبيقات.

Avaya focuses spotlight on enterprise app development

AVAYA is putting the spotlight on innovation at GITEX Technology Week, hosting a live Snapathon event at the show. Leading development partners from around the world have been invited to attend GITEX, and they are creating live solutions on the stand that cover everything from artificial intelligence (AI) to driverless cars.

All the solutions are being built on top of Avaya Breeze, Avaya's next-generation development platform. The Snapathon event is just one of the highlights of Avaya's participation in GITEX, with visitors to the Avaya stand able to experience real world use cases for cutting edge technologies such as AI and augmented reality.

Avaya's R & D team has created a self-learning "chatbot" solutions, capable of interacting with customers, answer queries and resolve customer-service issues. "Innovation is part of Avaya's heritage, and we want to enable our partners to become inclusive in our drive for innovation. The Avaya Snapathon at GITEX Technology Week will enable us to showcase how entrepreneurial partners can use the strength of Avaya Breeze to embed communications capabilities into all sorts of apps-leveraging the latest technology trends to create amazing experiences that allow our customers to differentiate themselves", said Savio Tovar Dias, director-sales, engineering-Middle East, Africa, Asia and the Pacific at Avaya.



Savio Tovar Dias
Avaya

Avaya shines the spotlight on AI at show

AVAYA is highlighting at GITEX Technology Week 2016 real-world use cases for AI technology, demonstrating how it is helping businesses in the region to deploy cutting-edge solutions to transform their customer service offerings and enhance customer satisfaction.

Visitors to the Avaya stand will be able to experience AI first-hand, with Avaya showcasing a virtual banking assistant that combines analytics, automation and facial recognition to deliver a highly personalised experience that changes the rules for customer interaction.

Avaya's R & D team is developing a self-learning "chatbot" solution, capable of holding intelligent conversations with customers, answer queries and resolve customer service issues. By leveraging self-learning AI technologies to model customer language and dialogue interactions, the solution is designed to predict customer preferences and proactively resolve problems.

With a predominantly young, tech-savvy population and some of the highest smartphone penetration rates in the world, the Middle East is at the forefront of the customer experience transformation.

According to the International Data Corporation (IDC), the global market for machine learning applications will reach \$ 40 billion by 2020, as developers look to add AI features to apps. Customer service is a key priority for businesses in the region, with 83% of UAE respondents in an Avaya/ BT study saying they would buy more from organisations that make it easier to do business with them.



راني الصدي (مركز أبوظبي للأنظمة الإلكترونية والمعلومات):

نوفر الخدمات الذكية للمواطنين والمقيمين بعد استكشاف حاجاتهم ومتطلباتهم



يصادف هذا العام مناسبة احتفال حكومة أبوظبي الإلكترونية بالذكرى العاشرة، وهي التي اطلقت العام الماضي المنصة الموحدة «خدمات أبوظبي» المتضمنة أكثر من ١١٠٠ خدمة موضوعة في تصرف المواطنين والمقيمين في الإمارة، مسجلة نقطة مضيئة في مسيرتها الغنية بالإنجازات.

وبحسب مدير إدارة التوعية والترويج في مركز الأنظمة الإلكترونية والمعلومات ABU DHABI SYSTEMS AND INFORMATION CENTRE راني الصدي، ركز على أهمية استكشاف حاجات المواطنين ومتطلباتهم لتوفير الخدمات الذكية لهم، معتبراً البنية التحتية التي أسستها حكومة أبوظبي الإلكترونية الاستراتيجية المعتمدة من قبلها، لبناء الإقتصاد المستدام على المعرفة.

في ما يأتي حديث مع راني الصدي وهو الذي ساهم في تحقيق المزيد من الإنجازات النوعية خلال عمله.

مسيرة غنية بالإنجازات

■ تحتفل حكومة أبوظبي بالعيد العاشر لبرنامجها الإلكتروني، ما تعليقكم على ذلك؟

– نحتفل هذا العام بالذكرى العاشرة لإطلاق نشاطات وأعمال حكومة أبوظبي الإلكترونية. وبالمناسبة نحن فخورون بدرجة الربط الإلكتروني الذي تم تحقيقه مع كل أجهزة ودوائر حكومة أبوظبي.

■ أطلقتم العام الماضي خلال فعاليات معرض «جيتكس» ١١٠٠ خدمة عبر المنصة الموحدة لحكومة أبوظبي والمعروفة باسم خدمات أبوظبي. هلا أطلعنا على أهمية هذه المنصة ومدى نجاحها؟

– مسيرتنا غنية بالإنجازات وقد أطلقنا العام الماضي في «جيتكس» المنصة الموحدة لحكومة أبوظبي وكانت تتضمن أكثر من ١١٠٠ خدمة مصممة للمواطنين والمقيمين في الإمارة ومن خلالها يستطيعون الحصول على أي خدمة يطلبونها من أي جهة حكومية أو قطاع. اليوم نحن نحصد ثمار عملنا من خلال مشاريع وتطبيقات جديدة على أرض الواقع، مع الإشارة الى ان كل الجهات الحكومية في

إمارة أبوظبي تستفيد من هذه البرامج والتطبيقات.

استطلاعات رأي

■ ثمة مطلب أساس لإنشاء مدن ذكية، والربط الذي أطلقته حكومة أبوظبي أعداً لتحقيقها. ما هي التحديات التي تعترضكم في المجتمع وهل يستطيع ان يكون ذكياً بكل فئاته؟

– يطبق مفهوم المدن الذكية في الدول أو المدن بحسب رغبة المواطنين، إذ ليس من مفهوم موحد للمدينة الذكية، ففي الدول الغربية لكل مدينة أو حكومة مفهوم للمدن الذكية نابع من رغبة المواطن المعني.

ونحن في حكومة أبوظبي الإلكترونية المهم بالنسبة لنا استكشاف حاجات المواطنين ومتطلباتهم. وعلى هذا الأساس وبالشراكة مع القطاع الخاص، حيث لدينا شراكة استراتيجية مع شركتي «مايكروسوفت» و«سيسكو» وشركات أخرى، نوفر الخدمة الذكية التي تؤدي في النهاية الى مدينة ذكية.

المعرفة أساس الإقتصاد المستدام

■ ما هي المشاريع التي حققتها منذ إنشاء المركز وحتى اليوم؟

– تعتبر شبكة أبوظبي البنية التحتية التي أسست للربط الإلكتروني اليوم في الإمارة، وأي جهة حكومية تريد ان تقدم خدمة تستفيد من هذه البنية التحتية التي وفرت عليها النفقات والوقت. لدينا سلسلة كبيرة من الخدمات والمشاريع في القطاعات الحيوية كالتعليم والصحة والبلديات والمرافئ. لكن عموماً البنية التحتية التي أسسناها في رحلة التحول الرقمي شكلت الاستراتيجية التي بنينا عليها في حكومة أبوظبي الإلكترونية.

■ في رأيكم، هل من الممكن ان نصل الى الإقتصاد الرقمي الذي يحكى عنه في العالم اليوم؟

– طبعاً، انه نتيجة طبيعية لمسيرة التحول الرقمي. من المهم ان يكون الإقتصاد المستدام مبنياً على المعرفة وليس على مصادر أخرى، فيما التوجه اليوم ان يكون هناك تنوع في الإقتصادات وقطاع التكنولوجيا والمعلومات هو الدعامة الأساسية للتحول الذي نشهده اليوم. ■



TRIAX

connecting the future

THIS IS THE NEW BLACK

NEW BLACK EDITION HEADEND
FOR HOTELS AND MORE.
YOUR RELIABLE
TV WORKING HORSE.

TRIAX Black Edition is your ultimate choice when delivering reliable solutions to the hospitality sector. Flexible and fully supported solutions for hotel upgrading and new builds.

New features:

- User friendly GUI
- EPG Server
- Film Studio Approved Encryption
- PID Management

6 YEARS

of experience with TDX
now pays of



6000 SOLUTIONS

are running perfectly every day
across the globe



Available on multiple devices



triaux.com/black

المهندس صالح العبدولي (الرئيس التنفيذي لـ مجموعة اتصالات - الإمارات):



٣ مليارات درهم حجم

استثمارات اتصالات الشبكة خلال ٢٠١٦

قال المهندس صالح عبد الله العبدولي الرئيس التنفيذي لمجموعة اتصالات أن الشركة قد أفردت أكثر من ٣ مليارات درهم خلال العام الجاري كاستثمارات على شبكات الألياف الضوئية وشبكات الجيل الرابع والجيل الرابع المتطور لترفع بذلك حجم استثماراتها في البنية التحتية إلى ٢٨ مليار درهم.

وأشار العبدولي في حديثه عن مشاركة اتصالات للعام الحالي في معرض جيتكس ٢٠١٦ إلى أن اتصالات تقدم تجربة نوعية وغير مسبوقه هذا العام، إذ ستطرح تصورها للمدن فائقة الذكاء تماشياً مع مبادرة الحكومة الذكية التي أطلقها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي رعاه الله، مؤكداً على أن اتصالات مستمرة في القيام بالدور المنوط بها في إرساء البنى التحتية المؤهلة لإطلاق الحكومة الذكية على كافة المستويات والاصعدة. فيما أكد العبدولي سعي اتصالات لإذكاء كافة معايير التقدم والحداثة بتقديم شبكة الجيل الخامس للهاتف المتحرك 5G معلناً موعد الإطلاق التجريبي للشبكة خلال الأعوام القادمة بالتزامن مع اكسبو في ٢٠٢٠.

كما تحدث المهندس صالح العبدولي في العديد من القضايا ذات الصلة بقطاع الاتصالات محلياً وإقليمياً في حوارٍ مطول هذه تفاصيله:

وفي الوقت الذي تستعد فيه دبي لاستقبال ٢٥ مليون زائر خلال فعاليات معرض إكسبو ٢٠٢٠، فإن «مجموعة اتصالات» ستكون مستعدة أيضاً لتقديم أفضل تجربة اتصالات في العالم عبر شبكة الجيل الخامس 5G التي من المتوقع أن تطلقها بالتزامن مع انطلاق فعاليات إكسبو ٢٠٢٠.

وفي هذا السياق قمنا بإطلاق وحدة خدمات رقمية متخصصة في تقديم الخدمات والحلول المبتكرة والحديثة داخل دولة الإمارات، حيث سينصب دور هذه الوحدة المحوري على تقديم الخدمات المبتكرة خلال معرض إكسبو ٢٠٢٠.

في الوقت نفسه يوجد في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عدد من الدول الناشئة، وبالتالي فإن هذه المنطقة في مقدمة المناطق القابلة للتطور والنمو، كما أن فرص استفادتها وتطورها أكبر من غيرها من المناطق. مع ذلك تجدر الإشارة إلى أن هناك نحو ٤ مليارات شخص غير متصلين في العالم النامي وهو ما يشكل ثلثي سكان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. على أية حال، هناك ٣,٢ مليار مستخدم للإنترنت في العالم، ٢ مليار منهم في العالم النامي، وهي فرصة نمو رائعة لمشغلي الاتصالات في القارة السمراء.

■ كرئيس تنفيذي لـ «مجموعة اتصالات» نقوم بقيادة عمليات المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا، ما هو وضع المجموعة في هذه الأسواق حالياً؟

– سعت «مجموعة اتصالات» منذ أن بدأت العمل دولياً إلى تحقيق استراتيجيتها المتمثلة أولاً في تعزيز مكانتها كمشغل رائد يحظى بالفرق والتقدير في جميع الأسواق التي يعمل بها والمنشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا، وبما يضمن لها تانياً النمو الإيجابي وترسيخ حضورها الجغرافي وزيادة قاعدة

اتصالات تقدم تجربة نوعية وغير مسبوقه في جيتكس هذا العام

منطقة الشرق الأوسط دوراً هاماً في هذا التطور أم ستأخر عن اللحاق بركب هذا التطور؟

– تعتبر منطقة الشرق منطقة فريدة من نوعها، ففي الوقت الذي تشهد فيه هذه المنطقة أحدث التطورات التي يشهدها قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، فإنها في الوقت نفسه تعتبر موطناً لعدد كبير من الدول أو الأسواق الناشئة. وعلى الرغم من هذا فإن عدد اشتراكات النطاق العريض في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا مثلاً سينمو في الفترة ما بين عامي ٢٠١٦ و ٢٠٢١ بنحو أربع مرات، وهو ما يؤكد على الأهمية التي تضطلع بها المنطقة في تحقيق التطور العالمي.

دول، مثل دولة الإمارات العربية المتحدة، تقود عملية التطور والنمو التي تشهدها المنطقة. فمن شبكة الألياف الضوئية، التي تحتل فيها دولة الإمارات أعلى المراكز العالمية، إلى شبكة الاتصالات الأسرع في العالم. ومن مبادرة دبي الذكية إلى مبادرة حكومة الإمارات الذكية والرقمية، ومن مدينة الملك عبد الله الاقتصادية في المملكة العربية السعودية، إلى مشروع قناة السويس الجديدة في جمهورية مصر العربية، هذه كلها أمثلة على أن منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا اليوم هي المنطلق لغد مشرق واعد.

حدثنا عن مشاركتكم هذا العام في معرض جيتكس، بماذا تتميز عن الأعوام الماضية؟

– يعتبر معرض جيتكس إحدى أهم المنصات المتخصصة للتعرف على أحدث التطورات التكنولوجية وعرض خبرات مزودي تقنية المعلومات وخدمات الاتصالات من جميع أنحاء العالم. ومن منطلق الدور المنوط بنا لدعم «الرؤية الذكية» في الدولة، عمدنا خلال مشاركتنا في جيتكس العام الماضي إلى تقديم تجربة غير مسبوقه أتاحت للزوار فرصة التعرف على المستقبل الذكي على أرض الواقع بفضل العروض التجريبية الحية التي أجريناها في جناحنا لمنظومة المستقبل المتصلة بالكامل، والتي قدمنا فيها تطبيقات تكنولوجية فائقة التطور والذكاء.

وتركز «اتصالات» خلال مشاركتها في معرض جيتكس ٢٠١٦ على «الابتكارات التحفيزية» ومشاريع المستقبل الذكية المدعومة بتكنولوجيا إنترنت الأشياء (IoT) والقائمة على بنية تحتية متصلة، في خطوة تعد امتداداً لالتزام الشركة بالرؤية الوطنية لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات لرسم خارطة الطريق نحو تقديم خدمات ذكية إلى المستخدمين والشركات والقطاع الحكومي. ومع توجه دولة الإمارات العربية المتحدة نحو بناء اقتصاد ذكي ورقمي أكثر من خلال دمج قدرات العالم المادي وعالم الإنترنت لتحقيق مستقبل فائق الاتصال باستخدام تكنولوجيا إنترنت الأشياء (IoT)، يسلط جناحنا الضوء هذا العام على الإمكانيات اللامتناهية التي يمتلكها المستقبل فائق الاتصال والمدن فائقة الذكاء، بالاعتماد على البنية التحتية الشبكية المتقدمة التي طورتها «اتصالات»، وعلى التطبيقات والحلول الذكية التي تقدمها الشركة عبرها.

■ أصبح التطور التكنولوجي على مستوى العالم أساساً لتطور الأمم، في رأيك، هل ستلعب

الكثافة السكانية. نحن متفائلون دائماً ونحاول تغيير التحديات من خلال خلق فرص نمو وتطوير وابتكار في الأسواق التي نعمل بها.

■ **لمسنا تغييراً خلال السنوات الأخيرة في سياسة اتصالات تجاه العملاء. حدثنا أكثر عن استراتيجية «اتصالات» في مجال خدمة العملاء؟**

– عملاؤنا هم مفتاح نجاحنا، ونحن نهتم كثيراً بالاستماع إلى آرائهم وملاحظاتهم لنتمكن من تقديم مستويات خدمة لا تقتصر على كسب رضاهم وحسب، بل تتجاوز توقعاتهم بهدف إسعادهم أيضاً. ولتحقيق هذه الغاية، اعتمدت «اتصالات» فلسفة جديدة في خدمة العملاء، تمثلت في الانتقال من مرحلة الخدمات الصوتية والرسائل القصيرة (Telco 1.0) إلى مرحلة التواصل الاجتماعي والتفاعل مع العملاء (Telco 2.0) مع التركيز على مؤشرات أداء رئيسية مثل الاحترافية وعامل الوقت. ولضمان توفير خدمة عملاء تتمتع بمستويات أكبر من الكفاءة والتفاعل، شملت هذه الفلسفة كافة نقاط الاتصال التابعة لنا بما في ذلك المراكز الذكية، ومركز الاتصال، والقنوات الرقمية مثل منصات التواصل الاجتماعي والتطبيقات الهاتفية. وقد مكنتنا ذلك من رفع معدلات كفاءة الأداء وسرعة الاستجابة للاستفسارات والشكاوى التقنية المقدمة عبر تلك النقاط إلى مستويات قياسية.

كما قطعنا شوطاً طويلاً في خطتنا لتعميم تجربة «المراكز الذكية» في سياق جهودنا لتوفير تجربة تفاعلية ومرضية للعملاء ترقى إلى المعايير العالمية المعمول بها في خدمة العملاء، ووصل عدد مراكزنا الذكية حتى الآن في إطار هذه الخطة إلى نحو ١٠٠ مركز من مراكز الخدمة التابعة لنا في الدولة. وقد اتخذنا خطوة إضافية للأمام في تعزيز مستويات خدمة العملاء من خلال إطلاق «المتجر الذكي المتنقل» لتقديم خدمات «اتصالات» للعملاء أثناء التنقل في الأماكن العامة. كما سجل تطبيقنا الهاتفي الذكي Etisalat UAE نحو ٢ مليوني عملية تنزيل و ٧٠٪ زيادة سنوية في معاملات الدفع في عام ٢٠١٥، فضلاً عن أكثر من ١٢٠ ألف محادثة مع ممثلي خدمة العملاء عبر خاصية الدردشة المباشرة المشمولة في التطبيق.

■ **كيف ترون معالم خريطة إيرادات «اتصالات» خلال العام ٢٠١٦؟ وما استراتيجية «اتصالات» لتعزيز الإيرادات؟**

– حققت «اتصالات» نتائج مالية قوية خلال النصف الأول من عام ٢٠١٦، وشهدنا في السوق الإماراتي نمواً في صافي الأرباح بنسبة ١٦٪ مقارنة مع النصف الأول من ٢٠١٥. ولقد كان للتغييرات التي تم تطبيقها في إطار إعادة الهيكلة الداخلية للمجموعة خلال النصف الأول أثر إيجابي ساهم في تحقيق هذا الأداء القوي. واليوم، ونحن على أعتاب الاحتفال بالذكرى الأربعين لتأسيس «اتصالات»، في هذا العام ٢٠١٦، استطاعت «اتصالات» من خلال الاستثمار الحذر والمدروس والتركيز على الابتكار وتوفير كل ما من شأنه أن يلبي متطلبات العملاء، أن توسع شبكتها الجغرافية وقاعدة عملائها من دولة واحدة وأربعة ملايين عميل إلى ١٧ دولة و١٦٣ مليون عميل، منهم أكثر من ١١ مليون عميل في دولة الإمارات. ■

اتصالات تعمل في ١٧ سوقاً بعدد مشتركين

جاوز ١٦٣ مليون مشترك

بالدخول إلى أسواق جديدة، فنحن مستعدون دائماً للدخول إلى أسواق جديدة بشرط أن توفر هذه الأسواق فرصاً استثمارية قوية، وأن يتم ذلك الدخول بناء على دراسة هذه الفرص الاستثمارية بحكمة وبعناية فائقة. مع ذلك فإن استراتيجيتنا في العام ٢٠١٦ تقوم على التركيز على الأسواق الدولية التي نعمل بها حالياً، ودعمها من خلال خلق نوع من التوافق والانسجام في ما بينها وبالشكل الذي يعزز ريادتنا لتلك الأسواق.

■ **وما أبرز العوائق التي تواجه أنشطتكم محلياً وإقليمياً وما سبل التغلب عليها برأيكم؟**

– على الصعيد المحلي لا توجد أية عقبات تعترض سبيل تقدمنا وتطورنا، حيث نجحت دولة الإمارات العربية المتحدة في بناء نموذج خاص بقطاع تنظيم الاتصالات فيها، وأقصد هنا بالتحديد «هيئة تنظيم الاتصالات»، هذه الهيئة التي أسهمت ومن خلال تنظيم قطاع الاتصالات بإيجاد بيئة عمل صحية خالية من أية عقبات أو تحديات، الأمر الذي ساعد على تنفيذ الأعمال بكل سلاسة وسهولة، وهو ما نفتقده للأسف في بعض الأسواق الدولية التي نواجه فيها بعض التحديات التي من أهمها التحديات التنظيمية غير المتوافقة مع التغييرات الجارية والمتسارعة التي يشهدها قطاع الاتصالات وعدم مرونتها لتواكب معطيات المستقبل.

عندما تم تأسيس هيئات تنظيم الاتصالات قبل عقدين أو أكثر، كان الهدف الأساسي منها في ذلك الوقت يتمثل في تنظيم السوق، وتنظيم المنافسة، ضبط الأسعار، والعمل على تحسين نوعية الخدمات المقدمة، وتحسين تجربة العملاء. اليوم جميع هذه الأهداف تم تحقيقها، لذلك يجب على هيئات تنظيم الاتصالات ابتكار أفكار جديدة وأهداف جديدة، تركز على زيادة حجم الاستثمارات في قطاع الاتصالات، وعلى تشجيع الاندماج، وعلى زيادة الابتكار والمرونة والتكيف مع المتغيرات المتسارعة، ومع هذه الأهداف الجديدة أعتقد أن تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات ستكون بصددها مرحلة جديدة من النمو والعتاء.

التحدي الآخر الذي نواجهه في عملياتنا الدولية يتمثل في زيادة نسبة التشبع في السوق، الأمر الذي يدفع شركات الاتصالات العاملة في السوق أو ذاك إلى التنافس على الأسعار أكثر من التنافس على تقديم الخدمات والقيمة المضافة والابتكار، وبما يؤدي إلى تراجع الأرباح، الذي يؤدي بدوره إلى تراجع حجم الاستثمارات أو حتى توقفها. ومن أجل تحقيق تطور تكنولوجي سريع، يجب على هذه الأسواق إما أن تضع إطاراً تنظيمياً لعدد المشغلين المسموح لهم بالعمل وعدم المبالغة بعددهم، أو المساعدة في دعم الاستثمار في البنية التحتية اللازمة لهؤلاء المشغلين للتطور والنمو خصوصاً في المناطق النائية والتي تقل بها نسبة

عملائها وبالتالي زيادة العوائد على المساهمين، والقيمة المضافة للمشاركين.

وفي سبيل تحقيق ذلك فقد اتخذت «مجموعة اتصالات» منهجاً متعدد الطرق والوسائل، فمن ناحية أولى انصب تركيزها على شبكات وخدمات المستقبل، إدراكاً منها لحقيقة أنها تعيش في مرحلة يشهد فيها قطاع الاتصالات العالمي تطورات متسارعة، حيث أصبح التغيير والابتكار من أهم العناوين الثابتة لهذه التطورات. وبفضل ما تسنى لها من خبرات وتجارب على مدى أربعة عقود، فإن «مجموعة اتصالات» في موقف قوي يمكنها ليس فقط من التكيف مع هذه التطورات المتسارعة، بل وامتلاك القدرة والمبادرة أيضاً على استغلال مختلف الفرص التي تتيحها هذه التغييرات والاستفادة منها.

ومن ناحية ثانية فقد عكفت «مجموعة اتصالات» على الاهتمام بعملائها بشكل استباقي وملائم عبر منظومة من قيم العلامة التجارية التي تعتمد على الابتكار والتميز، وقد تجلّى هذا من خلال الركائز الاستراتيجية الرئيسية المتعلقة بامتلاك وإدارة محفظة خدمات متوازنة وجذابة، وتقديم عروض خدمات مميزة وابتكارية معتمدة على البنية التحتية والشبكات ذات الجودة العالية، ومنح عملائنا أفضل تجربة خدمة عملاء على الإطلاق.

ونتيجة لهذه الاستراتيجيات فقد حققت «مجموعة اتصالات» نتائج مالية قوية في الربع الثاني من العام الجاري ٢٠١٦، حيث حققت زيادة سنوية في الأرباح الصافية الموحدة بعد خصم حق الامتياز الاتحادي لتصل إلى ٢,٣ مليار درهم، في حين وصلت قيمة الإيرادات الموحدة إلى ١٣,٣ مليار درهم، كما وصل عدد المشتركين إلى ١٦٣ مليون مشترك. أما في دولة الإمارات العربية المتحدة، فقد نمت الإيرادات خلال الربع الثاني من العام الجاري ٢٠١٦ لتصل إلى ٧,٧ مليارات درهم، وبنمو سنوي وصلت نسبته إلى ٣٪، وبنمو ربعي وصلت نسبته إلى ٦٪.

وعلى صعيد عملياتها الدولية فقد نجحت «اتصالات المغرب» في توسيع نطاق أعمالها الدولية باستحواذها على ست شركات في غرب القارة الإفريقية، الأمر الذي من شأنه أن يعزز تواجد المجموعة بشكل كبير في أسواق قابلة للنمو. وعلى الصعيد المحلي في المغرب ساعد تطوير أنشطة الأعمال المحلية، الذي شمل إطلاق خدمات الجيل الرابع 4G، على تعزيز مكانة اتصالات المغرب الريادية في مجال التكنولوجيا ودعم نمو خدمات النطاق العريض عالية السرعة للهواتف المتحركة في أنحاء المغرب، وهو ما أسهم في تحقيق «اتصالات المغرب» إيرادات مالية ملحوظة، حيث وصلت إيراداتها الموحدة خلال الربع الثاني من العام الجاري ٢٠١٦ إلى ٣,٢ مليارات درهم، وبنسبة نمو سنوية وصلت إلى ٣٪.

أما من حيث عدد مستخدميهما فقد وصل هذا العدد إلى ٥٠,٨ مليون مشترك، وبنمو سنوي وصلت نسبته إلى ٢٦٪.

■ **ما عدد الدول التي تتواجد «اتصالات» فيها حالياً وما أبرز الأسواق الجديدة التي تدرسون دخولها؟**

– تعمل «مجموعة اتصالات» اليوم في ١٧ سوقاً منتشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا. أما في ما يتعلق باستراتيجيتنا الاستثمارية الخاصة

سامر أبو لطيف (المدير العام الإقليمي في مايكروسوفت الخليج MICROSOFT GULF):

داعمون للمؤسسات بمختلف أحجامها لتمكينها من استخدام برامج التكنولوجيا من دون الحاجة لإستثمار رأس مال كبير



لاحظ المدير العام الإقليمي في مايكروسوفت الخليج MICROSOFT GULF سامر أبو لطيف توجهاً استثمارياً في التحول الرقمي، وأشار الى نشاط «مايكروسوفت» خلال العقود الثلاثة الماضية في تفعيل المكننة وانتقالها بعدها الى التحول الرقمي، كاشفاً عن دورها دعم المؤسسات بمختلف أحجامها لتمكينها من استخدام برامج التكنولوجيا على مختلف مستوياتها من دون الحاجة لإستثمار رأس مال كبير، مركزاً على جهدها المبذول لإنتاج تكنولوجيا مبدعة ومتفاعلة مع جميع الزبائن، مسلطاً الضوء على فتح «هولولنس» الكمبيوتر الثلاثي الأبعاد المستخدم تحديداً في قطاعي التعليم والصناعة، مذكراً بشركاء الشركة الـ ١٥٥٠ في منطقة الخليج.

بصورة مختلفة تماماً وعلى نحو أفضل.

دعم المؤسسات

■ وهل منتجات «مايكروسوفت» حالياً تدور ضمن هذا الفلك؟

بأسلاك او هاتف خليوي او كمبيوتر آخر، وهذا المنتج تستخدمه حالياً مؤسسة «ناسا» الفضائية وشركة فولفو وبعض الجامعات. وقد أعلنت شركة دبي للكهرباء انها ستستخدم «هولولنس» للصيانة عن بعد في كل محطاتها، وهي اول شركة في العالم تستخدم هذا المنتج. وقد عرض «هولولنس» في «جيتكس» ولاقى استحسانا منقطع النظير، إذ انه ليس عالماً افتراضياً، بل هو مزيج بين العالم الافتراضي والعالم المعزز الواقعي ويستخدم في قطاعي التعليم والصناعة. كما ان خطوط الطيران اليابانية تستخدمه لتدريب طيارها.

١٥٥٠ شريكاً في الخليج

■ وما مدى الجهود التي تبذلها شركة «مايكروسوفت» للبقاء في موقع الريادة والحفاظ على التجدد والحداثة في منتجاتها؟

– تركّز «مايكروسوفت» على الاستثمار بشكل كبير في تقديم المنتج الفريد والاكثّر تجديداً، وهي ملتزمة بالتواجد في الاسواق والى جانب زبائننا للتلبية متطلباتهم على احسن وجه وبشكل متكامل، ما يجعلها في الطليعة دائماً. كما ولديها ١٥٥٠ شريكاً على مستوى الخليج فقط وهي شركة ضخمة حريصة على الاطلاع على ما يحدث في المنطقة من تطورات وتحاول دائماً تلبية الحاجات المطلوبة. وقد كانت الرائدة على الدوام في تقديم الحلول المبتكرة الملائمة لحاجات السوق وبشكل كامل. كما انها استثمرت في قطاع التربية والتعليم وحققت المزيد من النجاح وعلاقتها مع الحكومات في المنطقة وطيدة وليست تجارية بحتة، وتقدم خدماتها المدعومة من شركائها ما يحفزها على التقدم وتحقيق اعلى النتائج، مع العلم ان جميع منتجاتها على مستوى من الريادة. ■

تطبيقات عالية الجودة

■ في ظل التحول الحاصل في منطقة الخليج المتجهة نحو تطبيق المدن الذكية والاقتصاد الرقمي، ما مدى مواكبة شركة «مايكروسوفت» لهذا التحول، خصوصاً أنها وعلى مدى تاريخها رائدة في المجال التكنولوجي وتطوره؟

– لا شك في ان منطقة الشرق الأوسط عموماً والخليج خصوصاً تطمح لتفعيل التكنولوجيا في اتجاهات عدة، من بينها تنويع الاقتصاد وعدم الارتكاز على الاقتصاد النفطي فقط، بالإضافة الى التركيز على العنصر البشري واقتصاد المعرفة، وفي هذا الإطار نلمس تحفيز دول المنطقة واستثماراتها الضخمة في القطاع التربوي. كما نلاحظ توجهاً نحو الاستثمار في التحول الرقمي والذي يمثل الكثير للقطاعين العام والخاص، بعدما لمسنا الإقبال الواسع على الهواتف الذكية وشبكات التواصل الاجتماعي وتنهياً بالتالي الى امكانية استخدام التكنولوجيا والتحول الرقمي لتمكين الموظفين من زيادة انتاجيتهم عبر وسائل تمكنهم من التفاعل في ما بينهم ومع الجهات الخارجية بطريقة أكثر تطوراً. أما النقطة الثانية المهمة بالنسبة للمؤسسات في التحول الرقمي فهي وجود شغف كبير للتعامل من خلال التكنولوجيا بين الناس بمختلف أعمارهم، مما يعني دفعاً قوياً للمنتجات التي تسوقها هذه المؤسسات، إضافة الى بروز المزيد من الفرص على هذا الصعيد بعد بروز الحوسبة السحابية ومنها ما يسمى PROCESS MANAGEMENT. لقد عملنا في «مايكروسوفت» خلال العقود الثلاثة الماضية على تفعيل المكننة، واليوم الفرصة أمامنا أكبر وبكلفة أقل للقيام بالتطبيقات العالية الجودة، وان نعيد أيضاً النظر من خلال التحول الرقمي بكل هذه الأمور فيكون لدى الموظفين كل الوسائل الممكنة لتطوير أعمالهم، وان يتفاعل الزبائن بدورهم مع الوجهة الجديدة لهذه الشركات وبشكل مفهوم أكثر وبطريقة أسهل. كما ان المنتجات وبفعل التحول الرقمي أضحت تُقدم

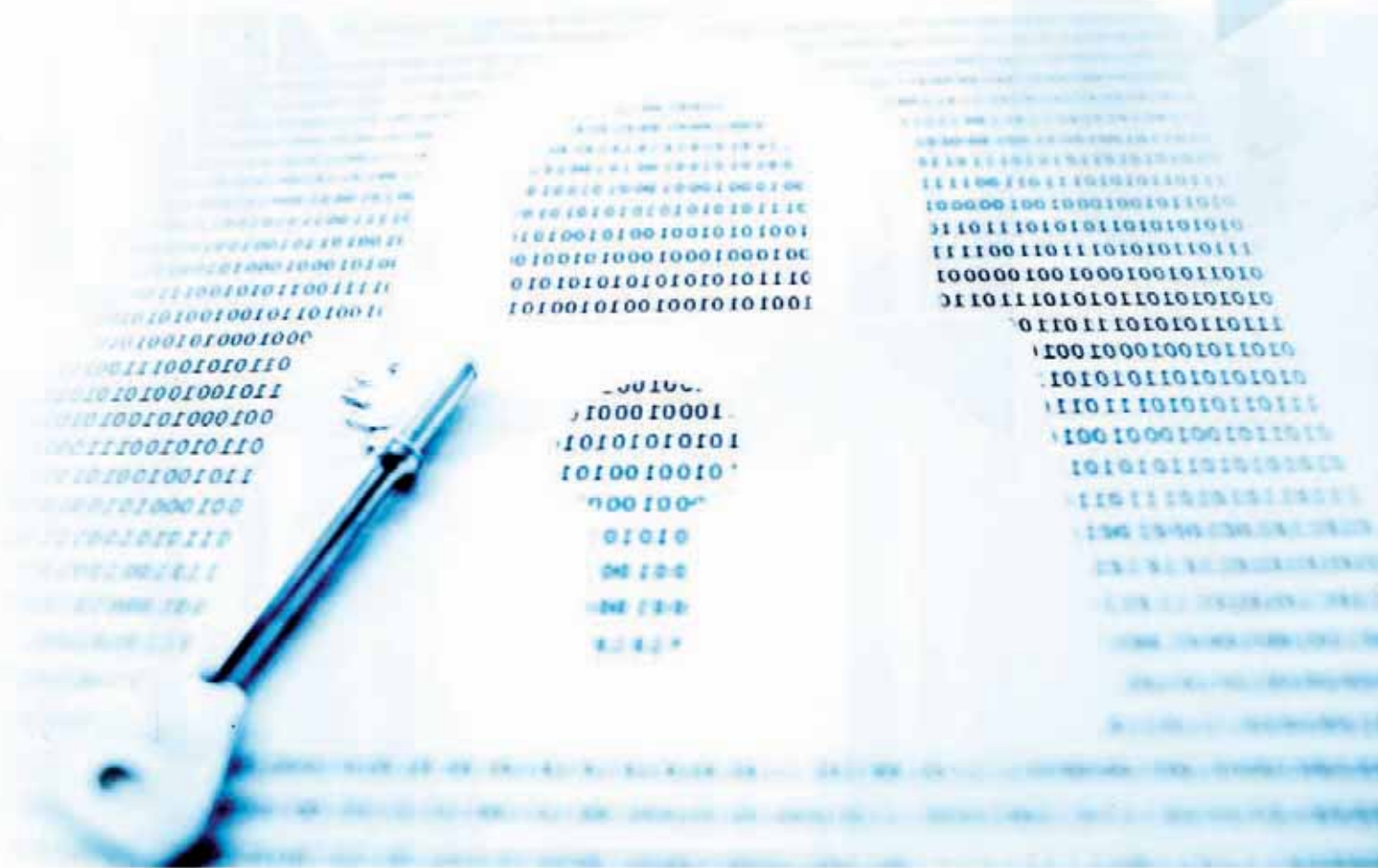
– بالطبع، فإننا نركز في عملنا على كيفية دعم المؤسسات بمختلف أحجامها لتمكينها من استخدام برامج التكنولوجيا على مختلف مستوياتها من دون الحاجة لاستثمار رأس مال كبير، تحقيقاً للإبداع، إذ باستطاعة المرء ان يعمل على مشروع صغير وان يطوره وكذلك بالنسبة للمشروع الكبير ذي الحثيات المعينة. كما لدينا أساليبنا الجديدة والمبتكرة في مجال أمن المعلومات وإدارتها ومهمتها حماية المؤسسات من الداخل والخارج. كما ول «مايكروسوفت» أيضاً تاريخها الطويل في ما يختص بالمدن الذكية إن في افريقيا الجنوبية أو برشلونة أو دبي. إذ لا ننظر للمدن الذكية، كمنتج إنما كمسيرة طويلة من التعاون بين القطاعين العام والخاص، تعمل على تمكين البنية التحتية من جذب تطبيقات ذكية بإمكانها أيضاً التماهي مع تطبيقات اخرى وهو الاسلوب الذي اعتمدته «مايكروسوفت».

منتج «هولولنس»

■ ما مدى اهمية جمع الشركة لكل الخدمات الحيوية المتكاملة ضمن منصة واحدة؟

– انها مسألة مهمة ودقيقة بالنسبة لأصحاب القرار في الشركة باعتبارها تفعّل عملهم وتزيدهم قوة. من جهتنا نعمل على انتاج تكنولوجيا مبدعة ومتفاعلة عبر الزبائن على مختلف مستوياتهم الثقافية وقدراتهم المختلفة في استيعاب التكنولوجيا. هذا ويتوزع زبائننا بين القطاعين العام والخاص. وقد قدمنا في معرض «جيتكس» للمرة الاولى في الشرق الاوسط منتجا جديدا تحت اسم «هولولنس» HOLOLENS وهو كمبيوتر ثلاثي الابعاد غير متصل

A PARTNERSHIP FOR THE Road Ahead



The world of cybersecurity is filled with unknown threats. Get comprehensive attacks and robust security for your applications before, during, and after you deploy.

Find out how Ixia and TNC are working together to help you discover more. www.tncenter.com | sales@tncenter.com

ixia



تستثمر في منصة دبي الذكية

عثمان سلطان (الرئيس التنفيذي لشركة دو DU):

التكنولوجيا نفسها تعطينا الأدوات المناسبة للوقاية والمعالجة والقدرة على حماية المعلومات



الشيخ منصور بن محمد مستمعا الى شرح عثمان سلطان داخل جناح «دو»

الرئيس التنفيذي لشركة «دو» للاتصالات عثمان سلطان عرض لأهمية تطبيقات انترنت الأشياء في الحياة اليومية للمواطنين، حيث تمتلك الأشياء التي تحيط بنا قابلية الاتصال بالإنترنت أو ببعضها البعض لإرسال واستقبال البيانات، وشدد على ضرورة حوكمة بعض منصات تجميع البيانات لحصر الاطلاع عليها بجهة حكومية دون غيرها، مؤكداً ان التكنولوجيا تعطينا بنفسها الأدوات المناسبة للوقاية والمعالجة والقدرة على حماية المعلومات، داعياً الى عدم رفض التطور التكنولوجي، معتبراً ان طموح دبي لأن تصبح مدينة ذكية لا نظير له، لافتاً الى ان «دو» تحاول استباق الأمور والاستثمار في مجالات مثمرة مثل منصة دبي الذكية.

تطبيقات إنترنت الأشياء

■ ما مدى تطبيق شركة «دو» لمنصة «دبي الذكية»؟

تم الاعلان عن منصة دبي الذكية، واحدى ركائزها تطبيقات انترنت الاشياء، فالتفاعل من خلال وسائل الاتصال لا يكون فقط بين البشر انما يكون ايضا بين البشر واجهزة الاستشعار ايا كان موقعها، وبين اجهزة الاستشعار في ما بينها، ما يعني مثلاً وجود جهاز استشعار على الطريق او على اشارة الضوء او النافذة لاستشعار الحرارة او الهواء او التلوث او ربما يكون في المصعد او في اي مكان آخر بامكاننا تخيله، وقد بدأت تطبيقات عديدة في السيارات وهي تتفاعل مع غيرها من الاجهزة. كل ذلك توفر من خلال البنية التحتية لوسائل الاتصال المعروفة ومن خلال بروتوكولات عديدة لان كمية البيانات التي يتم نقلها لا يمكن تخيلها، ان كل الاشياء التي تحيط بنا تمتلك قابلية الاتصال بالانترنت او ببعضها البعض لارسال واستقبال البيانات.

حوكمة البيانات

■ من المهم اذا وجود شبكة موحدة؟

– بالضبط. يتم نقل البيانات عبر شبكة وسائل الاتصال وعبر شبكة من اجهزة الاستشعار تستند الى بنية تحتية رقمية. وهناك منصات لتجميع هذه البيانات والتعامل معها من خلال برامج وتحليلات ونماذج واحصائيات معينة لفرز هذه البيانات، ثم انها تحتاج ايضا للحوكمة ان لا يمكن لاي جهة الدخول والاطلاع على كل هذه المعلومات، ان ان بعضها ذو خصوصية معينة وبعضها الآخر على جانب من السرية، لذا يتم وضع نماذج معينة لمن يستطيع الولوج الى اي نوع من المعلومات. كما ان اي

المدينة الذكية؟... او لا على البشر كأفراد وعائلات ومجموعات من شركات صغيرة او كبيرة او دوائر حكومية واكاديمية ومنظمات عالمية ومحلية او حتى امم ومجتمعات بأسرها ان تقوم بما يجب عليها القيام به بشكل اكثر أماناً وفعالية ويسراً وسرعة. بالمقابل ان كل هذه البيانات تعطي صاحب القرار في المدينة معلومات واحصائيات ونظرة واضحة تمكنه من تعزيز الحماية اكثر وتجعله يخطط بشكل افضل وان يقدم خدمات افضل، وهذا كله سيقود بالنهاية الى اسعاد المتعامل. انا شخصياً اسمي ذلك حلقة السعادة التي تغذي نفسها بنفسها وهذا امر عظيم. ان طموح دبي الى ان تصبح مدينة ذكية لا نظير له، انه طموح واضح ومتكامل ويأتي من الرؤية الذكية للقيادة الحكيمة التي تحفز الجميع على المزيد من العطاء والتقدم. وثمة نقطة اخرى أود التشديد عليها تتمثل بالامكانيات الموجودة وهذه المنصة ستتمكن الآلاف من القدرات الشابة على اطلاق تطبيقات جديدة تفكر بها مما يوجد ارضا خصبة لما يسمى بالشركات الناشئة.

شريك استراتيجي لمنصة دبي الذكية

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها شركة «دو» لهذا العام؟

– حققت الشركة نمواً في ربحيتها وهي تحاول استباق الامور والاستثمار في مجالات مثمرة مثل منصة دبي الذكية التي تم اختيارها فيها شريكا استراتيجيا، كما تعمل مع جهات اخرى على المنازل الذكية. لكن كل هذا يجب ان يقوم على معادلة اقتصادية سليمة تلحظ العائد الذي يمكن المرء من الاستثمار لمدى بعيد. ان «دو» ليست شركة تقوم بأبحاث لمجرد الابحاث، انها شركة مملوكة لمساهمين لديهم الحق والاولوية في ان تكرر خطة الاعمال للعائد المجزي الذي ستعود به. ■

معلومات يتم طرحها علنا تتمتع بخصوصية معينة فإن جهة حكومية معينة باستطاعتها الوصول اليها بينما جهة حكومية اخرى لا تستطيع ذلك.

حماية المعلومات

■ انطلاقاً من خبرتك الطويلة في هذا المجال فانكم حتماً ترون معنا ان التعدي الالكتروني الذي يحدث احياناً يخترق قاعدة البيانات لذا المطلوب قاعدة بيانات محمية، ما ردمكم؟

– اجل، عندما نتكلم عن هذا الموضوع وعن العالم المستقبلي نجد ان لدى البعض تخوفاً ونحن لا نلومه بسبب الخصوصية في المعلومات والمعاملات المالية خاصة. ان اي تكنولوجيا من الممكن استخدامها حالياً لأغراض خبيثة ومؤذية، لكن التاريخ يثبت لنا ان التكنولوجيا هي نفسها تعطينا الأدوات المناسبة للوقاية والمعالجة ولديها القدرة الكبيرة على حماية المعلومات. واود التشديد على اننا عندما نذهب الى العالم الذكي الذي نطمح اليه ستواجهنا حتماً العديد من السلوكيات التي يجب علينا تعلمها وتربية اولادنا عليها، وفي اعتقادي انه بمحاذاة هذا التطور التكنولوجي ونماذج الاعمال وتطور المنصات والشبكات، المطلوب وجود مجموعات تفكر بتأثير تحول المجتمعات على تربية اولادنا وكيفية حمايتهم، الى جانب تأثير ذلك ايضا على عاداتنا. لكن بالمحصلة علينا الان رفض هذا التطور والاعتقاد انه باستطاعتنا منعه، فهو حاصل وعلى تقدم كبير وسريع في العالم اجمع.

حلقة السعادة

■ كأنكم من خلال حديثكم تعنون ان المدينة الذكية يجب ان تتحقق بداية في المجتمع الذكي؟

– اجل ونسأل ما المخرج الذي نأمل به في موضوع



Power of
1200+
employees

100+
projects
abroad

Since
1999

35+
partners &
resellers
worldwide

4 continents,
36 countries

innovation
inspired
by technology

Systems Integrator & Solutions Provider
with presence in 4 continents

innova

www.innova.com.tr



SkywaveloT
Platform for Smart Things



نزار غنّام (مدير تطوير العمليات بي أم بي دايركت BMB DIRECT وليزر فيش LASERFICHE):

نحرص على تقديم التكنولوجيا الأكثر تطوراً وتجديداً للزبائن في المنطقة



تحرص شركة بي أم بي BMB على تقديم أفضل خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لعملائها، بشكل يتناسب مع متطلباتهم. وفي حديث خاص مع نزار غنّام مدير تطوير العمليات في الشركة، والتي هي الوكيل الحصري لشركة ليزر فيش LASERFICHE، شدّد على تقديم التكنولوجيا الأكثر تطوراً وتجديداً للزبائن في المنطقة، وعرض لحلول «ليزر فيش» لتسهيل تدفق عمليات الأعمال وتقديمها حزم الحلول الأساسية لتلبية حاجات الأعمال الصغيرة والكبيرة، مسلطاً الضوء على المهام التي تقوم بها قطاعاتها الثلاثة، مبرزاً تعاون «بي أم بي» مع البنوك والمستشفيات والمؤسسات المالية والتأمينية والجهات الحكومية التي تستخدم حلولها، مبدياً طموحه لتقديم المزيد من الخدمات الرائدة.

التعليمية والمالية وقطاع المستشفيات والرعاية الصحية، التي تستخدم نظام إدارة محتوى المؤسسات وذلك من أجل زيادة الانتاجية وخفض التكاليف التشغيلية. ان هذا التنوع يعود الى عدّة عوامل منها: سهولة استخدام هذا المنتج، قدرته على تأمين السرية والحماية للملفات مع المحافظة على أصولها بعد التعديل، قدرته على تأمين سهولة الحفظ والعرض لكل الملفات وأتمته جميع سير الأعمال، واخيراً قدرة «ليزر فيش» على الإتاحة للمستخدمين إمكانية العمل به كنظام مستقل أو من خلال ربطه بأحد الأنظمة المعمول بها حالياً مما يسهل للمستخدمين إمكانية استعراض المعاملات والوثائق.

مزيد من الخدمات المتخصصة

■ كم بلغت حصنكم السوقية؟

– لنا حضورنا القوي في الأسواق التي نتواجد فيها، ونقدم حلولاً متكاملة من «ليزر فيش» ذات تقنية عالية. نتعاون مع الكثير من البنوك والمستشفيات والمؤسسات المالية التي تستخدم حلول «بي أم بي» مثلاً. نحن راضون عما حققناه حتى الآن، لكننا نطمح لتقديم المزيد من الخدمات الرائدة والمتخصصة والحلول الأكثر تطوراً وسلاسة، والتي تحقق لنا المزيد من التميّز والنجاح. ■

وتتمحور أحدث حلولها حول الحوسبة السحابية Laserfiche Cloud، الى جانب مجموعة من الحلول الأساسية لتلبية احتياجات الأعمال وتوافقها مع تطبيقات الهواتف الذكية، حيث بإمكان العميل تحميل هذه التطبيقات واستخدامها بكل سهولة ومن دون أي تعقيد.

رائدة في مجالها

■ المعروف عن شركة «ليزر فيش» عدم حصر خدماتها بقطاع واحد بل توزيعها على أكثر من قطاع، كيف تفسرون هذا التنوع؟

– ان منتج ليزر فيش لم يحصر خدماته بقطاع محدد فقط بل هذا المنتج موجه للقطاع الخاص (كالمصارف وشركات التأمين وغيرها)، بالإضافة الى القطاعات الحكومية والمؤسسات

حضور مميز في الدول العربية

■ ما مدى أهمية مشاركتكم بفعاليات معرض جينكس، وكيف تقيمونه على صعيد منطقة الشرق الأوسط؟

– للمعرض أهميته في المنطقة، إذ أنه من المعارض الرائدة والمؤثرة حيويًا، ونحن نحرص على المشاركة فيه منذ ١٢ سنة لاهتمامنا بسوق منطقة الشرق الأوسط والخليج عموماً. كما اننا حريصون على تأكيد وجودنا في المنطقة، إذ لدينا حضورنا المميّز في مختلف الدول العربية عبر مكاتبنا وعبر الموزعين والممثلين، لا سيّما في الامارات، السعودية، الكويت، قطر، فلسطين، الاردن، مصر والبحرين. كما نحرص على تقديم التكنولوجيا الأكثر تطوراً وتجديداً للزبائننا في المنطقة مباشرة بعد إصدارها في الولايات المتحدة وتعريفهم بكل ما هو جديد وحديث على هذا الصعيد.

حزم الحلول الأساسية

■ ما هو جديدكم لهذا العام؟

– تعمل الشركة على تطوير حلول بسيطة لإدارة محتوى المؤسسات التي تساعد على إدارة الأعمال بشكل أنكى وأسهل، وقد أعدت حلول «ليزر فيش» لتسهيل تدفق عمليات الأعمال، وهي تقدم العديد من حزم الحلول الأساسية لتلبية احتياجات الأعمال الصغيرة والكبيرة



نزار غنّام وفريق عمله



infilink

TECHNOLOGIES

Infinite ways to Link ...



Infilink Rescue +



Network Tools



Copper Solutions



Fiber Solutions



Port Security

Authorized Distributor

Synergix International
Tel : +971 4 320 6053 | Email : infilink@synergix-int.com

San Rafael, California, USA
www.infilinktechnologies.com

فيصل البناي (الرئيس التنفيذي لشركة دارك ماتر DARKMATTER):



اطلقنا منصة الحصانة بمواجهة الهجمات الإلكترونية

تعتبر دارك ماتر من الشركات الرائدة في مجال الحماية الإلكترونية والاتصالات الآمنة وعمليات التدقيق واطلقت خلال فعاليات معرض «جيتكس ٢٠١٦» العديد من الخدمات الآمنة الموجهة للمؤسسات والحكومات والافراد.

الرئيس التنفيذي للشركة فيصل البناي ذكر بوجود شركات ومؤسسات لا تتمتع بالوعي الكافي حول اهمية انظمة الحماية والامن الإلكترونيين ضد الاعتداءات ونوه بالدعم الحكومي لتحول دبي الى مدينة ذكية، عارضا لخدمات الشركة وحلولها المتطورة، معتبرا الامن الإلكتروني ضرورة ملحة للافراد ايضا لحماية بياناتهم ومعلوماتهم على مواقع التواصل الاجتماعي.

وبالتالي فإن مفهوم المدن الذكية من شأنه إحداث تغيير جذري في حياة المواطنين وفي الوقت عينه يجب على الدولة التأكد من وجود أنظمة الحماية وهذا يتيح المجال امام العديد من الشركات مثل (دارك ماتر) الدخول على الخط لتوفير هذه الشبكات.

منصة الحصانة

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات «جيتكس ٢٠١٦» وما ابرز المفاهيم التكنولوجية التي اطلقتوها خلال فعاليتها؟

– تعد دارك ماتر حديثة العهد غير انها تضم عددا كبيرا من الخبراء والمتخصصين انجزوا مشاريع ضخمة وخلال مشاركتها في «جيتكس» اطلقت منصة الحصانة وهدفها مواجهة الهجمات الإلكترونية، توفقا مع اعلان حكومة دبي عن تحويل الخدمات الحكومية للافراد خلال العام ٢٠٢٠ الى خدمات رقمية، بالاضافة الى تقديمها خدمات وحلولاً متطورة في ما يتعلق بموضوع تحليل البيانات الضخمة.

■ كلمة أخيرة؟

– الامن الإلكتروني غير مرتبط فقط بالدول والمؤسسات، بحيث بات ضرورة ملحة للافراد ايضا لحماية بياناتهم ومعلوماتهم على مواقع التواصل الاجتماعي والهواتف المحمولة، ما يستدعي حملات توعية لمختلف فئات المجتمع حول حقوقها في هذا المجال. ■



من اليمين: فيصل البناي وبيع دبوسي

لهذه الشبكات، في حين ان البعض الآخر لديه الوعي الكافي مما يسهل عملية التعاون معه، خصوصا اننا نملك خبرات واسعة في هذا المجال تخولنا تقديم خدمات حثيثة متكاملة.

■ بم تعلقون على توجه اماره دبي لتصبح مدينة ذكية والعمل في هذا الاطار يقوم على قدم وساق لانجاز التحول؟

– تدعم الحكومة بشكل كبير هذا التحول كي تصبح اماره دبي مدينة ذكية، ومن شأن ذلك إحداث تغيير كبير في المؤسسات والحكومة وحياة الافراد من خلال تطوير مستوى الخدمات المقدمة للمواطنين وتسهيل اعمالهم عبر الاستعانة بالاجهزة المتطورة، الا انه يجب التأكد من ان هذه المعلومات تم تأمينها وحمايتها،

الحماية الإلكترونية

هل لنا بلحة عامة عن دارك ماتر وطبيعة عملها؟

– بدأت الشركة نشاطها منذ عامين تقريبا وهي متخصصة في مجال الأمن الإلكتروني الذي يعد قطاعها الرئيسي، بالاضافة الى مجالات اخرى مثل الاتصالات الآمنة واختبارات الاختراق وعمليات التدقيق الخاصة بالشركات وجديدها الاعلان خلال فعاليات «جيتكس ٢٠١٦» عن اقسام جديدة أهمها البنية التحتية، تكامل أنظمة المدن الذكية، الى

جانب العديد من الخدمات الآمنة والموثوقة. وبالاجمال تتركز مهمة الشركة على حماية الحكومات والشركات والافراد من التهديدات الإلكترونية عبر توفير مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات رفيعة المستوى، وتضم الشركة حاليا ٤٠٠ موظف وتوزع مكاتبها على دولة الامارات، فنلندا، تورونتو – كندا والصين.

دعم حكومي للتحول

■ بدأ الطلب يزداد في الآونة الأخيرة على خدمات ومنتجات الامن الإلكتروني من جانب الشركات، ما هي المعوقات التي تواجهونها في هذا المجال؟

– هناك بعض الشركات والمؤسسات التي لا تتمتع بالوعي الكافي حول اهمية أنظمة الحماية والامن الإلكترونيين ضد الاعتداءات، ما يدفعنا في كثير من الاحيان الى التدخل لتوفير الحماية

«بالون كام» PANASONIC تطلق طائرة «بالون كام»



اركان PANASONIC يشرحون للشهخ مكتوم بن محمد عن BALLOON CAM

كشفت شركة «باناسونيك الشرق الأوسط وأفريقيا للتسويق» أحدث طائراتها من دون طيار «بالون كام» والتي من المتوقع ان تغير مستقبل الفعاليات الكبرى بميزاتها المبتكرة التي تمكنها من تصوير مقاطع فيديو عالية الدقة وعرضها في الوقت نفسه وذلك باستخدام جهاز اسقاط وصمامات ثنائية باعثة للضوء LED داخل منطاد.

وتجمع «بالون كام» بين مزايا الطائرة بدون طيار ومنطاد كبير وصممت لتلبية الطلب المتزايد بين منظمي الفعاليات لحل ترفيهي مبتكر.

وتتحرك «بالون كام» بواسطة ٤ مراوح ما يمكنها من الطيران في جميع ارجاء موقع الفعالية بالتناغم مع العرض المخطط له. ويمكن للطائرة بدون طيار بما انها مغلقة بالكامل ضمن المنطاد الضخم، ان تحلق وتقترب من الجماهير وفوق امالكن تواجدهم، مما يسمح للمنظمين بتصوير مشاهد جوية ديناميكية.

باتريسيا نظاريان (شركة باناسونيك الشرق الأوسط PANASONIC)؛

نحضر اجهزة مبتكرة مواكبة لفعاليات اكسبو ٢٠٢٠ وبطولة العالم في كرة القدم في قطر

عرضت مديرة تطوير الاعمال في شركة باناسونيك الشرق الأوسط PANASONIC باتريسيا نظاريان لأحدث منتجاتها المبتكرة المطروحة خلال فعاليات معرض «جيتكس ٢٠١٦»، من بينها طائرة بلاطيار وثلاثة انواع من الشاشات الشفافة، اضافة الى حلول انظمة واتصالات. واكدت حفاظ الشركة على موقعها الريادي في ظل الأوضاع الصعبة، كاشفة عن مواكبتها لفعاليات «اكسبو ٢٠٢٠» وبطولة العالم لكرة القدم في قطر سنة ٢٠٢٢ من خلال توفير الاجهزة المبتكرة لفعالياتها.



منصة لحلول الانظمة والاتصالات

هل لنا بلمحة عن أحدث المفاهيم التكنولوجية التي أطلقتموها خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٦؟

ركزت الشركة هذا العام خلال فعاليات «جيتكس» على عرض أحدث حلول الحوسبة المتنقلة للأعمال، الى جانب ايلائها المنتجات المبتكرة الاهتمام بعيداً عن تلك التقليدية، وذلك بهدف توفير حلول برمجية وأجهزة آمنة لمختلف أنواع الشركات. ومن أبرز الحلول التي قدمناها، طائرة من دون طيار مزودة بكاميرا «بالون كام» (BALLOON CAM) وتجمع بين مزايا الطائرة بدون طيار ومنطاد كبير بهدف تلبية الطلب المتزايد لمنظمي الفعاليات الرياضية والترفيهية، وتعد نموذجاً جديداً للفعاليات الرياضية في الملاعب الكبيرة ما يسمح بتصوير مشاهد جوية، بالإضافة الى إمكانية عرض الرسائل والصور والإعلانات.

من جهة أخرى، عرضت باناسونيك أيضاً ثلاثة أنواع من الشاشات الشفافة توزعت على تلفاز ذي شاشة شفافة ولوح الكتروني، بالإضافة الى WINDOWS AR PROJECTION الذي يتيح تحميل تطبيقات تستخدم في مجالي التجزئة والضيافة وغيرها من المجالات. بالإضافة الى عرضنا لأجهزة مبتكرة بمستوى عالٍ من التقنية مثل

المحافظة على مركزكم والبقاء في الطبيعة؟

– نحاول دائماً تقديم منتجات فريدة من نوعها وإضافة أفكار خلاقية ومبتكرة، علماً ان «باناسونيك» تعد من الشركات اليابانية الوحيدة التي لا تزال تحافظ على موقعها الريادي في ظل الأوضاع الصعبة التي يمر بها العديد من الشركات اليابانية والصينية. وبعد عامين ستحتفل الشركة بعيدها المئة، كما وتحاول تطوير منتجات ابتكارية في مجالات معينة.

اجهزة مبتكرة

■ هل أثرت الأوضاع الصعبة التي تعيشها المنطقة سلباً على نمو الشركة وماذا عن الخطة البديلة؟

– تشهد بعض الأسواق عدداً من الأزمات في حين تقابلها أسواق ناشطة، ونحن كشركة «باناسونيك» الشرق الأوسط نسوق منتجاتنا في العديد من الأسواق، ونهتم لفعاليات مهمة مثل معرض «اكسبو ٢٠٢٠» واستضافة بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢، ونحن في صدد التحضير لتوفير أجهزة مبتكرة لمواكبة هذه الفعاليات الرياضية والترفيهية الكبرى.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– علينا ان نكون مستعدين مع نظرة ايجابية لإمكانية التطور والتقدم المستمرين. ■



«باناسونيك» تعد من الشركات اليابانية الوحيدة التي لا تزال تحافظ على موقعها الريادي في ظل الأوضاع الصعبة



"LINK RAY". كما وطرحت الشركة هذا العام عبر جناحها في «جيتكس» منصة متخصصة بحلول الأنظمة والاتصالات مثل الحواسيب اللوحية والمحمولة بأشكال جديدة ومتنوعة وتصاميم أنيقة، بالإضافة الى أنظمة الاتصالات المرئية عالية الدقة وأنظمة المقاسم الهاتفية المتكاملة IP - PBX وأجهزة OFFICE DOCUMENTS SCANNERS المخصصة لأعمال المكاتب.

موقع ريادي

■ في ظل تزايد عدد الأجهزة المتطورة والمنافسة الحادة الموجودة، كيف تتمكنون من

ريموند الحايك (الرئيسة التنفيذية لشركة سوفتوير ديزاين SOFTWARE DESIGN)؛



أطلقنا العديد من البرامج النوعية الموجهة لأرباب العمل والأفراد وستتابع انطلاقتنا نحو تكنولوجيا الـ WEB ونشر التطبيقات

حضت الرئيسة التنفيذية لشركة سوفتوير ديزاين SOFTWARE DESIGN ريموند الحايك المواطن اللبناني على ان يضع ثقته بوطنه ويستثمر في مختلف المجالات ومنها التكنولوجيا، وليكون قدوة للأجنبي والمغترب ليوظف رؤوس أمواله في لبنان.

وأكدت الحايك استمرارية الشركة بفضل المثابرة على تطبيق أحدث التقنيات العالمية في مجال التكنولوجيا، وذكّرت بشعارها المرفوع SDCG القاضي بتطوير برامج حديثة تلبي طلبات الشركات الكبرى، والمساعد على المحافظة على العدد الكبير من العملاء، والموفر لفرص جديدة في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، متطرفة الى انجازات الشركة على صعيد اطلاقها برامج جديدة نوعية موجهة لأرباب العمل والأفراد، واعدة بمتابعة الانطلاقة نحو تكنولوجيا الـ WEB ونشر العديد من التطبيقات، مسلطة الضوء على اهمية برنامج VISUAL DOLPHIN المتكامل والذي يغطي جميع متطلبات الشركات.

البرامج تساعد رب العمل والأفراد على متابعة أعمالهم العادية اليومية من خلال استخدام هواتفهم النقالة.

في إطار التجديد المستدام، زاد فريق عمل SDCG حوالى ١٥ شخصاً بهدف تطوير البرامج بشكل سريع وفعال والتمكن من ملاحقة جميع عملائنا والتأكد من أنهم يحصلون على كل ما هو جديد ومتطور من برامجنا.

لقد توسع أيضاً انتشارنا في دول عدة من أفريقيا الشمالية، وقد اعتمد العديد من الشركات الكبيرة الحجم برامج الـ Visual dolphin ERP system لتساعدهم في إدارة أعمالهم.

ومن الضروري الإشارة الى أن SDCG، ومن خلال البرامج المتطورة التي تنتجها، تغطي مجالات عدة Construction, Retail, Trading, Service Companies, Media, Workshop, Production, Jewelry, ...

سنتابع سنة ٢٠١٧ الانطلاقة نحو تكنولوجيا WEB ونشر تطبيقات عدة تفيد عدداً كبيراً من الشركات الجديدة المعتمدة لبرامجنا أو من الشركات الجديدة التي قد يهملها ما نتججه وتعتمده لتحسين وتطوير نظامها بالرغم من الوضع الإقتصادي المتأجج في معظم الدول المحيطة بنا، لقد تابرننا في SDCG على إيجاد الوسائل والطرق التي تخولنا أن نتقدم الى الأمام.

لقد أصبح برنامج VISUAL DOLPHIN متكاملًا ويغطي جميع متطلبات الشركات، فهو يحتوي على البرامج المستخدمة في أقسام المؤسسة كافة حتى الأشخاص الذين يتنقلون دائماً. لقد استحوذنا تطبيقات على الخليوي تتيح لهم الاطلاع على المعلومات المطلوبة عند الحصول عليها. ■

تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– أهم العوامل التي تؤثر في إستمرارية شركتنا اليوم المثابرة على تطبيق أحدث التقنيات العالمية في مجال التكنولوجيا. إن فريق البرمجة المؤلف من ٣٥ شخصاً على إطلاع دائم على الإتجاهات Trend الحديثة في هذا الحقل. كما واننا نشدد على التدريبات المتواصلة لفريق عملنا لتأمين المعطيات اللازمة التي تساعدنا على وضع برامجنا على سكة متقدمة بالنسبة للبرامج العالمية المتطورة.

إن شعار SDCG هو تطوير برامج حديثة تلبي طلبات الشركات الكبرى ولكن بطريقة سهلة الإستعمال وسريعة. فالصفات الأساسية المنطبقة في شركتنا هي أربع: الإبتكار، الإبداع، السرعة والجودة وهذا ما تتميز به ويساعدنا على المحافظة على العدد الكبير من العملاء الذين نتعامل معهم ويفتح امامنا فرصاً جديدة في لبنان ومنطقة الـ Mena وعدد كبير من دول أفريقيا.

نحو تكنولوجيا الـ WEB

■ ما هي الام الانجازات التي حققتموها خلال الفترة الاخيرة؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– تتميز شركة SDCG بالديناميكية التي يتمتع بها افرادها، لذلك فالإنجازات لا تحصر بسنة واحدة. فمنذ سنة ١٩٨٥ و«سوفتوير ديزاين» في تقدم مستمر. سنة ٢٠١٦ كانت بالنسبة لنا المنطلق نحو Cloud وتحويل برامجنا إلى الـ WEB. ومن التطبيقات الجديدة في مجال الـ Mobile Application هناك SELLDOR و FILLDOR وذلك تحت شعار Run your business from your mobile. هذه

بانتظار لبنان القوي

■ في رأيكم، الى اي مدى يتأثر قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات بالأوضاع الاقتصادية والأمنية في المنطقة؟

– المطلوب إعادة ثقة الشعب بوطنه وبالمسؤولين عنه، ويجب العمل على وضع خطة واضحة على المدى القصير والمتوسط، تركز على التنمية وذلك من خلال إطلاق رؤية إقتصادية شاملة تخرج البلاد من الركود القائم بتأمين أولاً الحاجات الأساسية من كهرباء وماء وإزالة النفايات من الشوارع وبخفض كلفة الإنترنت والاتصالات. ومن ثم تأتي المواضيع الأخرى من قانون إنتخاب إلى آخره ... وإعادة الثقة والإستثمارات إلى لبنان. فعندما يضع اللبناني ثقته بوطنه يتشجع ليستثمر في مجالات عدة ومنها التكنولوجيا.

بدأنا نشهد إنتعاشاً بسيطاً في مجالات عدة، منها العقارات وذلك منذ إعلان إنتخاب رئيس الجمهورية وكان الشعب اللبناني لا ينتظر إلا أن يطمئن باله، حتى ينطلق إلى الأمام. هذا ينعكس بالطبع على المستثمرين الأجنب، فمن البيهي أن لا يأتي الأجنبي أو المغترب اللبناني ليوظف أمواله في لبنان طالما أن المقيم فيه يخاف من أن يفعل ذلك... بالمختصر، ننتظر أن يعود لبنان بلداً قوياً يفتخر به ابناؤه. فيجب تأمين صدمة إجتماعية على صعيد الخدمات، يشعر بها المواطن بسرعة قبل اصدار القوانين التي تأخذ جدلاً ومجهوداً كبيرين لتحقيق.

تطوير البرامج

■ لا شك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببها التطور السريع، كيف

Visual Dolphin Construction

Software
Solution

Cost Estimation

Subcontracting Management

Material Requisitions & Consumption

Cash Flow Management

Fleet Management

Alerts thru Mobile applications

Procurement

جوني جبور (شركة فور فرونت تكنولوجيز FOREFRONT TECHNOLOGIES):

نيتنا التوسع نحو الساحل الشرقي لإفريقيا



من اليمين: جورج محشي في احد الاجتماعات FOREFRONT TECHNOLOGIES



المدير الأول في قسم المبيعات وتطوير الأعمال في شركة فور فرونت تكنولوجيز FOREFRONT TECHNOLOGIES جوني جبور لاحظ تحسن الأوضاع في السوق السعودية بعد انتهاء فترة العطلات والإعياء، وأشار الى تطوير برنامج MEDIA INFO والذي لاقى إقبالاً واسعاً منذ بداية طرحه العام الماضي، مشدداً الحرص على التنوع بالمنتجات، مظهراً نية التوسع نحو الساحل الشرقي لإفريقيا، كاشفاً عن تركيز على خدمة وسائل التواصل الاجتماعي.

والإستشعار البيومترية والطابعات وأجهزة المسح الضوئي الإحترافية الآلية للكتب. كما أننا نقدم حلول الأرشفة وإدارة البيانات والحماية.

■ ما هي خطمكم المستقبلية؟

- نسعى الى التوسع نحو الساحل الشرقي لأفريقيا، لا سيما في دول مثل تنزانيا حيث لا تعتمد على النفط والغاز بل على مصادر أخرى مثل الألماس والذهب، كما لدينا نية للتوسع في دول ناشئة بحاجة الى برامج وحلول توفرها شركتنا.

■ في رأيكم، إلى أي مدى عامل التطور مهم في مجال عملكم؟

- نركز في الوقت الحالي على وسائل التواصل الاجتماعي التي أضحت سمة أساسية تطبع المجتمعات وترتبط بيوميات الأفراد، ونحرص على توفير حلول وبرمجيات خاصة بها للوصول الى أكبر شريحة من الأفراد وتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم. ■



نحرص على التنوع بمنتجاتنا بعدما كانت أعمالنا محصورة في خدمة القطاع الحكومي والمؤسسات الكبيرة



ظل تزايد الطلب على مثل هذا النوع من البرمجيات.

وسائل التواصل الاجتماعي

■ إلى أي مدى تنوعون في منتجاتكم؟

- لا نعول على منتج معين لتحقيق الإيرادات بل نحرص على التنوع بالمنتجات، بعدما كانت أعمالنا محصورة في خدمة القطاع الحكومي والمؤسسات الكبيرة.

وتجدر الإشارة الى أننا نتميز في تقديم أنظمة متخصصة بالمسح الضوئي والتخزين وأجهزة تصوير الوثائق

حلول البرمجيات

■ ما تقويمكم للنتائج المحققة خلال هذا العام؟

- جاءت نتائجنا أفضل مما توقعنا لسنة ٢٠١٦. بداية هذا العام كانت جيدة إلا أننا تأثرنا بالوضع الإقتصادي في منتصفه، لكن الوضع عاد يشهد تحسناً تدريجياً مع بداية شهر أيلول (سبتمبر)، لا سيما ان السوق السعودية تستوعب ٦٠ في المئة من حجم أعمالنا، أما أهم الأسباب التي أثرت سلباً علينا فهي تراجع أسعار النفط وتقليص الإستثمار في بعض القطاعات ناهيك عن الركود الإقتصادي، واللافات هذه السنة اننا عينا أربعة موظفين في قسم المبيعات وركزنا في منتجاتنا على حلول البرمجيات (SOFTWARE)، وطورنا برنامج MEDIA INFO بعدما لاقى إقبالاً واسعاً منذ بداية طرحه العام الماضي. بالإضافة الى ذلك، فإننا نعمل على تصميم برمجيات خاصة بوسائل التواصل الاجتماعي، مهمتها مراقبة مواقع إلكترونية معينة في



**CRUSH
OPEX
BOOST
QUALITY**

Slash the cost of subscriber registration without diluting your brand experience.

Discover how much you can save by calling us today for a free quotation on **+9714 453 3198** | **www.workz.com**

 **WORKZ**

smart mobile products and solutions

باسل أياس (شركة ديل إي ام سي (DELL EMC)؛ جديدنا حل خاص بالبنية التحتية المدمجة



اشترت شركة «ديل» الأميركية العملاقة لتصنيع أجهزة الكمبيوتر شركة «إي إم سي» لتخزين البيانات مقابل ٦٧ مليار دولار. وهذه الصفقة هي الأكبر في تاريخ الشركتين في عالم التكنولوجيا. وبالتالي أصبحت شركة «ديل إي ام سي» «DELL EMC» رائدة في توفير المنتجات والحلول والنماذج الإستهلاكية المصممة لمساعدة العملاء على الإرتقاء بتقنية المعلومات نحو الرقمية في العالم. وهي اليوم في وضع مثالي لتحقيق استراتيجية تكنولوجيا الجيل القادم. مدير التسويق لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في الشركة باسل أياس تحدث في مقابلة خاصة مع «البيان الاقتصادية» عن عملية الاستحواذ التي أنجزتها وهي الأكبر في تاريخ شركات التكنولوجيا. مننوا لاستراتيجيتها التسويقية المبنية على ثلاثة محاور، ونشاطها في تزويد الشركات مجتمعة بمعلومات مشتركة ودورات تدريبية، كاشفاً عن إطلاق حل خاص بالبنية التحتية المدمجة، واعداً بتقديم الكثير من الحلول الرائدة والمتكاملة.

واحد، فكيف تفسرون هذا المفهوم؟

– قبل عملية الاستحواذ كانت شركة «ديل» – الأولى عالمياً والرائدة في مبيعات الكمبيوترات الشخصية ومبيعات الاجهزة (خوادم) SERVERS والتخزين. والمعروف ان «اي ام سي» شركة متخصصة في تخزين المعلومات والأمن المعلوماتي وتعد اكبر مزود لانظمة تخزين البيانات في العالم من خلال حصتها السوقية وكانت استحوزت سابقا على شركة VMWARE وهي رائدة في حلول الحوسبة السحابية والحلول الافتراضية. وعندما قمنا بدمج هذه الشركات كلها كونا عائلة من سبع شركات تحمل اسم «ديل تكنولوجيا» وكل شركة من هذه الشركات السبع رائدة في مجال عملها. ومن هنا أطلقنا شعار «كل شيء من مكان واحد» ومعناه أننا أصبحنا نؤمن كل احتياجات العملاء من منصة واحدة.

■ ما مقدار القيمة السوقية للشركة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا؟

– تمثل تقريباً ٥ في المئة من قيمة إيراداتنا العالمية. ان الشركة قوية جدا في المنطقة، لا سيما في مجال SERVERS وسوق السعودية هي سوق واعدة جدا بالنسبة لـ «ديل إي أم سي» لا سيما في مجال التخزين.

ثلاثة محاور تسويقية

■ تبدلت استراتيجيتكم التسويقية بعد الاستحواذ فما هي ركائز هذه الاستراتيجية حالياً؟

– تركز استراتيجيتنا التسويقية على ثلاثة محاور، الأول تطوير الموارد البشرية في الشركتين وجمعهم معا للتعرف على بعضهم

أكبر عملية استحواذ

■ ما هي المكاسب التي جنتها شركة ديل بعد استحواذها على شركة «اي ام سي»؟

– أعلن عن عملية الاستحواذ هذه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) من العام الماضي، لكنها انجزت فعلياً في تاريخ ٧ ايلول (سبتمبر) اي قبل شهرين. انها عملية استحواذ ضخمة وهي الأكبر في عالم التكنولوجيا على الإطلاق. لقد صرفنا الكثير من الوقت لاتمامها، ان توجب علينا الحصول على موافقة اكثر من ٢٠ حكومة في أوروبا وأميركا واليابان والصين، علماً، ان هاتين الشركتين لن تستأثرا بالسوق كاملة، بحيث تفرض حكومات الدول لدى عمليات الاستحواذ شروطاً معينة للتأكد من ان هاتين الشركتين وقد أصبحتا شركة واحدة ضخمة لن تستأثر بالسوق وستفسح في المجال للشركات الأصغر للقيام بدورها في السوق.

■ ما مدى حجم اعمال شركة «ديل إي ام سي» حالياً؟

– انه ضخم جدا وحصتها من اعمال تخزين البيانات تراوح بين ٦٠ و ٧٠ في المئة من حجم السوق العالمية.

هذا وقد بلغت قيمة الصفقة ٦٧ مليار دولار مما جعلها الصفقة الأكبر في تاريخ شركات التكنولوجيا، واصبح لديها ١٤٠ الف موظف وتعمل في ١٨٠ بلدا حول العالم وحجم إيراداتها ٧٦ مليار دولار سنويا.

«ديل تكنولوجيا»

■ لوحظ اطلاق شركة «ديل إي ام سي» مفهوما تكنولوجيا جديدا يقوم على توفير كل شيء من مكان

البعض وتدريبهم على الحلول المتوافرة لدى كلتا الشركتين. وكمدراء تسويق نعمل على حث الموظفين على التعاون في ما بينهم وتوحيد جهودهم لكي تصل المعلومات بشكل موحد الى العميل. اما المحور الثاني فيتعلق بشركائنا، فقبل الدمج كانت شركة «ديل» وشركة «اي ام سي» تعملان عبر موزعين وشركات تمثيل مختلفة في الشرق الأوسط وأفريقيا، وقد كان بعض هذه الشركات يتعامل مع «ديل» فقط وبعضها الآخر مع «اي ام سي». حالياً نعمل على تزويد هذه الشركات مجتمعة بمعلومات مشتركة ودورات تدريبية بغية تعريفها بأنشطة الشركة الموحدة والجديدة لنقلها للعملاء بشكل صحيح وموحد. يبقى المحور الثالث وهو يتعلق بمعرض «جيتكس» الذي يعتبر اول معرض نشرك فيه بعد الدمج، وقد قمنا خلال فعالياته بقاء العملاء وتعريفهم بما تقدمه من خدمات، وبعد «جيتكس» سننتقل الى السعودية حيث سنعقد منتدى خاصاً بنا يوم ٢٨ تشرين الثاني الجاري (نوفمبر). بعدها سننتقل الى أفريقيا الجنوبية ومصر وتركيا وسنقوم بتعريف الزبائن بما قمنا به من اندماج وبكل الخدمات التي قمنا ايضا بجمعها في شركة واحدة. كما سنطلق ايضا حلاً تقنياً جديداً أكثر تطوراً مما كان لدى «ديل» و«اي ام سي» وهو الحل الخاص بالبنية التحتية المدمجة، ان تقوم معظم الشركات حالياً بشراء حلول مدمجة من شركة واحدة تكون قد أطلقت حلاً واحداً لكل برامجها. من جهتنا نعد بتقديم الكثير من الحلول الرائدة والمتكاملة والمصممة لمساعدة العملاء على الارتقاء بتقنية المعلومات وصولاً الى الاعمال الرقمية. ■

برامج وحلول تقنية متطورة من «الالكترونيات المتقدمة»

خالد الخويطر: للمملكة قدرات وطنية مؤهلة نافست في الاسواق الخارجية



عرضت شركة الالكترونيات المتقدمة AEC في اسبوع جيتكس متمثلة بوحديتي «الهندسة والتطوير» و«الاتصالات وتقنية المعلومات» في جناحها الخاص العديد من البرامج والتقنية المختلفة والانظمة والحلول التقنية المتطورة التي صممت وطورت في المملكة بأيدي كوادر وطنية مؤهلة.

وقال **خالد بن محمد الخويطر**، الرئيس التنفيذي للشركة: «تأتي مشاركتنا في هذا المعرض الدولي المهم حرصاً على ابراز كفاءة وقدرات الكوادر السعودية في تصميم وتطوير الانظمة التقنية المتطورة، وعكس صورة مشرفة عن المستوى المتقدم الذي وصلت اليه المملكة في مجال تقنية المعلومات. والتأكيد بأن المملكة ليست مستهلكة للانظمة والبرامج التقنية وحسب بل لديها قدرات وطنية مؤهلة اسهمت في تحقيق المنافسة في الاسواق الخارجية، وان شركة الالكترونيات المتقدمة تضاهي الشركات العالمية في مجال تصميم البرامج ودمجها وتطويرها وكذلك تقديم الحلول التقنية المتطورة».

«جافزا» عرضت حزمة متكاملة من الخدمات والحلول الذكية



سلطان أحمد بن سليم
مجموعة موانئ دبي العالمية

حزمة متكاملة من الخدمات والحلول الذكية الجديدة قدمتها المنطقة الحرة لجبل علي «جافزا» JAFZA من بينها «أي جافزا» وهي خدمة جديدة متوفرة على تطبيق جافزا الذكي للإبلاغ عن الحوادث التي تقع داخل نطاق المنطقة الحرة بهدف تحسين حياة المجتمع. حيث تمكن هذه الخدمة القاطنين داخل «جافزا» والعملاء والمواطنين والزوار من الإبلاغ عن أي حوادث سواء أكانت بيئية أو أمنية، أو مشكلة في الصيانة بلمسة زر واحدة ودون عناء. كما تتوفر ميزة تحميل الصور وتعقب موقع الحادث وغيرها الكثير. تم دمج هذه الخدمة مع نظامي جافزا وإمداد لاتخاذ الإجراءات اللازمة فوراً ومعالجة الحادثة. كما قدمت «جافزا» خدمة ذكية أخرى لتعزيز الأمن في المنطقة الحرة تتمثل في نظام ألي يتعرف على لوحات المركبات لقراءة بطاقات الدخول من مسافة طويلة.

وأكد **سلطان أحمد بن سليم** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة موانئ دبي العالمية رئيس مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة حرص جافزا على وضع العميل على رأس أولوياتها.

MINDWARE قدمت حلولها التقنية وابتكاراتها الحديثة



NICHOLAS ARGYRIDES
MINDWARE

قدمت شركة مايندوير أحدث حلولها التقنية وابتكاراتها الحديثة كالروبوتات والسيارات المنتجة بتقنية الطباعة الثلاثية الأبعاد والعديد من المنتجات والتقنيات المبتكرة.

ويقول رئيس قسم التسويق والمبيعات NICHOLAS ARGYRIDES: «سبب وجودنا في أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٦ هو انه المكان الأمثل للتواصل ومن هنا نقوم ببناء علاقاتنا».

ويؤكد «نحن لا نزال في بداية عصر السحابة الإلكترونية، فما زلنا نعمل الكثير من الأمور بالطرق التقليدية. فبالنظر الى معظم الشركات في المنطقة أو حتى في دول أوروبية، فإنها ما زالت تعمل بما دون السحابة، أي أنها تسري أعمالها بنفس الطريقة منذ خمس أو سبع سنوات».

ولكنه يرى ان السنوات الخمس القادمة سترى تحولاً كبيراً حيث سيعتمد حينها معظم العاملين في المنطقة على حلول وتقنيات السحابة الإلكترونية في أعمالهم.

موارد للتكنولوجيا تعرض حلولاً للتطاعين العام والخاص

عرضت شركة موارد للتكنولوجيا خلال فعاليات جيتكس حلولاً موجهة للتطاعين العام والخاص، وتغطي أعمال الشركة ثلاثة أقسام رئيسية: حلول تكنولوجيا المعلومات والخدمات، نظم تكنولوجيا الأمن، وحلول أنظمة الدفع والخدمات. وتجمع موارد للتكنولوجيا بين ثلاث شركات مهمة وهي TACME، FALCON EYE و QUICK NET والتي تضم منتجاتها وحلولها الحوسبة السحابية، حلول الدفع، حلول الخدمة الذاتية، البطاقات الذكية، حلول الموارد البشرية الخ..

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **لؤي محيسن** «ان جيتكس يعد أحد أهم المعارض في الشرق الأوسط، حيث يتيح المجال بالإلتقاء بأناس من مختلف المناطق والدول وتبادل الخبرات والآراء والتجارب والمعلومات والتعرف على كل المستجدات المتعلقة في مجال التكنولوجيا».



لؤي محيسن
موارد للتكنولوجيا

حاتم الحريري (شركة جونيبر Juniper Networks, Inc.)



نيتنا التوسع أكثر في المنطقة وتطوير أعمالنا في البحرين ولبنان وقطر والكويت ودول افريقيا

أفضى نائب الرئيس للشرق الاوسط وافريقيا في شركة جونيبر JUNIPER حاتم الحريري لمندوبة «البيان الاقتصادية» بسيرة حياته المهنية وتقلبه في المناصب القيادية لشركات التكنولوجيا الرائدة ونوه بمكانة الشركة وموقعها وتوسعها إقليمياً وأوروبياً، كاشفاً عن نية التوسع أكثر في المنطقة وتطوير الأعمال في البحرين ولبنان وقطر والكويت ودول افريقيا، واصفاً المنافسة بالحاددة واليجابية كونها تحفز على تقديم الحل الأفضل بالسعر الأنسب، معتبراً «جيتكس» من المعارض العالمية المتخصصة.

نجاحات مميزة



■ هل لنا بنبذة عن مسيرتكم المهنية وصولاً الى شغل مركز نائب الرئيس في شركة جونيبر لمنطقة الشرق الاوسط وافريقيا؟

– اعمل في مجال التكنولوجيا منذ عشرين عاماً. درست في جامعة البوليتكنيك في مونتريال – كندا ثم بدأت العمل هناك في شركة «نورتل» حيث عملت فيها في البداية في مجال التصميم وكوني اميل للتفاعل مع الزبائن، سحنت لي الفرصة للانتقال الى قسم هندسة المبيعات المباشرة مع الزبائن. وبعد عام طلبت ادارة الشركة مني الانتقال الى لندن لتأسيس فريق عمل يتولى مسؤولية هندسة المنتجات في كل من اوروبا وافريقيا والشرق الاوسط، وقد مكثت في لندن كمبعوث للشركة لمدة عام ونصف العام كونت خلالها فريق عمل كفاءاً لرفع نسبة رضى الزبائن من مستوى ٢٠ في المئة الى ٧٦ في المئة. وبعد انتهاء مهمتي في لندن عدت الى كندا وتسلمت مسؤولية هندسة الانتاج في مشروع الالياف الضوئية المطلوب جدا في منطقة الشرق الاوسط، وقد عدت في العام ٢٠٠٦ الى المنطقة العربية وتحديداً الى السعودية، حيث تسلمت منصب المدير العام لشركة نورتل في السعودية والبحرين.

وفي اواخر العام ٢٠٠٩ اشترت شركة «افايا» «نورتل» وقد كنت خلال هذه الفترة استعد للانتقال الى عمل آخر في دبي وقد تحدثت بهذا الشأن مع السيد نضال ابو لطيف الذي عرض علي العمل معه في دبي ضمن فريق «افايا». فعملت لمدة ست سنوات كمدير لقارة افريقيا، وقد حققت الشركة نجاحات مميزة في افريقيا ونالت العديد من الجوائز القيمة، وقد انتقلت منذ ثلاثة اشهر الى جونيبر كمنصب للرئيس في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا.

■ ما الذي يميز شركة جونيبر عن غيرها؟

– ان التطور التكنولوجي حقق طفرة واسعة وتقدما سريعا بشكل مذهل جدا و«جونيبر» هي من الرواد في عالم الشبكات وبرامج الامن والحماية وهي تقدم الانترنت الاكثر اماناً وحماية على الاطلاق وهي بالحقيقة من الشركات الرائدة على مستوى العالم من ناحية البرامج المتطورة والاكثر تقدماً وحداثة، إن في مجال انترنت الاشياء او الحوسبة السحابية وغيرهما. ولقد وجدت فيها فريق عمل رائعاً كما لديها مكاتب عدة في المنطقة وافريقيا، مكتبها في السعودية ثاني اكبر مكتب على مستوى اوروبا والشرق الاوسط، وقد حققت نسبة ٦٠ في المئة في السعودية. كما انها من الشركات الرائدة في مجالها في دولة الامارات، ولديها اضخم المشاريع مع شركات الاتصالات العاملة في الدولة وعلى مستوى المنطقة، ومؤخراً رسا عليها مشروع ضخم في مصر مع شركات الاتصالات هناك. ونأمل ان نستمر في مسيرة نجاحاتنا بشكل اكثر نمواً وتطوراً.

توسع في المنطقة

■ بعد انضمامكم الى جونيبر مؤخراً، ما هي استراتيجيتكم؟

– تتلخص استراتيجيتنا بالمزيد من التوسع. موجودون بفعالية في الامارات والسعودية، مصر وجنوب افريقيا، لكننا نهدف للتوسع اكثر في المنطقة وان نظور اعمالنا في البحرين ولبنان وقطر والكويت ودول افريقيا التي تعتبر اراضي خصبة تحتاج المزيد من خدمات التكنولوجيا، كما نطمح للمزيد من التعامل مع الوكلاء المميزين في مجال التكنولوجيا على مستوى

المنطقة والذين باستطاعتهم مساعدتنا للوصول الى اهدافنا ودعم زبائننا في المنطقة.

منافسة ايجابية

■ ماذا عن القارة الإفريقية؟

– لدينا مكتبنا في جنوب افريقيا ومكتب آخر في مصر. نبحت حالياً عن المكان الأنسب لفتح مكتب آخر او العمل من خلال الوكلاء في افريقيا، لكننا سنحاول بشكل اكيد ان نكون اكثر قرباً من زبائننا، اذ ان تحقيق النجاح لا يكون الا بالتواجد بين الناس وبالقرب منهم لنيل ثقتهم.

■ ما مدى المنافسة التي تواجهونها؟

– انها منافسة حادة لكنها في النهاية جيدة وايجابية لانها تحفزنا على تقديم الحل الافضل بالسعر الأنسب وتدفعنا لتطوير خدماتنا بشكل اقوى. ان الشركة مميزة بقدراتها التكنولوجية والبشرية، كما ان السيد رامي رحيم وهو من اصل عربي هو المدير التنفيذي للشركة على مستوى العالم ويولي اهتماماً مميزاً للمنطقة العربية ويسعى لتطويرها وهو ما نعمل على تحقيقه حالياً كي تبرز على مستوى العالم كمنطقة رائدة تكنولوجياً.

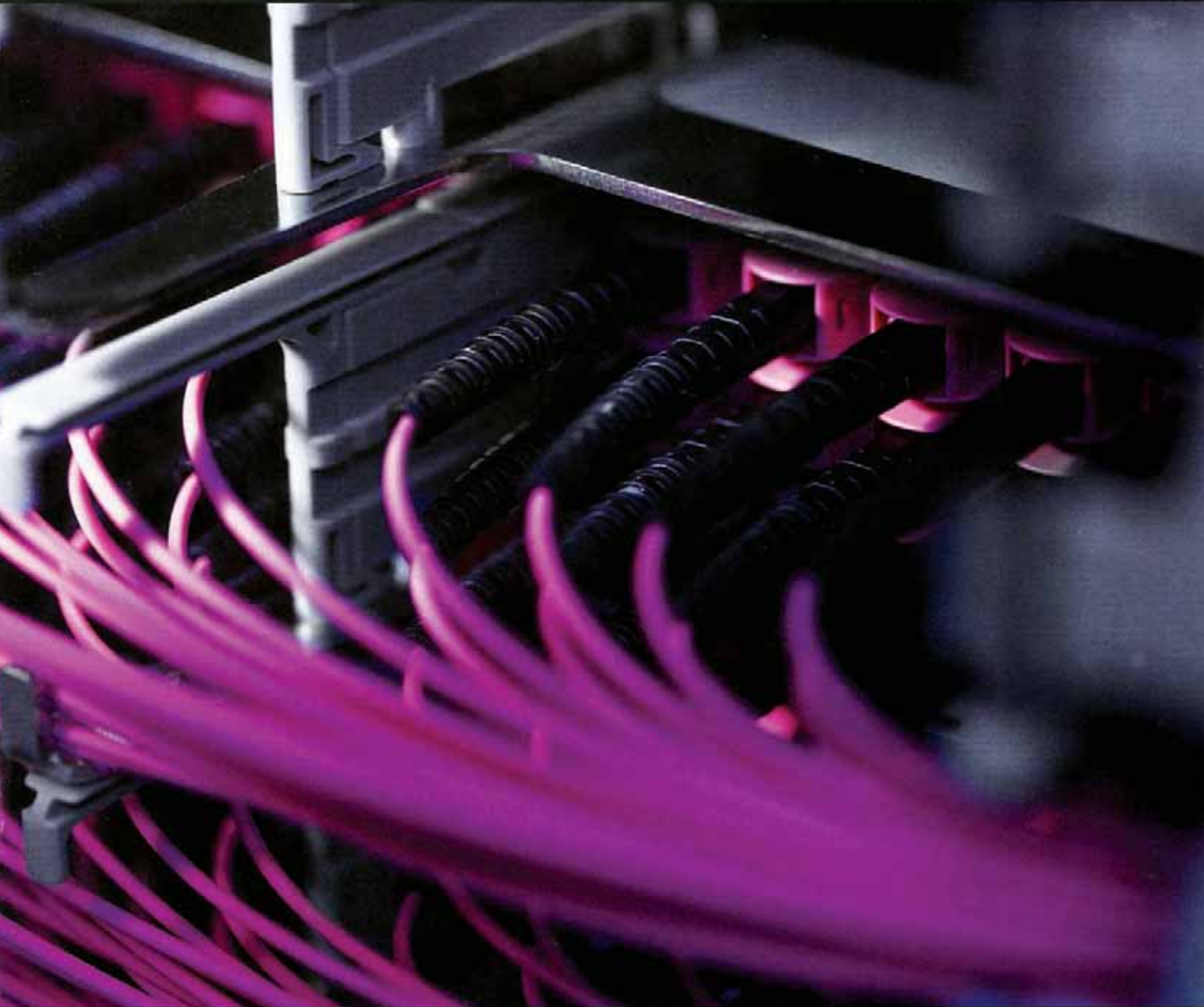
طلبيعة المعارض المتخصصة

■ كيف تقيمون معرض «جيتكس» ومشاركتم فيه؟

– انه معرض رائع وهو على تطور دائم، كما ان الرؤيا الموجودة على مستوى الدولة والشعب فريدة وقد جعلت «جيتكس» في طليعة المعارض المتخصصة وهو اليوم في المرتبة الثانية او الثالثة على مستوى العالم من الناحية التكنولوجية والحضور الشعبي والخدمات المقدمة خلال فعالياته، وقد باتت الشركات تطلق حلولها منه الى العالم وهذا بذاته نجاح كبير. ■

Netscale Solutions

Delivering the highest
fiber density



R&M Netscale solutions combine unmatched fiber cable management with automation connectivity tracking and an innovative tray design to deliver the world's highest port density for 100/40/10G Ethernet.

د. شريف سليمان (شركة INFOBLOX):

اعمالنا تتركز على قطاعي الحوسبة السحابية وأنظمة الأمان ونموها مستمر اقليمياً وعالمياً



تحرص شركة INFOBLOX على أمن الشبكات الإلكترونية وقد تمكنت من تحقيق الكثير من النجاحات على المستويين الإقليمي والعالمي لامتلاكها الخبرات وطرق العمل الصحيحة في مجالها. نائب الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط وأفريقيا في الشركة الدكتور شريف سليمان لفت الى نموها المستمر اقليمياً وعالمياً وتركيزها على قطاعي الحوسبة السحابية وأنظمة الأمان، وأشار الى دخولها نظام اسماء النطاقات المخزن للمعلومات والذي يتيح التعرف الى البيانات الخاطئة لمنع انتشارها والقضاء عليها. موضحاً السعي الى القضاء على الفجوات والبرمجيات الخبيثة مسمياً القرصنة بالصناعة القائمة بذاتها، والهادفة الى تحقيق عوائد، ملاحظاً نمو عمليات القرصنة والاحتيال بنسبة ٢٠٠ في المئة سنوياً.

نظام اسماء النطاقات

■ ما هي أبرز التطورات التي شهدتها شركة INFOBLOX، وهل تواجهون أية عراقيل في عملكم؟

– تشهد الشركة نمواً مستمراً إقليمياً وعالمياً حيث تركزت خدماتها خلال العام الماضي على قطاعي الحوسبة السحابية وأنظمة الأمان، ليقينها ان طريقة معالجة أمن الشبكات أضحت تقليدية ولم تعد مجدية وفعالة نظراً للحكة التي طبعت أعمال القراصنة، من هنا كان حرص الشركة على موضوع أمن الشبكات الالكترونية فاستطاعت تحقيق الكثير من النجاحات على المستويين الإقليمي والعالمي لامتلاكها الخبرات وطرق العمل الصحيحة. وهذا ما أتاح لها الدخول الى نظام اسماء النطاقات (DNS) المخزن للمعلومات في قاعدة بيانات موزعة على الإنترنت والذي يتيح التعرف على البيانات الخاطئة WRONG DATA لمنع إنتشارها والقضاء عليها، والأهم من ذلك إمكانية تحديد البرمجيات الخبيثة وأماكن وجودها. وخلال هذا العام عملنا في الشركة على تطوير هذا المجال في شكل أتاح لنا زيادة قدراتنا التحليلية في ظل إمتلاكنا الملكية الفكرية في مجال الـ DNS منذ ١٥ عاماً، وذلك بهدف إيقاف برامج تكنولوجية لا تزال قيد الدرس والتجريب. ومؤخراً بدأنا نلحظ تحولاً نحو برامج SAS التحليلية عالمياً STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM بحيث بدأ العديد من المؤسسات المصرفية والشركات الحكومية ومزودي الخدمات عملية تحول في مراكز البيانات DATA CENTER كي يصبحوا قادرين على استخدام الخدمات وفق احتياجاتها.

من جهة أخرى، أطلقت INFOBLOX منتجاً جديداً تحت اسم CLOUD NETWORK AUTOMATION يتيح للشركات والمؤسسات إدارة المصرف الرقمي IP الخاص بها والـ DYNAMIC HOST CONFIGURATION (DHCP) Protocol للتحويل من العمل التقليدي الى

الرقمي، الى جانب توفير مختلف أنواع الحماية لهذه الشركات ومساعدتها على التحول الى نظام الحوسبة السحابية.

القضاء على البرمجيات الخبيثة

■ هل ترون ان استخدام هذه البرامج يمنع أي عمليات خرق أو قرصنة؟

– إطلاق وتركيب برمجيات ضد عمليات القرصنة في تطور مستمر، وما نقوم به في هذا الإطار هو القضاء على الفجوات والبرمجيات الخبيثة. ونحن دائماً في صدد القيام بأبحاث للبقاء على اطلاع على أحدث البرامج الهادفة لتقليص عمليات القرصنة، وبالتأكيد سيكون التوجه مختلفاً خلال السنوات المقبلة في ما يتعلق بإصدار منتجات مختلفة.

■ في رأيكم، ما الهدف من عمليات القرصنة التي تستهدف الشركات والقطاعات المصرفية؟

– تعتبر القرصنة صناعة قائمة بذاتها وتهدف الى تحقيق عوائد بعد أن كانت في السابق تقتصر على عمليات التخريب، بحيث بات بإمكان المتخصصين في عمليات القرصنة اختراق أي شركة والتلاعب في بياناتها وابتزازها للحصول على أتاوة مادية.

تعاون مع القطاعات

■ من هي الجهات التي يمكنها الاستفادة من الخدمات التي تقدمونها؟

– بإمكان مختلف الشركات الاستفادة من الخدمات والمنتجات التي نقدمها، وفي ما يتعلق بأسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فإننا نركز أساساً على ما يسمى (MISSION CRITICAL NATIONAL INFRASTRUCTURE) والذي يضم القطاعات الأساسية في أي دولة من بينها القطاع الصحي، القطاع التعليمي، الطيران، الاتصالات والمواصلات، بحيث نتعاون مع مختلف هذه القطاعات للاستفادة من الخدمات التي نوفرها.

■ هل ثمة احصاءات دقيقة على مستوى المنطقة تحدد حجم عمليات الاعتداءات الالكترونية، وهل هي في تزايد؟

– إن ٩٥ في المئة من المحترفين يستخدمون نظام تخزين المعلومات، ولكن بالنسبة الى الإحصاءات المتوافرة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فإنها تشير الى ان عمليات الاحتيال والقرصنة في تزايد بنسبة ٢٠٠ في المئة سنوياً، ويعود ذلك ليس فقط الى هدف تحقيق أرباح مادية إنما نتيجة الصراعات الجيوسياسية التي تشهدها أسواق المنطقة، ويعد ذلك مؤشراً خطيراً لتزايد عمليات القرصنة والبرمجيات الخبيثة في دول الشرق الأوسط.

منصة للتثقيف ونشر الوعي

■ كيف تقومون بفعاليات معرض «جيتكس» لهذا العام وما هي أبرز البرمجيات الجديدة التي طرحتموها خلال فعالياته؟

– لاحظنا تطوراً وتوسعاً على مستوى المشاركة في فعاليات هذا المعرض مرده الى مشاركة أسواق جديدة مثل السوق الإيرانية عبر عدد كبير من شركاتها.

أما بالنسبة الى شركة INFOBLOX فلم تتبدل أهداف مشاركتها في «جيتكس» الذي يعتبر منصة مهمة للتثقيف ونشر الوعي حول أهم وأخر الابتكارات في عالم التكنولوجيا، وخصوصاً في ما يتعلق منها بقطاعي الحوسبة السحابية والأمان.

ولكن هذا العام استطلعنا من خلال هذا المعرض إطلاق خدمات متنوعة من بينها SAS FIREWALL DNS والتي تتيح للشركات تأمين حماية بياناتها. من جهة أخرى، أطلقنا أيضاً منصة تمنح للأفراد والشركات القدرة على تحليل وحماية شبكاتهم وفرض رقابة مشددة على مستخدمي الشبكات. ■

**ARUBA تكشف عن منصة فريدة من الطول البرمجية
عمار عناية: هدفنا الوصول الى عملاء جدد
وتنمية اعمالهم**



اطلقت شركة أروبا ARUBA خلال فعاليات جيتكس ARUBA MOBILE - FIRST PLATFORM، وتضمنت المنصة مجموعة فريدة من الحلول البرمجية والشراكات التجارية المصممة لجعل المؤسسات أكثر ذكاء.

ورأى المدير الاقليمي للشركة في الشرق الاوسط وتركيا **عمار عناية** في تصريح له «ان مدراء تقنية المعلومات في ايامنا هذه مسؤولون عن نجاح قطاع الهواتف الذكية وتكنولوجيا المعلومات والتي تعتمد معظمها على توافر بنية تحتية من الشبكات اللاسلكية الموثوقة والأمنة».

واشار الى ان «الشركة توفر حلولاً برمجية من اجل سد الفجوة بين قطاع الاعمال واولويات تكنولوجيا المعلومات».

وفي معرض تعليقه على اسباب المشاركة بفعاليات جيتكس قال **عمار عناية** «نحرص على المشاركة باستمرار في المعرض نظراً لأهميته حيث يحضره العديد من عملاء وشركاء الشركة». مشيراً الى «ان هدفنا الوصول الى عملاء جدد وتنمية اعمالهم الاقليمية في القطاعات الرئيسية مثل التعليم، الضيافة، الرعاية الصحية، التجزئة، والنظف والغاز».

عبد شاهين (الرئيس التنفيذي لشركة INFOFORT - الإمارات):
نساعد العملاء على التحول من البيانات الورقية الى المحتوى الرقمي



أشار الرئيس التنفيذي لشركة INFOFORT عبد شاهين الى حوزها في تخصصات جديدة الى جانب حفظ الوثائق والمعلومات الأصلية، وذكر بتوسيعها في أكثر من ٢٢ مدينة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، موضحاً تركيز نشاطها على مساعدة العملاء للتحول من البيانات الورقية الى المحتوى الرقمي، مشدداً على ضرورة زيادة وعي الحكومات والشركات لإدراك أهمية هذه التقنية في تسهيل الخدمات للمواطنين، معتبراً أهم الخطط المستقبلية تطوير أعمال الشركة في الأسواق الأوروبية والافريقية.

حفظ الوثائق والمعلومات

■ هل لنا بلمحة عامة عن طبيعة عمل شركة INFOFORT؟

بدأت الشركة نشاطها عام ١٩٩٧ وكانت متخصصة في كل ما يتعلق بحفظ الوثائق والمعلومات الاصلية بالتعاون مع البنوك والمؤسسات الراغبة في حفظ الوثائق المهمة. وحالياً أضحت الشركة متخصصة في مجالات أكثر تطوراً مثل DATA MANAGEMENT و INFORMATION MANAGEMENT وذلك بهدف مساعدة المؤسسات والشركات والوزارات على التحول من الاجراءات اليدوية والبيانات الورقية الى اعتماد منتج رقمي، وتزويدها ببرامج خاصة لإدارة المحتويات الرقمية، مما يسهل طرق العمل فيها.

توسع وانتشار

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

تعد INFOFORT الشركة الوحيدة التي تقدم هذا النوع من المنتجات والخدمات، ليس فقط ضمن السوق الاماراتية، بحيث اصبح للشركة حضور في أكثر من ٢٢ مدينة على مستوى منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، بالإضافة الى شرق القارة الافريقية وغربها. من جهة اخرى، يتركز عملنا على مساعدة عملائنا للتحول من البيانات الورقية الى المحتوى الرقمي مع استخدام أكثر الحلول تطوراً وضمان تراجع حدة المنافسة مع الشركات المثيلة، كوننا نقدم خدمات فريدة من نوعها.

أحدث الابتكارات

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

يؤدي اختلاف الثقافات والتقاليد بين دولة واخرى الى مواجهة بعض المشكلات والتحديات، ففي ما يتعلق بالسوق الاماراتية ثمة طلب كبير من جانب الحكومات والوزارات للتحول نحو الخدمات الرقمية واستخدام أحدث الابتكارات، مما يؤدي الى زيادة الطلب على خدماتنا، مقارنة بأسواق اخرى حيث لا يزال الطلب على هذا النوع من الخدمات متدنياً، ما يرتب علينا زيادة حملات التوعية والتثقيف لتعديل الانظمة المعتمدة وادخال الخدمات التكنولوجية. من جهة اخرى من المهم زيادة نسب الوعي على مستوى الحكومات والشركات لإدراك أهمية هذه التقنية في تسهيل الخدمات للمواطنين واختصار الوقت وتوفير المال، الى جانب زيادة الانتاجية، وبالتالي فإن غياب الرؤية الواضحة والتخطيط الصحيح على مستوى القطاعين الخاص والحكومي في مسألة التحول الرقمي لا يزال يشكل تحدياً كبيراً بالنسبة لنا.

خدمات تحليل البيانات

■ ما هي أبرز مشاريعكم وخططكم المستقبلية؟

أهم خططنا المستقبلية تطوير اعمالنا في الاسواق الاوروبية والافريقية بعد النجاح الذي حققناه على مستوى منطقة الشرق الاوسط، بالإضافة الى العمل بشكل أكبر على تطوير خدمات تحليل البيانات والمحتويات الرقمية وتقديمها للشركات والمؤسسات بطريقة توفر لها قيمة مضافة وتسهل لها التعامل مع زبائننا. ■

INJAZAT تستعرض تقنياتها المستقبلية



ابراهيم لاري

INJAZAT

ركزت شركة انجازات لنظم البيانات (انجازات) INJAZAT التابعة لشركة المبادلة للتنمية «مبادلة» خلال مشاركتها بفعاليات «جينكس» على استعراض تقنياتها المستقبلية من خلال مواصلة توفير خدمات حوسبة سحابية للشركات تتسم بالمرونة والقابلية للتوسع واستراتيجيتها الرامية الى تعزيز خدمات أمن المعلومات المدارة، المقدمة للشركات في المنطقة. كما عرضت الشركة للامكانيات الداعمة للمؤسسات في المنطقة. وبحسب رئيسها التنفيذي ابراهيم لاري ان الشركة تحظى حالياً بموقع متميز يؤهلها للاستجابة لاحتياجات عملائها بالقطاعين العام والخاص.

عبدالله محمد الحواس (شركة بحر العرب لأنظمة المعلومات - السعودية):

حققنا قفزات نوعية على مستوى البرامج المتطورة وابتكار حلول البرمجة المتكاملة



سلط عضو مجلس ادارة شركة بحر العرب لأنظمة المعلومات ARAB SEA INFORMATION SYSTEMS عبدالله محمد الحواس الضوء على اختصاصاتها وبرنامجهما الرائد "SMACC" الأهم في السعودية والعالم العربي، وتناول في حديثه الى «البيان الإقتصادي» خصائص هذا البرنامج المتكامل المستخدم في مجالات المحاسبة والإدارة وعمليات البيع، والمتميز بسهولة استخدامه من قبل الطلاب، كاشفاً عن شراكة مستجدة مع إحدى الشركات الألمانية، معرباً عن سعادته بتحقيق قفزات نوعية على مستوى البرامج المتطورة وابتكار أنجح حلول البرمجة المتكاملة.

حلول وأنظمة معلومات

هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

بحر العرب لأنظمة المعلومات شركة متخصصة في انتاج برامج الحاسب الآلي وتقديم حلول وانظمة معلومات. ومن اهم منتجاتنا برنامج سماك SMACC، وللشركة خبرة طويلة في مجالها تمتد الى ثلاثين عاماً ولديها فروع في المملكة العربية السعودية وخارجها في كل من السودان سلطنة عمان، مصر، ليبيا، ومملكة البحرين، وقاعدة عملائها واسعة في سوق السعودية حيث يعتبر برنامج سماك SMACC من اهم البرامج على مستوى المملكة والعالم العربي.

برنامج "SMACC"

ما هي ابرز مقومات برنامج سماك SMACC؟

يعد من البرامج المتكاملة ويستخدم في مجالات وقطاعات متعددة مثل المحاسبة، الادارة، عمليات البيع وغيرها، كما ان برنامج «سماك» سهل الاستعمال ويتم تدريب الطلاب على استخدامه في الجامعات السعودية اذ يتيح لهم استخدامه بسهولة تامة، بالاضافة الى تعاون الشركة مع مراكز تدريب في السعودية للاطلاع على ما يتضمن البرنامج من معلومات ومزايا وسبل استخدام. من جهة اخرى، نعمل باستمرار على تطوير هذا البرنامج بهدف تسهيل اعمال عملائنا، بحيث تتعدد اصداراته من بينها SMACC CLOUD المخصص لنظام الادارة والمحاسبة المستخدم من قبل الشركات.

تعاون مع شركة ألمانية

ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض جينكس ٢٠١٦؟

نشارك للمرة الرابعة في هذا المعرض بهدف التعريف أكثر ببرنامج سماك SMACC على مستوى الاسواق الاقليمية والعالمية، كما دخلنا مؤخراً في شراكة مع شركة ألمانية، ونجد في مشاركتنا في مثل هذه المعارض مردوداً كبيراً ولطالما شجعنا على مثل هذه المشاركات في معارض متخصصة بالقطاع التكنولوجي من شأنها مساعدة الشركات على تطوير ادائها والتعريف بمنتجاتها.

ابتكار حلول البرمجة المتكاملة

هل انتم راضون عن نتائجكم المحققة؟

نحقق نتائج ايجابية وخلال مشاركتنا في معرض هانوفر للتكنولوجيا تمكنا من عقد شراكة مهمة مع إحدى الشركات الألمانية، مع العلم ان لدى بحر العرب لأنظمة المعلومات قاعدة عملاء واسعة على مستوى العالم العربي تتوزع على العديد من اسواق المنطقة مثل تونس ومصر والسودان. وتقنيا تحقق الشركة قفزات نوعية على مستوى البرامج المتطورة وابتكار انجح حلول البرمجة المتكاملة، وهي تلمح ايضا لتحقيق المزيد من الخطوات الايجابية ومواكبة احدث تطورات ومستجدات قطاع التكنولوجيا.

VEEAM للبرمجيات تقدم منتج حل جديداً



غريغ بيترسون

VEEAM

شاركت VEEAM للبرمجيات في معرض جينكس حرصاً والتزاماً منها على مساعدة الشركات في الشرق الأوسط وتلبية لاحتياجاتها ومتطلباتها. وعرضت الشركة منتجها الجديد مطوّرة من الحلول التي سبق وقدمتها والذي يساعد في الوصول الى جميع التطبيقات والبيانات خلال مدة لا تتجاوز ١٥ دقيقة. وأشار المدير الإقليمي في الشركة غريغ بيترسون GREGG PETERSON الى التركيز على عملية خلق الوعي الكافي حول الحل الجديد وتقديم المعلومات كافة المتعلقة به للزوار والمستخدمين.

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

المرّة الأولى في منطقة الشرق الأوسط

«شرطة دبي» و«نيسان» تطلقان «خدمة الاستجابة الذكية»

عند وقوع الحوادث



من اليسار: سمير شرفان والفريق خميس مطر المزينة



سمير شرفان يقدم للفريق خميس مطر المزينة مفاتيح السيارة

وقعت شرطة دبي اتفاقية تعاون مع شركة «نيسان» لإطلاق وتطبيق خدمة هي الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط ومبتكرة للسلامة على الطرقات تحت اسم «خدمة الاستجابة الذكية». ووقع الاتفاقية القائد العام لشرطة دبي الفريق خميس مطر المزينة، والمدير التنفيذي لشركة «نيسان الشرق الأوسط» سمير شرفان، وذلك خلال حفل خاص أقيم بهذه المناسبة ضمن جناح شرطة دبي في معرض «جيتكس». وتم خلال الحفل الإعلان عن بنود الاتفاقية التي تتضمن تجهيز سيارات «نيسان باترول» و«ماكسيما» الجديدة بخاصية الاستجابة الذكية عند وقوع الحوادث Smart Response Service. فعند اصطدام السيارة أو تعرضها لحادث يؤدي إلى تباطؤ مفاجئ، يعمل النظام بالتوازي مع نظام تحكم Nissan SmartCar المبتكر الذي يقوم بتنبيه «الإدارة العامة للنقل والإقناده» في شرطة دبي بما يضمن حصول ركاب السيارة على المساعدة الفورية.

وقال الفريق خميس مطر المزينة: «شرطة دبي تقوم بتوظيف أحدث التقنيات والابتكارات لضمان أعلى درجات الأمن والسلامة في المجتمع وتحقيق السعادة لجميع فئاته، وتعمل وفق استراتيجية تؤمن بالمستقبل واستشرافه وتقديم خدمات أمنية بشكل احترافي والمساهمة الفعالة في جعل دبي الأكثر اماناً وسلامة، بخدمات ذكية مبتكرة، وتقوى مؤسسي عالمي، وتطور حرفي وفقاً للتقنيات الحديثة في بيئة محفزة للابتكار والابداع؛ والعمل بكل تفان وإخلاص لتحقيق كافة أهداف شرطة دبي المتوافقة مع استراتيجية حكومة دبي ووزارة الداخلية».

وقال شرفان بهذه المناسبة: «تواصل «نيسان» التعاون مع شرطة دبي لتحقيق الريادة في مجال سلامة الركاب والمركبات وضمان استعادة السائقين من أحدث التقنيات العالمية المبتكرة. غير أن الحوادث المرورية تقع بالرغم من جميع احتياطاتنا وعندها لا بد من حضور طواقم الطوارئ بأقصى سرعة ممكنة. وتتسجم جهودنا في هذا السياق مع رؤى القيادة الإماراتية الرامية لتحويل البلاد إلى وجهة أكثر أماناً وتقدماً».

جمال عطون (مدير عام شركة أعمال الحلول المترابطة ISB السعودية)

حضورنا فاعل في أسواق السعودية والإمارات وقطر وسلطنة عمان



تنشط شركة أعمال الحلول المترابطة INTEGRATED SOLUTIONS FOR BUSINESS (ISB) في مجال إدارة المحتوى وتطوير الأنظمة ذات العلاقة بأتمتة الإجراءات والمعاملات داخل القطاعات الحكومية والخاصة، وتلك المتعلقة بقطاع التعليم، مستعينة بتقنية الحوسبة السحابية.

مدير عام الشركة جمال عطون أكد حضورها الفاعل في السعودية والإمارات وقطر وسلطنة عمان، واعتبر العنصر البشري العائق الأهم في الوقت الحالي، مشيراً إلى تركيز استراتيجية الشركة على تثقيف وتعليم المستخدمين النهائيين استخدام أنظمتها، مذكراً بمساهمتها في تطبيق «رؤية ٢٠٣٠».

نقلة نوعية في قطاع التعليم

■ هل لنا بلحمة عامة عن طبيعة عمل شركة أعمال الحلول المترابطة؟

– بدأت الشركة عملها في السعودية عام ١٩٩٧ ومنذ بداية نشاطها حتى اليوم تتركز أعمالها في مجال تقديم خدمات تطوير الأنظمة الخاصة بالقطاعات الحكومية والخاصة، خصوصاً في كل ما هو مرتبط بالأنظمة التي لها علاقة بأتمتة المعاملات والإجراءات داخل هذه القطاعات للوصول إلى بيئة عمل خالية من الأوراق.

وللشركة حضور فاعل على مستوى المملكة العربية السعودية وفي دولة الإمارات وقطر وعمان، حيث تعمل على تطوير الأنظمة كي تتماشى مع البيئة التي تتواجد فيها وبحسب اختلاف الأسواق.

هذا وبدأنا منذ العام ٢٠٠٣ العمل على أنظمة جديدة مرتبطة بالقطاع التعليمي إلى جانب الأنظمة الحكومية. حيث أتاحت لنا أنظمة التعليم الإلكتروني تحقيق نقلة نوعية للشركة في القطاع التعليمي.

الاستعانة بالحوسبة السحابية

■ في رأيكم، ما هي المعوقات التي تعترض تطور عملكم؟

– أهم المعوقات التي تواجهنا في الوقت الحالي هو العنصر البشري، ولحل هذه المعضلة تركز استراتيجية الشركة على الانطلاق بتثقيف وتعليم المستخدمين النهائيين بهدف رفع مزاياهم الخاصة وزيادة قدرتهم على التعامل مع هذه الأنظمة، وفي هذا الإطار تتركز الاستراتيجية الحالية للشركة على تقديم أفضل الخدمات، ونقل المعرفة وضمان وصول المستخدم النهائي إلى مستوى معين يمكنه من استيعاب الأنظمة الجديدة واستخدامها بشكل فاعل.

■ ما هي أبرز المنتجات التي طرحتموها خلال فعاليات معرض «جيتكس»؟

– نحاول تقديم هذه الأنظمة من خلال الاستعانة بتقنية الحوسبة السحابية نظراً لاعتماد هذا التوجه في الآونة الأخيرة. وقد تمكننا من اجتياز مرحلة مهمة بتوقيعنا اتفاقيات مع عدد من الشركات الكبرى لتقديم خدمات الحوسبة من خلال مراكز معلومات موجودة داخل السعودية، مما يسهل علينا توفير التطبيقات والخدمات للعملاء بطريقة أفضل.

مساهمة في «رؤية ٢٠٣٠»

■ كيف تنظرون إلى «رؤية ٢٠٣٠» والدعم الذي تقدمه الحكومة في هذا الصدد؟

– تعتبر أعمال الحلول المترابطة من الشركات الطموحة جداً للمساهمة في تطبيق «رؤية ٢٠٣٠» كوننا نعمل بما أوتينا لتحقيق الشق التكنولوجي من هذا التوجه منذ سنوات، كما أن عملية التنفيذ تعطينا حافزاً قوياً لتطوير مواردنا البشرية للوصول إلى مستويات أعلى تلبي متطلبات هذه الرؤية والجهات المسؤولة عنها، ونحن نحرص على مواكبة هذا التطور الذي يعد بمثابة نقلة نوعية للمملكة في مجال توفير أفضل الخدمات للعملاء. ■

MANAGE ENGINE عرضت برمجياتها للخدمة الذاتية



من اليمين: NIRMAL MANOHARAN و AVINASH KAGAVA داخل جناح MANAGE ENGINE

سلّطت شركة MANAGE ENGINE الضوء على النسخة الاحدث من برمجياتها للخدمة الذاتية في تحليل تقنية المعلومات ANALYTICS PLUS كما اطلقت مزايا ومنتجات جديدة لأمن وإدارة تقنية المعلومات حيث عرضت منتجات لإدارة الشبكات والتطبيقات.

وعلق المدير الاقليمي للمبيعات نيرمال مانوهاران: «نحن حريصون في ظل التغطية العالمية لاسبوع التقنية، على مشاركة احدث منتجاتنا الجديدة والانخراط مع العملاء لمساعدتهم على ادارة عمليات تقنية المعلومات على نحو افضل عن طريق توسيع نطاق منتجاتنا لنصبح الشركة الاكثر تلبية لاحتياجات ادارة عمليات تقنية المعلومات في المنطقة، حيث تؤدي منتجات «مانيج إنجن» دورا فعالا في الادارة المتزامنة لعمليات تقنية المعلومات والاعمال على مستوى العالم. وسيكون من السهل على شركائنا في الشرق الاوسط تلبية احتياجات شبكة عملائهم نظرا لتزايد الحاجة الى مزيد من التعاون في قطاع تقنية المعلومات وإدارة الموحدة لتقنيات المعلومات عبر مجموعتنا الواسعة والمتنوعة من المنتجات».

SAMSUNG للتقنية تتيح لزوارها تجربة متكاملة للمدينة الذكية



محمد غرايبة
SAMSUNG

عرضت سامسونغ للتقنية تجربة متكاملة للمدينة الذكية تضمنت حلولاً مثل الواقع الافتراضي والأمن الرقمي وإدارة المنشآت والخدمات اللوجستية والتجربة. وتسمى لزوار «جيتكس» اختبار جولة افتراضية في مدينة دبي من خلال محاكي واقع افتراضي يستخدم جهاز GEAR VR

واخذهم في رحلة الى أشهر معالم المدينة.

كما استعرض الزوار مقاطع من فيديو مصوّرة بتقنية الواقع الافتراضي تأخذهم بتجارب الى وجهات متنوعة مثل الصحراء العربية ومetro دبي وأسس المدينة الذكية، بالإضافة الى تعريفهم بحلول سامسونغ على غرار خدمة SAMSUNG PAY والاجهزة القابلة للارتداء مثل GEAR S3.

وسيحظى الزوار بفهم للطريقة التي تعمل بها خدمة SAMSUNG PAY من حيث البساطة والامان والقبول الموحد، وستتبع بطاقات الدخول الى تجربة الواقع الافتراضي من خلال شرح لطريقة عمل خدمة SAMSUNG PAY.



من اليمين: جوزف نجار في احد الاجتماعات

RITTAL تطرح الجيل الجديد من الأنظمة الذكية للبنية التحتية الخاصة

بتكنولوجيا المعلومات ومراكز البيانات

تواصل شركة «ريتال» RITTAL تعزيز وجودها في منطقة الشرق الأوسط من خلال طرح منتجات جديدة في مجال تكنولوجيا المعلومات ومراكز البيانات، حيث سلّطت الضوء خلال فعاليات «جيتكس» على الجيل الجديد من الأنظمة الذكية للبنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات ومراكز البيانات.

وركزت الشركة على عاملي الكفاءة والإبتكار حيث أبدت حرصاً على تنمية العملاء من خلال تلبية إحتياجات ومتطلبات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وصرح المدير الإداري في الشرق الأوسط لشركة ريتال جوزف نجار «يشكّل معرض «جيتكس» منصة مهمة للوصول الى المستخدمين النهائيين وتوفير أحدث حلول البنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات وذلك من أجل إيجاد الفرص أمامهم وتعزيز أعمالهم».

ESET تطلق برمجياتها الأمنية الإستباقية ومنتجاتها الحمايية

عرضت إسييت ESET الشركة العالمية الرائدة في مجال البرمجيات الأمنية الاستباقية ومنتجات الحماية، لمخططاتها مسلطة الضوء على محفظة أعمالها المتكاملة من الحلول الأمنية المتطورة. وتتزامن هذه الخطوة من جانب الشركة مع التنامي المستمر لتهديدات الأمن الإلكتروني على المستوى العالمي، وسعى عدد متزايد من المستخدمين والمؤسسات والشركات الى اعتماد آليات ناجعة لفهم وإدارة وتخفيف مخاطر الأمن الإلكتروني.

وللمناسبة، قال ديميتريس رايكوس المدير العام في شركة «إيست» الشرق الأوسط: «نلتزم بتوفير أفضل الحلول التي تضمن لعملائنا في المنطقة الحصول على حماية شاملة واستباقية وقدرة عالية للكشف والاستجابة في جميع أجهزتهم ومنصاتهم. وتؤدي «إسييت» اليوم دوراً رئيسياً في تلبية متطلبات الأمن الإلكتروني والامتثال لمعايير الحماية في الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة».



ديميتريس رايكوس
ESET

فادي أبو عقاب (الرئيس التنفيذي لشركة SCOPE MIDDLE EAST):



نقص المقاييس والمواصفات أهم معوقات تطبيق المبادرات الذكية

عرّف الرئيس التنفيذي لشركة SCOPE MIDDLE EAST فادي أبو عقاب باختصاصها ومجالات عملها المرتبطة بشبكة الإنترنت، ورأى أن قطاع التكنولوجيا والاتصالات يؤدي دوراً بارزاً في النمو الإقتصادي باعتباره مصدر دخل متجدداً ومنتامياً، معتبراً عدم جاهزية المقاييس والمواصفات أهم المعوقات المحدّة من تطبيق المبادرات الذكية، داعياً إلى توحيد «بروتوكولات الاتصالات» ما يتيح المجال واسعاً أمام زيادة عدد المساهمين في تطوير القطاع.

حلول أمن الإنترنت

■ هل لنا بلمحة عن شركة SCOPE MIDDLE EAST وطبيعة عملها؟
- بدأت الشركة عملها عام ٢٠٠٠ منبثقة عن شركة SCOPE INFORMATION SYSTEM وتعمل حالياً في مجال توزيع حلول تكنولوجيا المعلومات المتعلقة بأمن الإنترنت INTERNET SECURITY، وقد طرحت مجموعة من الحلول والمنتجات المرتبطة بأمن الإنترنت خلال فعاليات «جيتكس». ومن أبرز خدماتها تقديمة إنترنت متطور للمستخدمين في منطقة الشرق الأوسط.

قطاع التكنولوجيا متجدد ومتنام

■ في رأيكم، ما الدور الذي يؤديه قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات (ICT) في تحقيق النمو الإقتصادي؟
- يؤدي قطاع التكنولوجيا والمعلومات

معوقات المقاييس والمواصفات

■ في ظل إزدياد الطلب على تطبيق مفهوم «المدن الذكية»، ما هي برأيكم المعوقات التي تقف عقبة أمام هذا التحول؟

- تكمن أهم المعوقات التي تحدّ من تطبيق المبادرات الذكية SMART INITIATIVES في سرعة تطور المقاييس والمواصفات، بحيث أنه حتى الآن لا تزال أنظمة معايير الاتصالات و STANDARD COMMUNICATION SYSTEM في مجال إنترنت الأشياء والمدن الذكية لا تواكب تسارع تطور الأنظمة والمبادرات الذكية. في حين هناك مجموعة كبيرة مما يسمى «بروتوكولات الاتصالات» COMMUNICATION PROTOCOLS حول العالم والتي تتطلب نوعاً من التوحيد مما يتيح المجال واسعاً، لزيادة عدد المساهمين في تطوير هذا القطاع في المنطقة. ■

والإتصالات دوراً بارزاً في النمو الإقتصادي باعتباره مصدر دخل متجدداً ومنتامياً لأي إقتصاد، وإذا ما تمت المقارنة بين الثروات الطبيعية في الدولة وقطاع التكنولوجيا يبقى الأخير مصدراً منتامياً لثروات البلاد، بحيث أن مصدر هذا التطور على مستوى المعلومات والاتصالات هو فكر الإنسان، وبالتالي نمو الفكر وتطوره يرتبط بتطور الخدمات التي من شأنها تسهيل حياة الناس.

■ ما هي أبرز المنتجات التكنولوجية التي أطلقتوها خلال فعاليات «جيتكس ٢٠١٦»؟
- واقعاً، اختلفت مشاركتنا بفعاليات جيتكس هذا العام حيث ساهمنا بصورة خاصة في الإعلان عن الاندماج الذي حصل بين SYMANTEC و BLUE COAT وشركتي RUCKUS و BROCADE وهذا الاندماج يعد من أبرز المتغيرات التي حصلت خلال هذا العام.

راني أبو شعر (مدير عام شركة الاستشاريون المحترفون للتقنية AppsPro):

نعتمد نهجاً متطوراً للارتقاء بخدماتنا الموجهة للقطاع العام



من اليمين: أنس الأنصاري، راني أبو شعر وعبد العزيز حمد السلوم



قدّم مدير عام شركة الاستشاريون المحترفون للتقنية راني أبو شعر على أنها متخصصة في تزويد القطاعين العام والخاص بحلول التكنولوجيا، وكشف عن اعتمادها نهجاً متطوراً للارتقاء بخدماتها الموجهة للقطاع العام، معتبراً «رؤية ٢٠٣٠» المحرك الأساسي لقدرتها على إحداث التغيير على مستوى الدوائر الحكومية والهيئات والمنظمات العاملة في السوق السعودية، بالإضافة إلى تطويرها الموارد البشرية.

Powering Seamless Cloud Transformations

what?

APPLICATION, PLATFORM
& INFRASTRUCTURE

which?

PUBLIC | HYBRID | PRIVATE

when?

NEW SOLUTIONS,
DEVELOPMENT & PROCESSES;
HARDWARE REPLACEMENT



ORACLE Platinum Partner
Cloud Select
EMEA

T +971 44542076 | E info@transsysolutions.com
www.transsysolutions.com

TransSys
enable. enhance. extract.

تاج خياط (شركة RIVERBED):

نساعد الدول الناشئة على دخول شبكات الحوسبة السحابية بتكلفة معتدلة



نائب الرئيس لمنطقة الشرق الاوسط وتركيا وأفريقيا في شركة RIVERBED تاج خياط عرض لاختصاصها في مجال الحوسبة السحابية وأمن المعلومات وخدمة تسريع الأداء، وعدّد بعض منتجاتها المسرّعة لأداء تطبيقات الحوسبة السحابية في الشبكة العادية، ولمنتج STEELHEAD الناقل للمعلومات والبيانات والمحمي ببروتوكول عالي الأداء، الى جانب منتج STEELFUSION الذي تستفيد منه فروع الشركات ودوائر الحكومات من خلال قاعدة بيانات مركزية، مبرزاً دور الشركة في مساعدة الدول الناشئة على دخول شبكات الحوسبة السحابية بتكلفة معتدلة، مذكراً بجودة حلولها التقنية العالية.

حماية وتسريع الأداء

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض «جينكس»؟

– هدفنا هو تعريف السوق بحلولنا الجديدة وحالياً نتوجه الى كل الشركات والحكومات التي تستثمر في الحوسبة السحابية والتي بطبيعة الحال تخاف على أمن معلوماتها وبنيتها التحتية موفرين لها البنية التحتية المطلوبة لكافة التطبيقات مع توفير الحماية وخدمة تسريع الأداء، خصوصاً في مجالات الحوسبة السحابية إضافة الى توفير الإدارة المركزية لها. ولا نغالي في القول ان منصتنا تتيح القيام بكل هذه الأعمال دفعة واحدة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها على هذا الصعيد؟

– نحن نعشق التحدي لانه يحفزنا على التطور. عندما يكون المستخدم للإنترنت بعيداً عن قاعدة بياناته تتأثر التطبيقات ويصبح أداؤها بطيئاً، ودورنا تسريع هذا الأداء ووصوله للمستخدم بطريقة سهلة، سريعة وغير مكلفة. من ناحية أخرى عندما ندخل الجانب المرئي والواضح فإننا نستطيع إظهار العمليات التقنية الجيدة للإنترنت وإبراز المشكلات التي تواجه قاعدة البيانات والتي تمنعها من الوصول بطريقة أسرع. نبيّن للعملاء مواقع المشكلات التي يواجهونها ويُصار الى تصحيحها قبل ان يشعروا كمستخدمين بالمشكلة.

■ عادة، من هو المستخدم الذي يتحدثون عنه؟
– من الممكن ان يكون آلة أو أفراداً أو حتى حكومات.

وسائل الحماية

■ هل توفرون الحماية المطلوبة للبيانات والمعلومات لمنع أحد من استخدامها بطريقة خاطئة أو غير مناسبة؟

– لدينا منتج اسمه STEELHEAD الناقل للمعلومات والبيانات والمحمي ببروتوكول عالي الأداء ولا يمكن لأحد اختراقه. كما اننا بمواجهة أي فرد يحاول سرقة معلومات أو القيام بهجوم وتعدّ الكروني ودورنا هنا حمائي. مع العلم ان الأشخاص الذين يعملون في مركز العمليات يستطيعون الإفادة من حمايتنا، بحيث اننا نزوّد عملاءنا بكل وسائل الحماية التي تمنحهم المزيد من الأمن والسلامة. وبالنتيجة فإننا نعمل على تحسين الأداء وتسريعه ليأتي التفاعل على نحو أسرع، كما بإمكاننا إيقاف الهجمات الإلكترونية قبل ان تضرب الشبكة.

الحوسبة السحابية

■ تتوزع مسؤوليتكم ما بين تركيا وأفريقيا والشرق الاوسط، مع العلم ان بعض المناطق في تركيا حالياً غير مستقرة. ما الطريقة التي تعملون وفقها في تلك المناطق، وهل تختلف منتجاتكم المطروحة بين منطقة وأخرى؟

– احد منتجاتنا هو STEELFUSION المخصص للشركات أو الحكومات التي تعتمد

على عدد كبير من الفروع بحيث نساعدنا على التعامل مع هذه الفروع بطريقة مركزية، والفروع هذه غير مضطرة ان تتوفر لها (SERVERS) أو ان يكون لها ادارتها الشخصية لتكنولوجيا المعلومات. فكل شيء متوافر في قاعدة البيانات المركزية، مع الإشارة الى اننا نستعمل أيضاً قاعدة بيانات مركزية آمنة ومحورية. أما بالنسبة للأسواق الناشئة مثل أسواق افريقيا وتركيا فالخوف ان يكون تفاعلها بطيئاً، بينما يتجه العالم كله اليوم نحو الحوسبة السحابية، لذا نحاول ان ندفع هذه الأسواق للقيام بالخطوات الأولى والدخول الى شبكات الحوسبة السحابية بتكلفة معتدلة، شرط ان تكون البنية التحتية غير معقدة. وبالإجمال نقدم لهذه الأسواق كل العوامل التي تتيح لها استخدام التكنولوجيا بطريقة صحيحة، وان تندمج في المستقبل التكنولوجي الواعد بكل يسر.

■ هل تساهمون في تحقيق المدن الذكية؟

– الجيد في RIVERBED اعتمادها منصة توفر كل المتطلبات، مرتكزة على تكنولوجيا متطورة تقدم تطبيقات ذات أداء عالي المستوى، أما حلولها التقنية فذات جودة لا تضاهي.

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– استطعنا برغم المنافسة الحادة التي تواجهها الشركة التميّز بفضل عملائنا المخلصين والواثقين بقدراتنا وحولنا. عموماً نتأجنا جيدة جداً وسجلنا نمواً ملحوظاً. ■

أحدث الحلول المتقدمة من شركة الاتصالات السعودية



د. طارق عناية

STC

كشفت شركة الاتصالات السعودية STC عن أحدث مجموعة من الخدمات والحلول المتقدمة في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات وطرحت STC في جناحها Z-G45 أحدث حلول الاتصالات المتقدمة بالإضافة الى الخدمات السحابية وحلول انترنت الاشياء والخدمات المدارة وكذلك الحلول الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة. كما عرضت مزيدا من التفاصيل حول الشركة السعودية للحوسبة السحابية والتي تم اطلاقها مؤخرا برعاية مركز المعلومات الوطني.

واوضح الدكتور طارق عناية، النائب الاعلى لرئيس مجموعة STC لقطاع الاعمال حول مشاركة الشركة: «ان معرض جيتكس اتاح لشركة STC الفرصة لتلبية عملائها من داخل وخارج المملكة ولمعرفة احتياجاتهم والتعرف على خططهم المستقبلية. كما نهدف من خلال هذه المشاركة الى طرح خدماتنا وحلولنا المبتكرة والتي سوف تزيد من فعالية وكفاءة شركائنا في القطاع العام والخاص».

افتتاح جناح حكومة ابو ظبي الالكترونية

في «اسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٦»

راشد المنصوري: هدفنا الاستراتيجي تعزيز جودة الخدمات الحكومية



افتتحت حكومة ابو ظبي الالكترونية بمشاركة ٢١ جهة حكومية جناحها في «اسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٦» في مركز دبي التجاري العالمي. وزار جناح الحكومة في يومه الاول سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي وسمو الشيخ منصور بن محمد بن راشد آل مكتوم. كما قامت السيدة عزة بنت عبدالله

النعيمي مدير عام مؤسسة حميد بن راشد النعيمي الخيرية بزيارة جناح حكومة ابو ظبي.

وتأتي مشاركة الحكومة الالكترونية للعام الخامس على التوالي تحت تنظيم واشراف مركز ابو ظبي للانظمة الالكترونية والمعلومات تزامنا مع الذكرى العاشرة على تأسيسها ومباشرة اعمالها، حيث تحتفل بعقد من التقدم والازدهار خلال مراحلها التنموية المختلفة.

وتقوم حكومة ابو ظبي الالكترونية في ظل تسجيل الانظمة والخدمات الرقمية المختلفة في ابو ظبي نموا ملموسا على اساس سنوي، باستعراض أحدث الابتكارات والنظم والتطبيقات والمواقع الالكترونية وغيرها من المنصات الرائدة التي تساعد في ترسيخ مكانة العاصمة الاماراتية كمركز عالمي حيوي للاعمال والاستثمار ومنازة اقليمية للتحويل الرقمي وتعزيز اوجه التعاون والتكامل بين الشركاء الحكوميين حيث يوحد معرض جيتكس جهود الجهات الحكومية في اماره ابو ظبي في هذا الشأن.

في تعليقه على افتتاح جناح حكومة ابو ظبي الالكترونية قال راشد الحج المنصوري مدير عام مركز ابو ظبي للانظمة الالكترونية والمعلومات: «نحن فخورون بمشاركة حكومة ابو ظبي الالكترونية في معرض جيتكس للعام الخامس حيث نعتبر تواجدنا في هذه الفعالية الدولية انعكاسا وواقعا عمليا لكل ما توصلنا اليه من انجازات ونمو في مجال الازدهار والتميز الرقمي».

واضاف المنصوري «تتشارك جميع الجهات الحكومية في ابو ظبي بهدف استراتيجي مشترك وهو تعزيز جودة الخدمات الحكومية وتسهيل وصول المستخدمين اليها عبر توظيف العناصر الحيوية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والتي تعمل بمثابة محرك اقتصادي واجتماعي لمواصلة مسيرة التقدم والتنمية الشاملة التي تشهدها عاصمة الامارات تحت توجيهات قيادة الدولة الرشيدة».

FORTINET تسلط الضوء على تهديدات الأمن الإلكتروني



نادر بغدادي

FORTINET

سلطت شركة فورتينيت FORTINET لامن الشبكات من خلال جناحها في «جيتكس» الضوء على كيفية تمكين الشركات من حماية نفسها من تهديدات الامن الالكتروني المعقدة من خلال حلول النسيج الامني من فورتينيت.

ويمثل نسيج فورتينيت الامني بنية متكاملة ومتراصة وقابلة للتعديل تم تصميمها لتوفير حلول الامن الموزع للشركات العالمية، حيث يوفر حماية شاملة ضد

التهديدات الناجمة عن استخدام انترنت الاشياء والاجهزة عن بعد عبر نواة البنية التحتية، وصولا الى السحابة الالكترونية. يذكر ان المدير التنفيذي للشركة هو نادر بغدادي.

جمارك دبي تعرض مبادراتها الذكية لخفض الكلفة التشغيلية على التجار والمستثمرين



احمد محبوب مصبح

جمارك دبي

اطلقت «جمارك دبي» مبادرات ذكية ومبتكرة وتهدف الى تعزيز ريادة دبي مركزا محوريا في التجارة الدولية، وذلك عبر خفض الكلفة التشغيلية على التجار والمستثمرين وزيادة العائد على عملياتهم التجارية وتشجيعهم على اختيار دبي مقصدا لتجارتهم.

كما عرضت الدائرة تحت مظلة مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة مبادرات هي: برنامج المشغل الاقتصادي المعتمد، مساحة العمل الذكية، نظارة التفقيش الذكية، مختبر التفقيش الذكي، الموظف الافتراضي الذكي، معرض الحيوانات المهدة بالانقراض، والمسار الجمركي الذكي.

يذكر ان مدير عام جمارك دبي هو احمد محبوب مصبح.

We Identify You We Secure You



Fargo ID Card Printer



Smart ID Card Printer



NBS Central Issuance



Zebra ID Card Printer



Secure Identity Capture



Physical Access Control



Cashless Payment



Logical Access Solutions



Enterprise Tracking

Digital Factors is the Regional Solution Provider and Systems Integrator with complete end-end solution for different verticals involving multi-factor authentication in general and smart authentication in particular.

ديجتال فاكٲورز
digital factors

Khalid Laban (CEO - Oxygen):

We want to strengthen our position and expand our services in terms of security solution

Khalid Laban, CEO - Oxygen, in his interview to Al Bayan Magazine during Gitex 2016, he shared their new technologies and offerings which will help customers achieve their security strategy very quickly. He further discussed the challenges faced and their plan in strengthening their position and monetizing wifi in the Middle East region as much as possible. Below is the interview conducted.



*** What are you launching at Gitex?**

- We are releasing a new technology, it is oxygen innovation for site survey which helps us perform a very accurate site survey for the wifi site survey so that the wifi will be secured, safe, and it will ensure capacity, density, coverage and supporting application. This site survey reporting is done by Oxygen engineers for our partners free of charge. We are offering that as a new service. We are offering also a security solution that will help the customers achieve their security strategy very quickly. We are partnering with the NSS Labs where we are providing advanced security solution in terms of advisory, product testing and cyber advanced warning system. NSS Labs is a great addition to the oxygen team to help us penetrate and drive the security market.

The other thing we are doing on the security side is the partnership with Zimperium where we are securing the device not only from antivirus antimalware but layer one to layer seven security for these devices.

*** Are there certain challenges you are facing?**

- There are too many solution infrastructure in terms of security but there is nothing that says on the security solution that this is the better solution than the other, how they fit together, how they complement each other to deliver a sound holistic view of the security solution. This is the biggest challenge facing everyone. The other challenge is having a talented security professional is scarce. It is not easy to find and if we find them, normally they are very expensive. The third challenge is the methodologies because all the partners want to try or test security solution. These methodologies don't exist. On that point of view, NSS Labs can cover a lot of these gaps to help the markets achieve their goals in terms of security.

*** What are your future plans?**

- We want to strengthen our position and expand our services in terms of security solution. On the mobility side, we want to work on monetizing wifi and increasing our penetration in wireless, on services, support and training as well as enabling the concept of monetizing wifi in the Middle East region as much as we can.

Maxim Frolov (Managing Director in the Middle East, Turkey and Africa, Kaspersky Lab):

We offer cybersecurity solutions for critical infrastructures

Maxim Frolov, Kaspersky Lab's Managing Director in the Middle East, Turkey and Africa, discussed the company's latest activities in protecting smart city infrastructures and the combination of different services and products tailored to the need of their customers. He stated that "the world is changing so fast that nobody can really build a product which will be actual forever, so extensive expertise is crucial that helps make next steps right". Following is the interview conducted.



Cyber threats are changing much faster than most of the companies can respond

*** How do you evaluate the "smart cities" & what is Kaspersky Lab offering in this regard?**

- By far we are investing in our expertise more than most of the companies in order to help customers to understand threat landscape for smart cities. We see significant opportunity for us in the region to add value to protecting smart city infrastructure. Dubai is welcoming 2020 expo and this will be reflected in many different aspects that are developing now: starting from transportation to smart wearing devices, smart parking, smart utility management, etc.

If you think how many internet of thing devices Dubai itself will get in the coming few years, it is absolutely incredible! Millions of different types of sensors, wearable devices and controllers, all of which will aggregate large amount of personal data and sensitive information. Smart city motion generates massive threats which cannot be disregarded.

We are concerned that fast growing Connected World (aka Smart City) is not addressing security from potential threats and breaches on pro-active basis. When you build smart city solutions, something that has no sharp borders yet, it is hard to make a shape for protection. With our cybersecurity experts we analyze Connected World threat landscape and advise vendors where vulnerabilities are and what should be done to fix them. As well as sharing its expertise,

Kaspersky Lab provides a range of solutions that cover major smart city elements, including smart terminals, mobile applications, data storage and security for industrial facilities.

*** What are your latest achievements?**

- This year we launched a number of important solutions, of which I'd like to note our critical infrastructure protection solution, which is related to security of the smart cities and the way any big city operates. Just think for a second, how important protection of the electricity and water supply is in the Middle East! Kaspersky Industrial CyberSecurity is a great combination of different services and products which we tailor made for specific needs of the customers. We also definitely keep investing our own resources to increase awareness about the potential threats at all our level of customers (employees, residents) to make sure people understand that attack and threat can be everywhere.

In addition, we have our Kaspersky Operation System which is designed to protect IoT at scale. Moreover, we just recently created our Industrial Systems Computer Emergency Response Team (known as Kaspersky Lab ICS-CERT) – a global CERT entity that welcomes the collaboration of critical infrastructure operators, vendors and government institutions.

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

- The main challenges are pretty common for companies in security and IT industry. The world is changing so fast that nobody can really build a product which will be actual forever. Cyber threats are changing much faster than most of the companies can respond to. That's why we are making sure we are up to date, but the key challenge is still to be on time with what we create for our customers.

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

- We have a four year plan: we want to double revenues in the region.

We hold number one rank in UAE. Our team is expanding, we have people on the ground in all key markets of the Middle East. We are shaping organization for growth in order to serve our customers the most professional way.

Abderrahmane Mounir (Chief Operation Officer - Batelco - Bahrain):

Batelco is becoming a global player and our strategy is to be more customer centric

In an interview with Mr. Abderrahmane Mounir, Chief Operation Officer - Batelco - Bahrain during Gitex we were introduced to their strategy used as to attract customers, build trust & being oriented towards their needs.

Moreover, he talked about their recent achievements & the smart solutions that they introduced as to make consumers live easier. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Gitex for this year & the purpose behind your participation?**

- We participate in Gitex from multiple angles and for multiple reasons. We are very proud to make Bahrain Shine within the ICT community. This is a country vision to make Bahrain an ICT hub and shine in the region. I think Bahrain has all the great assets from an infrastructure stand point, people, location, close to big markets like Saudi Arabia. This is one of the main reasons why we are here. Also, we want to show and share our vision to the attendants of Gitex, we are striving to bring innovation to the country to make both consumer and business segments more efficient in the market and make their lives more easier.

*** What are the services you are providing to create the Smart Cities in Bahrain?**

- It goes beyond Smart Cities, we are trying to introduce smart solutions, it could be a smart home, smart city, smart education etc... So we are trying to leverage the wide connectivity that we are having and since the infrastructure is there, we can enable any smart solution. One of the demos we have is smart home, you can control pretty much everything in your home smoke detectors, alarms, AC and you can do it all from your smart phone and set up the rules. Anything can be connected now, it is becoming much easier and there will be more objects connected than people. Thus, people can leverage on the data coming from everywhere.

*** How do you evaluate the region concerning realizing the smart concept?**

- In this region, the market is mature and advanced,

people are extremely proactive in their approach concerning designing any project, they think connectivity and how to make it smart and how to operate it in a much easier and efficient way. The awareness is there. Now it is our challenge to bring the right solution to the decision makers.

*** What are your recent achievements?**

- Batelco has been leading innovation in Bahrain, I've been with Batelco for six months and I've seen so many achievements. Of course there was the result of the long and hard work from the teams and by building strategic partnerships. We were the first one to launch LET in beginning and in couple of months ago LET advanced as well as an initiative called Bahrain Wifi so now we are having Wifi in lot of public spaces. On the consumerside, we introduced adjacent services, we launched Batelco TV which is a TV service over the internet. On the enterprise side, we launched a lot of cloud solution microsoft 365, ERP for the small and medium businesses because we want them to be more organized, to have their payroll, stock inventory, etc... and we have a very rich cloud road map that is coming.

*** What will be your strategy since you joined Batelco recently?**

- The traditional services (voice, data, internet) are becoming a commodity and there is no sticking to loyalty with the customer because they can change. Our strategy is to be more customer centric. We want the customers to come to Batelco and to have this close relationship with them by making the best customer experience. Bahrain is a very competitive market with

lot of operators in the place and technology but our key differentiation is being a customer centric.

Internally, we are having what we call the digital transformation. Without digital, we can't get to the customer. We have to change the way we do things.

*** How do Information, Communication & Technology (ICT) affect the economic growth of a certain country?**

- ICT has always been a key factor for any GDP growth for any country. This has been proven by many studies so without having a strong ICT presence in the country, a lot of sectors will struggle big time. We have to leverage on all the data we are getting from the customer, so today we have extremely powerful data as an operator. The more you have ITI, the more you will exchange information & data.

*** Are you satisfied with your market share?**

- We are keeping leadership in many segments and I think we've been successful. We are leaders in the enterprise market despite the regulation, we are bringing new products, we are getting the trust of new customers and getting more customers. In terms of market share from the global side, we've done extremely great things, Batelco is becoming a global player, we are connecting countries, serving a lot of international companies here so we achieved great milestone by making Bahrain infrastructure extremely good with respect to connectivity.

Sunil Paul (Co-Founder & COO - Finesse):

ICT brings tremendous amount of economical advancement and benefits

Finesse is a young company, growing gradually with its proven experience & industry expertise. It helps its clients to optimize their business & provides a wide range of IT services.

Sunil Paul, Co-Founder & COO - Finesse, in an interview to Al Bayan Magazine, shared his thoughts about the competition in the market as well as the role played by ICT in the economy. Below is the interview conducted.



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

- Finesse is a young company, founded in 2010. We are growing 50 percent year after year, today we have grown globally and we operate in ten global locations. We are about 300 plus people and won more than 20 international awards with 175 plus clients across the globe. In the GCC region, we are in UAE, Oman, Qatar, Bahrain and Saudi Arabia. Apart from that, we are in India and we have small operation in Singapore and Canada. We implement software solutions and I guess we are the leader in this space. Finesse helps their clients to optimize their business processes, reducing costs and assets. With proven experience and deep industry specific expertise, our solutions and services are exceptionally qualified to deliver innovation with measurable performance. We bring together advanced technology, robust infrastructure, a large pool of talent and a proven global delivery model to provide a wide range of IT services to its clients cost-effectively and seamlessly. It believes in delivering tangible value through Cloud-Ready Solutions, Mobile Devices and Social Media Platforms.

*** Is there a lot of competition in your field?**

- If you look at the software industry, there are important companies such as Microsoft, SAP, Oracle, etc... and the people who implement their solutions. Thus, there are the big companies and very small companies who implement one or two products. We come in the middle actually, we have large number of clients and we do everything large companies do with much more cost effectiveness.

*** How do Information, Communication & Technology (ICT) affect the economic growth of a certain country?**

- The digital transformation saves a lot of time and effort one needs to spend on a manual process. One can use human effort for something which is creative rather than repetitive. This brings tremendous amount of economical advancement and benefits. If you look at small countries like UAE where the human population is small, if you want to be competitive, you need to take the advantage of technology.

Philippe de Mazières

(General manager - Gulf Software Distribution):

Our mission is to recruit new business partners in the region to enable them to sell the IBM technology



من اليمين: PHILIPPE DE MAJIERES وكارلا نجيم

GSD is a leading distributor of IBM products & solutions with many industry professionals working across a broad range of market sectors prepared to adequately support & assist their business partners. Al Bayan Magazine met Mr. Philippe de Mazières, General Manager - Gulf Software Distribution who talked about their presence in UAE and the challenges they are facing.

Following is an account of the interview.

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

- GSD is the established VAD in the GCC region fulfilling directly from IBM the widest range of software solutions (GMSR & non-GMSR products). A unique relationship with IBM allows GSD to offer Business Partners the agility of a newly established organization combined with the expertise and strength of IBM, a company with over 100 years heritage of innovation. As the leading VAD in the region, we focus on the technologies that are indispensable in today's market including mobility, analytics, cloud, security and collaboration.

*** What differentiates you from other similar companies?**

- As a leading distributor of IBM products and solutions, GSD connects Business Partners to more customers and more solutions. We offer a complete suite of IBM products and services. In addition, our partnerships are strong across the GCC and so we ensure that Business Partners are equipped to build revenue generating opportunities.

*** Are you operating from Dubai offices to the whole Region?**

- Yes, our headquarter is situated in Dubai Internet City and a commercial presence extending from the United Arab Emirates to Qatar, Kuwait, Oman, and Bahrain, GSD is able to provide world-class, tailored solutions to partners across the GCC. GSD has many industry professionals working across a broad range of market sectors, prepared to adequately support and assist our business partners to seek opportunities with clients within these territories.

*** What are the main facilities that you distribute in the region?**

- We are just a software distributor, we do not do hardware at all. Our main vendor is IBM as I mentioned, we resell the vast majority of IBM to business partners. Our mission is to recruit new business partners in the region to enable them to sell the IBM technology. We focus on the IBM software mainly, analytics, middleware, security, cloud, etc...

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

- The solutions that we proposing on the market are IBM solutions and they are high value position so you need to have the right competency and enablement to be able to resell that to customers. That requires from our business partners the proper level of competency and enablement.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**

- This is the first time we participate in Gitex especially that it is our first year of operation. We are looking forward to meet people, make network and to have lot of business partners to come and understand our value proposition and work with them.

Shabeer Abubacker

(Assistant Vice President - Focus):

We don't have challenges in the UAE



Al Bayan Magazine met Mr. Shabeer Abubacker, Assistant Vice President - Focus during Gitex, who gave us an idea about the company's IT solutions and great teamwork which made Focus evolve into a multinational organization. He further talked about their future plans:

Below is the Q & A.

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

Established in 1992, Focus Softnet has a rich history of innovation, expansion and growth. Right from its first product (version), the emphasis was always on continuous R&D and teamwork to ensure the products developed are feature-rich and are based on state-of-the-art technologies. With business associates across the globe, partnering with respected organizations, which help leverage optimal performance and technical standards, today Focus Softnet has evolved into a true multinational organization with 25 offices across 15 countries.

As an IT solutions provider with over 20 years of experience and multi-domain expertise, Focus Softnet's consulting services and skillsets are backed by a vast knowledge-base and a keen understanding of what it takes to run and grow a business. By re-engineering business processes and optimizing resources, developing and deploying user-friendly, flexible and cost-efficient industry specific solutions. We back our clients with complete and disciplined strategies for managing their workforce globally through our HR services ranging from sourcing, assessing and providing training and development needs of an organizations workforce. Focus Softnet has helped over 30,000 clients across the globe increase productivity and efficiency, and run better.

*** What are the main challenges you face in your work?**

- If we are talking about UAE alone, we don't have challenges. There are all kind of facilities, manpower, technology and everything that supports.

*** What is your strategy in the market?**

- We are targeting on cloud based solutions. There are two types of solutions, one is optimize solution and the other is cloud based solution.

*** What are your future plans?**

- There is an expansion plan in regions like states. We will set up a company called Central Hub which is purely concentrated on cloud based solutions.



YOUR TRUSTED DATA CENTER PARTNER



G | D | H
Gulf Data Hub

Always **Secure**. Always **Available**.

THE GOAL OF GULF DATA HUB IS TO DELIVER A WORLD CLASS CARRIER AND VENDOR NEUTRAL DATA CENTRE IN THE MIDDLE EAST.

MAINTAINING NEUTRALITY WILL INCREASE THE CUSTOMER SPECTRUM ALLOWING GDH TO BECOME THE REGIONS FIRST CHOICE FACILITY TO HOST COMPANIES MISSION CRITICAL INFRASTRUCTURE.

TAREK AL ASHRAM | CEO

FACILITY

Gulf Data Hub (GDH) is a purpose-build, state-of-the-art, carrier neutral, vendor neutral. Uptime Institute Certified Tier III 6000m² , 7.2MW (IT Load) Data Center in Dubai Silicon Oasis. It is a purpose built facility that is designed, dedicated to assist and help businesses to improve their uptime and optimize the operating outlay.

SERVICES

GDH data centers in the Middle East enables large & medium enterprise to manage & Co-Locate the delivery of application & infrastructure services to business. Our Co-Location & Managed Services are backed by SLA & we provide a diverse range of services with our partner eco-system.

SALIENT FEATURES

- Carrier Neutral
- Regional Spread
- Partners with the Best
- Tier III Uptime Certified
- LEED Certified
- ISO 27001
- ISO 9001

CONTACT US

@ sales@gulfdatabhub.ae

📍 Dubai Silicon Oasis, Dubai, UAE PO BOX 366

🌐 www.gulfdatabhub.ae

Stormshield drives innovation in security at GITEX Technology Week 2016



Hakam Kayed

Stormshield, a European leader in the cybersecurity market, successfully demonstrated its innovative Network, Endpoint and Data security solutions at GITEX technology week.

In partnership with its key regional Value Added Distributor, SCOPE Middle East, Stormshield's presence at this major Information Technology event is part of the company's international development strategy and confirms Stormshield's growing presence in the Middle East.

"In just a few years, Stormshield has consolidated its position in the European market and accelerated its international development, notably in the Middle East and the United States. This type of event is crucial to strengthen our reputation in a country where we are already present," states Eric Hohbauer, Stormshield's Vice President of Sales.

Stormshield took this opportunity not only to highlight the strength of its Network, Endpoint and Data security solutions, but also that of its Industrial security solution through a mobile use case. Visitors had the chance to see a remote control car equipped with communication routers, a WiFi console, a 4G modem, and Stormshield's SNI40 appliance – a ruggedized next-generation firewall solution designed to withstand even the most harsh industrial environments. This use case highlighted the potential for securing mission-critical vehicles like those of police departments, private security firms and military organizations.

"GITEX is an important platform for Stormshield; It helps us meet people from all over the region, and identify channel partners, strategic alliances and end-users. It is also an opportunity to see the latest technology trends and get closer to the market to better understand its challenges. We were also very pleased to bring the growing trend of connected vehicles to the forefront and highlight both the potential threats and solutions for their security," states **Hakam Kayed**, Stormshield's Sales Director for the MEA-APAC region.



Aldo Strawbridge (Leviton Network Solutions)

"At Leviton, we strive to become a true international global player"

Al Bayan Magazine recently spoke with Aldo Strawbridge, Leviton Network Solutions Managing Director of the Middle East and Africa. Strawbridge shared his impressive work journal and discussed the global cable and connectivity leader's strategic goals, talking about Leviton's acquisition of Brand-Rex and how they are working together in the market to support environmental and smart cities initiatives in Abu Dhabi.



TOM DAVID و ALDO STRAWBRIDGE: من اليمين

*** Can you give us a brief idea about yourself?**

I currently serve as Leviton's Managing Director for the IMEA region, but before that I oversaw Middle Eastern operations for Brand Rex in preparation for the Leviton acquisition. Prior to joining the Leviton/Brand-Rex team I built a solid career with a range of ICT companies, including NEC, Lucent Technologies, and Siemens where I played an integral role in supporting network infrastructure.

*** What will be your strategy for the region?**

We strive to bring Leviton and Brand-Rex together, creating a unified team and moving into 2017 with a converged solution. The Middle East is a growth area, and we intend to become a true global player and Tier one supplier here. Through this union, Leviton can globally deliver industry-leading connectivity manufactured by company-owned facilities in the U.S. and an unparalleled cabling solution manufactured by Brand-Rex in company-owned facilities in the UK.

Bringing together the two teams gives us the opportunity to offer service excellence combined with a product designed to meet the needs of our tier-one customers, ensuring the highest levels of performance and reliability.

*** What are you doing to cooperate with the concept of Smart city?**

Leviton develops a wide range of network solutions, LED lighting and other electrical products designed to meet the requirements of established environmental initiatives. Our focus is centered on being a leader in the Abu Dhabi region where we see attention on the environment and smart city initiatives flourish. We have a local market manager here focused on government bodies associated with environmental initiatives. Saudi Arabia is generating high levels of environmental demand however we are seeing stronger momentum in the UAE and particularly in Abu Dhabi. Leviton has expertise ensuring compliance with environmental requirements and is committed to the neutral carbon footprint.

*** What is the importance of the data centers to your overall strategy?**

The explosive demand for content and data speed is putting pressure on data centers to provide greater bandwidth. Leviton offers the structured cabling and connectivity products and the expertise needed for data centers to meet this challenge. However, as the demand on data centers in the Middle East continues to grow, it is important to offer more than just innovative solutions. In an effort to offer added value, we introduced a regional data center specialist team. It is also critical to support the reduction of the carbon footprint created by data centers. Efficient designs, created by a dedicated data center specialist team, can minimize generated heat and improve the carbon footprint.

SOPHOS

INTERCEPT

A completely new approach to endpoint security.

Sophos Intercept X is a next-generation endpoint detection and response platform designed to stop ransomware, zero-day exploits, and provide detailed threat intelligence.

- **Stop ransomware** before it can take hostages
- **Block zero-day attacks** with signatureless anti-exploit technology
- **Get easy to understand threat insight** and root cause analysis
- **Automate remediation** and malware removal

Learn more and try for free at
www.sophos.com/intercept-x

SOPHOS

Security made simple.

Tayfun Topkoc (Managing Director UAE - SAP):

We are helping the Dubai Vision 2022 become a reality

Tayfun Topkoc, Managing Director UAE - SAP evaluated Gitex for this year and talked about their strategic partnership with the smart government as to bring innovation and support for start-up programs. He further talked about their achievements and their efforts in order to help the Dubai vision 2022 to become a reality. Below is an account of the interview.



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

- SAP is the world leader in enterprise applications in terms of software and software-related service revenue. Based on market capitalization, we are the world's third largest independent software manufacturer. In 1972, five entrepreneurs in Germany had a vision for the business potential of technology. Starting with one customer and a handful of employees, SAP set out on a path that would not only transform the world of information technology, but also forever alter the way companies do business. Now 44 years and approximately 300,000 customers stronger, more than ever, SAP is fueled by the pioneering spirit that inspired its founders to continually transform the IT industry. SAP's vision is to help the world run better and improve people's lives. This is our enduring cause; our higher purpose. Our customers look to us to help them Run Simple – to seamlessly connect people and technology, real-time. We help them re-imagine business and life to drive meaningful impact globally. With SAP HANA as the great simplifier, our customers are creating breakthroughs that solve complex, intractable problems.

*** How do you evaluate Gitex for this year?**

- It is an event experience that gives the audience and visitors a full end-to-end experience. We have received positive feedback on our Live-Construction and live- decision making demonstrations for executives to be able to take the data and make real time decisions. We are showcased our connected city demo and several virtual reality use cases. So it is a very exciting year for SAP in Gitex and we've received numerous customers inquiries.

*** What are your achievements in the Smart cities concept?**

- The UAE has made strong progress on future

government initiatives, taking citizen transactions to online and mobile channels. The next step in nationwide digital transformation will be holistic citizen and visitor experiences, which will need real-time Future City control centers and dashboards that measure the effectiveness of citizen services, cost savings, environmental sustainability, and citizen happiness.

In our discussions with our more than 4,500 government clients around the world, coordination and sharing data across government agencies is essential. While future government initiatives are often led by city governments, the UAE can lead government innovation with Emirate-to-Emirate coordination and at a federal level.

With the UAE set to host mega-events in sports and entertainment, such as Expo 2020 in Dubai, the UAE government has a major opportunity to optimize their preparation and execution with data. Mega-events create large amounts of varying types of data from within and around a site, across from sensors, mobile phones, and social media.

By integrating these data on one platform, and processing the data in real-time, the organizers can deliver "in-the-moment" context for stadium managers to quickly and accurate react to changing situations, from traffic and garbage, and provide a unique visitor and fan experience, such as with delivering concessions and geo-location based offers.

*** What is your comment about Dubai Vision 2022?**

The SAP Future Cities program is committed to exchanging global best practices from cities such as Barcelona, Buenos Aires, and New York, to support the UAE's nationwide digital transformation goals, in line with UAE Vision 2021, Dubai Plan 2021, and Abu Dhabi Vision 2030.

SAP is co-innovating with many of the UAE's leading government organizations, including the Dubai Electricity and Water Authority (DEWA) on future utilities and Internet of Things infrastructure, and future home applications and Big Data analytics; with the Federal Electricity and Water Authority (FEWA) on automated billing; the Ras Al Khaimah e-Government Authority (RAK eGOV) on a common platform of around-the-clock citizen services across 18 government departments; and the Sharjah Tatweer Forum on supporting Emirati entrepreneurs to plan Sharjah as a Future City.

The UAE already has the robust network infrastructure as the essential building block for future cities - what is more important is for the software platform to analyze the data and lead to real-time decision-making for governments. Smart Dubai is doing everything right in partnering with the United Nations International Telecommunications Union in developing Future City benchmarks, and joining forces for public-private partnerships with global future city enablers.

Demonstrating the importance of the UAE to SAP on a global scale, Bill McDermott, CEO, SAP, recently held a government majlis with Her Excellency Dr Aisha Bin Bishr, Director General of Smart Dubai Office, in which Bill McDermott praised Dubai as a global leader in fostering a start-up mindset for government-led innovation, and sharing real-time open data to solve real-world problems and enhance people's daily lives.

Beyond the physical technological infrastructure, the UAE is delivering best practices in training the next generation of Emirati government leaders, who will drive sustainable future government initiatives for generations to come.

افتتاح منتدى الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات للشرق الأوسط وشمال افريقيا برعاية الملك الأردني



جلالة الملك عبدالله الثاني في مقدمة الحضور والى يساره د. بشار حوامده

**اجماع المشاركين
على ان الأردن يمتلك
بنية تحتية متطورة
وموارد بشرية كفية
تؤهله للتحوّل الى
الاقتصاد الرقمي**



من اليسار: نضال بيطار، أيمن مزامري، بشار حوامدة، محمد عزام، حمدان الحج، كريم قعوار، أميرة نور بنت عاصم، طارق بيطار ويوسف مطاوع



من اليسار: رائد حجارات، احمد هناده، MICHAEL LIN، JEROME HENIQUE، ANTHONY MILLS، نعمان نعمان، عاصم سعيد وزيد شطاره



من اليمين: كارما الخياط، حسام السكري، ايمن ابو رجيلي، باسم مياله، GTEN GILMORE وحسني كوفاش



من اليسار: هنري عسيلي، ابراهيم السكسك، رونالدو مشحور واحسان جواد

افتتح منتدى الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات للشرق الأوسط وشمال افريقيا ٢٠١٦ في عمان الأردن برعاية جلالة الملك عبدالله الثاني بتنظيم من جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات «إنتاج» وبالشراكة مع وزارة

الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بهدف تطوير قطاع الاتصالات في المملكة.

وركز المنتدى والذي أقيم في مجمع الملك حسين للأعمال على التطورات المتسارعة التي يشهدها قطاع تكنولوجيا المعلومات وأثرها على العديد من القطاعات الاقتصادية.

د. بشار حوامدة (جمعية إنتاج): رقمنة الاقتصاد طريق رئيسي للمستقبل وسبيل حقيقي للتنمية البشرية

الوزيرة مجد شويكة:

قوة الأردن في فئة الشباب ممثلي

مستقبلها الرقمي

بدورها، قالت وزيرة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ووزيرة تطوير القطاع العام،

إنجازات القطاع، لافتاً الى «ان رقمنة الاقتصاد» لم تعد خياراً بل طريقاً رئيساً للمستقبل، وهي السبيل الحقيقي للتنمية البشرية حين تتحالف مع التقنية حيث لم تعد الحلول التقنية والاتصالية رهناً على الأعمال بل هي أسلوب حياة ينعكس على المجتمعات والأوطان.

أعرب رئيس جمعية «إنتاج» الدكتور بشار حوامدة في كلمة له عن تقديره لرعاية واهتمام جلالة الملك بقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المملكة، ووصف المنتدى بنقطة تحول خاصة في تاريخ قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وهو بمثابة منصة إقليمية فريدة لتقييم



من اليسار: يوسف وادي، DR. ANTON RAVINDRAN، محمد عزام، زياد ابراهيم، حكم كنفاني، بشار كيلاني، يوسف ابو مطاوي ود. عامر ابو سليمان



من اليسار: فادي فقيه، مها بهوا، ERIC MODAVE، احمد مور و ANDREW SINS

الاردن نفذ محاور عدة نحو الاقتصاد الرقمي، لافتا الى ان المملكة في بداية رحلة التحول الرقمي.

مهند شاهين (أكاديمية أيد)

وقال المدير التنفيذي لأكاديمية أيد المتخصصة في التدريب النوعي بمنطقة الشرق الأوسط مهند شاهين انه وخلال جلسات المنتدى قدم المتحدثون آراء وأفكارا قابلة للتطبيق تخدم التحول نحو الاقتصاد الرقمي، مشيرا الى ان المنتدى وعلى مدى يومين قدم فرصة كبيرة للباحثين عن خبرات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

رائد حجات (اوراكل - الاردن)

من جهته اوضح المدير العام لشركة اوراكل - الاردن رائد حجات ان التحول لاقتصاد رقمي يتوفر من خلال ايجاد قاعدة من اجراءات وقوانين والبنية التحتية والبيئة المحفزة بالاضافة الى تعريف المجتمع بالطريق الصحيح للوصول الى تطور رقمي وتحقيق نسب نمو.

ضحى عبد الخالق (شركة اسكدنيا للبرمجيات)

ووصفت المؤسسة والشريكة التنفيذية في شركة اسكدنيا للبرمجيات ضحى عبد الخالق المنتدى بالفرصة الذهبية لتكريس الفهم المشترك حول مبادرة «ريتش ٢٠٢٥»، والتي تميز الاردن عن بقية الدول بحكم وجود الموارد البشرية الكافية. ■

المهندس نضال البيطار (جمعية إنتاج)

وفي مداخلة له، قال الرئيس التنفيذي لجمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات «إنتاج» المهندس نضال البيطار «اننا في الأردن بدأنا بداية ممتازة نحو التحول الى اقتصاد رقمي وذلك بإطلاق مبادرة ريتش ٢٠٢٥ أمام جلالة الملك عبدالله الثاني ابن الحسين.

وبيّن البيطار انه في حال تكاتف كافة الجهات، من قطاعين عام وخاص سوف نصل في الأردن لاقتصاد رقمي بحلول سنة ٢٠٢٥.

جيروم هانيك (أورانج الأردن)

ومن جهته، أكد الرئيس التنفيذي لشركة أورانج الأردن جيروم هانيك، أهمية البنية التحتية المتطورة التي يمتلكها الأردن، والتي تساهم بتنمية الاقتصاد.

احمد الهاندة (زين - الأردن)

ودعا الرئيس التنفيذي لشركة زين الأردن احمد الهاندة الى وجود سياسة عامة وإجراءات تحفيزية وبيئة مناسبة وتطوير قدرات الشباب الأردني العاملين في هذا المجال لتسريع عملية التحول.

المهندس زياد شطارة (شركة أمنية)

وبيّن الرئيس التنفيذي لشركة أمنية المهندس زياد شطارة، خلال الجلسة الاولى التي ناقشت العوامل التي ستمكّن قطاع تكنولوجيا المعلومات من النمو ان هناك مقومات عدة يجب ان تتوافر للتحول الرقمي. وحول التحول نحو اقتصاد رقمي في الاردن أكد

مجد شويكة في كلمتها «إن هذا الحدث الاستثنائي الذي يجمع أصحاب الرؤى التقنية، ورواد الأعمال وقادة الفكر في فضاء واحد، يأتي والعالم التكنولوجي يشهد تحولات مستمرة وتغييرات متسارعة في الطرق المتبعة للابتكار والتواصل وممارسة أنشطة الأعمال المختلفة».

وأضافت «علينا الإسراع في إحراز التقدم، من خلال ابتكار وإيجاد الحلول طويلة الأمد، ليتسنى وضع الأسس اللازمة لتحقيق النجاح والازدهار في المستقبل»، مشيرة الى ان «قوة الأردن تكمن في أبناء شعبه، وتحديدًا فئة الشباب الذين يمثلون مستقبل الاقتصاد الرقمي للبلاد».

كريم قنوار

من جهته أعلن الممثل لمبادرة ريتش ٢٠٢٥، كريم قنوار عن إطلاق المبادرة والتي تأتي استجابة لرؤية جلالة الملك عبدالله الثاني لاستحداث اقتصاد المعرفة والبناء على الثروة البشرية في الأردن.

وعرض خلال حفل الافتتاح فيلم يجسد مراحل تطور قطاع تكنولوجيا الاتصالات في الأردن في السنوات الماضية.

وحضر افتتاح المنتدى عدد من صاحبات السمو الأميرات، ورئيس الوزراء ورئيس الديوان الملكي الهاشمي ومدير مكتب جلالة الملك وعدد من الوزراء والمسؤولين وسفراء معتمدون لدى المملكة.

الجلسات

وتناولت جلسات المنتدى مواضيع عدة مختلفة أبرزها: رقمنة الاقتصاد والعوامل التي ستمكّن قطاع تكنولوجيا المعلومات من النمو وأثر المحتوى في تطوير الرسائل الإعلامية في ظل الاتجاهات التكنولوجية الحديثة.



من فريق عمل الملكية الأردنية



من اليمين: رونالدو مشحور وسليم حماد



من اليمين: باسل الهاكاش ونضال البيطار

محامون وتكنولوجيا

بعد؛ فالإدخالات الإلكترونية تحتاج قوى بشرية تتمثل في عدد كبير من مُدخلي البيانات، ولملفات كبيرة في قطاعات مثل البنوك وشركات التأمين بألاف من القضايا المُدوّرة والمنظورة يومياً، ما أدى إلى عودة للملفات على الرفوف، ثم الرجوع لليدويّة السابقة.

وهناك أشياء أخرى يحتاجها قصر العدل للمضي بالتحديث، من مثل تحضير قاعة التقاضي الإلكتروني بإمكانية الاستماع عبر «سكايب»، أو تجهيز القاعات الداخلية بأجهزة حاسوب، أو وجود طابعات لإتمام الأرشفة لدى دوائر التنفيذ، أو تأمين الإنترنت فائق السرعة، والإلحاق الكامل بالشبكة الحكومية الآمنة لحساسية المحتوى. كما وتوفير مكتبة علميّة إلكترونية لتحتوي المراجع القانونية العالمية ولتصفح «ويكيبيديا» والتحرير القانوني عليها، وتوفير استخدام لبرنامج مجموعة القوانين والقرارات التمييزيّة على الشبكة. ولا بأس أيضاً من خفض الصوت في باحة قصر العدل، ومنع التدخين تماماً، وتنظيم خدمات الضيافة، وهندسة اصطفاغ السيارات، والتأكد من دورات مياه السيّدات والجمهور بعد فحص صلاحية الأجهزة الإلكترونيّة بما فيها الكاميرات.

كما وستتيح الخدمة الإلكترونيّة المُقترحة ميزة السرعة لأصحاب الادّعاء، بمن فيهم الادّعاء العام والمحكمة. ومن الجليّ اليوم أنّ نصف زيارات المُحامين وحركتهم إلى المحاكم تنتهي أمام القاضي إمّا بطلب التأجيل أو بطلب إعطاء المُهلة؛ والقضاة يعملون على مدار الساعة، والمحامون يشعرون بأنهم معلقون بأزمات سير وانتظارات طويلة على أدراج قصر العدل الذي ينوء بالأحمال الكثيرة.

✽ المديرة التنفيذية في شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA



بِقلم ضحى عبد الخالق ✽

الإدخالات الإلكترونية، ويتم ربطها بالمحكمة المُختارة وتحديد المُتقاضين والمحامي وشخص القاضي ونوع الدعوى ورقمها وكل التفاصيل «على الشبكة». هذا وقد سجّل تطبيق نظام «ميزان» أعلى درجات الاستخدام والقبول بين المحامين في الأردن، بحيث يُعتبر النظام الأساسي في عمل المحاكم ومتابعة إجراءات التقاضي، وإن كان في المحكمة ذاتها وليس عبر المحاكم.

وعلى صعيد الجهد الذي تضمّن إنشاء مركز حاسوب رئيس بقاعدة بيانات وشبكة اتصال لتبادل البيانات وتخزينها، فإن المحامي اليوم لا يستطيع الاستعلام عن قضية مُسجّلة في محكمة أخرى، ما يعني أنّ «الربط الإلكتروني» بين المحاكم الخس في عمان غير مُكتمل؛ كأن تبحث من محكمة في شمال عمان عن قضية من اختصاص غرب عمان.

وفي ما يتعلّق بـ «نظام الأرشفة» الإلكتروني، فلم يتم الوصول إلى الملف الإلكتروني الكامل

من الواضح أنّ وزارة العدل قطعت أشواطاً مهمة نحو التحديث. فنظرة قريبة على البوابة الإلكترونيّة www.moj.gov.jo، تُظهر كمّاً من الخدمات الجاهزة. وقد نجحت الوزارة في تنفيذ عدد من التحديثات على الأرض، إدراكاً منها لضرورة منع الازدحامات في الجهاز القضائي، ولوجود دعم داخلي ودولي لمؤسسة العدل والقضاء في الأردن، التي تفيض بالخبراء وبالعقول القانونية النيرة، وتحمل توقعات المستخدم المُرتفعة في كلّ شيء!

لكن كما يقولون، فإن «الشيطان يكمن في التفاصيل»، ما يخلق الاختناقات ذاتها قبل الأتمتة وبعدها، وليظهر ذلك عبر سلاسة الاستخدام اليومي للنظام، وفي إدارة المورد والإدارة العامة، والتدريب، وفي مقاومة التغيير للتكنولوجيا لدى المُستخدمين. كما ويحدث تباطؤ عند تضخيم الإنجاز حول تفاصيل من مثل: «لقد نجحنا في إصدار شهادة عدم المحكومية الإلكترونيّة»، ثم لا يتم التواصل بغير ذلك. وسيظلّ الاستماع إلى صاحب الإجراء، وهو المُحامي، أهم شيء. فالمحامي هو القائم على الأسئلة والإجابة وعلى التطبيقات في آن واحد! الأمر الذي يعلمه المحامون جيّداً. ولهذا، ثمة اليوم مطالب واقعيّة من المحامين للبناء على الخطوات السابقة، من مثل التحضير لعمليّة التقاضي على الشبكة الإلكترونيّة بالذات بعد اكتمال التشريعات (التوقيع والدفع الإلكترونيان، وقانون الجرائم الإلكترونيّة).

فالادّعاء والمُطالبة بالحق يمكن أن يتما إلكترونياً، تماماً كما في قضايا الجمهور العامّة من استعلامات؛ إذ لا حاجة للحضور الشخصي لإنشاء القضايا الحقوقية. وهي ممارسة لدى محاكم دبي وأميركا، بحيث تُسجّل القضايا، ويتم تقديم الطلبات الحقوقية وغيرها من

اسكدنيا للبرمجيات تعقد المؤتمر السنوي الـ ١٦ لانطلاقها

عقدت شركة اسكدنيا للبرمجيات في الأردن مؤتمرها السنوي السادس عشر مع مُوظفيها، في «كان زمان» وتخلل المؤتمر تقديم الإنجازات والمراجعة في مجال الأعمال البرمجية والتكنولوجيا طوال ١٦ عاماً، مع التركيز على معايير إنجازات عام ٢٠١٦ والرؤية المُستقبلية لعام ٢٠١٧ من الموظفين. وتضمن المؤتمر عرضاً من قِبل المهندس **يزن حسين** المدير العام والمؤسس لـ Chemisty Training & Consultancy حول «بناء الفريق ومهارات الإتصال»، وخلال المؤتمر أُجرت شركة اسكدنيا برنامجاً ترفيهياً تضمن دعوات وجوائز للموظفين تقديراً لتفانيهم والعمل الرائع. وأسس **نائل صلاح**، و**ضحى عبد الخالق**، شركة اسكدنيا للبرمجيات في عام ٢٠٠٠ لتصبح المورد الإقليمي الرئيسي والمزود العالمي لمنتجات البرمجيات والخدمات والحلول المصنوعة من الأردن، والتي تجاوزت توقعات السوق والعملاء.



نائل صلاح

**Leading Enterprise Content
Management Solution
Trusted by Thousands in the
Middle East**



36,000+
organizations
worldwide



5 Million+
users
worldwide



147 Billion+
pages saved
worldwide

Drive Operational Excellence Firm-Wide

*Improve Client Service • Increase Efficiency & Productivity
Minimize Compliance Risks • Simplify Audits & Reporting
Streamline Information • Ensure Data Accuracy & Protection*

Available On-Premises and Cloud.

AVAYA

Seamlessly serve your customers through voice, chatbots and in-app

Capture valuable and actionable insights with every interaction

Connect with your customers anytime, anywhere and on any device

EXPERIENCE IS EVERYTHING

When it Comes to Customer Experience, No One has More Experience Than Avaya

In today's smart, digital, connected world, your customer expect a true omnichannel experience - and your employees need the right tools to meet their growing expectations. With Avaya, you can do both, all on a highly secure and massively scalable network. Because when it comes to providing the best for your customers, no one has more experience than Avaya.