

المجلة 1 الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد 558 • السنة الثامنة والأربعون • أيار (مايو) 2018
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 558 • 48 YEARS • MAY 2018

AL BAYAN MAG

أحدث ساعات الدور العالمية في معرض

BASELWORLD 2018

نتائج المصارف وشركات التأمين الإماراتية خلال العام 2017

الحكم على إيران غيابياً بدفع 6 مليارات دولار لاعتداء نفذته القاعدة عام 2001

WELLS FARGO يغرم بمليار دولار لفرض عقود تأمين على مدينين

انتصار تاريخي
البنك العربي
ARAB BANK

LLOYD'S مكتبة مجموعة من السكاري

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

- سيتي سكيب أبوظبي
- ملتمى الاستثمار السنوي في دبي
- ملتمى شركات التأمين في الكويت
- معارض الساعات في الرياض، جدة والدوحة
- تدشين مكاتب LOCKTON في القاهرة
- مؤتمر التأمين التكافلي 13 في دبي



5 289 000 0178 04

BYHMAN: B03 • Egypt: EP30 • FRANCE: Euro5 • JORDAN: J05 • USA: SP25 • LEARNON: LL7,500 • MOROCCO: Dns50 • Omani: O03 • Omani: Q025 • Oman: S1200 • UAE: Dns25 • YEMEN: YR1,350

PANERAI



LUMINOR SUBMERSIBLE 1950 CARBOTECH™
3 DAYS AUTOMATIC - 47MM
(REF. 616)

بانيراى بوتيك الإمارات العربية المتحدة
دبي - دبي مول • أبوظبي - الغاليريا في مربعه الصوت

٨٠ - ٧٢٦ ٣٧٢٤ • PANERAI.COM

LABORATORIO DI IDEE.

مستوى قياسي لتراجع الليرة التركية

تراجعت الليرة التركية الى مستوى قياسي منخفض جديد وصل الى ٤,٢٩٥٠ أمام الدولار ولتصل خسائرها هذا العام الى ١١ في المئة، وذلك بفعل المخاوف بخصوص قدرة البنك المركزي على محاربة التضخم ومع تأهب المستثمرين لقرار الرئيس الأميركي دونالد ترامب الانسحاب من الاتفاق النووي الإيراني.

سيسكو: ٩٤ في المئة من الشركات في الشرق الأوسط عانت

اختراقاً أمنياً العام الماضي

اوضح المركز الوطني للأمن الإلكتروني السعودي وهو الجهة المسؤولة عن حماية الفضاء الإلكتروني في السعودية في آخر احصائية له عن زيادة عدد التهديدات الإلكترونية في البلاد في الربع الاخير من العام ٢٠١٧ بنحو ٧ في المئة، مقارنة بالربع الثالث من العام نفسه حيث استهدفت اغلب التهديدات جهات حكومية وقطاعي الطاقة والاتصالات. وبحسب المدير العام لشركة «سيسكو» هيثم العوهلي فقد تبين ان ٩٤ في المئة من الشركات في الشرق الأوسط التي تم استبيانها عانت اختراقاً أمنياً في العام الماضي من جراء هجمات حجب الخدمة الموزعة والبرمجيات الخبيثة وبرمجيات دفع الفدية والتهديدات المتقدمة، إضافة الى شبكات الروبوت التي تهدد البنية التحتية للإنترنت وغيرها من الجهات الإلكترونية التي تهدف الى اختراق شبكات الكمبيوتر وسرقة بيانات الجهات المستهدفة.

وارن بافيت يحذر من التداعيات السلبية لتغير القوانين المحاسبية

في الولايات المتحدة

حذر المدير التنفيذي لـ «بركشاير هاثاواي» وارن بافيت بعدما لحقت خسائر فيها قدرت بـ ١,١ مليار دولار خلال الربع السنوي الاول، من تداعيات سلبية مرتبطة بتغير قوانين محاسبية جديدة في الولايات المتحدة، موضحاً ان هذه التغيرات ستشوه بيانات صافي دخل «بركشاير» كما ستتسبب بتضليل المستثمرين. وانخفضت السيولة لدى «بركشاير» في الربع السنوي الى ١٠٩ مليارات دولار من ١١٦ ملياراً نهاية العام الماضي.

حكم لصالح «وقاية للتكافل» ضد مؤسسة النقد

قال مدير مكتب الموزان للمحاماة، الدكتور ماجد الموزان الموكل عن شركة «وقاية للتكافل» «إن المحكمة الإدارية حكمت لصالح شركة «وقاية للتكافل» في دعوى رفعتها ضد مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بعد قرارها بعدم الموافقة على زيادة رأسمال الشركة والذي يساعدها على معالجة التعثرات المالية وسداد ديونها وتعويض المساهمين».

وأضاف د. موزان «ان شركة «وقاية» قادرة على زيادة رأسمالها ما بين ٤٠٠ و ٦٠٠ مليون ريال سعودي من خلال شريك استراتيجي من الكويت». على أثر ذلك، أوصى مجلس إدارة شركة وقاية بزيادة رأسمال الشركة من خلال طرح أسهم حقوق أولية بقيمة ٦٠٠ مليون ريال. كما استلمت الشركة خطاباً من (ساما) يتضمن تزويدها بخطة عمل لخمس سنوات.

الاحتياطي الفيدرالي: رفع معدلات الفائدة تعزيزاً للاستقرار المالي العالمي والنمو

رأى رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي جيروم باول في مؤتمر حول النظام النقدي الدولي في زيوريخ «ان اتجاه الفيدرالي والبنوك المركزية الكبرى نحو زيادة سعر الفائدة بعد فترة طويلة من الإبقاء عليها منخفضة لا يعيق النمو العالمي». وإذ لم يستبعد باول المخاطر المحتملة التي تنجم عن تطبيع السياسة النقدية، أشار الى انه من أجل تعزيز الاستقرار المالي العالمي والنمو رفع الفيدرالي معدلات الفائدة.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	.125	BROKTECH	.121	JORDAN INS	.219	PMA	.157
AHLEIA/KUWAIT	.113	BURUJ	.097	KARAMNA	.139	QATAR GENERAL	.077
AIN AHLIA	.131	CUMBERLAND	.151	KUWAIT INS	.107	QUDRAH	.007
ALLIANZ SNA	.041	D I MILANO	.193	LIA	.038	RN CHEMICALS	.034
AON BENEFIELD	.117	DAR AL HANDASAH	.021	LIA	.039	SAGR NATIONAL	.081
APEX	.098	EBEL	.213	LIA	.161	SAICO	.069
AQABA DEV.CORP	.031	EXPOSURE	.199	LIBANO SUISSE	.037	SALAM ROTANA	.137
ARAB RE	.085	FARDAN	.175	LOCKTON	.093	SALVATORE FERRAGAMO	.207
ARABIA	.165	FENCHURCH FARIS	.123	MASHREK	.043	SEANAUTICS	.188
ARADA	.025	FIDELITY	.169	MASRAF	.029	SHARJAH BANK	.059
ARIG	.103	FNB	.045	MEDGULF	.220	SPA	.185
ARKAS	.149	FRANSABANK	.071	MERIT SHIPPING	.145	SUEZ CANAL	.073
ASFOUR GRP	.017	FTUSA	.143	MIG HDG	.133	TRADE UNION	.091
ASSIST AMERICA	.083	GENERAL TAKAFUL	.067	MINK LADY	.167	TRUST COMPASS	.155
AWRIS	.105	GLOBEMED	.087	MORELLATO	.181	TRUST RE	.111
BANKERS	.047	HABTOOR GRAND RESORT	.005	MOVENPICK	.134	UIC	.129
BARENTS RE	.099	HERMES	.171	MUNICH RE	.079	UNION INS	.101
BEMO	.055	HUBLOT	.203	NASCO	.109	UNISHIP	.147
BKIC/gig	.075	ICD	.013	NBF	.063	URBAN JURGENSEN	.209
BLF	.049	IGI	.089	NORTH	.153	WATHBA NATIONAL	.115
BLOM	.065	JAMMAL TRUST BANK	.061	OMAN RE	.095		
BOGHOSSIAN	.217	JOFICO	.127	PANERAI	.002		

الخلاص الصعب



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

مليار\$/ ما نسبته ١٥٠٪ من الناتج المحلي وهي ثالث أعلى نسبة عالمية!!/والآن، ماذا عن اليوم وعن الغد!! وماذا عن PARIS CEDRE وملياراته (١١,٦ مليار دولار) وبروكسل وملياراته (٤,٥ مليار دولار)، وقبلهما روما؟؟!! بكل بساطة الحل يقتضي ان تطلّوا عن كاهل الإقتصاد الوطني، وتركوا رجالاته /القطاع الخاص/ يعملون بما امتازوا به على الدوام من كفاءة وخبرة، فهم قد أثبتوا نجاحاتهم حيث فشل الآخرون/ أصحاب الأداء السياسي الصاخب والمتهور/ فنحن معهم سيكون لنا فرص أكيدة لتحسين آفاق اقتصادنا وتوسيعه ورفع نسب النمو وخلق فرص العمل وكبح جماح الدين العام، كذلك إنهم الأجدر من حيث الكفاءة والإلتزام في تطبيق الإصلاحات البنوية الجذرية المطلوبة، مما يساعد في تثبيت دعائم الإستقرار الإجتماعي وتحريك عجلة الإقتصاد والتنمية والنمو. فالحاجة باتت ماسة الى إبرام هذه الشراكة الفعلية بين القطاعين العام والخاص تلبية لمتطلبات المرحلة، تمويلاً وإدارة وتنفيذاً، مما يشكل تحفيزاً للرساميل الخارجية والداخلية في الإستثمار المجدي للإنتلافة الإقتصادية الموعودة، فهم وحدهم/رجال القطاع الخاص/ أبطال الخلاص الصعب في المرحلة القادمة. كذلك فإن المطلوب منا ان لا نخذل المجتمع الدولي ومصارفه ومؤسساته مجدداً، حيث أنه لم يعد يوجد لدينا أي هامش للأخطاء وللصغائر الداخلية، بعد ان تقلصت أمامنا الفرص والحظوظ وضاق الخناق علينا، في ظل تهاوي مؤشراتنا المالية والإقتصادية والخدماتية. من هنا يبقى أخيراً أن نثبّت جدارتنا، ونبرهن بالعمل الجدي ما نستطيع نحن ان نفعله ونقدمه لأنفسنا ولبلدنا. فنحن اليوم أمام فرصة حقيقية للتقاط الأنفاس، ونرى، أننا ما زلنا قادرين على صناعة النجاح والإستثمار في القيمة المضافة للإنجازات التي حققها العهد وحكومته حتى الآن/ دعونا لا ننسى إنجاز الإنتخابات في لبنان والمهجر/ وان نراكم على حاصل المؤتمرات الدولية التي أكرمتمنا، وما خذلتنا، وعدنا منها بحصاد ثمين. ■

وفقاً لوكالة MOODY'S. فنحن كنا اليوم وغداً، ومن خلال اندفاعنا بلوغ غاياتنا، بأمس الحاجة الى حلول عملية وفاعلة، ومعالجات أكبر من قدراتنا، وذلك بعدما تداعت مؤشراتنا الإقتصادية والمالية والإجتماعية/ احتل لبنان المرتبة ١٣٠ من أصل ١٣٧ بلداً حول العالم في معيار مستوى البنية التحتية. كذلك فقد حلّ لبنان خلف ٢٠ دولة إفريقية في مستوى الفساد، متساوياً بذلك مع دول «بتسوانا»/ هي إذاً أشياء تثير حفيظتنا ولا تليق بنا/ من هنا كان اندفاع الأسرة الدولية بكاملها، روما، باريس، بروكسل، مشكورة لمزيد العون ومساعدتنا على الوقوف مجدداً. وبالتالي علينا ان ندرك ان ما يحدث لنا ومعنا، ليس بالحدث العادي. وهذا ما يجب علينا استيعابه ووعيه، فنحن في الحقيقة فوجئنا حقاً بكرم الأسرة الدولية تجاه لبنان واندفاعها الصادق والفاعل في الوقوف الى جانبه من خلال نسجها شبكة أمان ومظلة حماية، تشجيعاً لنا للإستمرار في سياسة النأي بالنفس وتحييد أنفسنا عن الفوضى وحرائق المنطقة، وبالتالي، فإن أقله ان نستخرج أفضل ما لدينا، وإظهار رغبتنا وعزمنا على النجاح إنقاذاً لأنفسنا، وذلك قبل ان يضيق العالم ذرعاً بتهورنا، وعدم إدراكنا لخطورة التحولات الجيوسياسية حولنا. هذا علماً اننا قد نكون اليوم نعيش أكثر الأوقات خطراً كوننا شئنا أو أبينا جزءاً من منطقة متفجرة تواجه مخاطر وتحولات كارثية، بحيث يبدو ان ما شهدناه حتى الآن لا يبدو كونه سوى بداية طريق شائك ومصيري، وبالتالي فإن هدفنا يجب ان يتمثل أولاً وأخيراً بمبدأ السلامة، والتي يجب ان تتوازى مع السعي لاستقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات، عن طريق الإستقرار والنمو والبناء الجدي في مشاريع التنمية المستدامة توسيعاً للإقتصاد مما يخلق عشرات آلاف فرص العمل، علماً ان شبكة الأمان الإقليمية والدولية تجاه لبنان والتي أراها المجتمع الجولي رسالة صارخة «بأن لبنان ليس متروكاً» إنما تعني في ما تعنيه، التزامات متبادلة من قبل الجانبين، حيث يجب ان يواكب الدعم الدولي، مباشرة حقيقية وجدية للإصلاحات التي تعهدت الحكومة القيام بها، مما قد يفتح أبواب المستقبل والإزدهار كبلد وشعب، تظهره التصنيفات الدولية قابلاً في أسفل لوائح التخلف والفساد بين بلدان العالم، وهذا طبعاً لا يليق بنا.. أليس كذلك!! أما سبب ذلك فهو معروف للقاصي والداني وعاير السبيل، فالمليارات السابقة التي منحها المجتمع الدولي لدعم لبنان من خلال سلسلة مؤتمرات باريس، إنما تمّ وضعها خصيصاً في سلال مثقوبة، بحيث استنزفها غيلان الفساد ومزاريب الهدر / «الكهرباء وحدها استنزفت ما مقداره ٤٥٪ من الدين العام/ ٨٠

نحن في سباق مع الزمن، وبما يمكن وصفه بالنقلة النوعية التاريخية، والتي لن يكون لبنان بعدها كما كان عليه من قبل. فنحن اليوم والبلد، أمام مفترق طرق عنوانه، شراكة لبنان مع المجتمع الدولي الفاعل والمؤثر. هذه الشراكة التي من شأنها انتشال البلد من حال الركود والانكماش، ورفعها الى آفاق جديدة وواعدة، ليس أقلها البدء بالتنقيب عن الغاز والنفط، حيث ان إدارة العمل في هذا الملف بالذات ستكون شراكة بين القطاعين العام والخاص، وهو ما نعتبره مطمئناً وخرقاً للأساليب البالية والفاشلة. كذلك فقد نجح لبنان من خلال أدائه الرفيع وحضوره القوي في المنابر الدولية مؤخراً في تحقيق اختراقات مهمة، تمخضت عن نتائج باهرة على الصعيد المعنوي، وأكثر من سخية على الصعيد المالي، بحيث ان ما حصدهنا فعلياً وعملياً من خلال حاصل المؤتمرات الثلاثة الأخيرة من أموال، فاق توقعاتنا بأضعاف مضاعفة، هذا بالإضافة الى ما نعتبره فوزاً عريضاً من حيث تثبيت ثقة المجتمع الدولي ومؤسساته الدولية بنا، مما يضعنا أمام امتحان جدي ومصيري تجاه الأسرة الدولية والعربية التي تنادت واحتشدت لدعمنا ومساعدتنا، شرط.. شرط ان نقوم نحن أيضاً بما يمليه علينا واجبنا تجاه أنفسنا، من جدية في مباشرة الإصلاحات القطاعية والهيكلية الأساسية من حيث تحديث الإدارة المالية للدولة عبر السيطرة على الانتظام والانضباط المالي، بمعنى ضبط الموارد المالية/ حقوق الدولة/ والتي ما زالت تعاني تسيباً مقلقاً، أو من حيث ضبط الإنفاق/ رقابة وتدقيقاً ومحاسبة/ ووفقاً لبنود الموازنة العامة، أي إعادة التوازن المالي ومعالجة العجزات تقنيا وإدارياً، هذا من جهة، وأما ان يبقى الخيار الآخر، ألا وهو الاستمرار في السقوط المدوي والكارثي، حيث انه من المتفق عليه ان الإصلاح والنمو هما وجهان لعملة واحدة، وبالتالي فإن مصلحة لبنان يمكن اختصارها بعناوين ثلاثة، تتمثل في الاستقرار والإصلاح والتنمية، وهي منظومة متكاملة لا تقبل التفكيك ولا القسمة. من هنا أهمية تلك المؤتمرات ومفاعيل حصادها، وضرورة العمل بتوجهاتها الهادفة الى تشغيل محركات القطاعات الإقتصادية المختلفة تعزيزاً لمعدلات النمو ورفع مستوى التدفقات المالية الخارجية نحو الداخل اللبناني، خصوصاً وان الاستحقاقات تداهمننا ولن نستطيع القفز فوقها مجدداً. فقد انتهت فترات السماح وبات ظهرنا الى الحائط. والإصلاحات وحدها تبقى اليوم كما الأمس كلمة السر / KEYWORD / لنجاح المشروع النهضوي للدولة والذي لا بديل لنا عنه، حيث ان هذه الإجراءات التي لا مفرّ منها، قد تقفز بالنمو الى حدود ٣٪ خلال السنوات الثلاث المقبلة،



EMBRACE THE SPIRIT AT HABTOOR GRAND RAMADAN TENT

Break your fast in the stylish surroundings of the Habtoor Grand Ramadan Tent where a lavish Iftar buffet and delicious Suhoor await you, along with oud entertainment offering a true Ramadan experience.

Iftar AED 149 per person, a traditional buffet with Ramadan juices and water from sunset to 8:30pm.

AED 75 per child for ages between 7 to 12 years.

A delicious **Suhoor à la carte** to be enjoyed from 8:30pm to 3am.



HABTOOR GRAND RESORT

AUTOGRAPH COLLECTION[®]
HOTELS



**BRING THIS VOUCHER AND QUOTE THE CODE "HGRT"
TO GET 20% DISCOUNT ON YOUR TOTAL IFTAR BILL*.**

*Offer is valid only during Ramadan 2018

For more details and reservations,
please call +971 4 408 4257 | +971 50 651 1630
or email hgrs.fbreservation@habtoorhospitality.com

Habtoor Grand Resort, Autograph Collection
Al Falea Street, Jumeirah Beach | Dubai, United Arab Emirates
www.marriott.com/dxbhg

بصراحة

نجحوا «ساقطين»؟!

نجح نواب لبنان بالفوز بكراسيهم بعد عملية انتخابية معقدة، إنما نسبياً أفضل من السابق، وإن كانت معدة سلفاً لفوز أكثر من ثلاثة أرباع النواب.

الأهم ان نجاح معظم هؤلاء يعتبر ناقصاً لعدم بلوغ نسب الاقتراع أكثر من نصف الشعب اللبناني بالرغم من نشر الصناديق حتى أقاصي بلاد الـ «هونولولو» وكل حملات التوسل للتصويت، فيما اقتراع ناخبين لطوائف معينة ضحّم نسبة التصويت وإلا لكانت الفضيحة الكبرى.

في دولة متحضرة غير لبنان عندما تنتهي الإنتخابات ويلاحظ النواب ان أرقام المقترعين متدنية، يدرك هؤلاء ان الشعب غير راضٍ ويعتذرون منه ويباشرون فوراً بالعمل على ايجاد الحلول.

نأمل من جديد وهذا ما تعودنا عليه عند كل انتخاب أعضاء مجلس نيابي أو رئيس جمهورية أو رئيس وزراء او حتى رئيس مجلس نواب (علماً ان هذا المقعد محجوز على أمل ان يتقبلها كمزحة ليس إلا...)، من نوابنا ووزرائنا ان يقلبوا الطاولة ويباشروا بالإصلاحات والتغيير الجذري.

مع ان الشعب اللبناني بكل أطرافه واثق بأن لا شيء سيتغير والمحاصصة باقية خصوصاً مع بدء التفكير في كيفية تقسيم مجلس الوزراء على الكتل النيابية، مما يعني ان الوزراء سوف يكونون تابعين لهذه الكتل، وبمعنى ان المحاسبة أضحت في خبر كان في خضم أصوات قد تعلقوا بلا فعل ولا تأثير.

■ إنه لبنان وسيبقى على ما هو، شئنا أم أبينا!؟



اسبوعية تصدر شهرياً مؤقّتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

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

Bahrain:

+ 973 3 6024212

France:

+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:

+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:

+ 965 97963441

Oman:

+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:

+974 55062495

Saudi Arabia:

+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Sudan:

+ 249 927195561

Tunisia:

+ 216 23039777

United Arab Emirates:

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



press reader
— connecting people through news —



بدل الاشتراك السنوي:

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

نمن النسخة: لبنان ١٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س.،
مصر ٢٠ جنيهات، الأردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً،
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٢ ريال، العراق ٦ دينارات،
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠٥ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPRUS 3 CP,
USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

ننمو بقدراتنا

أخذت شركة القدره القاىضة على عاتقها تحقيق إيرادات مجزية من خلال الإستثمار في قطاعات مختارة تضمن عوائد مستدامة مع نمو الدخل المستدام مثل إدارة تطوير المشاريع، إدارة الخدمات، الضيافة والاستثمارات المتنوعة. كما تقوم الشركة بتوفير فرص إستثمارية فريدة وتطوير مشاريع مختلفة لتلبي إحتياجات السوق.



إدارة الخدمات



إدارة تطوير المشاريع



الإستثمارات المتنوعة



الضيافة



عقارات

أكد رئيس شركة القدرة العقارية **خلدفة يوسف خوري** في مقابلة مع «البيان» الإقتصادية، ان مشاريع الشركة التطويرية الصديقة للبيئة مواكبة لرؤية أبوظبي ٢٠٣٠
ص: ٢٢



بازل ورلد

لقت الرئيس التنفيذي لـ BLANCPAIN ورئيس JAQUET DROZ وBREGUET **مارك حايك** الى ان النجاح الحقيقي يأتي من خلال التمسك بتاريخ وجذور العلامة التجارية والإخلاص لها وليس إبتعاد الطرق المختصرة.
ص: ١٧٤

في هذا العدد

٤ حصاد الشهر: الخلاص الصعب - بقلم د. عبد الحفيظ البربير
٦ بصراحة: «نحوا ساقطين»

اقتصاد عربي وعالمي

١٠ الحكم غيابياً على إيران بدفع ٦ مليارات دولار لضحايا الإعتداء الذي نفذته القاعدة عام ٢٠٠١
١٠ هجوم الإلكتروني على «كريم» طاول ١٤ مليون مستخدم
١٠ ولاية تقاضي إدارة ترامب بسبب انبعاثات المركبات الملوثة للهواء
١٢ البنك الإسلامي للتنمية يطلق صندوق الابتكار بـ ٥٠٠ مليون دولار
١٤ تغطية لملتقى الإستثمار السنوي في دبي
١٨ عقارات تغطية خاصة لمعرض سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٨
٢٢ مقابلة خاصة مع داني نجيم مدير عام أر أن كيميكالز

لبنانيات

٣٦ تحذير من إفلاس شركات المقاولات
٣٦ النائب أبو فاعور يطالب بتحقيق في إعادة إدخال أدوية مسرطة
٤٤ انعقاد ملتقى الإستثمار وتطوير الإقتصاد اللبناني في بيروت
٤٤ المهندس مروان قبرصلي: نجاح شركة دار الهندسة يرتكز على القيم الأساسية لمؤسسها
٤٨ إعادة إنتخاب د. فادي الجميل رئيساً لجمعية الصناعيين

مال ومصارف

٥١ ويلز فارغو يعترف بفرض عقود تأمين على المدنيين ويدفع مليار دولار غرامة
٥١ السلطات الأمريكية تغرم غولدمان ساكس ١١٠ ملايين دولار لقصوره عن مراقبة موظفيه
٥٢ نتائج المصارف الإماراتية خلال العام ٢٠١٧
٥٤ انتصار تاريخي للبنك العربي أمام المحكمة العليا الأمريكية
٦٠ العالم اليوم يتحدث عن تجنب المخاطر وليس إدارة المخاطر في الملتقى السنوي للمصارف العربية
٦٤ رئيس جمعية المصارف اللبنانية: سيدر ١ علامة إيجابية في رصيد العهد
٦٨ تركيز على صمود الهيئات التنظيمية خلال المنتدى العالمي للمجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية
٧٢ المركزي السوداني يطمئن الى انفراج أزمة السيولة
٧٤ رنا علي (سناء): إنجازاتنا ساهمت رفع كفاءة البنوك والمؤسسات المالية

تأمين

٧٨ رئيس تشب يصف المكتتبين في لويديز بمجموعة من السكارى
٧٨ تخوف من تدهور أسعار التأمين ضد القرصنة الإلكترونية
٨٢ الوزير رائد خوري يقع في خطأ الوزير تويني هنا
٨٦ نسبة خسائر التأمين الصحي في السعودية ٨٠٪ تصاف بها النفقات والعمولة ٤٥٪
٩٢ التعاونية للتأمين تطلق أكاديمية لتأهيل أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة
فاكر الرئيس ومروان الحازمي (UCA - السعودية): حريصون على تنوع العمليات باستخدام التقنية الرقمية ونوفر خدماتنا للشركات المتوسطة والصغيرة
١٠٤ ضرورة تشكيل لجنة عليا لدراسة وتطوير صناعة التأمين في الكويت
١٠٦ سامي بخعازي (فشرش فارس): نعمل في الكويت منذ ١٩٨٥ والجميع يحترمنا ويتعامل معنا
١١٢ لوكتون تدرش مكتبها الجديد في القاهرة
١١٨ الموافقة على دراسة جدوى الدمج بين الصقر وولاء
١٢٨ **تكنولوجيا:**
١٣٤ **سياحة:**
١٣٦ **سيارات:**
١٤٠

نقل

١٤٤ اخبار النقل والمرافئ
١٥٠ فيفيان منيرجي (هنري هيلد وشركاه): استطاعت الشركة ان تثبت دورها وترتقي الى مستويات عالية من الاحترافية
١٥٢ حركة مرفأ بيروت خلال آذار ٢٠١٨ وخلال الربع الأول من العام ٢٠١٨
١٥٦ حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال آذار ٢٠١٨
١٥٨ حركة استيراد السيارات خلال آذار ٢٠١٨
١٥٩ حركة مرفأ طرابلس خلال آذار ٢٠١٨
١٦٢ **مجمع:** - مبراي فارس بويز-
١٦٦ **ساعات:** تغطية لمعارض بازل- الدوحة - جده والرياض
١٧١



بازل ورلد

نائب رئيس مجلس إدارة شركة أحمد صديقي ولولاده **عبد الحميد صديقي** أشار الى ان سوق الساعات في الإمارات تستقطب أهم العلامات التجارية الراقية.
ص: ١٧٨

عقارات

الرئيس التنفيذي في شركة أراء ARADA **أحمد الخشبي** تحدث عن مراحل مشروع الجادة الذي يعكس الالتزام برؤية قيادة الشارقة إنشاء مجتمعات حضرية فريدة.
ص: ٢٦



تأمين

دعا الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين **سامي شريف** الجهات الرقابية في الكويت لوضع لوائح تنفيذية تحسناً لقطاع التأمين.
ص: ١١٠

سيارات

مدير عام علامة «أودي» في السعودية في شركة «ساماكو للسيارات» **KEREM TAS** تحدث عن التطورات الكبيرة في السوق المحلية وأكد العمل على توسيع مراكز الشركة في أنحاء المملكة.
ص: ١٤٠





عقارات

المدير التنفيذي
لشركة واحة الشارقة
سلطان الشكره
كشف لنا عن تفاصيل
احد الكبر المشاريع في
منطقة الخليج
«الشارقة للواجهات
المائية».
ص: ٢٠



تكنولوجيا

تحتضن جائزة AVAYA
«ليسون العالمية» الذهبية
أفضل ابتكار لعام ٢٠١٨
ورئيسها التنفيذي
نضال أبو لطيف
يؤكد القدرة على مواكبة
تطلعات الإمارات
وقياداتها الحكيمة.
ص: ١٣٤



ساعات

تعتبر شركة مجوهرات
الفردان مشاركة دائمة
في معرض بازل وولد
والسباق بحسب
مديرها التنفيذي
جميل مطر الى الاستحواذ
على العلامات التجارية
الجديدة والمهمة.
ص: ١٧٦

ساعات

رئيس مجلس إدارة
الصالون الأزرق
أشرف أبو عيسى
رأى في معرض الدوحة
للساعات والمجوهرات
الوجه المشرق
لدولة قطر.
ص: ٢٠٠



ساعات

أشار المدير الإداري في
شركة OFFICINE PANERAI
في الشرق الأوسط والهند
MILVIN GEORGE
الى الالتزام تجاه العميل
العربي، مذكراً بفرادتها في
الابتكار والتي تجعلها من
العلامات التجارية الأكثر
طلباً في السوق. ص: ٢١١

تأمين

حاورت «البيان»
الاقتصادية، الرئيس
التنفيذي للشركة الأهلية
للتأمين AHLIA
يوسف سعد السعد
فقال ان الحمل ثقيل عليه
خصوصاً بعد الذي حققه
سليمان الدلاي للشركة
مؤكداً الاستثمار في
التوسع. ص: ١٠٢



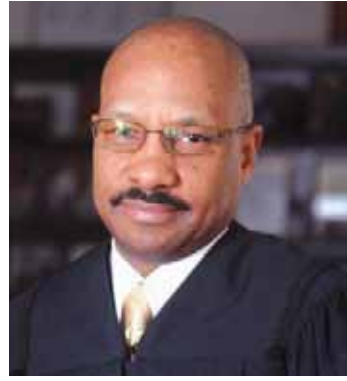
ملتقى الإستثمار السنوي

المالك والرئيس التنفيذي
لمجموعة عصفور
ريتشارد عصفور
ركز على خاصية مشروعه
الجديد الصديق للبيئة
والمزود بمرافق ترفيهيه،
مذكراً بصدقية التعامل مع
المستثمرين النهائيين.
ص: ١٦

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : THE DIFFICULT SALVATION - BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR-	4
ARAB AND WORLD ECONOMY	
9/11 TERROR ATTACKS: JUDGEMENT IN ABSENTIA AGAINST IRAN FOR US\$ 6 BILLION	10
CAREEM HAILING HACKED	10
TRUMP ADMINISTRATION SUED BY 17 STATES BECAUSE OF POLLUTING CARS	10
NEW FUND (IBTIKAR) LAUNCHED BY ICD	12
DUBAI ANNUAL INVESTMENT CONFERENCE (SPECIAL COVERAGE)	14
ABU DHABI CITYSCAPE 2018	18
DANY NJIEM INTERVIEWED BY AL BAYAN	32
LEBANESE AFFAIRS	
CONTRACTING COS UNDER FINANCIAL STRESS	36
MP ABU FAOUR: CANCEROUS MEDICAMENTS ARE BEING IMPORTED	36
INVESTMENT AND DEVELOPMENT FORUM HELD IN BEIRUT	42
ENG M. KOBROSLY: THE SUCCESS OF DAR AL HANDASAH IS BASED ON THE FUNDAMENTAL VALUES OF ITS FOUNDER	44
FADI GEMAYEL: REELECTED PRESIDENT OF INDUSTRIALISTS ASSOCIATION	48
BANKING AND FINANCE	
USA: WELLS FARGO BANK AGREED TO PAY \$ 1 BILLION FINE TO STOP PROSECUTION AGAINST IT	51
GOLDMAN SACKS FINED \$ 110 MILLION	51
UAE BANKS RESULTS	52
ARAB BANK - USA: GOT A JUDGEMENT IN ITS FAVOR	54
ARAB BANKING FORUM: RISKS SHOULD BE MANAGED NOT AVOIDED	60
DR JOSEPH TORBEY: CEDRE RESOLUTIONS WILL HAVE POSITIVE EFFECTS	64
SUDAN: CENTRAL BANK DECLARED SOLVENCY IN ORDER	72
RANA ALI (SINAD): OUR ACHIEVEMENTS HAVE CONTRIBUTED TO RAISING THE EFFICIENCY OF BANKS AND FINANCIAL INSTITUTIONS	74
INSURANCE	
CHUBB'S PRESIDENT DESCRIBES UNDERWRITERS IN LONDON AS A BUNCH OF DRUNKS	78
CYBER INSURANCE PREMIUM LIKELY TO GO DOWN	78
SAUDI "TAWUNIYA": A NEW ACADEMY TO SPREAD AWARENESS AMONG SME	82
"GR" MISINTERPRETED BY MINISTRY OF ECONOMY LEBANON	82
SAUDI HEALTH CARE: LOSS RATIO 125%	86
UCA SAUDI ARABIA - FAKER AL RAYES AND MARWAN AL HAZMI: WE ARE READY TO PROVIDE DIGITAL INSURANCE	104
KUWAIT: A CALL TO FORM A HIGH COMMISSION OF INSURANCE	106
INTERVIEW: FENCHURCH FARIS KUWAIT GM. SAMI BEKHAZI: WE HAVE BEEN SERVICING THE KUWAIT MARKET SINCE 1985	112
EGYPT: LOCKTON INAUGURATED ITS BRANCH	118
SAUDI ARABIA: AL SAGR AND WALA'A DISCUSS MERGER FEASIBILITY	128
HIGH TECH :	134
AUTO DEALERS:	140
SHIPPING	
PORTS AND TRANSPORTS NEWS	144
HENRY HEADS' VIVIANE MNAYERJI: WE MANAGED TO BRING UP OUR COMPANY TO INTERNATIONAL LEVEL	150
BEIRUT PORT ACTIVITY AND REVENUES MARCH 2018	152
VEHICLES IMPORTED VIA BEIRUT PORT MARCH 2018	158
TRIPOLI PORT ACTIVITY AND REVENUES MARCH 2018	159
CULTURAL LIFE :	162
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	166
WATCHES: BASEL 2018 + KSA + DOHA EXHIBITIONS	171

قاض أميركي يحكم غيابياً بإلزام إيران بدفع ٦ مليارات دولار أميركي لمدعين من ذوي ضحايا الاعتداء الذي نفذته القاعدة سنة ٢٠٠١



القاضي جورج دانيالز

القاضي الأميركي جورج دانيالز GEORGE DANIELS فاجأ العالم بإصدار حكم غيابي يقضي بإلزام الدولة الإيرانية بدفع تعويضات مجموعها ٦ مليارات دولار أميركي لذوي الضحايا الذين سقطوا جراء الهجوم الذي شنته منظمة القاعدة بتاريخ ١١/٩/٢٠٠١ بطائرات مدنية مخطوفة، وملاى بالركاب وأدى الهجوم الى انهيار البرجين ومقتل ثلاثة آلاف شخص من الذين كانوا يتواجدون داخلهما. وهذه ليست المرة الأولى التي يصدر فيها القاضي دانيالز حكماً ضد الدولة الإيرانية، فقد سبق ان حكم عليها غيابياً بدفع تعويضات بمليارات الدولارات في دعاوى قدمها مدعون آخرون من ذوي الضحايا. وذكرت وسائل الإعلام ان الغاية من إصدار هذه الأحكام الغيابية هي تمكين الإدارة الأميركية من حجز التعويضات المحكوم بها احتياطياً باقتطاعها من ودائع إيرانية موجودة لدى المصارف الأميركية. وكانت إيران قد أعلنت في ما مضى ان الأحكام مرگبة وتهدف الى احتجاز الودائع العائدة لها في أميركا. وان الذين ارتكبوا الاعتداء الإرهابي معروفون وهم أعضاء في منظمة القاعدة المعادية لإيران ولم يعرف بعد كيف سترد إيران على الحكم القضائي أو تستأنفه لكونه صدر غيابياً.

وذكر القاضي دانيالز في الحكم الذي أصدره ان التعويضات العالقة ٦ مليارات دولار أميركي توزع على المدعين على الشكل الآتي:

(١) ٨,٥ ملايين دولار أميركي للأب والأم لكل ضحية.

(٢) ٤,٥ ملايين دولار لكل قريب من الضحايا.

«تي موبايل» تستحوذ على «سبرينت» في أكبر صفقة

يشهدها قطاع الإتصالات الأميركي

وافقت شركة «تي موبايل» الأميركية للإتصالات على شراء منافستها «سبرينت» في صفقة بلغت قيمتها ٢٦ مليار دولار. ويهدف الاندماج بين ثالث ورابع أكبر شركتين للإتصالات الخلوية في الولايات المتحدة لإنشاء شركة أكثر قدرة على المنافسة يستخدمها نحو ١٣٠ مليون شخص. ووافق مجلسا الشركتين على الصفقة وجاء في البيان المشترك «انه من المتوقع ان تتم في موعد لا يتجاوز النصف الاول من عام ٢٠١٩» وتقدر القيمة السوقية لأسهم الشركتين بأكثر من ٨٠ مليار دولار.

١٧ ولاية تقاضي إدارة ترامب بسبب انبعاثات المركبات الملوثة للهواء

تقدمت سبع عشرة ولاية أميركية والعاصمة الفيدرالية واشنطن بشكوى ضد إدارة الرئيس دونالد ترامب للسماح لها بالحفاظ على السقف المحدد للانبعاثات الملوثة الصادرة عن المركبات. وأوضح حاكم ولاية كاليفورنيا جيري براون في بيان ان كاليفورنيا تقود ائتلاًفاً من ١٨ ولاية لملاحقة الوكالة الفيدرالية لحماية البيئة للإبقاء على المعايير الوطنية لانبعاثات المركبات المسببة لتلوث الهواء. ولفت براون الى ان «هذه الشكوى تمثل ١٤٠ مليون شخص يريدون ببساطة سيارات أكثر نظافة وأكثر فعالية». وقد حددت المعايير للفترة بين ٢٠٢٢ و٢٠٢٥ المسماة «كايف»، خلال عهد الرئيس أوباما. وهي تنص على زيادات تدريجية لاستقلالية السيارات لبلوغ ٥٤,٥ ميلاً للغالون الوقود في ٢٠٢٥.

صندوق النقد الدولي يقر إطاراً تنظيمياً أكثر تشدداً ضد الفساد



كريستين لاغارد
صندوق النقد الدولي

أقر صندوق النقد الدولي إطاراً تنظيمياً جديداً، يسري في الأول من تموز (يوليو) المقبل، يتيح للمهمات السنوية لفرق الصندوق على الأرض ان تجري تقييماً منتظماً حول طبيعة وخطورة الفساد. وقالت المديرية العامة للصندوق كريستين لاغارد خلال مشاركتها في مؤتمر للصندوق بعنوان «استعادة الثقة»: «نعلم ان الفساد يضر بالفقراء ويقوض الثقة في المؤسسات».

وكان الصندوق أورد في تقرير نشر قبل عامين، ان الفساد يستنفد كل عام ٢ في المئة من الثروة العالمية، ويسيء الى التقاسم العادل للنمو الإقتصادي. وتبلغ قيمة الرشى التي تدفع سنوياً ما يقارب إجمالي الناتج الداخلي الفرنسي بحسب الصندوق.

«كريم» تتعرض لهجوم إلكتروني طاول ١٤ مليون مستخدم

تعرضت شركة كريم المنافس الرئيسي لشركة «أوبر» في تطبيقات السيارات في الشرق الأوسط الى هجوم إلكتروني اخترق بيانات ١٤ مليون مستخدم. وقال الشركة في بيان: «إن أسماء وعناوين البريد الإلكتروني وبيانات الرحلات سرقت على الرغم من عدم وجود دليل على سرقة كلمات المرور أو بيانات البطاقات الإئتمانية، والتي يجري تخزينها على خوادم طرف ثالث خارجي». وقال المتحدث بإسم الشركة: «إنه في وقت الهجوم كانت كريم لديها ١٤ مليون عميل و ٥٥٨ ألف سائق على منصتها العاملة في ٧٨ مدينة عبر المنطقة». وان العملاء الذين سجلوا أنفسهم في التطبيق بعد هذا الهجوم لم يتأثروا.

خلف الحبتور يكرم بجائزة الطاووس الذهبي للإنجاز في الابتكار والإبداع والتميز في الأعمال



خلف الحبتور يستلم الجائزة

كرم معهد المدراء خلف أحمد الحبتور، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور بمنحه جائزة الطاووس الذهبي للإنجاز في الابتكار والإبداع والتميز في الأعمال. وتسلم الجائزة بالنيابة عن المكرم رئيس شركة الحبتور للسيارات سلطان الحبتور خلال حفل أقيم في فندق سانت ريجيس دبي - الحبتور سيتي. ثم زار وفد معهد المدراء رئيس مجلس الإدارة بمكتبه في المقر الرئيسي لمجموعة الحبتور لتسليمه الجائزة شخصياً وتهنئته. وقال خلف الحبتور: يسعدني أن أحظى بهذه الجائزة مضيئاً أنني أؤمن أن الإنضباط مرتبط بمباشرة بالنجاح وهو أولوية بالنسبة لي، لذلك لطلما سعت إلى التحلي بالإنضباط.

مجرمو وقرصنة الإنترنت يستخدمون برمجية خبيثة تستهدف قطاع الرعاية الصحية

لم تعد المعلومات الشخصية أو المصرفية هي الغاية الوحيدة التي يبحث عنها مجرمو وقرصنة الإنترنت، إذ أضاف هؤلاء إلى قائمتهم الطويلة شركات عاملة في مجال تصنيع الأدوية وبنات معلومات تركيب الأدوية أيضاً هدفاً ثميناً وذا قيمة عالية لمجرمي الإنترنت.



فقد استخدم المخترقون برمجية خبيثة PLUGX لشن الهجمات وتهديد الأنظمة الإلكترونية لقطاع الرعاية الصحية، حيث تم الكشف عن وجود البرمجية في عديد من شركات تصنيع الأدوية بهدف سرقة تركيبات أدوية ثمينة، فضلاً عن معلومات تجارية خاصة.

وتسمح البرمجية الخبيثة للمهاجمين بتنفيذ عمليات خبيثة على الأنظمة دون أي تصريح أو موافقة من المستخدم، مثل نسخ الملفات وتعديلها وتسجيل الضغوطات على لوحة المفاتيح وسرقة كلمات المرور وأخذ لقطات من شاشة المستخدم لرصد نشاطه.

عطل فني مفاجئ يغلق بورصة كندا لساعات

أفادت أكبر شركات تشغيل بورصة كندا ان عطلاً في وحدة تخزين البيانات أدى إلى إغلاق سادس أكبر أسواق الأوراق المالية في العالم لساعات عدة. وأثار توقف العمل هذا والذي تدخلت مجموعة «تي.إم.إكس» التي تدير بورصة كندا ومنصات تجارية لإصلاح العطل، قلق المستثمرين والمؤسسات العالمية المحلية وفي شتى أنحاء العالم لأن مثل هذا الإغلاق نادر جداً. وأشارت «تي.إم.إكس» إلى ان الشركة غيرت وحدة التخزين المعطوبة وتأكدت من سلامة كل قواعد البيانات التي تأثرت بذلك، وأجرت عملية تشغيل ناجحة لشبكة التعامل بأكملها.

وزير النقل السعودي: تحويل «موانئ» إلى هيئة عامة يجعل المملكة مركزاً لوجستياً عالمياً



مساعِد الدريس

مدير عام المؤسسة العامة للموانئ



نبيل العامودي

وزير النقل السعودي

قدّر وزير النقل رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للموانئ «موانئ» الدكتور نبيل العامودي خلال رعايته اللقاء الأول لموظفيها، الموافقة السامية بتحويلها إلى هيئة عامة مستقلة والموافقة على تنظيمها، مؤكداً أن ذلك يعكس حرص القيادة على تعزيز العمل البحري وجعل المملكة مركزاً لوجستياً عالمياً. وأفاد العامودي ان هذا القرار سيسهم في تعزيز عمل قطاع الموانئ السعودية والارتقاء بخدماته ورفع معدلاته وتطوير أنظمتهم وإعطائه صلاحيات واضحة ومرونة أكبر لتطبيق العمل بأسلوب تجاري، تحقيقاً لرؤية المملكة ٢٠٣٠. يذكر ان مدير عام الادارة في المؤسسة العامة للموانئ هو السيد مساعد بن عبد الرحمن الدريس.

اندماج «سينسبري - أسدا» يستدعي هيئة رقابية لمراجعة اتفاقهما منعاً للاحتكار

توصل «سينسبري» و«أسدا» ذراع «وول مارت» في بريطانيا إلى اتفاق دمج في ما بينهما قيمته ١٣,٣ مليار جنيه استرليني (١٨,٢٣ مليار دولار) لتشكيل أكبر مجموعة متاجر تجزئة من حيث الحصة السوقية متجاوزة «تيسكو» متصدرة السوق حالياً. وسيقود الاندماج إلى استحواد «وول مارت» أكبر متاجر تجزئة في العالم على ٤٢ في المئة من أسهم الكيان الجديد والحصول على ٢,٩٧٥ مليار استرليني (٤,١ مليارات دولار) مما يعني تقييم «أسدا» بنحو ٧,٣ مليارات استرليني. ودفع هذا الاندماج هيئة رقابية بريطانية كبرى للتأكيد على انها بصدد مراجعة الاتفاق على الأرجح في خطوة لحماية المستهلكين وذلك وسط قلق من تشكيل متجر احتكاري.

قاضي أميركي يرد دعوى «علي بابا» الصينية على شركة في دبي تحمل اسمها

رفض القاضي الأميركي في محكمة بنويويورك بول اويتكن دعوى انتهاك العلامة التجارية المقامة في مجموعة «علي بابا» الصينية القابضة ضد شركة في دبي تحمل الاسم نفسه تتخصص في العملات الافتراضية. واستند اويتكن في حكمه إلى «ان المحكمة لم تستطع تكوين «احتمالية منطقية» تفيد بأن المواقع الشبكية التابعة لـ «علي بابا» في دبي قد استخدمت لممارسة أعمال تجارية مع عملاء في الولايات المتحدة، وبالتالي لم تستطع المحكمة ان تقيم اختصاصاً قضائياً في الدعوى». وقال: «ان الضرر الذي لحق بسمعة وأعمال «علي بابا» الصينية جراء التشابه في اسمها التجاري مع اسم شركة العملات المشفرة في دبي يمكن ان يجري في السوق الأصلية للمجموعة وهي الصين».

«الإسلامية لتنمية القطاع الخاص» توقع خطاب التزام مع صندوق CDC وست مذكرات تفاهم مع بنوك ومؤسسات مالية في تونس



وقعت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص على خطاب التزام مع صندوق الودائع والأمانات CDC في تونس، بالإضافة الى ست مذكرات تفاهم خاصة مع الصندوق نفسه، بنك وفاق، مؤسسة الزيتونة «تمكين»، صندوق إنطلاق UGFS، BFPME وINTILAQ.

وأقيم حفل التوقيع في فندق «فور سيزنز» في تونس خلال الإجتماع السنوي الثالث والأربعين لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، في دلالة على ان قطاع الأعمال في تونس يقع في صميم استراتيجية المؤسسة الإسلامية لمساعدة القطاع الخاص التونسي وفق الطرق الأكثر فعالية.

وللمناسبة صرحت إدارة المؤسسة الإسلامية «ان تنمية القطاع الخاص وتمكين ريادة الأعمال يظلان موضوعين أساسيين في جدول أعمال التنمية العالمي ويشكلان قوة مركزية في تحويل حياة الناس والمجتمعات من خلال توليد فرص جديدة»، مشيرة الى «ان القطاع الخاص يعد العنصر الرئيسي ليس فقط في تحقيق التقدم الإقتصادي، بل أيضاً في توفير حلول فعالة للعديد من القضايا الإجتماعية والبيئية في العالم».

الإسلامي للتنمية يطلق صندوق الابتكار بـ ٥٠٠ مليون دولار د. بندر حجار: سيوفر رساميل مبدئية للشركات الناشئة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة



أطلق البنك الإسلامي للتنمية صندوق الابتكار بقيمة ٥٠٠ مليون دولار أميركي وهو مخصص لدعم مبادرات العلوم والتكنولوجيا والابتكار لمواجهة التحديات الإنمائية في جميع أنحاء العالم.

وأوضح رئيس

مجموعة البنك الدكتور بندر حجار خلال حفل أقيم على هامش الاجتماعات السنوية لمجموعة البنك في تونس «سيعمل صندوق الابتكار على تحقيق مستوى أكبر من الأمن الغذائي وتعليم شامل وإدارة مستدامة للمالية وخدمات الصرف الصحي والحصول على الطاقة النظيفة بأسعار معقولة والتصنيع المستدام في جميع أنحاء العالم النامي».

وأضاف ان «الصندوق سيوفر رساميل مبدئية للشركات الناشئة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة لتطوير أفكارها وتسهيل تسويق التكنولوجيا بين الدول الأعضاء في البنك الإسلامي»، مؤكداً ان المبتكرين والعلماء والمؤسسات الصغيرة المتوسطة والمنظمات الحكومية وغير الحكومية والجامعات ستحصل على التمويل من الصندوق عبر موقعه الإلكتروني.

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص تبرم إتفاقيات تمويل شركات متوسطة وصغيرة في دول افريقية بقيمة ١٢٥ مليون يورو



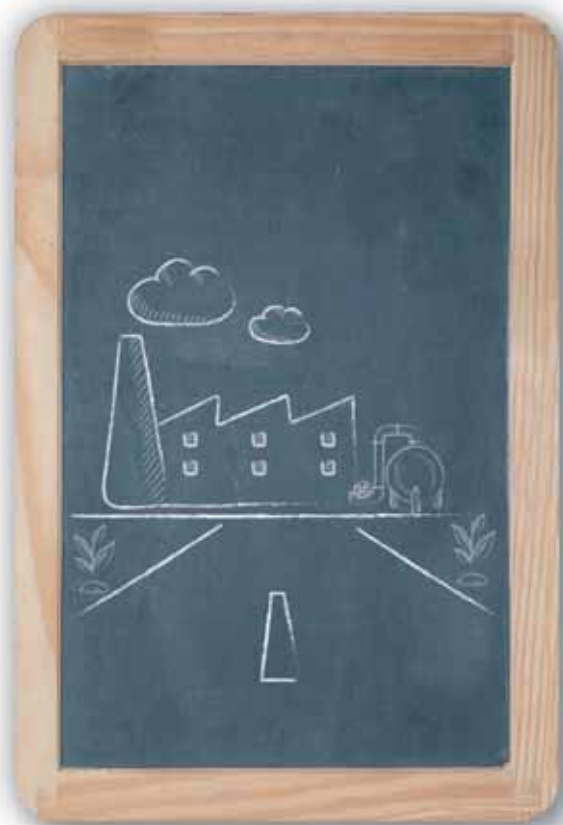
أبرمت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص إتفاقيات تمويلية مع كل من مجموعة أفريقيا فرست، البنك الإسلامي في السنغال، EBID، مصرف الساحل والصحراء للإستثمار والتجارة في مالي وكوريس بنك CORIS في مالي، حيث بلغت قيمة كل إتفاقية ٤٥ مليون يورو، ٥٠ مليون يورو، ٢٥ مليون يورو، ٩ ملايين يورو و٦ ملايين يورو على التوالي.

وسيمتد خط التمويل البالغ مجموعه ١٣٥ مليون يورو من قبل البنوك المذكورة أنفاً ليشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تغطي مختلف القطاعات مثل الصناعة، الإتصالات، التكنولوجيا، الصحة، الزراعة وغيرها في الكاميرون، ساحل العاج، غينيا، السنغال وغيرها من الدول الأعضاء في أفريقيا التابعة للمؤسسة الإسلامية.

وللمناسبة صرحت إدارة المؤسسة الإسلامية «أن الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم تؤدي دوراً حاسماً في نمو وتطوير أي بلد»، معلنة «ان للمؤسسة خطاً تركز على زيادة تمويل القطاع الخاص عن طريق توجيه الأموال الى المؤسسات المالية القائمة في البلدان الأعضاء».

والجدير ذكره ان المؤسسة الإسلامية وفرت سابقاً تسهيلات تمويلية لتطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا ما يدل الى التزام المؤسسة الثابت بتطوير القطاع الخاص في البلدان الأعضاء.

IC THE DEVELOPMENT



ICD helps private sector businesses to finance projects
by providing a wide range of Sharia compliant services



Tel: (966-12) 638 1400

Website: www.icd-ps.org



مشاركة واسعة لكبريات شركات التطوير العقاري في معرض العقارات الدولي سلطان بن مجرن: دبي في صدارة سوق العقارات العالمي من منظور فرص الإستثمار



فهد الشركة يتوسط من اليمين: أحمد البداوي، علاء مسعود



من اليمين: احمد بن سعيد، سلطان المنصوري، حمدان بن محمد، محمد بن راشد، يونس اغا ومكتوم بن محمد



من اليمين: طلال موفق القداح



من اليمين: ALEX COELHO، أحمد الصايغ وسيف الهاجري



من اليمين: فهد الأحبابي، مروان السركال و ابراهيم الأهلي



أصحاب مجموعة عصفور

افتتح وزير الإقتصاد في الإمارات سلطان بن سعيد المنصوري معرض العقارات الدولي في مركز دبي التجاري العالمي على هامش ملتقى الإستثمار السنوي. وشهدت فعاليات المعرض مشاركة واسعة لكبريات شركات التطوير العقاري العاملة في مختلف مدن الدولة، وقد حظيت بدعم مركز تشجيع وإدارة الإستثمار العقاري التابع لدائرة الأراضي والأماك في دبي بوصفها جزءاً من أسبوع الإستثمار. وقال مدير عام دائرة الأراضي والأماك في دبي سلطان بطي بن مجرن «تمتلك الإمارة قطاعاً عقارياً قوياً وتتمتع بمقومات فريدة تساعدها على جذب رؤوس الأموال الأجنبية في هذا القطاع. وتحتل دبي حالياً صدارة سوق العقارات العالمي من منظور فرص الإستثمار متقدمة على العديد من المدن الرئيسية بعائد استثماري يراوح ما بين ٧ و ٨ في المئة سنوياً».



لينا فاخوري داخل جناح IDAL



فريدون حرتوقة



نبيل عيتاني



الميسار: FAWAD AZIZI و MERWISS AZIZI، ALICE TOBIN

Nida Raza (ICD - KSA)

ICD approved last year close to US\$1 billion for 44 projects in 18 member countries

Al Bayan Magazine met Mrs. Nida Raza, Director Advisory Services Dept. ICD - KSA. She talked about ICD's strategy during the annual investment meeting, particularly the sectors that ICD prioritizes. She further discussed the specific conditions that must be satisfied by a project to be eligible for ICD financing. Raza said that last year they approved almost one billion dollars worth of projects. Following is an extract from the interview.



*** What are you presenting during this forum?**

- The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD) is a multilateral financial institution focusing on the Private Sector and the purpose of participating in this Meeting is to strengthen and build relationship with existing and new clients and partners with a view to better respond to the financing needs of the private sector in our member countries.

*** Are you looking for profit?**

- Like other multilateral financial institutions, ICD is a nonprofit organization and as such its objective is not to maximize profit. That said, profitability is important for ICD to ensure its long term financial sustainability. In this regard, to be eligible for ICD financing, projects must be commercially viable and have an adequate return on investment, while demonstrating strong development impact.

*** In your opinion, which country and sector have the best opportunities?**

- ICD's strategy focuses on the financial sector and infrastructure. As part of the IsDB Group 10 year strategy, ICD plans to double its investment in member countries with special focus on Africa region. In addition, ICD will intensify its effort to mobilize resources from third party investors to better respond to the large financing gap for infrastructure projects in Africa.

*** Do you have a specific sum of investment?**

- Last year, we approved almost one billion dollars' worth of projects, 65% of which went to financial institutions for on lending to SMEs and the remainder to the real sector, mainly infrastructure projects in energy and health sectors.

*** Do you have specific conditions for lending?**

- ICD financed projects must be commercially viable and generate an adequate return on investment. Importantly, the project must demonstrate strong development impact particularly in terms of benefiting the economy of the member country as well as meeting the 17 SDGs included in ICD's internal framework for monitoring development effectiveness.

Merwiss Azizi

(Chairman & Owner of Azizi Group Banking/ Investments/ Developments)

Dubai is a safe place for investment and we are one of the largest developers to deliver products for Expo 2020

Mr. Merwiss Azizi, the founder and Chairman of Azizi group, formed the company on October 2007, under his guidance, Azizi group has spread across the UAE and has become today one of the fastest growing private property Developers.

Al Bayan Magazine met this tenacious figure during the International Property Show held in Dubai. He talked about the purpose and added value behind their continuous participation in such forums and gave us an idea about their plans for Expo 2020. He further delivered a message to other investors. There is a lot going on at Azizi Developments.

Below is an account of the interview.



*** What is the purpose and the added value behind your continuous participation in the investment conferences in Dubai?**

- Dubai is growing city day after day and Aziz Development is part of this growth. Today in the International Property Show IPS you see a lot of people in our stand from different countries that came to visit our booth and to have an idea about our property and even to purchase our property.

*** From your experience, what is the message that you deliver to other investors?**

- Azizi Development has more than 200 projects in 2018 in Dubai which means that Dubai is a safe place for investment, it is the best city in the world so I advise every investor to come to Dubai and invest in it especially that the vision of his highness Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum is to make Dubai the number one city in the world. We are following this vision and thus every investor will succeed in the real estate sector in Dubai or any other field.

*** How much are you prepared for Expo 2020?**

- During 2018 and 2019, Azizi Development will finish more than 200 projects and there are more than 40,000 apartments and the sum of the investments that we intend to make is about 30 billion so we are one of the largest developers that will deliver products for Expo 2020.

*** Do you have any expansion plans outside of the country?**

- Azizi Development is focusing on Dubai for the time being especially that Expo 2020 will be held soon. I believe that the foundation of a company must be very strong & you have to prove yourself before you enter other markets.

Sandeep Jaiswal (Deputy CEO for Sales & Marketing - Azizi Developments)

We are our own best competitor and our competition is against quality

From the day they entered the real estate business in 2007, Azizi Developments has succeeded by placing their clients' needs first. The homes they develop are for everyone as they believe in the significance of selecting and acquiring properties with excellent accessibility, pleasant surroundings and a scope for further development. They focus on creating long-lasting and loyal relationships with their clients, offering customer service with trust and the utmost integrity. They always strive together to embrace future challenges and achieve remarkable success in every aspect they assign. Al Bayan Magazine met Sandeep Jaiswal, Deputy CEO for Sales & Marketing – Azizi, He gave us an idea about their sales & marketing strategy and said:

I don't think we are an example to anybody. We are our own best competitor. Our competition is against quality and our strategy is very simple. You deliver the customer what you promised, what he has paid for and the customer will come back to you. There is no better advertising than word of mouth. Being honest to your customer is the first thing that our foundation is and that is what we emphasize on. Sales and Marketing is an ocean and nobody can ever know everything but we do insure that we are tapping into all aspects of the market to be able to ensure that we are reaching new customers almost every day which is what making us succeed. People who work for us are passionate and without them we couldn't have been where we are, so my team plays an important role.

All my 900 plus sales people including my regional and office directors are here to succeed and in the process we succeed with them.



ريتشارد عصفور (المالك والرئيس التنفيذي لمجموعة عصفور ASFOUR GROUP):

مشروعنا الجديد صديق للبيئة ومزود بمرافق ترفيهية

المالك والرئيس التنفيذي لمجموعة عصفور ASFOUR GROUP ريتشارد عصفور قدّم لمحة عنها وعن شخصه وما يتمتع به من خبرات، وتناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» مشروعه الثاني المؤلف من ١١ مبنى تتضمن ١٢٢ وحدة سكنية ذات مواصفات بيئية متقدمة، مشيراً الى أهمية المشروع ذي الموقع الاستراتيجي، مذكراً بصدقية التعامل مع المستثمرين النهائيين والسمعة الطيبة التي تتمتع بها المجموعة، مبدياً ثقته التامة بمستقبل قطاع التطوير الزاهر.



ريتشارد عصفور مع أفراد عائلته

هذا التعاون مع هذين البنكين الرائدین محصور بهذا المشروع دون غيره. وللتذكير فإننا نفذنا مشروعاً في منطقة مار روكز وهو عبارة عن مبنى سكني بيع بالكامل.

مستقبل زاهر

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم للعودة الى لبنان والإستثمار بالقطاع العقاري برغم خبرتكم الطويلة في دول الخليج؟

- قررت العودة للإستثمار في بلدي بالرغم من غياب الإستقرار والأوضاع السياسية المعروفة كوننا اعتدنا على هذه الأجواء المتقلبة، لكننا على ثقة تامة بأن المستقبل سيكون زاهراً.

■ هل لديكم مطالب تساعدكم على تقديم تسهيلات تشجع المستثمرين على التوجه نحو السوق اللبنانية؟

- من الضروري العمل على وضع مقومات تحفيزية لجذب المستثمرين في مختلف القطاعات والمجالات. ■

إنشاء خمسة مبانٍ وحوض السباحة، وبحسب جدول العمل الموضوع ستنتهي مرحلة البناء الأولى في نهاية سنة ٢٠١٩ لننطلق بعدها بالمرحلة الثانية.

صدقية في التعامل

■ هل تمكنتم من بيع بعض الوحدات السكنية؟

- بدأنا عملية بيع عدد من الوحدات بالرغم من مشكلة توقف منح القروض السكنية، نظراً للموقع الاستراتيجي للمشروع وصدقيتنا في التعامل مع الزبائن، الى جانب سمعتنا الطيبة المكونة لدى الزبائن الذين اشتروا وحدات في مشروعنا الأول.

■ هلا وضعنا في صورة أسعار وحدات المشروع؟

- يبدأ سعر المتر المربع من ١٧٥٠ دولاراً، بالإضافة الى تقديمنا تسهيلات في ما خص الدفعة الأولى، ونتعاون في هذا الإطار مع عدد من البنوك وتحديداً بنك بيروت الذي يقوم بتمويل المشروع وبالتعاون مع بنك البحر المتوسط الذي يوفر تسهيلات مميزة للمغتربين اللبنانيين حيث تصل نسبة الفائدة على القروض الى ٣ في المئة مع العلم ان

11Green مشروع من ١١ مبنى

■ هل لنا لمحة عن مجموعة عصفور وما طبيعة عملها؟

- تأسست المجموعة منذ عامين تقريباً وهي عبارة عن شركة عائلية متخصصة بالتطوير العقاري أتولى شخصياً رئاستها التنفيذية نظراً لتمتعي بخبرة طويلة في سوق العقار والمقاولات من خلال عملي في السعودية لأعوام عديدة، حيث عملت شريكاً في شركة نفذت مشاريع ضخمة في المملكة. وبعدها قررت الإستثمار في السوق اللبنانية والعودة الى بلدي الأم نفذت مشروعين، أحدهما عبارة عن مجمع سكني يقع على طريق المتن السريع على مقربة من العاصمة بيروت ويتمتع المشروع بمقومات عديدة منها مرافق للترفيه مثل النادي الرياضي وحوض سباحة، وهو مزود بأنظمة حماية وألواح طاقة شمسية، ويتألف من ١١ مبنى وصل عدد الوحدات السكنية فيه الى ١٢٢ وحدة مختلفة الأحجام، بالإضافة الى وحدات دوبلكس تراوح مساحتها بين ٢٠٠ و ٣٦٠ متراً مربعاً. وحتى الآن تم الإنتهاء من





11GREEN

KONABET BROUMANA



LUXURY LIVING...
IT'S IN OUR NATURE.

METN EXPRESSWAY



Away from the gray city smoke and pollution, 11GREEN is a gated residential complex sitting on a prominent site surrounded by green pine trees with scenic views of the mountain and sea.

The project is located in Konabet Broumana, a town in the heart of the Metn District.

**5 MINUTES AWAY
FROM CITYMALL**

At an altitude of 500 meters above sea level, and directly accessible from the Metn Expressway.

76 613 311
71 688 111
01 894 893

info@asfourgroup.me

WWW.11GREEN.COM



ASFOUR
GROUP

5th Flr., Strassco Tower, Zalka - Lebanon
www.asfourgroup.me

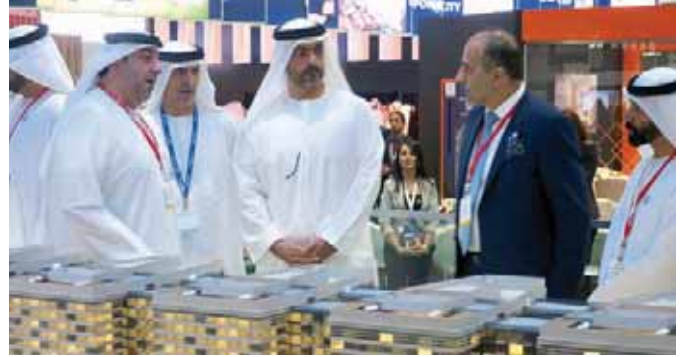
HOUSE LOAN
FACILITIES AVAILABLE



حامد بن زايد افتتح فعاليات النسخة ١٢ من «سيتي سكيب أبوظبي»: القطاع العقاري يشهد ازدهاراً بدعم مستمر من قيادة الدولة الرشيدة



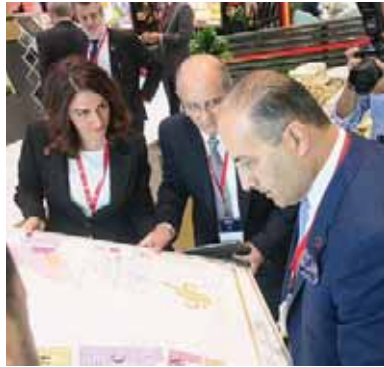
من اليسار: سلطان الشكره يشرح مشاريع واحة الشارقة لـ عادل الزرعوني



من اليمين: ميشال منصور، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان وخليفة الخوري (جناح القدرة العقارية)



علاء مسعود في حوار تلفزيوني



ميشال منصور ووفاء واكيم



من اليسار: الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، MERWISS AZIZI وSANDEEP JAISWAL (جناح عزيزي)



من اليسار: عبد الحميد السعيد، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان وجمال كليب (شركة الفاهد)

افتتح سمو الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي عهد أبوظبي وعضو المجلس التنفيذي لإمارة أبوظبي، برعاية صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبوظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، فعاليات الدورة ١٢ لمعرض «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٨» بمشاركة أكثر من ١٠٠ شركة عقارات محلية وعالمية وبنوك ومؤسسات تمويل وبنابة من كبار المطورين العقاريين في الدولة. واطلع سموه خلال الجولة على التطورات في المشروعات التي تطرحها الأجنحة الوطنية المشاركة.

وأبدى سمو الشيخ حامد بن زايد آل نهيان إعجابه بحجم المشاركة الواسعة في المعرض ومستوى التنظيم، مؤكداً أن القطاع العقاري في الدولة يشهد تطوراً وازدهاراً في ظل متابعة ودعم مستمرين من قيادة الدولة الرشيدة.



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان يستمع الى شرح مرعي الجعبري ومن اليمين: بيدو أحمد سليلط (جناح بني ياس)



غانم المنصوري مستقبلاً الشيخ حامد بن زايد



موفق القداح (MAG)



من اليمين: أحمد الخشبي، عادل الزرعوني وJEAN MARSAN (جناح ARADA)



من اليمين: د. حسين بن غاطي، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان والمهندس محمد بن غاطي (جناح بن غاطي)



من اليسار: سامح مهدي، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، غبید الشويحي وحسام الدين العلوان (جناح بلوم)



من اليسار: الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، جاسم الصديقي، عبد الحميد السعيد والمهندس وليد الهندي (جناح إيمان)



من اليمين: وفاء، مريم وهادي



من اليمين: جاد أبي علي ووليد المريك



من اليسار: د. حسين بن غاطي وأحمد بن غاطي

قيمة جمالية لعمل الفنانة التشكيلية أشواق عبدالله

وضعت الفنانة التشكيلية المبدعة أشواق عبدالله أحاسيسها ولمساتها الحرفية في مبادرة صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة، حاكم إمارة دبي «شكراً محمد بن زايد» بالتعاون مع شركة «طموح العقارية» لشكر الشيخ محمد بن زايد على إنجازاته الكبيرة التي حققها بهدف تطوير الإنسان وتعزيز الإقتصاد الوطني.

«البيان الإقتصادية» استوضحت من الفنانة عبدالله مغزى هذا العمل فقالت: «ظهرت فكرة العمل الفني في تحويل كلمة «شكراً» الى جميع اللغات وعلى شكل الكرة الأرضية التي ترمز الى العالمية باعتبار ان إنجازات الشيخ زايد ذات طابع عالمي وتخطت حدود الوطن، فضلاً عن ان الذين قدموا الشكر للشيخ زايد هم من جنسيات مختلفة، وهذا دليل على الولاء والانتماء، الى جانب استخدام كلمة «الشيخ زايد» باللغة العربية ومن خلال تقنية ثلاثية الأبعاد لإظهار الإسم غاية في الروعة». أضافت: «وتكمن أهمية العمل الفني بقيمته الجمالية في وقت يحمل المضمون أهمية كبرى أيضاً».



من اليمين: غانم المنصوري، خليفة الخوري، الشيخ حامد، الفنانة أشواق عبدالله وميشال نصور

سلطان الشكره (شركة واحة الشارقة SHARJAH OASIS):

مشروع «الشارقة للواجهات المائية» متعدد الاستخدام وذات مواصفات صديقة للبيئة



سلطان الشكره محاطاً بكوادر الشركة

يعدّ مشروع «الشارقة للواجهات المائية» على الساحل الشمالي لإمارة الشارقة، ثالث أكبر مشروع في مجال التطوير العقاري والسياحي متعدد الاستخدام في منطقة الخليج وتبلغ استثماراته ٢٠ مليار درهم (٥,٤ مليارات دولار) وتقوم بتطويره شركة «واحة الشارقة العقارية» التي يقف خلف إبداعاتها مديرها التنفيذي الفذ سلطان الشكره نجل الشيخ عبدالله الشكره رجل الأعمال السعودي إحدى الشخصيات البارزة التي أدت دوراً متميزاً على الساحة الاقتصادية في دولة الإمارات لما حققه من خلال شركته «الحنو القابضة» من إنجازات ومشاريع استثمارية وعقارية ضخمة في مقدمها مشروع مدينة جزر النجوم، وهو حاصل على جائزة الريادة الإستثمارية في إمارة الشارقة عام ٢٠٠٩، وقبلها جائزة أفضل مشروع عقاري في الإمارات عام ٢٠٠٦. في مقابلته مع «البيان الاقتصادية» تحدث سلطان الشكره السائر على خطى والده عن مواصفات «الشارقة للواجهات المائية» الصديقة للبيئة، وكشف عن بيع ٣٠ في المئة من وحدات المرحلة الأولى لجزيرة الشمس، واصفاً إمارة الشارقة بالبيئة الخصبة في مجال التطوير العقاري، منوهاً بدعم الحكومة للمشاريع فيها، وتقديم الحوافز لشركات التطوير تحقيقاً لمزيد من النجاحات، موضحاً أن عمليات البيع في المشروع توزعت على الرعايا العرب والسعوديين والإماراتيين بالإضافة الى الهنود والباكستانيين.

– تركز الشركة في الوقت الحالي على تسليم المشروعات التي لا تزال قيد الإنشاء وبعدها يتم البحث في مشروعات أخرى.

أسعار تنافسية ومواصفات

■ من هم المستهدفون من تسويق مشروع «مدينة الشارقة للواجهات المائية»؟

– نستهدف الأشخاص الذين يرغبون في التمايز والعيش في مكان فريد من نوعه ينعكس على حياتهم الشخصية. بالإضافة الى ان للمشروع مميزات عديدة منها إطلالته على الواجهة البحرية وارتباطه بثلاث طرق رئيسية، الى جانب الأسعار التنافسية والمواصفات النوعية. وبالتالي فإن صفقات البيع توزعت على الرعايا العرب والسعوديين والإماراتيين، بالإضافة الى الهنود والباكستانيين.

■ هل ستشاركون في معارض أخرى مستقبلًا؟

– سنشارك في العديد من المعارض على مستوى دولة الإمارات وخارجها وذلك للتسويق لمشاريعنا، خصوصاً بعد صدور قرار التملك الحر. ■

هذا وتهدف مشاركتنا في المعارض العقارية مثل معرض «سي تي سكيب أبوظبي» الذي يعد من أهم المعارض العقارية الى التعرف على مستثمرين جدد.

الشارقة بيئة خصبة للتطوير العقاري

■ كيف تصفون الإستثمار العقاري في دولة الإمارات وهل تشجعون مستثمرين آخرين لدخول السوق؟

– تعد إمارة الشارقة حيث تتركز مشاريعنا من البيئات الخصبة في مجال التطوير العقاري، فضلاً عن ان للحكومة توجهاً واضحاً في دعم المشاريع العقارية التي أطلقت، سواء المدن الصناعية أو المشاريع الترفيهية أو السكنية والتي حققت نجاحاً ملموساً، في حين ان إمارة الشارقة لا تزال تحافظ على البيئة العائلية الخاصة. ومن جهة أخرى قدمت الحكومة إستثناءات جيدة للتملك الحرّ تشمل العرب المقيمين وغير المقيمين، وبالتالي فإن الدعم الذي تقدمه الحكومة يعطي الشركات حافزاً للتقدم وتحقيق المزيد من النجاحات.

■ أين ستركز مشاريعكم المستقبلية؟

تنفيذ البنية التحتية

■ ما وراء إطلاق شعار «أجمل مكان» على مشروع الشارقة للواجهات المائية؟

– فاز المشروع بجائزة «أجمل مشروع واجهة بحرية»، بحيث أنه منذ إطلاق تصميمه ركزنا على الاستدامة وسهولة دخول وخروج المياه مما ساهم في المحافظة على الحياة البحرية داخل المشروع. ولهذا فزنا بجائزة أفضل مكان.

من جهة أخرى تم صرف مبلغ ٣ مليارات درهم لتنفيذ البنية التحتية للمشروع، بحيث اننا حرصنا كواحة الشارقة على تجهيز البنية التحتية والمخطط كأساس في مشروعنا ومن ثم طرح المشروع للمستثمرين.

أما بالنسبة الى «جزيرة الشمس» وهي ضمن مشروع مدينة الشارقة للواجهات المائية، فقد طرحنا المرحلة الأولى منه بعد الانتهاء من تجهيز جميع الاعتمادات والتراخيص، وقد تمكنا من بيع ٣٠ في المئة من وحدات المرحلة الأولى للجزيرة ويجري العمل على استكمال عمليات بنائه.



Water Conveyor Litani, Lebanon

Dar Al-Handasah (Shair and Partners) has pioneered the planning, design and implementation of development projects in the Middle East, Africa and Asia, for over 60 years.



خليفة يوسف خوري

(رئيس شركة القدرة العقارية):

مشاريعنا التطويرية الصديقة للبيئة

مواكبة لرؤية أبوظبي ٢٠٣٠

تعدّ «القدرة القابضة» إحدى أكبر شركات الإستثمار الإستراتيجية في إمارة أبوظبي، وقد ساهمت منذ تأسيسها بشكل فعال في التنمية المستدامة بالمنطقة وخلق قيمة مضافة من خلال الإستثمار في قطاعات حيوية أساسية عبر شركاتها التابعة ومن بينها «القدرة العقارية» صاحبة المشاريع العقارية التطويرية.

رئيس مجلس إدارة شركة القدرة العقارية خليفة يوسف خوري اعتبر القطاع العقاري داعماً أساسياً للإقتصاد الوطني، ووصف القطاع في دولة الإمارات بالمتين والقوي والقادر على مواجهة التحديات عارضاً لمشاريعها التطويرية الصديقة للبيئة والمواكبة لرؤية أبوظبي ٢٠٣٠، مبدياً طموحه للأفضل، منوهاً بفعاليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي» ذي السمعة العالمية المرموقة.

– تقوم ادارة الشركة حالياً بالعمل على مجموعة من المشاريع العقارية التطويرية والتي حازت على موافقة مجلس ادارتها، منها على سبيل المثال، مشروع «منارة باي» في مدينة أبوظبي، والذي يعدّ علامة مميزة وإضافة جديدة حيث تم خلال تصميمه الأخذ بالاعتبار المعايير البيئية ومعايير الاستدامة المحلية، وأن يتماشى مع رؤية أبوظبي ٢٠٣٠، بالإضافة إلى مشروع «براري عين الفايضة» في مدينة العين والذي يتميز بتصميمه المتنوعة بين التراثي، والحديث، والأندلسي، مع استمرار الأعمال في مشروع «السوق الشعبي» بمدينة أبوظبي،

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي يعانيتها العقار في الدولة اليوم؟

– يتميز القطاع العقاري في الدولة بمتانتته وقوته وقدرته على مواجهة التحديات مهما كانت، وما زال هذا القطاع يتميز بعائد استثماري قوي، ويشكل عامل جذب مهماً للعديد من المستثمرين الراغبين بالتوجه إلى الاستثمار في القطاع العقاري.

ترسيخ الصورة الحضارية لإمارة أبوظبي

■ ما هي أبرز المشاريع التطويرية التي تنفذونها حالياً؟

عامل جذب للمستثمرين

■ بداية كيف تقيمون واقع القطاع العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة عموماً وفي إمارة أبوظبي خصوصاً؟

– يعتبر القطاع العقاري داعماً أساسياً للإقتصاد الوطني ورافداً مهماً من روافد التقدم والازدهار في الدولة عموماً وفي إمارة أبوظبي على وجه الخصوص، وتشهد حالياً السوق العقارية في الدولة تطوراً ملحوظاً مدعوماً بإطلاق مجموعة من المشاريع الكبيرة التي تساهم في ترسيخ مكانة أبوظبي والإمارات على الساحة العالمية.





– حقق المعرض في دورة هذا العام نجاحاً متميزاً وإقبالاً كبيراً من العملاء المباشرين والمستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين، وهذا ليس بغريب عن معرض سيتي سكيب أبوظبي الذي اكتسب سمعة عالمية مرموقة، وأصبح علامة فارقة في مجال التطوير العقاري المحلي والعالمي على السواء، خصوصاً وأنه يشكل فرصة لالتقاء المسؤولين الحكوميين والمطورين والاستشاريين والمهندسين والمصممين والمستثمرين، وتقوم شركة القدرة العقارية بالمشاركة في معرض «سيتي سكيب أبوظبي» بشكل دائم لكون الشركة من المساهمين الأساسيين في تطوير السوق العقارية بإمارة أبوظبي. ■

علامة فارقة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة؟
– ما حققتة الشركة من نتائج حتى الآن يتمشى مع الخطط المعدة من قبل مجلس إدارتها، لكننا نسعى إلى تحقيق الأفضل دائماً، والوصول إلى ما يلي طموحاتنا وتوجهاتنا المستقبلية، وتحرص الشركة كل الحرص على المساهمة بعملية التطوير والتنمية في دولة الإمارات عموماً، وفي إمارة أبوظبي على وجه الخصوص، حيث قامت مؤخراً بالإعلان عن العديد من المشاريع العقارية التي سيكون لها أثر إيجابي على اقتصاد إمارة أبوظبي ودولة الإمارات عموماً.
■ كيف تقيمون معرض سيتي سكيب لهذا العام؟

وغيرها من المشاريع المهمة والتي تصل قيمتها إلى مليارات الدراهم.
■ أدت شركة القدرة العقارية دوراً بارزاً في النمو العمراني في أبوظبي والعين، هل لديكم النية للتوسع في الدولة؟
– تقوم الاستراتيجية التي وضعها مجلس إدارة شركة القدرة القابضة على توجيه الشركات التابعة لها للتركيز على مشاريع تطويرية في أبوظبي والعين سعياً إلى ترسيخ الصورة الحضارية المتميزة لإمارة أبوظبي، وعليه إن شركة القدرة العقارية وهي إحدى الشركات التابعة لشركة القدرة القابضة تسعى إلى تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال طرح مشاريع عمرانية للمساهمة في رفع الامارة الى المستوى العالمي.





موفق بن علي الهاشمي

(رئيس شركة سقيفة الصفا و درب الحرمين - السعودية):

محطة قطار المشاعر بحاجة الى ١٧ ألف غرفة فندقية خلال السنوات الخمس القادمة

تأسست شركة سقيفة الصفا SAQIFAT AL SAFA مطورة مشروع مخطط درب الحرمين DARB AL HARAMAIN التابع لشركة الإنماء للإستثمار والمملوك لصندوق الإنماء العقاري عام ١٩٩٦ بهدف تقديم خدمات متكاملة بدءاً بالتطوير العقاري وأبحاث التسويق ودراسات الجدوى الإقتصادية العقارية والتسويق والمبيعات وإدارة الممتلكات وهيكله الفرص الإستثمارية. وبسرعة أصبحت لاعباً رئيسياً في مجال تنمية التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية. تعتبر جدة بوابة الحجاج والمعتمرين منذ آلاف السنين بفضل قربها من الحرمين الشريفين ما انعكس إيجاباً على إقتصاد المدينة والإستثمار فيها. وعليه، كان لا بد من إطلاق مشروع «درب الحرمين» بمفهوم جديد ليكون بموقعه الإستراتيجي وسط جدة رافداً استراتيجياً لمستقبل واعد.

رئيس مجلس إدارة الشركة ومطور مشروع مخطط درب الحرمين موفق بن علي الهاشمي تحدث عن انطلاقة الأخير وأهميته، وكشف عن رؤية تطوير مخطط درب الحرمين لسد الحاجة لما يقارب ١٧ ألف غرفة فندقية لخدمة محطة قطار الحرمين السريع على أيدي مستثمرين يطورون الأراضي ويبنون فنادق عليها، كاشفاً عن توفير حلول مالية لكبار المستثمرين، معتبراً أن الإستثمار في المشروع مربح.

تطوير المخطط، ونسعى حالياً للإتفاق مع مستثمرين لشراء الأراضي وتطوير فنادق ومشاريع تجارية وسكنية عليها. وسوف نقدم بعض التسهيلات المالية للمستثمرين حسب أهليتهم المالية وجدوى مشاريعهم.

استثمار مربح

■ ما الهدف من مشاركتكم للمرة الأولى في معرض «سي تي سكيب أبوظبي»؟

– تتميز إمارة أبوظبي بسوق عقارية قوية وقد لاحظنا مؤخراً أن المستثمرين في دولة الإمارات يبحثون عن فرص خارجية للإستثمار، وبالتالي يعد هذا المشروع بالنسبة لهم بوابة للإستثمار في مكة والمدينة عبر جدة. علماً أنه لا يحق لغير السعوديين بذلك في مكة أو المدينة. من جهة أخرى نحن بحاجة الى ١٧ ألف غرفة فندقية خلال السنوات الخمس المقبلة نظراً للطلب الناتج من تشغيل قطار الحرمين السريع، لذلك يعد الإستثمار في هذا المشروع من الإستثمارات المربحة والدائمة. ■

التوجه من المطار الى المحطة المجاورة لمخطط درب الحرمين ومن ثم الوصول الى أحد فنادقنا، وبعدها التوجه الى مكة المكرمة لتأدية العمرة أو زيارة المدينة المنورة على متن القطر السريع حيث تستغرق الرحلة حوالي ٢٠ دقيقة إلى مكة و ٩٠ دقيقة إلى المدينة.

١٧ ألف غرفة فندقية

■ مم يتألف مشروع «درب الحرمين» وما أبرز مميزاته؟

– تم دراسة حجم الطلب للغرف الفندقية المطلوبة حول محطة قطار الحرمين السريع خلال الخمس سنوات الأولى من تشغيله وتبين أنه يقارب ١٧ ألف غرفة فندقية، وبعد إكمال مرحلة التطوير سنعمل على بيع ٩٠٪ من الأراضي الى مستثمرين والأخرى المتبقية سيتم تطويرها في وقت لاحق. هذا وانتهينا من مرحلة تأسيس البنية التحتية للأراضي وإنشاء الشوارع والحدائق وأنهينا عمليات

مخطط «درب الحرمين»

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة سقيفة الصفا ودورها؟

– إن شركة سقيفة الصفا هي مطور المشروع وفي الوقت نفسه تعمل على تسويقه. وللشركة خبرة واسعة في تطوير وتسويق مشاريع عديدة في المملكة العربية السعودية مثل العمل في تأسيس مشروع «برج الشاشة» على طريق الملك في جدة ورد سي مول وغيرهما من المشروعات ذات الشهرة الواسعة.

■ هل لنا بلمحة عن مشروع مخطط «درب الحرمين» وكيف إنطلقت فكرته؟

– إنطلقت فكرة المشروع منذ أربعة أعوام وهو عبارة عن مخطط أراضٍ خاص بالمباني الفندقية والسكنية المرتفعة (أبراج)، ويعدّ واحداً من أهم مشاريع التطوير العقاري بمدينة جدة، فضلاً عن أنه ملاصق لمحطة قطار مشاعر وهي المحطة الأهم بين مكة والمدينة وتمر بجدة، حيث يمكن للوافدين



إطلاق إيست فيليدج

الوجهة العصرية المبتكرة والمميّزة في "الجدادة"، إحدى أجمل المشاريع السكنية المتكاملة في الشارقة!

استديوهات سكنية وبأسعار تبدأ من 279,000 درهم*



يقع المجمع السكني في قلب "الجدادة" وعلى مقربة من المركز الرئيسي من تصميم شركة زها الحديد للهندسة المعمارية، والذي يضم العديد من المرافق الترفيهية المميّزة

تقوم أراّد بتطوير مشروع "الجدادة" تحت إدارة سعادة الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي

شقق من غرفة نوم واحدة
وبأسعار تبدأ من 399,000 درهم*

تفضل بزيارة مركز مبيعات أراّد
بمنتجع راديسون بلو، قاعة بدرية، الشارقة
من الساعة 10 صباحاً وحتى 7 مساءً

أحمد الخشبي (الرئيس التنفيذي في شركة أراذ ARADA):



مشروع الجادة يعكس التزامنا برؤية قيادة الشارقة إنشاء مجتمعات حضرية فريدة ذات مساحات خضراء ووفرة

تعتبر شركة أراذ ARADA المتخصصة في التطوير العقاري إحدى الشركات العالمية المتطلعة إلى تطوير العديد من المشاريع في السعودية ولندن وميلانو وغيرها. وتتولى تطوير مشروع الجادة الضخم في الشارقة بكلفة ٢٤ مليار درهم.

الرئيس التنفيذي في الشركة أحمد الخشبي تناول في حديثه إلى «البيان الإقتصادية» مراحل مشروع الجادة الذي يعكس الإلتزام برؤية قيادة الشارقة إنشاء مجتمعات حضرية فريدة ذات مساحات خضراء ووفرة، مؤكداً توقعاته بكون الإمارة المكان المناسب لهذه المجتمعات، واصفاً إياها بالعاصمة الثقافية للعالم العربي وأحدث مركز إقتصادي مزدهر ومرن في الإمارات، ومقصد المستثمرين والمطورين العقاريين المهمين، عارضاً لخصائص ومواصفات مشروع مساكن «نسمة» و«إيست فيليج» الذي يقع في مشروع الجادة والمرافق التي يضمها.

الأقل، اثنان منها من فئة الخمسة نجوم من بينها فندق العنوان ADDRESS HOTEL، فضلاً عن منافذ بيع الأغذية والمشروبات والمدارس وعيادات الرعاية الصحية والمساجد. وسيخصص جزء كبير من المخطط الرئيسي للمساحات الخضراء والمرافق المجتمعية، مما يخلق فرصة جذابة للمستثمرين الراغبين في الشراء في وجهة رئيسية جديدة محافظة على جوهر إمارة الشارقة. إن مشروع الجادة يعكس الإلتزام أراذ الراسخ بالمساهمة في رؤية قيادة الشارقة إنشاء مجتمعات حضرية فريدة ذات مساحات خضراء ووفرة.

أحدث مركز إقتصادي مزدهر

■ لاحظنا في الفترة الأخيرة قيام العديد من المطورين بإنشاء مشاريع في إمارة الشارقة، إلا أن تعزونا ذلك؟

مليون متر مربع في وسط إمارة الشارقة، وتضم المرحلة الأولى منه ألف وحدة سكنية بأسعار تبدأ من ٧٥٠ درهماً للقدم المربعة. ومؤخراً أطلقنا المرحلة الثانية من المشروع التي تحمل اسم «إيست فيليج» وتستهدف فئة الشباب والطلاب ويبلغ معدل أسعار وحداته حوالي ٨٥٠ درهماً للقدم المربعة.

ويعد مشروع الجادة من أكبر مشاريع التطوير العقاري في العالم، وهو عبارة عن منطقة تضم العديد من مرافق التجزئة والترفيه، بالإضافة إلى مجموعة واسعة من العروض السكنية والتجارية. وهو من المشاريع الفريدة من نوعها في إمارة الشارقة، سواء من ناحية المساحة (٢,٢ كيلومتر مربع) أم التصميم أو المرافق التي يتضمنها، وحتى من ناحية الأسعار. ويتضمن المشروع أيضاً أربعة فنادق على

مساهمة في رؤية القيادة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في الإمارات؟

– لا شك في أن السوق العقارية في دولة الإمارات تواجه بعض التحديات بحسب بعض المطورين العقاريين، لكننا في شركة أراذ لم نعان من أي مشكلات بل سجلنا نتائج جيدة جداً، لا سيما خلال الربع الأول من العام الحالي، مع العلم أننا شركة حديثة العهد بدأنا نشاطنا منذ حوالي العام وأول مشروع خاص بنا أطلقناه كان مشروع مساكن نسمة في شهر آذار (مارس) ٢٠١٧. واللافت أن مبيعاتنا في تزايد مستمر شهراً بعد آخر والدليل بيع وحدات المرحلة الأولى من مشروع الجادة الذي أطلقناه خلال شهر أيلول (سبتمبر) من العام الماضي بالكامل. وتبلغ قيمة المشروع ٢٤ مليار درهم ويمتد على مساحة ٢,٢



Aljada Promenade street view



Aljada Business Park



Nasma Residences Five Bedroom Signature Villa



من اليسار: الشيخ سلطان بن احمد القاسمي (رئيس الشركة) والامير خالد بن الوليد بن طلال (نائب الرئيس)

مشتركة بين المباني ومحالاً للبيع بالتجزئة ومقاهي، إضافة الى مساحات خضراء. الجدير ذكره ان شركة **زها حديد** للهندسة المعمارية ستقوم بتصميم الردهة المركزية في مشروع الجادة على مساحة ١,٩ مليون قدم مربعة لتضم العديد من المرافق الثقافية والترفيهية المبتكرة.

توسع خارج الشارقة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية وهل ستتنحصر فقط في إمارة الشارقة؟

– تعد شركة أراء من شركات التطوير العقاري العالمية، وبالتالي فإن مشاريعها لن تكون محصورة ضمن إمارة الشارقة، بل إن استراتيجيتنا تركز على الإنطلاق من الشارقة ومن ثم التوجه نحو دبي وبعدها تطوير مشاريع في السعودية، لندن وميلانو. وكما هو معروف فإن شركة أراء هي عبارة عن مشروع مشترك بين رئيس مجلس إدارة «كيه بي دبليو للإستثمار» التي يملكها صاحب السمو الملكي الأمير خالد بن الوليد بن طلال ورئيس مجلس إدارة مجموعة بسمه الشارقة «بسمه» سعادة الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي. ■

على مساحة تفوق ٥ ملايين قدم مربعة ويضم ٨٠٠ وحدة سكنية عصرية، إضافة الى مجموعة من المرافق المجتمعية ويراعي معايير الجودة والتصميم. يقع المشروع عند تقاطع شارع الإمارات ٦١١ وطريق مليحة بمحاذاة مدينة تلال، ويبعد ١٠ دقائق فقط عن مطار الشارقة الدولي والمدينة الجامعية، وقد بعنا حوالي ٤٩٠ وحدة من المشروع خلال عام ٢٠١٧ ومن المتوقع ان نبيع المشروع بالكامل خلال هذا العام. كما سيضم المشروع مركزاً للتسوق تحت إسم «نسمة سكوير» يمتد على مساحة ٦٥٠٠ قدم مربعة، حيث سيوفّر تجربة تسوق واسعة النطاق تكملها مجموعة مطاعم.

أما مجمع «إيست فيلدج» الذي يقع في مشروع الجادة فيستهدف فئة الشباب والعمل عليه يسير بحسب الجدول الزمني المحدد، ويتوقع الإنتهاء من المرحلة الأولى من المشروع وتسليمها للمالكين بحلول نهاية ٢٠١٩. وسيتضمن المجمع ١٥ مبنى سكنياً، يضم كل منها ١٥٠ وحدة سكنية تقريباً، تتنوع بين الأستديو والشقق المكونة من غرفة نوم واحدة وبمساحات وتصاميم مختلفة لتلبية متطلبات الشارين.

وسيوفر «إيست فيلدج» لقاطنيه منطقة خدمات

– بكل تواضع، لقد كنا من أولى الشركات التي قامت بتطوير مشاريع في الإمارة، حيث اخترنا السوق في وقت مبكر مع مشروع مساكن «نسمة» وحققنا مبيعات قياسية، الأمر الذي أكد توقعاتنا بأن الشارقة هي المكان المناسب لها، وقد لمس الناس قيمة هذه الوجهة كما المستثمرين والمستخدمين النهائيين على السواء. هذا وتعتبر إمارة الشارقة على نطاق واسع العاصمة الثقافية للعالم العربي وأحدث مركز إقتصادي مزدهر ومرن في دولة الإمارات العربية المتحدة. ولقد لاحظنا خلال الفترة الأخيرة ان الشارقة باتت مقصداً للعديد من المستثمرين والمطورين العقاريين المهمين، الأمر الذي يعد عاملاً صحياً للسوق إذ ان المنافسة عندها ترتفع حدتها، وتدفع الشركات لتقديم أفضل ما لديها مما يعود بالفائدة على الإمارة.

مشروعاً «نسمة» و«إيست فيلدج»

■ هل لنا بلمحة عن مشروع «نسمة» و«إيست فيلدج»؟

– يعد مشروع مساكن نسمة أول مشروع للشركة في الشارقة وهو يركز على توفير أسلوب حياة متميز ضمن إطار حضري. يمتد المشروع



Sama Majlis Villa at Nasma Residences



The Aljada Central Hub

المهندس وليد الهندي (الرئيس التنفيذي لشركة إمكان للتطوير العقاري IMKAN):

نعمل على تنفيذ ٢٦ مشروعاً موزعة على سبعة بلدان حول العالم حيث من الضروري ان يفهم المطور حيثيات السوق التي يعمل فيها



الداخلية، أمل من الجمهور خارج نطاق
«إمكان» الحكم على إنجازاتنا.

إسعاد المواطنين

■ تشاركون في معرض «سيتي سكيب» للمرة
الثالثة، ما القيمة المضافة التي تحصلون عليها
من خلال مشاركتكم في مثل هذه المعارض؟

– النتيجة الأهم التي نحصل عليها هي ان
من يتعامل معنا من مستثمرين يتفهم ان
لـ«إمكان» طابعاً مميزاً وكذلك مشاريعها
وذلك بفضل الأبحاث التي تجريها وهذا ما
نريد ايصاله لكل العملاء في
الإمارات والدول التي نعمل فيها،
بحيث اننا نقوم بخدمة مجتمع
أكبر ورسالتنا هي صنع فرق في
حياة المواطنين وإشعارهم
بالسعادة.

■ أنتم إنذا تشاركون الحكومات
برؤيتها؟

– أيقنت منذ انطلقنا انه لو
اقتربنا برؤيتنا من رؤية الدولة
سنبلغ النجاح بلا شك. ■

منذ انطلاقها قبل حوالي العام، حققت شركة «إمكان» للتطوير العقاري IMKAN إنجازات مهمة.
الرئيس التنفيذي للشركة المهندس وليد الهندي أوضح انها تعمل على تنفيذ ٢٦ مشروعاً موزعة على
سبعة بلدان حول العالم، وكشف عن أربعة مشاريع أطلقتها الشركة العام الجاري ستبدأ بتسليم
وحدات مشروعين منها في العام المقبل، مشدداً على ضرورة ان يفهم المطور حيثيات السوق التي يعمل
فيها، مؤكداً وجوب توافر الخبرة والكفاءة لديه، منوهاً بطابع الشركة المميز ورسالتها في صنع الفرق
في حياة السكان بمختلف فئاتهم.

شركة رائدة

■ تأسست شركة إمكان قبل عام، ما
الذي حققته حتى الآن؟

– حققت «إمكان» الكثير خلال هذا العام
حتى انني أشعر وكأننا عملنا عشر سنوات
خلال هذه الفترة القصيرة. لدينا حالياً ٢٦
مشروعاً موزعة على سبع دول حول العالم
ولدينا أيضاً مكتبنا الضخم في مصر والذي
يضم أكثر من ١٠٠ موظف، كما ولدينا أيضاً
مكتب عمليات في الرباط وآخر في أبوظبي
حيث الشركة الأم. لقد استطعنا خلال هذا
العام إطلاق أربعة مشاريع وبعنا عدداً من
الوحدات فيها وسنبدأ بتسليم الوحدات في
مشروعين منها في العام المقبل. كما بدأنا
بتنفيذ المشروع الخامس، العام ٢٠١٩
بالنسبة لنا سيكون عام التسليم وسيكون
لشركة «إمكان» الخطوة النهائية لإثبات انها
شركة رائدة على كل الأصعدة وفي كل
المراحل.

■ ماهي القيمة الإجمالية
للمشاريع الخمسة؟

– يمكننا القول أن قيمة
المشاريع تتجاوز المئة مليار
درهم.

خبرة في قطاع العقار

■ ما مدى أهمية الإستثمار في
القطاع العقاري، خصوصاً أنكم
تواجدون في نحو خمس أسواق
مختلفة؟





المصرف

AL MASRAF

المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية Arab Bank for Investment & Foreign Trade

الخدمات المصرفية الشاملة

Comprehensive banking services



- Corporate Banking
- Consumer Banking
- Islamic Banking
- Treasury and Investment

- الخدمات المصرفية للشركات
- الخدمات المصرفية للأفراد
- الخدمات المصرفية الإسلامية
- الخزينة والاستثمار



600 52 9999



almasraf.ae

محمد بن غاطي (الرئيس التنفيذي ومدير قسم الهندسة في شركة بن غاطي القابضة):



هدفنا من إنشاء المشاريع هو تطوير علامة تجارية مميزة

تأسست شركة بن غاطي القابضة على يد السيد حسين بن غاطي الجبوري وهي شركة استثمارية تركز على قطاعات حيوية مختلفة أبرزها القطاع العقاري بحيث تهدف بن غاطي للتطوير، ذراع التطوير العقاري في شركة بن غاطي القابضة، إلى تطوير علامة تجارية ذات هوية بصرية مميزة واعتماد أفضل المعايير لإنشاء مشاريع بجودة عالية وأسعار مقبولة. وتنتشر مشاريع الشركة في كافة أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة وتزيد قيمتها على ٣ مليارات درهم من أبرزها «سوارفسي سباركل تاورز» و «ميليونيوم بن غاطي ريزيدنسز». نوّه الرئيس التنفيذي ومدير قسم الهندسة في شركة بن غاطي القابضة محمد بن غاطي بفعاليات معرض «سيتي سكيب أبو ظبي ٢٠١٨» ونجاح منصة الشركة في استقطاب عدد كبير من الزوار، وتناول في حديثه إلى «البيان الاقتصادية» مشروع برج «ميليونيوم بن غاطي ريزيدنسز» ذي الخدمات المتكاملة والمتوقع الانتهاء من بنائه في ديسمبر ٢٠١٩، موضحاً أن الهدف من إنشاء المشاريع تطوير علامة تجارية ذات هوية بصرية مميزة، معتبراً الإمارات أفضل مناطق الاستثمار العقاري حيث يصل عائده إلى ١٢ في المئة، مبدياً تطلعه لمزيد من التوسعات.

علامة تجارية مميزة أو ما يُعرف بالهوية البصرية معتمدين على فن الهندسة المعمارية في جعل مشاريعنا ثمرة تصاميم فريدة من نوعها وذات دلالة على انها تابعة لشركتنا، فقد نجحنا في تطوير هوية بصرية مميزة تمكن العديد من الناس من التعرف على عمارتنا دون النظر إلى شعار شركة بن غاطي.

١٢ في المئة عائد استثماري

■ كيف تصفون الاستثمار في القطاع العقاري في الإمارات وهل يعد من الاستثمارات الآمنة والمربحة؟

– تعد الإمارات من الناحية الاستثمارية من أفضل مناطق الاستثمار حيث تصل عوائد الاستثمار العقاري إلى ١٢ في المئة، وهذه النسبة غير متوفرة في أي من الدول حتى الأكثر تطوراً في العالم، والعائد على رأس المال يتراوح بين ١٥ و ٣٠ في المئة وهذه نسبة مرتفعة أيضاً، إلى جانب وجود مقومات كثيرة مثل الأمن والاستقرار اللذين يعدان من العوامل الأساسية لنجاح الاستثمارات في الإمارات العربية المتحدة.

■ ما هي أبرز خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

– نطمح إلى تحقيق المزيد من التوسعات، إلا ان التركيز الأكبر سيبقى ضمن الإمارات العربية المتحدة، كوننا لم نقدم ما هو كافٍ من المشاريع المميزة بحيث في محفظتنا الكثير من المشاريع المستقبلية المميزة، وبعد ذلك بإمكاننا التوسع في أسواق أخرى. ■



من اليسار: المهندس محمد بن غاطي، د. حسين بن غاطي وأحمد بن غاطي

– أطلقنا مشروع «ميليونيوم بن غاطي ريزيدنسز» المؤلف من ٢٩ طابقاً والذي يوفر نمط حياة ممتعاً وفاخراً في أكثر المناطق المرغوبة في دبي، وهو عبارة عن برج سكني عصري يضم ٢٣٠ وحدة سكنية من فئة الاستوديو وشقق ذات الغرفة الواحدة والغرفتين توفر إطلاقات مباشرة على «قناة دبي المائية» و «دبي سكايلين»، كما يتميز المشروع بأنافة الشقق ووسائل راحة ممتازة مستوحاة من «فنادق ومنتجعات ميليونيوم» الفاخرة، إلى جانب بناء البرج بطريقة خاصة وحديثة تجسد التصميمات التقليدية التي لا تزال ذات صلة بالثقافة والمناخ الإقليمي، ويتربح الانتهاء من أشغال بناء المشروع خلال ديسمبر ٢٠١٩.

■ تتميز «بن غاطي للتطوير» بدقة العمل والالتزام بالتسليم، إلى جانب التسهيلات في الدفع والهندسة المعمارية الفريدة من نوعها، بمَ تعلقون؟

– الهدف الأساسي في مشاريعنا إطلاق

إقبال على منصة بن غاطي

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في المعارض العقارية الكبرى في دولة الإمارات، وما هي القيمة المضافة التي تحصلون عليها من مشاركتكم في «سيتي سكيب أبو ظبي ٢٠١٨»؟

– تكمن أهمية المشاركة بفعاليات «سيتي سكيب أبو ظبي ٢٠١٨» بنيلنا شرف زيارة سمو الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، رئيس ديوان ولي عهد أبو ظبي وعضو المجلس التنفيذي لإمارة أبو ظبي، ومعالى الشيخ نهيان بن مبارك آل نهيان، وزير التسامح

الإماراتي، لجناحنا ويعد ذلك فخراً لنا، أما بالنسبة للمعرض فقد حقق نجاحاً كبيراً نظراً لعدد الزوار الهائل والإقبال الضخم الذي شهدته الدورة الحالية، فضلاً عن أنه خلال مشاركتنا في «سيتي سكيب دبي ٢٠١٧» تمكنا من بيع ما يزيد على ٥٠ وحدة سكنية ونحن متفائلون بمشاركتنا في «سيتي سكيب أبو ظبي ٢٠١٨» حيث شهدت منصتنا إقبالاً منقطع النظير وتمكنا من بيع العديد من الوحدات السكنية في أحدث مشاريعها التي تضم «ميليونيوم بن غاطي ريزيدنسز» في الخليج التجاري و «بن غاطي ستارز» في واحة دبي للسيليكون.

علامة تجارية ذات هوية بصرية مميزة

■ ما هي مميزات المشروع الذي أطلقتموه خلال فعاليات هذا المعرض؟

فرص استثمارية على أرض طيبة

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

استثمر في العقبة،

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



(*) باستثناء المركبات

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

العقبة

مركز الأعمال للشرق الأوسط على البحر الأحمر

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY



www.aqabazone.com

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation



www.adc.jo

داني نجيم (مدير عام RN CHEMICALS - مجموعة شركات (NJEIM HOLDING):

نعمتد المعايير العالمية في مجالي توزيع وتخزين المواد الكيميائية ونطبق القوانين والتشريعات ذات الصلة



تخدم شركة RN CHEMICALS العديد من القطاعات الصناعية من خلال تزويدها بالمواد الأولية اللازمة لصناعاتها، (كصناعة الصابون، صناعة الورق، الأصباغ، المعادن، المواد الغذائية... الخ..)، كما وتوفر خدمات في مجال معالجة المياه وتوزيع المواد الأولية على الشركات المتخصصة في صيانة أحواض السباحة وتحلية المياه.

مدير عام الشركة داني نجيم الشاب الطموح الوائق وذو التطلعات الوثابة وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» أشار الى استيرادها المواد الأولية من دول الخليج، أوروبا، آسيا والقارة الأميركية، وأكد تقديدها بالمعايير العالمية في مجالي توزيع وتخزين المواد الكيميائية وتطبيقها القوانين والتشريعات الجديدة ذات الصلة، مبدياً أسفه لعدم صدور قوانين ونظم في لبنان ترعى هذا القطاع، مذكراً بما توفره الشركة من خدمات مع التزام المواعيد المحددة لتسليم المواد المطلوبة وبأسعار مناسبة، والاستعداد التام لتوفير المواد الأولية لمنصات النفط والغاز المزمع انشاؤها في لبنان مستقبلاً، معتبراً أن لبنان لا يزال يتمتع برغم ظروفه الصعبة، بمقومات الاستقرار والفرص الواعدة والإقتصاد المتين.

منتجات وخدمات

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها؟

أسس والدي ريمون نجيم عام ١٩٩٢ شركة حملت اسمه وكانت سابقاً متخصصة في مجال توزيع المواد الأولية للصناعات الجلدية وغيرها من الصناعات الصغيرة، وخلال ٢٠١١ قررنا تطويرها وتغيير إسمها الى ريمون نجيم للكيمياويات RN CHEMICALS، وحالياً باتت أكثر توسعاً وتطوراً وأصبحت توفر المواد الأولية في مجالي الكيمياويات والبتروكيمياويات. وبالتالي أصبحت الشركة تغطي قطاعات صناعية متعددة مثل صناعة الورق والكرتون، الدهانات، مواد التنظيف، المعادن... من خلال تقديم المواد الأولية لهذه الصناعات. بالإضافة الى توفير جميع المواد الكيميائية المستخدمة في صناعة الأغذية لعدد كبير من الشركات والمصانع اللبنانية والعربية مثل حامض الستريك، حامض الخليك، الكلوكون، زيت الجوز والنخيل... الى ما هنالك، فضلاً عن تقديم خدمات في مجال معالجة المياه عن طريق توفير المواد الأولية وتوزيعها للشركات المتخصصة في صيانة أحواض السباحة وتحلية المياه وغيرها من المنتجات المرتبطة بهذا القطاع مثل مادة الكلور والمواد المضادة للصدأ والتآكل..

شركات متخصصة تابعة

■ ما هي مصادر هذه المواد الأولية؟

– حتى الآن لا يوجد في لبنان صناعات كيميائية أساسية، لذا نلجأ الى استيراد جميع المواد الأولية من مصادر مختلفة من بينها دول عربية، أوروبية ومن الولايات المتحدة، حيث نعمل على استيراد هذه المنتجات بموجب إتفاقيات مع شركات في الخارج، والحصول على وكالة حصرية لبعض العلامات التجارية، ومن ثم تخزين هذه المواد في مخازن مجهزة وتابعة لنا ومن ثم توزيعها على قطاعات متعددة.

ولدينا حضور في الإمارات العربية المتحدة من خلال شركة تابعة لنا تعمل في مجال التبادل التجاري من خلال خلق صلة وصل بين الموزعين والعملاء.

وفي سياق متصل، لدينا مجموعة شركات تنشط في قطاعات مختلفة في لبنان وخارجه تقوم بتوزيع المواد الكيميائية تابعة لشركتنا القابضة NJEIM HOLDING ومنها شركة MILAHA «ملاحة»، المتخصصة في القطاع اللوجستي والشحن، وشركة عقارية RN REAL ESTATE عاملة أيضاً في السوق اللبنانية وخارجها.

توزيع وتخزين وفق المعايير الدولية

■ متى قررت التوسع نحو أسواق الخليج، وأياً منها تحظى باهتمامكم؟

– نعمل على استيراد قسم كبير من المواد الأولية من دول الخليج، نظراً لإنتاجها مواد

متعددة من البتروكيمياويات وبحكم قرب لبنان من هذه الدول، قررنا تطوير علاقاتنا مع الشركات المزودة لهذه المواد بهدف تعزيز دورنا على مستوى هذه الأسواق وعلى صعيد توزيع المواد الأولية على المستهلكين النهائيين في كل من دول أوروبا وإفريقيا، حيث تربطنا علاقات وطيدة مع عدد منها.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم، خصوصاً ان للمواد الأولية تأثيرات ضارة على البيئة وصحة الإنسان، وكيف تتعامل شركتكم مع هذا الموضوع؟

– تعتمد الشركة على مستوى توزيع وتخزين المواد الكيميائية المعايير العالمية، فضلاً عن أننا عضو في الإتحاد الخليجي للبتروكيمياويات والكيمياويات GULF PETROCHEMICALS AND CHEMICALS ASSOCIATION (GPCA) ونطبق جميع القوانين والتشريعات الجديدة ونواكب آخر المستجدات، بالرغم من عدم وجود قانون في لبنان يشرع توزيع هذه المواد وطريقة تخزينها.

■ هل تواجهون منافسة حادة في مجال عملكم؟

– في الحقيقة مجال عملنا واسع النطاق، كما اننا نخدم عدداً كبيراً من الصناعات المختلفة على أنواعها، ونتعامل مع أكثر من ثلاثمئة مادة كيميائية وبتروكيميائية، فلا نعاني من منافسة حادة عموماً، إنما تبقى أحياناً منافسة محدودة على بعض المواد في طبيعة الحال.



المؤسس ريمون نجيم يتوسط ولديه داني ودوري

حققتها الشركة منذ تأسيسها؟

- بالتأكيد، نحن راضون عن أداءنا كوننا نجحنا في التوسع من مؤسسة الى مجموعة شركات في مجالات متنوعة وأسواق مختلفة، بالإضافة الى امتلاكنا مستودعات تخزين في مناطق مختلفة من لبنان وهي مجهزة لاستقبال أي نوع من المواد، الى تقديم خدمات التوزيع على الأراضي اللبنانية كاملة من خلال شحن البضائع من مرفأ بيروت الى الجهات المعنية.

النهوض باقتصاد لبنان

■ ما هي الأسباب التي دفعتمكم للبقاء في لبنان والاستثمار في بلدكم بالرغم من هجرة أكثر الشباب اللبناني الناجح بسبب الأوضاع الصعبة وعدم الإستقرار الإقتصادي والأمني؟

- تتيح لنا طبيعة عملنا الاستفادة من فرص كثيرة خارج لبنان، ولكن انطلاقاً من خبرتي الشخصية ومحبي لوطني قررت البقاء وتطوير الأعمال بعيداً عن خيار الهجرة، فلبنان وبرغم الظروف الصعبة التي نمر بها لا يزال يتمتع بمقومات كثيرة كالإستقرار والفرص الواعدة واقتصاد متين برغم الحروب المحيطة بنا، وقد كان قرارنا ان نكون جزءاً من تحسين الدولة والنهوض باقتصادها، بدلاً من التشاؤم وذلك إيماناً منا ان للبنان مستقبلاً باهراً في ظل المقومات الكثيرة المتوافرة، الى جانب الدعم الكبير الذي يقدمه مغتربوه ليبقى منارة للعالم. ■

توفير المواد الأولية للمنصات النفطية

■ في ظل ارتفاع أعداد الشركات العاملة في مجالكم في دول الخليج ما الذي يميزكم عن مثيلتكم؟

- تتميز الخدمة التي نقدمها بعملنا وفق جدول محدد لتأمين المواد الأولية التي يحتاجها كل من المصانع التي نتعامل معها وفق المعايير المعمول بها وبأسعار مناسبة، الى جانب التزامنا بتسليم البضائع للمصانع ضمن المهلة المحددة المطلوبة.

وبما ان طبيعة عملنا تتركز على تخزين المواد الكيميائية التي نستوردها في مستودعاتنا وضعنا خطة لإدارة هذه المواد AVERAGE PRICE STOCK MANAGEMENT، ما يساعدنا على توفيرها بأسعار تنافسية جداً، وأدنى من المصدر نفسه في بعض الأحيان.

■ ما هي أبرز مرتكزات استراتيجيتكم المعتمدة مستقبلاً؟

- تتركز استراتيجيتنا الجديدة على العمل وفق تطور الأوضاع، بحيث انه خلال الفترة المقبلة سيصبح لبنان من الدول المستخرجة للغاز، وبالتالي عملية إستخراج هذه المواد تتطلب مواد أولية وأعمالاً لوجستية، ونحن بدورنا على استعداد كامل لتأمين المواد الأولية للمنصات العاملة في المياه. من هنا بإمكان شركتنا تأدية دور مزود المواد للمنصات التي ستعمل على استخراج الغاز والنفط. وستعمل

مستعدون لتوفير المواد الأولية لمنصات النفط والغاز المزمع انشاؤها في لبنان

في الوقت نفسه على وضع خطة تهدف الى استخدام المواد المستخرجة من الغاز في صناعات أخرى، أسوة بما تقوم به الولايات المتحدة الأميركية على صعيد استخراج الغاز الصخري الذي يعد أقل كلفة.

استعداد للتوسع

■ هل لديكم النية للتوسع نحو الدول الخليجية الأخرى؟

- نعمل الى جانب حضورنا في الإمارات العربية المتحدة أيضاً في السوق الأردنية، كما ونتعاون مع دول شمال ووسط افريقيا كالمغرب والجزائر، مصر، السنغال ونيجيريا. من جهة أخرى، نحن مستعدون للتعاون والتوسع نحو دول عربية جديدة كوننا نوفر منتجات من مصادر متنوعة، حسب خطة عمل وكيفية إدارية واحدة وثابتة. ■ الى أي مدى أنتم راضون عن الإنجازات التي



A LEADING CHEMICALS AND PETROCHEMICALS DISTRIBUTOR



**DEALING MAINLY IN INDUSTRIAL,
FOOD AND WATER TREATMENT CHEMICALS**

RN CHEMICALS SARL
DORA – INDUSTRIAL ZONE
NJEIM BLDG & WAREHOUSES
BEIRUT – LEBANON

TEL : +961 1 263119
FAX : +961 1 263114

E-MAIL: SUPPORT@RNCHEMICALS.COM
WWW.RNCHEMICALS.COM

نقابة الصيادلة تهدد بإتفال كل صيدلية تمنح خصومات وزير الصحة والإقتصاد وأوركسترا حماية المستهلك صامتون



وجهت نقابة الصيادلة من جديد تعميماً صارماً الى الصيدليات هددت فيه بإقفالها في حال منحت خصومات على جميع أصناف الدواء تنفيذاً لقرار صادر عن النقابة. والسؤال المطروح هنا، أين وزير الصحة والإقتصاد وأركان وزارتهما بمن فيهم مديرية حماية المستهلك الملزمون بمكافحة الغش والاحتيال، والذين يدفع لهم الشعب اللبناني رواتبهم؟! لماذا هم غائبون؟ هل فقدوا أي إحساس مع الفقير والشعب الكادح؟! كيف يُمنع صيدلياً صاحب ضمير من منح خصومات لفقير لا يملك حتى ثمن الدواء؟! يكفي كلاماً، فالضماير باتت نادرة ونادرة جداً.

الكل «الزهايمر»

اضطرت وزيرة سويدية لتقديم استقالتها بعد إدانتها بحكم قضائي واعتبار تصرفها استغلالاً للمال العام، بسبب إقدامها على ملء خزان سيارتها بالوقود بقيمة ٦٠ دولاراً ببطاقة عملها مع أنها أعادت المبلغ باليوم التالي موضحة دوافع اضطرارها لذلك. في لبنان حدث ولا حرج حيث تُعبئ خزانات مسؤولين وتفرض منازلهم ومكاتبهم وحساباتهم المصرفية على حساب الدولة والكل «الزهايمر» فاقد الذاكرة بحيث إن الجميع مستفيد خصوصاً وأنه من المستحيل ملاحقة سارق بمنصب رفيع في لبنان... ولإتمام صفقاتهم كبلوا القضاء، فجماعة مغارة علي بابا تزداد ثراءً وستبقى فوق المحاسبة!



مونا ساليين

«ضحايا» التدابير الأمنية

ما أن أرخت معركة الانتخابات النيابية بأوزارها مولدة منتصرين ومهزومين حتى اندفعت الموكب السيارة والدراجات النارية وبغفلة من العيون الساهرة الى غير مناطقها تنشر الذعر وتستفز بقية الفرقاء في عملية أقل ما يقال فيها انها غير حضارية وتنم عن مرحلة تجديد الصراعات. جاء رد فعل وزارة الداخلية متأخراً وطاول جميع أصحاب الدراجات النارية بلا استثناء. فأقدمت على حجز الآلاف منها حتى تلك التي تعود الى موظفي الشركات الذين يكسبون قوتهم منها، وبالطبع لم تطل يد الأجهزة الأمنية أية دراجة للذين افتعلوا الاضطرابات باعتبارهم محميين ولا تشملهم التدابير كالعادة. حتى الدراجات النارية المتوقفة الى جانب الطرق حُجزت وغرّم أصحابها بـ ٥٠ ألف ليرة و ٣٠ ألفاً إضافية في حال تحميلها ونقلها بواسطة آلية غير رسمية، ولم تنته التدابير إلا بعد حجز لثلاثة أيام وتدريب أصحابها رسوم حجزها. أهكذا تبني الأوطان بضحايا و«كبش محرقة» والتعامي عن المشكلة الأساسية والتهرب من معالجتها؟!



تاتارستان تكسب ثقة المستثمرين ولبنان ينزف؟!

لفتنا خلال مشاركتنا في أحد أكبر اللقاءات الاستثمارية بالمنطقة تهافت المستثمرين على جناح تاتارستان للاطلاع على الفرص الواعدة، فما كان بذاكرتنا إلا ان عادت الى أيام خوال كنا نهزأ فيها من أسماء دول عديدة على سبيل الفكاهة ونتفاخر بلبنان المتقدم والمحلوق. اليوم لم يبقَ من ماضيها الجميل سوى أدمغة مسؤولينا المحشوة بنتانة الفساد والجهل، حتى بتنا نتجنب ذكر اسم بلدنا النازف أبداً.



النائب أبو فاعور يطلب من النيابة العامة التحقيق في إعادة إدخال الأدوية المسرطنة الى الأسواق



حذر عضو اللقاء الديمقراطي النائب وائل أبو فاعور من عودة بعض المحظيين والمحميين سياسياً الى إدخال بعض الأدوية والمبيدات الزراعية المضرة والمسرطنة الى الأسواق برغم قرار المنع الصادر عن وزير الصحة والزراعة والذي لا يزال ساري المفعول، والدليل على ذلك

إغراق القطاع الزراعي بأدوية تحتوي مادة الـ DIMETHOATE المسرطنة والضارة والمؤثرة سلباً على الأجنة.

وسأل كيف دخلت هذه المواد رغم قرار الوزيرين ومن أدخلها وتحت أي بند ومقابل ماذا، خصوصاً ان قرار المنع لم تتراجع عنه وزارة الصحة حتى اللحظة برغم القرار الغريب لمجلس شوري الدولة، مطالباً النيابة العامة اعتبار هذا الأمر بمثابة إخبار والتحرك للتحقيق في كيفية إدخال هذه المواد ومقاضاة من سمح بإدخالها.

نقيب مقاولي الأشغال العامة يحذر من إفلاس شركات مقاولات



مارون الحلو

نقيب مقاولي الأشغال العامة والبناء

طالب نقيب مقاولي الأشغال العامة والبناء مارون الحلو الحكومة بإصدار قرارات إدارية طارئة تلحظ دفع مستحقات المقاولين، إما بإعادة برمجتها وجدولتها، أو من خلال دفع سندات خزينة لهم، محذراً من إفلاس عدد من شركات المقاولات بسبب عدم تسديد الدولة المستحقات المزمّنة المتوجبة عليها لمصلحة تلك الشركات.

وأوضح الحلو: «تبلغ هذه المستحقات ١٣٠ مليار ليرة لدى وزارة الأشغال العامة والنقل، ولم يتم إدراجها في الموازنة على الرغم من الإتفاق مع رئيس لجنة المال والموازنة النائب ابراهيم كنعان ووزير الأشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس»، مشيراً الى «ان المستحقات قسماً: ١٠٠ مليار ليرة فروقات أسعار استناداً الى قرار الستين المطبق في جميع إدارات الدولة، أما الـ ٣٠ ملياراً المتبقية فهي مصالحتات مع متعهدين متفق عليها وتبلغ ١٤ مليار ليرة لبنانية ومستحقات الـ (PIU) (PROGRAM IMPLEMENTATION UNIT) المجمدة منذ عشر سنوات وقيمتها ١٦ مليار ليرة».

أسمال شركة ENI LEBANON

لاستخراج البترول والغاز ٢٠ ألف يورو!!

هل تصدق ان شركة ENI LEBANON الحاملة الجنسية الهولندية والتي تتخذ مركزاً رئيسياً لها في أمستردام عاصمة هولندا يبلغ رأسمالها ٢٠ ألف يورو!!؟

وقد تقدمت بإخطار تبدي فيه رغبتها بإنشاء فرع في لبنان وبتعيين ANDREA COZZI مديراً للفرع.

موضوع الشركة: خدمات استخراج البترول والغاز الطبيعي وتنفيذ جميع أنواع العمليات النفطية.

سركيس صقر نقيباً لخبراء المحاسبة

ترأس نقيب خبراء المحاسبة سليم عبد الباقي جمعية عمومية أعلن خلالها عن تشكيل لجنة للإشراف على الإنتخابات والبدا بعملية الإقتراع.

وتنافس في العملية لائحتان الأولى برئاسة سركيس صقر لمركز نقيب ولعضوية كل من: هشام المكحل، جان معلوف، حسان فتوني، اديكار الشمالي، عرب سويد، جورج زريق، ناجي الفطاطري، ربيع داغر وعصام المصري. وللمجلس التأديب رائد المرعبي وعلي درويش ومارون اسطفان ومحمد بندر عضوين رديفين.

الثانية برئاسة النقيب فريد جبران وضمت كلاً من أسعد مهنا، عفيف شرارة، غرازيلا حبيقة، جمال ياسين، جوزف متي، مصطفى الذيب، رياض ارناؤوط، روجيه نصر وسيمون صفير وللمجلس التأديب انطوان شمالي ومحمد بندر.

بعد إقفال الصناديق في السادسة مساء وفرز الأصوات تبين فوز لائحة صقر كاملة حيث ألقى كلمة قال فيها: «شعارنا ان نكمل مع الجميع. النقابة مرجعيتنا وهي أثبتت اليوم في هذه المعركة الديمقراطية انها وحدها الراجعة وهي تخطو اليوم معكم نحو الأفضل»، شاكرراً الزملاء واللائحة الثانية برئاسة النقيب جبران.

وجوه نابت



فقدت أسرة التأمين في لبنان، ركناً من أركانها القدامى، المرحوم يحيى زكريا عبد الغني كنعان، فقد نعت السيدة زوجته هند رفاعي وأولاده عمار وزياد ونبيه وعائلاتهم، المرحوم يحيى بتاريخ ١٧ نيسان (ابريل) ٢٠١٨.

وكان لغيايه وقع مؤلم على العائلة، وكذلك على زملائه السابقين في شركات التأمين اللبنانية حيث عرفوا فيه زميلاً وصديقاً في شركة عرب لايف التي عدلت إسمها قبل سنوات ليصبح برقان للتأمين BURGAN INSURANCE وقبل ذلك كان يحيى قد عمل طويلاً في الكويت حيث شغل مناصب قيادية في شركات وطنية كويتية. وعرف المرحوم يحيى بطيب معشره وانفتاحه على الآخرين، وإخلاصه لأصدقائه ومحبيه.

«البيان» التي ربطتها بالفقيد علاقة مودة طويلة تتقدم من أسرته الكريمة، بأحر التعازي ضارعة الى الله ان يتقبله بفسيح جناته.

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  



بآلاف الليرات اللبنانية

٢٠١٦	٢٠١٧
١,١٧٧,٥٤٠	١,١٣٥,٨٩٢
٤٨٢,٦٠١,٧١٨	٤٣٥,٢٥٤,٧٤٩
-	-
٩,٦٢٨,٣٨٣	٩,٤٢٩,٣٩٣
-	-
-	-
١٤١,٢٤٤,٣٧٠	١١٥,٢٣٤,٧٢٠
٦,٧٨١,٩٣٠	٧,٧٨٩,٣٦٦
٢,٢٢٨,٠٦٨	٤,٧٤٧,٤٦٣
٧١٦,٤٣٥	٨٢١,٧٣٨
٨٢,٣٦١,٩٢٢	٤٣,٨٢٩,٦١٩
٢٣٢,١٦٠,٥٢٦	٢٤٦,٧٠٢,٢٨٦
٢٢٩,٠١٩,٧١٤	٢٤٣,٥٦١,٤٧٤
٣,١٤٠,٨١٢	٣,١٤٠,٨١٢
-	-
٧,٤٨٠,٠٨٤	٦,٧٠٠,٢٩٤
-	-
-	-
-	-
١٨,٦٨٠,٤٦٥	١٥,٦٥٨,٦٤٨
٨٦٩,٠٦٧	٦٩٥,١٦٩
١٧,٨١١,٣٩٨	١٤,٩٦٣,٤٧٩
٤٠,٦٧١,٧٣٣	٣١,٧٠٨,٨٨٩
١١,٢٦٩,٧٧٠	١٢,٣٩٢,٧٩٠
٢٩,٣٩٤,٦٩٨	١٩,٣٠٥,٥٧٠
٧,٢٦٥	١٠,٥٢٩
٢٧,٠٠٥,٩٤٤	٢٧,٩٤١,٩٦٧
٧,٨٨١,٣٠٠	٧,١٨٠,١٢١
١٩,١٢٤,٦٤٤	٢٠,٧٦١,٨٤٦
-	-
١٠,٥٥٠,٢٧٣	١٠,٤٥٠,٢١٣
-	-
-	-
١٠,٥٥٠,٢٧٣	١٠,٤٥٠,٢١٣
٦,٧٣٨,٤٣٥	٦,٤٧٨,٥٣٦
٤,٩٥٨,٦٠٥	٤,٧٢٧,٦٧٠
١,٧٧٩,٨٣٠	١,٧٥٠,٨٦٦
-	-
١٢,٦٥٩,٥٤٤	١٢,٩٧٥,٨٥٧
٢٣٠,٨٥٦	١٧٠,٩٦٨
-	-
١١,٧٣٦,٤٧٣	١٢,١٦٦,٥٢٣
٦٩٢,٢١٥	٦٣٨,٣٥٦
-	-
٣١,٨٠٤,٤٦٥	٣٠,٦٦٦,٦٩٢
١٤,٥٢٧,١٤٧	١٦,٠٦٠,٧٠٠
١٧,٢٧٧,٣١٨	١٤,٦٠٥,٩٩٢
-	-
٦٢٢,٣٩٥,١١٧	٥٦٢,٨٦٦,٤٤٣

الموجودات

أصول غير مادية

التوظيفات

أراضي وعقارات
شركات تابعة أو شقيقة
قروض على البوالص
قروض أخرى
استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
صناديق الإستثمار
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
النقد وما شابهه
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى
إيرادات مستحقة على التوظيفات
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار
توظيفات عقارية
استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
استثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
صناديق الإستثمار
نقد وتوظيفات مشابهة
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)
حصة معيدي الضمان من احتياطيات الأقساط
حصة معيدي الضمان من احتياطيات الحوادث
حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)
حصة معيدي الضمان من احتياطيات الأقساط
حصة معيدي الضمان من احتياطيات الحوادث
حصة معيدي الضمان من احتياطي العجز في الأقساط
ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان
أقساط مستحقة على العمليات المباشرة
ذمم مدينة على وسطاء الضمان
حسابات شركات التأمين المدينة
ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان
مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان
عمولات و بدلات من معيدي الضمان
ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان
موجودات أخرى
أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار
الأصول الثابتة التشغيلية
أصول أخرى
ذمم مدينة أخرى
ذمم المستخدمين
ضرائب ورسوم برسم الإسترداد
الذمم المدينة من الأطراف المقربة
حسابات مدينة أخرى
حسابات المساهمين
حسابات التسوية
تكاليف نفقات البوالص المؤجلة
أقساط مكتسبة قيد الإصدار
أعباء مدفوعة مسبقاً
حسابات التسوية المختلفة

إجمالي الموجودات

مفوضو المراقبة

السادة BDO سمعان، غلام وشركاهم

مجلس الإدارة

السيد جون دو فيليه ملفيز
عضو مجلس الإدارة

السيد حسن صالح
عضو مجلس الإدارة

شركة ساهام فاينانس ش.م.
عضو مجلس الإدارة

السيد ريمون فرحات
رئيس مجلس الإدارة
السيد سلام حنا
مدير عام
عضو مجلس الإدارة

الميزانية العمومية الموقوفة

بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠١٧

بالآلاف اللبانية

٢٠١٦	٢٠١٧
١٣٥,٤٥١,٨٥٨	١٣٦,٤٦٥,٨٢١
٦٢,٥٠٠,٠٠٠	٦٢,٥٠٠,٠٠٠
٦٢,٥٠٠,٠٠٠	٦٢,٥٠٠,٠٠٠
-	-
١٧,٠٣٠,٣٠٩	١٩,٠٣٠,٦٨٠
١٥,٥٦٨,٨٢٨	١٥,٥٦٨,٨٢٨
٢٢,٠٦٨,٧٩١	٢٤,٠٧٢,١٢٣
٢٠,٠٠٣,٧٠٢	١٥,٨٨٠,٣٠١
(١,٧١٩,٧٧٢)	(٥٨٦,١١١)
-	-
(١,٧١٩,٧٧٢)	(١,٤١٦,٤٤٤)
-	-
-	-
-	-
-	٨٣٠,٣٢٣
-	-
-	-
-	-
٣٤٨,٨٩١,٥٠١	٢٨٨,٦٥٤,٠٨٤
٣٤٥,٨٤٢,٤٨٩	٢٨٥,٤٨٨,٠٤٨
-	-
٢,٢٧٢,٧٦٠	٢,٣٨٣,١٦٤
٦٨٧,٤٤٦	٦٩٠,٦٥٧
٨٨,٨٠٦	٩٢,٢١٥
-	-
-	-
-	-
-	-
١١٠,٧٢٢,٧١٤	١٠٦,٣٥٤,٩٣٤
٦٤,٦٧٠,٨١٩	٦٩,٢٥٤,٠١٧
٤١,١١٦,١١٥	٣١,٠٤٩,٩٨٤
١,٢٤٢,٦٩٣	١,٣١٨,٨٥٣
١,٣١٦,٠٩٩	١,٠٣٥,٧٣٣
-	-
٨٦٥,٨٤٩	١,٥٤٠,٧٨٧
١,٥١٠,١٣٩	٢,١٥٥,٥٦٠
-	-
٤,١٩٢,١١٠	٣,٢١٥,٧٨٥
٢,٢٢٥,٠٤٩	٢,٦٠٣,٠٩٥
١,٩٦١,٩٥٣	١,٤٦٣,٨٤٨
١,٩٦١,٩٥٣	١,٤٦٣,٨٤٨
-	-
-	-
٦,٠٣٦,٥٢٢	٦,٨٢٦,٣٨٢
-	-
-	-
-	-
-	-
١١,٥١٢,٠٩٦	١٦,٤٨٤,٢٠٤
٦٦٨,٩٩٠	٥٩٧,٦٥٣
٦,٧٢٣,٥٨٥	٧,٣٥٦,٠٤٨
١٥٩,١٦٨	٨٩٧,٨١٢
٣,٩٦٠,٣٥٣	٧,٦٣٢,٦٩١
١,٤٠١,٣١٤	٧٩٨,٢٩٠
-	-
١,٤٠١,٣١٤	٧٩٨,٢٩٠
٦٢٢,٣٩٥,١١٧	٥٦٢,٨٦٦,٤٤٣

المطلوبات و الرساميل الخاصة

الرساميل الخاصة	
رأس المال المدفوع	
رأس المال المكتتب	
ينزل: رأس المال غير المدفوع	
الإحتياطي القانوني	
الإحتياطيات العامة	
نتائج سابقة مدورة	
نتيجة السنة الحالية	
الإحتياطيات الأخرى	
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت	
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (اسهم ومشاركات)	
إحتياطي تقييم صناديق الاستثمار	
إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة	
إحتياطيات أخرى	
ديون غير ذات أولوية	
ديون ثانوية	
حسابات المساهمين	
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	
الإحتياطي الحسابي	
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إحتياطي الحوادث تحت التسوية	
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إحتياطي مصاريف ادارة الحوادث	
إحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص	
إحتياطيات فنية أخرى	
الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات الإستثمار	
إحتياطي حوادث تحت التسوية	
الإحتياطي الحسابي	
إحتياطيات فنية اضافية	
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة	
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	
إحتياطي المطالبات تحت التسوية	
إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR	
إحتياطي مصاريف ادارة المطالبات	
إحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص	
إحتياطي العجز في الأقساط	
إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER	
إحتياطيات فنية أخرى	
ضوونات لموا جهة الأخطار و الأعباء	
إيداعات موقوفة تحت اتفاقيات إعادة التأمين	
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة	
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة	
حسابات شركات التأمين الدائنة	
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	
عمولات إعادة التأمين غير المحققة	
ديون	
اموال مستدانة	
ديون مصرفية	
ديون أخرى	
مطلوبات أخرى	
ذمم المستخدمين	
ضرائب ورسوم متوجبة	
الذمم الدائنة لأطراف مقربة	
ذمم دائنة أخرى	
حسابات التسوية	
الإيرادات غير المكتسبة	
المصاريف المستحقة و غير المدفوعة	
حسابات التسوية الأخرى	
إجمالي المطلوبات و الرساميل الخاصة	

خارج الميزانية

تمهيدات أخرى معطاة

تمهيدات معطاة كضمانة لأقساط التأمين و إعادة التأمين

١,٢١٦,٢٦٨

١,٢٣٥,٩١٣

٣,١٤٠,٨١٢

٣,١٤٠,٨١٢

سفيرة سويسرا بحثت مع معهد البحوث الصناعية في تعزيز تبادل الخبرات والتدريب ووضع رؤية مستقبلية للعمل المشترك



لَبَّت سفيرة سويسرا في لبنان السيدة مونيك سشموتز كيرغوز دعوة المدير العام لمعهد البحوث الصناعية الدكتور بسام الفرّنج لزيارة المعهد حيث قامت بجولة في الأقسام المختلفة والمختبرات ومراكز الأبحاث والدراسات والتخطيط، واطلعت على سير الأنشطة واستمعت إلى شروح تفصيلية وعلمية وفنية دقيقة عن طرق العمل بحسب المعايير العالمية والاوروبية على وجه التحديد، وأبدت إعجابها بالتقدم والتطور الكبيرين وبأسلوب العمل المتبع.

وشارك في الجولة المدير العام لوزارة الصناعة داني جدعون إضافة إلى الوفد السويسري المرافق للسفيرة ووفد من مجلس الأعمال السويسري في لبنان ضمّ نائب الرئيس حبيب حاتم والأمين العام وليد البابا وأركان السفارة السويسرية في لبنان وكبار المسؤولين في المعهد.

وتّم البحث في كيفية تعزيز تبادل الخبرات والتدريب والمعلومات، ووضع رؤية مستقبلية للعمل المشترك في السنوات المقبلة.

ورحّب الدكتور الفرّنج بالسفيرة والوفد المرافق لها في معهد البحوث الصناعية وأعرب عن تشجيعه التعاون والعمل المشترك بهدف تحقيق الأهداف العلمية والاقتصادية المرجوة.

الرئيس الحريري رعى «الملتقى العربي لهيئات مكافحة الفساد ووحدات الإخبار المالي» في البلد الأكثر فساداً

عبد الحفيظ منصور: خسائر الفساد تشكل ٢ في المئة من الناتج القومي العالمي



مشهد عام



صورة تذكارية

رعى رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري ممثلاً بالنائب الدكتور باسم الشاب «الملتقى العربي لهيئات مكافحة الفساد ووحدات الإخبار المالي» في بيروت، وذلك بتنظيم من هيئة التحقيق الخاصة (وحدة الإخبار المالي اللبنانية) بالشراكة مع كل من مجموعة المينافاتف والشبكة العربية لتعزيز النزاهة ومكافحة الفساد (ACINET).

استهل رئيس مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أمين عام هيئة التحقيق الخاصة في لبنان عبد الحفيظ منصور كلامه بالقول إن مكافحة الفساد الجدية لم تجد لها سببلاً إلى التطبيق في الكثير من دول العالم لاسيما النامية منها مع عدم إغفال ان الدول المتقدمة تشهد أيضاً حالات فساد هامة وكبيرة.

وأضاف أن أبلغ دليل على تفشي الفساد هو في مبالغ الرشاوى التي تدفعها المؤسسات والأفراد سنوياً على النطاق العالمي، وتظهر دراسات البنك الدولي ان خسائر الفساد تشكل ما معدله ٢٪ من الناتج القومي العالمي.

وشدّد رئيس قسم مكافحة الفساد في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية باتريك موليت على الالتزام والمسؤولية في محاربة الفساد الذي يكلف الأفراد والشركات ١,٥ تريليون دولار سنوياً ويبقى المعوق الأول لتحقيق الاستدامة الاقتصادية والتطور السياسي والاجتماعي للدول على كافة الأصعدة، كما أنه يهدد الأمن والسلام حول العالم.

سلامة

استهل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة كلمته بالحديث عن هيئة التحقيق الخاصة لدى مصرف لبنان التي تأسست بموجب القانون ٣١٨/٢٠٠١ تاريخ ٢٠/٤/٢٠٠١ وهي هيئة مستقلة ذات طابع قضائي، تتمتع بالشخصية المعنوية، غير خاضعة في ممارسة أعمالها لسلطة مصرف لبنان. مهمتها تلقي الإطلاغات وطلبات المساعدة وإجراء التحقيقات في العمليات التي يشتبه بأنها تشكل جرائم تبييض أموال او جرائم تمويل إرهاب، واتخاذ القرار المناسب بشأنها. وذلك قبل أن تكون جريمة الفساد آنذاك من بين الجرائم الأصلية لتبييض الأموال وفق القانون المذكور.



من اليمين: د. محمد بعاصيري، رياض ابو غيدا، القاضي اسعد ميرزا، عليا عباس، وليد البخاري وفؤاد السنيورة



٥%

نسبة مردود ٢٠١٧

في العام ٢٠١٧، حققت برامجنا للتأمين الإداري نسبة مردود ٥% على البرامج بالدولار الأميركي والعملة الأجنبية الأخرى و٦% على البرامج بالليرة اللبنانية*.

كما أن نسبة المردود على برامج التأمين الإداري التي ستعلن من قبل الشركة لعام ٢٠١٨ لن تكون أدنى من ٥%.

*يطبق الحد الأدنى المضمون في البرنامج إذا كان أعلى من نسبة المردود المعلنة أعلاه.

www.allianzsna.com
05 422 000

أليانز سنا ش.م.ل مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٠٤ وخاضعة لقانون تنظيم هيئات الضمان رقم ٩٨١٢

Allianz  **SNA**

انعقاد ملتقى الإستثمار وتطوير الإقتصاد اللبناني في الحبتور الكلمات تطرقت الى أهمية مؤتمر «سادر» وشدّدت على تعزيز النمو



من اليسار: وسام الذهبي، جان رياشي، ابراهيم شحور، زياد حايك، مروان قبرصلي، JURGEN SCHMITZ و JANET HECKMAN



من اليمين: الوزير سيزار أبي خليل، الوزير جمال الجراح، محمد شقير، زياد حايك ونبيل يموت



من اليسار: جان رياشي، المحامي كارلوس أبو جوده وسمير الخطيب



من اليمين: إياد بستاني، SUSAN GEORANSSON، PETER MOUSLEY، رياض الشعار وريان قوتلي

الصحي، وقد أطلقت الوزارة أحد المشاريع بالشراكة مع القطاع الخاص وهو نموذج تم تقديمه في مؤتمر باريس وسيعزز الوضع الإقتصادي للبنان.

وقال رئيس مجلس الإنماء والإعمار ابراهيم شحور ان الملتقى يأتي في مرحلة استثنائية من تاريخ لبنان، أي على أبواب تأليف حكومة جديدة تواجه تحديات كثيرة على المستوى الإقتصادي.

وشدّد شحور على الدور المهم الذي يؤديه الإستثمار العام في تعزيز النمو وخلق فرص العمل وتحسين مستويات المعيشة وهي فرصة عرضت في مؤتمر «سادر» للحصول على قروض ميسرة لتنفيذ مشاريع البنى التحتية والخدمات العامة.

عقد «ملتقى الإستثمار وتطوير الإقتصاد اللبناني» في فندق «الحبتور» برعاية رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري ممثلاً بوزير الإتصالات جمال الجراح وبحضور وزراء وممثلين عن مجلس الإنماء والإعمار والمجلس الأعلى للخصخصة وشركاء القطاعين العام والخاص والسفارات وعدد من المستثمرين والبنوك المحلية والدولية والرعاة الرئيسيين.

وقال الجراح «ان الملتقى نظم في الوقت المناسب وخصص مبالغ كبيرة لحل العديد من المشكلات التي تواجه القطاعات بعد أيام قليلة من انعقاد مؤتمر «CEDRE1».

وأشار وزير الطاقة والمياه سيزار أبي خليل الى ان ٥٥ في المئة من الإلتزامات في مؤتمر «سادر» هي لقطاعات الكهرباء والمياه والصرف

الدين العام نهاية شهر شباط ٢٠١٨ ارتفع الى

٨١,٥ مليار دولار أميركي

ذكرت النشرة الأسبوعية BLOM INVEST نقلاً عن وزارة المالية ان الدين العام في لبنان، ارتفع خلال شهر شباط (فبراير) ٢٠١٨ الى ٨١,٥ مليار دولار أميركي.

أضافت ان نسبة الدين العام بالليرة اللبنانية هي ٦٢,٥ بالمئة أي ما يعادل ٥٠,٩٨ مليار دولار أميركي.

أما الدين المترتب على لبنان بالعملات الأجنبية فنسبته ٣٧,٥ بالمئة أي ٣٠,٦٨ مليار دولار أميركي.

١٢٠ مليون ليرة من رسامني يونس

للجيش اللبناني

قدمت شركة رسامني يونس وكيلا سيارات نيسان NISSAN وانفينيتي INFINITI في لبنان ٢ جيب نيسان طراز ٢٠١٨ بسعر تقديري بلغ ١٢٠ مليون ل.ل. وبذلك لا يزال العديد من الشركات المحترمة تعتبر الجيش الجهة الوحيدة التي تستحق المكافأة.

صندوق الضمان يوقف السلفات المالية

لـ«مستشفى فؤاد خوري»

في قرار اتخذه المدير العام للصندوق الوطني للضمان الإجتماعي د. محمد كركي أوقف السلفات المالية لمستشفى فؤاد الخوري على حساب معاملات الاستشفاء العائدة له، عازياً القرار الى ان مستشفى خوري وبالرغم من التحذيرات لم يستجب للإنذار الموجه اليه من قبل مدير ضمان المرض والأمومة بتاريخ ١٢/٤/٢٠١٨ لجهة عدم التزامه بالتعريفات المحددة في جدول الأعمال الطبية.



Keep a roof over their heads.

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



المهندس مروان قبرصلي (شركة دار الهندسة (شاعر ومشاركوه) dar)؛



رائدة في الابتكار ومصنفة بين أفضل ١٠ شركات استشارية في العالم

أضفت تطلعات المؤسس الراحل لشركة دار الهندسة الدكتور كمال الشاعر صفة العالمية عليها وقد أضحت تنافس كبرى الشركات العالمية في مجال التصاميم الهندسية والمعمارية. وها هي اليوم تحقق الإنجاز تلو الآخر مسطرة نجاحات لا تحصى في الريادة والابتكار، وتصمد بتفاني القيمين عليها أمام كل التحديات لتصنف بين أفضل ١٠ شركات استشارية في العالم. مدير العمليات في الشركة المهندس مروان قبرصلي قدّم لمحة تاريخية عنها وتناول بعض إنجازاتها الكبيرة في كافة مجالات الهندسة والاستشارات الفنية والتصميم والإشراف على تنفيذ المشاريع، واصفاً إياها بالرائدة في الابتكار ورمزاً للتميز والإبداع. كما كشف عن إعدادها بالتعاون مع مجلس الإنماء والإعمار البرنامج الاستثماري الوطني لمؤتمر «سيدر»، متمنياً استقرار الأوضاع في لبنان بعد الانتخابات النيابية وبدء المستثمرين بضح رؤوس الأموال في السوق المحلية.

استقرار بعد الانتخابات

■ ما القيمة المضافة لمشاركتكم في منتدى لبنان الدولي للإستثمار؟

– نشارك بفعاليات هذا المنتدى بعد أن ساهمت دار الهندسة (شاعر ومشاركوه) في إنجاز مهم جداً على مستوى الوطن، إذ أن الرئيس سعد الحريري طرح البرنامج الاستثماري الوطني في مؤتمر «سيدر» في باريس، وهو البرنامج الذي أعدته الشركة بالتعاون مع مجلس الإنماء والإعمار وفريق العمل الحكومي.

نأمل ان تكون الأوضاع في البلاد بعد الانتخابات أكثر استقراراً وكذلك في المنطقة العربية ليتمكن المستثمرون من ضخ رؤوس الأموال في السوق المحلية، وبالتالي إطلاق الحكومة لمشاريع البنى التحتية ضمن البرنامج الاستثماري الوطني، ليكون لدار الهندسة مشاركة فعالة في تلك المشاريع للنهوض باقتصاد وطننا لبنان وبنيتها التحتية في مواجهة التحديات الآتية والمستقبلية. ■

ابتكار وريادة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

– تأسست دار الهندسة للتصميم والاستشارات الفنية (شاعر ومشاركوه) عام ١٩٥٦ واتخذت بيروت مقراً لها، إذ كانت أكثر الأسواق حيوية في المنطقة حينها. ثم بدأت تتوسّع من خلال توسيع نطاق عملياتها لتشمل أكثر من ٦٠ بلداً في العالم، وإقامة خمسة مراكز تصميم أساسية في كل من بيروت والقاهرة ولندن وبوني (الهند) وعمان. وانطلاقاً من أحلام وتطلّعات مؤسسها الراحل الدكتور كمال الشاعر، أصبحت دار الهندسة مؤسسة متعددة الجنسية تقدّم خدمات ذات مستوى عالمي وتنافس أفضل شركات الاستشارات العالمية.

وقد حققت الشركة إنجازات كبيرة وملموسة في كافة مجالات الهندسة والعمارة والدراسات البيئية والاقتصادية والتخطيط وإدارة المشاريع والإشراف على التنفيذ، وحافظت خلال أكثر من ستة عقود على



يرتكز نجاح شركة دار الهندسة على القيم الأساسية لمؤسسها



مركزها الريادي وما زالت رمزاً للتميز والابتكار والإبداع عبر تقديم دراسات متقدمة وتصاميم مبتكرة.

ويرتكز نجاح شركة دار الهندسة (شاعر ومشاركوه) على القيم الأساسية لمؤسسها وهي الالتزام الدائم في تطوير نوعية الحياة والنمو المستدام للمجتمعات، الإيمان بطاقتها البشرية والعمل الدائم على تطويرها، التنوع في نطاق خدماتها الاستشارية والتفاني وروح المبادرة في تقديم الأفضل لربائتها، الأمر الذي مكّنها من الصمود أمام كافة التحديات وجعلها شركة عالمية للاستشارات، رائدة في مجالها منذ ٦٢ عاماً ومصنّفة بين أفضل ١٠ شركات استشارية في العالم.

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

JOUMANA KACHOUR

(Program Manager MEM - **ESA Business School**)

MIM prepares young managers to become decisions-makers capable of tackling challenges & maximizing new experiences

ESA is a Business School dedicated to the education of executives and managers in Lebanon and the Middle East and managed by the Paris Ile-de-France Regional Chamber of Commerce and industry (CCI). ESA Business School is the first in Lebanon to obtain the AMBA Accreditation, the highest international distinction. Its mission is to form the elite of Lebanon and the region into the leaders of tomorrow. ESA has become a beacon of academic excellence within Lebanon, and a platform for interaction and meetings between Europe, the Middle East and Lebanon. Paying keen attention to businesses and their needs, ESA, assists them in developing their visions, and helps them better achieve their objectives by training and coaching their executives and managers. Lately, ESA established the International Masters in Management program. It is designed for high potential students from all backgrounds with little or no professional experience, driven to grow to become a new type of leader in tomorrow's world. ESA International Masters in management program is customized to prepare earnest young managers to become decisions-makers to tackle challenges and maximize new opportunities. To know more about this program, Al Bayan Magazine conducted an interview with Joumana Kachour, Program Manager MEM - ESA Business School in which she gave us a detailed and comprehensive idea about this new program, its duration and the purpose behind it, stating that this unique program helps students to better know themselves, develop their unique strengths, shape their own talent experience and create the career they always wanted.

Below is the Q & A.



*** Can we have a detailed and comprehensive idea about the International the Master in Management (MIM) program? Whom does it target? What is the purpose behind it? In which languages is it available? And what is its duration?**

- ESA Business School "International Masters in Management" (MIM) is established according to the model of the prestigious European Masters "Grande Ecole", classified in the Financial Times. The MIM is bilingual program designed for high-potential students from all backgrounds with little or no professional experience, wishing to deepen their knowledge of management and willing to respond quickly to change.

Combining the know-how of an international faculty with the practical expertise of ESA's business networks, the MIM aims to prepare earnest young managers to become decision-makers capable of tackling challenges and to maximize new experiences.

The MIM is a two years program, the first year taking place in Beirut divided in two semesters, the first semester consisting of fundamental courses and the second semester built on real case studies developed in partnership with companies from different industries.

For the second year, students will have the exclusive opportunity to accomplish at least one exchange semester abroad in France (Paris, Lille, Nice) but also in Europe (London, Madrid, Berlin).

It is also important to mention that specializations are also offered starting the second year, whether it is a "Double Degree" abroad with prestigious partners such as ESCP Europe (ranked among first in the world), or the Masters in Entrepreneurship program in Beirut in partnership with HEC Paris (ranked Number 2 in Europe).

*** Are there certain conditions required from the student to enroll in this program?**

- Candidates are holders of a university degree (Bac +3) in Management, Finance, Marketing but also in Law, Architecture, Engineering, International Relations, Medical / Pharmaceutical Sciences, etc. The age range of our students varies between 21 and 26 years old, with limited to no work experience.

The application form is to be filled online: <http://inscription.esa.edu.lb/>, select: MIM. Admission is pronounced after a written test and an international jury interview. The website details the information and dates related to this process.

*** With the technological development, can the student join the program electronically without having to attend the campus of ESA?**

- As mentioned earlier, throughout the program, the courses are developed by an exclusively international faculty coming to ESA campus from the best French and

European Universities and Business Schools, such as ESCP Europe or SKEMA Business School. Hence, Students will have the opportunity to benefit from their international experience and knowledge.

*** What is the number of the graduates in the Master in Management program?**

- By becoming a member of ESA Alumni Association, which count 3150 graduates' members, the MIM graduates will have access to a very important and high profile professional network. ESA Business School is very well-known for its excellence among recruiters locally, in the region and internationally.

*** Do you help graduates find jobs?**

- The MIM students get hands-on experiences by working on real case studies projects which are an excellent networking opportunity to secure a job even before graduation. They will indeed have frequent opportunities to meet with seniors' leaders, to hear about their careers and the challenges of their industries.

Moreover, our Master in Management students get hands-on experiences by working on real case studies projects which are an excellent networking opportunity to secure a job even before graduation. In fact, 85% find employment after 3 months different industries.



Your protection,
our identity.

BANKERS

BANKERS ASSURANCE SAL
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,
Beirut, Lebanon.
T +961 1 962 700

www.bankers-assurance.com



إعادة انتخاب د. فادي الجميل رئيساً لجمعية الصناعيين



اعضاء مجلس الإدارة الجديد



من اليمين: علي عبدالله، حسن ياسين، أسامة حلباوي، نعمة افرام، جويس جمال، جاك صراف وادمون بطرس



من اليمين: سامي عساف، انتوان بارود، سامي طحيني وموريس زيدان



من اليمين: خليل شري، جورج نصرأوي، د. فادي الجميل، زياد بكداش ونازاريت صابونجيان

انتخب جمعية الصناعيين اللبنانيين مجلس ادارتها الجديد على الشكل الآتي: فادي الجميل رئيساً للجمعية، زياد وجيه بكداش نائب الرئيس الاول، جورج نصرأوي النائب الثاني للرئيس، خليل شري اميناً عاماً، نازاريت صابونجيان امين المال، منير البساط امين العلاقات الخارجية والسادة: وليد عساف، إبراهيم الملاح، عدنان عطايا، غسان صليبا أعضاء لهيئة المكتب. والسادة: جويس جمال، شاكر صعب، مازن سنو، حسن ياسين، بسام محفوظ، أسامة حلباوي، عمر حلاب، صخر عازار، زياد شماس، محمد اسعد زينو صقال، جوزف دانيال عبود، بول ابي نصر، موريس زيدان، لوران ليون تفنكجيان أعضاء مجلس الإدارة.



من اليمين: نازاريت صابونجيان، د. فادي الجميل، محمد شقير، لوران تفنكجيان، مازن سنو، كمال رفاعي وحسن ياسين



من اليمين: جميل قبالن، عباس غدار، نبيل الجميل وبلال قبالن



من اليمين: عمر حلاب، مارك أيوب وروبير عبدالله



من اليمين: ظافر شاوي، صخر عازار، شوقي دكاش، شارل عريبي ود. فادي الجميل



من اليمين: جوزف الجميل وبول أبي نصر



من اليمين: جهاد بو صعب، ابراهيم الملاح وصخر عازار



من اليمين: آدمون بطرس، وليد عساف ومحمد سنو

PARISANTIAGO

GO FURTHER

حان الوقت لتسافر أبعد لأنه يمكنك الآن أن تضاعف أميال الترحيب Flying Blue مع بطاقتك الجديدة Visa AIR FRANCE KLM - BANQUE LIBANO-FRANÇAISE وتحصل على فرصة ربح ٥٠,٠٠٠ ميل إضافي*

* اطلب بطاقتك قبل ٣١ أيار.
لمضاعفة أميال الترحيب Flying Blue ودخول السحب لربح ٥٠,٠٠٠ ميل إضافي، استعمل بطاقتك الجديدة Visa Platinum لمشترياتك بمبلغ أقله ١,٠٠٠ د.أ. / يورو واحصل على ٦,٠٠٠ ميل، أو بطاقة Visa Signature بمبلغ أقله ٢,٠٠٠ د.أ. واحصل على ١٠,٠٠٠ ميل، قبل ٣٠ حزيران ٢٠١٨.
تُطبَّق الشروط.

البنك
الليباني الفرنسي
مساهم في طموحاتك

01/05 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272

info@ebf.com | www.ebf.com



VISA AIRFRANCE KLM

يجري السحب بإشراف اليانصيب الوطني اللبناني، رخصة رقم ٥٨ / ١.

الحاكم سلامة: ٦ في المئة نمواً سنوياً للودائع المصرفية والمركزي سيصدر سندات بقيمة مليار دولار على مراحل



من اليسار: رياض سلامة ويحيى قصعة

أشار حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في مقابلة مع تلفزيون «بلومبرغ» الى ان نمو الودائع المصرفية سجل ١,٥ في المئة في الربع الأول من العام الجاري، متوقعاً ان تصل الى نمو سنوي بواقع ٦ في المئة، وهو بالنسبة للبنان عامل ايجابي وكاف لتمويل القطاعين العام والخاص. وأوضح ان سوق سندات «يوروبوندز» دون قيمتها الحقيقية اليوم، لافتاً الى ان الحكومة لا تنوي إصدار سندات دولية جديدة بل قامت بعملية مفاضلة مع المصرف المركزي. مضيفاً: لا ننوي بيع أكثر من مليار دولار سندات يوروبوندز في الأشهر الـ ١٢ المقبلة وعملية المفاضلة مع وزارة المال تبلغ ٦ مليارات دولار ستتم نهاية الشهر الجاري، بحيث يمنح المصرف المركزي وزارة المال سندات خزينة بالعملية المحلية بفوائد متدنية في مقابل سندات «يوروبوندز» وسيصدر المصرف المركزي سندات بقيمة مليار دولار على مراحل تشمل الأولى ما بين ٥٠٠ مليون دولار ومليار دولار، والمبلغ الباقي سيبقى في دفاتر المصرف المركزي للسنوات المقبلة. وعن آفاق النمو الاقتصادي أشار سلامة الى أنه لا يتفق مع توقعات صندوق النقد الدولي في شأن معدل نمو ١,٥ في المئة هذا العام، فنحن لم نصد أي توقعات في شأن النمو هذا العام حتى الآن، لأننا ننتظر عادة حتى فصل الصيف نظراً الى التقلبات السياسية في لبنان، مشيراً الى تقديرات بنسبة ٢,٥ في المئة.

ويقترح على رئيس جمعية الفرائشيز رفع مستوى حوكمة المؤسسات

رئيس الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز «الفرائشيز» يحيى قصعة التقى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وأطلع على مختلف أنشطة الجمعية، لا سيما منتدى BIFEX 2018 والبرنامج المميز الذي أعد له. واقترح سلامة على قصعة في إطار الخدمات التي تقدمها الجمعية للأعضاء المنتسبين اليها نشر وتعميم وتبني ثقافة «التوازن المالي» في ما يتعلق بنسب الدين الى حقوق الملكية بهدف التوصل الى مستويات عالية من حوكمة الشركات، ما يؤدي الى اقتصاد قوي ومستدام.

بنك بيروت يعلن انضمام سركيس ناصيف كمساهم جديد

د. سليم صفيير: يخلق أساساً أكثر صلابة ويحولنا الاستفادة من الفرص العالمية



من اليسار: د. سليم صفيير وسركيس ناصيف

أعلن بنك بيروت عن انضمام السيد سركيس ناصيف مدير عام مجموعة هولدمارك الاسترالية للعقارات الى عائلة مساهمي البنك بنسبة ٥ في المئة من الأسهم العادية في رأسماله. وتعليقاً على هذا الانضمام قال رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك د. سليم صفيير: «يفتخر بنك بيروت بانضمام رجل أعمال لبناني برع في مسيرته المهنية في أستراليا. تأتي هذه المبادرة في

سياق خطط بنك بيروت التوسعية، واننا نطمح مع المساهمين أعضاء مجلس الإدارة والزملاء للإرتقاء ببنك بيروت الى مستويات أعلى. انني على ثقة بأن تعاوننا مع السيد سركيس ناصيف الذي يشاركنا القيم والطموحات نفسها، ستخلق أساساً أكثر صلابة بعد تحولنا الاستفادة من مزيد من الفرص العالمية».

نظم دورتين حول القواعد المصرفية في مدرستين

SGBL ينضم الى جمعية «التعليم لاجل لبنان» لتثقيف الشباب اللبناني



انضم بنك سوسيته جنرال في لبنان، في اطار مبادراته بالمسؤولية الاجتماعية للشركات، الى جمعية «التعليم لاجل لبنان» TEACH FOR LEBANON غير الحكومية لتثقيف الشباب اللبناني في التعليم العالي. وفي هذا الاطار نظم البنك دورتين كاملتين قدمهما ممثلون عنه حول القواعد المصرفية في كل من مدرسة ساهاكيان ليفون مكدجيان (سن الفيل) ومؤسسة الاب عفيف عسيران الفنار لتلامذة صفوف البروفيه والصفين الاول والثاني ثانوي كجزء من برنامج التعليم المستمر لجمعية «التعليم لاجل لبنان». وقد شملت الاستراتيجيات التي تم التطرق اليها مفاهيم إدارة الأموال للأهداف القصيرة الأجل والطويلة منها، شرحاً عن المنتجات والخدمات المصرفية وكيفية اختيارها، وقواعد الإيداع والاستثمار، وغيرها من المواضيع المهمة رداً على الأسئلة المختلفة التي طرحها الطلاب حول التعليم المالي.

«موديز» تصدر تصنيف B3 لشهادات الإيداع المنوي إصدارها من قبل بنك لبنان والمهجر

أصدرت وكالة التصنيف الدولية موديز رأياً إيجابياً يتناول بنك لبنان والمهجر ويتضمن تصنيفاً أولياً عند B3 بالعملة الأجنبية للأمد البعيد لشهادات الإيداع المعنونة بالدولار الأميركي التي ينوي المصرف إصدارها. وذكرت الوكالة ان هذا التصنيف يأتي بالتوازي مع تصنيف B3 للودائع البعيدة الأمد للمصرف، ما يعكس حقيقة ان هذه الشهادات (تستحق في سنة ٢٠٢٣) تشكل التزامات مباشرة ورئيسية للمصرف.

ويلز فارغو WELLS FARGO ثالث المصارف الأميركية يعترف بفرض عقود تأمين على مئات الآلاف من المدينين ويوافق على دفع غرامة بقيمة مليار دولار أميركي



يحظر البنك المركزي الأمريكي FED على المصارف التحكم بزبائنها أو إلزامهم بشراء عقود تأمين من شركات تأمين معينة كما يحظر عليها استغلال الزبائن وتحميلهم عمولات تعسفية. وفي خبر ورد من الولايات المتحدة الأميركية ان بنك ويلز فارغو WELLS FARGO وافق على دفع غرامة قدرها مليار دولار أميركي مقابل وقف الملاحقة القضائية بحقه، لإجباره المدينين لديه على إبرام عقود تأمين على ممتلكات وسيارات مرهونة للبنك MORTGAGED PROPERTY AND AUTOMOBILES. وكان مكتب حماية المستهلك في الولايات المتحدة الأميركية CONSUMER FINANCIAL PROTECTION BUREAU (CFPB) US قد طلب ملاحقة البنك أمام النيابة العامة بعد ان تبين له ان البنك ارتكب تجاوزات ABUSES بإجباره مئات الألوف من المدينين من أصحاب السيارات والشقق والمنازل المرهونة لدى البنك على إبرام عقود تأمين لدى شركات تأمين معينة أتت على البنك بعمولات

US REGULATORS SAY THE BANK WRONGLY LAYERED INSURANCE ON HUNDREDS OF THOUSANDS OF DRIVERS AND ROUTINELY HIT HOMEBUYERS WITH EXCESSIVE FEES

وكان البنك قد أجرى تسوية في وقت سابق ودفع غرامة مالية بعد ان اعترف بأن موظفيه فتحوا حسابات بأسماء وهمية بغية الحصول على مكافآت. ويحتل بنك ويلز فارغو WELLS FARGO مرتبة متقدمة بين المصارف الأميركية حيث يحتل المرتبة الثالثة ومجموع أصوله ١,٩٥ تريليون دولار ويسبقه في ذلك بنك جي بي مورغان تشايس J.P. MORGAN CHASE بأصول تبلغ ٢,٥٣ تريليون دولار وبنك أوف أميركا BANK OF AMERICA بأصول تناهز ٢,٨٢ تريليون دولار.

أكبر بنك في استراليا يفقد بيانات ٢٠ مليون عميل

اعترف أكبر بنك في استراليا بفقدان سجلات حوالي ٢٠ مليون عميل خلال مدة ١٦ عاماً.

واعترف البنك في بيان بالفشل في الوصول الى قرصين مغنطين يحتويان على البيانات واللذين كان قد تقرر إعدامهما في أيار ٢٠١٦.

وأكد القائم بأعمال رئيس قطاع خدمات التجزئة المصرفية في البنك، أنجو سوليفان انه «يجري حالياً تحقيق من خلال خبراء الأدلة الجنائية، حيث سيتم تقديم أحدث المعلومات ونتائج التحقيقات الى السلطات المعنية».

وأضاف: «في ضوء نتائج التحقيق، توصلنا الى عدم الحاجة الى إرسال تحذيرات للعملاء الذين فقدت بياناتهم، ونحن نتعامل مع حماية بيانات العملاء بمنتهى الجدية وحدث من هذا النوع غير مقبول».

السلطات الأميركية تغرم «غولدمان ساكس» بـ ١١٠ ملايين دولار

لقصوره عن مراقبة موظفيه

غرمت السلطات الأميركية بنك الإستثمار «غولدمان ساكس» حوالي ١١٠ ملايين دولار لاتهامه بالقصور عن مراقبة موظفي قطاع تداول العملة لديه والذي تم اتهامهم بتبادل المعلومات وتنسيق أنشطة التداول مع آخرين مما أثر على أسعار العملة وأضر بالعملاء.



وقد وافق البنك الأميركي على دفع ٥٥ مليون دولار لإدارة الخدمات المالية في نيويورك و ٥٥ مليون دولار لمجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي) الأميركي كجزء من تسوية الاتهامات الموجهة الى البنك بشأن ممارساته غير القانونية في مجال تداول العملات الأجنبية.

«دويتشه بنك» يعززم خفض استثماراته المصرفية في أميركا بسبب الخسائر

يعززم «دويتشه بنك» DEUTSCHE BANK تخفيض استثماراته المصرفية في الولايات المتحدة بعد تكبده خسائر، ويتجه للتركيز على عملائه الأوروبيين.

وسيعيد المصرف الألماني تقييم أنشطة التداول وتقليل أعمال تمويل الشركات في الولايات المتحدة وآسيا، ومراجعة أعماله للأسهم العالمية مع توجه لتخفيضها، مما قد يؤدي الى تقليل القوة العاملة بالمصرف خلال العام، طبقاً لتقرير صادر عن البنك.

وتراجعت إيرادات التداول من الإستثمار المصرفي في «دويتشه بنك» بنسبة ١٧ في المئة خلال الربع الأول مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ومقارنة بزيادة ١٢ في المئة لدى المنافسين في الولايات المتحدة.

وانخفض صافي دخل البنك خلال الربع الأول ٧٩ في المئة الى ١٢٠ مليون يورو (١٤٥,٩ مليون دولار).



أرباح المصارف الإماراتية ارتفعت ٨,٣ في المئة خلال العام ٢٠١٧

بنك أبوظبي الأول FAB BANK أول بجميع البنوك

الودائع

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع وداائع بلغ ١٠٧,٩ مليارات دولار تلاه الإمارات دبي الوطني وأبوظبي التجاري.

القروض

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع قروض بلغ ٩٠ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني وحل أبوظبي التجاري ثالثاً.

حقوق المساهمين

كذلك احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بحقوق المساهمين تلاه بنك الإمارات دبي الوطني في بنك أبوظبي التجاري.

الأرباح الصافية

تصدر بنك أبوظبي الأول لائحة الأرباح الصافية بمجموع بلغ ٣ مليارات دولار تلاه الإمارات دبي الوطني في بنك دبي الاسلامي.

حققت المصارف الإماراتية نتائج مقبولة خلال العام ٢٠١٧ بدءاً بمجموع موجوداتها ASSETS الذي ارتفع بنسبة ٤ في المئة ليصل الى ٦٦٠,٥ مليار دولار أميركي وارتفعت وداائع العملاء DEPOSITS بنسبة ٥,٩ في المئة الى ٤٤٠,٦ مليار دولار وكذلك القروض LOANS بنسبة ٣ في المئة الى ٣٩١,٧ مليار. وبلغت حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY نحو ٩٣,٣ مليار دولار بزيادة ٤,٦ في المئة عن العام ٢٠١٦. كما ارتفع مجموع أرباحها بنسبة ٨,٣٪ الى نحو ١٠,٨٦ مليار دولار.

الموجودات

وتمكن بنك أبوظبي الأول FAB من احتلال المركز الأول بين المصارف الإماراتية بمجموع موجوداته الذي بلغ ١٨٢,٢ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني ENBD، في بنك أبوظبي التجاري ADCB الذي احتل المرتبة الثالثة.

نتائج المصارف الإماراتية حسب الموجودات خلال العام ٢٠١٧

الارقام (مليون دولار اميركي)

المصرف	الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الأرباح الصافية		الرأس مال
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
01 بنك ابو ظبي الاول FAB BANK	176,880	182,280	103,320	107,860	91,130	90,050	26,550	27,720	2,990	3,100	2,970
02 بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD	122,080	128,170	84,680	88,980	79,130	82,860	14,680	16,180	2,280	1,980	1,515
03 بنك ابو ظبي التجاري ADCB	70,330	72,150	42,320	44,400	43,150	44,460	8,265	8,840	1,170	1,140	1,420
04 بنك دبي الاسلامي DIB	47,680	48,630	33,350	40,100	31,330	36,330	7,430	7,870	1,230	1,110	1,350
05 المشرق MASHREQ	33,440	34,090	19,050	18,890	14,550	14,540	5,305	5,750	570	535	485
06 بنك ابو ظبي الاسلامي ADIB	33,320	33,590	26,930	27,250	21,310	20,850	4,215	4,520	630	535	865
07 بنك الاتحاد الوطني UNB	28,300	29,280	21,110	21,430	20,070	19,370	5,000	5,300	455	430	750
08 بنك دبي التجاري CBD	17,460	19,190	11,930	13,200	11,435	12,890	2,365	2,480	270	275	765
09 بنك الامارات الاسلامي EMIRATES ISLAMIC	16,140	16,860	11,210	11,400	9,905	9,220	1,825	1,990	190	30	1,480
10 بنك رأس الخيمة الوطني RAK BANK	11,590	13,230	8,010	8,770	7,830	8,790	2,070	2,150	220	180	460
11 الهلال AL HILAL	11,840	12,210	8,770	9,170	8,800	8,510	1,500	1,510	40	35	845
12 نور بنك NOOR BANK	11,050	11,630	8,120	8,270	7,060	7,500	1,455	1,600	105	100	980
13 بنك الشارقة الاسلامي SHARJAH ISLAMIC	9,140	10,440	5,000	6,090	4,460	5,140	1,330	1,510	130	125	800
14 بنك الفجيرة الوطني NBF	9,720	9,990	7,070	7,600	6,220	6,560	1,250	1,34	130	125	375
15 بنك الشارقة BANK OF SHARJAH	7,390	8,320	5,380	5,900	4,660	4,770	1,260	1,110	75	110	575
16 البنك المتحد العربي UAB	5,790	5,650	4,240	4,100	3,640	3,600	570	590	5	-145	375
17 البنك التجاري الدولي CBI	5,540	5,650	3,800	3,590	3,620	3,440	640	670	50	35	475
18 بنك عجمان AJMAN	4,360	5,450	3,020	3,900	3,370	3,370	550	550	40	35	440
19 المصرف AL MASRAF	4,850	5,180	2,930	3,430	2,875	3,430	1,050	1,110	100	115	410
20 بنك الاستثمار INVEST BANK	4,400	4,620	3,320	3,710	3,260	3,400	810	700	75	80	435
21 بنك ام قيوان الوطني NBQ	3,690	3,850	2,455	2,590	2,400	2,580	1,090	1,140	100	90	505
TOTAL المجموع	634,990	660,460	416,015	440,630	380,205	391,660	89,210	93,291	10,855	10,020	18,275

وموجوداتها ارتفعت ٤ في المئة الى ٦٠ مليار دولار يليه الامارات دبي الوطني فأبوظبي التجاري



عبد العزيز الغير
MASHREQ



DR. ADNAN CHILWAN
DIB



علاء العريقات
ADCB



SHAYNE NELSON
ENBD



عبد الحميد سعيد
FAB BANK



PETER ENGLAND
RAK BANK



جمال بن غليظة
EMIRATES ISLAMIC



DR. BERND VAN LINDER
CBD



محمد نصر عابدين
UNB



خسيس بو هارون
ADIB



فاروج نركزيان
BANK OF SHARJAH



VINCE COOK
NBF



محمد عبدالله
SIB



JOHN IOSSIFIDIS
NOOR BANK



ALEX COELHO
AL HILAL BANK



رامكرشنان راماشندرا
NBQ



سامي فرحات
INVEST BANK



فيصل كلداري
AL MASRAF



محمد عبد الرحمن أميري
AJMAN BANK



MARK ROBINSON
CBI



الشيخ محمد عبد الله النعيمي
UAB

الإمارات دبي الوطني يفتتح فرعه الأول في جدة ويخطط لافتتاح فرعين في الخبر والرياض هشام القاسم: نواصل دعم عملنا الباحثين عن شريك مصرفي يتمتع بالخبرة والصدقية



هشام القاسم ولؤي عبد الجواد وعبد الله قاسم وسوفو ساكر وشاين نيلسون خلال تدشين الفرع

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني NBD عن توسيع عملياته في السعودية، حيث قام مؤخراً بافتتاح أول فرع له في مدينة جدة، إضافة إلى خطته الرامية لافتتاح أول فرع له في الخبر وفرعه الثاني في العاصمة الرياض، وبذلك ستحتضن المملكة أكبر شريحة لفروع بنك الإمارات دبي الوطني خارج الإمارات ومصر. وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة الإمارات دبي الوطني، «يستند حضورنا المتميز في المملكة إلى العلاقات الاقتصادية والتجارية والمصرفية الوطيدة التي تجمع بين البلدين الشقيقين. وفي الوقت الذي تحت فيه المملكة خطاها نحو تحقيق خططها التحولية الشاملة - رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠، فإننا سعداء للغاية بالإسهام في توطيد هذه العلاقات، ومواصلة دعم عملائنا من الأفراد والشركات الباحثين عن شريك مصرفي يتمتع بالخبرة والصدقية».

من جهته، قال المهندس **لؤي حسن عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للبنك في السعودية: «يأتي حضورنا المتنامي في المملكة ليتيح لنا بناء علاقات وثيقة مع الأفراد والشركات الباحثين عن الفرص الإستثمارية والتجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وخارجها. وفي هذا السياق، نؤكد التزامنا الراسخ بتقديم أعلى مستويات الجودة والمساهمة بتطوير اقتصاد المملكة على المدى البعيد».

«الأهلي المتحد» يستحوذ على ٧,٢٨ في المئة من أسهم «بنك الجزيرة»

استحوذ «البنك الأهلي المتحد» المدرجة أسهمه في بورصتي البحرين والكويت على ٥٩,٦٩ مليون سهم من أسهم «بنك الجزيرة» في السعودية تمثل ٧,٢٨ في المئة من أسهم البنك بقيمة إجمالية ١٧٣ مليون دولار. وأوضح البنك في بيان له، أن عملية التملك جاءت في إطار زيادة رأس مال «بنك الجزيرة» التي استكملت في شهر نيسان ٢٠١٨. وأكد البنك أنه ليس من المتوقع أن يكون لهذا الإستثمار أي تأثير جوهري على مركزه المالي.

انتصار تاريخي للبنك العربي أمام المحكمة العليا الاميركية المحكمة أيدت القرارات السابقة برد دعاوى غير الأميركيين المقامة ضده



نعمه صباغ
المدير العام التنفيذي للبنك العربي



صبيح المصري
رئيس البنك العربي

أصدر البنك العربي بياناً تعقيباً على قرار المحكمة العليا الاميركية الصادر بتاريخ ٢٤/٤/٢٠١٨ والقاضي برد دعاوى المدعين الاجانب (غير الأميركيين) المقامة ضده في الولايات المتحدة الاميركية وجاء في البيان: «أصدرت المحكمة العليا الاميركية قرارها برد دعاوى المدعين الاجانب (غير الأميركيين) المقامة ضده في الولايات المتحدة الاميركية، والذين يزيد عددهم عن ٦٠٠٠ مدّع. ويأتي هذا القرار تأييداً لقرارات سابقة من محكمتي الاستئناف والمقاطعة الأميركييتين برد هذه الدعاوى، مؤكداً على أنه لا يمكن مقاضاة الشركات الاجنبية أمام المحاكم الاميركية بموجب قانون التعويض عن الفعل الضار للأجانب».

إن البنك العربي يعبر عن بالغ سروره وعميق ارتياحه لصدور قرار المحكمة العليا الاميركية هذا والذي جاء ليجسد ما أكد عليه البنك مراراً من حيث سلامة وقوة موقفه القانوني في هذه الدعاوى. وإن البنك كان وما زال يمارس كافة أعماله وأنشطته ملتزماً بالمطالبات الرقابية والمعايير المصرفية العالمية. إن صدور هذا القرار يعتبر نصراً تاريخياً للبنك العربي يضاف إلى سجله الحافل بالإنجازات لا سيما أنه يشكل سابقة قضائية هامة للقطاع المصرفي والشركات حول العالم. حيث كانت متابعة البنك العربي الحثيثة وتعامله الحصيف مع هذا الملف المعقد، الذي امتد على مدار أربعة عشر عاماً، عاملاً رئيسياً في حسم هذه الدعاوى لصالح البنك وإغلاقها بشكل نهائي.

كما وإن هذا الانجاز القانوني يضاف إلى رصيد البنك العربي على هذا الصعيد، حيث أن البنك كان قد كسب مؤخراً الدعاوى المقامة ضده في نيويورك من قبل المدعين الأميركيين حين أصدرت محكمة الاستئناف الأميركية بتاريخ ٩ شباط ٢٠١٨ قرارها بفسخ قرار المسؤولية المدنية الصادر ضد البنك وإغلاق ملف تلك الدعاوى أيضاً.

إن البنك العربي ماضٍ في متابعة مسيرة نجاحه وأداء دوره الحيوي المتواصل في منطقة الشرق الأوسط بما يسهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وتطوير الصناعة المالية والمصرفية فيها، ويعود بالنفع على مساهميه وعملائه عبر مختلف القطاعات والمناطق التي يعمل بها».

ليث الشيبان رئيساً تنفيذياً لعمال بنك أبوظبي الأول المصرفية الجديدة

عين بنك أبوظبي الأول **ليث الشيبان** رئيساً تنفيذياً لعمال البنك المصرفية التجارية الجديدة في السعودية، بعدما حصل البنك مؤخراً على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» يتيح له تشغيل ثلاثة فروع في المملكة.

بنك بيمو ش.م.ل.



سجل تجاري: ١٧٨٣٧ بيروت | بورصة بيروت: ١١١١ | لائحة المصارف: ٩٣
البيانات المالية المجمعة غير المدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٨ وفقاً للمعايير الدولية للإفصاح المالي
المركز الرئيسي ٩٦ باستور - شارع باستور - مدور - بيروت لبنان | ت: ٠١-٥٦٨٢٥٠
www.bemobank.com

خارج الميزانية (القيم بالآلاف للبريات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٧	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٨
تمهيدات تمويل	٢,١٠٠,٥٤٢,٣٠٥	٢,١٣١,٧٩٨,٢٩٠
تمهيدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	٥٢,١٥١,٣٨٩	٧٠,٠٢٠,٨٤٩
تمهيدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	١٣,٣٩٦,٣٦٨	١٢,٩٥٧,٢٢٦
تمهيدات للزبائن	١٦٦,٤٢٣,١٦٥	١٣٢,٥٨٥,٧٨٥
تكفل وكفالات وضمانات مستلمة من الزبائن	١,٩٠٨,٥٧١,٢٨٣	١,٩١٦,٣٣٤,٤٣٠
عمليات العملات الأجنبية	٥٧٠,٣٣٨,٣٥٤	٦٤٩,٤٦١,٨٠٢
عمليات أجنبية للاستلام	٢٨٤,٦٧٥,٠٥٢	٣٣٤,١١٣,٥٧٤
عمليات أجنبية للتسليم	٢٨٥,٩٦٣,٣٠٢	٣٢٥,٣٤٩,٢٢٨
حسابات الائتمانات	٧٧,٤٤٣,٨٠٥	٨٧,٣٠١,٣٣٥
موجودات حسابات إدارة الأموال	٥١١,٧٣٣,٥٠٣	٥٥٥,٣٣٣,٠٨٩
ديون الزبائن الرديئة المنقولة للتكرار إلى خارج الميزانية	٣,٣٢٨,٠٧٢	٣,٤٥٥,٢٧٦

الموجودات (القيم بالآلاف للبريات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٧	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٨
الصندوق ومؤسسات الإصدار	٦٣٢,٢٢٣,٢٢٥	٨٦٣,٩١٥,٥٠٩
المصارف والمؤسسات المالية	١٣٨,٧٦٣,٧٣٧	١٥٢,٤٩٠,٠١٤
قروض للمصارف والمؤسسات المالية واتفاقيات إعادة بيع	١٢,٨٣٨,٧٧٦	١٢,٥١٠,٩١٧
أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)	٢٤,٧٢٠,١٢٣	٢٢,٧٦٩,٢٩٢
منها: صافي التسليفات والقروض المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)	-	-
صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة	١,١٤٨,٥٣٨,٤٦٨	١,١٥٥,١٥١,٣٩٧
صافي التسليفات والقروض للجهات المقربة بالكلفة المطفأة	١,٠٨٤,٤٧٨	٢,٣٧٤,١٣٠
أدوات مالية مصنفة بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى	-	٢٣١,٣٦٦,٥٥٢
أدوات مالية مصنفة بالكلفة المطفأة	٦٢٧,١٥٨,٩٢٩	٣٤٢,٠٨١,٦٥٢
المديون بموجب قبولات	١٢,٧٧٩,٣٠٣	١١,٩٥٥,٠٧٠
حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة	٢٠,٩٩٤,٤١٣	٢١,٣٨١,٥٣٠
أصول ثابتة مادية	٣٢,٩٥٧,٠٠٢	٣٢,٨٥٢,٩٢٨
أصول ثابتة غير مادية	١,١٨٥,٣١٩	١,١٢٢,٨٥٣
أصول مأخوذة إستيفاء لديون	٢,٠٧٣,٩٨٤	٢,٠٣٨,٩٨٤
موجودات أخرى	١١,١٢٢,٥٥٤	١٣,٣٥١,٦١٧
مجموع الموجودات	٢,٦٦٦,٤٤٠,٣١١	٢,٨٧٥,٠٣٧,٤٤٥

بيان الدخل (القيم بالآلاف للبريات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٧	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٨
الفوائد والإيرادات المشابهة	٢٨,٧٢٨,٨٥٦	٣٣,٩٤٩,٤٦٧
الفوائد والأعباء المشابهة	(٢٠,٣٣٨,٦٣٧)	(٢١,٩٩٧,٠٥٨)
صافي الإيرادات من الفوائد	٨,٣٩٠,٢١٩	١١,٩٥٢,٤٠٩
الإيرادات من العمولات	١,٩٣١,٠٥٥	٢,٠٥٩,٦٣٧
الأعباء من العمولات	(٧٤,١٦٤)	(١٠٩,٤١٤)
صافي الإيرادات من العمولات	١,٨٥٦,٨٩١	١,٩٥٠,٢٢٣
صافي أرباح/خسائر عمليات الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة	٤,٨٧١,٥٢٩	٦٧٩,٣٣٩
مقابل حساب الأرباح والخسائر	١,٣١٤,٦٢١	٢٢٥,٩٠٢
منها: صافي إيرادات/أعباء فوائد	٢,٠٠٠,٤٠٢	٢,٨٨٤,٩٩٥
إيرادات تشغيلية أخرى	١٧,١١٩,٠٤١	١٧,٤٦٦,٩٦٦
مجموع الإيرادات التشغيلية	٩٦٥	٤١,٣٤٦
صافي مؤونات الديون	١٧,١٢٠,٠٠٦	١٧,٥٠٨,٣١٢
صافي الإيرادات التشغيلية	(٦,٣٠٢,٩٩٣)	(٥,٩٤١,٣٦٥)
أعباء المستخدمين وملحقاتها	(٣,٦٩٩,٤٨٧)	(٤,١٣٢,١٣٢)
مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى	(٥٥١,١٦٩)	(٥٥١,٣٧١)
مخصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية	-	٢٥٣,٦١١
مخصصات ومؤونات مختلفة	(١٠,٥٤٩,٦٤٩)	(١٠,٣٧٢,١٤٨)
مجموع الأعباء التشغيلية	١٩٢,٢٢٦	٢٧٦,٩٦٦
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية	٦,٧٦٢,٥٨٣	٧,٤١٣,١٣٠
النتائج قبل الضريبة	(٧٩٩,٦٨٠)	(١,٢٨٦,٨١٧)
الضريبة على الأرباح	٥,٩٦٢,٩٠٣	٦,١٢٦,٣١٣
النتائج الصافية	-	-
ربح الفترة العائد إلى:	٥,٩٦٢,٩٠٣	٦,١٢٦,٣٠١
- حقوق المساهمين	٣٧,٨٦٥	١٢
- حقوق الأقلية	-	-

المطلوبات وحقوق المساهمين (القيم بالآلاف للبريات اللبنانية)	غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٧	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٨
المطلوبات	٦٩,٥٣٤,٨٣٣	٢٢٠,٦٧٨,٧٠٢
مؤسسات الإصدار	١١٥,١٣٢,٧٧٢	١٩٤,٠٩٨,٨٢٧
المصارف والمؤسسات المالية	١,٩٩٣,٠٨٨,٤٥٢	١,٩٨٢,٣٦٥,٥٦٨
الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	٨٨,٢١٧,٦٨٠	٧٢,٨٢٤,٦٨٨
ودائع وحسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة	١٢,٧٧٩,٣٠٣	١١,٥٩٥,٠٧٠
تمهيدات بموجب قبولات	٢٤,٥٨١,٦٠٣	٢٧,٧٥٧,٧٠٩
مطلوبات أخرى	٨,٤٢٧,٢٦٥	٨,٧٤٦,٣٠٩
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	٩١,٨٣٠,٥١١	٩٢,١٥٨,٨٥٧
ديون مرؤوسة وما يماثلها	٢,٤٠٣,٥٩٢,٣١٩	٢,٦١٠,١٢٥,٧٣٠
مجموع المطلوبات	٦٢,٢٤٨,٠٠٠	٦٢,٢٤٨,٠٠٠
حقوق المساهمين	٣٥١,٤٠٠	٣٥١,٤٠٠
الرأسمال - أسهم عادية	٥٢,٢٩٠,٤٥٤	٥٢,٢٩٠,٤٥٤
الرأسمال - أسهم تفضيلية	٢٩,١٠٤,٩٨٤	٢٩,١٠٤,٩٨٤
علاوات إصدار الأسهم التفضيلية	٥٦,١٤٣,١٨٢	٥٥,١٥٢,٧٥٨
المقدمات النقدية المخصصة للرأسمال	(٣,١٧٩,٣٨٩)	(٣,٥٨٩,٦٢٥)
إحتياطات (قانونية وإلزامية)	٣٦,٦٢٥,٥٦٦	٦١,٧٢٨,١٧٢
الأدوات الرأسمالية المعاد شراؤها	٤٥٠,٣١٢	٤٥٠,٣١٢
أرباح مدورة	١,٠٣٠,٦٦٦	١,٠٤٨,٥٨٦
فروقات تحويل العملات الأجنبية	٢٧,٧٨٢,٤٥٦	٦,١٢٦,٣٠١
فروقات إعادة تقييم الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى	٢٦٢,٨٤٧,٦٣١	٢٦٤,٩١١,٣٤٢
نتائج الدورة المالية (±)	٣٦١	٣٧٣
حقوق المساهمين - حصص المجموعة	٢٦٢,٨٤٧,٩٩٢	٢٦٤,٩١١,٧١٥
حقوق الأقلية	٢,٦٦٦,٤٤٠,٣١١	٢,٨٧٥,٠٣٧,٤٤٥
مجموع حقوق المساهمين/المركز الرئيسي	-	-
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين/المركز الرئيسي	-	-

مدقو الحسابات

Deloitte & Touche
DFK Fiduciaire du Moyen Orient

أعضاء مجلس الإدارة

الدكتور رياض عبيج، رئيس مجلس إدارة، مدير عام
السيد سميح سعادة، نائب رئيس مجلس إدارة، مدير عام
شركة الإستثمارات الأوروبية للشرق الأوسط ش.م.ل. (قابضة) ممثلة بالسيد جان حجار
السيد أنطوان منصور واكيم، عضو
السيدة كارين عبيج، عضو
السيد بيتر هرشديكيان، عضو
الدكتور ديريك الزين، عضو

مدراء عامون

الدكتور رياض عبيج، رئيس مجلس إدارة، مدير عام
السيد سميح سعادة، نائب رئيس مجلس إدارة، مدير عام
مساعدو المدراء العاميين
السيد جورج مطلوب
السيد غايي فرنجية

“RELATIONSHIPS ARE BUILT.
TRUST IS EARNED.”

البنك العربي يحتفل بمرور ٧٥ عاماً على وجوده في لبنان صباح المصري: فرصة لنجدد ونعزز إلتزامنا تجاه هذا البلد الحبيب



من اليمين: مركديش بلدوكيان، نيكول بلدوكيان، عدنان القصار ونديم غنطوس



من اليمين: صباح المصري، نعمة صباغ ونديم غنطوس



من اليمين: فؤاد بوارشي، حسن قريطم ومنى بوارشي



من اليمين: سميح سعادة وفوزي فرح



من اليمين: د. مكرم صادر، د. جوزف طريبه ورامي النمر



من اليمين: خليل وحبيب ونيكول وفادي المصري

أقام البنك العربي، احتفالاً بمرور ٧٥ عاماً على وجوده في لبنان، حفل استقبال كبيراً في فندق فورسيزونز في بيروت بحضور رئيس مجلس إدارته **صباح المصري**، ورئيسه التنفيذي **نعمة صباغ** ومديره في لبنان **نديم غنطوس**. وحول هذه المناسبة، قال **المصري**: «نفخر اليوم باحتفالنا بيوبيلنا الماسي في لبنان والذي يجسد مسيرة نجاح مشرقة. فالسنوات الـ ٧٥ لوجودنا في لبنان تسطر سجلاً حافلاً من الشراكات الطويلة الأمد التي بنيناها في لبنان مع القطاعين العام والخاص، شراكات أثمرت قصص نجاح في مختلف القطاعات. ولعل أبرز ما يميّز هذه المناسبة هو تزامنها مع الذكرى الخامسة والسبعين لاستقلال لبنان».

وأضاف: «أود أن أنتهز هذه المناسبة لأقدم بخالص الشكر وعظيم الامتنان لعملائنا وشركائنا ومختلف الجهات التنظيمية على ثقتهم الدائمة بنا على مدار العقود السبعة الماضية. حيث تشكل هذه المناسبة فرصة لنجدد ونعزز التزامنا تجاه هذا البلد الحبيب». من جهته قال **صباغ**: «ساهم البنك العربي منذ بداية تواجده في لبنان في تمويل العديد من المشاريع الحيوية عبر مختلف القطاعات حيث يقدم البنك العربي خدماته المصرفية الشاملة للأفراد والمؤسسات انطلاقاً من نظرتة الاستراتيجية للسوق اللبناني كأحد الأسواق الهامة لأعماله في المنطقة».

وأضاف: «نطمح دائماً إلى متابعة مسيرتنا الناجحة في لبنان من خلال تسخير شبكتنا المصرفية العالمية والتي تضم ما يزيد عن ٦٠٠ فرع تمتد عبر خمس قارات لتلبية احتياجات مختلف القطاعات في لبنان ومواصلة استحداث الفرص عبر الإلتزام بأهدافنا طويلة الأمد وتعزيز تواجدها فيه».

وتجدر الإشارة هنا إلى أن البنك العربي والذي يتخذ من عمان، الأردن، مقرأ له تأسس في العام ١٩٣٠ وهو يمتلك إحدى أكبر الشبكات المصرفية العربية العالمية، والتي تضم ما يزيد عن ٦٠٠ فرع موزعة عبر خمس قارات.

ويعود وجود البنك في لبنان الى العام ١٩٤٣، ويعمل فيه حالياً ٣٠٠ موظف من ذوي الكفاءات العالية يتوزعون على عشرة فروع في مختلف المناطق اللبنانية.



ايلى يزبك وزكية ألطي



من اليمين: وليم جورج وسامر أبو جوده



من اليمين: رامي فتوح، الشيخ محمد الجراح الصباح ووسام فتوح



من اليسار: لطفي الزين، الوزير رائد خوري، اميل بارودي وهيفاء الزين



من اليمين: ايلي روفابيل، وليد روفابيل، ريا روفابيل نحاس وشرمين اسكندر



من اليمين: فارنت مقداد، ندى شالاتي، نزيه زيدان ومحمد الحسن



من اليمين: مازن رحم، شفيقة سلام، د. مروان قدورة ومروان اسكندر



من اليمين: ايلي شامي، روعة دهيني، ادواردو فاخوري، جويل سويدان وفابيو فاخوري



من اليمين: محي الدين فتح الله، جوزف ساسين، غابي فريني وفادي نصار



من اليمين: مارون شرباتي و خليل شامي



من اليمين: نعمة صباغ، لطفي وهيفاء الزين



من اليمين: لطفي الزين وعبد الحفيظ منصور

وزارة المالية الإماراتية تطلق «الضمان الإلكتروني» مع المصرف



فيصل كلدري

AL MASRAF

أعلنت وزارة المالية عن إطلاق خدمة الضمان الإلكتروني، وذلك بالتعاون مع المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية AL MASRAF وذلك في إطار الجهود الحديثة التي يبذلها الطرفان لمواكبة أحدث التقنيات والتحول نحو الخدمات الذكية.

ويعد نظام الضمان الإلكتروني تطبيقاً برمجياً تملكه وزارة المالية بهدف تسهيل عملية إصدار ضمانات العمال، وتحصيل رسوم المعاملات

المستحقة مقابل منح ضمانات العمال الى وزارة العمل من قبل الشركات في الإمارات، وذلك من خلال المؤسسات المالية في الدولة.

وقال **أحمد الرفاعي** الرئيس التنفيذي للعمليات في المصرف: «يسهم هذا التعاون في تعزيز العلاقات الاستراتيجية مع وزارة المالية، وذلك من خلال إطلاق خدمة ضمان العاملين - أونلاين، والذي يمثل نموذجاً ناجحاً للتعاون بين مختلف الجهات لتوفير أفضل الخدمات وبما يتوافق مع أفضل الممارسات والمعايير الدولية».

يذكر ان الرئيس التنفيذي للمصرف هو السيد **فيصل كلدري**.

موجوداته بلغت ٣٠ مليار درهم

٨٤ مليون درهم إجمالي أرباح بنك الشارقة في الربع الأول



فاروج نركزيان

بنك الشارقة

حقق بنك الشارقة صافي ربح في الربع الأول من العام الجاري ٨٤ مليون درهم، بارتفاع ٤٥ في المئة مقارنة مع ٥٨ مليوناً في الربع الأول من العام الماضي. وبلغ إجمالي الموجودات وASSETS نحو ٢٩,٩٤ مليار درهم. وبلغت القروض والسلفيات ١٦,٦٦ ملياراً وبلغت وائتج العملاء ٢١ ملياراً وبلغت نسبة القروض والسلفيات الى الودائع ٧٩ في المئة. وبلغ العائد على الموجودات

بنسبة ١,١٢ في المئة والعائد على حقوق الملكية ٨,٥٦ في المئة.

ووفقاً لبازل ٣ بلغت نسبة الشريحة الأولى من رأس المال العادي ١٥,٥٧ في المئة مقارنة بالحد الأدنى المطلوب ٨,٥ في المئة. ووصل إجمالي حقوق المساهمين ٣,٩٢ مليارات درهم. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك **فاروج نركزيان**.

BENEFIT تطلق التحويلات المالية الفورية باستخدام أرقام الهواتف النقالة

أطلقت شركة بنفنت BENEFIT خدمة التحويلات المالية المباشرة بين الحسابات البنكية عبر تطبيق بنفنت بي BENEFIT PAY حيث تتيح الخدمة إجراء التحويلات المالية بصورة فورية، فمن خلال الخاصية المحدثة في التطبيق سيتمكن العملاء من تحديد الحساب البنكي مصدر التحويل والحساب البنكي المستقبل لتتم عملية التحويل بطريقة آمنة وسهلة وسريعة. وقال الرئيس التنفيذي لشركة بنفنت **عبد الواحد الجناحي** «إننا في شركة بنفنت نسعى دائماً لتطوير العديد من الخدمات الجديدة وتقديم مجموعة من الحلول المبتكرة في مجال المدفوعات والتحويلات المالية انسجاماً مع توجيهات المصرف المركزي بتعزيز التكنولوجيا المالية في القطاع المصرفي».

وأضاف «إن هذه الإضافة النوعية لتطبيق بنفنت هي الأولى من نوعها في تطبيقات المحافظ الإلكترونية وتستخدم شريحة واسعة من العملاء لمختلف الاستخدامات سواء التحويلات بين الأفراد أو المؤسسات».

من جانبه قال نائب المدير العام **يوسف النفيعي** «إن عملية التحويلات المالية بين الحسابات المصرفية من خلال تطبيق بنفنت بي تتميز بخاصية فريدة ألا وهي التحويل من خلال استخدام رقم الهاتف النقال للشخص المستقبل إذا كان ضمن مستخدم شبكة تطبيق بنفنت بي، أي أن عملية التحويل لا تتطلب معرفة الحساب البنكي للشخص المستقبل لهذا التحويل المالي مما يجعل العملية سهلة ومرنة ومتاحة لاستخدامات متعددة في المجتمع».



عبد الواحد الجناحي

BENEFIT

«ساما» تطلق مبادرة «فنتك» دعماً للمنظومة التقنية والنهوض بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة

المحافظ أحمد الخليفي: التقنيات الجديدة ستؤدي الى تحول مهم في تقديم الخدمات المالية



المحافظ أحمد الخليفي في الوسط خلال اطلاقه مبادرة «فنتك»

أطلقت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» مبادرة «فنتك السعودية» بهدف دعم منظومة التقنية المالية للنهوض بالمملكة لتصبح مركزاً للتقنيات المالية يحتضن منظومة مزدهرة ومسؤولة تشمل المصارف والمستثمرين والشركات والجامعات ومؤسسات الدولة. وتهدف «ساما» من خلال المبادرة الى النهوض بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتنويع الإقتصاد المحلي وتوليد فرص العمل.

وأوضح محافظ ساما الدكتور **أحمد الخليفي** خلال رعايته إطلاق المبادرة «على رغم ان أجهزة الصراف الآلي وبطاقات الائتمان والخدمات المصرفية عبر الإنترنت والهاتف الجوال، كلها منتجات تستخدم فيها التقنية المالية، فإننا نشهد اليوم تقدماً ملموساً في مجال «الفنتك» استناداً الى النمو في استخدام البيانات الكبيرة، والهواتف الذكية والرغبة المتزايدة لدى المستهلكين في الحصول على خدمات مالية تتناسب مع تطلعاتهم الشخصية. يضاف الى ذلك ما نشهده من ظهور اتجاهات تقنية جديدة مثل: الذكاء الاصطناعي و«بلوك تشين» BLOCK CHAIN، ما سيؤدي الى تحول مهم في تقديم الخدمات المالية».

Your Partner in Progress

For over 40 years, Bank of Sharjah has accompanied the UAE on its remarkable growth journey, step by step.

At Bank of Sharjah we believe that a bank that is different is a bank that gains your trust. We pride ourselves in our personalized relationship with our clients, offering financial solutions and planning the road ahead through their vision. Honesty, integrity and a solid and safe foundation are the cornerstones of our mission that drive us in every detail of our work. That is the difference between a bank and a partner.



بنك الشارقة
Bank of Sharjah

Offices and Branches

Sharjah/Head Office & Branch
+971 6 5694411

Abu Dhabi +971 2 6795555
Al Ain +971 3 7517171

Dubai Al Garhoud Branch +971 4 2827278
Dubai Media City Branch +971 4 3695545

Private Banking and Wealth Management,
Motor City +971 4 3695545

Toll Free 800 883267
www.bankofsharjah.com

د. جوزف طربيه في افتتاح فعاليات الملتقى السنوي لرؤساء إدارة المخاطر في المصارف العربية؛ العالم اليوم يتحدث عن تجبب المخاطر وليس إدارة المخاطر

سمير حمود:

**المصارف اللبنانية
ملتزمة بالكامل بمعايير
السيولة والملاءة
والمحاسبة**



من اليمين: سمير حمود، د. جوزف طربيه والشيخ محمد الجراح الصباح

محمد الجراح الصباح:

**مصارفنا العربية
تتشدد في الإمتثال
للتشريعات الدولية**



من اليسار: ساره حمدان، بدرو طرابلسي وجيسيكا المسن



نجيب سمعان



الحضور

نظم اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع لجنة الرقابة على المصارف في لبنان في فندق موفنبيك فعاليات «الملتقى السنوي لرؤساء إدارة المخاطر في المصارف العربية» في دورته الثامنة، بمشاركة نخبة مميزة من الخبراء من لبنان والعالم العربي من بينهم موظفو السلطات الرقابية ورؤساء ومدراء المخاطر في المصارف ومدراء التدقيق الداخلي ورؤساء إدارة الرقابة المالية، إضافة إلى خبراء ومسؤولين دوليين.

مجلس الإستقرار المالي (FSB) وغيرها من التوصيات والتشريعات، وهذا التشدد من قبل مصارفنا العربية في الإمتثال لهذه التشريعات ناجم عن وعيها وقناعتها بها، وإدراكها بخطورتها على أعمالها داخل بلدانها وخارجها، وأود أن أشير هنا، إلى أن أحد العناصر المساعدة للهيئات الرقابية في تنفيذ مهامها هو تطبيق حوكمة رشيدة في المؤسسات المصرفية، وبرأينا فإن تطبيق مبادئ الحوكمة بشكل جيد يؤدي من دون شك إلى تسهيل مهمة الهيئات الرقابية، وخصوصاً المبادئ المتعلقة بالممارسات الصحيحة لمجالس الإدارة والإدارة العليا، وممارسات شفافة في التعويض والمكافآت».

حمود

وقال رئيس لجنة الرقابة على المصارف **سمير حمود** في كلمته: «نتظر اللجنة إلى إدارة المخاطر على أنها إدارة غير جامدة بل متحركة، ومرنة، تتغير وفقاً لتطورات السوق المصرفية الداخلية وتواجه ارتدادات الأسواق الخارجية ومتطلبات المعايير الدولية.

ولا شك أن السوق اللبنانية تحمل في طياتها مخاطر بنوية تتمثل في أن حجم الكتلة النقدية تفوق بأضعاف قدرة الاقتصاد اللبناني على امتصاصها، وأن دولار السوق المحلية، تجعل من الكتلة النقدية M3 هي الوازنة بدلاً من M2. وما يزيد الأمر صعوبة، أن اتجاه الفوائد عالمياً هو صعودي، وانعكاسه على معدلات الفوائد في لبنان سيكون في نفس الاتجاه وإنما بوتيرة أعلى.

وعليه، تواجه المصارف مشكلة الربحية في ظل انخفاض نسبة التسليف للودائع وإن كان ذلك لحساب سيولة فائضة تكون كلفتها مرتفعة وعبئاً على المصارف مما يوجب ابتكار أدوات نقدية ومالية للوصول إلى هامش فائدة إيجابي يبرر حجم الأعمال والأموال الخاصة. وقد كان لمصرف لبنان الدور الأول في تنظيم هذه السوق من خلال إدارة الكتلة النقدية، وحجم السيولة الفائضة، وكان الهدف مثلث الاضلاع من الحفاظ على سعر صرف الليرة إلى تعزيز ملاءة المصارف والاحتفاظ بربحية تبرر استمرار المؤسسات المصرفية. وخلال الفترة الممتدة من ٢٠١٦ لتاريخه، أصدر مصرف لبنان تعاميم عدة تتعلق بالملاءة والسيولة وحجم المؤونات لتغطية الخسائر المتوقعة».

د. طربيه

وتحدث في حفل الافتتاح رئيس اللجنة التنفيذية لإتحاد المصارف العربية الدكتور **جوزف طربيه**، ومما قاله: «بدأ العالم اليوم يتحدث عن تجبب المخاطر، وليس إدارة المخاطر، فبدلاً من الممارسات السليمة لتقييم المخاطر أصبحنا نتحدث عن إستقصاء المخاطر، كرد فعل على التشدد في تطبيق المعايير التنظيمية والتشريعات والقوانين العابرة للحدود خوفاً من العقوبات الاقتصادية والمالية.

وكما تعلمون، فقد توسع أخيراً إنتشار ظاهرة تجبب المخاطر De-Risking لارتباط هذه الظاهرة باحتمال عدم تمكّن المصارف أحياناً من الإلتزام بمتطلبات الحيطة والحذر والعناية الواجبة Enhanced Due-Diligence التي تفرضها السلطات الرقابية والبنوك المراسلة، مثل التشدد بالحصول على المعلومات الواجبة عن الزبائن (KYC) وغيرها من إجراءات التحقق عن الزبائن أو العملاء أو القطاعات». أضاف: «قد يُفضّل عدم التعامل مع هذه الأنواع من الزبائن والعمليات، وهذا ما يُعرف بظاهرة De-Risking، وهنا تكمن إشكالية المعالجة، ففي حال إعتد المصرف خيار التخلّي عن بعض العمليات أو العملاء، يكون قد خسر بعض الزبائن من باب الشك، وساهم في الوقت نفسه في تنامي ظاهرة صيرفة الظل (Shadow Banking)، حيث تبرز مشكلة جديدة وهي إمكانية ظهور قنوات مالية غير خاضعة لأي نوع من أنواع الرقابة، والحل الموضوعي في هذا المجال يتطلّب تشدداً أكثر في الرقابة الداخلية والتوسّع في المعلومات والمعطيات الهادفة إلى تطبيق أشمل لقاعدة «اعرف عميلك»، وتوسيع آليات التنسيق والتعاون ما بين القطاع المصرفي والسلطات الرقابية والقضائية والأمنية».

الصباح

ثم تحدث رئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح قال: «إن مصارفنا العربية تحرص كل الحرص على تطبيق التشريعات الدولية مثل توصيات بازل، وتوصيات مجموعة العمل المالي (FATF)، وتوصيات

قرض المشاريع الصغيرة والمتوسطة

يلي بيحكى لغتك
يعرف مصلحتك



منحكى لغتك
1558 | jtbbank.com

جئال ترست بنك



١٤٥,٤ مليون درهم صافي أرباح بنك الفجيرة الوطني الفصلية عيسى القرقي: واثقون بتخطي أي تحديات وسنواصل الأداء الرائع على مدار العام



أظهرت نتائج بنك الفجيرة الوطني NBF لفترة الثلاثة أشهر المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٨ نموًا في صافي الربح بلغ ١٤٥,٤ مليون درهم مقارنة بمبلغ ١٢٦,١ مليون درهم للفترة نفسها من عام ٢٠١٧. وبلغت الأرباح التشغيلية ٢٤٨ مليون درهم مقارنة بمبلغ ٢١٢ مليون درهم في

عام ٢٠١٧، ونما صافي إيرادات الفوائد وصافي الإيرادات من أنشطة التمويل والاستثمار الإسلامية بنسبة ١٧,٨ في المئة إلى ٢٤٤,٣ مليون درهم.

وارتفعت قروض وسلفيات ومستحقات التمويل الإسلامي لتصل إلى ٢٥,٢ مليار درهم بزيادة مقدارها ٤,٨ في المئة من أصل ٢٤,١ مليار درهم بنهاية عام ٢٠١٧، وبزيادة مقدارها ٨,٧ في المئة عن ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٧. يقارن هذا النمو بشكل جيد مع الزيادة الهامشية في نمو الإلتئام على مستوى القطاع المصرفي والذي تم الإعلان عنه في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ في تقرير إحصاءات مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي.

واستقرت ودائع العملاء والودائع الإسلامية للعملاء عند ٢٧,٧٩ مليار درهم مقارنة بمبلغ ٢٧,٨٦ مليار درهم بنهاية عام ٢٠١٧ وبزيادة مقدارها ٤,٨ في المئة عن ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٧.

كما استقرت نسبة قوة كفاية رأس المال ونسبة الإقراض للموارد المستقرة على نسبة ١٦,٧ في المئة (نسبة الشق الأول ١٤,٣ في المئة) وعلى ٩٠ في المئة على التوالي، وهذا يفوق بكثير الحد الأدنى الذي يحدده المصرف المركزي. علاوة على ذلك، تظل نسبة الموجودات السائلة المؤهلة واحدة من أعلى المعدلات على مستوى القطاع بنسبة ١٩,٩ في المئة.

وعلق نائب رئيس مجلس إدارة البنك عيسى صالح القرقي: «بداية البنك الإيجابية تؤكد استمرار فاعلية شراكتنا طويلة الأمد مع العملاء والاستراتيجيات المتبعة ووضعنا المالي الراسخ. والأكثر أهمية تمكن بنك الفجيرة الوطني من تحقيق مجموعة جيدة من النتائج التي لم تكن فقط زيادة سنوية بل كانت تحسناً كبيراً».

أضاف: «في الربع الأول من عام ٢٠١٨، تواصلت تكريماً بعدد من الجوائز والشهادات المرموقة، مما يؤكد على عراقة بنك الفجيرة الوطني طويلة المدى في التميز في الخدمة والشراكة مع العميل. ويسعدنا بشكل خاص حصول البنك على جائزة أفضل خدمة عملاء في مجال الخدمات المصرفية للشركات والاستثمار، وجائزة أفضل إدارة خزينة وجائزة أفضل عرض تمويل لمشاريع الأعمال الصغيرة والمتوسطة وجائزة أفضل خدمة للخدمات المصرفية المميزة وجائزة أفضل مقترح للسيدات الإماراتيات في حفل توزيع جوائز بانكر ميدل ايست لمنتجات القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة لعام ٢٠١٨».

بنك الفجيرة الوطني استضاف النسخة الثالثة من فعالية سلسلة المعرفة فينس كوك: ننصح العملاء بإعادة رسم الخطوط بذكاء داخل مؤسساتهم تعزيزاً لقدراتهم



VINCE COOK يلقي كلمته



المتحدثون

استضاف بنك الفجيرة الوطني NBF النسخة السنوية الثالثة من فعالية سلسلة المعرفة تحت عنوان «إعادة رسم الخطوط»، بحضور أكثر من ٧٠٠ من رواد الأعمال والمحليين الإماراتيين، شاركوا في جلسات تواصل امتدت ليوم واحد في كل من الفجيرة ودبي وأبو ظبي، وتطرقت المناقشات إلى مجموعة من المواضيع المعقدة من ضمنها التوجهات والتحديات الجديدة التي تواجه الشركات في الإمارات.

وحرص المتحدثون بصفتهم خبراء على تناول المشاكل البارزة التي تقلق أصحاب المؤسسات وتصيغ شكل أعمالهم اليوم، والتوقعات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، وبيئة التمويل التجاري المتبدلة، وتحوّل المؤسسات الرقمي، إضافة إلى آخر المستجدات المتعلقة بالتطورات الإقليمية.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الفجيرة الوطني فينس كوك VINCE COOK في كلمته الافتتاحية: «نظراً لعدم توقّف عجلة التغيير، تشهد بيئة العمل حالياً تحديات جديدة، ولذلك نحن حريصون أشدّ الحرص على إقامة شراكات دائمة مع عملائنا لا تقتصر على العمليات المصرفية الأساسية. فنحن نركّز على العمل بمسؤولية دعماً لعملائنا في مسيرة نموهم الفردية بغضّ النظر عن الظروف، سواء كانت سلبية أم إيجابية. وبالتالي، تهدف سلسلة المعرفة التي ينظمها بنك الفجيرة الوطني إلى تزويد العملاء بالمعرفة اللازمة ونصحهم بشأن كيفية إعادة رسم الخطوط بذكاء داخل مؤسساتهم لتعزيز قدراتهم والاستفادة من الفرص المتاحة لهم في دولة الإمارات».

وكون بنك الفجيرة الوطني من البنوك الرائدة التي توفر حلول تمويل تجاري، ألقى البنك الضوء خلال النقاش على النماذج المتبدلة للتجارة التي تصيغ شكل القطاع. فالتوجهات مثل الرقمنة والتجارة الإلكترونية ومتطلبات الامتثال المتغيرة توجد حاجة لدى المؤسسات إلى تغيير ما توفره من أجل مجاراة هذه البيئة الدائمة التبدل.



ملتزمون بنجاحكم

نحن في بنك الفجيرة الوطني، ندرك تماماً بأنه بغية تحقيق النجاح، فإنكم بحاجة لقدر كبير من الشغف، والحدس، وإلى شريك ملتزم بعملكم قدر التزامكم به. على مدى ثلاثين عاماً، رسخ بنك الفجيرة الوطني مكانته كبنك رائد للأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة، ليذيع صيته بسجله الحافل، وعلاقاته المتميزة بالعملاء، وخبراته الواسعة في عالم الأعمال، ورؤيته الثاقبة في الأسواق. مهما تكن أهدافكم، نحن نلتزم بمساعدتكم في سبيل تحقيقها.

الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات

أنت في أيدي أمينة

www.nbf.ae

بنك لبنان والمهجر و Protect Ed™ يجددان شراكتهما لتوفير التعليم الفعال والوقائي للأطفال
سعد أزهرى: توفر الوعي الإجتماعي والمعنوي تجاه الآفات



سعد أزهرى ودرين المصري

عقد بنك لبنان والمهجر BLOM وشركة Kidproof مؤتمراً مشتركاً بعنوان «تمكين الطلاب بالمعرفة» في فندق فور سيزونز - بيروت لتجديد شراكتهما لمدة خمس سنوات إضافية. وتضمّن المؤتمر ثلاثة محاور رئيسية هي تجديد الشراكة لمدة خمس سنوات

إضافية، والاحتفال بتأثير برنامج Protect Ed™ على الطلاب اللبنانيين وتكريم ١٣٠ مدرسة تطبق البرنامج.

وقال رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك سعد أزهرى: «دخلنا في شراكة مع مؤسسة Kidproof لتوفير الوعي الاجتماعي والمعنوي تجاه الآفات، منها العنف والجريمة والتمييز والتفرقة والتطرف، وإبعادها عن المدارس حتى تبقى الأخيرة منتديات للعلم والثقافة والتقدم. ويهدف برنامج Protect Ed™ أيضاً إلى تطوير خطط استباقية تعمل على الحد من هذه الآفات وإزالتها بين أطفالنا وشبابنا».

د. جوزف طربيه: (CEDRE 1) علامة ايجابية في رصيد العهد والحكومة والقطاع المصرفي معني بتمويل مشاريع البنى التحتية



من اليمين: د. مكرم صادر، د. جوزف طربيه وسعد أزهرى



من اليسار: شهدان جبيلي، وليد روفائل وجورج أبي صالح

شراكة بين «أريبا» و«زوايب» و«جيمالتو» لإطلاق أول بطاقة دفع بيومترية تجريبية لفيزا في الشرق الأوسط



أعلنت جيمالتو GEMALTO، وشركة التكنولوجيا البيومترية زوايب ZWIPE وشراكتها مع أريبا AREEBA، شركة التكنولوجيا المالية وتكنولوجيا الدفع في الشرق الأوسط وأفريقيا، مع دعم من Unix Card، بهدف إطلاق أول بطاقة دفع فيزا بيومترية تجريبية مزدوجة الوجهة ولا تحتاج إلى بطارية (تعمل برقاقة ومن دون لمس أيضاً) في الشرق الأوسط. وتعليقاً قال المدير التنفيذي في أريبا ماهر ميقاتي: «نسعى للاستثمار في مشاريع جديدة تؤمّن حلول دفع أفضل وأكثر أماناً، فتؤمّن تكنولوجيا البصمة التي تؤكّد هوية صاحب البطاقة عمليات دفع أسرع، أسهل، وأكثر أماناً، مقارنة مع الرموز السرية التقليدية».

عقد رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طربيه مؤتمراً صحافياً في مقر الجمعية بالصفى في حضور نائب الرئيس سعد أزهرى وعضو مجلس الإدارة وليد روفائل والأمين العام للجمعية د. مكرم صادر.

وتحدث طربيه فأشاد بانعقاد مؤتمر سيدير معتبراً إياه «علامة ايجابية في رصيد العهد والحكومة اللبنانية، وهو برهان جديد على حرص المجتمع الدولي على مواصلة حماية الاستقرار في لبنان والحوؤول دون انزلاق بلدنا الى ما دون الخطوط الحمر الاقتصادية والاجتماعية والمالية».

وأكد ان حجم الودائع كاف لتغطية الاحتياجات التمويلية للإقتصاد الوطني بقطاعيه العام والخاص، وان المصارف تسعى باستمرار الى استقطاب المزيد من الودائع من العملاء المقيمين وغير المقيمين.

وقال ان «رساميلنا وأموالنا الخاصة قاربت مستوى تاريخياً بلغ ١٩,١ مليار دولار مشكلة حوالى ٨,٧ في المئة من إجمالي الميزانية المجمعة».

وأضاف: «ان إجمالي قروضنا للقطاع الخاص، المقيم وغير المقيم، من دون احتساب قروض مصارف الأعمال والاستثمار قارب ٦٠,٣ مليار دولار في نهاية العام ٢٠١٧ مقابل ٥٧,٢ مليار دولار في نهاية العام ٢٠١٦، أي زيادة نسبتها ٥,٥ في المئة».

وأشار الى ان المصارف تستمر في تمويل القطاع الخاص المقيم وغير المقيم، أفراداً ومؤسسات بكلفة مقبولة بالليرة وبالعملات الأجنبية، ولآجال تتلاءم مع طبيعة الأنشطة المطلوب تمويلها.

ولفت طربيه الى ان القطاع المصرفي اللبناني الذي يشكّل الركيزة الأساسية للإقتصاد الوطني بقطاعيه العام والخاص، يعتبر نفسه معنياً بصورة مباشرة وأولية بالمشاركة بفعالية في تمويل مشاريع البنى التحتية الملحوظة في البرامج الحكومية.

أفضل مصرف في لبنان بإجماع أهم المراجع الدولية

إنّ التقدير المستمر لبنك لبنان والمهجر من خلال
حيازته على كافة الجوائز هو دليل على أدائه المتميز،
وقوة ميزانيته العمومية، ومجموعة خدماته المميزة،
والتي يواصل في تحقيقها حتى في ظل الأوضاع
المحلية والإقليمية المضطربة.

وتحدّد هذه الإنجازات قاعدة نجاحاتنا وتدعم الثقة
التي يضعها زبائننا في مصرفنا وتكافئهم بما هو
أثمن لديهم: راحة البال.



PEACE OF MIND



بنك لبنان
والمهجر

راحة البال

ibq «أفضل علامة تجارية لخدمات العملاء المصرفية في قطر»

للسنة الثانية على التوالي من Global Brands



عمر بوحديبة

ibq

فاز بنك قطر الدولي (ibq) بجائزة «أفضل علامة تجارية لخدمات العملاء المصرفية في قطر ٢٠١٧» من مجلة Global Brands العالمية المرموقة.

وتعليقاً على الفوز بالجائزة، قال الرئيس التنفيذي في ibq عمر بوحديبة «فوز ibq للمرة الثانية على التوالي بهذه الجائزة المرموقة يؤكد سعينا المستمر نحو تحسين وتطوير خدماتنا التي نقدمها لعملائنا. فنحن في ibq لا ننظر إلى العملاء كأرقام حسابات مصرفية بل

كأشخاص تربطنا بهم علاقات حقيقية ووثيقة، مما جعلها تستمر على مدى ٦٠ عاماً من العمل في السوق القطرية. ونحن فخورون بهذا الفوز، ونعد عملائنا بمزيد من الالتزام والجودة الاستثنائية في الخدمات المختلفة».

وقال رئيس العلامات التجارية في مجلة Global Brands جاي ريدي «يدرك ibq من خلال خبرته الطويلة في السوق أهمية عملائه، وهذه الجائزة اعتراف عالمي بالجودة الاستثنائية التي يقدمها لهم، وهو ما يعكس رؤية واضحة واستراتيجية قوية تضع العميل على قمة الأولويات. نشكر ibq على جودة خدماته، ونهنئه بهذه الجائزة».

والجدير بالذكر أن جوائز مجلة Global Brands تأسست لتكريم التميز في الأداء وتكريم الشركات في مختلف القطاعات. وقد تميّز ibq عن جميع البنوك الأخرى بمعايير خدمة العملاء المتميزة التي يتبناها، والتي أتاحت للبنك الفوز بهذه الجائزة من بين العديد من العلامات التجارية التي ترشحت للفئة نفسها.

٢٥٢,٢ مليون ريال صافي أرباح «الدولي الإسلامي» الربيعية

أظهرت نتائج البنك الدولي QIIB عن فترة الربع الأول المنتهية في ٢٠١٨/٣/٣١ تحقيق صافي أرباح بلغت ٢٥٢,٢ مليون ريال مقارنة بـ ٢٣٦,٥ مليون ريال عن الفترة المقابلة من العام ٢٠١٧ أي بنسبة نمو ٧,١ في المئة.

وأشار نائب رئيس مجلس الإدارة الشيخ عبد الله بن ثاني بن عبد الله آل ثاني إلى «أن هذه النتائج تدل على نجاحه في تحدي مواصلة النمو وتحقيق نتائج متميزة بالنسبة



عبد الباسط الشيبلي

QIIB

لمختلف بنود الميزانية التي تظهر تطوراً إيجابياً في المؤشرات الأساسية».

من جهته بيّن الرئيس التنفيذي للبنك د. عبد الباسط أحمد الشيبلي بعض المؤشرات الأساسية لنتائج أعمال البنك بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٨ فأشار إلى «أن إجمالي الإيرادات بلغ ٥١٧,٣ مليون ريال بمعدل نمو ١٢,٥ في المئة».

وأضاف «إن إجمالي موجودات الدولي الإسلامي ارتفعت بنهاية الربع الأول بنسبة ١١,٣ في المئة لتبلغ ٥٠,٤ مليار ريال.

كما بلغت كفاية رأس المال (بازل III) ١٦,٩١ في المئة الأمر الذي يعكس قوة المركز المالي للبنك وحكمة سياسته في إدارة المخاطر.

بنك الدوحة يزود عملاءه الهنود المغتربين بفرص استثمارية مميزة
د. ر. سياتارامان: حلولنا المصرفية الشاملة تتجاوز توقعاتهم



د. ر. سياتارامان

يعمل بنك الدوحة، أحد أكبر البنوك التجارية الخاصة في قطر، على تعزيز الخدمة المقدمة إليهم عبر تزويدهم بفرص استثمارية بالتعاون والشراكة مع شركة الدوحة للوساطة والخدمات المالية الزميلة لبنك الدوحة.

وتعليقاً قال الدكتور ر. سياتارامان الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة: «يبنى عملائنا في الهند وخارجها طموحات غير محدودة تقوم على أساس استفادتهم من أملاكهم واستثماراتهم في بلدنا الأم لكن غالباً

ما تواجههم صعوبات تتعلق بإدارة هذه الأملاك والاستثمارات. ومن هذا المنطلق، وبصفتنا بنكهم الموثوق، يأخذ بنك الدوحة على عاتقه الالتزام بدعم جهودهم لتحقيق أهدافهم المالية وتمكينهم من عيش حياة مريحة وخالية من المتاعب سواءً قبل أو بعد تقاعدهم أينما كانوا. كما أننا واثقون بأن باقة حلولنا المصرفية الشاملة للعملاء الهنود ستتجاوز توقعاتهم بفضل القدر الكبير من الخيارات التي توفرها لهم شركتنا مع شركة الدوحة للوساطة والخدمات المالية في الهند».

وفي إطار هذه المساعي، أطلق بنك الدوحة منتج «مُنشئ الثروة» في الهند وهو برنامج للمحافظ يستثمر حصراً في صناديق الاستثمار الأعلى أداءً، ويعمل على أساس استراتيجية «صندوق الصناديق». ويهدف هذا المنتج إلى زيادة عائدات المستثمرين وتخليصهم من المتاعب المصاحبة لعملية التنفيذ والتحديات التي تواجههم في إدارة استثماراتهم. وبحسب هذا المنتج، يختار مدير المحفظة صناديق الاستثمار المشتركة الأكثر أداءً من شركات صناديق الاستثمار المعروفة وذلك عبر عملية انتقاء دقيقة لهذه البرامج. وستتم مراجعة أداء الصندوق مرة كل نصف عام وبموجبها سيتم تطبيق عملية إعادة الهيكلة اللازمة. ولأقصى حد ممكن، سيقصر التداول المفرط للصندوق على مرة واحدة في العام.



«الأولى للتمويل» تنال شهادة الأيزو ٢٠١٥: ٩٠٠١

إصلاح عاصم: التزام بالتطوير المستمر لخدماتنا وعملياتنا

نالَت الشركة الأولى للتمويل، إحدى شركات مجموعة بنك بروة شهادة نظام إدارة الجودة المعروفة بشهادة الأيزو ٢٠١٥: ٩٠٠١ في مجال تقديم الخدمات المالية التمويلية للعملاء، بما يتوافق والشريعة الإسلامية من شركة DNV.GL العالمية.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة إصلاح عاصم «إن حصول الأولى للتمويل على الشهادة يعكس التزام الشركة بكافة مستوياتها بتقديم خدماتها بما يتوافق مع معايير الجودة العالمية وبما يتوافق مع متطلبات العميل ومتطلبات الجهات الرقابية والإشرافية ومتطلبات أصحاب المصالح، وصولاً لتحقيق أعلى مستوى من رضی العملاء، بالإضافة إلى التزام الشركة بالتطوير المستمر لخدماتها وعملياتها».



العامّة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision

مميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
خدمات راقية لتسوية المطالبات
خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية

التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع) ..

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات
الطرف الثالث (التأمين الإلزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب.

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية

الدائري الثالث

تقاطع إشارات روضة الخيل

المنتهزه سابقاً

ص.ب. ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر

هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (+٩٧٤)

فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (+٩٧٤)

مشاركة
تضامن
تعاون



المنتدى العالمي الثالث للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية تركيز على صمود الهيئات التنظيمية ذات الصلة في بيئة اقتصادية متغيرة



موسى شحادة في الوسط يلقي كلمته ويظهر إيااد العسلي (الثاني من اليسار)

التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، مملكة البحرين، وذلك بوجود نخبة متنوعة من المتحدثين تتكون من د. علي محسن اسماعيل، محافظ البنك المركزي العراقي، رائد شرف الدين، نائب المحافظ، مصرف لبنان المركزي، وعبد الرحيم بو عزة، المدير العام، بنك المغرب. وقد ركزت الجلسة الرئيسية التنظيمية على كيفية بقاء الهيئات التنظيمية ذات صلة

في بيئة اقتصادية متغيرة تتضمن العديد من الاضطرابات والتطورات التكنولوجية، والتي تثير العديد من التساؤلات في أدوار ووجود المنظمين في ظل الاضطرابات في القطاع المالي.

كما تحدث في المؤتمر خبراء مصرفيون يتقدمهم موسى شحادة الرئيس التنفيذي للبنك الاسلامي الاردني وفادي الفقيه الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم، محمد الخطيب رئيس مجموعة PATH وإياد العسلي مدير عام البنك العربي الاسلامي الدولي.



عدنان يوسف متوسطاً رائد شرف الدين وعبد الرحيم بو عزة ويظهر من اليسار: د. علي محسن اسماعيل

نظم المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية المنتدى العالمي الثالث للمجلس العام تحت شعار « الوجه الجديد للخدمات المالية: اضطرابات وفرص وتحديات متجددة» بالشراكة مع الوكالة التركية لمراقبة وتنظيم العمل المصرفي في فندق رافلز اسطنبول في اسطنبول.

وجمع المنتدى الذي استمر ليومين اصحاب المصلحة في صناعة التمويل

الاسلامي ومؤسسات التنمية متعددة الطرف والهيئات التنظيمية الدولية والوطنية وصانعي السياسات والاسواق الاكاديمية.

افتتح المنتدى بكلمات ترحيبية من عبد الاله بلعتيق، الأمين العام، المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية، وعبد الحميد أبو موسى، محافظ بنك فيصل الاسلامي المصري ونائب رئيس مجلس ادارة المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية. وأدار الجلسة الرئيسية التنظيمية عدنان أحمد يوسف، الرئيس والمدير



من اليسار: فادي فقيه، متحدث ومحمد الخطيب

اتفاقية شراكة بين بنك مسقط وشركة «متلايف»

وقع بنك مسقط ترجمة لرؤيته «نعمل لخدمتكم بشكل أفضل كل يوم» اتفاقية شراكة مع شركة متلايف METLIFE احدى كبرى الشركات المتخصصة في قطاع التأمين والخدمات المالية على مستوى العالم مدتها ١٠ سنوات بهدف تقديم الحلول التأمينية العالية المستوى تلبية لاحتياجات السوق العمانية.

ووصف الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى الاتفاقية بالأولى من نوعها في تقديم الخدمات المالية والحلول التأمينية ذات المستوى العالمي بهدف تقديم مجموعة واسعة من منتجات التأمين المصرفي المخصصة لربائئ البنك.



من اليسار: عبد الرزاق بن علي بن عيسى و JULIO GARCIA VILLALON

لجنة التوعية والتحذير من نشاط المتاجرة بالأوراق المالية في سوق «الفوركس» في السعودية تبشر نشاطها

باشرت اللجنة الدائمة التي طلب تشكيلها خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز، للتوعية والتحذير من نشاط المتاجرة بالأوراق المالية في سوق العملات الأجنبية «الفوركس» غير المرخص أعمالها لعقد اجتماعات دورية لوضع خطة توعوية واسعة لمواجهة هذا النشاط.

وفي هذا الصدد شددت اللجنة على ضرورة توخي العامة أقصى درجات الحيطة والحذر من الوقوع في مخاطر الإستثمار أو المساهمة أو التعامل أو التداول بأي مبالغ في أي من أنشطة وأعمال الأوراق المالية أو العملات الأجنبية مع أي شخص أو أشخاص أو مؤسسات أو شركات أو منشآت أو أي مواقع إلكترونية سواء داخل المملكة أو خارجها.

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 (+973) 1756 2500
Email info@damana.com



Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of  MIG

فرنسبنك يُصدر أول سندات خضراء لتعزيز الاقتصاد الأخضر

عدنان القصار: تثبيت مكانتنا كمؤسسة مصرفية بارزة في تمويل الطاقة المُستدامة في لبنان



أصدر فرنسبنك، كأول بنك لبناني سندات خضراء في لبنان ومنطقة المشرق العربي تعزيزاً للاقتصاد الأخضر، وتشجيعاً للمشاريع الصديقة للبيئة، والمساهمة في مكافحة تغير المناخ.

وسيتبع الإصدار الأول وقيّمته ٦٠ مليون دولار أميركي سلسلة سندات خضراء تأتي ضمن برنامج شامل بقيمة إجمالية تبلغ ١٥٠ مليون دولار، مع العلم إن مؤسسة التمويل الدولية IFC، العضو في مجموعة البنك الدولي، هي المستثمر الرئيسي في برنامج السندات الخضراء لفرنسبنك، بحيث اكتتبت مبلغ ٤٥ مليون دولار في الإصدار الأول، كما وحصلت على موافقة مجلس إدارتها لاستثمار مبلغ إضافي بقيمة ٣٠ مليون دولار في البرنامج نفسه، ليصل إجمالي مشاركتها إلى ٧٥ مليون دولار. كما قام البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية EBRD بالاكتمال بمبلغ ١٥ مليون دولار أميركي كأول مشروع إقراض للبنك في لبنان، بعد توقيع مع فرنسبنك اتفاقية خط تمويل تجاري بقيمة ٥٠ مليون دولار أميركي في ١٥ آذار ٢٠١٨ في بيروت.

وهذه السندات ستحول فرنسبنك أن يمول المشاريع الصديقة للبيئة، والهادفة إلى تعزيز كفاءة الطاقة والطاقة المتجددة والمباني الخضراء. كما وستدعم هذه السندات تحول الاقتصاد اللبناني إلى اقتصاد صديق للبيئة في العديد من القطاعات، بما في ذلك الصناعات والجامعات والمدارس، وغيرها.

في هذا السياق، قال رئيس مجلس إدارة فرنسبنك **عدنان القصار**: «يثبت هذا البرنامج الريادي للسندات الخضراء مكانتنا كمؤسسة مصرفية بارزة في تمويل الطاقة المستدامة في لبنان. ويندرج إصدار سنداتنا الخضراء، وهو الأول من نوعه في لبنان ومنطقة المشرق العربي، ضمن إستراتيجيتنا الخضراء التي بدأتنا بتتفيذها منذ حوالى عقد من الزمن، وهي تتمثل في دعم استثمارات القطاع الخاص في تحسين كفاءة استخدام الطاقة وتطبيق تكنولوجيات الطاقة النظيفة في القطاع الصناعي والمباني الخضراء ومشاريع الطاقة المتجددة».

نديم رحال مديراً عاماً مؤقتاً لبنك التمويل

عين المجلس المركزي لمصرف لبنان مديراً عاماً مؤقتاً لبنك التمويل هو نديم رحال الى حين انتخاب مجلس إدارة جديد للمصرف المعني.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة قد اجتمع مع رئيس وأعضاء مجلسي إدارة كل من شركة «انترنا» للاستثمار وبنك التمويل وأبلغهم بقرار المجلس المركزي على اعتبار ان بنك التمويل مملوك بغالبية أسهمه من شركة «انترنا».

منتدى التصريح الضريبي CRS يكرم رئيس «فينيسيا بنك»



عبد الرزاق عاشور (الثاني من اليمين) يتسلم الجائزة

كرّم منتدى «التصريح الضريبي CRS» المنظم من قبل مؤسسة OPES الدولية برعاية وزارة المال في لبنان، رئيس مجلس الإدارة المدير العام لفينيسيا بنك ش.م.ل. **عبد الرزاق عاشور** ومنحه جائزة تقدير نظراً لجهود الإمتثال داخل المصرف بغية الإلتزام بالمعايير الدولية لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب عموماً والتهرب الضريبي خصوصاً، وذلك بحضور نائب حاكم مصرف لبنان **محمد بعاصيري** ورئيس لجنة الرقابة على المصارف **سمير حمود** وممثلي وزارة المال ورئيس وحدة التحقيق والتدقيق في هيئة التحقيق الخاصة هشام حمزه والعميد **زياد جزّار** وحشد من المصرفيين والهيئات الرقابية والناظمة.

مصرف لبنان يعمل بطاقته القصوى لإنجاز ملفات طلبات

القروض السكنية قبل نهاية العام الجاري

تعمل الأجهزة المعنية بالقروض المدعومة في مصرف لبنان بطاقتها القصوى لإنجاز مئات طلبات القروض السكنية الحاصلة على موافقات مسبقة من المصارف. وكان المصرف التزم بإنجاز طلبات الإسكان الخاصة بالمؤسسة العامة للإسكان والتي حظيت خلال العام ٢٠١٧ بموافقات مسبقة لإتمام هذه الطلبات، حيث وضع رزمة مالية خاصة بهذا الموضوع بقيمة ٧٥٠ مليار ليرة مع كوتا لكل مصرف تلافياً لما حصل في وقت سابق.

ويأمل مصرف لبنان إنجاز كل طلبات القروض التي ترد اليه قبل نهاية العام الجاري لا سيما ان موضوع القروض السكنية المدعومة انتقل من مصرف لبنان الى وزارة المالية التي قررت، وبناء على توجيهات رئيس الجمهورية العماد ميشال عون تخصيص مبلغ ألف مليار ليرة للمؤسسة العامة للإسكان لمعاودة دعم القروض السكنية وفق آليات جديدة.

البنك اللبناني الفرنسي و«أوفيد» يوقعان اتفاقية

لدعم حركة التجارة الدولية

بهدف دعم التجارة الدولية في لبنان، وقّع صندوق أوبك للتنمية الدولية (أوفيد) اتفاقية تسهيلات إئتمانية قصيرة الأجل مع البنك اللبناني الفرنسي BLF، منحه بموجبها قرضاً بقيمة مليوني دولار مخصصاً لتمويل مشاريع تجارية. وقد أعطي هذا القرض من خلال قسم «القطاع الخاص وعمليات تمويل التجارة» التابع لصندوق أوفيد.

وفي المناسبة، رحّب مدير عام الصندوق **سليمان ج. الحريش** بهذا التعاون قائلاً: «نحن سعداء جداً بتعاوننا مع البنك اللبناني الفرنسي بهدف تعزيز التجارة الدولية في لبنان».

مساعد المدير العام في البنك اللبناني الفرنسي **موريس اسكندر** قال: «تشكّل الاتفاقية دليلاً على قوة التزام البنك اللبناني الفرنسي وصندوق «أوفيد» تجاه الاقتصاد اللبناني والقطاع الخاص اللبناني، في وقت نحن بأمس الحاجة الى مثل هذه المبادرة حيث نتطلع الى إفادة أكبر عدد ممكن من عملائنا بهدف تطوير أعمالهم ومشاريعهم».

التسجيل علينا 100%

التسجيل علينا.. ومبروك عليك

إحصل على القرض السكني من فرنسابنك واسترجع ١٠٠%* من رسوم التسجيل إذا كانت قيمة العقار لا تتجاوز ٢٥٠,٠٠٠ دولار أميركي كحد أقصى، و ٥٠%* من رسوم التسجيل إذا كانت قيمة العقار تتجاوز ٢٥٠,٠٠٠ دولار أميركي.
تطبق الشروط التالية:

- الدفعة الأولى: ٢٥% من قيمة العقار
 - مبلغ القرض: من ٣٠ ألف دولار أميركي إلى ٥٠٠ ألف دولار أميركي كحد أقصى
 - فترة السداد: من ١٠ سنوات إلى ٣٠ سنة كحد أقصى
 - النسبة المئوية السنوية النموذجية: ٧.٤٨٩%
- لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقعنا على الانترنت أو أي من فروع فرنسابنك.

*تطبق الشروط والأحكام. العرض سار لغاية ٣١ تموز ٢٠١٨.

فرنسابنك
الغد يبدأ الآن



القرض السكني

1552
FRANSABANK.COM

بنك مسقط يحصل على ٤ جوائز مرموقة

عبد الرزاق بن عيسى: تعطينا دفعا للاستمرار في الريادة



حقق بنك مسقط انجازاً كبيراً بحصوله على أربع جوائز مرموقة من قبل مجلة Emeafinance المتخصصة في القطاع المصرفي، حيث توج البنك بجائزة أفضل بنك في السلطنة وجائزة أفضل بنك استثماري، وجائزة أفضل مدير للأصول وأفضل بنك يقدم الخدمات المصرفية الخاصة في السلطنة. ويأتي تتويج بنك مسقط بهذه الجوائز المرموقة ليؤكد مجدداً الأداء المميز

للبنك وريادته في تقديم مختلف الخدمات والتسهيلات المصرفية للأفراد والشركات ونجاح مختلف المبادرات الاستراتيجية التي يقوم بتنفيذها. وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك **عبد الرزاق بن علي بن عيسى** «الفوز بجوائز متعددة في مجال الاستثمار وإدارة الأصول وكأفضل بنك في السلطنة يعطينا دافعا قويا لتحقيق المزيد من الانجازات والنتائج الايجابية خلال الفترة المقبلة والاستمرار في الريادة خصوصاً مع تدشين البنك للرؤية الجديدة».



المرکزي السوداني، يطمئن الى انفراج أزمة السيولة



حازم عبد القادر
محافظة بنك السودان المركزي

طمأن محافظ بنك السودان المركزي **حازم عبد القادر** الى ان أزمة السيولة التي حدثت في البلاد مؤخراً والإجراءات التي رافقتها تعتبر مؤقتة.

وأعلن **عبد القادر** ان البنك يسعى لحل مشكلة السيولة جذرياً في القريب العاجل، في إطار سياسات الشمول المالي.

وشهدت الخرطوم طيلة الشهرين الماضيين أزمة في توفير النقد المحلي، ما حدا ببنك السودان

الى تحديد سقف للعملاء للسحب من البنوك، ما أثار ردود فعل وخلف نتائج أضرت بخدمات الدفع الإلكتروني.

من جهة أخرى، أجاز مجلس الوزراء السوداني مشروع قانون تنظيم التعامل بالنقد الأجنبي لسنة ٢٠١٨.

وينص القانون على منع التعامل بالنقد السوداني خارج السودان إلا بالقدر الذي تسمح به اللوائح، ومنع التعامل التجاري في النقد الأجنبي لغير الجهات المرخص لها.

«الشارقة الإسلامي» ينال شهادة «أيزو» في إدارة أمن المعلومات محمد عبدالله: حماية معلومات المتعاملين تحتل الأولوية في التزامنا



نال مصرف «الشارقة الإسلامي» شهادة «الأيزو ٢٧٠٠١» في نظام إدارة أمن المعلومات لينضم الى مجموعة من مؤسسات النخبة المالية. ومنح المصرف هذه الشهادة بعد عملية تقييم لدى امتثال أقسام المصرف المعنية بتكنولوجيا وأمن المعلومات لمعيار أيزو ٢٧٠٠١. وتسلم الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي

محمد عبدالله الشهادة من قبل مسؤولي «لويدز ريجستر» وهي الهيئة المعتمدة التي تتولى منح شهادات الأيزو، وتتخذ من المملكة المتحدة مقراً لها. وقال **محمد عبدالله**: «إن حماية معلومات المتعاملين تحتل الأولوية في التزامنا».

رئيس تقنية المعلومات في «البركة المصرفية» يحصد أربع جوائز مرموقة

حصد رئيس تقنية المعلومات في مجموعة البركة المصرفية **أحمد خالد البلوشي** أربع جوائز في مجال إدارة تقنية المعلومات وهي: جائزة شخصية العام في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في البحرين، جائزة IDC لرئيس تقنية المعلومات في الشرق الأوسط، جائزة العام لرئيس تقنية المعلومات في الأعمال المصرفية وجائزة الشخصيات القيادية في مجال تقنية المعلومات - دبي.



أحمد خالد البلوشي
مجموعة البركة المصرفية

وقد حظي السيد **البلوشي** بتكريم الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف** الذي هناه على هذه الإنجازات المتميزة متمنياً له دوام التوفيق والنجاح، مؤكداً ان هذا الإنجازات تؤكد على قدرات مجموعة البركة المصرفية على تطوير المواهب القيادية التي يمكن أن تساهم بشكل فعال على الصعيدين الإقليمي والعالم في مجال استخدام تقنية المعلومات لتطوير العمل المصرفي. وأضاف: «إن مجموعة البركة المصرفية تعتبر التكنولوجيا أداة تمكين استراتيجية في تحقيق رؤيتها ورسالتها».

«الإسلامي الأردني» يعزز خدماته باعتماد حل «موبايل بروتكتور»

اعتمد البنك الإسلامي الأردني مؤخراً حل «موبايل بروتكتور» الذي زودته به شركة «جيمالتو» الرائدة عالمياً في مجال الأمن الرقمي، وهو عبارة عن حل مصرفي يعزز من سلامة وسرعة تسليم كلمات المرور أحادية الاستخدام. ومع هذا الحل سيتمكن عملاء البنك من استخدام تطبيق الجوال المألوف لإنشاء كلمات مرور فورية ما يرفع من الأمان وراحة الاستخدام.

وقال مساعد المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **محمد جبريل**: «تزودنا شركة جيمالتو دائماً بحلول توفر التوازن الأمثل بين راحة المستخدم والأمان العالي. ويعكس حل جيمالتو موبايل بروتكتور التزامنا تزويد العملاء بخدمات مصرفية رقمية عالمية المستوى يمكن الوثوق بها».

**مصرف السلام - البحرين يعين رفيق النايض رئيساً تنفيذياً للمجموعة
خليفة المهيري: صاحب سجل حافل من الخبرة العملية
في المجالات المصرفية والمالية**



رفيق النايض
مصرف السلام



خليفة المهيري
مصرف السلام

عين مصرف السلام - البحرين، أحد المصارف الإسلامية الرائدة في المملكة رفيق النايض في منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة. والنايض من المصرفيين المتمرسين بالمنطقة ويتمتع بخبرة تزيد على ٢٥ عاماً في قطاع المصارف والخدمات المالية. وانضم الى مصرف السلام آتياً من دويتشه بنك، حيث كان يشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وعلق رئيس مجلس إدارة مصرف السلام خليفة بطي بن عمير المهيري «نرحب بالسيد رفيق النايض في منصبه الجديد متمنين له النجاح كرئيس تنفيذي للمجموعة وهو صاحب سجل حافل من الخبرة العملية في المجالات المصرفية والمالية على الصعيدين الإقليمي والدولي». وفي هذا الصدد قال النايض: «إنه لشرف كبير ان أنضم الى مصرف السلام، وهو مؤسسة ناجحة رسخت أقدامها كأحد المصارف الإسلامية الرائدة في المملكة في فترة زمنية قصيرة مع طموح قوي للنمو وتوسعة أعماله المصرفية في المنطقة».

جمال الكشي رئيساً إقليمياً لدويتشه بنك في الإمارات



عين دويتشه بنك DEUTSCHE BANK جمال الكشي رئيساً إقليمياً له في الإمارات ورئيساً تنفيذياً لفرعه في مركز دبي المالي العالمي، إضافة الى منصبه الحالي كرئيس تنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وسيتولى الكشي

صلاحياته مباشرة خلفاً لرفيق النايض الذي غادر البنك ليواصل مسيرته المهنية في المنطقة.

وعلق الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك في المنطقة أشوك آرام «إن لدى دويتشه بنك التزاماً قوياً وراسخاً تجاه دولة الإمارات، ويعكس تعيين جمال الكشي في هذا المنصب أهمية دولة الإمارات في سياق أعمالنا في المنطقة، وذلك لما يتمتع به من سمعة طيبة وخبرة واسعة. إننا لا نزال نركّز بشكل كبير على تنفيذ استراتيجيتنا العالمية هنا، حيث نرى إمكانية تحقيق نمو قوي في المستقبل».

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance



SCI
Since 1979

16569
Call Center

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

رنا علي (المديرة العامة لشركة سناد SINNAD):

إنجازاتها ساهمت في رفع كفاءة البنوك والمؤسسات المالية وخفض كلفة تشغيلها وزيادة ربحيتها



تعدّ سناد SINNAD ومقرها في البحرين من الشركات المتخصصة في تقديم أحدث وأفضل الحلول في مجال البطاقات المصرفية الى جميع البنوك في منطقة الخليج والشرق الأوسط وأفريقيا، إضافة الى العديد من الخدمات المتعلقة بأجهزة الصراف الآلي وإدارة نقاط البيع. وقد سجلت بحسب مديرتها العامة رنا علي إنجازات كبيرة ساهمت في رفع كفاءة البنوك والمؤسسات المالية وخفض كلفة تشغيلها وزيادة ربحيتها. وأكدت علي ان «سناد» قادرة على مواجهة التحديات الحالية والمستقبلية، كاشفة عن استمرارها في الإستثمار بالخدمات التي توفرها لمواكبة سباق التطور السريع على مستوى الخدمات المصرفية.

من البحرين والكويت والاردن واليمن والعراق وجيبوتي وغيرها، ولا يزال التوسع مستمراً.

توسع نحو المزيد من البلدان

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم؟

– «سناد» وبحمد الله قادرة على مواجهة التحديات الحالية والمستقبلية من خلال بناء المعرفة والمهارات والانظمة بدعم من ادارتها العليا. ومن التحديات التي تواجه أي شركة دعم مصرفي، فهم ومواكبة سياسات الاسواق المتغيرة كالمصارف المركزية وشركات البطاقات كفيزا وماستركارد والتركيز على التطور المستمر في انواع الخدمات المطلوبة في الاسواق.

■ ما هي طموحاتكم؟

– المساهمة في تطوير القطاع المصرفي في مملكة البحرين ومنطقة الخليج العربي والشرق الاوسط، والاستمرار في الاستثمار في الخدمات المقدمة لمواكبة سباق التطور السريع على مستوى الخدمات المصرفية، الى التوسع نحو المزيد من البلدان. ■

في أعلى المراتب

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتوها؟

– من إنجازاتنا وصول الشركة الى أعلى المراتب بالخدمات والسمة واختيارها من قبل بنوك مرموقة لتوكيل مهام ادارة خدمات البطاقات المصرفية، تقديم حلول شاملة لخدمات معالجة البطاقات المصرفية المساهمة في زيادة كفاءة البنوك والمؤسسات المالية وخفض كلفة تشغيلها بهدف زيادة ربحيتها، اتباع منهجية منظمة وموضوعية لتقييم وتسليم المشاريع، الاستمرار في دعم البنوك على التركيز على الأعمال المصرفية الأساسية وامتلاكها أحدث الانظمة لاصدار كافة انواع البطاقات المصرفية (Debit, Credit, Prepaid) وإدارة أجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع لدى التجار POS، بالإضافة الى الخدمات الفرعية الاخرى، الى تدريب موظفين ذوي المهارات العالية في قطاع الخدمات المصرفية وايصالهم الى مراحل متقدمة من الخبرة والمعرفة والتوسع الكبير في المساحة الجغرافية، حيث ان الشركة تخدم حالياً العديد من البنوك والمصارف في كل

حلول البطاقات المصرفية

■ هل لنا بفكرة عامة حول شركة SINNAD متى تأسست وماهي طبيعة عملها؟

– تأسست شركة سناد عام ٢٠٠٩ وحصلت على تصريح من قبل مصرف البحرين المركزي للمساهمة في تطوير خدمات البطاقات في البحرين، الخليج العربي، الشرق الأوسط وأفريقيا.

وتقدم شركة «سناد» أحدث وأفضل الحلول في مجال البطاقات المصرفية الى جميع البنوك في دول الخليج ومنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتشمل إصدار أنواع البطاقات المصرفية كافة، إدارة أجهزة الصراف الآلي، إدارة نقاط البيع، وغيرها من الخدمات لتعزيز مكانة مملكة البحرين في المنطقة، وشركة «سناد» مستمرة في التوجه نحو عصر جديد من التطور والتميز من خلال تقديم أرقى مستويات الجودة في جميع مجالات الأعمال، مع العلم انها شركة مملوكة لشركة شبكة البحرين الإلكترونية للمعاملات المالية (بنفِت) – الموزع الوطني في البحرين (National Switch).



تحقيق رضا العملاء من أولوياتنا القصوى

بحكم الخبرة وعلى مدى عقود طويلة من الزمن، نحن نتبوأ مركز الريادة في تصميم وتقديم أفضل الحلول التأمينية من خلال فريق من المهنيين المؤهلين تأهيلاً عالياً. إن المخاطر الكبيرة وبوليصة التأمين الصغيرة تلقى منا نفس الإهتمام إنطلاقاً من سعيينا الدائم في إرضاء العميل الذي لولاه لما وصلنا إلى ما نحن فيه اليوم.

وهذا ما يجعلنا الشركة المفضلة في مملكة البحرين.

البحرينية الكويتية للتأمين

إحصل على خصومات مغرية بالتأمين عن طريق الإنترنت لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال أو التسجيل على موقعنا الإلكتروني

هاتف: +973 17119999 | www.gigbh.com





خالد السبيعي
بنك بروة



الشيخ محمد آل ثاني
بنك بروة



د. ر. سيتارامان
بنك الدوحة



الشيخ فهد آل ثاني
بنك الدوحة



فهد آل خليفة
الخليجي



الشيخ حمد آل ثاني
الخليجي

٩٣,٠٦ مليون ريال إجمالي موجوداته بنهاية الشهر الثالث من ٢٠١٨

صافي ربح بنك الدوحة إلى ٣٨١ مليون ريال بنمو ٤,٧ في المئة

حقق بنك الدوحة صافي ربح عن فترة الثلاثة أشهر الأولى من عام ٢٠١٨ بمبلغ ٣٨١ مليون ريال قطري بالمقارنة مع ٣٦٤ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بنسبة نمو تعادل ٤,٧ في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، أن صافي الدخل من الفوائد قد ارتفع بنسبة ٧,٥ في المئة ليصل إلى ٥٦٠ مليون ريال قطري، وأن إجمالي الموجودات قد ارتفع بمبلغ ٢,٩ مليار ريال قطري وبنسبة نمو تعادل ٣,٢ في المئة، إلى مبلغ ٩٣,٦ مليار ريال قطري.

وأشار إلى أن صافي القروض والسلف قد نما بنسبة ٠,٧ في المئة، حيث ارتفع إلى ٥٩,٩ مليار ريال قطري، كما شهدت ودائع العملاء نمواً بنسبة ٩,٩ في المئة لتصل إلى ٥٩,٣ مليار ريال، الأمر الذي يعكس مدى قوة السيولة المتوفرة لدى البنك.

وقال العضو المنتدب الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني، «إن بنك الدوحة قد أصبح عبر السنوات يتمتع بملاءة مالية قوية، حيث وصل إجمالي حقوق المساهمين كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٨ إلى مبلغ ١٢,٤ مليار ريال قطري». وقال أيضاً إن البنك قد حقق من خلال رفع مستويات الأداء والتوظيف الاستراتيجي الأمثل لأموال المساهمين نسبة عائد على متوسط حقوق المساهمين كما في ٣١/٣/٢٠١٨ تعادل ١٦,٣ في المئة، وهي تعدّ من بين أفضل النسب الموجودة في هذا القطاع.

١٦٩,٦ مليون ريال صافي أرباح «الخليجي» الفصلية

فهد آل خليفة: تخلصنا من الأصول غير الأساسية وذات العوائد المنخفضة

أفصح بنك الخليج التجاري (الخليجي) عن بياناته المالية المرحلية الموحدة للفترة المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٨ حيث بلغ صافي الربح ١٦٩,٦ مليون ريال قطري، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة ٥,٣ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني: «يبدأ الخليجي العام ٢٠١٨ بأداء مالي قوي بما يتماشى مع استراتيجيتنا التي تركز على السوق القطرية كسوق رئيسية لنا وما هذه النتائج إلا خير دليل على أدائنا الجيد والمستدام فضلاً بعد فصل وهذا الوضع المتين سوف يمكننا من الاستمرار في تحقيق أهدافنا الاستراتيجية لعام ٢٠١٨ وما بعده».

وفي تعليقه على نتائج الربع الأول، قال الرئيس التنفيذي للمجموعة فهد آل خليفة: «لقد حققنا هذا النمو الجيد من خلال التخلص من الأصول غير الأساسية وذات العوائد المنخفضة وإدارة قاعدة التمويل بشكل فعال. وفيما شهدنا على نمو الإيرادات من مختلف قطاعات الأعمال بالبنك، واصلنا إحكام السيطرة على نفقات التشغيل، والتي انخفضت بنسبة ٣ في المئة مقارنة بالربع الأول من العام ٢٠١٧، مما أدى إلى تحسن معدل الكفاءة الذي بلغ ٢٦ في المئة وهو بذلك يعدّ واحداً من أفضل معدلات الكفاءة في قطر. ولا تزال إدارة المخاطر تُشكّل جوهر عملنا حيث أن نهجنا الاستباقي في إدارة محفظة القروض يرافقه النهج المتحفظ في تكوين المخصصات أدى إلى انخفاض صافي المخصصات مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي».

صافي أرباح مجموعة بنك بروة يتجاوز ٢٠٨ ملايين ريال بزيادة ١٥ في المئة

خالد السبيعي: منتجاتنا المبتكرة والمتنوعة تؤمن جميع شرائح العملاء

أفصحت مجموعة بنك بروة عن بياناتها المالية للفترة المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٨، حيث بلغ صافي الربح ٢٠٨,٧ ملايين ريال قطري وبنسبة ١٥ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٧.

وتأتي النتائج المالية اللاحقة لمجموعة بنك بروة انسجاماً مع التزام المجموعة بتحسين منتجاتها وتطوير خدماتها المقدمة للعملاء بهدف تمكينهم من الاستفادة من التطور السريع للتقنيات المصرفية التي توفر أكبر قدر من المرونة والسهولة في تنفيذ المعاملات، مع مراعاة توافق هذه الخدمات العالية الجودة مع المعايير الدولية وأحكام الشريعة الإسلامية.

ونوه رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك بروة الشيخ محمد بن جاسم آل ثاني، بأداء المجموعة التي «حققت نتائج لافتة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠١٨ مستفيدة من قاعدة عملاء واسعة ومتنوعة تمكنت من بنائها خلال السنوات الماضية. كما عملت الإدارة بديناميكية ومرونة عالية للتكيف مع أوضاع السوق الحالية مما انعكس إيجاباً على كافة المؤشرات المالية، واستطاعت المجموعة تحقيق عائد على حقوق المساهمين بلغ ١١,٧ في المئة».

من جهته، أفاد الرئيس التنفيذي للمجموعة خالد يوسف السبيعي، بأن نموذج عمل المجموعة وتنوع مصادر الدخل لديها بما تقدمه من منتجات متنوعة ومبتكرة تؤمن جميع شرائح العملاء، مكنها من زيادة إيرادات التمويل بنسبة ٩,٥ في المئة لتتجاوز ٥١٧ مليون ريال، كما تجاوزت إيرادات العمولات الـ ٥٥ مليون ريال بنسبة زيادة بلغت ٤١ في المئة. كما استطاعت المجموعة زيادة إجمالي الأصول بنسبة ٩,٥ في المئة متجاوزة الـ ٤٨,٨ مليار ريال وذلك بدعم من الزيادة الكبيرة في حسابات تمويل العملاء بنسبة ٦,٦ في المئة لتصل إلى ٣١,٥ مليار ريال.



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.

مطاعم ومقاهي

قسيمة توفير مجاناً مع مجموعة مختارة من بوالص التأمين



تطبق الشروط والاحكام
www.qgirco.com

رئيس تشب CHUBB يصف المكتتبين في لويديز وسوق لندن بمجموعة من السكارى داخل بار وكالة فيتش: التكلفة الإدارية للإكتتاب تزيد عن ٤٠ بالمئة

إيفان غرينبرغ EVAN GREENBERG الرئيس التنفيذي لمجموعة تشب CHUBB وصف بعض المكتتبين في قاعة لويديز LLOYD'S وفي سوق لندن للتأمين LONDON INSURANCE MARKET الذين ما فتئوا يطالبون بالإصلاح وهم في الواقع يشبهون مجموعة من السكارى داخل بار (حانة) وانهم لا يتركون الكأس يقلت من أيديهم، أو يخرجون من البار

IT'S LIKE A BAR ROOM WITH BUNCH OF DRUNKS WHO WANT TO REFORM AND THEY JUST CANNOT PUT THE GLASS DOWN OR PUSH AWAY FROM THE BAR

هذا التعليق ورد في حديث للرئيس التنفيذي لشركة تشب CHUBB حول احتمالات قيام الشركة باستحواذات جديدة NEW ACQUISITIONS وقال ان الشركات المطروحة للاستحواذ تعرض علينا أسعاراً لا تستحقها OVER PRICED واننا لن نقدم على إجراء أي استحواذ جديد في هذه الظروف. ولا بد ان تهبط الأسعار في ظل الأوضاع الحالية لأسواق التأمين. وقال من الأجدى بالنسبة لي أن أعمل على رفع مستوى العائد على استثماراتنا في الشركات التابعة لنا.

وكالة فيتش FITCH : نظرة سلبية لسوق لندن

وكانت وكالة التصنيف الأميركية فيتش FITCH قد أصدرت تقريراً حول أوضاع سوق لندن للتأمين فذكرت انها تتوقع ان تكون نتائجه لسنة ٢٠١٨ سلبية وان النتائج الإكتتابية تبقى معرضة للخسائر بسبب ارتفاع التكلفة الإدارية للإكتتاب HIGH ADMINISTRATIVE COST. أضافت ان التكلفة الإدارية تبلغ حالياً ٤٠ بالمئة أو تتجاوز ذلك لدى معظم شركات التأمين في لندن وان النتائج التي حققتها الشركات سنة ٢٠١٧ كانت سلبية جراء الكوارث الطبيعية التي شهدتها العالم سنة ٢٠١٧.



EVAN GREENBERG
CHUBB

الصندوق الصيني لحماية حقوق حملة عقود التأمين ضخ ٩,٧ مليارات دولار أمريكي

في صندوق انبانغ ANBANG

دعواتنا لإنشاء صناديق عربية سقطت على أذان صماء باستثناء مصر

صندوق ضمان حقوق حملة عقود التأمين في الصين CHINA INSURANCE SECURITY FUND ضخ مبلغ ٩,٧ مليارات دولار أمريكي في صندوق شركة انبانغ ANBANG للتأمين الصينية وذلك تفادياً لأي عجز يمكن ان تتعرض له، ويجعلها غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها حيال حملة عقود التأمين على الحياة أو غيرها. وكانت الشركة قد تعرضت لعملية اختلاس ضخمة اتهم بارتكابها رئيسها التنفيذي السابق وو كسياهوي WU XIAOHUI من خلال إبرامه صفقات استحواذ ضخمة على ممتلكات خارج الصين ومن بينها صفقة شراء فندق وولدورف استوريا WALDORF ASTORIA. وقد قامت هيئة مراقبة التأمين في الصين CHINA INSURANCE REGULATORY COMMISSION (CIRC) بالتدقيق في ملاءة الشركة بعد ان جرى اعتقال رئيسها السابق وأودع السجن فتبين انها قد تتعرض لتعثر جراء النقص في ملاءتها. من هنا اقتضى تدخل صندوق حماية حملة عقود التأمين الذي ضخ المبلغ المذكور آنفاً.

ونحن في هذه المجلة لطالما دعونا الهيئات العربية المشرفة على التأمين لإنشاء صناديق لحماية حقوق حملة عقود التأمين في حال تعثر الشركة الضامنة أو إفلاسها.

ويبدو ان دعواتنا سقطت على أذان صماء باستثناء أذن الهيئة المصرية للرقابة على المؤسسات المالية EFSA التي باشرت بإنشاء صندوق لضمان حقوق حملة عقود التأمين في مصر (راجع الخبر في مكان آخر).



ANBANG

التأمين ضد القرصنة الإلكترونية CYBER INSURANCE

النتائج الجيدة شجعت شركات كثيرة على دخول المعترك وتخوف من تدهور مستوى الأسعار

أعدت شركة بي دبليو سي PWC تقريراً حول نتائج التأمين ضد القرصنة الإلكترونية CYBER INSURANCE في العالم، فذكرت ان ٨٠ بالمئة من شركات التأمين التي تتعاطى هذا النوع من التأمين قد أكدت لها ان نتائجها جيدة جداً، وان مجموع المطالبات المدفوعة والعالقة لم يتجاوز ٨٠ بالمئة من أقساط التأمين. وهذا التحسن في النتائج جاء نتيجة لبرامج الحماية من القرصنة CYBER SECURITY التي ابتكرتها الشركات المتخصصة بهذا الحقل.

أضافت ان عدد شركات التأمين التي تتعاطى التأمين ضد القرصنة الإلكترونية أخذ بالتكاثر، وهذا الأمر لا بد ان يؤدي الى احتدام المنافسة وتراجع الأقساط التي يجري استيفاؤها حالياً

NEW MARKET ENTRANTS ARE LIKELY TO ERODE IT



CYBER INSURANCE

From network to net worth



Let's turn global expertise
into local growth opportunities.

Find out more: munichre.com/NewMarkets

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

حصّة الشركات الوطنية منها ٥٥ في المئة أقساط التأمين في الإمارات تتخطى ١١ مليار دولار

حققت شركات التأمين الوطنية في الإمارات نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٧ حيث ارتفعت أرباحها بنسبة ٤٤,٤ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦ لتصل إلى ٤,٥٢ مليارات دولار أميركي. وارتفعت أقساطها بنسبة ١٥,٥ في المئة إلى ٦,١ مليارات دولار وهي أرقام منشورة، يضاف إليها أقساط فروع الشركات العربية والأجنبية المقدرة بنحو ٣,٧ مليارات دولار وشركة ضمان التي تقدر أقساطها بنحو ١,٢٨ مليار دولار، وبذلك يكون مجموع أقساط التأمين المكتتبه في الإمارات قد تعدّى الـ ١١ مليار دولار.

وتصدّرت أورينت اللائحة تلتها عمان للتأمين فأبوظبي الوطنية والعين الأهلية.



فادي جودت الهندي
TAKAFUL EMARAT



عبد المطلب مصطفى
UNION INS.



محمد مظهر حماده
AL AIN AHLIA



احمد ادريس
ADNIC



JEAN LOUIS LAURENT JOSI
OMAN INSURANCE



عمر الامين
ORIENT

UAE INSURANCE PREMIUM 2017/2016

(Figures in US \$ Million)

INS.Co	GWP		NET PROFIT		EQUITY		ROE %
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	
01 ORIENT INS	1,097,300	728,340	98,100	85,560	688,560	696,730	14
02 OMAN INS.	1,013,080	968,670	28,340	21,530	561,580	533,250	5
03 ADNIC	721,000	647,140	61,900	55,860	538,420	480,930	12
04 AL AIN ALAHLIA	378,210	262,670	13,630	16,890	319,080	317,440	4
05 EMIRATES INS.	293,460	278,470	29,970	23,700	294,000	286,920	10
06 UNION INS.	286,000	238,970	2,800	-2,800	84,200	81,200	3
07 SALAMA	220,430	212,530	10,350	-47,680	219,890	209,000	4
08 TAKAFUL EMARAT	159,130	154,770	5,180	4,090	40,600	38,700	13
09 NGI	155,850	149,860	10,080	7,630	126,700	122,070	8
10 NOOR TAKAFUL	145,000	138,000	5,200*	4,400	N/A	N/A	-
11 BUHAIRA NATIONAL	144,400	191,550	14,160	11,700	180,900	172,750	9
12 DUBAI INS.	129,700	109,000	10,360	10,080	129,430	132,150	8
13 RAK NATIONAL	128,610	113,350	8,720	6,270	68,940	64,030	13
14 AL DHAFRA INS.	113,100	91,560	14,170	6,000	93,200	84,740	17
15 METHAQ TAKAFUL	111,450	72,210	270	2,450	20,440	21,800	11
16 AL SAGR NATIONAL	107,900	103,270	5,460	5,700	124,000	122,070	5
17 DAR ALTAKAFUL	106,270	81,740	2,730	1,360	31,610	15,260	12
18 AMAN	103,820	112,810	2,460	-5,450	18,530	14,440	13
19 ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL	101,910	87,470	16,080	13,080	85,560	73,840	20
20 DUBAI NATIONAL	88,010	70,850	13,630	12,530	135,970	127,520	10
21 ALLIANCE	79,100	82,280	13,100	12,260	131,400	125,070	10
22 WATHBA NATIONAL	75,000	80,300	19,620	14,710	232,000	223,700	9
23 WATANIA	73,850	54,500	2,180	0	23,160	21,530	9
24 FUJAIRAH NATIONAL	66,210	56,680	7,620	4,630	63,760	58,590	12
25 ASCANA	63,700	45,000	1,350	8,170	80,380	86,100	2
26 INSURANCE HOUSE	60,000	43,600	2,200	-5,170	24,800	22,340	9
27 KHAZNA	28,330	64,570	-38,420	-21,250	31,330	71,110	-76
28 UNITED	23,160	19,620	-2,990	0	23,710	0	-23
29 SHARJAH INS.	15,260	17,980	6,000	5,170	60,220	55,590	11
30 AXA GREEN CRESCENT	10,890	12,530	-5,180	-3,810	33,790	39,230	-14
31 ORIENT UNB TAKAFUL	10,360	-	-1,630	-	53,140	-	-6
TOTAL	6,110,490	5,290,290	357,440	247,610	4,519,300	4,298,100	-
DAMAN NATIONAL HEALTH *	1,280,000	1,250,000					
FOREIGN COs OPERATING	3,700,000	3,650,000					
TOTAL	11,090,000	10,190,290					* ESTIMATE



صالح الهاشمي
DAR ALTAKAFUL



سامي الشخشير
AL SAGR NATIONAL



كمال السرطاوي
AL DHAFRA



ANDREW SMITH
RAK NATIONAL



عبداللطيف ابو قوره
DUBAI INSURANCE



RAJESH SETHI
NOOR TAKAFUL



ايمن خميس
SHARJAH INSURANCE



بلال ادھمي
UNITED



محمد عثمان
INSURANCE HOUSE



بسام جلميران
AL WATHBA NATIONAL



ايمن عزاره
ALLIANCE



رامز ابو زيد
DUBAI NATIONAL


Top 10 By Net Profit

US \$ Million


Orient	98,1
Adnic	61,9
Emirates	29,9
Oman	28,3
Wathba	19,6
ADNT	16,1
Dhafra	14,2
Buhaira	14,2
Al Ain Ahlia	13,6
Dubai National	13,6

نتائج الشركات التقليدية مقابل الشركات التكافلية


الشركات التكافلية				الشركات التقليدية			
النسبة	٢٠١٦	النسبة	٢٠١٧	النسبة	٢٠١٦	النسبة	٢٠١٧
(%)	(مليون \$)	(%)	(مليون \$)	(%)	(مليون \$)	(%)	(مليون \$)
١٨	٩٥٩	١٨	١,٠٩٦	١٨	٤,٣٣١	٨٢	٥,٠١٤
-	-٢٠	-	٤٤	١٢	٢٦٧	٨٨	٣١٣
				الاقساط			
				الارباح / الخسائر			




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

عقد التأمين الصحي مدى الحياة لا يصح في القطاع العام الوزير رائد خوري وقع في خطأ والوزير تويني هنا وزير الإقتصاد لا يملك صلاحية إلزام شركات التأمين بتمديد عقود التأمين



من اليمين: ايلي حنا، جميل حرب، عبده خوري وفتح بكداش



نادين حبال ووزير الإقتصاد رائد خوري

الرئيس السابق لجمعية شركات الضمان يصح

إلا ان رئيس جمعية شركات الضمان ACAL سابقاً جوزف زخور كتب على موقعه في تويتر تغريدة أوضح فيها ان الوزراء لا يملكون صلاحية إصدار قوانين تأمين إلزامية، وان حرية التعاقد مكفولة في القانون ولا يمكن حجبها عن شركات التأمين إلا بقانون خاص يصدر عن مجلس النواب. أضاف زخور ان التهنته التي وجهها الوزير



من اليسار: ايلي معلوف، زاهر عبدالله، غي بستاني وسميح جحا

تويني والخطوة التي أقدم عليها الوزير خوري لم تكونا في محلها لأن الوزير خوري لا يملك صلاحية إلزام شركات التأمين بتمديد عقود التأمين ولو لسنة واحدة علماً بأن التأمين مدى الحياة لا يصح إلا في مجال الضمان الإجتماعي الذي تعتمده الحكومات في العالم ولا يصح لدى الشركات التجارية ولا الخاصة. وأضاف زخور ان الـ GR أو ما يسمى خطأ «ضمانة التجديد» ليست عقد تأمين بل شبه تعهد تأخذه شركات التأمين على عاتقها مقابل شروط تفرضها سنة بعد سنة، ويمكن لها ان ترجع عنه في أي وقت. وطالب زخور وزير الإقتصاد باستعمال صلاحياته لمنع بيع منتجات تأمينية تنطوي على غش وتضليل، كما طالب بإحالة الشركات وصناديق التعاضد ووسطاء التأمين الذين يسوقون الـ GR الى القضاء.

المؤتمر الصحفي الذي عقده وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري بمشاركة رئيسة لجنة الرقابة على التأمين بالإنابة السيدة نادين حبال العسلي لم يخل من أخطاء فنية وقع فيها الوزير. إذ أعلن ان الوزارة قررت إلزام شركات التأمين الصحي التي تباع ضمانات التجديد GUARANTEED RENEWABILITY (GR) مقابل قسط إضافي وبعقد منفصل عن عقد التأمين الصحي بأن تدمج العقدين في عقد واحد، وبذلك تصبح ملزمة بتمديد العقد الموحد مدى الحياة وبدون تغيير شروط العقد أو إضافة أي بند جديد عليه.

وقد حظي خير تحويل التأمين الصحي الى تأمين دائم PERPETUAL باهتمام خاص من وسائل الإعلام، ورحب به المواطنون والوزراء إذ اعتبروا ذلك إنجازاً يستحق التهنته. ومن بين هؤلاء وزير الدولة لمكافحة الفساد نقولا تويني الذي أصدر بياناً يهنئ فيه الوزير خوري على إجباره شركات التأمين على تمديد عقد التأمين الصحي مدى الحياة. ووجد تويني في ذلك ضمانات للمضمونين في القطاع الخاص الذين كانوا يصابون بانتكاسة عندما ترفض شركة التأمين تجديد العقد الذي يحملونه بسبب تقدمهم بالعمر أو تعرضهم لمرض أو حادث مكلف للشركة.

قرار الوزير رائد خوري نشر في الجريدة الرسمية يخلو من أية ضمانات لتجديد عقد التأمين الصحي

أصدر وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري قراراً يحمل الرقم ١٨٦ بتاريخ ١٧/٤/٢٠١٨ يحدد فيه الشروط التي يتعين على شركات التأمين إدخالها في عقد التأمين الصحي. والبنود الأولى من الشروط التي حددها الوزير خوري ينص على ما يأتي: يقتضي ان تتضمن عقود التأمين شروط تجديد العقد وفقاً لشروطه الأساسية والمعروفة بما يسمى GUARANTEED RENEWABILITY OPTION أو أي مسمى آخر يحمل ذات المعنى. والترجمة الحرفية للكلمات الواردة بالإنكليزية أعلاه هي: «خيار ضمانات قابلية التجديد» وهذه الكلمات تعني بوضوح ان الشركة تعرض خيار امكانية التجديد ولا تلتزم بضمانة التجديد وترجمتها بالإنكليزية GUARANTEED RENEWAL. ويلاحظ ان الإلتباس ناشى عن كلمة RENEWABILITY التي تعني ان العقد قابل للتجديد وهو خيار وليس التزاماً.

وتنص المادة ٦ من قرار الوزير خوري على انه يمكن للموظف الذي كان مضموناً صحياً بموجب عقد جماعي GROUP POLICY في حال خرج من المجموعة ان يتقدم من الشركة بطلب إصدار عقد تأمين فردي له خلال شهر واحد من تاريخ انفصاله عن المجموعة. وعلى الشركة الضامنة في هذه الحالة ان تنظم عقد ضمان فردياً وان يحسب قسط الضمان وفقاً للسياسة المعتمدة من قبلها. وبذلك يكون قرار الوزير خوري قد جاء خالياً من أي إلزام لشركات التأمين بتجديد العقد مدى الحياة على النحو الذي أعلن في وسائل الإعلام بعد المؤتمر الصحفي الذي عقده حول هذا القرار.

Choose the right strategic partner

to help you sell and retain more business.



Assist America

A powerful enhancement that distinctly sets your company apart from the competition. With our emergency medical assistance services as part of your product offering, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue, growing existing premiums.

- Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- Minimize the medical impact of international claims through early intervention and streamlined case management
- Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- Second Medical Opinion (SMO) allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a world class U.S. medical institution



assist america[®]

Download the Assist America Mobile App



Call or email us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com

+961 76 555 859 or +961 70 868 648

www.assistamerica.com



المهندس ماجد سميرات

رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين

بسبب شبكتي اوبر UBER وكريم CAREEM

قانون أردني يسمح للسيارات الخصوصية بنقل الركاب مقابل أجر

رئيس الإتحاد الأردني للتأمين يرفع الصوت ويعتبر القانون مخالفاً للدستور الأردني

أصدرت الحكومة الأردنية قانوناً يجيز استخدام التطبيقات الذكية APPLICATIONS ويسمح للسيارات الخصوصية بنقل الركاب مقابل أجر. وقد أصدر رئيس الإتحاد الأردني لشركات التأمين المهندس ماجد سميرات بياناً يعرب فيه عن استهجانته بصور هذا القانون ونشره في الجريدة الرسمية دون استطلاع رأي إدارة التأمين أي هيئة الإشراف على التأمين في وزارة الصناعة والتجارة أو الإتحاد الأردني لشركات التأمين وذلك بالرغم من الأثقال التي يلقيها القانون الجديد على شركات التأمين التي تضمن السيارات الخصوصية والسيارات العمومية وفقاً لشروط وتعرفات خاصة بكل منها. وجاء في البيان الصادر عن المهندس سميرات «إن سائق ومالك المركبة التي تعمل بنقل الركاب بأجر وفقاً للتطبيقات الذكية غير مؤمنين بنظام التأمين الإلزامي للمركبات في حال تسببت هذه المركبة بالحادثة كون نظام التأمين الإلزامي منح شركات التأمين الحق بالرجوع على السائق والمالك لاسترداد أي من مبالغ التعويض في حال استعمال المركبة لغير الأغراض المرخص لها بها وهي نقل الركاب بأجر وهي مركبة خصوصي حسب رخصة المركبة التي تم التأمين بموجبها».

وهنا نؤكد على وجود تعارض قانوني بين هذا النظام وقانون السير بشكل دستوري نظراً لسماح النظام لمركبة خصوصي بالنقل مقابل أجر مع العلم أن القانون الخاص وهو قانون السير قد نص صراحة على أن هذا يعتبر مخالفاً وبالتالي جاء النظام ليكون مخالفاً لأحكام الدستور الأردني وقانون السير، وفي حال الاختلاف فإن نص القانون هو النص الواجب التطبيق كونه أولى بالتطبيق من النظام من جهة وكونه قانوناً خاصاً (أي قانون للسير).

وأضاف: إن القانون الجديد يحرم الدولة من رسوم وإيرادات يدفعها مالكو هذه المركبات على قسط التأمين الفعلي الذي يجب أن تدفعه هذه المركبات العمومية بمبلغ ١٩٤ ديناراً مقابل ٩٢ ديناراً للمركبة الخصوصية علماً بأن معدل الرسوم والضرائب المفروضة على المركبة العمومية هي بحدود ٢٨,٣٠٠ ديناراً وعلى المركبة الخصوصية هي بحدود ١٣,٤٠٠ ديناراً أي أن خسارة الدولة في كل وثيقة تأمين سيارة هو ١٤,٩٠٠ ديناراً وإذا ما تم ضربها بعدد المركبات التي تعمل بموجب هذه التطبيقات البالغة ٤٠ ألف مركبة ستكون خسارة الدولة التقريبية من رسوم التأمين أكثر من نصف مليون دينار تحديداً (٥٩٦,٠٠٠) ديناراً أردني.

وختاماً نؤكد في قطاع التأمين على أهمية العدالة والمهنية عند إصدار أي تشريع والذي يجب أن يراعي مصالح جميع المواطنين والجهات المشتركة بتقديم الخدمة والعدالة بين الأطراف الخاضعة للقوانين والأنظمة، والاحتكام إلى المنطق والتجربة، وعليه ندعو أصحاب القرار لإعادة النظر بهذا التشريع وتجميده فوراً كونه مخالفاً دستورياً لقانون السير وسيسبب إرباكاً للمواطنين في حال تسببت هذه المركبات بحوادث نتيجة تضارب القوانين وتحديد المسؤوليات مما قد يؤدي إلى ضياع الحقوق.

ملاحظة من إدارة التحرير: المقصود من إصدار قانون التطبيقات الذكية هو السماح للشبكات الإلكترونية مثل UBER وكريم CAREEM بمزاولة العمل على أراضي المملكة الأردنية.

المجمعات والصاديق العربية والأفروآسيوية لم تحصل على تأشيرة الدخول إلى الأسواق المتقدمة تأمينياً

لعدم حيازتها على تصنيف دولي RATING

مصر تفكر في إنشاء ناد أفروآسيوي للحماية والتعويض P+I

صناديق لويديز LLOYD'S SYNDICATE نجحت قبل سنوات في الحصول على تصنيف لقدراتها المالية، وذلك يعود ربما إلى أنها باتت مملوكة أو مدعومة من شركات تأمين أو شركات إعادة تأمين أو مجموعات مالية بعد أن كانت في ما مضى تجمع أفراداً يطلق عليهم لقب «أسماء» NAMES .

والإتحاد العام العربي للتأمين GAIF وكذلك الإتحاد الأفروآسيوي FAIR يرعيان مجموعتين أو صناديق POOLS عديدة إلا أنها غير مصنفة دولياً NOT RATED على الرغم من أنها تضم عشرات شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والأفرو آسيوية.

وحده الصندوق الأفرو آسيوي للنفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY POOL الذي تتولى إدارته شركة ترست ري TRUST RE البحرينية نجح قبل سنين بالحصول على تصنيف من أم. بست A.M.BEST بمرتبة أ+ (APLUS) التي تعني جيد.

ولم تتحرك أي من المجمعات العربية والأفرو آسيوية الأخرى للحصول على تصنيف، علماً بأن التصنيف RATING يعزّز ثقة الأسواق العالمية بها، ويجعلها مقبولة في الأسواق كصناديق إعادة تأمين على غرار صناديق لويديز.

الجديد في هذا الأمر هو أن الإتحاد الأفرو آسيوي FAIR يبحث حالياً في إنشاء ناد للحماية والتعويض (P+I) PROTECTION AND INDEMNITY CLUB وهذا النوع من الأندية لن تتعامل معه شركات الملاحة أو البنوك المقرضة أو حتى وسطاء التأمين إلا إذا كان يحمل تصنيفاً دولياً. ذلك أن قوانين التأمين المعتمدة في معظم الدول المتقدمة تأمينياً تشترط على شركة إعادة التأمين أن تحمل تصنيفاً دولياً كي يمكن قبول ضمانتها والسماح لها بقبول الأخطار. ففي المملكة العربية السعودية على سبيل المثال يمنع التعامل مع شركات إعادة التي يقل تصنيفها عن تريبيل بي (BBB).

عادل منير الذي أعلن من مصر أن الإتحاد الأفرو آسيوي FAIR يدرس جدياً الجدوى الاقتصادية لإنشاء ناد للحماية والتعويض P+I CLUB لم يتطرق إلى موضوع التصنيف الدولي. وهو يدرك بطبيعة الحال أنه كي يمكن للنادي الأفرو آسيوي الجديد أن يأخذ مكاناً بين الأندية العالمية لا بد أن يحمل تصنيفاً دولياً والإ واقع في حالة الركود التي تعاني منها المجمعات والصاديق العربية ARAB POOLS والأفرو آسيوية، التي لا تملك تأشيرة الدخول إلى الأسواق المتقدمة لأنها غير مصنفة والأقساط التي تحققها ما تزال في مستوى متدن جداً رغم مرور عشرات السنين على إنشائها وانطلاقها.

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

«التأمين الأردنية» تفوز بجائزة «أفضل شركة تأمين أردنية» عماد عبد الخالق: يؤكد كفاءة الاستراتيجيات الرامية للمحافظة على مكانتنا



فازت شركة «التأمين الأردنية» بجائزة «أفضل شركة تأمين أردنية» من مجلة جوردان بيزنس JORDAN BUSINESS المرموقة، بعدما حصلت على أعلى نسبة تصويت من الجمهور ولجنة التحكيم وسط منافسة مع عدد من الشركات الأخرى. وتسلم الجائزة بالنيابة عن الشركة مديرها العام

عماد عبد الخالق خلال حفل أقيم في فندق «عمان روتانا» للإعلان عن الجهات الفائزة بالجائزة التي تنظم للمرة الأولى.

واعتبر عبد الخالق في كلمة له الفوز بهذه الجائزة مؤشراً على الجهود التي تقوم بها مختلف الكوادر في الشركة لمواكبة المستجدات في السوق وتلبية احتياجات العملاء، كما يؤكد كفاءة الخطط والاستراتيجيات الرامية للمحافظة على مكانة الشركة وسمعتها الطيبة ما يؤهلها للقيام بدورها الريادي في الأردن والمنطقة.

أضاف: «منذ تأسيس الشركة عام ١٩٥١ تلبى شركة التأمين الأردنية احتياجات السوق من الخدمات التأمينية، شاملة خدمات التأمين البحري والتأمين على الأملاك والمركبات والحياة والتأمين الصحي والتأمين ضد الكوارث. وعلى مدار سنين عملها، تمكنت الشركة من تطوير شبكة شركات كبيرة وعالمية مع أقطاب الشركات العاملة في صناعة التأمين مع استمرارها في توسعة قاعدة عملائها استناداً إلى مبدأ تقديم الخدمة المتميزة».

التأمين الإلزامي الصحي في المملكة العربية السعودية نسبة الخسائر ٨٠ بالمئة تضاف إليها النفقات الإدارية والعمولة ٤٥ بالمئة



محمد بن سلمان الحسيني

المجلس الوطني للضمان الصحي - السعودية

مجموع المطالبات الصحية التي دفعتها شركات التأمين في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٧ بلغت ١٥,٣ مليار ريال سعودي (٤,١ مليار دولار أميركي). أما مجموع الأقساط المكتتبة خلال السنة عينها فقد بلغ ١٨,٩ مليار ريال سعودي (٥,١ مليار دولار أميركي). وهذا يعني ان نسبة الخسائر مقاسة بالأقساط المكتتبة LOSS RATIO بلغت ٨٠ بالمئة تضاف الى ذلك النفقات الإدارية والتشغيلية لشركات التأمين والعمولات التي تدفعها الى وسطاء التأمين. وهذان البندان يتجاوزان ٤٥ بالمئة من الأقساط، ما يعني ان التأمين الصحي الإلزامي يحمل الى شركات التأمين السعودية نتائج سلبية، وهو العامل الأساس الذي تسبب ويتسبب بضياح رساميل شركات التأمين التي تتعاطى التأمين الصحي الإلزامي بكثافة. وكان الأمين العام للمجلس الوطني للضمان الصحي في المملكة محمد بن سلمان الحسيني قد أعلن هذه الأرقام، موضحاً أن عدد الأجانب الذين يشملهم التأمين الصحي الإلزامي تجاوز ٩ ملايين شخص بينما بلغ عدد السعوديين الذين شملهم التأمين الإلزامي ٢,٧٣ مليون شخص.

وربة للتأمين تفوز بمنافسة التأمين الصحي للمتقاعدين بقيمة ٩٨,٧ مليون دينار

فازت شركة وربة للتأمين الكويتية بمنافسة تقديم خدمات التأمين الصحي للمواطنين المتقاعدين بعدما كسبت الترسية بقيمة ٩٨,٧ مليون دينار (٣٢٩,٢ مليون دولار). وأوضحت الشركة في بيان ان المنافسة تابعة لوزارة الصحة وان الأثر المالي سيظهر على النتائج المالية للشركة اعتباراً من الربع الثالث للعام الحالي.



انور الساجيد

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو انور الساجيد.

وربة للتأمين - الكويت

أرباح شركات التأمين السعودية لسنة ٢٠١٧ لم تتجاوز ٢٦٧ مليون دولار أميركي

وأرباح الشركات المصرية ٢٣٧ مليون دولار أميركي

أرباح شركات التأمين السعودية التعاونية لسنة ٢٠١٧ مجتمعة لم تتجاوز ٢٦٧ مليون دولار أميركي علماً بأن الأقساط التي تسجلها الشركات هناك تتجاوز ٩ مليارات دولار أميركي. وهذه النسبة المتدنية من الأرباح تؤثر الى ان شركات التأمين السعودية تروح تحت الأعباء الناجمة عن ممارستها للتأمين الإلزامي الصحي والذي ينقل الى شركة التأمين تبعة معالجة بعض الحالات المرضية الخلقية CONGENITAL الى جانب حالات نفسية معينة وعمليات «تكيم» أو تصغير المعدة بهدف معالجة السمنة GASTRIC SLEEVE. علماً بأن قانون التأمين السعودي لا يلزم شركات التأمين السعودية بممارسة التأمين الصحي الإلزامي إلا ان معظمها يتراكم للحصول على ترخيص من المجلس الوطني للضمان الصحي، للإنخراط بالتأمين الصحي الإلزامي وذلك لكون التأمين الصحي يشكل الرافد الذي يورد الى شركات التأمين السعودية المقدار الأكبر من أقساط التأمين إضافة بالطبع الى التأمين الإلزامي للسيارات. وهذان الفرعان تحولا بعد ان التزمت دول مجلس التعاون الخليجي النقشف اقتصادياً وأرجأت تنفيذ مشاريع البنية التحتية بانتظار استعادة أسعار النفط لمستوياتها المرتفعة، الى رافد مهم يأتي الى شركات التأمين بـ ٨٠ في المئة من مجموع الأقساط المكتتبة في المملكة.

أرباح الشركات المصرية

أما أرباح شركات التأمين المصرية مجتمعة لسنة ٢٠١٧ فقد بلغت ٤,٢ مليارات جنيه مصري أي ما يعادل ٢٣٧ مليون دولار أميركي. ومصر التي يتجاوز عدد سكانها ١٠٠ مليون نسمة كان يمكن لشركات التأمين العاملة فيها ان تحقق مقداراً أكبر من الأرباح إلا ان التأمين الصحي الذي انخرطت فيه شركات التأمين خلال السنوات الأخيرة بات يمتص أرباحها. وذلك على الرغم من انه ليس إلزامياً ولا يقدم على إبرامه سوى الميسورين من أصحاب العمل والأفراد.

Aurum



حين تجتمع الرفاهية والصحة

تفتخر غلوب مد بتقديم رزمة أوروم التي تمنح المؤمنين خدمات استثنائية وتشمل:

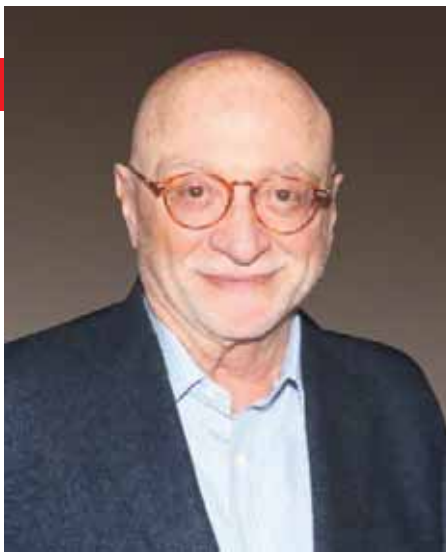
موافقة فورية على كافة خدمات الرعاية الصحية
أرقى خدمات العملاء عند مقدمي خدمات الرعاية الصحية
خدمات مكتب المساندة والحجوزات
فحوصات الدم الروتينية في راحة منزلك
تسليم مجاني للأدوية لمنزلك /مكتبك

وأكثر بكثير...



www.globemedSaudi.com


غلوب مد
السعودية



لطفى الزين ينهي مفاوضاته مع شركائه في المملكة

علمت «البيان الاقتصادية» ان اتفاقاً حصل بين لطفى الزين وشركائه قضى بحصول هؤلاء على جميع أسهم شركة «ميدغلف» في المملكة العربية السعودية مع التنازل عن أسهمها في المملكة خلال مدة عام، مقابل تحويل أسهمهم للزين في الأماكن المتواجدة فيها. تجدر الإشارة الى ان لشركة ميدغلف شركات تابعة في كل من لبنان، لندن، الأردن، البحرين، مصر والإمارات.

«ميدغلف» و«ميدفيزا» ترعيان بلاتينياً ملتقى بيروت الدولي للصناعة الصحية بدورته الثانية

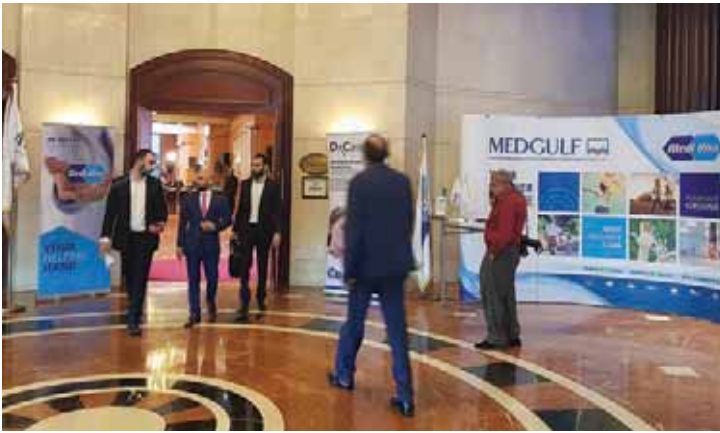


من اليسار: د. ساندرأ سلامة، الوزير غسان حاصباني، اليز حجار، نريمان شحرور، نانسي سعد وتيسير فخر الدين



عمر عويضة

مدير عام MEDGULF



شاركت «ميدغلف» للتأمين وإعادة التأمين MEDGULF وللمرة الثانية على التوالي كراع بلاتيني في ملتقى بيروت الدولي للصناعة الصحية في فندق الهيلتون، حيتور. وشاركت أيضاً ميدفيزا كراع بلاتيني ثان، وهي من رواد شركات الادارة المتخصصة في الحقل الاستشفائي وعضو في مجموعة «ميدغلف».

وتأتي هذه المشاركة تأكيداً على إيمان هذه المجموعة بأهمية دعم قطاع الرعاية الصحية الذي يمثل ركيزة أساسية لمجتمعنا. مع حرص «ميدغلف» على المشاركة في المؤتمرات التقنية المتخصصة، ترسيخاً لموقعها بين اللاعبين الأساسيين في قطاع التأمين وخصوصاً التأمين الصحي الذي هو في طليعة أعمالها.

وحضر الملتقى المدير العام لـ «ميدفيزا» الدكتورة ساندرأ سلامة، إضافةً إلى موظفين معينين.





FOCUSED
PROTECTION.
ALWAYS.

[IGINSURE.COM](https://www.iginsure.com)

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

تغير بيئة المخاطر في لبنان موضوع نقاش بين مسؤول «ميونيخ ري» وعشرين من تنفيذيي التأمين



من اليمين: جان حليس، BERND KOHN، الكابتن ريشار شلهوب، جنيفاف شلهوب، زاربه بصميجيان، بسمة بركات، أسعد ميرزا، RUDI STRAASS وسلام حنا



من اليمين: أدوار طرابلسي، أسعد ميرزا، رنيه خلاط وسلام حنا



من اليمين: BERND KOHN، الكابتن ريشار شلهوب، بسمة بركات، رونالد شدياق وجورج ماتوسيان



من اليمين: فاتح بكداش، بسمة بركات، BERND KOHN، RUDI STRAASS، كرسنتن شلهوب وايلي نسناس

شكلت زيارة BERND KOHN الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وأفريقيا لأكبر شركة إعادة تأمين في العالم «ميونيخ ري» MUNICH RE الى بيروت فرصة لدعوة حوالي عشرين شخصاً من كبار التنفيذيين في قطاع التأمين المحلي المباشر الى اجتماع خاص. وكان في استقبال المدعويين الذين يمثلون الشركات التي تجمعها روابط وعلاقات مع «ميونيخ ري»، كل من BERND KOHN و RUDI STRAASS، واللافت ان هذه العلاقات التجارية ما زالت مستمرة منذ عقود ولطالما شكلت خير دليل على ولاء والتزام شركة «ميونيخ ري» طويل الأمد تجاه سوق التأمين اللبنانية.

هذا وناقش المدعوون مجموعة واسعة من المواضيع حديث الساعة في مقدمها تغير بيئة المخاطر في لبنان بسرعة بمواكبة الإتجاهات العالمية، واعتماد المستقبل الرقمي DIGITAL FUTURE في جدول اولويات «ميونيخ ري».

فضلاً عن التحسب للتهديدات والتحديات وكيفية إسهام التأمين ضد الإختراقات الإلكترونية CYBER في التخفيف من المخاطر المتزايدة. كما تطرقت النقاشات الى موضوع إبتكار منتجات تلائم قطاع الطاقة الخضراء GREEN ENERGY SECTOR، لا سيما ان لبنان يعمل على تنويع الطرق والأساليب في مجال توليد الطاقة POWER GENERATION، مما يؤكد دور «ميونيخ ري» كمقدم للخدمة وإستشاري ومحرك للإبتكار لشركائها في العمل في لبنان.



من اليمين: جنيفاف والكابتن ريشار وكرسنتن شلهوب



من اليمين: رونالد شدياق، فاتن دوغلاس وبسمة بركات



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



**الاتحاد
AL-ETIHAD**

92 000 6 262

www.tuci-sa.com

Al-Khobar (Head Office)
Al Khobar-Dammam Highway
8th Floor Naser Al Hajri Tower
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia

Telephone: +966 13 8572222
Fax: +966 13 8147608
Email: info@tui-sa.com

IGI تنظم طاولة مستديرة بعنوان «تسخير نماذج المخاطر لزيادة النمو المربح»

«التعاونية للتأمين» تطلق أكاديمية لتأهيل أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة ماجد البهيتي: نقدم برنامجاً تدريبياً متكاملًا بالتعاون مع شريك فنلندي



أطلقت شركة التعاونية للتأمين أكاديمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة تعدّ الأولى في قطاع التأمين السعودي، وذلك بهدف تأهيل رواد الأعمال وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتمكينهم من تخطيط مشروعاتهم وإدارتها بنجاح. وأعلنت «التعاونية» عن فتح باب التسجيل في الأكاديمية على موقعها الإلكتروني وفق عدد من الشروط أهمها أن يكون المتقدم سعودي الجنسية.

وأوضح مدير عام التسويق والإتصال في التعاونية ماجد أحمد البهيتي أن أكاديمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة لا تقتصر على شرح البرامج التأمينية، بل تقدم برنامجاً تدريبياً متكاملًا بالتعاون مع شريك دولي هو المعهد الفنلندي (OEP) OMNIA EDUCATION PARTNERSHIPS، والذي يعد من أشهر المعاهد العلمية المتخصصة في تدريب رواد الأعمال.

وأضاف البهيتي: إن التعاونية تعاقدت مع ١١ خبيراً محلياً وعالمياً لتقديم البرامج العلمية وورش العمل في الأكاديمية مع التركيز على دراسة ثلاثة نماذج أساسية هي التحليل وتطوير الأعمال، الإدارة المالية ثم التسويق والمبيعات والتي ستساهم في تأهيل رواد الأعمال ومساعدتهم على التخطيط السليم ووضع الإطار القانوني والمالي وتصميم المنتجات والخدمات ووضع استراتيجية التسويق الملائمة وإنجاز خطط البيع مع الفهم الكامل لطبيعة السوق ووضع المنافسين.



عايدة أبو جابر

IGI



حاتم جبشه

IGI

نظمت الشركة العالمية للتأمينات العامة IGI ورعت طاولة مستديرة في ROYAL EXCHANGE في لندن حملت عنوان «تسخير نماذج المخاطر لزيادة النمو المربح»، وذلك باستخدام ورقة الشركة البيضاء الخاصة بالمخاطر ونموذج رأس المال التي أعدها كل من SIMON SPURR، رئيس مجموعة إدارة المخاطر في شركة IGI وSUNNIE LUTHRA الإكتواري المسؤول عن إدارة المخاطر ورأس المال في شركة IGI.

شارك في الطاولة المستديرة كبار مسؤولي إدارة المخاطر في شركات إعادة تأمين رائدة ومن بينهم الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة IGI حاتم جبشه، حيث شارك جميع الضيوف في المناقشات وتبادلوا الآراء، الأفكار والخبرات. وكان من ضمن الحاضرين MICHAEL HOSKINGS من شركة GRAHAM WHITE، FARADAY من شركة RACHEL DELHAISE، HCC من شركة ROSS MC GEE، STARSTONE من شركة ONE RE، عايدة أبو جابر، مديرة العلاقات العامة والتسويق في شركة IGI SARAH MORTIMER من شركة REIN4CE وغيرهم. كما ضمت الطاولة عدداً من المراقبين مثل SEBASTIAN DE ZULUETA، المدير المؤسس لشركة JUSTIN DAVIES، MARKET MINDS رئيس منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة XCEEDANCE وTRAVIS MACMILLIAN، رئيس قسم الأعمال في شركة XCEEDANCE.

«التأمين المتحدة» تغير اسمها إلى «فيدلتي»

وافقت الجمعية العمومية لشركة التأمين المتحدة على تعديل نظامها الأساسي بتغيير اسمها إلى «التأمين فيدلتي المتحدة». كما صادقت الجمعية على ميزانية الشركة وحساب الأرباح والخسائر عن السنة المالية ٢٠١٧.

التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE يتنامى في الدول العربية الفرنكوفونية

كما هي الحال في لبنان يسجل التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE نمواً فائضاً في دول شمال أفريقيا وذلك يعود إلى انها فرنكوفونية وتستوحي الأسلوب الفرنسي في تسويق وتوزيع منتجات التأمين. وقد سجلت شركة زيتونة الإسلامية للتأمين في تونس ZITOUNA TAKAFUL وهي شركة تابعة لبنك زيتونة الإسلامي ZITOUNA ISLAMIC BANK أرباحاً بقيمة ١,٤ مليون دولار أميركي خلال العام ٢٠١٧ وهي تعتمد في تسويق منتجاتها على بنك زيتونة الإسلامي.

نذكر ان الدولة التونسية هي التي تملك البنك والشركة تعرض بيع ٧٠ بالمئة من أسهمها لشريك استراتيجي وهي أعلنت عن رغبتها بذلك وطلبت الى المعنيين ان يتقدموا بطلب التأهل للتقدم بعرض PREQUALIFICATION على ان يتخذ قرار البيع قبل نهاية شهر تموز (يوليو) المقبل.

وفي الجزائر أعلنت شركة CAARAMA للتأمين على الحياة والصحة LIFE AND HEALTH أنها حققت نمواً نسبته ١٦ بالمئة من مبيعاتها في عقود التأمين على الحياة سنة ٢٠١٧ وهذا يعود الى ان BANQUE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE هو الذي يسوق ويبيع عقود التأمين من زبائنه وعبر فروعه المنتشرة في الجزائر.



مكرم بن ساسي

ZITOUNA TAKAFUL

عبدالله العدواني مديراً لإدارة التأمين وإيمان الأشوك لإدارة «المناطق الحرة» في الكويت

أصدر وزير التجارة والصناعة الكويتي خالد الروضان قراراً وزارياً قضى بتعيين عبدالله مطلق العدواني مديراً لإدارة التأمين - الوكالة المساعدة لشؤون الشركات والتراخيص التجارية، بدلاً من إيمان ابراهيم عبد الرسول الأشوك والتي صدر قرار وزاري بتعيينها في منصب مدير إدارة المناطق الحرة - قطاع وكيل الوزارة. وأشار القرار الى ضرورة الالتزام بتنفيذ عملية النقل اعتباراً من تاريخ صدوره.



Your own personal warrior

We question and we challenge,
unapologetically exploring every aspect
of your business in order to protect you.

Because if we don't, who will?

That's broking done differently.

Speak to us for all of your insurance needs:

Lockton Insurance Brokers

+971 (4) 373 8777

contact@mena.lockton.com

locktoninternational.com

Lockton Insurance Brokers LLC.
Authorised and regulated by the Insurance Authority.



جمعية الإمارات للتأمين تسعى لطرح منظومة تشريعية لتأمين البضائع الواردة للدولة

أيمن خميس: متمحورة حول أحقية حملة الوثائق باختيار الشركة



من اليسار: فريد لطفي وابراهيم الزعابي

أعلن وزير الإقتصاد ورئيس مجلس إدارة هيئة التأمين في الإمارات المهندس سلطان بن سعيد المنصور في كلمته الافتتاحية في المؤتمر الدولي للتأمين البحري أن إجمالي أقساط التأمين البحري ارتفع خلال العام ٢٠١٧ بنسبة ١٠ في المئة ليصل الى ١,١ مليار درهم، مشكلاً ما نسبته ٣,٥ في المئة من إجمالي أقساط تأمين الممتلكات والمسؤوليات.



أيمن خميس

جمعية الإمارات للتأمين

ولفت الى ان التأمين البحري «بضائع» يمثل ما نسبته ٦٠ في المئة

من أقساط فروع التأمين البحري مقابل ٤٠٪ للتأمين البحري «وحدات» خلال العام المذكور. كما ان التأمين البحري بحسب الوزير المنصور يعتبر من فروع التأمين ذات معدلات الخسائر المنخفضة وذلك بمتوسط معدل خسائر LOSS RATIO ٤٠ في المئة خلال السنوات الخمس السابقة.

وأوضح رئيس اللجنة للتأمين البحري في الجمعية أيمن خميس: «ان جمعية الإمارات للتأمين تسعى لطرح منظومة تشريعية لتأمين البضائع الواردة الى الدولة من خلال شركات تأمين مرخصة داخل الدولة بالإضافة الى عدم قبول وثائق تأمين لاجسام السفن من قبل شركات خارجية خاصة للسفن المرخصة وتحمل علم الدولة»، و اضاف «ان المنظومة ستتمحور حول أحقية حملة الوثائق باختيار شركة التأمين والإدراك التام لمقدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها والوعي الكامل بالتغطية التأمينية والشروط والاستثناءات الواردة في وثيقة التأمين وإدراك حملة الوثائق بأقساط التأمين والتأكد من تنافسية هذه الأسعار وعدم دفع أقساط تأمين مبالغ فيها».

تابع خميس: «الأهم من ذلك انه في حال وجود أضرار فإن حملة الوثائق يستطيعون وبشكل فاعل مخاطبة الشركات المحلية لكونها على أراضي الدولة نفسها ومتابعة مطالباتها ضمن الأسس التشريعية المطبقة في الدولة وعدم ضياع الحقوق لعدم القدرة على مخاطبة الشركات الخارجية».

احمد العبسي رئيساً للجمعية الاردنية لوسطاء التأمين

وبسام مدانات نائبا له

فاز في انتخابات الجمعية الاردنية لوسطاء التأمين بالتزكية كل من احمد العبسي، بسام مدانات، عايد العزة، فؤاد بشارت وقيس فاحوري ووزعت المناصب في ما بين هؤلاء فسمي العبسي رئيساً للجمعية ومدانات نائبا له.

«الاتحاد للتأمين» تتعاون مع «فوتوبيا تكنولوجيز» لتطبيق نظام بلا اوراق بالاعتماد على تقنية «بلوك تشين»



من اليسار: عبد المطلب مصطفى ورائف عيد

كشفت شركة الاتحاد للتأمين UNION INSURANCE عن تعاونها مع «فوتوبيا تكنولوجيز» في اعتماد نظام متكامل للأرشفة وإدارة المستندات من دون استخدام الورق وذلك عن طريق استخدام تقنية الحوسبة السحابية لتحسين مستوى الخدمات المقدمة، وتعزيز الإنتاجية، والمساهمة في الحفاظ على البيئة.

وأكد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب مصطفى الجعيدي، أن اعتماد نظام إلكتروني بلا أوراق يعد جزءاً من استراتيجية الشركة لتعزيز كفاءتها في عملياتها اليومية وبالتالي توفير خدمات أفضل لعملائها.

وقال: «يتلاءم نظام إدارة المستندات الجديد والقابل للتطوير بشكل مثالي مع أهدافنا في تقديم خدمة استثنائية وفعالة تركز على العملاء. كما سيعزز هذا النظام من التعاون بين الإدارات والأقسام لضمان تسهيل العمليات اليومية، فضلاً عن المساهمة بشكل كبير في دعم الاستدامة البيئية عبر الانتقال إلى أسلوب عمل لا يعتمد على استخدام الورق».

وقال الرئيس التنفيذي لشركة «فوتوبيا» رائف عيد: «نحرص دائماً على العمل مع شركائنا عن كثب ومساعدتهم على تحقيق أهداف أعمالهم. وقد كان مشروعنا مع شركة الاتحاد للتأمين أحد أكبر مشاريع إدارة المستندات في هذا القطاع ونحن فخورون جداً بالنتائج. كما نتطلع إلى المضي قدماً والعمل مع فريق الاتحاد للتأمين على نقل مستنداتهم إلى تقنية بلوك تشين».

وتطلق تطبيق الهاتف المتحرك الذكي والمتكامل

أطلقت شركة «الاتحاد للتأمين» UNION INSURANCE المزود الرائد لمنتجات التأمين المبتكرة للأفراد والمؤسسات في المنطقة، تطبيق الهاتف المتحرك الجديد الذي يتميز بسهولة الاستخدام ويوفرخدماً ووظائف تفاعلية بكبسة زر واحدة، ويمكن تحميل التطبيق وهو تحت اسم «الاتحاد للتأمين» من أبل ستور وغوغل بلاي. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب الجعيدي «أن التطبيق الجديد يؤكد على رؤية الشركة ان تكون رائدة في الابتكار وتسخير التكنولوجيا العصرية للانتقال الى المرحلة الرقمية لطرح منتجات فريدة وبسهولة وأمان بما يجعلها الاختيار الأول لعملائها وشركائها».

وأفاد رئيس قسم المعلومات في «الاتحاد للتأمين» أنشول سريفاستاف «إن إطلاق تطبيق الهاتف المتحرك ليس مجرد خطوة هامة نحو تحقيق استراتيجية قنوات التسويق الشاملة للشركة بل أيضاً يمكن العملاء من استخدام خدمة ذاتية جديدة مما يعزز تجربتهم مع الاتحاد للتأمين».

ويوفر التطبيق الجديد الذي أطلقته «الاتحاد للتأمين» لمتعاملها، ٢٢ خدمة مختلفة. حيث يمكن للعملاء الحصول على عرض أسعار والقيام بعملية شراء آمنة لوثائق التأمين الجديدة وكذلك تقديم ومتابعة المطالبات. ويمكن لحاملي وثائق التأمين الصحي البحث في شبكة مزودي الخدمة الطبية من أجل تحديد موقع المزود بشكل أفضل.



A STRATEGIC SHIFT, A SOARING FUTURE.

As a key provider of professional reinsurance coverage, the new Oman Re brings a foundation of reliability along with tenacious vision for minimising risk. With wide coverage that spans across the region and internationally including Asia, Africa, Russia and CIS countries, Oman Re is at the forefront of providing you with trusted reinsurance solutions.

هيئة وسطاء التأمين وإعادة التأمين في المملكة العربية السعودية أصبح لهم هيئة تنطق بإسمهم



من اليسار: ناجي بو عبيد، عماد الحسيني، نصر بو عبيد، ايلى ابي راشد، بدر الشايح، سامر الفايز وممثل ساما

تضمن الاجتماع مداخلات قيمة من **عماد الحسيني** (SAUDI BROKERS)، **ايلى ابي راشد** (CHEDID RE) و**محمد أبو زيد** (APEX).

أصبح لوسطاء التأمين وإعادة التأمين في المملكة العربية السعودية هيئة ناطقة بإسمهم. فقد عقدت اللجنة العامة لوسطاء التأمين وإعادة التأمين في المعهد المالي في مؤسسة النقد العربي اجتماعاً افتتحه نائب رئيس اللجنة العامة لوسطاء التأمين وإعادة التأمين **سامر الفايز** بشكر ممثلي مؤسسة النقد العربية السعودي والوسطاء لحضور هذا الاجتماع.

ثم قام رئيس اللجنة التنفيذي الأستاذ **بدر الشايح** بعرض خطة عمل اللجنة التنفيذية متضمنة مبادرات عدة من شأنها تفعيل دور الوسطاء في السوق السعودي ومواكبة تحقيق رؤية ٢٠٣٠ Saudi Vision 2030.

أضاف **الشايح**: «ان للجنة التنفيذية ٤ أهداف تعزز التركيز عليها، وهي ان يكون الوسيط هو الخيار الأول للعمل، وان تساهم اللجنة التنفيذية بالمشاركة بتطوير تنظيم سوق الوسطاء وحماية حقوقهم وأداء واجباتهم، التي من أولها تمثيل العميل أمام شركات التأمين وأن تكون بيئة العمل في قطاع الوسطاء جاذبة ومطورة للموارد البشرية».



عدد آخر من المشاركين



وسطاء مشاركون في الاجتماع

جورج قبان رئيساً لمجلس جمعية مركز دبي المالي للتأمين



انتخب السيد جورج قبان، الرئيس التنفيذي لشركة UIB DIFC، رئيساً لمجلس إدارة جمعية مركز دبي المالي العالمي للتأمين من خلال تصويت ضم ٢٨ عضواً حيث صوت ١٩ منهم ل**قبان**. ويضم مجلس إدارة الجمعية د. **فرانك ماير** من DR. FRANK MAYER

شركة ميونيخ ري MUNICH RE، فوزي عمري المسؤول التنفيذي في CHAUER، هنري لباط الرئيس التنفيذي لشركة IGI وعمرو السرتاوي الرئيس التنفيذي لشركة أيون بنفيلد AON BENFILED. المدير نكرهان د. **باسل الهنداوي** احتفظ بمنصبه كرئيس تنفيذي للجمعية.

سايكو SAICO السعودية ترفع رأسمالها إلى ٣٠٠ مليون ريال سعودي

باستعمال الأرباح المتراكمة

وافقت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على القرار الذي اتخذته الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني SAICO بزيادة رأسمالها من ٢٥٠ مليون ريال إلى ٣٠٠ مليون ريال سعودي (٨٠ مليون دولار أميركي) على ان تجري تغطية الزيادة من الأرباح المتراكمة وان تمنح المساهمين أسهماً مجانية بقيمة ٥٠ مليون ريال سعودي.

رشيد الهباب وأسامة جعينة عضوين في مجلس إدارة

الإتحاد الأردني لشركات التأمين



المهندس أسامة جعينة



رشيد الهباب

سمى مجلس إدارة الإتحاد الأردني لشركات التأمين برئاسة المهندس ماجد سميرات السيد **رشيد الهباب** مدير عام شركة التأمين العربية - الأردن عضواً فيه خلفاً للسيد **فادي سعادة** الذي استقال من المجلس بعد استقالته من شركة المنارة للتأمين الذي شغل منصب المدير العام فيها لغاية ٢٠١٨/٣/١، وكذلك إعادة تسمية المهندس **أسامة جعينة** عضواً في المجلس بعد استقالته من شركة المجموعة العربية الأردنية للتأمين والتحاقه بالعمل كمدير عام لشركة المنارة للتأمين اعتباراً من ٢٠١٨/٤/١٤.

«البيان الإقتصادي» تتمنى لكل من **الهباب** و**جعينة** التوفيق والنجاح في مسيرة عمل الإتحاد والقطاع.



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



عبد اللطيف ابو قوره

DUBAI INSURANCE

دبي للتأمين الإماراتية DIC: النسبة المركبة لأعمالها لم تتجاوز ٧٨,٤ بالمئة

وكالة أ.أم.بست تعلن ان الشركة تحتفظ بتصنيف A- الممتاز ونظرة مستقبلية مستقرة

أصدرت وكالة التصنيف الأميركية أ.أم.بست A.M.BEST بياناً بتاريخ ١٩ نيسان (ابريل) ٢٠١٨ تعلن فيه ان تصنيفها السابق لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE CO لم يتغير وان القدرة المالية FINANCIAL STRENGTH للشركة باقية في مرتبة أ - A.MINUS التي تعني ممتاز EXCELLENT وكذلك تصنيفها للقدرة الائتمانية CREDIT RATINGS باقى في المرتبة عينها مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK. وأضافت الوكالة ان هذين التصنيفين يعكسان القوة المالية للشركة المبينة في ميزانيتها السنوية وكذلك القدرة المهنية لأدائها STRONG OPERATING PERFORMANCE إضافة الى إدارتها المناسبة للأخطار APPROPRIATE ENTERPRISE RISK MANAGEMENT. وذكرت الوكالة ان الشركة تعتمد الى حد كبير على اتفاقات إعادة التأمين وان احتفاظها من الأخطار لا يتجاوز ٢٩ بالمئة. كما أثنت الوكالة على النسبة المركبة لأعمال الشركة التي لم تتجاوز ٧٨,٤ بالمئة COMBINED RATIO خلال السنوات الخمس الماضية والنسبة المركبة تشمل المطالبات المدفوعة والعالقة إضافة الى النفقات الإدارية وعمولات وسطاء التأمين. يذكر ان عبد اللطيف ابو قوره يتولى منصب الرئيس التنفيذي للشركة.

سر التأمين

● اسم شركة إعادة تأمين عربية سبق ان أنشأت فرعاً في لبنان وأقفلته بعد ان تعرضت لأزمة، ورد في عداد المكلفين الذين دعتهم وزارة المالية لسداد الضرائب المستحقة في ذمتهم. ويبدو ان الشركة غادرت لبنان دون ان تقفل ملفها الضريبي.

أحمد بن سعيد رئيساً لمجلس إدارة الالينس للتأمين

شكلت شركة الالينس للتأمين مجلس الإدارة للسنوات الثلاث المقبلة ليكون سمو الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم رئيساً للمجلس. على سعيد آخر اعتمدت الجمعية العمومية السنوية للشركة توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٣٠ في المئة عن العام ٢٠١٧، بقيمة ٣٠ مليون درهم ووافقت على تحويل ١٠ في المئة للاحتياطي القانوني بواقع ٤,٨١ ملايين درهم ومثلها للاحتياطي النظامي. هذا وارتفع صافي ارباح الشركة بنسبة ٧ في المئة ليصل الى ٤٨ مليون درهم مقارنة مع ٤٥ مليوناً في ٢٠١٦.

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents Risk Management operates and writes in the International Market both Treaty & Facultative Business



www.barentsre.com

● Panama ● Miami ● Paris ● Beirut

الأمين العام لـ GAIF: المملكة السعودية وقعت اتفاقية تونس لسنة ١٩٧٥

ولكنها لم تنشئ المكتب الموحد حتى الآن



خالد الأسود مديراً عاماً للأولى تكافل



عين خالد الأسود مديراً عاماً لشركة الأولى تكافل الكويتية FIRST TAKAFUL وذلك لما اتسم به من كفاءة وحسن تنظيم ودراية خلال عمله في الشركة.

أشرفنا في عددنا لشهر شباط (فبراير) ٢٠١٨ ان مجلس شوري الدولة أبطل مجمع البطاقة البرتقالية ORANGE CARD POOL الذي أنشأته جمعية شركات الضمان سنة ٢٠٠٣ بموافقة الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين وذلك لكونه يخالف أحكام اتفاقية تونس لسنة ١٩٧٥. كما ذكرنا ان الدول التي وقعت اتفاقية تونس سنة ١٩٧٥ كانت ١٥ دولة وان العدد ارتفع الى ٢٠ دولة في ما بعد. وجاءنا من الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل توضيحاً يؤكد ان المملكة العربية السعودية وقعت اتفاقية تونس سنة ١٩٧٥ إلا أنها لم تؤسس المكتب الموحد المنصوص عليه في الاتفاقية، ولذا فإن البطاقة البرتقالية غير معمول بها في المملكة حتى الآن. وفي ما يأتي نص الكتاب الذي تسلمناه من الأمين العام لـ GAIF:

لا زلت أعبر عن تقديري وشكري للمجهود الذي تبذله أسرة مجلة «البيان الاقتصادية»، لا سيما لجهة تغطية أخبار صناعة التأمين العربية، وفي هذا السياق أود توضيح الآتي بالنسبة لما ورد في العدد ٥٥٥ الصادر في شهر شباط (فبراير) ٢٠١٨ في ما يخص الموضوع بعنوان: بعد ١٨ سنة على إطلاق جمعية شركات الضمان ACAL للتجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية (الصفحة رقم ٩٠) نود تصحيح ما ورد بشأن ان المملكة العربية السعودية هي الدولة الوحيدة التي لم توقع الإتفاقية حتى الآن، ونفيدكم ان المملكة العربية السعودية قد انضمت لإتفاقية بطاقة التأمين الموحدة عن سير السيارات عبر البلاد العربية «البطاقة البرتقالية» تونس ٢٦ ابريل ١٩٧٥ وذلك بموجب المرسوم الملكي رقم م/٢٦ تاريخ ١٢/٥/١٤٣٤هـ، ولكنها لم تؤسس مكتباً موحداً سعودياً كما تنص الإتفاقية بمادتها الرابعة.

وقد ارتأت الأمانة العامة للإتحاد إعلامكم بما تقدم من منطلق قناعتها ان مجلة البيان الاقتصادية منبر للوصول الى الحقيقة.

وتقبلوا تحياتنا.
عبد الخالق رؤوف خليل

RISK MANAGEMENT INT'L

أسست مينا انطوان بشير ورلى لطفي أبو خير وشركة ريسك منجمت كورب شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم ريسك منجمت انترناشونال وموضوعها وساطة وخدمات التأمين. اسندت رئاسة الشركة الى مينا بشير.

اعتباراً من ١٧/٧/٢٠١٨

السيارات اللبنانية التي تزور سوريا تبرم عقد التأمين الإلزامي السوري لدى شركات التأمين السورية

ماذا لو تأخر تشكيل الحكومة الجديدة، بعد انتهاء ولاية مجلس النواب الحالي في ٢٠ أيار ٢٠١٨؟
سؤال يطرح لأن وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري لم يشكّل المكتب الموحد للبطاقة البرتقالية ليحل مكان المجمع الذي شكلته جمعية شركات الضمان ACAL سنة ٢٠٠٣ وأبطله مجلس شوري الدولة لكونه غير قانوني ولا يتوافق وأحكام اتفاقية تونس لسنة ١٩٧٥.
كما اعتبر مجلس شوري الدولة ان الكتاب الذي وجهه الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل والذي وافق فيه على المجمع POOL الذي أنشأته الجمعية لا يلغي أحكام اتفاقية تونس. وأهل مجلس الشورى وزارة الإقتصاد حتى ١٧/٧/٢٠١٨ كي تؤسس مكتباً موحداً وفقاً لاتفاقية تونس.

وفي حال لم تتشكل الحكومة الجديدة حتى ذلك التاريخ ولم يقم خلف الوزير رائد خوري في وزارة الإقتصاد بتأسيس المكتب الموحد فإن السيارات اللبنانية التي ترغب بزيارة سوريا سوف تكون مضطرة للحصول على عقد التأمين الإلزامي السوري من إحدى شركات التأمين السورية أو من الشركات الأم والشركات الشقيقة في لبنان. ما يعني انه ابتداء من ١٧/٧/٢٠١٨ تبدأ السيارات اللبنانية التي تعمل بين لبنان وسوريا بإبرام عقد التأمين الإلزامي السوري لدى شركات التأمين السورية والشركات التي تمثلها في لبنان وعددها ٧ شركات.

بعد مساهمة فريد قهوجي بالشركة

مجلس إدارة جديد في LA MEDICALE



انطوان يوسف عيد



فريد قهوجي

تم تسجيل شركة لا مديكال برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وتشكل مجلس الإدارة كالتالي:

انطوان يوسف عيد (٦١٢ سهماً) والسادة فريد دانيال قهوجي (٢٤٠ سهماً)، جوزف انطوان عيد (١٢٠ سهماً) طانيوس هنري كرم (٨٠ سهماً) وايلي انطوان عيد (٤٨ سهماً) أعضاء.

يذكر ان شركة لا مديكال LA MEDICALE تتعاطى إدارة الملفات الطبية TPA.



ابتكار من أجل مستقبل أفضل

عندما يتعلق الأمر بضمان سعادة أحبائك وتأمين مستقبلهم، فإنك تبدأ بالتفكير في طرق جديدة لمنحهم أفضل ما لديك. نحن في شركة الاتحاد للتأمين نفعل الشيء نفسه لتلبية احتياجاتك. فلدينا حلول مبتكرة لحمايتكم وحماية مستقبلكم المالي. تواصل معنا واحصل على التأمين المناسب لك.



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE
أكثر من مجرد حماية...

يوسف سعد السعد (الرئيس التنفيذي لشركة الأهلية للتأمين AL AHLEIA - الكويت):

مستمررون في التوسع بما يتماشى وسياستنا الاكتتابية المتحفظة



التقت «البيان الإقتصادية» الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين AL AHLEIA - الكويت يوسف سعد السعد وحاورته حول تسلمه منصبه الجديد في الشركة فقال ان الحمل ثقيل عليه خصوصاً بعد الذي حققه السيد سليمان الدلالي للشركة، وتوقف عند المنافسة الحادة في السوق الكويتية بين الشركات العاملة فيها، واجداً ان عدد الشركات كبير جداً قياساً بحجم السوق، مؤكداً مواكبة التطور التكنولوجي داخل أقسام الشركة ومختلف دوائرها الفنية وغيرها، كاشفاً عن تطوير خدمات التأمين الصحي، مبدياً رضاه عن النتائج المحققة، لافتاً الى «الاستمرار بالتوسع بما يتماشى وسياستنا الاكتتابية المتحفظة».

ومع تسلّم السعد زمام الأمور في الشركة فإنها ستكون بأياد أمينة وهو الذي تتلمذ لأبي حمد.

■ كيف تواكبون التطور الرقمي في الشركة؟

– يتنامى التطور التكنولوجي سريعاً وعلينا مواكبته ومجاراته، لذا فإننا حريصون في الأهلية للتأمين على امتلاك البنية التحتية المناسبة والمتطورة. لقد قمنا بتطوير موقعنا الإلكتروني، وهو اليوم جديد بالكامل وباستطاعة الزبون شراء غالبية الوثائق عبره، وقمنا بتطوير أنظمتنا الداخلية في مختلف الدوائر الفنية وغيرها. كما طورنا التأمين الصحي من خلال تفعيل نظامنا، بحيث أضحى مربوطاً بكل المستشفيات من دون الحاجة الى شركة رعاية صحية، وباتت بيانات المؤمن لهم متوافرة بالكامل، بحيث ان الإجراءات أصبحت سهلة جداً وسريعة.

استمرار بالتوسع

■ كيف تحددون نتائجكم وهل أنتم راضون عنها؟

– نتائجنا جيدة ومرضية جداً في ظل أوضاع السوق الحالية ومستمررون بسياستنا المتحفظة ولا زلنا ننتقي بدقة اكتتابات تغطياتنا. كما اننا مستمررون بخططنا التوسعية إذ استحوذنا على شركة «كويت ري» مع تركيزنا الحالي على قطاع التأمين بذاته، وأي فرصة متاحة لنا تتماشى مع سياستنا المتحفظة سنتوسع بها. وبالإجمال راضون عن أدائنا ونطمح دائماً للأفضل، كما نتمنى ان تكون النتائج ايجابية أكثر بنهاية السنة المقبلة. ■

مسؤولية كبيرة

■ تسلمتم مؤخراً إدارة الشركة فما هي الصعوبات التي واجهتكم وكيف تجاوزتموها؟

– صراحة، الحمل ثقيل عليّ، خصوصاً أنني تسلمت إدارة الشركة بعد أحد أهم قادة القطاع وهو السيد سليمان الدلالي «أبو حمد»، مما رتب عليّ مسؤولية إضافية، إذ بعد الإنجازات التي حققها ومكّن الشركة من تبوؤ المراتب الأولى في السوق المحلية وفي منطقة الخليج والشرق الأوسط تسلمت الدفة لأكمل المسيرة مما حملني مسؤولية كبيرة على كاهلي، إذ انني أتولى القيادة اليوم بعد رجل قاد الشركة الى مراحل متقدمة ما يشكل عليّ صعوبة كبرى وأواجهها وأحاول عبرها ان أكمل الطريق بنجاح وان أدفع «الأهلية» كما اعتادت دائماً الى مراتب متقدمة.

المنافسة وغياب التنظيم

■ ما هي المعوقات التي واجهتكم وكيف تصرفتم إزاءها؟

– المعوقات أمر طبيعي في عملنا. إن لقطاع التأمين الكويتي خصوصية معينة والصعوبات فيه تتمحور حول التعامل مع المنافسة في السوق ومع طبيعة السوق نفسها، خصوصاً أنني بدأت مشوار العمل في القطاع المصرفي ثم انتقلت الى قطاع التأمين وتدرجت في المناصب الى ان وصلت الى قيادة الشركة.

حمل ثقيل بعد تسلم زمام الأمور من قيادي بمستوى سليمان الدلالي

وعموماً، أهم الصعوبات التي واجهتني هي المنافسة في السوق وغياب التنظيم فيها مما سبّب لي الكثير من الإرباك، لا سيّما أنني كنت أعمل في القطاع المصرفي المعروف بتنظيمه الصارم، فالشركات في قطاع التأمين تنظم أوضاعها في ما بينها، بينما السوق تحتاج الى الكثير من التنظيم والمزيد من أعمال الرقابة.

■ كيف تحددون المنافسة القائمة بين الشركات حالياً وكيف تنظرون الى عددها الكبير في السوق؟

– لا أحب التحدث عن الشركات الأخرى وأفضل الحديث عن شركتي وإنجازاتها. في اعتقادي ان السوق الكويتية لا تحتاج الى هذا العدد الكبير من شركات التأمين والذي يزيد على ٣٥ شركة، فالحكومة في الكويت تتكفل بغالبية الخدمات في قطاع التعليم أو الصحة أو سواهما، كما لا يوجد وعي تأميني أو إقبال على وثائق التأمين الشخصية، ثم ان الشركات القديمة العهد والكبرى في الكويت تغطي السوق بشكل كاف.



We are always ready...



When the world around you takes an unexpected turn, you want your partner to be there for you.

For more than 35 years, Arig has been supporting its regional and global clients. Based on solid risk-adjusted capitalization and strong profile, our business is built upon a long-term vision ensuring that we will be there for you when it matters.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net

Arab Insurance Group (B.S.C.) - a reinsurance firm regulated by the Central Bank of Bahrain



«المتحدة للتأمين التعاوني» UCA مواكبة ومؤازرة لرؤية السعودية وصاحبة تغطيات أضخم المشاريع

مروان الحازمي:
نتبنى خدمة الشركات
المتوسطة والصغيرة
ونوفر لها التغطيات
والتسهيلات المالية
اللازمة والمناسبة



من اليسار: فاكور الرئيس ومروان الحازمي

فاكور الرئيس:
حريصون على تنوع
العمليات باستخدام
التقنية الرقمية
وتقديم الخدمات
عبر الإنترنت

تعدّ «المتحدة للتأمين التعاوني» UCA من أفضل وأهم الشركات المدعومة من قبل معيدي التأمين لعراقتها وتغطيتها لأضخم المشاريع في المملكة العربية السعودية، وهي المواكبة لرؤية المملكة وتوجهها من خلال إدخال الطاقات والكوادر السعودية إليها. الرئيس التنفيذي بالوكالة في الشركة فاكور الرئيس قدر عالياً دور مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في رفع مستوى سوق التأمين وارتقائها الى مستوى الأسواق المتقدمة في أوروبا والولايات المتحدة، وتوقع ألا يبقى داخل السوق المحلية إلا الشركات القادرة على الاستمرار ومواكبة المعايير الجديدة، مؤكداً أن الاندماج بين الشركات خطوة ليست سهلة، مشدداً على تنوع العمليات من خلال استخدام الرقمنة وتقديم الخدمات عبر الإنترنت. من جهته أوضح الرئيس التنفيذي للعمليات التجارية في الشركة مروان محمد الحازمي ان لديها اتجاهاً لخدمة قطاع الأفراد، واعدت بتطوير منتجات جديدة مع تبني خدمة الشركات المتوسطة والصغيرة وتوفير التغطيات والتسهيلات المالية المناسبة لها، مسلطاً الضوء على مسألة تمكين المرأة السعودية باعتبارها حدثاً سيشكل تحولاً اجتماعياً ضخماً في البلاد ستواكبه الشركة بالتأكيد من خلال حملات توعية خاصة بالمرأة، لافتاً الى دور العنصر النسائي داخل الشركة.

تغطية أضخم المشاريع

■ هل لديكم صعوبة بإيجاد تأمين أم ان نتائج الشركة الجيدة سهلت عليكم هذا الأمر؟
- **فاكور الرئيس:** تعدّ UCA أفضل الشركات المدعومة من قبل معيدي التأمين، وذلك باعتبارها من أقدم شركات التأمين في السوق، بحيث يزيد عمرها على ٤٥ عاماً. كما ان معيدي التأمين يدركون قيمتها وأهميتها وملاءمتها ان أكبر مشاريع المملكة تؤمن لديها والأمثال كثيرة، مثل توسيع الحرم المكي والطرق السريعة والجسور والموانئ والمطار وأطول برج في العالم، بالإضافة الى المترو. من هنا فإن تأمين أضخم المشاريع في المملكة لدى الشركة يُرتب علينا جهداً إضافياً لإيجاد التغطية المناسبة لدى معيدي التأمين، وفي هذا الإطار نتعامل مع أكبر معيدي التأمين في العالم مثل «سويس ري»، «زيورخ» وغيرهما. نحن على تواصل دائم معهم، لكن كل تغيير أو تعديل في مجلس الإدارة يخلق بعض التساؤلات، لذا عندما تولينا مسؤولية إدارة الشركة قمنا بإجراء نقاشات وحوارات مع معيدي التأمين لتوضيح الرؤية للمرحلة المقبلة، مع الأخذ بالإعتبار موقف الإدارة العامة ومجلس الإدارة وخطة الشركة المستقبلية.

دعم من المعيين

■ المشاريع الكبرى في المملكة ترتبط بالمتحدة

ادخال الطاقات والكوادر السعودية

■ هل تعتقدون ان عدد الشركات في المملكة كبير أم ان السوق قادرة على استيعاب المزيد؟
- **فاكور الرئيس:** العدد كبير جداً وفي رأيي يجب ان يكون عدد شركات التأمين في السوق السعودية يساوي عدد البنوك. من المفروض ألا تستوعب سوق التأمين أكثر من ١٤ شركة.
■ ثمة محاولات منذ أعوام لدمج عدد من شركات التأمين من دون تحقيق ذلك، الإم تردون السبب؟
- **فاكور الرئيس:** الاندماج خطوة ليست بالسهلة، خصوصاً في السوق السعودية وذلك لأسباب أولها نوعية المساهمين، ان لا يوجد حتى الآن شركات مطروحة للاكتتاب العام إنما هي ملكية خاصة. أما النقطة الثانية فتتعلق بالسهم في سوق التداول. فالقيمة السوقية للسهم لا تعطي الفكرة أو القيمة الحقيقية للشركات نفسها.
■ كيف يتم تأهيل الشباب السعودي في القطاع؟
- **فاكور الرئيس:** تواكب الشركة المتحدة رؤية المملكة وتوجهها من خلال إدخال الطاقات والكوادر السعودية إليها. ونعتمد في الشركة سياسة التدريب الداخلية إذ ندرب كوادرنا ونؤهلهم. ثم ان التوجه الجديد للإدارة الجديدة يعتمد خطة وسياسة التدريب لكوادر الشركة عموماً والكوادر السعودية خصوصاً في معاهد خاصة وأسواق خارجية، بغية تزويدهم بعامل الخبرة وصلقلهم بالتجربة الجيدة.

■ **البيان** يمرّ قطاع التأمين في المملكة بمراحل عدة فكيف تواكبون التطورات على هذا الصعيد؟

- **فاكور الرئيس:** شهدت المملكة العربية السعودية تطورات كبيرة، تمثل بعضها بالإجراءات المتخذة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» خلال السنوات الأخيرة والتي جعلت السوق في مستوى ملائم لما يحدث في الأسواق العالمية، خصوصاً الأسواق المتقدمة في أوروبا وأميركا، بداية مارست «ساما» نوعاً من الضغط على شركات التأمين بحكم ان تلك الشركات لم تكن معتادة على المتطلبات الجديدة خصوصاً في ظروف صعبة ووقت قياسي، وقد صبّ كل ذلك في مصلحة السوق وجعلها تواكب المعايير العالمية.

■ في ظل القرارات التي تتخذها «ساما» نجد ان نتائج الشركات تأتي أحياناً ايجابية وأحياناً أخرى العكس، الإم تعزّون ذلك؟

- **فاكور الرئيس:** لا علاقة لـ «ساما» بالنتائج. ان تراجع نتائج بعض الشركات يعود لعدم تطبيقها للمعايير التي تهم الخبير الإكتواري أو سياسة التحوط في الشركة. ان مؤسسة النقد لا تتدخل بنتائج الشركات، إنما على الأخيرة قبل صدور التعاميم والإجراءات والتعديلات ان تكون جاهزة نوعاً ما لتطبيق اللوائح الجديدة. الأهم انه بعد فترة معينة لن يبقى في السوق إلا الشركات القادرة على الإستمرار ومواكبة للمعايير الجديدة.

منتجاتنا أسوة بالآخرين كما سنبنّي نظامنا الخاص عبر الإنترنت وسنطور منتجات جديدة كتغطيات السفر والممتلكات الموجهة للأفراد، كما سنتبنى خدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لم تكن تجد التغطيات المناسبة والتسهيلات المالية الملائمة في الدفع، وهذا ما سنوفره لها.

استراتيجية متوافقة ورؤية ٢٠٣٠

■ **اين انتم من رؤية المملكة ٢٠٣٠؟**

– **مروان الحازمي**: تبني الشركات السعودية حالياً استراتيجياتها وفق رؤية ٢٠٣٠. لكن الحدث الكبير الذي يفرض نفسه حالياً على هذه الرؤية هو موضوع قيادة المرأة السعودية للسيارة، إذ بدأنا نشهد تحولاً اجتماعياً في البلاد سناكبه بالتأكد من خلال تنظيمنا حملات توعية خاصة بالمرأة، والسوق ككل سيستفيد من ذلك.

وهنا أحب التنويه ان ثمة في الشركة قيادات نسائية مهمة من بينها مديرة الموارد البشرية والعضو في اللجنة التنفيذية للشركة، الى رئيسة قسم الإلتزام والشؤون القانونية وهي محامية، وكذلك مديرة العلاقات العامة وهي سيدة سعودية، بالإضافة الى العديد من الكفاءات النسائية الأخرى العاملة فيها. ■

سيكون من خلال استعمال التقنية الرقمية والخدمات عبر الإنترنت. وسنبداً ذلك على مراحل، أولاً في فرع السيارات ثم الطبي ومن ثم فرع تأمينات الأفراد.

امكانيات الشركة أكبر بكثير

■ **هل أنتم راضون عن نتائج الشركة؟**

– **فاكر الريس**: أجل بنسبة معينة. لكن امكانيات الشركة أكبر بكثير، لذا وضعنا استراتيجية ورؤية جديدة وخطة ثلاثية لتحقيق أهدافنا المرسومة والقاضية بأن تعود الشركة في مرحلة أولى الى الحجم الذي كانت عليه سابقاً، وأن تعيد مكانتها وموقعها المميزين وأن ترتقي الى المراتب الأولى بين الشركات في السوق.

■ **كيف سيكون توجهكم التسويقي نحو تأمين الأفراد أو الشركات؟**

– **مروان الحازمي**: لدينا اتجاه لخدمة قطاع الأفراد فقد أهمل لفترة طويلة ولم ينل حقه من الإهتمام. تحاول «ساما» اليوم إبراز أهمية الفرد باعتباره الأساس ومن حقه ان ينعم بخدمة جيدة، لذا فإن اتجاهنا هو لإعطاء قطاع الأفراد الأولوية ونصيب الأسد في سياستنا الجديدة، الى جانب الإهتمام طبعاً بقطاع الشركات، لكن الجديد في الأمر هو نفع الروح بقطاع الأفراد، وسنعمد حالياً الرقمنة لتحقيق غايتنا هذه، كما سنبنّي منصات نبيع فيها

للتأمين، هل السبب هو خبرتها الطويلة في التأمين بحكم أقدميتها في السوق أم هناك أسباب ودوافع أخرى؟

– **فاكر الريس**: يعود السبب الى ان هذه المشاريع كانت تمر عبر مجموعات مساهمة في الشركة وهذا العامل قائم منذ زمن طويل، ومهما يكن فإن الشركة موجودة منذ خمسة وأربعين عاماً في السوق وقد منحها ذلك خبرة مميزة وحافزاً قوياً. بالإضافة الى دعم معيدي التأمين الذين بالطبع لا يتعاملون مع أي شركة إنما مع الشركة التي يتقنون بقدراتها الفنية واستمراريتها فيقدمون لها خدمات متكاملة وذات مستوى، آخذين بالإعتبار قوتها المالية وملاءتها وسرعة تجاوبها في دفع المطالبات وعلاقتها مع معيدي التأمين. لقد كانت الشركة المتحدة عند حدوث السيول في جدة مثلاً من أول الشركات التي تجاوبت مع دفع المطالبات، والأمثلة في هذا الخصوص كثيرة.

■ **أين أنتم من التطور الرقمي والذكاء الاصطناعي؟**

– **فاكر الريس**: انه من أكبر المشاريع التي نعمل عليها حالياً ويعد من أولويات الشركة كمرحلة مستقبلية وضمن استراتيجيتها. نعمل حالياً على تنويع قدرات الشركة في مجال الأعمال، إذ اننا لم نعد نتكل على التأمين الهندي أو العمليات المتأتية من المساهمين أو السيارات. نحاول التنويع الذي

38 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

الصندوق العربي

لتأمين أخطار الحرب



الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:

- الحرب للبحاثة وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب
- العنف السياسي
- الحرب للنقل على اليابسة
- الحرب ضد الأشخاص

1981

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
– الحرب للبحاثة وأجسام السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
– الحرب للبحاثة وأجسام السفن
– الحرب لأجسام الطائرات
– الإرهاب والتخريب

2018



Arab
War Risks
Insurance
Syndicate

عبدالله العويصي في افتتاح فعاليات وأعمال ملتقى شركات التأمين في الكويت: ضرورة تشكيل لجنة عليا لدراسة وتطوير صناعة التأمين المحلية



من اليمين: احمد النويف، صلاح اللاتقاوي، سامي شريف، براك الخميس، عاهد العيسى، د. عبدالله العويصي وخالد العوضي

سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين): لا دور للإكتواري في التسعير وحساب الاحتمالات



من اليسار: بندر المطيري، براك الخميس، صلاح اللاتقاوي وإيمان الأشوك



سامي شريف

خالد العوضي

من جهته أوضح رئيس اللجنة التنظيمية للملتقى خالد العوضي «ان كل رواد قطاع التأمين متفقون على مطلب أساسي وهو ضرورة تنظيم السوق، إما عبر إنشاء هيئة مستقلة أو إصدار قانون عصري جديد، أو إسناد القطاع الى بنك الكويت المركزي».

براك الخميس (مدير عام شركة بيتك للتأمين التكافلي):

إدراج قطاع التأمين تحت رقابة المركزي كخيار ثان

وقال مدير عام شركة بيتك للتأمين التكافلي براك الخميس: «ان قطاع التأمين

كشف الوكيل المساعد في وزارة التجارة والصناعة الكويتية الدكتور عبدالله العويصي ممثلاً وزير التجارة والصناعة خالد الروضان في افتتاح فعاليات وأعمال ملتقى شركات التأمين في الكويت، عن تشكيل لجنة عليا لدراسة وتطوير صناعة التأمين المحلية برئاسة ممثلين من الوزارة وعضوية كل القطاعات والأطراف الحكومية ذات العلاقة.

وقال العويصي: «نتفهم ونتفق مع مطالبات القطاع العادلة التي تنادي بإعادة تنظيم السوق عبر وضع ضوابط تساعد قطاع التأمين على الانطلاق الحر المدروس بشفافية، مما يمكن صناعة التأمين من رفع القيمة الإجمالية لحجم السوق، عما هي عليه حالياً عند ٤٥٠ مليون دينار».



الحضور



من اليمين: براك الخميس، عمر البحر ود. عبدالله العويصي



SINCE
1960

SINCE
1960

شركة الكويت للتأمين ش.م.ك.ع.
Kuwait Insurance Company S.A.K.P



Phone : +965 - 1884433 +965 - 92211000

Website : www.kic-kw.com

Address : Kuwait City, Abdullah Al Salem Street, Kuwait Insurance Building
P.O. Box: 769 Safat - 13008 - Kuwait



من اليسار: براك الخميس وسامي بخعازي



من اليمين: داود توفيق وراشد العنيزي



من اليمين: خالد الأسود



من اليمين: دينا دياب



من اليمين: ايمن العباسي



د. عبدالله العويصي يكرم سامي شريف

أريج حمادة

ورأت عضو لجنة تطوير قوانين التأمين في منظمة المحامين العالمية أريج حمادة «ان هناك حاجة لتطوير قانون التأمين المحلي عبر وضع مواد تفصيلية للقانون حتى لا تكون هناك ثغرات في القانون تؤدي الى العودة مرة أخرى لنقطة الصفر».

صلاح اللنقاوي (مدير عام شركة ناس - الكويت):

المطلوب العمل على تعزيز الرقابة وتطويرها

وأشار مدير عام شركة ناس NAS في الكويت صلاح اللنقاوي الى ان تنظيم قطاع التأمين مهم، فلا يمكن ترك سوق كبيرة كقطاع التأمين بدون رقابة أو هيئة تشرف على تنظيمه، موضحاً أن «تنظيم السوق يجب ان يأتي من الحكومة وليس من القطاع الخاص لمنع المتلاعبين والعمل كذلك على تدشين الربط الإلكتروني الذي يعطي الجهات الرقابية القدرة على تقييم الأرقام وتقييم وثائق التأمين الصادرة عن تلك الشركات». وقال ان خطة التنمية الاقتصادية للدولة تتحدث عن الضمان الصحي للوافدين والمواطنين من دون رقابة حقيقية، والمطلوب العمل على تعزيز وتطوير تلك الرقابة.



من اليسار: د. فهد بن عيد، خالد العوضي، المحامية أريج حمادة ومصطفى السيد

أصبح جزءاً أساسياً في هيكل الإقتصاد العالمي وهذه المكانة تحتم تطوير صناعة التأمين وتنظيم السوق الكويتية من خلال أحد خيارين أساسيين لا ثالث لهما وهو إنشاء هيئة مستقلة عليا تشرف على القطاع المتنامي وتنظم أعماله لحفظ حقوق كل أطراف العلاقة»، مستدرِكاً «ان الخيار الثاني المقترح هو إدراج القطاع تحت رقابة البنك المركزي كخيار ثان، خصوصاً ان قطاع التأمين يعتبر رديفاً للقطاع المالي».

سامي شريف

بدوره، تطرق الرئيس التنفيذي والخبير الإكتواري في شركة الكويت للتأمين سامي شريف في ورقة العمل التي قدمها، والتي نالت استحسان المشاركين، وهي بعنوان «تحديات قطاع التأمين في الكويت دروس من الإمارات والسعودية» الى أن تسعير التأمين في الكويت يتميز بخصائص عدة منها التسعير الموحد لكل الشرائح في تأمين السيارات الشامل وليس هناك أسس للتسعير ويتحكم السوق بالسعر وصراف الأقساط المكتسبة وليس للإكتواري دور في التسعير وحساب الاحتياطات. كما تقوم شركات ببيع تأمين السيارات ضد الغير بسعر غير مدروس ومفروض من السلطات منذ أكثر من ٢٠ عاماً.

د. إيمان الأشواك

وعرضت المديرية السابقة لإدارة قطاع التأمين في وزارة التجارة والصناعة د. إيمان الأشواك جهود الوزارة وقطاع التأمين في الوزارة لتنظيم وتطوير السوق، لافتة الى ان قيام الوزارة بالتطوير ينبع من الأهمية الكبرى لقطاع التأمين التي حولته الى ضرورة اجتماعية وحاجة اقتصادية في الوقت نفسه».

وبينت الأشواك ان وزارة التجارة والصناعة المتمثلة بها إدارة التأمين تعلن عن بدء انطلاق البوابة الإلكترونية لشركات التأمين للمرحلة الأولى مواكبة مع تعديل القانون لتحقيق مؤشر الشفافية عن طريق مكنة المعلومات والتواصل المباشر وسهولة الإجراءات ما بين الوزارة وشركات التأمين.



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



سامي شريف

(الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين (KIC)؛

الجهات الرقابية في الكويت مدعوة لوضع لوائح تنفيذية تحسيناً لقطاع التأمين

رأى الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين KIC سامي شريف ضرورة ان تلحق الجهات الرقابية في الكويت نظيراتها في الإمارات والسعودية، لا سيما في ما خص وضع لوائح تنفيذية تحسيناً لقطاع التأمين، وأسف لعدم الاختصاص الذي تمارسه معظم الشركات العاملة في السوق المحلية، كاشفاً عن ان KIC تضم حالياً خمسة اكتوبريين يزاولون أعمالهم في مختلف الأقسام، عارضاً للنتائج المحققة واعدأ بإطلاق فرع تأمين الحياة قريباً.



سامي شريف محاطاً بفريق عمل KIC

إتمامها فترة ثلاث سنوات، وبعد ذلك ومن خلال هذه المعلومات نبدأ العمل على موضوع الذكاء الاصطناعي وغيرها من التقنيات الحديثة.

إطلاق فرع الحياة قريباً

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– حققنا زيادة في النمو بلغت ٥ في المئة في حجم الأقساط خلال عام ٢٠١٧، مقارنة مع العام الذي سبقه، أما بالنسبة الى الأرباح، فقد تجاوزت نسبتها ٦٠ في المئة مقارنة مع السنوات العشر الأخيرة، بحيث كنا نسجل أرباحاً تصل الى ٥ ملايين دينار سنوياً، بينما وصلت أرباحنا خلال عام ٢٠١٧ الى ٨ ملايين دينار.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– ننوي التوسع حالياً، لكن لن نقدم على هذه الخطوة قبل دراستها بشكل دقيق، وقريباً سنطلق فرع التأمين على الحياة، لا سيما بعد ان استقدمنا الأنظمة الأساسية والكوادر البشرية المتخصصة. ■

نقص في الكوادر

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الكويت؟

– ثمة مشكلة تعترض الجهات الرقابية في الكويت، إذ من المفروض ان تلحق بركاب ما حصل في الإمارات والسعودية، لا سيما في ما يتعلق باستقطاب خبرات من الخارج لتفعيل دورها بشكل أفضل ووضع لوائح تنفيذية تحسيناً لوضع القطاع في السوق. وفي ما يخص شركات التأمين ثمة نقص في الكوادر البشرية حيث من الواجب ان يتولى كل شخص مهامه بحسب إختصاصه، وللأسف ما نلاحظه ان معظم الشركات تدمج جميع المهام في شخص واحد فيؤدي دور الإكتواري والمسوق والمكتب في آن، وهذا غير مقبول.

٥ أكتوبريين

■ ما هي الإنجازات التي حققتوها منذ توليكم الرئاسة التنفيذية في شركة الكويت للتأمين؟

تجاوزت نسب نمو أرباحنا الـ ٦٠ في المئة

– أصبح لدينا خمسة إكتوبريين داخل الشركة وقد نكون الشركة الوحيدة في المنطقة التي لديها هذا العدد، وبالتالي أصبح لدينا أناس مسؤولون عن عمليات الإكتتاب وآخرون عن العمليات التسويقية وكتواريون مسؤولون عن التسعير الصحيح وحساب الإحتياجات.

■ أين أنتم من تطبيق التقنيات الرقمية الحديثة؟

– إن الخطوة الأولى التي نقوم بها في هذا المجال هي توفير وإدخال كافة البيانات والمعلومات بالشكل الصحيح والكامل في الأنظمة الخاصة بالشركة، وهذه المسألة قد يستغرق

RE — — LIABLE

Water, which sustains life, ensures our ability to grow.
The element of life is the investment we place in the
exceptional talent within our organization, ensuring that
we're always dependable.
Trust Re. Inspired by the elements.



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

WWW.TRUSTRE.COM

سامي بخعازي (مدير عام شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS - الكويت):

نعمل في دولة الكويت منذ ١٩٨٥ وكل الشركات المسندة تتعامل معنا وتحترمنا ولا تتخطانا



ذُكر مدير عام شركة فنتشرش فارس FENCHURCH FARIS سامي بخعازي بالمنافسة الحادة التي تعانيها السوق الكويتية، خصوصاً بعد الترخيص للعديد من الشركات الجديدة، ورأى ان هذه السوق تتجه نحو مزيد من الصعوبة والتعقيد بالرغم من عمل هيئة الرقابة على تنظيم عمل الشركات فيها، مطمئناً الى ان جميع الشركات المسندة تتعامل مع «فنتشرش فارس» وتحترمها ولا تتخطاها، مؤكداً متابعة التطور التكنولوجي وتطبيقه وفق أحدث الأساليب والطرق، واصفاً ايها بأنها رائدة ومنافسة للشركات العالمية.

المناسب، كما نقدم لشركات التأمين أفضل عروض تغطية الأخطار وبأسعار مدروسة، وذلك لاقتناعنا التام بضرورة استفادة جميع أطراف العملية التأمينية.

ريادة في السوق الكويتية

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي المتسارع حالياً؟
- نتابع هذا التطور ونطبقه وفق أحدث الأساليب والطرق ولدينا إدارة متخصصة بذلك، ونسعى ان نكون خلاقين ومبتكرين على هذا الصعيد.

■ كيف تحددون رتبة «فنتشرش فارس» بين شركات وساطة التأمين؟

- انها من رواد وساطة التأمين وهي في المقدمة، ولا منافس لها في السوق الكويتية.

■ ما الذي يفقده الوسيط العربي لكي يتمكن من كسب العطاءات الكبرى في القطاع؟

- انه سؤال جيد ووجيه فالوسيط العربي لا يفتقد لأي شيء لكي ينافس الوسيط الأجنبي وهو يستطيع ذلك، إلا ان القرار الأخير في النهاية بيد الزبون ومن يفضله للتعامل معه. إذا كان الوسيط من الرواد كشركة «فنتشرش فارس» فلا شيء يمنعه من منافسة الشركات العالمية.

■ هل الأرقام التي حققتها الشركة هذه السنة على نمو؟

- حققت تقدماً ملحوظاً وكبيراً في محافظتها، لا سيما في دولة الكويت. ■



دولة الكويت في وضع مستقر وتتمتع برؤية سديدة وقيادة حكيمة



بمراقبة ومتابعة شركات الوساطة والتأمين كما يجب وبشكل دائم.

أفضل العروض لشركات التأمين

■ في ظل منافسة بعض شركات التأمين والتفافها على عمل الوسيط وتجاوزه للاستيلاء على العميل كيف تتصرفون إزاء ذلك؟

- تعاني شركات وساطة التأمين في غالبية دول العالم هذه التجاوزات، لكن في رأيي إذا كان الوسيط قوياً وتمكناً من عمله فلن يتخلى عنه عميله، وبالإجمال كل شركات التأمين تتعامل مع «فنتشرش فارس» بشكل جيد وتحترمها ولا تتخطاها.

■ ما هي القيمة المضافة التي تقدمونها للمؤمن لهم؟

- نقدم للمؤمن لهم أفضل خدمة ونحاول قدر الإمكان توسيع التغطية الى جانب السعر

منافسة حادة

■ ما هي رؤيتكم لوضع قطاع التأمين في الكويت؟

- تعمل شركة فنتشرش فارس في الكويت منذ العام ١٩٨٥. ولديها جذورها وأعمالها المتنوعة، كما انها تعتبر من أهم وأكبر شركات وساطة التأمين في السوق الكويتية.

أنا شخصياً أعيش في دولة الكويت منذ ٣٠ عاماً وهي في رأيي دولة عظيمة ولا أكن لحكامها وقياديينها وشعبها إلا كل الاحترام والخير. ثم ان دولة الكويت في وضع مستقر وتتمتع برؤية سديدة وقيادة حكيمة. أما سوق التأمين فالمنافسة فيها حادة جداً بين الشركات، لا سيما خلال الفترة الأخيرة بعد الترخيص للعديد من الشركات الجديدة التكافلية وغيرها. لكننا نتمنى الخير والتوفيق للجميع.

■ هل باستطاعة سوق الكويت استيعاب العدد الكبير من الشركات ما بين تكافلية وسواها، لا سيما في ظل عدم وجود هيئة تنظم القطاع كما يجب؟

- لا زال الترخيص لشركات جديدة قائماً، غير ان العديد من الشركات انكفأت لكنها لا تزال في السوق، باعتبار ان غالبيتها مدعومة من قبل شركات استثمارية. وعموماً تتجه السوق المحلية نحو المزيد من الصعوبة والتعقيد بالرغم من ان هيئة الرقابة واعية لكل المستجدات وتعمل على تنظيم السوق وتقوم

The best preparation for
TOMORROW
is doing your best
TODAY

أفضل طريقة لإستقبال الغد،
هو الإستعداد له من اليوم

INSURANCE

Life Insurance

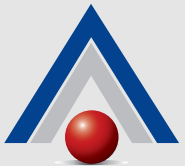
Home Insurance

Car Insurance

Travel Insurance

Health Insurance

الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.



منذ عام 1962

دولة الكويت

1888444

ابراهيم الزعابي في افتتاح فعاليات مؤتمر التأمين التكافلي ١٣ في دبي: نمو مستمر في التأمين التكافلي محلياً وإقليمياً وعالمياً



من اليمين: SAJDER JAFFER، MUSTAFA VAZAYIL، د. أجمل باتي، GAUTAM DATTA، فريد لظفي، صالح الهاشمي، عبدالله العور، ابراهيم الزعابي، محمد الدشيش ود. باسل الهنداوي



من اليمين: SAJDER JAFFER، RAJESH SETHI ومحمد أرشاد



من اليسار: DIPAN CHANDRANI وسعيد حتوت



من اليسار: عون الصمادي، تمام عبدالله وفادي الهندي

كشف مدير عام هيئة التأمين ابراهيم عبيد الزعابي «ان الهيئة في صدد دراسة مسودة تنظيم أعمال التأمين على الحياة والتأمين التكافلي العائلي، بالإضافة الى اعتماد معيار محاسبي لتحديد رسوم الوكالة المتعلقة بشركات التأمين التكافلي ويطبق على النتائج والتقارير المالية السنوية للشركات، ورأى ان هذين النظامين بعد اعتمادهما سيعززان استثمارات واكتتاب أقساط جديدة بالنسبة لصناعة التأمين التكافلي في الدولة. واعتبر الزعابي خلال افتتاح «مؤتمر التأمين التكافلي ١٣» ان التأمين التكافلي في نمو مستمر على الصعيد المحلي والإقليمي والعالمي مدعوماً بنمو الطلب على منتجاته والرغبة المالية في الإستثمار فيه. وبلغت قيمة أقساطه الإقليمية ١١ مليار درهم خلال العام». وأضاف الزعابي: «وصل حجم الأقساط المكتتبه في التأمين في ٢٠١٧ الى ٤٤ مليار درهم، مقارنة مع ٤٠ ملياراً في ٢٠١٦، وقيمة استثماراته ٦١,٥ مليون درهم، مقارنة مع ٥٢,٢ مليون درهم في ٢٠١٦ ويساهم التأمين التكافلي بما نسبته ١٠ في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبه في ٢٠١٧، مقارنة مع ٩ في المئة في ٢٠١٦ بقيمة ٣,٦ مليارات درهم».

عبدالله العور (الرئيس التنفيذي لمركز دبي لتطوير الإقتصاد الإسلامي):

سلمان جعفري (سلطة مركز دبي المالي العالمي):

التأمين التكافلي يعزز أسس الإزدهار الإجتماعي والإقتصادي
من جهته قال الرئيس التنفيذي لمركز «دبي لتطوير الإقتصاد الإسلامي» عبدالله العور: «التأمين التكافلي في جوهره يعبر عن قيم المجتمع التعاوني والرعاية والدعم المقدم ويعزز هذا النوع من التأمين من أسس الإزدهار الإجتماعي والإقتصادي».

١٨٨ كياناً ومؤسسة في قطاع التأمين

وقال الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال لدى «سلطة مركز دبي المالي العالمي» سلمان جعفري: «حقق المركز نجاحاً في قطاع التأمين، حيث تضاعفت أعماله خلال السنوات الخمس الماضية، مع وجود أكثر من ١٨٨ كياناً ومؤسسة في قطاع التأمين».

فريد لظفي (الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين):

حاجة القطاع الى المهارات الفنية والكفاءات المدربة القادرة

ورأى الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين فريد لظفي «ان قطاع التأمين في الدولة بحاجة الى مزيد من المهارات الفنية والكفاءات المدربة القادرة على التعامل مع إدارة واكتتاب الأقساط التأمينية المتنوعة»، مضيفاً «ان تعميم إلزامية التأمين كالصحي مثلاً على بقية إمارات الدولة من شأنه ان يعود بالمنفعة على نمو أقساط وأرباح الشركات العاملة في الدولة ويحفز على اعتماد طرق ومنتجات جديدة ومبتكرة تجاه العملاء».



من اليمين: محمد أزمة الله شريف، حاتم مسكوالا، أشرف العزوني وشكيب أبو زيد



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



من اليمين: PETER ENGLUND, JONATHAN RAULING, امبارين موسى
ومحمد ارشاد



من اليمين: يحيى أحمد، MUSTAFA VAZAYIL, GAUTAM DATTA, عمر جوده
و SAFDER JAFFER



شادي سعادة



من اليمين: خالد بو سعيد، محمد نادي، قدامة زروال وشكيب أبو زيد



من اليمين: صقر نادر شاه وأشرف العزوني

جلسات العمل

الجلسة السابعة: موضوعها «الأطر القانونية»

تحدث فيها PETER HODGINS شريك في CLYDE & CO.

الجلسة الثامنة والختامية: «انشرتك INSURTECH»

تحدث فيها فادي الهندي الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الإمارات
TAKAFUL EMARAT و SANJAY JAIN من EY و VEYSEL GEYLANI
رئيس VIRTUAL I.



من اليمين: جهاد فيتروني، فريد لطفي، أجمل باتي، عمر فيشر



من اليمين: VEYSEL GAYLANI، فادي الهندي، SAN JAY JAIN و JON GUY

وتوزعت جلسات العمل وفق الآتي:

الجلسة الأولى: وموضوعها «المحافظة على الربحية والنمو»

أدارها سافدر جعفر SAFDER JAFFER العضو المنتدب في شركة
MILLIMAN وتحدث فيها غوتام داتا GAUTAM DATTA الرئيس التنفيذي لشركة
الوطنية للتكافل WATANIA – أبوظبي وعمر جوده العضو المنتدب لشركة
AFRICA RETAKAFUL لإعادة التأمين التكافلي ومصطفى فازيل
VAZAYIL العضو المنتدب لشركة غرغاش GARGASH لوساطة التأمين ويحيى أحمد
الرئيس التنفيذي لشركة HSBC AMANAH.

الجلسة الثانية: وموضوعها «رؤية وخطوة الى الأمام»

أدارها محمد لونده من MOODY'S وتحدث فيها فريد لطفي الأمين العام
لاتحاد التأمين الإماراتي وجهاد فيتروني الرئيس التنفيذي لشركة
AMAN للتأمين الإماراتية وأجمل باتي مدير عام القطرية العامة –
الإمارات وعمر فيشر.

الجلسة الثالثة: وموضوعها «الفرص المتوفرة»

أدارها جون غاي GUY أمين عام الجمعية الإسلامية للتأمين في لندن
وتحدث فيها أشرف العزوني العضو المنتدب لشركة RGA ومحمد شريف
العضو المنتدب ورئيس التكافل في مكتب ميونيخ MUNICH RE
للإكتتاب في مركز دبي المالي.

الجلسة الرابعة: وموضوعها «تحقيق تقدم تنافسي»

تحدث فيها يحيى عدنان من HSBC AMANAH.

الجلسة الخامسة: «نقاط التوزيع وكيفية نمو الأعمال»

أدارها بشار الناطور من FITCH وتحدث فيها PETER ENGLUND
الرئيس التنفيذي لشركة ZURICH ومحمد أرشاد من
MILLIMAN وأمبارين موسى من سوق المال.

الجلسة السادسة: موضوعها «التحول الرقمي»

تحدث فيها شادي سعادة مدير عام ESKADENIA في الإمارات.

The **POWER** of **PARTNERSHIP**

When you seek new paths to success, you need a partner that has a firm grasp of your business. At Aon Benfield, we build the close relationships required to propel your firm forward and gain a foothold in profitable environments. **Find out more at aonbenfield.com.**

«لوكتون» LOCKTON تدهن مكتبها الجديد في القاهرة وائل خطيب: ملتزمون تقديم أعلى معاير الخدمة لعملائنا



وائل الخطيب وكوادر شركة LOCKTON



من اليمين: لؤي الخطيب ومحمد مجدي عمر



من اليمين: محمد عبد الجواد، جمال حمزة، احمد مرسي، محمد عبد الرسول، لؤي جلدة، محمد خليفة ومصطفى الفيشاوي



من اليمين: عبد الرؤوف قطب، حسين عطاالله، عبد الخالق رؤوف خليل، الوزير خالد بدوي، وائل الخطيب، احمد شوقي وعلاء الزهيري

دهنت شركة لوكتون LOCKTON لوساطة التأمين وإعادة التأمين مكتبها الجديد في القاهرة بعد توسعها في دول عدة مثل لندن، استراليا والصين ودبي وعمان. وأوضح العضو المتدب المنوط بأعمال الشركة في مصر محمد مجدي عمر «ان افتتاح شركة LOCKTON لوساطة التأمين جاء بعد دراسة متأنية والدخول في توقيت مهم حقق فيه قطاع التأمين معدلات هائلة على مدار السنوات الماضية للاستفادة من التنمية الاقتصادية التي تشهدها مصر». وقال الشريك الرئيسي ورئيس مجلس الإدارة الإقليمي للشركة وائل خطيب «ان «لوكتون» ملتزمة تقديم أعلى معاير الخدمة لعملائنا، علاوة على الإصرار على تقديم حلول متميزة في مجال إدارة الأخطار والتأمين للمؤسسات التي تتعامل معها لتحقيق أهدافها».



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، فاطمة الزين، وائل الخطيب وايلي بوشعيا



من اليمين: ايمن عمر، ايمن قنديل، عبير صالح، جايلن علاء، حسام دراز، ناريمان غراب، جوزف توفيق وهيثم طاهر



من اليمين: مشاركة، سمر محمود، فاطمة عرابي، محمد حمدي، محمود حمدي، محمد يحيى، نجوى حماد ومروة البار



من اليمين: لمى صويص، نجوى حماد ومروة البار



من اليمين: عطا الخطيب ومحمد عاشور



فاطمة زهرة وينال نقاوة



مشاركون



من اليمين: سامي صايغ، طوني سعده، اسامة الخطيب، ايلي بو شعيا، محمد صبحي، سمير الشرييني وعزة داغر



من اليمين: احمد درويش ومدحت صابر



من اليمين: محمد حلمي واشرف فريد



من اليمين: ماري الياس، ريهام مصطفى، محمد ابو علم، احمد ناصف وايهاب العوضي

ولفت خطيب الى «ان نمو شركة لوكتون الملحوظ في الشرق الأوسط كان رحلة مميزة لحصاها مجموعة من الخبرات المتنوعة مع ضمان الاستثمارية في تطوير وتنمية خدماتها بغرض تلبية جميع احتياجات عملائها». وأكد ان «قوة الشركة عالمياً مع فريق عمل ذي خبرة عالية وفهم عميق في السوق المحلية سيجعلها تقدم قيمة مضافة واضحة في تقديم خدمات إدارة الأخطار والتأمين بمعايير عالية وبأعلى مستوى من الخدمة».



من اليمين: عدنان المحال، مصطفى الصاوي، نيفين لبيب، شريفة عبد العظيم، احلام الشهاوي ونهى الضفراوي



من اليمين: ياسر عمارة، هند مراد، فوزية محمد، ناجي عبود، رامي سرور، يوسف درويش، جمال شيبه وخالد فؤاد

أروب للتأمين AROPE الأعلى بالأموال الخاصة أرباحها ١٨,٦ مليون دولار أمريكي وأصولها ٤٠٦ ملايين دولار أمريكي

الأموال المدخرة لدى الشركة تتجاوز ١٠٠ مليون دولار



فاتح بكداش

AROPE

أروب للتأمين AROPE عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM BANK GROUP والذراع التأمينية للبنك نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ وهي تبين ان الأموال الخاصة للشركة EQUITY قد ارتفعت الى المستوى الأعلى بين الأموال الخاصة لشركات التأمين اللبنانية وبلغت ١٤٢ مليون دولار أمريكي. والى ذلك سجلت الشركة النتائج المشرفة الآتية:

– الأرباح PROFIT: ٢٧,٩٣٣ مليار ليرة لبنانية (١٨,٦٢ مليون دولار أمريكي).

– حقوق المساهمين: ٢١٣,٠٨١ مليار ليرة لبنانية (١٤٢ مليون دولار أمريكي).

وبذلك يكون العائد على حقوق المساهمين RETURN ON EQUITY (ROE) قد بلغت نسبته ١٣,١١ بالمئة.

– الاحتياط الحسابي لعقود التأمين على الحياة MATHEMATICAL RESERVES وهو يمثل الأموال المودعة لدى الشركة بموجب عقود تأمين ادخارية SAVING LIFE POLICIES على الحياة ١٥٥,٤٩٧ مليار ليرة لبنانية (١٠٣,٦٦ مليون دولار أمريكي).

– الاحتياط الفني لعقود التأمين على الحياة المرتبطة بوحدة استثمارية UNIT LINKED INVESTMENT LIFE POLICIES RESERVES ٥٢,٤٢٨ مليار ليرة لبنانية (٣٤,٩٥ مليون دولار أمريكي).

– الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة TECHNICAL NON LIFE RESERVES ١٤٦,٥٤٧ مليار ليرة لبنانية (٩٧,٦٩ مليون دولار أمريكي).

– الأصول ASSETS: ٦٠٩,٦٤٣ مليارات ليرة لبنانية (٤٠٦,٤٢ مليون دولار أمريكي).

نذكر ان شركة أروب AROPE أسست من قبل بنك لبنان والمهجر BLOM BANK بمشاركة كبرى شركات إعادة التأمين الفرنسية SCOR سنة ١٩٧٤ ويحرص الفريقان على استمرار الشركة بالنظر للنجاحات المتلاحقة التي تحققت منذ تأسيسها. يرأس مجلس إدارة الشركة حبيب رحال ويضم المجلس كلاً من: فاتح بكداش نائب الرئيس، مدير عام سامر ازهري، شركة سكور الفرنسية SCOR ممثلة بكل من فكتور بينيه VICTOR PEIGNET، سرج أوزوف SERGE OSOUF وباتريك لوازي PATRICK LOISY، رامي حوريه ومروان جارودي أعضاء. ولشركة أروب شركات تأمين شقيقة في كل من مصر وسوريا.

تنظيم التأمين عبر المصارف بين الحاكم سلامة ووفد من نقابة وسطاء التأمين



ايلى حنا يقدم الدرع للحاكم سلامة ويظهر من اليمين نديم محشي وعصام حتي ومن اليسار: نقولا سيوفي، سيريل عازار وطوني عبيد (نائب الرئيس)

اجتمع وفد من نقابة وسطاء التأمين في لبنان برئاسة ايلى حنا بحاكم مصرف لبنان رياض سلامة وبحث معه في موضوع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وكيفية تنظيمه. ووعده الحاكم سلامة بإرسال لجنة للتحقق من المصارف المخالفة لمندرجات المرسوم ٩٢١ وطلب من الوفد التنسيق مباشرة مع رئيس لجنة الرقابة على المصارف سمير حمود ومدير الشؤون القانونية في مصرف لبنان بيار كنعان في حال لديهم أي إثبات عن مخالفة أي شركة تأمين للقانون. وقدم وفد النقابة دعماً تكريمية وتقديرية للحاكم.

GAIF ٢٠٢٠ في الجزائر

تقدمت حتى الساعة كل من الجزائر والأردن بطلب لاستضافة مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين خلال سنة ٢٠٢٠. ويبدو ان الجزائر التي استضافته منذ نحو ٤٠ عاماً هي الأكثر حظاً باستضافته مرة أخرى مع إعطاء فرصة متساوية لجميع الدول العربية بهذا الشرف.



Embracing Cultures & New Economic Values



www.broktech.com

ارتفاع إجمالي أقساطها الى ١,٢٢ مليار درهم ٩٥,٢ مليون درهم أرباح «أبوظبي الوطنية للتأمين» للربح الأول



أحمد إدريس

ADNIC

أظهرت نتائج شركة أبوظبي الوطنية للتأمين، ADNIC تحقيق أرباح صافية قوية للربح الأول من ٢٠١٨ بلغت ٩٥,٢ مليون درهم بنسبة نمو ٢٨,٦ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفع إجمالي أقساطها المكتتبة بنسبة ١٣ في المئة ليصل إلى ١,٢٢ مليار درهم مقارنة مع ١,٠٨ مليار درهم للفترة نفسها من العام ٢٠١٧.

وارتفع إجمالي أصول الشركة بنسبة ١٤,٤ في المئة ليصل إلى ٧,٦٦ مليارات درهم، مقارنة مع ٦,٧٠ مليارات درهم، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٠,٧ في المئة ليصل إلى ١,٩٩ مليار درهم مقارنة مع ١,٩٨ مليار درهم.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال الشيخ محمد بن سيف آل نهيان، رئيس مجلس الإدارة: «يسرني أن الشركة قد وصلت تحقيق نتائج إيجابية، وتعتبر هذه بداية قوية لعام ٢٠١٨، وحيث أن خدمة العملاء هي من أسس نمونا فإن إيجاد الحلول المبتكرة للارتقاء بمستوى خدماتنا هو جزء أساسي من نموذج عملنا المستدام».

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين أحمد إدريس: «مواصلة تطوير خدمة العملاء تقع في صلب استراتيجيتنا، وسنظل ملتزمين بهذا النهج».

١٧,٦ مليون دولار أرباح الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب لعام ٢٠١٧ نبيل قطران: مستمررون بتقديم افضل المستويات الاحترافية



ابراهيم الرئيس

الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب



نبيل قطران

الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب

اعلن الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب خلال الاجتماع السنوي لجمعية العمومية برئاسة رئيس اللجنة الفنية للصندوق ابراهيم الرئيس وحضور ممثلي الشركات الاعضاء من جميع الاقطار العربية، عن تحقيقه ارباحا اجمالية بلغت ١٧,٦ مليون دولار، وعائدا استثماريا متميزا يعتبر الاعلى في مسيرة الصندوق حيث بلغ مقداره ٧,٧ مليون دولار بزيادة نسبتها ٣٠,٤ في المئة عن العام ٢٠١٦. اما مجموع حقوق الاعضاء فقد بلغت حوالي ١٦٠ مليون دولار. وشكر الرئيس التنفيذي للصندوق السيد نبيل قطران الشركات الاعضاء على دعمها المتواصل واللامحدود للصندوق من خلال الاسنادات المستمرة للاقساط التي شكلت العمود الفقري لانتاجية الصندوق ووعده بالاستمرار بتقديم أفضل المستويات الاحترافية في ادارة هذا المشروع التأميني الناجح لأكثر من ٢٨ عاما. تجدر الاشارة الى أن عدد الشركات الاعضاء قد بلغ ١٩١ شركة من شتى أنحاء العالم العربي في ٢٠١٧ مقارنة بـ ١٨٨ شركة في ٢٠١٦ وهو دليل واضح على الثقة التي يتمتع بها الصندوق في سوق التأمين العربي.

الرقابة المالية في مصر تسمح بتأسيس شركات تأمين متناهي الصغر

سمحت الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر بتأسيس شركات متخصصة في نشاط التأمين متناهي الصغر تزاوّل نشاطي الحياة والممتلكات معاً من دون فصل وبرأس مال محدود.

وتعدّ هذه الخطوة تعديلاً أدخلته الهيئة على المسوّدة النهائية لتعديلات قانون التأمين ١٠ لعام ١٩٨١ للإشراف والرقابة.

وتشمل التعديلات الجديدة للقانون وضع ضوابط ومعايير الترخيص بمزاولة نشاط التأمين، عن طريق الإنترنت، سواء للشركات الحالية، أو شركات متخصصة تؤسس حسب تلك المنظومة، وتحديث معايير وضوابط الإفلاس والتصنيف، فضلاً عن أحقية الهيئة في مراجعة كل التعاقدات مع الأطراف ذات العلاقة والحق في مراجعة أعمالهم إذا اقتضت الضرورة.

«ساما» توافق على تعيين عبد الرحمن الزويدي رئيساً تنفيذياً لـ «ميدغلف»

أعلنت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني «ميدغلف» عن تسلمها خطاب مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بخصوص عدم ممانعة المؤسسة على تعيين عبد الرحمن بن محمد الزويدي في منصب الرئيس التنفيذي للشركة.

والزويدي حاصل على البكالوريوس في المالية وعلى العديد من الشهادات المهنية في الإدارة، وتتمتع بخبرات مهنية وإدارية لمدة تتجاوز ثلاثين عاماً معظمها في قطاع البنوك.

٥٣ ألف شكوى مرفوعة لمجلس الضمان الصحي التعاوني

أعلن المتحدث بإسم مجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية ياسر المعارك ان المجلس استقبل ٥٣ ألف شكوى خلال العام ٢٠١٧ وتم حلها بزيادة تصل الى ٩٠٧ في المئة مقارنة بـ ٥٢٨٣ شكوى سجلت في العام ٢٠١٦.

وأوضح ان ٩١,٣ في المئة من هذه الشكاوى المقدمة كانت ضد شركات التأمين وعددها ٤٨٥٧٨ شكوى مقابل ٥٦ شكوى ضد شركات ادارة المطالبات الطبية و١٣٧٩ شكوى ضد مقدمي خدمات الرعاية الصحية و٣٢١٣ شكوى ضد أصحاب عمل.

«ساما» تندر «وفا» نهائياً بتطبيق إجراءات تنظيمية

في حال عدم التزامها بالملاءة المالية

أندرت مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) نهائياً الشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني (وفا) لعدم التزامها بمتطلبات هامش الملاءة المالية. وقالت «ساما» في حال عدم قيام الشركة بإجراءات ناجعة لتعديل هامش الملاءة وفقاً لمتطلبات اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني، أو تعرض الشركة لانخفاض حاد في ملاءتها المالية، فإن المؤسسة ستتخذ إجراء أو أكثر من الإجراءات النظامية التي كفلها لها نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولائحته التنفيذية، وذلك حفاظاً على حقوق المؤمن لهم والمستفيدين من التغطية التأمينية.



FENCHURCH
FARIS

TRUST
FENFAR

Our success is a reflection of our clients' trust.

We thrive on the power of our relationships,
fostered over a 33 year history with partners
& clients alike.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.gr

**تعيين فادي خوري عضواً منتدباً
لـ «مصر هيلث كير»**



اختارت شركة «مصر هيلث كير» لإدارة الخدمات الطبية خلال جمعيتها العمومية التأسيسية بعد حصولها على ترخيص مزاولة النشاط من قبل الهيئة العامة للإستثمار، فادي خوري عضواً منتدباً للشركة الجديدة وهو ممثل شركة غلوبال كابيتال انفستمنز اللبنانية والتي تبلغ حصتها في هيكل ملكية الشركة ٢٠ في المئة. وتعمل الشركة الجديدة بنظام الطرف الثالث TPA لمصلحة شركات التأمين وتدير الشبكة الطبية والنفقات وتنظم العلاقة بين شركات التأمين ومقدمي الخدمات. يذكر ان شركة مصر للتأمين تملك ٤٠٪ من اسهم الشركة وشركة غلوبال بنفيت غروب GBG للتأمين واعادة التأمين تملك الـ ٤٠٪ المتبقية من الاسهم.

كويت ري KUWAIT RE:

**A.M.BEST تقوّم التحسن الذي طرأ على الشركة بعد ان استحوذت عليها الأهلية للتأمين
ارتفاع العائد على حقوق المساهمين ومستوى إعادة التأمين الاختياري وتجاوز الخسارة**



سليمان الدلاي
KUWAIT RE



داوود الدويسان
KUWAIT RE

شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE التي استحوذت الأهلية الكويتية على أكثرية أسهمها قبل سنوات قليلة حازت على تصنيف A-MINUS الذي يعني ممتاز من وكالة أ.م.بست A.M.BEST الأميركية سواء لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH أو قدرتها الإئتمانية CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK. وجاء

في بيان أصدرته وكالة أ.م.بست A.M.BEST بتاريخ ٢٨ نيسان (ابريل) ٢٠١٨ ان ميزانية الشركة لسنة ٢٠١٧ تبين ان رسملتها مقاسة بالمعايير المعتمدة من وكالة بست BEST هي على المستوى الأقوى STRONGEST LEVEL وان الشركة تستفيد من أموال احتياطيا جرى تحييدها بنهاية PRUDENT RESERVES كما تتمتع الشركة بهامش سيولة جيد GOOD LEVEL OF LIQUIDITY اذ ان نسبتها تبلغ ١١٠ بالمئة. أضافت ان الشركة تحتفظ بنسبة عالية من الأخطار HIGH RETENTION وان العائد على حقوق المساهمين (ROE) بلغت نسبته العام الماضي ٦,٩ بالمئة ما يؤكد حصول تحسن على المستوى الإداري بعد ان استحوذت الأهلية الكويتية AL AHLIA على أكثرية أسهمها. كما ذكرت الوكالة ان كويت ري KUWAIT RE أعادت هيكله سياستها الاكتتابية حيث باتت محفظتها تشمل مقداراً أكبر من أقساط التأمين الاختياري FACULTATIVE وتجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS. والى ذلك ارتفع مستوى أقساط إعادة التأمين على الحياة LIFE REINSURANCE وهذا ما لم تكن الشركة تتعاطى فيه بكتافة في ما مضى. يذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة هو سليمان الدلاي والرئيس التنفيذي هو داوود سليمان الدويسان.

«الشرق الأوسط للتأمين» تحتفي بـ ٥٥ عاماً من الإنجازات

د. رجائي صويص: التعامل مع الجمهور بمهنية أوصلنا الى احتلال المرتبة الأولى بين الشركات الأردنية



المهندس ماجد سميرات



د. رجائي صويص

احتفت شركة الشرق الأوسط للتأمين بالعيد الخامس والخمسين في فندق الانتركونتيننتال - الأردن بعيد تأسيسها في العام ١٩٦٢. حضر الحفل موظفو الشركة ومجلس إدارتها كما حضره مجموعة من قدامى الموظفين. وبدأ الحفل بكلمة لנائب رئيس مجلس الإدارة واصف عازر أبدى فيها تقديره وامتنانه لموظفي الشركة وإدارتها التنفيذية في بناء وتنمية ونهضة الشركة لتكون من الشركات الرائدة في المملكة في مجال التأمين، مؤكدا ان مسيرة النجاح متواصلة بهمة موظفيها المتميزين. كما ألقى عضو مجلس الإدارة زيد قعوار والمدير العام المهندس ماجد سميرات كلمتين رحبا فيهما بالحضور الكرام وأشادا بإنجازات الشركة على مدار الأعوام الماضية. وألقى الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور رجائي صويص كلمة بيّن فيها باختصار بعض المعلومات عما وصلت له الشركة من تقدم وما حققته من إنجازات خلال العقد الأخير. مبيّناً ان الشركة تضم مجموعة من الشباب المتعلم والكفوء يتعاملون مع الجمهور بمهنية عالية أوصلت الشركة الى ان تحتل المرتبة الأولى بين الشركات الأردنية كافة في تأمينات البحري والمرتبة الثانية في تأمينات الممتلكات والمرتبة الثالثة في تأمينات الحياة. وختاماً تم تكريم خمسة عشر موظفاً من الذين مضى على خدمتهم أكثر من خمسة وعشرين عاماً متواصلة في الشركة. ويعتبر هذا التكريم في إطار اهتمام مجلس إدارة الشركة بتكريم وتقدير أصحاب العطاء المتميز من الشرائح كافة.

لبنان الدولة الوحيدة التي لا تمارس رقابة على التأمين الخاص وصناديق التعاضد

تعمل في لبنان صناديق التأمين الخاص SELF INSURANCE وصناديق التعاضد CAISSES MUTUELLES والشركات الإدارية للملفات الطبية TPA خارج رقابة أي سلطة مالية أو رسمية على الإطلاق، وهذا أمر لا مثيل له في أي دولة أخرى في العالم. وفي مصر طالب الدكتور محمد معيط نائب وزير المالية لشؤون الخزانة رئيس الوزراء باتخاذ قرار يفرض على صناديق التأمين الخاصة SELF INSURANCE التسجيل لدى الهيئة العامة للرقابة المالية EFSA والخضوع لرقابتها وإشرافها.

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

٣٤,١ مليون دولار صافي ربح مجموعة الخليج للتأمين في ٢٠١٧

خالد الحسن: عززنا انتشارنا الإقليمي ونجحنا في التوسع

بسوق التأمين التركية



من اليسار: خالد الحسن، فرقد الصانع، اوساما الكشك

وافق مساهمو مجموعة الخليج للتأمين gig على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٣٠ في المئة. وكانت المجموعة قد أعلنت في وقت سابق عن تحقيق ربح صافي بقيمة ١٠,٣ ملايين دينار كويتي (٣٤,١ مليون دولار أميركي) بما يعادل ٥٧,٤٨ فلساً للسهم الواحد وذلك عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧، بانخفاض نسبته ١٤,٣ بالمائة مقارنة مع ربح بقيمة ١٢,٠ مليون دينار كويتي (٣٩,٨ مليون دولار أميركي) عن العام الماضي، وذلك متأثراً بتراجع أرباح بعض الشركات التابعة للمجموعة. وعلى الرغم من ذلك فقد استطاعت المجموعة تحقيق نمو ملحوظ على مستوى الأقساط المكتتبة بنسبة ٤٢,٩ في المئة بالمقارنة مع العام الماضي لتصل إلى ٢٠٤,٨ ملايين دينار كويتي (١ مليار دولار أميركي) بزيادة قيمتها ٩١,٦ مليون دينار كويتي (٣٠٣,٤ ملايين دولار أميركي) يضاف لها أقساط التأمين التكافلي والتي تبلغ ١٩,٦ مليون دينار كويتي (٦٥,١ مليون دولار أميركي).

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة السيد خالد سعود الحسن «شهد عام ٢٠١٧ العديد من التحديات التي أثرت على صافي ربح المجموعة دون أن يكون لها أي أثر سلبي على عمليات التوسع التي تقوم بها حيث استكملت المجموعة بنجاح خلال العام الماضي عملية الاستحواذ على شركة AIG تركيا بالكامل، حيث تم دمجها مع شركة الخليج للتأمين في تركيا مع الحفاظ على العلامة التجارية للشركة giga تركيا. كما استكملت إجراءات الاستحواذ على حصة الأغلبية في شركة التكافل الدولية البحرينية بواسطة شركتنا التابعة - giga البحرين، لتصبح شركة تابعة لها. لقد تم تحقيق تلك الإنجازات بدعم من كبار مساهمي الشركة، شركة مشاريع الكويت (القابضة) وشركة فيرفاكس فاينانشال هولدينغز الكندية ومجلس الإدارة، والذين أقدم لهم كل الشكر والتقدير على دعمهم وتعاونهم الدائم».

وأضاف: «تم أيضاً خلال العام ٢٠١٧ استكمال البرنامج التدريبي MDP 4 للخريجين الكويتيين بنجاح حيث تم التحاقهم بالدوائر المختلفة للمجموعة وبشركة الخليج للتأمين - الكويت. ويعد هذا المشروع هو المشروع الرابع الناجح من مشاريع برامج تطوير الإدارة بعد أن استكملت مشاريع برامج تطوير الإدارة الثلاثة الأولى خلال السنوات الماضية».

أما على صعيد تطلعات المجموعة لعام ٢٠١٨ فقد قال الحسن «تعمل المجموعة بقوة وعلى نطاق واسع لتلبية احتياجات ومتطلبات عملائنا الكرام، وتجاوز توقعاتهم، والحفاظ على موقعنا الريادي في الأسواق الرئيسية التي نتواجد بها. والمثابرة بشكل متواصل لتبوء مركز مقدم في صناعة التأمين العربية، مع العمل على تحقيق معدلات نمو قوية ومستمرة في السنوات القادمة والحفاظ على مصالح مساهميننا وعمالئنا وموظفينا».

صافي أرباحها إلى ٥١,٥ مليون درهم بنمو ٢٣٦,٤ في المئة في ٢٠١٧

«موديز» تمنح «الظفرة للتأمين» تصنيف Baa1 مع نظرة مستقبلية مستقرة



كمال السراوتي
الظفرة للتأمين

منحت وكالة «موديز» MOODY'S لخدمة المستثمرين تصنيفاً إيجابياً من الفئة Baa1 للقوة المالية للتأمين (IFSR) لشركة «الظفرة للتأمين» في الإمارات مع نظرة مستقبلية مستقرة.

ويعكس التصنيف المذكور المكانة السوقية المعتدلة والمستقرة للشركة بالإضافة إلى سمعتها وعلامتها التجارية الراسخة، حيث تحتل المرتبة الثالثة عشرة بحصة سوقية بلغت ١ في المئة في سوق التأمين الإماراتية في ٢٠١٧، وتحقيق رسمة قوية ذات رافعة مالية اجمالية تبلغ ٢,٣ × في نهاية عام ٢٠١٧، وربحيتها القوية

حيث بلغ العائد على رأس المال (ROC) نسبة ١٥,٨ في المئة في ٢٠١٧.

وبالرغم من وجود منافسة شديدة في سوق الإمارات العربية المتحدة، حافظت الظفرة باستمرار على مكانتها السوقية المعتدلة، بالإضافة إلى ارتفاع معدل الاحتفاظ بالعملاء. هذا وسجلت شركة الظفرة في الإمارات العربية المتحدة نمواً بنسبة ٢٣,٥ في المئة في أقساطها ليصل إلى ٤١٥,٣ مليون درهم إماراتي لعام ٢٠١٧ وسجلت نمواً في صافي الأرباح بلغ ٢٣٦,٤ في المئة ليصل إلى ٥١,٥ مليون درهم إماراتي في عام ٢٠١٧. ونتيجة لذلك، وحتى بعد دفع أرباح تعادل ١٥,٥ مليون درهم إماراتي، ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٩,٩ في المئة لتصل إلى ٣٤١,٩ مليون درهم إماراتي. يذكر أن الرئيس التنفيذي للشركة هو كمال السراوتي.

٩٠,٠٣٢ ديناراً أرباح «وثاق للتأمين التكافلي» للعام ٢٠١٧

ابراهيم صخي: حققنا العديد من التعاقدات الحيوية على المستوى الاستراتيجي

أكد رئيس مجلس إدارة شركة وثاق للتأمين التكافلي، ابراهيم صخي، الحرص على انتاج استراتيجيات حذرة وتطوير آليات وسياسات اكتتاب منافسة للحفاظ على أفضل عمليات إعادة التأمين لحماية حقوق المساهمين وحملة الوثائق. وقال صخي خلال الاجتماع الـ ١٧ للجمعية العمومية للشركة: حافظت «وثاق» على أدائها، محققة نمواً طفيفاً في الإجمالي العام، ونمواً استراتيجياً في بعض التأمينات التي تم استهداف زيادتها وتقليص تأمينات أخرى تعود على الشركة بالخسائر والأضرار.



وأشار إلى أن وكالة S&P العالمية عززت تصنيف «وثاق» خلال تقرير تقييمها السنوي للشركة في شهر ديسمبر لعام ٢٠١٧، حيث أكدت الوكالة على تصنيف الشركة وتثبيتها عند درجة (BB). ولفت صخي، إلى أن الشركة حققت العديد من التعاقدات الحيوية المهمة على المستوى الاستراتيجي التي نمت عن عام ٢٠١٦ نمواً مرضياً ومشجعاً للأعوام المقبلة، مبيناً أنه بالرغم من فقدنا لبعض العقود بسبب شدة المنافسة، إلا أن نمو إجمالي أعداد وثائق التأمين التي قامت الشركة بإصدارها (باستثناء ضد الغير للسيارات) زاد عن ١٨ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦.

وحول النتائج المالية للشركة ذكر صخي، أن «وثاق» حققت خلال العام ٢٠١٧ أرباحاً قدرها ٩٠,٠٣٢ ديناراً كويتياً وأن معدل نمو إجمالي الأصول بلغ ٣ في المئة خلال عام ٢٠١٧، مقارنة مع العام ٢٠١٦، ونمو حقوق المساهمين يقدر بنسبة ٣,٦٤ في المئة مقارنة مع العام ٢٠١٦.

كل تأميناتك في شركة واحدة



محمد عابدين بابكر يطوي بتقاعده مسيرة عقود في التأمين



عبد الخالق عبدالله

UIC



محمد عابدين بابكر

UIC

مسيرة طويلة في قطاع التأمين السوداني امتدت لثلاثة عقود طواها مدير عام شركة التأمين المتحدة UIC محمد عابدين بابكر بقرار التقاعد، منوهاً بدعم الزملاء والعملاء وإيمانهم بالشركة، مقدراً شركاء المهنة من هيئات رقابة على التأمين وهيئات شرعية ووسطاء إعادة تأمين ومعيدين محليين وإقليميين وعالميين وكلاء ومنتجين لما قدموه من دعم وتعاون لما يفيد المهنة وينفع الناس. هذا وعيّن عبد الخالق عبدالله مكان بابكر وزهير حسن نائباً له.

المركزية المغربية SCR افتتحت فرعها الثاني في القارة الافريقية



يوسف الفاسي الفهري

SCR

المركزية لإعادة التأمين المغربية (SCR) اختارت كيجالي عاصمة رواندا KIGALI RWANDA محطة ثانية لتوسعها الجغرافي في القارة الإفريقية حيث افتتحت فرعاً لها سوف يعنى بتطوير أعمالها شرق افريقيا. وكانت الشركة قد افتتحت محطتها الاولى في مدينة ابيدجان شاطئ العاج ABIDJAN IVORY COAST حيث أقامت فرعها الإقليمي والذي سوف يتولى الإشراف على بقية

فروع الشركة في افريقيا. وكانت الشركة تحظى بإسناد إلزامي نسبته ١٠ بالمئة من الأخطار التي تغطيها شركات التأمين في المملكة المغربية إلا انها فقدت هذا الامتياز بعد ان انضمت المملكة الى اتفاقية التجارة العالمية WTO والتي توجب عليها اعتماد سياسة اقتصاد السوق وفتح الأبواب أمام الشركات الأجنبية.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة المركزية لاعادة التأمين SCR هو يوسف الفاسي الفهري .

لويدز افتتحت فرعها الثاني في المنطقة العربية

صلاح القادري: نتطلع للعب دور رائد في أنماء الأسواق العربية



أشرفنا في عدد سابق الى ان لويدز LLOYD'S اختارت صلاح القادري، ممثلاً لها ورئيساً لفرعها الإقليمي لشمال افريقيا، وقد أعلنت انجا بيله INGA BEALE الرئيسة التنفيذية للويدز LLOYD'S انه جرى افتتاح الفرع بعد ان حصل على الترخيص من المنطقة المالية الحرة في الدار البيضاء (CFC) CASABLANCA FINANCIAL CITY. وقال صلاح القادري في هذه المناسبة انه فخور جداً بأن تكون لويدز قد اختارته لقيادة فرعها في شمال افريقيا، وقال ان الفرع الجديد سوف يضع في متناول أسواق التأمين الإفريقية خبرات لويدز ومنتجاتها، وهو يتطلع للعب دور رائد في إنماء أسواق شمال افريقيا، وتطويرها. نذكر ان لصلاح القادري مسيرة طويلة نسبياً في قيادة الشركات العالمية حيث سبق ان تولى مركزاً قيادياً في شركة غاي كاربنتر GUY CARPENTER في لندن، كما تولى مركزاً مماثلاً في شركة أيون AON وهو بنى لنفسه شبكة صداقات وعلاقات عمل مع معظم ممثلي شركات التأمين في المنطقة العربية. نذكر انه سبق للويدز ان أنشأت فرعاً مماثلاً في دبي. وبذلك أصبح لها فرعان على طرفي المنطقة العربية MENA.

مسودة سعودية عن السماح للتأمين الأجنبي إنشاء فروع فيها

نشرت مراجع سعودية مسودة قواعد تتعلق بالشركات الأجنبية للتأمين وإعادة التأمين الراغبة في تأسيس فروع لها في المملكة وذلك في أحدث محاولة للحكومة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي. ولم يتضح من المسودة ما إذا شركات التأمين الأجنبية التي تنشئ فروعاً سيتعين عليها ان يكون لها شريك محلي، بالمقابل أوضحت المسودة ان الرخص من البنك المركزي لخطوط تأمين بعينها ستعتمد على ان يكون لدى مقدمي الطلبات الأجانب موافقة من الهيئات التنظيمية في بلدانهم على ممارسة نفس الأنشطة للسنوات الخمس الماضية على الأقل. وتنص أيضاً على انه لفتح فرع فإنه سيتعين على شركات التأمين ان تضع لدى بنك محلي وديعة تتراوح من ٦٠ مليون ريال للشركات الأعلى تصنيفاً الى ٢٠٠ مليون ريال للشركات الأدنى والوديعة المطلوبة تكون أعلى لشركات إعادة التأمين.

«الصرق للتأمين التعاوني» توافق على بدء التفاهم حول الاندماج مع «ولاء»

وافق مجلس إدارة شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR على بدء التفاهم المبدئي مع شركة ولاء للتأمين التعاوني WALA'A لدراسة الجدوى الاقتصادية لاندماج الشركتين. وستقوم الشركتان خلال فترة الستة أشهر القادمة بتوقيع مذكرة تفاهم غير ملزمة لإجراء الدراسات الفنية والمالية والقانونية اللازمة لعملية الاندماج ووضع الجدول الزمني لها ومن ثم عرض نتائج تلك الدراسات على مجالس إدارات الشركتين.

سر تأميني

● على الرغم من ان صناديق التعاضد تؤسس من دون رساميل وتعتمد كلياً على التغطية التي تحصل عليها من شركات تأمين محلية، فقد عرض وفد يمثلها على وزير الصحة غسان حاصباني ان يخفّض حصة وزارة الصحة من فاتورة الاستشفاء الى النصف على ان تتولى صناديق التعاضد تغطية النصف المتبقي مقابل قسط تأمين متدن.

حفلة عشاء «أريج» على شرف المشاركين في الجمعية العمومية لـ AWRIS

أقامت المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG حفل استقبال أعقبه عشاء على شرف المشاركين في الجمعية العمومية للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) في فندق كراون بلازا البحرين. وهنا بعض اللقطات:



من اليمين: نبيل حجار، ابراهيم الرئيس، نبيل قطران وياسر البحارنة



من اليمين: فاتح بكداش، ياسر البحارنة، بسام جلميران وعبد الحميد العمادي



من اليمين: عماد عبد الخالق وسليم نعاس



من اليمين: فراس العظم وسمير الوزان



يظهر: أحمد ادريس، كمال السرطاوي وياسر البحارنة



5046
www.uic.com.sy

خلي تأمينك الأبيض ليومك الأسود



Double Global Banking & Finance Review honoring Path Solutions and its Group Chairman & CEO

Path Solutions, the global leader in Sharia-based technologies to the Islamic financial services industry, announced that the company and its Group Chairman & CEO, Mohammed Kateeb, have been awarded this year's 'Best Islamic Banking Technology Provider EMEA' and 'Best Islamic Finance Technology CEO EMEA' respectively by Global Banking & Finance Review.



Mohammed Kateeb

The Global Banking & Finance Review Awards were created to recognize companies that are at the summit of achievement in terms of excellence, impact and know-how within the global financial community. They also honor leaders who have contributed immensely to the strengthening and promotion of the tech industry in the region. The awards reflect the innovation, achievement, strategy, progressive and inspirational changes taking place within the global financial sector.

For over 25 years, Path Solutions has been engaged in the development and implementation of cutting-edge software solutions and services to address the growing needs of the Islamic finance sector.

Mohammed Kateeb has earned a number of awards over the years, including the prestigious 'Leadership Award in Information Technologies & Media' from ISFIN in 2017, and was named three times in ISLAMICA 500 among the 'Top 50 Most Influential Leaders Who Make the Islamic Economy'.

"Kateeb's aggressive support of innovation in the technology industry, paired with the corresponding results and tremendous impact on the sector were particularly remarkable", commented Wanda Rich, Senior Editor, Global Banking & Finance Review. "Under his watch, Path Solutions has achieved significant growth and success, contributing exciting tech developments and innovations that have global reach, and thus, making it the dominant player in its field", she said.

Mohammed Kateeb commented, "We are honored to be recognised once more by Global Banking & Finance Review as a technology pioneer. We have developed a world-class core banking platform engineered to be linearly scalable to empower the move to digital, allowing our clients to generate significant economies. We remain as committed as ever to helping our clients achieve their goals of agile growth, smarter operations and transform from traditional to intelligent financial institutions".

DarkMatter and Safelayer collaborate to enhance security to digital ID applications



LEFT: SCOTT REA (DARKMATTER) & ERIC PIROUX (SAFELAYER'S)

DarkMatter, the international cyber security firm headquartered in the UAE, is pleased to announce its ongoing cooperation with Safelayer Secure Communications to improve the effectiveness of digitally delivered services and to deploy secure digital identification (ID) infrastructure.

Safelayer is a leading provider of security software for Public Key Infrastructure (PKI), multi-factor authentication, electronic and cloud signature, and data encryption, and is working with DarkMatter (the operator of the UAE National PKI) to accelerate the transformation towards secure and efficient digital societies.

The two companies are collaborating on an implementation of Mobile ID and cloud signature capabilities, enabling the firms to deploy large scale digital ID projects featuring the highest levels of security.

Combining DarkMatter's expansive cyber security expertise and experience with Safelayer's eIDAS platform, the firms are ushering in a new era of convenience and security to Mobile ID applications.

Safelayer's eID technologies protect and utilise the digital identity of corporate users, private citizens, or connected objects, which is becoming an area of heightened importance given the rise of smart nations and the explosion of intelligent, connected devices.

Scott Rea, DarkMatter's Senior Vice-President of Trust Services, commented, "To truly deliver on the benefits accruing from digitisation, we have to ensure that we do not degrade the trust in digital transactions, ensuring security is considered holistically with no weak links in the chain of trust end-to-end. This infrastructure is a step in the right direction to realising this goal, and will provide an exceptional platform for the UAE and beyond to lead the globe in this area."

Jordi Buch Safelayer's Vice-President Marketing and Sales said, "We found in DarkMatter world-class experts possessing extensive knowledge in security solutions. Teaming-up with them creates great value to governmental agencies as well as to corporate businesses involved in digital identity services, electronic signature or in the deployment of large scale Mobile ID projects."

Eric Piroux, Safelayer's EMEA-APAC Sales Director commented, "Safelayer is delighted to join forces with DarkMatter to provide best-in-breed trust services, which are considered as a corner piece for the ongoing digital transformation of our modern society."



سمير عارف

SAP

خبراء خلال فعاليات «سمارتكس لبنان»:

الاستثمار في إنترنت الأشياء يدعم سوق تقنية المعلومات في لبنان

قال خبراء خلال فعاليات «سمارتكس لبنان» والذي أقيم في مركز «فوروم دو بيروت» للمعارض والفعاليات «إن الاستثمار في إنترنت الأشياء من شأنه أن يدعم سوق تقنية المعلومات في لبنان لتصل إلى ٨٢٠ مليار ليرة لبنانية بحلول سنة ٢٠١٩، ما يجعلها مهياً لإحداث تحول كبير في مستويات المعيشة اليومية للسكان والأعمال التجارية للشركات.»

وقال سمير عارف رئيس العمليات في شركة SAP عملاقة التحول الرقمي العالمية في منطقة جنوب الشرق الأوسط «إن الفرصة سانحة أمام لبنان لتبني إنترنت الأشياء بوصفها «الثورة الصناعية المقبلة»، والتي تتيح عالماً مترابطاً ونكياً ومتواصلاً من شأنه أن يحدث التحول المنشود في المعيشة اليومية وفي أعمال الشركات». وأضاف في سياق كلمة ألقاها خلال حدث «سمارتكس» تناولت مستقبل إنترنت الأشياء في لبنان: «يمكن لشبكات الكهرباء الذكية المعتمدة على الطاقة الشمسية أن تدعم مستقبل الطاقة في لبنان، كما يمكن للمزارع المتصلة أن تساعد المزارعين على التنبؤ بحجم إنتاجهم من المحاصيل الزراعية وحجم الطلب المتوقع من العملاء وتوقيع عقود تأجير ذكية، فيما يمكن للسجلات الطبية الرقمية تحسين مستويات العلاج المقدم والمرضى وتعديله بما يتناسب مع أحوالهم الصحية».

Al Ain Ahlia Insurance Co. (PSC)



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Marine



Life



Energy



شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)
ترحب بكم الى عالم التأمين

Head office Abu Dhabi

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Telephone: 6119999
Telefax: 4456685

Al Ain Branch

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telefax: 7667775

Dubai Branch

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telefax: 2725511

Sharjah Branch

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441

**«موبايلي» تعين أمجد شاكر وعبدالله الفهد في اتصالاتها
المؤسسية والتسويقية**



عبدالله الفهد



أمجد شاكر

عيّنت شركة اتحاد اتصالات «موبايلي» MOBILY أمجد شاكر رئيساً تنفيذياً أول للاتصالات المؤسسية والعلامة التجارية وعبدالله الفهد مديراً عاماً تنفيذياً للاتصالات التسويقية. وبحسب بيان للشركة «يحظى الثنائي بخبرة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات وتمتد خبراتهما لأكثر من ١٥ عاماً في مجال الاتصالات التسويقية والاتصالات المؤسسية». وقال الرئيس التنفيذي للشركة المهندس أحمد أبو دومة: «نستقطب الكفاءات السعودية الشابة الطموحة ونعمل على تمكينها في مناصب قيادية كما نعمل جاهدين على ان نكون الأفضل في مجال التواصل التسويقي والتواصل المؤسسي من خلال وضوحنا وشفافيتنا».

الأمير خالد الفيصل يكرم STC لرعايتها جائزة مكة للتميز



محمد بن راشد أبا الخيل يستلم درع التكريم

كرم صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل مستشار خادم الحرمين الشريفين وأمير منطقة مكة المكرمة الاتصالات السعودية STC لرعايتها الاستراتيجية لجائزة مكة للتميز والفكر المبدع في جميع المجالات الفكرية والعلمية والعملية. وتسلم درع التكريم من سموه، مدير عام الشؤون الإعلامية في الاتصالات السعودية محمد بن راشد أبا الخيل وذلك في مكتب سموه في الإمارة. وتأتي رعاية STC كونها تدعم وتشجع العمل المتميز للمؤسسات والأفراد، في كل ما يخدم الوطن. يشار إلى ان الجائزة تهدف الى تحفيز ومكافأة الإنجازات المتميزة والمبادرات الإبداعية الرائدة في جميع المجالات الفكرية والعلمية والعملية في مجالاتها التسعة التي تشمل خدمات الحج والعمرة والإدارة والاقتصاد والإجتماع والثقافة والبيئة والعمران والتقنية الى جانب الخدمات الإنسانية.



الوزير جمال الجراح داخل جناح ألفا

نظمت شركة «ألفا» بإدارة أوراسكوم للاتصالات، بالتعاون مع «إريكسون» وبرعاية وحضور وزير الاتصالات جمال الجراح، أول حدث متكامل للجيل الخامس في لبنان قدمت خلاله الى الجمهور وطلاب الجامعات على مدى يومين في المقر الرئيسي لألفا تقنيات عرضت للمرة الأولى في لبنان وأظهرت الإمكانيات والمجالات الواسعة التي توفرها شبكات الجيل الخامس 5G، الى جانب السرعات الهائلة التي تؤمنها هذه التكنولوجيا. استهل الحدث بالنشيد الوطني اللبناني، ثم تحدث رئيس مجلس إدارة شركة ألفا ومديرها العام المهندس مروان الحايك الذي لفت الى ان «هذا الحدث يؤكد استعداد ألفا لإدخال تكنولوجيا الجيل الخامس التي نرى إمكاناتها لأول مرة في لبنان وهو حدث مفصلي وهام جداً لقطاع الاتصالات في لبنان ويساوي محطات تاريخية شبيهة به طبعت تاريخ الإنسانية».

«ألفا» تطلق بالتعاون مع «إريكسون» أول حدث متكامل

عن الجيل الخامس في لبنان

أرباح «بتلكو» في الربع الأول الى ١٣,١ مليون دينار بارتفاع ٦٠ في المئة



محمد بوبا شايث
الرئيس التنفيذي – البحرين



إيهاب حناوي
الرئيس التنفيذي للمجموعة



الشيخ محمد بن خليفة آل خليفة
رئيس مجموعة بتلكو

أظهرت نتائج مجموعة بتلكو (Batelco)، شركة الاتصالات الإقليمية الرائدة للربع الأول من العام ٢٠١٨، تحقيق صافي أرباح بقيمة ١٣,١ مليون دينار بحريني، بارتفاع بنسبة ٦٠ في المئة مقارنة مع ٨,٢ مليون دينار في الربع الأول من العام ٢٠١٧. وبلغت الإيرادات ٩٩,٥ مليون دينار بحريني، بارتفاع بنسبة ١١ في المئة مقارنة مع ٨٩,٧ مليون دينار بحريني في الربع الأول من العام ٢٠١٧.

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





AVAYA تحصد جائزة «إديسون العالمية» الذهبية

لأفضل إبتكار لعام ٢٠١٨

نضال أبو لطيف: قادرون على مواكبة تطورات الإمارات وقياداتها الحكيمة

كرّمت شركة «أفيا» AVAYA خلال حفل مهيب أقيم في نيويورك بجائزة «إديسون العالمية» الذهبية لأفضل إبتكار لعام ٢٠١٨ تحت فئة «منصات التحليل»، وذلك عن إبتكارها «مؤشر السعادة القائم على البلوك تشين» الحامل لشعار «إبتكر في الإمارات».

وعلت الشركة سبب الإنطلاق بشعار «إبتكر في الإمارات» بأن صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، صاحب اللبنة الأولى التي رسمت الطريق ومهدته أمام اقتران اسم دولة الإمارات بالسعادة ومستقبلها، هو ملهم «أفيا» الأول لإبتكار هذه الطول العصرية. كما أشادت الشركة أيضاً بدور حكومة دبي الذكية، وشركائها في الأعمال، والمبادرات العديدة التي طرحت حول السعادة ومستقبلها، والتي لعبت دوراً جوهرياً في تحفيز ودفع مهندسي ومخترعي مركز البحوث والتطوير المنضمين لفرعها في الإمارات لتطوير هذا النوع من الحلول.

ولمناسبة هذا الحدث قال رئيس «أفيا» في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا المحيط الهادئ نضال أبو لطيف: «هذا الإنجاز العظيم هو نتاج الإيمان المشترك بدور التكنولوجيا الناشئة في تحقيق السعادة واستدامتها». وأكد أبو لطيف في تصريحه عن مدى المرونة التي تتمتع بها شركة «أفيا» وقدرتها على مواكبة تطورات دولة الإمارات وقياداتها الحكيمة والتي ظهرت جلياً عبر إبتكار «مؤشر السعادة القائم على البلوك تشين».

كما صرح مدير تصميم الحلول المتقدمة في شركة «أفيا» أحمد حلمي «تعتبر التكنولوجيا الناشئة بمثابة «تسونامي» والتي



أحمد حلمي مع الجائزة

وعلى عكس الأعاصير الأخرى، تتلقى ترحيباً واسعاً من قبل الحكومات والمؤسسات والذين بدورهم أدركوا مدى قدرتها على تغيير الكثير من تفاصيل الحياة البشرية. واليوم، وعبر هذا الإبتكار، نرى العالم أحد الأمثلة الناضجة عن استخدام التكنولوجيا الناشئة وكيف قمنا بتكريسها لإسعاد الناس».

هذا وتعرف جوائز إديسون منذ إنطلاقها في عام ١٩٨٧ بكونها واحدة من أبرز الأحداث العالمية والتي تسلط الضوء وتكرم أهم الابتكارات والإختراعات في العالم سواء على صعيد المنتجات أو الخدمات أو القيادات.



موشنيك

فندق وريزبنسز برج هاجر مكة

احجز
الآن

مكة المكرمة وعروض الشهر الفضيل

استمتع بأفضل العروض على أسعار الغرف المتاحة طوال شهر رمضان المبارك. انعم بظيافتنا الإقامة على بعد خطوات من الكعبة المشرفة واحظ بالمزايا التالية:

- نادي لللطامال مجهز بالعاب متنوعة
- تدليك للقدمين للعناية الكاملة بعد أدك المناسك (للرجال فقط)
- مطعم عالمية بمختلف المذاقات
- مركز لرجال الأعمال مجهز بالكامل
- مركز تسوق ضخم في مجمع أبراج البيت

للحجز والاستفسار يرجى التواصل معنا عبر إحدى الوسائل التالية:
الهاتف +٩٦٦ ١٢ ٥٧١٧١٧١
البريد الإلكتروني hotel.makkah.reservation@movenpick.com

اطلالة مباركة

عادل عرفان (مدير عام فندق موفنبيك برج هاجر مكة):

أول فندق في الشرق الأوسط حاز على جائزة وشهادة معايير كريستال الدولية

للمحافظة على سلامة الغذاء وخدماته العالية الجودة



في قلب الساحة الخارجية للحرم المكي وعلى بعد خطوات قليلة من الكعبة المشرفة وأمام باب الملك عبد العزيز مباشرة، يقع فندق موفنبيك برج هاجر مكة أحد أبراج البيت المشهورة بأبراج الساعة.

أشاد المدير العام للفندق الأستاذ عادل عرفان أشاد بالسياحة الدينية في المملكة العربية السعودية ولفت إلى تحدي السعودية في قطاع الضيافة في المملكة، وذكر بنيل الفندق العديد من الجوائز المرموقة لخدماته العالية الجودة، كاشفاً أن نسبة الإشغال السنوية تصل إلى ٨٤٪.

■ ما هي أبرز مميزات فندق موفنبيك برج هاجر مكة؟

– يعد الفندق الأفضل في مدينة مكة حيث يقع برج هاجر المطل على الحرم المكي في أحد أطول الأبنية في العالم ويتميز بأنه يجمع بين التقاليد السعودية ووسائل الراحة العصرية.

وقد تفوق موفنبيك مكة بالحصول على شهادتي TripAdvisor لاختياره من النزلاء كأفضل فندق عائلي والأفضل من ناحية

الخدمات والفخامة، وشهادة معايير كريستال الدولية التي تتضمن الحصول على شهادة معايير السلامة أولاً، وفحص الطعام والحصول على جائزة Continental Award Winner لعام ٢٠١٨ كأفضل فندق في تطبيق معايير سلامة الاغذية والنظافة على مستوى المملكة العربية السعودية والشرق الاوسط.

■ كم تبلغ نسبة الإشغال في الفندق خلال مواسم الحج؟

– تصل نسبة الإشغال في الفندق على مدار السنة إلى ٨٤ بالمئة وليس فقط خلال

■ كيف تقيمون واقع السياحة الدينية في المملكة العربية السعودية، وهل من تحديات يعانيتها القطاع الفندقي؟

– يعد قطاع السياحة الدينية في المملكة العربية السعودية من أفضل القطاعات والأكثر ازدهاراً ومساهمة في نمو الإقتصاد الوطني، بحيث ان السياح الوافدين بهدف الحج والعمرة يحتاجون الى فنادق للإقامة، بما يساهم في تنشيط الحركة وزيادة نسب الاشغال، التي تنعكس بدورها إيجاباً على مختلف قطاعات الدولة الإستهلاكية ووسائل النقل وغيرها.

أما التحدي الوحيد الذي نعانیه فيكمّن في عملية السعودية، حيث تحاول الدولة تطبيقها على قطاع الضيافة والمشكلة أن العديد من الوظائف في هذا القطاع لا يتقدم إليها سعوديون، ما يؤدي إلى نقص في الموظفين في أقسام عدة كالصيانة والتنظيف والخدمة وغيرها. وهذا من أهم التحديات التي نعانيتها في مجال عملنا.

موسم الحج، كما يضم الفندق حوالي ١٢٠٠ غرفة ويعد من الفنادق الكبرى ويصل عدد العاملين فيه إلى ٨٥٠ عاملاً يتوزعون على ١٢ جنسية.

■ هل أنتم متفائلون بالمرحلة المقبلة في المملكة العربية السعودية؟

– بالتأكيد نحن متفائلون بالمستقبل، وخصوصاً مع «رؤية ٢٠٣٠» التي من شأنها تحقيق نقلة نوعية للمملكة نحو الأمام. بالإضافة الى حرص الدولة على مكافحة الفساد المنتشر ومعاقبة الفاسدين، مما يعطي المزيد من الأمل للناس بمستقبل أفضل. ■



شركة محمد الجزيري للاستشارات رائدة في الترويج السياحي لجزر سيشل

سلمى وكاوي:

باتت مقصداً

للعائلات

والمجموعات



أحمد فتح الله:

أفضل الوجهات

الأربع من منطقة

الخليج

تنشط شركات ومكاتب الترويج السياحي في دولة الإمارات لتسويق جزر سيشل لؤلؤة المحيط الهندي حيث أجمل شواطئ العالم وتنوع المعالم السياحية فيها.

وتقع جزر سيشل الـ ١١٥ مقابل السواحل الإفريقية، عاصمتها «فيكتوريا» في أكبر جزرها وهي «ماهي»، يبلغ عدد سكانها ١٠٠ ألف نسمة وتتعدد لغاتهم بين الإنكليزية والفرنسية والكريولية.

وتعد شركة محمد الجزيري للاستشارات رائدة في مجالها وفي أساليبها التسويقية للسياحة في هذه الجزر. «البيان الاقتصادية» التقت مدير عام تسويق الوجهات السياحية في الشركة أحمد فتح الله وتنفيذي مبيعات لمنطقة الشرق الأوسط مكتب سيشل للترويج السياحي سلمى وكاوي، وتحديثاً عن نشاط الشركة.

– سلمى وكاوي: لمشاركتنا في هذا المعرض العديد من الإيجابيات كما وتشكل قيمة مضافة لعملائنا.

■ هل من جنسيات أخرى تقصد إمارة دبي بهدف زيارة جزر السيشل؟

– نعم، هناك وافدون من جنسيات مختلفة يأتيون من الأردن والمملكة العربية السعودية وغيرها يقصدون مكاتبنا للتعرف على السياحة في جزر السيشل.

عروض جاذبة ومميزة

■ ما هو الفصل الأنسب لزيارة جزر سيشل بحسب خبرتكم؟

– تقع جزر سيشل ضمن المنطقة ذات المناخ الإستوائي مما يجعلها مقصداً سياحياً على مدار العام حيث تراوح الحرارة بين ٢٨ و ٣٢ درجة طوال أيام السنة. وكوننا نمثل دول مجلس

التعاون الخليجي ننصح جميع الجنسيات من لبنانية وكويتية وسعودية وأردنية بزيارة جزر سيشل.

■ هل تقدمون عروضاً مميزة هذا العام؟

– سلوى وكاوي: بالتأكيد، لدينا مجموعة متنوعة من العروض التي تتضمن تذكرة السفر والإقامة، وهي عروض جاذبة ومميزة جداً. ■

المتوقع تسجيل أرقام إيجابية خلال العام الحالي.

■ هل لنا بمعلومات حول الخصائص والمميزات التي يحصل عليها العملاء نتيجة التعامل معكم لاختيار وجهاتهم؟

– سلمى وكاوي: يبلغ عدد جزر السيشل ١١٥ جزيرة ما يوفر للسياح تنوعاً خلال إقامتهم، بالإضافة الى توافر نشاطات ترفيهية ورياضية متنوعة تضيفي على تجربة استجمام الزوار غنى، فضلاً عن تقديم الفنادق القائمة على جزر السيشل نشاطات للأولاد ما يجذب المزيد من العائلات، وبذلك لم تعد هذه الوجهة مخصصة فقط لتمضية شهر العسل إنما باتت مقصداً للعائلات والمجموعات.

قيمة مضافة

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي؟



جزر سيشل مقصد سياحي

■ كيف تقيمون الحركة السياحية بين منطقة الخليج وجزر السيشل؟

– أحمد فتح الله: تعد جزر السيشل مقصداً سياحياً مهماً في دول الخليج ودولة الإمارات لأسباب عديدة أبرزها، ان الرحلات لا تستغرق وقتاً طويلاً الى جانب عدم ضرورة الحصول على تأشيرة دخول.

من جهة ثانية ظهرت مؤخراً وجهات سياحية أخرى إزداد الطلب عليها في أسواق الخليج مثل أرمينيا، جورجيا، أذربيجان نظراً لتكلفتها المنخفضة وغياب شرط الحصول على تأشيرات دخول وهذه الوجهات ولدت منافسة حادة عليها لخصائصها السياحية المتنوعة، إلا ان جزر السيشل تبقى من الوجهات الأربع

الأولى المقصودة من منطقة الخليج، حيث يقصدها السياح مرات عدة نظراً لتنوعها السياحي.

وجهة سياحية للعائلات

■ كيف تنظرون الى الإقبال على الوجهات التي تعملون على تسويقها؟

– احمد فتح الله: يزداد عدد السياح في منطقة الخليج القاصدين الوجهات التي نسوق لها عاماً بعد عام، بحيث بلغ عددهم حوالي ٣٧ ألفاً خلال ٢٠١٧، ومن



Al Salam Rotana

Khartoum

عروض لا تقاوم في فندق السلام روتانا الخرطوم

كل شيء متوفر و في انتظاركم..

نقدم لكم في كل ليلة وجبة عشاء لذيذة تتكون من مأكولات مختلفة من جميع أنحاء العالم في مطعم النوبة. يوجد أيضاً عرض عطلة نهاية الأسبوع الذي هو الأكثر مثالية للعائلات للتواصل والتمتع معاً. للعروسين، نقدم لكم عرض شهر العسل لبداية رائعة و سعادة أكثر من أي وقت مضى.

قم بإختيار كرم وأصالة الضيافة العربية مع أفضل الخدمات في أي وقت.

محمد عوض الله (الرئيس التنفيذي في فنادق تايم (TIME HOTELS):

هدفنا الرئيسي تقديم خدمات متميزة بمهنية ورعاية واهتمام



من خلال مجموعة رائعة من الفنادق والشقق الفندقية والسكنية، تقدم فنادق تايم منظوراً جديداً للإقامة الراقية مع خدمة محترفة. الرئيس التنفيذي في فنادق «تايم» TIME HOTELS محمد عوض الله كشف عن افتتاح ثلاثة فنادق جديدة في الإمارات، وعن نيّة التوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ولندن، ورأى ان الإمارات تشهد فورة في قطاعي السياحة والضيافة، لا سيّما في دبي، أبوظبي، رأس الخيمة، الفجيرة، الشارقة وعجمان، مقدراً عالياً سعي الدولة الى تعزيز مكانتها كوجهة سياحية رائدة، داعياً لاستفادة الدول العربية من خبرات وتجارب بعضها البعض من أجل دعم قطاعات السياحة فيها، مبرزاً هدف تقديم خدمات متميزة بمهنية ورعاية واهتمام.

متنوعة تعليمية وترفيهية، الأمر الذي يشكل عاملاً جاذباً للشباب والعائلات ورجال الأعمال. وعلينا هنا كشركات عاملة في هذا المجال تطوير منتجاتنا السياحية بما يتماشى مع زيادة عدد الزوّار من مختلف الفئات العمرية، فضلاً عن التعاون في ما بيننا كدول عربية والإستفادة من خبرات وتجارب الدول الأخرى بدل التنافس من أجل دعم وتطوير القطاع، بما يعود بالفائدة في نهاية المطاف علينا جميعاً.

خدمات متميزة

■ ماذا عن نسب الإشغال في القطاع الفندقي الإماراتي؟
- نسب الإشغال مرتفعة جداً كما ازدادت عدد الغرف في معظم الفنادق وشهدت الأسعار استقراراً ملحوظاً، بحيث أصبحت مقبولة للغاية وتلائم فئات المجتمع كافة.

■ ما هي القيم الأساسية التي تركزون عليها في تايم للفنادق؟
- إن هدفنا الرئيسي هو تقديم خدمات متميزة بمهنية ورعاية واهتمام، بحيث نلبي احتياجات النزلاء كافة ونفي بالتزاماتنا تجاههم، كما واننا نتعامل باحترام متبادل مع أعضاء فريق العمل والنزلاء والشركاء والموردين، مع اعترافنا بأهمية التنوع وحرصنا على تقديم خدمات ذات جودة عالية. ■



الخيمة يتم التفاوض عليهما في الوقت الحالي.

فورة في قطاعي الضيافة والسياحة

■ كيف تقيمون واقع قطاعي الضيافة والسياحة في الإمارات العربية المتحدة؟
- تشهد الإمارات فورة في قطاعي الضيافة والسياحة، لا سيّما دبي، رأس الخيمة، الفجيرة، ابو ظبي، الشارقة وعجمان، ولا شك ان شركات الطيران المتعددة تؤدي دوراً كبيراً في استقطاب السياح. وفي هذا الإطار تسعى الإمارات الى تعزيز مكانتها كوجهة رائدة واستقبال عدد اكبر من السياح من جميع أنحاء العالم، وتنظم للغاية مجموعة كبيرة من الفعاليات على مدار العام، الى جانب أنشطة

مفهوم الإقامة الراقية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على فنادقكم؟

- عملنا خلال العام الجاري على افتتاح ثلاثة فنادق في الإمارات، اثنان في إمارة الشارقة أحدهما فندق TIME EXPRESS والفندق الثالث في إمارة دبي، كما سنفتتح فندقاً في مصر وآخر في جدة، ولدينا النية للتوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وعيننا أيضاً على مدينة لندن، لا سيّما أنها مقصد للكثير من السياح العرب. وكما هو معروف لا نقدم المشروبات الروحية في فنادقنا إلا أننا في المقابل نتبنى مفهوماً جديداً وفريداً للإقامة الراقية مع خدمة محترمة وإدارة حيوية وعملية وفعّالة، لا سيّما أن فنادق «تايم» تضم موظفين ذوي خبرة عالية من مختلف أنحاء العالم عرفوا بتقديم خدمات للنزلاء من الدرجة الأولى.

■ يعقد المؤتمر العربي للإستثمار الفندقي للمرة الأولى في إمارة رأس الخيمة، بجم تعلقون؟

- لا شك في أنها خطوة مهمة جداً واللافت حسن التنظيم والإقبال الكبير على فعاليات المؤتمر، ونحن سعداء للمشاركة فيه خصوصاً أن لدينا مشروعين في إمارة رأس

**توزيع جوائز على الفرق الفائزة بالمراكز الثلاثة الأولى
مباشر الدولية للفنادق تنظم بطولتها لكرة القدم تحت شعار
«لا للتعصب الرياضي»**



نظمت شركة مباشر الدولية للفنادق بطولة مباشرة الدولية لكرة القدم تحت شعار «لا للتعصب الرياضي» وذلك بهدف نشر الوعي لأهمية التسامح الرياضي قبل مباريات بطولة كأس العالم بروسيا.

وأدارت الفعاليات مديرة قسم التسويق في الشركة **نغم أحمد** مشيرة الى ان الحدث المميز أحرز نجاحاً كبيراً في فعاليات البطولة التي أقيمت في جدة ، وقد جاء لنشر الوعي ضد التعصب الرياضي والحب المفرط والمبالغة في حب لاعب أو فريق معين. ومن جهته، قال الكابتن **أيمن دجيش**، إن فعاليات شركة مباشر لها دور كبير من خلال تحفيز المشجعين بعدم التعصب خلال البطولة العالمية «مونديال روسيا لكأس العالم»، مضيفاً أن بطولة مباشر تتكون من ٦ فرق تابعة لشركات السياحة، ستاندرد تورز للسياحة وشركة فاميلي تورز للسياحة وشركة الجزيرة للسياحة وشركة ترافكو للسياحة وشركة المسافر للسياحة، وينضم إليها فريق خاص من وزارة الشباب والرياضة، ويتأهل فريق واحد في النهائي بالفوز بالدورة الخاصة بفعاليات مباشر تحت عنوان «لا للتعصب الرياضي» وتحت رعاية شركة مباشر الدولية للفنادق والجهات الراعية لهذه البطولة والتي تقدم دعمها الدائم لإنجاح شعار البطولة «لا للتعصب الرياضي» وهي فنادق ريكسوس سيجيت شرم وريكسوس شرم الشيخ ومنتجات صن رايز وأيو ترافل وليدينج بوكينج.

وقد قامت **نغم أحمد** مديرة قسم التسويق بشركة مباشر الدولية بتسليم الجوائز للفرق الفائزة بالمراكز الثلاثة.

**منتجع شاطئ سيلين يفوز بجائزة «أفضل منتج عائلي فاخر في قطر»
نواف العبيدي: حافز إضافي لفريقنا الموهوب لمواصلة
تقديم خدمة شخصية**



فاز منتجع شاطئ سيلين، أحد منتجعات مروب، ووجهة الاستجمام الأولى في قطر، بلقب «أفضل منتج عائلي فاخر في قطر» خلال حفل توزيع جوائز الفنادق ونوادي سبا الفاخرة العالمية ٢٠١٨. وقد تم الإعلان عن الجوائز في مجلة «لوكس» التي تصدر بشكل ربع سنوي.

ولمناسبة الفوز بالجائزة المرموقة، قال مدير عام «منتجع شاطئ سيلين» **نواف علي العبيدي**: «نتوجه بالشكر إلى جوائز الفنادق ونوادي سبا الفاخرة العالمية لما أبدته من تقدير لمساهمتنا في قطاع الضيافة في الدوحة ولتكريماً بهذه الجائزة المرموقة. ويعود الفضل في تحقيق هذا الإنجاز المميز إلى جميع أعضاء فريق العمل في المنتجع، الذين عملوا بإخلاص وتفانٍ من أجل تطبيق أعلى المعايير، وتقديم كل ما هو مبتكر بما ينسجم مع المتغيرات التي تطرأ على مشهد الضيافة، بالإضافة إلى سرعة استجابتهم لمتطلبات عملائنا. كما نود أن نشكر ضيوفنا المخلصين على دعمهم لنا وثقتهم الغالية بنا. إن هدفنا هو أن ننال رضاكم في كل ما نقوم به من أعمال، ونقدم لكم تجارب لا تُنسى في منتجعنا. سيوفر هذا التكريم حافزاً إضافياً لفريق شبابنا الموهوب لمواصلة تقديم تجربة منتجع شاطئ سيلين الفريدة مع خدمة شخصية تحمل في ثناياها دفاً للمشاعر».

KARAMNA
Lebanese Restaurant

Owner: Mr. Omer AL Shamman

1st Branch: Maarod St., Downtown, Beirut Tel.: +961 1 999 499
Moba.: +961 3 008 877

2nd Branch: Choucri Ghanem St., Ain Mreisse, Beirut District Tel.: +961 1 374 750
Moba.: +961 3 260 042

Facebook, Instagram, WhatsApp icons and text: KaramnaBeirut

Email: rabih@karamnaresaurant.com

KEREM TAS (مدير عام علامة AUDI التجارية في السعودية):



نواصل الإستثمار في علامتنا

ونعمل على توسيع شبكة مراكزنا في جميع أنحاء المملكة

منذ أن انضم إلى شركة «ساماكو للسيارات» كمدير عام لعلامة أودي AUDI التجارية في المملكة العربية السعودية، قام KEREM TAS بإجراء تغييرات كبيرة في الإطار العام للخطة الإستراتيجية لـ «أودي»، وذلك من أجل تعزيز العلامة التجارية وتواجدها في سوق السيارات السعودية. لقد تولى منصبه في شركة «ساماكو للسيارات» مدعوماً بما يزيد عن ٢٥ عاماً من الخبرة في قطاع السيارات على الصعيدين المحلي والإقليمي، مع الإشارة إلى أن تاس حاصل على العديد من الدرجات العلمية الرفيعة، بالإضافة إلى خبرته الواسعة في قطاع السيارات، حيث تقلب في مناصب عليا داخل كبريات شركات السيارات الرئيسية.

«البيان الاقتصادية» أجرت مقابلة مع تاس في مكتبه في مدينة جدة، حيث تحدث عن التطورات الكبيرة في سوق السيارات بالمملكة، فضلا عن تناوله بإيجاز التوجه الجديد لشركة ساماكو للسيارات.

السعودية أكبر مستورد للسيارات وقطع غيارها في الشرق الأوسط

كفاءة في استهلاك الوقود

■ في رأيكم، ما هي أهم التحديات التي تواجه قطاع السيارات في الوقت الراهن، وكيف تخطون للتصدي لها؟

– نعلم أن مبيعات سيارات الركاب لا تزال تخضع لضغوط كثيرة، من بينها ضعف ثقة العملاء، وإنخفاض الدخل المتاح بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، وكذلك فرض ضريبة القيمة المضافة بنسبة ٥ في المئة وارتفاع أسعار الوقود.

وبالرغم من وجود العديد من المؤشرات الصعبة، إلا أننا دائماً نفضل التركيز على التوجهات الإيجابية للسوق.

والمعروف أن المملكة العربية السعودية هي أكبر مستورد للسيارات وقطع غيارها في الشرق الأوسط، مع قيمة سوقية سنوية تصل إلى ٢٠ مليار دولار أميركي للسيارات و ٥,٥ مليارات دولار أميركي لقطع الغيار.

ثم إن العائلات السعودية كبيرة نسبياً، وفي المتوسط يبلغ عدد أفراد العائلة من ٥ إلى ٦ أفراد ومعظم العائلات تملك أكثر من سيارة واحدة.

وعليه ثمة في المتوسط أكثر من ٤٠٠ سيارة لكل ١٠٠٠ شخص، هو تقريبا المعدل نفسه في الولايات المتحدة.

هناك عامل آخر هو إضفاء الطابع الشخصي المتفرد للسيارات، وهذا أمر مهم جداً في المملكة العربية السعودية،



سنطلق خلال ٢٠١٨ طرزات فاخرة وجديدة بالكامل ورياضية



الضخمة الجديدة في الحي المالي في مدينة الرياض، حيث سنتمكن من عرض جميع منتجاتنا الجديدة، بما في ذلك طرازات e-tron تحت سقف واحد. وتهدف الخطة الجديدة إلى تعزيز حضور العلامة أودي التجارية في السعودية، بالإضافة إلى تعزيز خدماتنا لما بعد البيع.



AUDI A7

تعزيز حضور علامة «أودي»

■ عينتم مديراً عاماً لعلامة أودي التجارية في المملكة العربية السعودية قبل بضعة أشهر، ما هي إستراتيجيتكم لعام ٢٠١٨؟

– هدفنا أن نكون علامة السيارات الراقية الرائدة في المملكة العربية السعودية مع خبرة ممتازة في كل نقطة اتصال لعملائنا.

تمر المملكة العربية السعودية حالياً بمرحلة إنتقالية لم يسبق لها مثيل. وعلى الرغم من أن سوق سيارات الركاب تواجه تحدياتها الخاصة مثل تطبيق ضريبة القيمة المضافة وارتفاع أسعار الوقود، فنحن نؤمن وندعم بقوة رؤية ٢٠٣٠، لذلك نتوقع أنه سيكون هناك إنتعاش ملموس في المملكة العربية السعودية في قطاع السيارات الجديدة، مع إنتعاش الإقتصاد.

وعلاوة على ذلك، نحن، في أودي، نشعر بأننا محظوظون جداً لأن لدينا حوالي ٢٠ طرازاً جديداً ستدخل إلى السوق خلال العامين المقبلين. نحن متحمسون بشكل خاص لإطلاق الطراز الرئيسي أودي A8، والطراز الفاخر Q8. هذا ونواصل الإستثمار في علامتنا التجارية بلا توقف، ونعمل على توسيع شبكة مراكزنا في جميع أنحاء المملكة، على مدى السنوات الخمس المقبلة. وسوف نقوم قريباً بإفتتاح صالة العرض

سيارة عبر الإنترنت إذا أتيح لهم هذا الخيار. بالطبع، تحقيق هذا التحول في تجارة التجزئة للسيارات سوف يتطلب جهداً كبيراً من صانعي السيارات وكلائها، وهذا الأمر سيطلب أيضاً مستوى غير مسبوق من التعاون مع أصحاب الشأن الآخرين مثل شركات التأمين، ومؤسسات التمويل وموفري خدمات ما بعد البيع.

بيع ٦٠ ألف سيارة في ٢٠١٩

■ ماذا يمكنكم القول عن نادي سيارات أودي الرياضية؟

– قمنا، بالتعاون مع بعض ملاك سيارات أودي الرياضية، بإطلاق مبادرة النادي وذلك لخدمة مصالح أعضائه، وكذلك للمشاركة في مختلف الأنشطة والمناسبات الإجتماعية.

■ ما هو أثر التشريع الجديد الذي يسمح للسيدات في المملكة العربية السعودية بقيادة السيارة؟

– أولاً وقبل كل شيء، هذا القرار المهم يحمل معاني إيجابية جداً للمرأة وللمجتمع، وبالتأكيد للإقتصاد.

يقدر عدد الإناث في المملكة العربية السعودية بـ ١٤ مليون أنثى، من بينهم حوالي ٦.٥ ملايين أنثى في الفئة العمرية المستهدفة والتي تقع ما بين ٢٠ إلى ٤٩ عاماً.

وبناء على ذلك، فإننا نتوقع إصدار ١٠٠ ألف رخصة قيادة سنوياً للنساء ابتداءً من ٢٠١٩ وما بعد. وفي ما يتعلق بسوق سيارات الركاب، فإنه وفقاً للعديد من الدراسات الإستقصائية، نتوقع حوالي ١٠-١٥ في المئة زيادة في المبيعات الإجمالية، وهو ما يشكل حوالي ٦٠ ألف سيارة في عام ٢٠١٩. وستكون حصة السيارات الفاخرة حوالي ٢٥٠٠ سيارة.

وفي الوقت نفسه، نحن حالياً في صدد تطوير الخدمات والإتصالات التي تناسب إحتياجات المرأة. وقد يتطلب ذلك إعادة هيكلة لقسم المبيعات لدينا وشبكة الخدمات ومعاييرها لتؤثر بشكل إيجابي في توفير بيئة مناسبة لزيارة النساء لأماكن عملنا. وقد قمنا كذلك بتنظيم العديد من الأنشطة الخاصة بالنساء لتعريفهن بسياراتنا وخدماتنا. ■

نتوقع إصدار ١٠٠ ألف رخصة قيادة للنساء ومبيع ٦٠ ألف سيارة في ٢٠١٩

لقد أصبح العملاء اليوم قادرين بسرعة وسهولة على الوصول إلى المعلومات التي يرغبون في الحصول عليها من خلال وسائل الإعلام والأجهزة الذكية في أي وقت وفي أي مكان. وهذا يحتاج إلى التفكير في إستراتيجيات التسويق وخبرة العملاء.

على سبيل المثال، أظهر بحث ميداني أجري مؤخراً في المملكة العربية السعودية أن راغبي شراء السيارات يقومون بالبحث عما يرغبون به من خلال الإنترنت وقل اعتمادهم على زيارة معارض السيارات. وأن ٣٧ في المئة من المشتريين في السعودية قرروا الشراء دون حتى أن يقوموا بتجربة قيادة للسيارة التي يرغبون في شرائها.

وأظهر البحث الميداني أيضاً أن ٩١ في المئة من مستخدمي الهاتف الذكي قاموا بالبحث عن سياراتهم الجديدة بواسطة هواتفهم الذكية.

إلى ذلك فإن وسائل الإعلام الإجتماعية أمر بالغ الأهمية في المملكة العربية السعودية. وأسهموا لي أن أقدم لكم بعض المعلومات الإحصائية التي تدعم ما نقول:

– أكثر فيديو على الإنترنت على مستوى العالم تم تشغيله على اليوتيوب وصلت مدته إلى ١١٥ دقيقة – يوجد أكثر من ١٠,٦ مليارات مستخدم نشط في موقعي فيسبوك وإنستغرام.

– يبلغ عدد مستخدمي تويتر ٨,٦ ملايين مستخدم. في الشرق الأوسط، شراء سيارة عبر الإنترنت لا يزال أمراً غير مألوف، ولكنه يعتبر خياراً مثيراً لإهتمام العديد من المشتريين. ٦٧ في المئة من المستهلكين في السعودية قد يفكرون في شراء

ونحن، في أودي السعودية نفخر بأن نكون رقم واحد في العالم بين وكلاء سيارات أودي في مجال تفرد سياراتنا.

وفي الوقت نفسه، نحن نشهد التغيير في سوق السيارات، ونلاحظ بوضوح التوجه في الطلب نحو سيارات أكثر كفاءة في إستهلاك الوقود، وهذه من أهم مميزات وخصائص علامتنا التجارية. أودي هي السيارة الأكثر شهرة في أوروبا من ناحية الكفاءة في إستهلاك الوقود، وهذا أحد أهم معايير الشراء في أوروبا.

كما ترون، لدينا أسباب كثيرة لنكون إيجابيين ومتحمسين لسوقنا.

طرزات جديدة بالكامل ورياضية

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال عام ٢٠١٨؟

– أهم طراز سيتم إطلاقه خلال عام ٢٠١٨ هو طراز أودي A8، الذي سيشكل نقطة تحول في فئة سيارات السيدان الفاخرة، كما سنقوم أيضاً بإطلاق طراز أودي A7 الجديدة بالكامل، وطرزي أودي A6 و Q8. كما سيشهد عام ٢٠١٨ إطلاق طراز TT بعد أن خضع لعملية تغيير شاملة، هذا بالإضافة إلى إطلاق طراز S8 الجديد بالكامل مع نهاية عام ٢٠١٨. مع ملاحظة أننا قمنا بالفعل بإطلاق بعض الطرازات في بداية العام، بما في ذلك السيارة السوبر رياضية أودي RS5. عموماً، سيكون عام ٢٠١٨ مليئاً بإطلاقات طرازات أودي الجديدة.

■ كيف تنظرون إلى التغييرات الأخيرة في صناعة السيارات في العالم؟

– لا شك في أن سوق السيارات تطورت كثيراً على المستوى العالمي. فمحرك سوق بيع السيارات بالتجزئة سوف يتحول من المنتج إلى أن يصبح التعامل مع العميل هو المحرك الرئيسي للسوق، بحيث يصبح ولاء العميل وتلبية إحتياجات وتوقعات العميل هي أهم محركات السوق.

كما وان ظهور مفاهيم جديدة للتنقل وتحول أولويات العملاء على المستويين الشخصي والتجاري تدفع صانعي وكلاء السيارات إلى إعادة التفكير في أسلوب أعمالهم حالياً.



AUDI RS5



AUDI Q8

شركة محمد يوسف ناغي وكيه هيوونداي تطلق حملتها الترويجية لتشجيع المنتخب السعودي



أطلقت شركة محمد يوسف ناغي للسيارات وكلاء هيوونداي في المنطقة الغربية حملتها الترويجية الضخمة لشهر رمضان المبارك والتي ستكون مرتبطة بشكل مباشر

بتشجيع المنتخب السعودي لكرة القدم الذي تأهل الى نهائيات كأس العالم ، في روسيا هذا الصيف .

وتأتي هذه الحملة الترويجية لحث الجمهور السعودي ومشجعي المنتخب على مؤازرة المنتخب في مشواره العالمي بعد تأهله للنهائيات للمرة الخامسة في تاريخه على أمل تحقيق نتائج إيجابية تلي طموحات الشعب السعودي لاسيما وان المباراة الافتتاحية امام المنتخب المضيف روسيا ستكون محط أنظار العالم .

وعلى هامش المؤتمر الصحفي تم السحب والاعلان عن اول «خمسة» فائزين في حملة الكرة في ملعبكم في رمضان لتشجيع ومشاهدة مباريات المنتخب السعودي، وتم السحب والاشراف بحضور ممثل غرفة جدة وكبار مدراء شركة محمد يوسف ناغي للسيارات .

وذكر مدير الاتصالات التسويقية والإعلام بشركة محمد يوسف ناغي للسيارات خالد الحارثي في المؤتمر الصحفي الذي عقدته الشركة للإعلان عن انطلاق هذه الحملة الترويجية قائلاً: «جاء التأهل المستحق لمنتخبنا الوطني إلى هذا الحدث الكروي العالمي بعد طول انتظار، ونظراً لأهمية هذه المشاركة قررت شركة محمد يوسف ناغي للسيارات وشركة هيوونداي مشاركة الشعب السعودي احتفاله بهذا الإنجاز ومكافأة المشجعين من خلال إطلاق هذه الحملة التي تدعو الجمهور الى الوقوف بجانب المنتخب». وأضاف: ستبدأ رحلات الجمهور الى العاصمة الروسية موسكو حسب جدول مباريات المنتخب السعودي في البطولة.

المجدوعي - شانجان تحصد ثلاث جوائز تقديرية عالمية مر موة



حصدت شركة المجدوعي للسيارات، الوكيل المعتمد لسيارات شانجان في المملكة العربية السعودية ثلاث جوائز تقديرية عالمية، حيث حققت المركز الأول كأفضل وكيل سيارات على مستوى رضا العملاء، وأفضل وكيل سيارات في فئة الترويج للعلامة التجارية التي يمثلها، بالإضافة الى جائزة أفضل وكيل يحقق أسرع نمو في السوق على مدى فترة قصيرة.

وبالرغم من ان وجود شركة المجدوعي شانجان في المملكة لم يتجاوز العامين إلا انها حققت حصة كبيرة في سوق السيارات السعودية تجاوزت ٢ في المئة، ويعود هذا الإنجاز الكبير الى التطبيق الدقيق لخطتها الاستراتيجية.

فيات كرايسلر تطلق الميني فان كرايسلر باسيفيكا في الشرق الأوسط



كشفت كرايسلر النقاب CHRYSLER عن النسخة الهجينة من أحدث سيارة ميني فان باسيفيكا، التي تتسع لما يصل إلى ٨ ركاب، ما يجعلها المرشح المثالي لخدمة سيارات أجرة غير مرخصة أو خدمة الركوب مع أشخاص آخرين.

كما تقدم مجموعة فيات كرايسلر أوتوموبيلز سيارة الميني فان كرايسلر باسيفيكا في الشرق الأوسط. وقد تم تجهيز هذه المركبة بأحدث نسخة من محرك بنتاستار Pentastar V6 سعة ٣,٦ ليترات الحائز على الجوائز، والذي يشتهر بتطوره وكفاءته وقدرته على التكيف، ويحقق قوة حصانية تبلغ ٢٨٧ حصاناً، وعزم دوران يبلغ ٢٦٢ رطلًا / القدم (٣٥٥,٢٢ نيوتن متر) كما يمتاز باقتصاده في استهلاك الوقود، حيث يستهلك لترًا واحدًا من الوقود لقطع مسافة تبلغ ١١,٩ كيلومترا للتر الواحد (كلم / لتر) على الطريق السريع.

وتمتاز باسيفيكا بمستوى غير مسبوق من الوظائف، وتنوع الاستخدامات، والتكنولوجيا والتصميم الجريء. ومع أكثر من ١٠٠ من الميزات القياسية ومزايا السلامة والأمن الاختيارية، ونظام يوكونكت الجديد بالكامل للترفيه بالمقعد الخلفي، بالإضافة إلى مجموعة كاملة من وسائل الراحة والملاءمة، تعتبر كرايسلر باسيفيكا الميني فان التي لا تقبل الحلول الوسط والتي تناسب بشكل مثالي العائلات كبيرة الحجم اليوم بالشرق الأوسط.

شراكة بين «ألفا روميو» و«نادي غولف المربع العربية

امتيازات واسعة في النادي لكل شار من طرازاتها

أعلنت «ألفا روميو» ALFA ROMEO أنها أصبحت شريك الرعاية الرئيسي لنادي غولف المربع العربية (ARGC).

ومع دخول الموسم ذروة نشاطه، فإنه ليس هناك وقت أفضل من الآن للعب بعض جولات الغولف في نادي المربع العربية (ARGC)، وفي الوقت نفسه، اختيار «ألفا روميو» لهذا الموسم، حيث تقدم العلامة التجارية الإيطالية الأسطورية صفقات رائعة على مجمل تشكيلتها من الطرازات، بفضل الأسعار الخاصة المتوفرة حصرياً لأعضاء النادي والمقيمين العرب، ولمزيد من راحة البال، تأتي جميع موديلات «ألفا روميو» الجديدة أيضاً بكفالة شاملة لمدة خمس سنوات من الشركة المصنعة بالإضافة إلى خطة خدمة متكاملة لمدة خمس سنوات مع عملية إعادة شراء مضمونة.

كما يمكن لكل عميل يشتري سيارة ألفا روميو جديدة الاستفادة من مجموعة واسعة من الامتيازات في نادي المربع العربية، ومن بينها أوقات تدريب تفضيلية واستخدام غير محدود لكرات التدريب، واللعب على ملعب بار ٣، وعلى ملعب البطولة مع عربة غولف بالإضافة إلى خصومات على دروس للغولف والطعام والمشروبات والمشتريات من متجر المحترفين.





In coordination with



32nd General Conference

“Digital transformation and the insurance industry in the Arab world”

Tunisia from 24th to 27th June 2018

Yasmine Hammamet



المؤتمر العام 32 للإتحاد العام العربي للتأمين

تحت شعار التحول الرقمي و حماية التأمين في الوطن العربي

تونس الحمامات من 24 إلى 27 جوان 2018



gaiftunis2018.com

MSC تستثمر ١ مليار دولار في مرفأ خليفة الإماراتي



DIEGO APONTE

المدير التنفيذي لـ MSC السويسرية

وافقت مجموعة MSC السويسرية على استثمار حوالي ١,٠٨ مليار دولار بمشاركة موانئ أبوظبي لبناء محطة حاويات جديدة في مرفأ خليفة الإماراتي. وسوف تقوم MSC بصرف هذا المبلغ بموجب عقد استثمار مدته ٣٠ عاماً لبناء هذه المحطة وتوسيع وتطوير محطة الحاويات العاملة حالياً في المرفأ لترتفع قدرته الاستيعابية من ٢,٥ مليون حاوية نمطية سنوياً إلى ٨,٥ ملايين حاوية نمطية خلال الأعوام الخمسة المقبلة.

ويذكر أن الإمارات العربية المتحدة تتمتع بموقع استراتيجي كمركز محوري بين القارات الثلاث: آسيا وأوروبا وإفريقيا. والمعروف أن MSC تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٥٢٠ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٣,٢٦١ مليون حاوية نمطية.

CMACGM تربط مرفأ بيروت بمرفأ البحر الأدرياتيكي



رودولف سعاده

رئيس مجلس إدارة المدير التنفيذي لمجموعة CMACGM الفرنسية

دشنت مجموعة CMACGM الفرنسية خطها البحري الجديد ADRIMED EXPRESS الذي يربط لبنان بإيطاليا وأوروبا الوسطى. ويؤمن هذا الخط الخدمات المنتظمة المباشرة بين مرفأ بيروت ومرفأ مرسى التركي وPIREUS اليوناني وANCONA وVENICE. ورافينا الإيطالية وKOPER السلوفاني وليماسول القبرصي والإسكندرية المصرية بواسطة ٣ باواخر وبمعدل عدة رحلات شهرياً. والمعلوم أن CMACGM تحتل المرتبة الثالثة في العالم بأسطول يضم ٤٩٤ باخرة تبلغ سعتها ٢,٥٢٧ مليون حاوية نمطية.

ارتفاع إيرادات قناة بنما في الربع الأول من العام ٢٠١٨

سجلت قناة بنما في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي ارتفاعاً بالإيرادات مقارنة مع تلك المحققة في الربع الأول نفسه من العام المنصرم، فقد بلغ مجموع هذه الإيرادات ٦٠٨,٧ مليار دولار مقابل ٥٦٥,٤٩٠ مليون دولار، أي بارتفاع نسبته ٧,٦٪. بينما تراجع عدد البواخر التي عبرت القناة إلى ٣٦٨٧ باخرة مقابل ٣٧٣٦ باخرة أي بانخفاض ١,٣٪. وكانت قناة بنما قد حققت استيفاء ٢٢٢٨ مليار دولار كرسوم عبور في العام ٢٠١٧ بزيادة ١٥,٨٪ عن العام ٢٠١٦. وتعتبر قناة بنما بضائع مشحونة على البواخر تشكل ما نسبته ٦٪ من حركة التجارة العالمية وهي تربط ١٧٠٠ مرفأ في ١٦٠ بلد في العالم.

٢٦,٣ مليون حاوية نمطية حركة المرفأ الصينية الثمانية

الأولى في الشهرين الأولين من العام ٢٠١٨

سجلت المرفأ الصينية الثمانية الأولى في العام ٢٠١٨ زيادة جيدة في الشهرين الأولين من العام الحالي. فقد تعاملت مع ٢٦,٣ مليون حاوية نمطية مقابل ٢٤,٣ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٢ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٨,٢٣٪. وحقق مرفأ SHANGHAI الذي يحتل المرتبة الأولى في العالم ارتفاعاً بلغت نسبته ١١,٣٪، كما سجل مرفأ SHENZHEN الذي يحتل المرتبة الثالثة بزيادة نسبة كبيرة بلغت ٣٥٪، بينما تراجعت حركة مرفأ HONK KONG الذي يحتل المرتبة الخامسة بنسبة ٥,٧٪.

CMACGM تباشر بتقديم خدماتها الجديدة

OCEAN ALLIANCE DAY TWO PRODUCT

أعلنت مجموعة CMACGM الرائدة عالمياً في مضمار النقل البحري بدء عملية OCEAN ALLIANCE DAY TWO PRODUCT والتي تتمتع بقدرة نقل حوالي ٢,١ مليون حاوية قياسية (بما يوازي عشرين قدماً) بواسطة ٣٣١ سفينة حاويات موزعة على ٤١ خدمة. وقد عزز تطور OCEAN ALLIANCE التزام أعضائها في تحسين عروضهم وذلك بإضافة خدمات جديدة لخدمة الزبائن بشكل أفضل وذلك من خلال ٢٠ خدمة عبر المحيط الهادئ، ٤ خدمات عبر المحيط الأطلسي، ٦ خدمات عبر آسيا - أوروبا الشمالية، ٤ خدمات عبر آسيا - البحر الأبيض المتوسط، ٥ خدمات عبر آسيا - خليج الشرق الأوسط، خدمتان عبر آسيا - البحر الأحمر. وفي التجارة عبر المحيط الأطلسي يؤمن العرض الجديد تغطية إضافية للساحل الشرقي للولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى خدمة جديدة INDEPENDENCE BRIDGE، مع عرض خدمة مباشرة من شمالي الصين وجنوبي كوريا إلى البحر الأحمر، والاستمرار بتحسين وتحديث عروضها مع الموانئ الإضافية. وبمناسبة إطلاق OCEAN ALLIANCE DAY TWO PRODUCT صرّح النائب الأول لرئيس خطوط أوسيان اليانس أوليفيه نيفوا، «منذ إطلاقها في السنة المنصرمة، كانت ولا تزال أوسيان اليانس نجاحاً باهراً من وجهة نظر الزبائن، إننا نجد مسرورين بالبدء بهذا العمل الجديد الممثل بـ OCEAN ALLIANCE DAY TWO PRODUCT الذي يوضح تماماً استراتيجية زبائننا المركزية. وتحسين خدماتنا وتقديم مجموعة متكاملة من الحلول الجديدة ذات القيمة المضافة، إننا نستمر في تجاوز العلاقات التجارية العادية مع زبائننا عن طريق تقديم لهم خبرة تلبية حاجاتهم وتوقعاتهم وذلك لأجل بناء شحن الغد معهم».

EVERGREEN تأسس شركة

EVERGREEN SHIPPING في كمبوديا

أعلنت مجموعة EVERGREEN التايوانية أنها أسست شركة ملاحية بحرية في كمبوديا تحمل اسم EVERGREEN SHIPPING SERVICES LTD استجابة لطلب المصدرين والمستوردين الكمبوديين من جهة ومواكبة لنمو التجارة الخارجية الكمبودية من جهة أخرى، والذي تحقق بفضل ارتفاع الناتج المحلي الكمبودي بنسبة ٧٪ خلال السنوات الخمس الماضية. وقد افتتحت الشركة الجديدة مكتباً لها في كمبوديا لتكون إلى جانب عملائها لمساعدتهم على تأمين شحن رسالياتهم ولتعزيز قدرتها التنافسية في السوق. وقد وضعت EVERGREEN باخرتي حاويات سعة الواحدة منهما ١٦١٨ حاوية نمطية لتأمين رحلة كل أسبوع بين الصين وفيتنام وتايلاند (CVT). وتأسس EVERGREEN ان تؤمن بواسطة شركتها الكمبودية الجديدة خدمات جيدة وأداء أفضل وأكثر كفاءة، من أجل المساهمة في تطوير الإقتصاد الكمبودي وتفعيله. وتحتل EVERGREEN المرتبة السابعة في العالم بأسطول مكون من ١٩٨ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ١,٠٩٣ مليون حاوية نمطية.

NO ONE SERVES LEBANON BETTER THAN US

INTRODUCING ADRIMED EXPRESS, a new service linking
Italy and Central Europe to Beirut



In addition CMA CGM offers:

- 8 weekly calls to Beirut Port
- 1 weekly call to Tripoli Port, 11,000 m² warehousing facilities
- Beqaa Dry Port, first in the country



انخفاض الوزن الإجمالي للبضائع وارتفاع عدد الحاويات في مرفأ العقبة في الربع الأول من العام ٢٠١٨



بيّنت الإحصاءات ان الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها مرفأ العقبة الأردني في الربع الأول من العام الحالي جاء أدنى مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام المنصرم، في حين ارتفع مجموع الحاويات والسيارات التي تعامل معها. فقد بلغ الوزن الإجمالي للبضائع ٣,٩٥٧ ملايين طن مقابل ٤,١٦١ مليون طن، أي بانخفاض قدره ٢٠٤ ألف طن ونسبته ٤,٩٠٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣,٩٥٧ ملايين طن في الربع الأول من العام الحالي كالآتي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ٢,٤٨٣ مليون طن مقابل ٢,٧٧٩ ملايين طن، أي بتراجع قدره ٢٩٦ ألف طن ونسبته ١٠,٦٥٪.
البضائع الصادرة: بلغ وزنها ١,٤٧٤ مليون طن مقابل ١,٣٨٢ مليون طن، أي بارتفاع قدره ٩٢ ألف طن ونسبته ٦,٦٦٪.
مجموع السيارات: ارتفع الى ٧٦٨٠٢ سيارة مقابل ٦٦٩١٣ سيارة، أي بزيادة قدرها ٩٨٨٩ سيارة ونسبتها ١٤,٧٨٪.
مجموع الحاويات: ارتفع أيضاً الى ١٩٢١٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٧٨٨ حاوية، أي بنمو قدره ٦٣١٥ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٠٪.

نقلات الجزائري تسجل حركة جيدة في آذار (مارس) ٢٠١٨



السيدة منى بوارشي
رئيسة مجلس إدارة نقلات الجزائري

أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت في آذار (مارس) الماضي ان نقلات الجزائري سجلت رقماً جيداً بعدد الحاويات التي أمنت تفرغها وأكبر مما كان عليه في شباط (فبراير) المنصرم. فقد استوردت ٢٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ٢٠٠٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٠٪.

والمعلوم ان نقلات الجزائري هي الوكالة العامة لمجموعة ARKAS التركية التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بين مرفأ في المتوسط والبحر الأسود و إفريقيا. وتحتل ARKAS المرتبة الواحدة والعشرين في العالم بأسطول يضم ٤٤ باخرة تبلغ سعتها أكثر من ٧٥ ألف حاوية نمطية.

تمديد مهلة بيع شركة الطيران الإيطالية ALITALIA

أعلن وزير الصناعة الإيطالي CARLO CALENDIA ان الحكومة أجلت الموعد النهائي لبيع شركة الطيران الوطنية ALITALIA الى نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٨. وكانت هذه الشركة قد أعلنت إفلاسها في شهر أيار (مايو) من العام الماضي. وتبذل الحكومة الإيطالية الجهود المكثفة لإيجاد مستثمر لشراء ALITALIA. وكان من المتوقع ان تنتهي عملية بيع الشركة في نيسان الماضي ولكن الأوضاع السياسية غير المستقرة في إيطاليا لم تشجع أي مستثمر للتقدم بشراء الشركة. وتقدّر ديون الشركة الإيطالية بأكثر من ٤ مليارات دولار.

فضيحة تعطل أجهزة الفحص والكشف بالأشعة في الموانئ المصرية



اييفيدلين حتي
عضو مجلس النواب المصري

يحقق البرلمان المصري في فضيحة فساد جمركي وإهدار للمال العام أصاعت على الدولة ٦٠ مليون دولار، نظراً لتعطل أجهزة الفحص والكشف بالأشعة على البضائع الواردة الى البلاد والصادرة منها. ويأتي تحقيق البرلمان المصري، بناء على استجواب تقدمت به عضو مجلس النواب المصري **اييفيدلين حتي** التي أوضحت ان «رغم امتلاك جمارك الموانئ ٣٤ جهاز فحص بالأشعة على البضائع الصادرة والواردة، إلا أنه لا يعمل أي منها على الإطلاق، حيث يوجد ١٠ منها معطلة، فيما جرى إيقاف ٢٤ جهازاً، وهي الأجهزة التي تم استيرادها منذ أعوام ٢٠١٠ حتى ٢٠١٤»، مشيرة الى ان «الأجهزة التي تعطلت أو تم تعطيلها في ميناء دمياط فقط، تم شراؤها بقيمة إجمالية بلغت ٦٠ مليون دولار». ولفتت حتي الى ان «تعطل الأجهزة عن العمل وإخضاع البضائع الصادرة والواردة للتفتيش اليدوي فقط من خلال مفتشي الجمارك، فتح الباب أمام دخول بضائع محرمة قانوناً الى مصر والى تهريب البضائع الممنوع خروجها من مصر، ووسع أيضاً مجال لتهريب الآثار على انها بضائع عبر دفع الرشاوي».

محطات موانئ دبي العالمية تتداول ١٧,٦ مليون حاوية نمطية في الربع الأول من العام ٢٠١٨



سلطان بن سليم
رئيس مجلس إدارة موانئ دبي العالمية

سجلت محطات الحاويات التابعة لموانئ دبي العالمية زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تعاملت معها في الربع الأول من العام الحالي. فقد تداولت تلك المحطات ١٧,٦ مليون حاوية نمطية بزيادة ٧,٣٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي. وقالت موانئ دبي العالمية ان الحركة الجيدة التي سجلتها تخطت التوقعات التي كانت قدرت نسبة الزيادة بـ ٤,٦٪ في الربع الأول من العام الحالي. وأضافت ان الربع الأول من العام الحالي شهد استمرار تعافي أداء التجارة العالمية والذي انعكس ايجاباً على معدلات النمو في قطاع النقل البحري. فقد سجلت محطات الحاويات في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا واستراليا زيادات جيدة. كما حققت موانئ جبل علي في الإمارات العربية المتحدة تداول ٣,٨ ملايين حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي بارتفاع ٢,٩٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٧. ويذكر ان موانئ دبي العالمية تشرف على إدارة وتشغيل ٧٨ محطة حاويات في العالم.

اجتماع عمل في ادارة العمليات في مرفأ بيروت



من اليسار: سامر رعد، ايلي زخور ومصطفى فرشوخ

عقد رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور اجتماع عمل مع مدير العمليات في مرفأ بيروت الدكتور المهندس سامر رعد بحضور رئيس المصلحة المهندس مصطفى فرشوخ. وجرى في الاجتماع التداول بامور وقضاياهم قطاع النقل البحري عامة والوكلاء البحريين خاصة لاسيما تسهيل الخدمات المرفئية من اجل تسريع عمليات التفريغ البواخر وشحنها وتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين معه وفي نهاية الاجتماع تم الاتفاق على عقد اجتماعات دورية لتفعيل التعاون بين الجانبين.

«البحري» تستلم ناقلة نفط عملاقة جديدة

أعلنت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري «البحري» انها تستلم ناقلة نفط عملاقة جديدة التي تم تسميتها «اماد» وهي احدى ناقلات النفط العملاقة الخمس الممولة بترتيب من بنك STANDARD CHARTERED وتمويل من بنك STANDARD CHARTER ED والبنك العربي الوطني وبنك أبوظبي الوطني وبنك البلاد. ومن المتوقع ان يبدأ تشغيل تلك الناقلة خلال شهر أيار (مايو) الحالي. ويذكر ان «البحري» تشغل أسطولاً مكوناً من ٩٣ ناقلة من بينها ٤٦ ناقلة نفط عملاقة و٣٦ ناقلة كيماويات ومنتجات بترونية، و٦ ناقلات متعددة الاستخدامات و٥ ناقلات للبضائع السائبة الجافة.

CMACGM تدعم أربع شركات لبنانية ناشئة
رودولف سعادة: ملتزمون بالتطور الاقتصادي لبلدنا

يظهر رودولف سعادة في الوسط

أعرب رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة CMACGM رودولف سعادة خلال لقائه زبائن الشركة ومجموعة من ممثلي مختلف القطاعات في لبنان، عن رغبته في دعم أربع شركات لبنانية ناشئة وهي: BLOCKRECS التي تقترح حلول BLOCK CHAIN لتدقيق صحة الإجازات الجامعية، OTOCAR أو توكار، التي تطوّر حلولاً تسمح للوافدين بمتابعة مسار أولادهم في الوقت الحقيقي في الحاوية، REABLE التي تسمح لذوي الإحتياجات الخاصة ان يكونوا مستقلين مالياً، TRIEND التي أوجدت تطبيقاً يسمح بتسهيل حجوزات السفر بواسطة وسائل التواصل الإجتماعي.

ومنح سعادة الى كل من الشركات الناشئة الأربع شكراً بمبلغ ٢٥ ألف دولار أميركي يمثل التزام مجموعة CMACGM تجاه المواهب اللبنانية الشابة.

وأعلن في هذه المناسبة «ان اللبنانيين مبادرون وجريئون وثمة شركات في لبنان ناشئة مفعمة بالقدرة التي يبتدعونها وبما انني ملتزم بالتطور الاقتصادي لبلدنا، أرغب في مساعدة هذه الشركات عن طريق فتح أبواب مجموعة CMACGM وشبكتها وخبراتها أمامهم لكي تسرّع نموها».

٦ مليارات ليرة سورية إيرادات مرفأ اللاذقية في الربع الأول من العام ٢٠١٨

ذكر بيان صادر عن مرفأ اللاذقية انه سجل حركة ملاحية متزايدة في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المحققة في الربع الأول من العام المنصرم. وقد انعكست هذه الحركة الجيدة ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٦ مليارات ليرة سورية ومجموع الحاويات ٩٠٥٧٩ حاوية نمطية، وسجل المرفأ التعامل مع ٢٣٨ ألف طن من البضائع في الربع الأول من العام الماضي.

اسرار بحرية

● تطرح علامات استفهام كبيرة حول الأسباب الحقيقية التي أدت الى استمرار انخفاض حركة الشاحنات المحملة بالبضائع على بواخر الرو/رو (عبارات) والعاملة بين مرفأ طرابلس والمرافئ التركية!

● يأمل العاملون في قطاع النقل البحري اللبناني ان يتابع مجلس الإدارة الجديد الذي ستعيه الحكومة الجديدة لتولي إدارة مرفق بحري خدماتي هام، مسيرة التطوير والتحديث الناجحة التي انتهجتها اللجنة الإدارية الحالية لهذا المرفق.

● يبذل مرشح لتولي منصب رئيس قطاع النقل البحري جهوداً مكثفة ليكون مرشح إجماع لأغلبية القوى السياسية التي فازت بالانتخابات النيابية الأخيرة.

● أحيل على القضاء المختص أحد العاملين في قطاع النقل البحري بتهمة إعطاء شك مصرفي من دون رصيد تفوق قيمته الـ ٣٠٠ ألف دولار أميركي.

● من المتوقع ان يكون مشروع المخطط التوجيهي العام لمرفأ بيروت للسنوات العشرين المقبلة أحد البنود الرئيسية الذي سيحظى باهتمام الحكومة التي ستنتدق عن مجلس النيابي الجديد.



إيلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت):

مرفأ بيروت ما يزال في أفضل حال رغم كل الأزمات المشتعلة في المنطقة

الحاويات كما ان أكثر من ٧٥٪ من واردته هي من حركة الحاويات.

أرصفة البواخر العامة شبه شاغرة

وأوضح زخور ان الأرصفة المخصصة في مرفأ بيروت لاستقبال بواخر البضائع العامة تظل شاغرة معظم الأيام بالرغم من تراجع عددها حيث أصبحت محصورة بين الرصيف رقم ٧ والرصيف ١٣. فالأرصفة من الرقم ١ الى الرقم ٧ مخصصة للقطع الحربية التابعة للقوات البحرية اللبنانية ولل قوات الدولية (UNIFIL) كما ان الرصيفين ١٤ و ١٥ غير صالحين للعمل بسبب ردم قسم من الحوض والذي عطل حركة الملاحة فيه.

مرفأ بيروت في أفضل حال

وأضاف زخور: ما يزال وضع مرفأ بيروت في أفضل حال بالرغم من كل الأزمات المشتعلة في المنطقة والأوضاع السياسية والإقتصادية المضطربة التي يعيشها البلد. فمرفأ بيروت هو واجهة الإقتصاد. فإذا كانت حركته جيدة، فهذه تنعكس ايجاباً على نشاط شركات الملاحة البحرية ومخصي البضائع ووسطاء النقل وكافة العاملين في المرفأ من جهة، وعلى نشاط الحركة التجارية وقطاعي المصارف والتأمين من جهة ثانية.

المرفأ يسير عكس التيار

ان الأرقام التي ذكرناها في بداية الحديث تؤكد ان مرفأ بيروت ما يزال يغرد خارج السرب ويسير عكس التيار.

ارتفاع حركة الحاويات برسم المسافنة

ولا بد من الإشارة الى ان مرفأ بيروت استعاد عافيته على صعيد حركة الحاويات برسم المسافنة. فالأرقام المسجلة في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي تشير الى ارتفاع هذه الحركة بنسبة فاقت الـ ٢١٪ عما كانت عليه في الفترة عينها من العام الماضي.

إنجاز المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت

وعن المخطط التوجيهي لمرفأ بيروت للسنوات العشرين المقبلة، أكد زخور ان شركة «خطيب وعلمي»

انخفضت حركة البضائع في مرفأ بيروت الى حوالي ٧٠٠ ألف طن في شهر آذار ٢٠١٨ مقابل حوالي ٧٢٢ ألف طن في الشهر الذي سبقه أي بنسبة ٣٪ في حين ارتفع عدد البواخر الى ١٦٠ باخرة مقابل ١٥٨ باخرة وبنسبة ١٪. بينما تراجع عدد الحاويات الى ١٠٣٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٨٠١ حاوية وبنسبة ٢٪. وسجلت الواردات المرفئية ارتفاعاً جيداً فبلغ مجموعها ١٩,٥٥٢ مليون دولار مقابل ١٨,٨٤٤ مليون دولار بزيادة ٤٪. أما على صعيد التراكمي فارتفع عدد البواخر في الفصل الأول من العام الحالي الى ٤٧١ باخرة وبنسبة ٢٪. وسجلت حركة الحاويات زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٣١٦ ألف حاوية نمطية بارتفاع ١٠٪. كما بينت الإحصاءات ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي الى ١٠١ ألف حاوية نمطية وبنسبة ٢٪. في حين حققت حركة الحاويات برسم المسافنة ارتفاعاً جيداً فبلغ مجموعها ١٠٦ آلاف حاوية نمطية وبنسبة ٢١٪، بينما تراجع عدد السيارات الى ١٩٩٥١ سيارة وبنسبة ٣٢٪.

كما انخفض وزنها الإجمالي للبضائع الى ٢,٠٦٠ مليون طن مقابل ٢,١٧٩ مليون طن، اي بتراجع قدره ١١٩ ألف طن ونسبته ٥٪.

وانعكس ارتفاع عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي إيجاباً على مجموع وارداته المرفئية التي بلغت ٥٩,٤٠٤ مليون دولار وبارتفاع ٧٪ عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

٧٥٪ من إيرادات مرفأ بيروت في حركة الحاويات

وتعليقاً على هذه النتائج لا سيّما على تراجع كميات شحن البضائع، أوضح رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت إيلي زخور ان هذا التراجع يعود الى التحول للشحن بواسطة الحاويات. فمعظم المرفأ تشهد تراجعاً بكميات البضائع المشحونة على السفن العادية (GENERAL CARGO) مقابل ارتفاع البضائع المشحونة بواسطة الحاويات، فأكثر من ٧٠٪ من حركة مرفأ بيروت أصبحت بواسطة بواخر

أعدت هذا المخطط الذي جرى عرضه ومناقشته في الإجتماع الموسع الذي عقد برئاسة وزير الأشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس وحضره رئيس مجلس إدارة المرفأ حسن قريطم وأعضاء لجنة الإدارة وأمين سر اللجنة توفيق لطيف وممثلين عن شركة خطيب وعلمي. وأضاف ان الوزير فنيانوس سيرفع هذا المخطط الى مجلس الوزراء لدراسته ومناقشته لاتخاذ القرار المناسب بشأنه.

المرفأ بحاجة الى عمليات توسيع وتطوير وتجهيز

وتابع زخور: ان المرفأ يحتاج الى عمليات تطوير وتوسيع وتجهيز اسوة بمرفأ البلدان المتطورة والتي تتحول من مرفأ للبضائع العامة الى مرفأ للحاويات. فالقدرة الاستيعابية لمرفأ بيروت أصبحت محدودة مع استمرار ارتفاع حركة الحاويات، لا سيّما ان حركة المسافنة تشهد نشاطاً جيداً الذي يمكن ان يسبب في حال استمراره على وتيرته التصاعدية تجدد أزمة الازدحام التي كنا «نعاني منها قبل إنجاز مشروع التوسيع الذي رفع القدرة الاستيعابية في مرفأ بيروت الى أكثر من ١,٣٥٠ مليون حاوية نمطية، علماً ان المرفأ تعامل مع ١,٣٠٥ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٧».

ورداً على سؤال حول حصول مرفأ بيروت على أي مخصصات من مؤتمر CEDRE، قال زخور: «ان مرفأ بيروت هو المرفق العام ربما الوحيد الذي لا يحتاج لأي تمويل من الدولة. فهو لديه تمويل ذاتي قادر على تغطية تكلفة مشاريع التوسيع والتجهيز التي تنتظره، كما انه يساهم في ضخ عشرات الملايين من الدولارات في خزانة الدولة سنوياً. فقد وصلت إيراداته الى حوالي ٢٤٠ مليون دولار في العام ٢٠١٧».

أرقام جيدة في العام ٢٠١٨

وتوقع زخور ان يواصل مرفأ بيروت تحقيق الأرقام الجيدة بحركته الإجمالية وإيراداته المالية في العام ٢٠١٨ مع استمرار الاستقرار الأمني والسياسي في لبنان. ■

٨٨,٢ مليون راكب في مطار دبي الدولي في العام ٢٠١٨

حافظ مطار دبي الدولي على مكانته كأكثر مطارات العالم ازدحاماً بالمسافرين الدوليين في العام ٢٠١٧، على الرغم من ان نمو حركة الركاب كانت الأدنى خلال الأعوام التسعة الأخيرة وقالت سلطة مطار دبي ان حركة المسافرين بلغت ٨٨,٢ مليون راكب في العام ٢٠١٧ مقابل ٨٣,٦ مليون راكب في العام ٢٠١٦، أي بارتفاع قدره ٤,٦ ملايين راكب ونسبته ٥,٥٠٪ وتتوقع سلطة مطار دبي ان تتباطأ نسبة نمو حركة المسافرين الى ٢,٤٪ في العام ٢٠١٨، وان يصل عددهم الى ٩٠,٣ مليون راكب. وتقدم مطار دبي على مطار HEATHROW كأكثر مطارات العالم ازدحاماً بالمسافرين الدوليين في العام ٢٠١٤.





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



فيضان منيرجي (HENRY HEALD & CO. S.A.L) :

استطاعت HENRY HEALD ان تثبت دورها وترتقي الى مستويات عالية من الإحترافية والأخلاقيات ساعدتها على بناء علاقات طويلة الأمد مع زبائنها

اعتبرت المدير التجاري في شركة HENRY HEALD & CO. S.A.L فيضان منيرجي VIVIANE MNAYERJI قطاع النقل اللبناني من القطاعات الناجحة والمستقرة في لبنان، وأبدت تفافؤاً بالمرحلة المقبلة خصوصاً بعد توقيع اتفاقيات استخراج النفط والغاز من البحر اللبناني، مطالبة بدعم عمل بواخر الـ RORO والـ PROJECT CARGO التي لا تحظى بالإهتمام والتركيز المطلوبين، بالإضافة الى جعل مرفأ بيروت مركزاً لعمليات إعادة الشحن، مشددة الحرص على تقديم الشركة لأفضل الخدمات لعملائها وتلبية احتياجاتهم، مؤكدة عدم التأثر بعمليات الدمج والتحالفات التي حصلت بين الخطوط العالمية، ومنووعة تحقيق نتائج ايجابية خلال السنوات المقبلة.

مطلبنا الأساسي دعم عمل بواخر الـ RORO والـ PROJECT CARGO وجعل مرفأ بيروت مركزاً لعمليات إعادة الشحن

والتركيز المطلوبين، مع العلم ان هناك إمكانات ضخمة يمكن استغلالها في هذا النوع من العمليات، وان بإمكانها ان تكون مصدراً مهماً للغاية لزيادة إيرادات المرفأ. فعلى سبيل المثال، ان عمليات ردم الحوض الرابع (التي توقف العمل بها) تعود بالفائدة على عمليات نقل الحاويات، ولكنها تؤثر سلباً على عمليات الـ RoRo، حيث تؤدي إلى نقص في أرصفة سفن الـ RoRo، والى ازدحام وتأثير سلبي على هذا القطاع المهم. لذلك، نطالب بتسهيل هذا النشاط نظراً للفرص والإمكانات الكثيرة التي يوفرها.

بمنأى عن تأثيرات الدمج

■ لاحظنا مؤخراً شركات عديدة بين شركات ملاحية عالمية، في رأيكم هل سيكون لذلك انعكاس على السوق اللبنانية؟

– لا شك في ان الشركات وعمليات الدمج تؤثر سلباً على بعض شركات الشحن التي ستخفي أو ستخسر وكالاتها. نحن، في HENRY HEALD، محظوظون لأننا نمثل عدداً كبيراً من خطوط الشحن ووكلاء الشحن Freight forwarders، ما يحميننا إلى حد كبير. مؤخراً، انسحبت LINE NYK (التي كنا نملك وكالتها منذ سنين عديدة) من أعمال الحاويات نتيجة لدخولها في عملية دمج لثلاث شركات شحن يابانية، لكننا لم نتأثر كثيراً بذلك لأن عدد الحاويات التي كانت تحملها إلى لبنان كان ضئيلاً، وبالتالي إستطعنا سد الفجوة من خلال عملنا كوكلاء شحن Freight forwarders.

الإهتمام بالـ Breakbulk والـ RoRo والـ Project cargo

■ ما هي المطالب التي ترفعونها إلى الجهات المعنية في مرفأ بيروت لتحسين أدائكم؟ – للـ Breakbulk والـ RoRo والـ Project cargo أهمية كبيرة في قطاع الشحن البحري في لبنان، كما وقد تعود بأرباح كبيرة لمرفأ بيروت وللإقتصاد اللبناني بشكل عام. لذلك، نطلب من الجهات المعنية تقديم التسهيلات لتطوير أنواع الشحن هذه، خصوصاً مع التوقعات الحالية المتعلقة بعمليات التنقيب عن النفط والغاز.

بالإضافة إلى ذلك، لدينا عمليات شحن RoRo كثيرة تتم عبر مرفأ بيروت، وهي عمليات سريعة وأمنة وفعالة للغاية. لذلك، نود أن يصبح مرفأ بيروت مركزاً معترفاً به لعمليات إعادة شحن بواخر الـ RoRo.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– بالإضافة إلى تطوير عمليات شحن الحاويات والـ RoRo، اننا حالياً في صدد تطوير خدمة النقل الجوي. لدينا شهادة من قبل اتحاد النقل الجوي الدولي IATA منذ العام ٢٠١٤، وسنقدم أسعاراً مغرية في النقل الجوي. كما سنسعى إلى تطوير خدمات الشحن الـ Charter، وسنولي تركيزاً أكبر للـ Project cargo والـ RoRo على المسارات التي لا نغطيها عادة عبر خطوطنا المعتمدة. ■

نظرة تفاؤلية

■ كيف تقيمون واقع قطاع النقل في لبنان خلال الفترة الحالية؟

– يعتبر قطاع النقل اللبناني من القطاعات الناجحة والمستقرة، إذ يمكننا أن نرى على مدى السنوات الماضية تحسناً مستمراً في إجمالي حركة مرفأ بيروت، ان كان في محطة الحاويات أو محطة حمولات الـ RoRo والـ Project Cargo كما نتوقع السير بالتيرة الايجابية ذاتها في المرحلة المقبلة، خصوصاً بعد توقيع اتفاقيات استخراج النفط والغاز من البحر اللبناني، التي ستساهم في تحسين قطاع الشحن، ليس فقط من حيث عمليات إستيراد المعدات والأجهزة المستخدمة في التنقيب عن النفط، بل نتوقع ان ينعكس ذلك بصورة ايجابية على الإقتصاد اللبناني ككل، ما سيؤدي إلى تجارة أكثر ديناميكية عبر مرفأ بيروت.

إحترافية عالية

■ ما هي أبرز مميزات شركة HENRY HEALD وما الذي تقدمونه كي تكونوا سابقين ومختلفين عن الشركات المثلية؟

– تأسست الشركة عام ١٨٢٧، ما يجعلها من الشركات العريقة وذات الخبرة الواسعة في مجال الشحن البحري. لقد استطاعت طوال هذه السنين ان تثبت دورها وتبرهن عن مستويات عالية من الإحترافية والأخلاقيات. بالإضافة إلى ذلك، لدى التعامل مع العملاء، نحرص دائماً على بناء علاقات طويلة الأمد، فينعكس ذلك على نوعية الخدمة التي نقدمها، وفي جهدنا المستمر للحفاظ على رضا عملائنا التام. بفضل طريقة تعاملنا، نجحنا في العام ٢٠١٧ بتحسين نتائجنا على المستويات كافة، سواء كوكلاء خطوط الـ RoRo أو نقل حاويات، أو كوكلاء شحن Freight forwarders، خصوصاً لشركة JF Hillebrand المتخصصة في مجال الخدمات اللوجستية للمشروبات، ونتوقع تحقيق المزيد من النتائج الإيجابية خلال السنوات المقبلة. ■ حققتم نجاحات كثيرة مؤخراً وتصدرتم المراتب الأولى، ما تعليقكم على ذلك؟ – تحقيق النجاح هو مكافأة لعملائنا وجهدنا الكبير، لكنه أيضاً يشكل نوعاً من التحدي للحفاظ على المستويات الرفيعة التي حققناها، مما يدفعنا نحو المزيد من التقدم، ويعطينا حافزاً للتطور وتقديم الأفضل لعملائنا دائماً.

تسهيل نشاط الرور و RORO

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– فيما نقدر النجاح الكبير لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت، نشعر أحياناً بالقلق لاعتبارنا ان التركيز على عمليات شحن الحاويات مفرط بعض الشيء، ويكون أحياناً على حساب بواخر الـ RoRo والـ Breakbulk التي لا تحظى بالإهتمام

Insuring **One** Client At A time

Fly at 20 Km/H
Windshield at 60 Km/H
Time of impact: 00:16
Date: Undetermined



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

And we do not want it to be you on the other side.
60% of car accident casualties could be saved by wearing the seat belt.

We at Cumberland are committed to your safety on and off the road, simply because we care.

Traffic day ... Everyday

- Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666
- Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8
- Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019
- Kaslik : Kaslik main road, Keserwan, Fakhoury Center, 5th Floor
TeleFax: 961.9.831979 / 830978
- Hazmieh : Mar Roukoz Center - 3rd Floor (Facing Mar Roukoz Church)
TeleFax: 961.5.952813 / 4 / 5
- Email : info@cumberland.com.lb www.cumberland.com.lb



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

انخفاض الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت انعكس سلباً على مجموع الواردات

١٦٠ باخرة، ٧٠٠ ألف طن، ١٠٣٣٢٠ حاوية نمطية، ٧٢٧٤ سيارة و ٢٠ مليون دولار

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في آذار ٢٠١٨

واستمر تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت خلال آذار. فقد بلغ مجموعها ٢٩٦٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٦٤٩٥ حاوية في شباط، أي بانخفاض قدره ٦٨٦٤ حاوية ونسبته ١٨,٨١٪.

ارتفاع مجموع السيارات في آذار ٢٠١٨

من جهة أخرى أظهرت الإحصاءات ارتفاع مجموع السيارات في مرفأ بيروت الى ٧٢٧٤ سيارة في آذار مقابل ٦٣٢١ سيارة، أي بزيادة نسبتها ١٥,٠٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧٤ سيارة في آذار كالاتي: **السيارات المستوردة**: بلغ عددها ٦٨٥٨ سيارة مقابل ٥٤٥٩ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٣٩٩ سيارة ونسبته ٢٥,٦٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٤١٦ سيارة

مقابل ٨٦٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤٤٦ سيارة ونسبته ٥١,٧٤٪.

انعكاس تراجع الحركة الإجمالية سلباً على مجموع الواردات في آذار ٢٠١٨

وأدى تراجع الحركة الإجمالية المسجلة في مرفأ بيروت خلال آذار الى انخفاض مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء الى ٢٠,٠١٨ مليون دولار مقابل ٢١,٩٦٦ مليوناً في شباط، أي بتراجع قدره ١,٩٤٨ مليون دولار ونسبته ٨,٨٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠,٠١٨ مليون دولار في آذار كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٩,٥٥٢ مليون دولار مقابل ١٨,٨٤٤ مليوناً أي نمو قدره ٧٠٨ آلاف دولار ونسبته ٣,٧٦٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٤٦٦ ألف دولار مقابل ٣,١٢٢ ملايين، أي بانخفاض قدره ٢,٦٦٥ مليون دولار ونسبته ٨٥,٠٧٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في شباط وآذار ٢٠١٨

الأبواب	آذار ٢٠١٨	شباط ٢٠١٨	+/-
مجموع البواخر	١٦٠ باخرة	١٥٨ باخرة	٢+ باخرة
كميات البضائع (طن)	٧٠٠ ألف طن	٧٢٢ ألف طن	-٢٢ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦١٢ ألف طن	٦٣٦ ألف طن	-٢٤ ألف طن
بضائع لبنانية مصدرة (طن)	٨٨ ألف طن	٨٦ ألف طن	٢+ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٠٣٣٢٠ نمطية	١٠٥٨٠١ نمطية	-٢٤٨١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٨٢٤٤ نمطية	٥٣٢٢٦ نمطية	-٤٩٨٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٥٣٤٧٦ نمطية	٥٠٤٤١ نمطية	٣٠٣٥+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١٦٠٠ نمطية	٢١٣٤ نمطية	-٥٣٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٤١٠٩ نمطية	٣٥٣٢٨ نمطية	-١٢١٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٥٠ نمطية	١٠٢ نمطية	-٥٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٤٠٨٥ نمطية	١٧٧٩٦ نمطية	-٣٧١١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى ببضائع لبنانية	٧٩٤٩ نمطية	٦٣٤١ نمطية	١٦٠٨+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٢٩٩٨١ نمطية	٢٥٤٠٩ نمطية	٤٥٨٠+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٥٥٤٦ نمطية	١٨٦٩٩ نمطية	-٣١٥٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٢٩٦٣١ نمطية	٣٦٤٩٥ نمطية	-٦٨٦٤ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧٢٧٤ سيارة	٦٣٢١ سيارة	٩٥٣+ سيارة
سيارات مستوردة	٦٨٥٨ سيارة	٥٤٥٩ سيارة	١٣٩٩+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٤١٦ سيارة	٨٦٢ سيارة	-٤٤٦ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٩,٥٥٢ مليون دولار	١٨,٨٤٤ مليون دولار	٧٠٨+ ألف دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٤٦٦ ألف دولار	٣,١٢٢ مليون دولار	-٢,٦٥٦ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	٢٠,٠١٨ مليون دولار	٢١,٩٦٦ مليون دولار	-١,٩٤٨ مليون دولار



المهندس محمد بيرم

رئيس مصلحة مراقبة الواردات في ادارة
واستثمار مرفأ بيروت

بينت الإحصاءات ان الحركة الإجمالية المسجلة في مرفأ بيروت في شهر آذار (مارس) جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. كما أظهرت ان تراجع هذه الحركة انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في شباط وآذار ٢٠١٨

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٠ باخرة مقابل ١٥٨ في شباط المنصرم أي بارتفاع قدره باخرتان ونسبته ١,٢٧٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧٠٠ ألف طن مقابل ٧٢٢ ألفاً، أي بانخفاض قدره ٢٢ ألف طن ونسبته ٣,٠٥٪.

وتوزع هذا الوزن الجمالي البالغ ٧٠٠ ألف طن في آذار الماضي كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦١٢ ألف طن مقابل ٦٣٦ ألفاً، أي بتراجع قدره ٢٤ ألف طن ونسبته ٣,٧٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة بحراً: بلغ وزنها ٨٨ ألف طن مقابل ٨٦ ألفاً، أي بزيادة قدرها ٢ طن ونسبته ٢,٣٣٪.

تراجع مجموع الحاويات في آذار ٢٠١٨

كما سجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت تراجعاً في آذار للشهر الثاني على التوالي. فقد بلغ مجموعها ١٠٣٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٨٠١ حاوية في شباط، أي بتراجع قدره ٢٤٨١ حاوية نمطية ونسبته ٢,٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٣٣٢٠ حاوية نمطية في آذار كالاتي: **الحاويات المستوردة**: بلغ عددها ٤٨٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٣٢٢٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٩٨٢ حاوية ونسبته ٩,٣٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٤٧٦ حاوية نمطية مقابل ٥٠٤٤١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٠٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٦٠٠ حاوية نمطية مقابل ٢١٣٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٢,٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار والبالغة ٤٨٢٤٤ حاوية كالاتي: **الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي**: بلغت ٣٤١٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٥٣٢٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢١٩ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٢ حاوية ونسبته ٥٠,٩٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٤٠٨٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٩٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٧١١ حاوية ونسبته ٢٠,٨٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً كالاتي: **الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية**: بلغت ٧٩٤٩ حاوية نمطية مقابل ٦٣٤١ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٦٠٨ حاويات ونسبته ٢٥,٣٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٩٩٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٥٤٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٥٨٠ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٠٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٥٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٩٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٣١٥٣ حاوية ونسبته ١٦,٨٦٪.

There's a thin line between what's granted ...



and what's not

ارتفاع عدد البواخر والحاويات والواردات وتراجع كميات البضائع والسيارات

٤٧١ باخرة، ٢,٠٦٠ مليون طن، ٣١٥٨٨١ حاوية نمطية ١٩٩٥١ سيارة و ٦٣,٥ مليون دولار

وارتفاع مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة

وارتفع مجموع الحاويات برسم المسافنة الى ١٠٣١٣١ حاوية نمطية في الربع الأول مقابل ٨٤٦٦٤ حاوية في الربع الأول ٢٠١٧ أي بزيادة نسبتها ٢١,٨١٪.

تراجع حركة السيارات في الربع الأول من العام ٢٠١٨

بينما أظهرت الإحصاءات خلال الربع الأول من ٢٠١٨ تراجعاً بمجموع السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت عما كان عليه في الفترة ذاتها من ٢٠١٧ فقد بلغ ١٩٩٥١ سيارة مقابل ٢٩٢٣٨ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٣١,٧٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٩٥١ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ١٧٩٨٧ سيارة مقابل ٢٤٥١٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٦٥٢٩ سيارة ونسبته ٢٦,٦٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٩٦٤ سيارة مقابل ٤٧٢٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٧٥٨ سيارة ونسبته ٥٨,٤١٪.

ارتفاع مجموع الواردات في الربع الأول من العام ٢٠١٨

وحققت الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في الربع الأول من ٢٠١٨ زيادة عما كانت عليه في الربع الأول نفسه من ٢٠١٧. فقد بلغ مجموعها ٦٣,٥٠٦ مليون دولار مقابل ٥٧,٤٦١ مليوناً، أي بارتفاع قدره ٦,٠٤٥ ملايين ونسبته ١٠,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٣,٥٠٦ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٥٩,٤٠٤ مليون دولار مقابل ٥٥,٣١٩ مليوناً، أي بنمو قدره ٤,٠٨٥ ملايين دولار ونسبته ٧,٢٨٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٤,١٠٢ ملايين دولار مقابل ٢,١٤٢ مليون دولار، أي بارتفاع قدره ١,٩٦٠ مليون دولار ونسبته ٩١,٥٠٪.

حركة مرفأ بيروت الإجمالية ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء في الربع الأول من ٢٠١٧ و ٢٠١٨

الأبواب	الربع الأول ٢٠١٨	الربع الأول ٢٠١٧	+/-
مجموع البواخر	٤٧١ باخرة	٤٦١ باخرة	١٠+
كميات البضائع (طن)	٢,٠٦٠ مليون طن	٢,١٨٠ مليون طن	-١٢٠ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٨٠٧ مليون طن	١,٩٤٣ مليون طن	-١٣٦ الف طن
بضائع مصدرة (طن)	٢٥٣ الف طن	٢٣٧ الف طن	+١٦ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٣١٥٨٨١ نمطية	٢٨٧٧٩٠ نمطية	+٢٨٧٧٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٥١٦٨١ نمطية	١٤٥٧٣٣ نمطية	+٥٩٨٤٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	١٥٧٧٧٢ نمطية	١٣٩٣٥٣ نمطية	+١٨٤٤١٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٦٤٢٨ نمطية	٥١٧٦ نمطية	+١٢٥٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٠١٤٦ نمطية	٩٩٢٢٠ نمطية	+١٨٢٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٤٩٦ حاوية نمطية	٣٧٩ نمطية	+١١٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٥٠١٣٩ نمطية	٤٢٩٧٤ نمطية	+٧١٥٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	٢١٣٤٩ نمطية	٢٢٨٩١ نمطية	-١٥٤٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية)	٨٣٤٣١ نمطية	٧٤٧٧٢ نمطية	+٨٦٥٦٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٠٣١٣١ نمطية	٨٤٦٦٤ نمطية	+١٨٤٦٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٠٣١٣١ نمطية	٨٤٦٦٤ نمطية	+١٨٤٦٠ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١٩٩٥١ سيارة	٢٩٢٣٨ سيارة	-٩٢٨٧ سيارة
سيارات مستوردة	١٧٩٨٧ سيارة	٢٤٥١٦ سيارة	-٦٥٢٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	١٩٦٤ سيارة	٤٧٢٢ سيارة	-٢٧٥٨ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	٥٩,٤٠٤ مليون دولار	٥٥,٣١٩ مليون دولار	+٤,٠٨٥ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٤,١٠٢ مليون دولار	٢,١٤٣ مليون دولار	+١,٩٦٠ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	٦٣,٥٠٦ مليون دولار	٥٧,٤٦١ مليون دولار	+٦,٠٤٥ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت في الربع الأول من العام ٢٠١٨ ارتفاعاً بعدد البواخر التي أمته ومجموع الحاويات التي تداولها مقابل انخفاض الوزن الإجمالي للبضائع وعدد السيارات في الفترة نفسها من العام ٢٠١٧، كما حقق زيادة ملموسة بمجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠١٧ و ٢٠١٨ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٤٧١ باخرة مقابل ٤٦١ باخرة، أي بزيادة قدرها ١٠ باخرة ونسبتها ٢,١٧٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٢,٠٦٠ مليون طن مقابل ٢,١٨٠ مليون طن، أي بانخفاض قدره ١٢٠ الف طن ونسبته ٥,٥٠٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع البالغ ٢,٠٦٠ مليون طن كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ١,٨٠٧ مليون طن مقابل ١,٩٤٣ مليون، أي بتراجع قدره ١٣٦ ألف طن ونسبته ٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة بحراً: بلغ وزنها ٢٥٣ ألف طن مقابل ٢٣٧ ألفاً، أي بنمو قدره ١٦ ألف طن ونسبته ٦,٧٥٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في الربع الأول من العام ٢٠١٨

وسجل مرفأ بيروت ارتفاعاً بحركة الحاويات التي تعامل معها في الربع الأول من العام الحالي. فقد بلغ مجموعها ٣١٥٨٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧٧٩٠ حاوية في الربع الأول من ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٢٨٧٧٩٠ حاوية ونسبتها ١٠,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣١٥٨٨١ حاوية في الربع الأول كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ١٥١٦٨١ حاوية نمطية مقابل ١٤٥٧٣٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩١٠٨ حاويات ونسبتها ٦,٣٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٥٧٧٧٢ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٣٥٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٨٤٤١٩ حاوية ونسبته ١٣,٢٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٦٤٢٨ حاوية نمطية مقابل ٥١٧٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٢٥٢ حاوية ونسبته ٢٤,١٩٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من ٢٠١٨ كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي: بلغ عددها ١٠١٤٦ حاوية نمطية مقابل ٩٩٢٢٠ حاوية في الربع الأول من ٢٠١٧، أي بزيادة نسبتها ١,٨٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٤٩٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ١١٧ حاوية ونسبته ٣٠,٨٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٥٠١٣٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢٩٧٤ حاوية، أي بنمو قدره ٧١٥٦ حاوية ونسبته ١٦,٦٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الربع الأول من ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الربع الأول من ٢٠١٨ والبالغ مجموعها ١٥٧٧٧٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٢١٣٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٨٩١ حاوية، أي بتراجع قدره ١٥٤٢ حاوية نمطية ونسبته ٦,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الإستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٨٣٤٣١ حاوية نمطية مقابل ٧٤٧٧٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧٦٥٩ حاوية ونسبتها ١٠,١٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٥٢٩٩٢ حاوية نمطية مقابل ٤١٦٩٠ حاوية، أي بنمو قدره ١١٣٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,١١٪.

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

مرفأ بيروت سجل تراجعاً بحركة الحاويات ويتداول ١٠٣٢٢٠ حاوية نمطية

تغييرات في بعض المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMERIT تصديراً

نمطية مقابل ١٥٨٥ حاوية في شباط، أي بزيادة نسبتها ١٢٥,٨٠٪.
 - كما ظلت مجموعة METZ في المرتبة الثانية بشحنها ٩٩٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٣٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٤١ حاوية ونسبته ٢٥,٥٦٪.
 - وبقيت مجموعة SEALINE في المرتبة الثالثة بـ ٨٢٧ حاوية نمطية مقابل ١١٩٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٦١ حاوية ونسبته ٣٠,١٣٪.
 - وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٨٠٤ حاويات مقابل ٦٩٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٧ حاويات ونسبته ١٥,٣٥٪.
 - وتقدمت شركة MAERSK الى المرتبة الخامسة بـ ٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٢٨١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٧٣٪.

استمرار تراجع حركة المسافنة في آذار ٢٠١٨

وانخفضت حركة المسافنة للشهر الثاني على التوالي فبلغ مجموعها ٢٩٦٣١ حاوية في آذار، مقابل ٣٦٤٩٥ حاوية في شباط، أي بتراجع نسبته ١٨,٨١٪.
 وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٩٦٣١ حاوية نمطية في آذار كالاتي:
 - تقدمت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثانية لتحل الأولى بتداولها ١٤٣٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٩٣٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١١,٠٧٪.
 - بينما انتقلت وكالة MSC (لبنان) من الأولى الى المرتبة الثانية بـ ١٣٠١٤ حاوية نمطية مقابل ١٧٨٨٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٨٧٥ حاوية ونسبته ٢٧,٢٥٪.
 - بلغت حصة الوكالات البحرية الباقية ٢٢٤٨ حاوية نمطية مقابل ٥٦٦٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٤٢١ حاوية ونسبته ٦٠,٣٥٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 2018	FEB 2018	
1- MSC (LEBANON)	9678	10160	-482
2- MERIT SHIPPING AGENCY	7045	4735	+2310
3- SEALINE GROUP	3925	4611	-686
4- METZ GROUP	3008	5787	-2779
5- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2741	3592	-851
6- MAERSK (LEBANON)	2605	1554	+1051
7- GEZAIYR TRANSPORT	2597	2005	+592
8- LOTUS SHIPPING	1560	1813	-253
9- GHARIB SHIPPING	738	668	+70
10-EDOUARD CORDAHI	206	365	-159
11-LEVANT SHIPPING	6	2	+4
12-GULF SHIPPING	-	28	-28
12-HENRY HEALD & CO	-	4	-4
13-WILHELMSEN AGENCIES	-	4	-4
TOTAL DISCHARGE FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	34109	35328	-1219
TOTAL DISCHARGE EMPTY (TEU)	50	102	-52
TOTAL DISCHARGE FULL FOR TRANSHIP (TEU)	9693	13070	-3377
TOTAL DISCHARGE EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	4392	4726	-334
TOTAL GENERAL (TEU)	48244	53226	-4982

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 2018	FEB 2018	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	3579	1585	+1994
2- METZ GROUP	993	1334	-341
3- SEALINE GROUP	837	1198	-361
4- MSC (LEBANON)	804	697	+107
5- MAERSK (LEBANON)	486	281	+205
6- TOURISM & SHIPPING SERVICES	451	371	+80
7- LOTUS SHIPPING	349	307	+42
8- GEZAIYR TRANSPORT	302	339	-37
9- GHARIB SHIPPING	90	126	-36
10-EDOUARD CORDAHI	58	83	-25
11- GULF AGENCY	-	14	-14
12- BADR SHIPPING	-	6	-6
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7949	6341	+1608
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	29981	25401	+4580
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	9414	14177	-4763
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	6132	4522	+1610
TOTAL GENERAL (TEU)	53476	50441	+3035

أظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات في مرفأ بيروت في آذار الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في شباط، ولكن أكبر مما كانت عليه في آذار ٢٠١٧. وأظهرت الإحصاءات ان بعض المراتب الأمامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

تراجع حركة الحاويات الى ١٠٣٢٢٠ حاوية نمطية في آذار

فقد تداول مرفأ بيروت ١٠٣,٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٥,٨٠١ حاوية في شباط، اي بانخفاض قدره ٢,٤٨١ حاوية نمطية ونسبته ٢,٣٤٪.
 وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٣,٣٢٠ حاوية في آذار كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٤٨٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٢٢٢٦ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٩٨٢ حاوية نمطية ونسبته ٩,٣٦٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٤٧٦ حاوية نمطية مقابل ٥٠٤٤١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٠٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٦٠٠ حاوية نمطية مقابل ٢١٣٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٨٢٤٤ حاوية كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٤١٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٥٣٢٨ حاوية في شباط، اي بانخفاض نسبته ٣,٤٥٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٤٠٨٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٩٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٣٧١١ حاوية نمطية ونسبته ٢٠,٨٥٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٢ حاوية نمطية ونسبته ٥٠,٩٨٪.

تغييرات في بعض المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٤١٠٩ حاويات نمطية ان تغييرات حصلت في بعض المراتب الأمامية في آذار الماضي.
 - فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة في المرتبة الأولى بتفريغها ٩٦٧٨ حاوية نمطية مقابل ١٠١٦٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٨٢ حاوية ونسبته ٤,٧٤٪.
 - بينما تمكنت MERIT SHIPPING من التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٧٠٤٥ حاوية مقابل ٤٧٣٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٤٨,٧٩٪.
 - في حين استطاعت مجموعة SEALINE الانتقال من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٣٩٢٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦١١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٤,٨٨٪.
 - وتراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٣٠٠٨ حاويات نمطية مقابل ٥٧٨٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٧٧٩ حاوية ونسبته ٤٨٪.
 - وحافظت TOURISM & SHIPPING SERVICES على المرتبة الخامسة بـ ٢٧٤١ حاوية نمطية مقابل ٣٥٩٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٦٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٩٤٩ حاوية نمطية مقابل ٦٣٤١ حاوية في شباط، أي بارتفاع قدره ١٦٠٨ حاويات ونسبته ٢٥,٣٦٪.
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٩٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٥٤٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٥٨٠ حاوية ونسبته ١٨,٠٣٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٥٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٩٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٣١٥٣ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٨٦٪.

لا تعديلات في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار والبالغة ٧٩٤٩ حاوية نمطية ان الوكالات البحرية الفاعلة احتفظت بالمراتب عينها التي كانت تحتلها في شباط الماضي.
 - فقد احتفظت MERIT SHIPPING بالمرتبة الأولى بتصديرها ٣٥٧٩ حاوية



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from

**JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

**TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT -
PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER**



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

ارتفاع حركة السيارات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٧٢٧٤ سيارة

الوكالات البحرية الفاعلة تتبادل بعض المراتب الأمامية: LEVANT تحتل الأولى وHEALD الثانية

وتراجع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الأول من ٢٠١٨

من جهة ثانية، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان باستمرار تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة للشهر الثالث على التوالي فقد انخفض عددها الى ٢٩٠١ سيارة جديدة في آذار مقابل ٣١٣٦ سيارة في آذار ٢٠١٧، أي بتراجع قدره ٢٣٥ سيارة ونسبته ٧,٤٩٪.

وبلغ مجموع السيارات الجديدة المباعة في الربع الأول ٧٦٤٥ سيارة مقابل ٨١١٨ سيارة في الربع الأول من ٢٠١٧، بانخفاض نسبته ٥,٨٣٪. وقد تمكنت السيارات اليابانية من استعادة المرتبة الأولى حيث بلغ عددها ٣٠١٦ سيارة جديدة مباعة مقابل ٢٧٩٥ سيارة للربع الأول من ٢٠١٧، أي بارتفاع قدره ٢٢١ سيارة ونسبته ٧,٩١٪.

بينما تراجعت السيارات الكورية الجنوبية الى المرتبة الثانية بـ ٢٣٩٨ سيارة مقابل ٢٨٢٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ١٥,٠٥٪.

وحافظت السيارات الأوروبية على المرتبة الثالثة بـ ١٥٣٤ سيارة مقابل ١٧٦٤ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٣٠ سيارة ونسبته ١٣,٠٤٪.

وراحت السيارات الأميركية مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٤٩١ سيارة مقابل ٦٥٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٦١ سيارة ونسبته ٢٤,٦٩٪.

وظلت السيارات الصينية في المرتبة الخامسة بـ ٢٠٦ سيارات جديدة بيعت في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٨٤ سيارة في الفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٢٢ سيارة ونسبته ٤٥,٢٤٪.

سيارة KIA ما تزال الأولى في الربع الأول من العام ٢٠١٨

من ناحية أخرى، ما تزال KIA الكورية الجنوبية الجديدة الأكثر مبيعاً في لبنان خلال الربع الأول من ٢٠١٨. فقد بلغ عددها ١٣٧٧ سيارة أي ما نسبته ١٨,٠١٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة ٧٦٤٥ سيارة.

كما احتلت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية أيضاً المرتبة الثانية بـ ١٠١٤ سيارة أي ما نسبته ١٣,٢٦٪ بينما حلت سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ١٠٠٢ سيارة أي ما نسبته ١٣,١١٪.

وجاءت المرتبة الرابعة لصالح سيارة NISSAN اليابانية بـ ٧٤٦ سيارة، أي ما نسبته ٩,٧٦٪. وحلت سيارة SUZUKI اليابانية في المرتبة الخامسة بـ ٣٥١ سيارة، أي ما نسبته ٤,٥٩٪. فـ MITSUBISHI اليابانية بـ ٢٨٠

سيارة، أي ما نسبته ٣,٦٦٪ فـ RENAULT الفرنسية بـ ٢٧١ سيارة، فـ CHEVROLET الأميركية بـ ٢٧٠ سيارة، فـ MERCEDES اللامانية بـ ٢٢٤

سيارة، فـ MAZDA اليابانية بـ ١٩٦ سيارة. ■

حركة السيارات والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية في شباط وأذار ٢٠١٨

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 18	FEB 18	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	2419	848	+1571
2- HENRY HEALD & CO	2027	2358	-331
3- AL-BADR SHIPPING	1445	602	+843
4- NICOLAS ABOURJEILY	653	587	+66
5- METZ GROUP	121	153	-32
6- MSC (LEBANON)	93	26	+67
7- MERIT SHIPPING AGENCY	46	21	+25
8- TOURISM & SHIPPING SERVICES	27	78	-51
9- DIVERSE AGENCIES	17	39	-22
10- GEZAIRY TRANSPORT	5	5	-
11- UNISHIP GROUP	2	557	-555
12- LOTUS SHIPPING	1	4	-3
13- MAERSK (LEBANON)	1	-	+1
14- SEALINE GROUP	1	-	-1
15- WILHELMSEN AGENCIES	-	146	-146
16- GULF AGENCY	-	32	-32
17- GHARIB SHIPPING	-	3	-3
TOTAL IMPORT (CARS)	6858	5459	+1399
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	416	862	-446
TOTAL GENERAL (CARS)	7274	6321	+953

سجلت حركة السيارات في مرفأ بيروت ارتفاعاً في شهر آذار (مارس) الماضي بعد تراجع استمر شهرين على التوالي. وأظهرت حركة السيارات المستوردة ان الوكالات البحرية الناشطة في ميدان شحن السيارات تبادلت المراتب الأمامية.

ارتفاع عدد السيارات في آذار ٢٠١٨

حقق مرفأ بيروت زيادة بعدد السيارات التي تداولها في شهر آذار الماضي وذلك بعد تراجع استمر شهرين على التوالي. فقد تعامل مع ٧٢٧٤ سيارة مقابل ٦٣٢١ سيارة في شباط (فبراير) أي بارتفاع نسبته ١٥,٠٨٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧٤ سيارة في آذار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦٨٥٨ سيارة مقابل ٥٤٥٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٣٩٩ سيارة ونسبتها ٢٥,٥٦٪.

السيارات المعاد شحنها بحراً: بلغت ٤١٦ سيارة مقابل ٨٦٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤٤٦ سيارة ونسبتها ٥١,٧٤٪.

تبديلات في بعض المراتب الأمامية وLEVANT تحتل الأولى استيراداً

وقد أفادت حركة السيارات المستوردة ان الوكالات البحرية الناشطة في ميدان الشحن البحري للسيارات تبادلت بعض المراتب الأمامية:

فوكالة LEVANT SHIPPING تمكنت من التقدم من المرتبة الثانية واحتلال الأولى بتفريغها ٢٤١٩ سيارة مشحونة من مرفأ أميركا الشمالية والشرق الأقصى مقابل ٨٤٨ سيارة في شباط، أي بزيادة ١٨٥,٥٣٪.

بينما تراجعت HENRY HEALD & CO الى المرتبة الثانية باستيرادها ٢٠٢٧ سيارة من الشرق الأقصى مقابل ٢٣٥٨ سيارة، بانخفاض ١٤,٠٤٪.

وحافظت AL BADR على المرتبة الثالثة بـ ١٤٤٥ سيارة محملة من عدة مرفأ أوروبية مقابل ٦٠٢ سيارة، أي بارتفاع نسبته ١٤٠٪.

وبقيت وكالة نقولاً أبو رجيلي في المرتبة الرابعة بـ ٦٥٣ سيارة مشحونة من أوروبا الشمالية مقابل ٥٨٧ سيارة، أي بزيادة ٢١,٢٤٪.

في حين تقدمت مجموعة METZ من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ١٢١ سيارة مقابل ١٥٣ سيارة، أي بتراجع نسبته ٢٠,٩٢٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الأولى في آذار ٢٠١٨

وأظهرت حركة السيارات المستوردة في آذار الماضي ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ما مجموعه ٦٧٥٨ سيارة، أي ما نسبته ٩٨,٥٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٨٥٨ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في شباط ٥١٠٥ سيارات، أي ما نسبته ٩٣,٥١٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٥٤٥٩ سيارة أي بارتفاع نسبته ٣٢,٣٨٪.

حركة السيارات في آذار ٢٠١٨ أدنى منها في آذار ٢٠١٧

كما بيّنت الإحصاءات ان حركة السيارات في آذار الماضي والبالغة ٧٢٧٤ سيارة جاءت أدنى بكثير مما كانت عليه في آذار ٢٠١٧ حيث بلغت ١١٢٣٣ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٩٥٩ سيارة ونسبته ٣٥,٢٤٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧٤ سيارة في آذار ٢٠١٨ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٦٨٥٨ سيارة مقابل ٩٣٥٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٤٩٩ سيارة ونسبتها ٢٦,٧١٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤١٦ سيارة مقابل ١٨٧٦ سيارة، أي بتراجع كبير قدره ١٤٦٠ سيارة ونسبتها ٧٧,٨٣٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس انعكس إيجاباً على الواردات المرفئية

٦٣ باخرة، ١٧١,٠٨٤ طناً، ٥٨٩ حاوية نمطية، ٢٩٣ سيارة، ١٦٨٦ شاحنة و ٢,١ مليار ليرة

عدد الشاحنات: بلغ ١٦٨٦ شاحنة مقابل ٢٧١٢ شاحنة، أي بانخفاض قدره ١٠٢٦ شاحنة ونسبته ٣٧,٨٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦٨٦ شاحنة كالاتي:
الشاحنات الواردة: بلغ عددها ٩٠٢ شاحنة مقابل ١٣٩٣ شاحنة، أي بتراجع قدره ٤٩١ شاحنة ونسبته ٣٥,٢٥٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغ عددها ٧٨٤ شاحنة مقابل ١٣١٩ شاحنة، أي بانخفاض قدره ٥٣٥ شاحنة ونسبته ٤٠,٥٦٪.

تراجع الحركة في آذار ٢٠١٨ لم ينعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية

وأظهرت المقارنة أيضاً ان تراجع حركة مرفأ طرابلس في آذار ٢٠١٨ عما كانت عليه في آذار ٢٠١٧ لم ينعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,١٢٨ مليار ليرة مقابل ٢,٠٢٤ مليار ليرة، أي بزيادة نسبتها ٥,١٤٪.

استنكار وإدانة لمحاولة الإعتداء على مدير مرفأ طرابلس

من جهة ثانية، أشادت الهيئة الملاحية للوكلاء البحريين والمخلصين الجمركيين والمتعهدين في مرفأ طرابلس بالحكمة التي تعامل معها مدير مرفأ طرابلس الدكتور أحمد تامر جراء محاولة الإعتداء التي تعرض لها والتي لاقت حملة استنكار وإدانة واسعة. كما شكرت الهيئة كل الأجهزة الأمنية والعسكرية على تدخلها السريع واتخاذها الإجراءات اللازمة، مؤكدة ان مبادرة الدكتور تامر بإسقاط حقه عن المعتدي تدل على أخلاقه الرفيعة ومناقبته، وسعيه الى ان في المرفأ عائلة واحدة متضامنة متكاتفه من أجل تعزيز حضوره والاستمرار في تطويره ليكون المنارة الإقتصادية في طرابلس والشمال. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في شباط وآذار ٢٠١٨

الإبواب	آذار ٢٠١٨	شباط ٢٠١٨	+/-
عدد البواخر	٦٣ باخرة	٤٥ باخرة	١٨+ بواخر
كميات البضائع	١٧١,٠٨٤ طناً	٩٩٥٠٢ طناً	١٧١,٠٨٢+ طناً
بضائع مستوردة	١٤٣٤٠٠ طناً	٧٥٥٧٦ طناً	٦٧٨٢٤+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٧٦٨٤ طناً	٢٣٩٢٦ طناً	٣٧٥٨+ طن
عدد السيارات	٢٩٣ سيارة	٤١٩ سيارة	-١٢٦ سيارة
عدد الحاويات	٥٨٩ حاوية نمطية	٨٥٤ حاوية نمطية	-٢٦٥ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١٦٨٦ شاحنة	١٦٠٦ شاحنة	٨٠+ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٩٠٢ شاحنة	٨٧٨ شاحنة	٢٤+ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	٧٨٤ شاحنة	٧٢٨ شاحنة	٥٦+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,١٢٨ مليار ليرة	١,٤٧٤ مليار ليرة	٦٥٤+ مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في آذار ٢٠١٧ و آذار ٢٠١٨

الإبواب	آذار ٢٠١٨	آذار ٢٠١٧	+/-
عدد البواخر	٦٣ باخرة	٧٨ باخرة	-١٥ بواخر
كميات البضائع	١٧١,٠٨٤ طناً	١٧٨٧٣١ طناً	-٧٦٤٧ طناً
بضائع مستوردة	١٤٣٤٠٠ طناً	١٣٣٤٤١ طناً	٩٩٥٩+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٧٦٨٤ طناً	٤٥٢٠ طناً	١٧٦٠٦- طن
عدد السيارات	٢٩٣ سيارة	٦١٢ سيارة	-٣١٩ سيارة
عدد الحاويات	٥٨٩ حاوية نمطية	٧٣٩ حاوية نمطية	-١٥٠ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١٦٨٦ شاحنة	٢٧١٢ شاحنة	-١٠٢٦ شاحنة
شاحنات واردة بحرا	٩٠٢ شاحنة	١٣٩٣ شاحنة	-٤٩١ شاحنة
شاحنات صادرة بحرا	٧٨٤ شاحنة	١٣١٩ شاحنة	-٥٣٥ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,١٢٨ مليار ليرة	٢,٠٢٤ مليار ليرة	١٠٤+ مليون ليرة

حقق مرفأ طرابلس ارتفاعاً بالحركة الإجمالية في شهر آذار (مارس) الماضي عما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم، وقد أدى هذا الإرتفاع الى نمو الواردات المرفئية.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شباط وآذار ٢٠١٨

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية خلال شهري شباط وآذار الماضيين بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٣ باخرة مقابل ٤٥ باخرة، أي بارتفاع قدره ١٨ باخرة ونسبته ٤٠٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٧١,٠٨٤ طناً مقابل ٩٩٥٠٢ طناً أي بزيادة قدرها ٧١,٥٨٢ طناً ونسبتها ٧١,٩٤٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع كالاتي:
البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٤٣٤٠٠ طناً مقابل ٧٥٥٧٦ طناً، أي بارتفاع قدره ٦٧٨٢٤ طناً ونسبته ٨٩,٧٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٢٧٦٨٤ طناً مقابل ٢٣٩٢٦ طناً، أي بارتفاع قدره ٣٧٥٨ طناً ونسبته ١٥,٧١٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٩٣ سيارة مقابل ٤١٩ سيارة أي بانخفاض قدره ١٢٦ سيارة ونسبته ٣٠,٠٧٪.

عدد الحاويات: بلغ ٥٨٩ حاوية نمطية مقابل ٨٥٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٦٥ حاوية نمطية ونسبته ٣١,٠٣٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٦٨٦ شاحنة مقابل ١٦٠٦ شاحنة أي بزيادة قدرها ٨٠ شاحنة ونسبتها ٤,٩٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦٨٦ شاحنة في آذار كالتالي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٩٠٢ شاحنة مقابل ٨٧٨ شاحنة في شباط المنصرم، أي بنمو قدره ٢٤ شاحنة ونسبته ٢,٧٣٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ٧٨٤ شاحنة مقابل ٧٢٨ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٥٦ شاحنة ونسبته ٧,٦٩٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

وأظهرت الإحصاءات لشهر آذار ان ارتفاع الحركة الإجمالية انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,١٢٨ مليار ليرة مقابل ١,٤٧٤ مليار ليرة في شباط، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٤٠,٣٧٪.

حركة مرفأ طرابلس في آذار ٢٠١٨ أدنى منها في آذار ٢٠١٧

من ناحية أخرى بينت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في آذار الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها (آذار) من العام ٢٠١٧.

عدد البواخر: بلغ ٦٣ باخرة في آذار ٢٠١٨ مقابل ٧٨ باخرة في آذار ٢٠١٧، أي بتراجع قدره ١٥ باخرة ونسبته ١٩,٢٣٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٧١,٠٨٤ طناً مقابل ١٧٨,٧٣١ طناً، أي بانخفاض قدره ٧,٦٤٧ طناً ونسبته ٤,٢٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي على الشكل التالي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ١٤٣٤٠٠ طناً مقابل ١٣٣٤٤١ طناً أي بارتفاع قدره ٩٩٥٩ طناً ونسبته ٧,٤٦٪.

البضائع الصادرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٢٧٦٨٤ طناً مقابل ٤٥٢٠ طناً، أي بانخفاض قدره ١٧٦٠٦ طناً ونسبته ٣٨,٨٧٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٩٣ سيارة مقابل ٦١٢ سيارة، أي بتراجع قدره ٣١٩ سيارة ونسبته ٥٢,١٢٪.

عدد الحاويات: بلغ ٥٨٩ حاوية نمطية مقابل ٧٣٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٠,٣٠٪.

تراجع القيمة الإجمالية لتأثرتي الاستيراد والتصدير الى ٣٦٧٢ مليون دولار ارتفاع فاتورة التصدير وانخفاض فاتورة الاستيراد وعجز الميزان التجاري الصين ما تزال الأولى بالتصدير الى لبنان وأفريقيا الجنوبية بالاستيراد منه

٦٩,٦٦٪ حصة مرفأ بيروت من فاتورة الاستيراد الى لبنان خلال الشهرين الأولين وأفادت الإحصاءات ان مرفأ بيروت ما يزال البوابة الرئيسية للاستيراد الى لبنان خلال الشهرين الأولين فقد بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المستوردة عبره ٢١٨٨ مليون دولار أي ما نسبته ٦٩,٦٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان البالغة ٣١٤١ مليون دولار بينما كانت حصته ٢٣٠٦ ملايين دولار خلال الشهرين الأولين من ٢٠١٧، أي ما نسبته ٧٠,٩١٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان والبالغة ٣٢٥٢ مليون دولار أي بانخفاض نسبته ٥,١٢٪. وظل مطار رفيق الحريري في المرتبة الثانية بـ ٦٥٠ مليون دولار أي ما نسبته ٢٠,٧٠٪ مقابل ٥٩٣ مليون دولار أي ما نسبته ١٨,٢٣٪ أي بارتفاع قدره ٥٧ مليون دولار ونسبته ٩,٦١٪.

وراح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بقيمة الاستيراد الى لبنان والتي بلغت ٢٢٤ مليون دولار أي ما نسبته ٧,١٣٪ مقابل ٢٥٣ مليون دولار أي ما نسبته ٧,٧٨٪، أي بتراجع قدره ٢٩ مليون دولار ونسبته ١١,٤٦٪.

٤٤,٨٢٪ حصة مرفأ بيروت من فاتورة التصدير من لبنان خلال الشهرين الأولين

كما احتل مرفأ بيروت المرتبة الأولى على صعيد التصدير من لبنان خلال الشهرين الأولين من ٢٠١٨. فقد بلغت قيمة التصدير عبره ٢٣٨ مليون دولار أي ما نسبته ٤٤,٨٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٥٣١ مليون دولار، مقابل ٢١٤ مليون دولار قيمة البضائع المصدرة عبر مرفأ بيروت خلال الفترة ذاتها من ٢٠١٧ أي ما نسبته ٤٧,٠٣٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٤٥٥ مليون دولار أي بارتفاع نسبته ١١,٢١٪.

كما احتفظ مطار رفيق الحريري بالمرتبة الثانية بفاتورة تصدير بلغت ٢١٦ مليون دولار أي ما نسبته ٤٠,٦٨٪، مقابل ١٥٠ مليون دولار أي ما نسبته ٣٢,٩٧٪، أي بزيادة قدرها ٦٦ مليون دولار ونسبته ٤٤٪.

كما بقي مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير بلغت ٤٥ مليون دولار أي ما نسبته ٨,٤٧٪ مقابل ٣٧ مليون دولار أي ما نسبته ٨,١٣٪ أي بارتفاع قدره ٨ ملايين دولار ونسبته ٢١,٦٢٪.

TOP 10 EXPORTING COUNTRIES TO LEBANON IN 1ST 2 MONTHS 2018

COUNTRY	1ST 2 MONTHS 2018	1ST 2 MONTHS 2017		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	(USD million)	
1- CHINA	392	286	+106	+37%
2- ITALY	272	201	+71	+35%
3- GREECE	236	285	-49	-17%
4- GERMANY	183	172	+11	+6%
5- USA	152	210	-58	-28%
6- EGYPT	138	130	+8	+6%
7- RUSSIAN FEDERATION	120	223	-103	-46%
8- TURKEY	118	107	+11	+10%
9- FRANCE	104	100	+4	+4%
10- UKRAINE	87	79	+8	+10%
TOTAL USD (MILLION)	1802	1793	+9	+1%

TOP 10 IMPORTING COUNTRIES FROM LEBANON IN 1ST 2 MONTHS 2018

COUNTRY	1ST 2 MONTHS 2018	1ST 2 MONTHS 2017		+/- (%)
	USD (Million)	USD (Million)	(USD million)	
1- SOUTH AFRICA	73	62	+11	+18%
2- SWITZERLAND	65	35	+30	+86%
3- UAE	52	35	+17	+49%
4- TURKEY	32	17	+15	+88%
5- SAUDI ARABIA	31	33	-2	-1%
6- SYRIA	26	52	-26	-50%
7- IRAQ	23	25	-2	-8%
8- QATAR	21	14	+7	+50%
9- JORDAN	13	15	-2	-13%
10- KUWAIT	12	12	-	-%
TOTAL USD (MILLION)	348	300	+48	+16%

أظهرت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد والتصدير تراجمت الى ٣٦٧٢ مليون دولار في الشهرين الأولين من العام الحالي مقابل ٣٧٠٧ ملايين دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٣٥ ملايين دولار ونسبته ١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٧٢ مليون دولار في الشهرين الأولين من العام الحالي على الشكل التالي:

فاتورة الاستيراد الى لبنان: بلغت ٣١٤١ مليون دولار مقابل ٣٢٥٢ مليوناً، أي بتراجع قدره ١١١ مليون دولار ونسبته ٣٪.

فاتورة التصدير من لبنان: بلغت ٥٣١ مليون دولار مقابل ٤٥٥ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٧٦ مليون دولار ونسبتها ١٧٪.

تراجع عجز الميزان التجاري

وأدى انخفاض فاتورة الاستيراد الى تراجع عجز الميزان التجاري الى ٢٦١٠ ملايين دولار مقابل ٢٧٩٧ مليوناً، أي بتراجع قدره ١٨٧ مليون دولار ونسبته ٧٪.

الصين تحتفظ بالأولى بالتصدير الى لبنان في الشهرين الأولين من ٢٠١٨

من جهة أخرى، بينت حركة التجارة الخارجية للبنان ان الصين ما تزال الدولة الأكثر تصديراً خلال الشهرين الأولين من العام. فقد صدرت بـ ٣٩٢ مليون دولار مقابل ٢٨٦ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٣٧٪.

في حين تقدمت إيطاليا من المرتبة السادسة الى الثانية بتصديرها بـ ٢٧٢ مليون دولار مقابل ٢٠١ مليون أي بزيادة قدرها ٧١ مليون دولار ونسبتها ٣٥٪.

بينما تراجع اليونان من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٢٣٦ مليون دولار مقابل ٢٨٥ مليوناً، أي بانخفاض قدره ٤٩ مليون دولار ونسبته ١٧٪.

وتقدمت ألمانيا من المرتبة السابعة الى الرابعة بـ ١٨٣ مليون دولار مقابل ١٧٢ مليوناً، أي بارتفاع قدره ١١ مليون دولار ونسبته ٦٪.

وأفريقيا الجنوبية تحافظ على الأولى بالاستيراد من لبنان

وبينت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان أفريقيا الجنوبية احتفظت بالمرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي. فقد استوردت ٧٣ مليون دولار مقابل ٦٢ مليوناً للفترة عينها من ٢٠١٧، أي بزيادة نسبتها ١٨٪.

وتقدمت سويسرا الى المرتبة الثانية من المرتبة الرابعة باستيرادها بـ ٦٥ مليون دولار مقابل ٣٥ مليوناً، أي بارتفاع قدره ٣٠ مليون دولار ونسبته ٨٦٪.

واحتفظت الإمارات العربية المتحدة بالمرتبة الثالثة باستيرادها بـ ٥٢ مليون دولار مقابل ٣٥ مليوناً أي بزيادة قدرها ١٧ مليون دولار ونسبتها ٤٩٪.

وتقدمت تركيا من المرتبة السابعة الى الرابعة باستيرادها بـ ٣٢ مليون دولار مقابل ١٧ مليوناً، أي بارتفاع قدره ١٥ مليون دولار ونسبته ٨٨٪.

٥٧,٣٧٪ حصة البلدان العشرة الأولى المصدرة الى لبنان

وبلغت حصة البلدان العشرة الأولى المصدرة الى لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي ١٨٠٢ مليون دولار أي ما نسبته ٥٧,٣٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد البالغة ٣١٤١ مليون دولار، بينما كانت حصة البلدان العشرة الأولى المصدرة الى لبنان خلال الفترة عينها من العام الماضي ١٩١٦ مليون دولار، أي ما نسبته ٥٨,٩٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان البالغة ٣٢٥٢ مليون دولار، أي بانخفاض قدره ١١٤ مليون دولار ونسبته ٥,٩٥٪.

٦٥,٥٤٪ حصة البلدان العشرة الأولى المستوردة من لبنان

وبلغت حصة البلدان العشرة الأولى المستوردة من لبنان خلال الشهرين الأولين من العام الحالي ٣٤٨ مليون دولار أي ما نسبته ٦٥,٥٤٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٥٣١ مليون دولار، في حين بلغت حصة البلدان العشرة الأولى المستوردة من لبنان خلال الفترة ذاتها من العام الماضي ٣٠٠ مليون دولار أي ما نسبته ٦٥,٩٣٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٤٥٥ مليون دولار أي بارتفاع قدره ٤٨ مليون دولار ونسبته ١٦٪.



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

نعمت افرام مكرماً من «اليانز سنا» و«ايمز»: القيمة الفعلية لكل عمل تكمن في نتيجتها النهائية



صورة تذكارية لنعمت افرام في شركة اليانز سنا مع رئيسها التنفيذي أنطوان عيسى وكوادر الشركة



من اليسار: أنطوان عيسى يسلم درعاً الى نعمت افرام



من اليمين: أنطوان عيسى يسلم درعاً الى ايلي زيادة

كرّمت شركتنا اليانز سنا ALLIANZ SNA للتأمين و«ايمز» لوساطة التأمين AIMS مجموعة اندفكو الصناعية، ممثلة برئيسها التنفيذي المهندس نعمت ج. افرام لمناسبة ٣٥ عاماً من الثقة والوفاء، من خلال لقاء وحفل تكريمي مع الصحافة ومجموعة من مديري وفريقي عمل «ايمز» و«اليانز سنا» في المقر الرئيسي لآليانز سنا.

خلال اللقاء، قدّم افرام نبذة عن أهم مراحل مسيرة مجموعة «اندفكو» في لبنان والعالم، مشدداً على عوامل النجاح الرئيسية والقيم المثبّعة من قبل المجموعة.

وتخلّل اللقاء حوار بناء بين المهندس افرام والحضور، أشار فيه إلى «ان القيمة الفعلية لكل عمل أو مبادرة وفي شتى المجالات، إنما تكمن في نتائجها النهائية، فكيف إذا كان الهدف هو الانسان والخير العام؟!». وتطرّق إلى مشروعه الطامح إلى نهضة اقتصادية مقرونة بحماية اجتماعية في سبيل الانسان وكرامته من خلال «لبنان الأفضل».



من اليسار: عبدو ديب، رفيق حسين وسامر تحتوح



من اليمين: رائد لبكي، ايلي زيادة، نعمت افرام وباسم عاصي



الحضور



من اليمين: سمر كرم وريتا باخوس

بنك بيبيلوس يطلق المعرض الأول لجو غانم الفائز بجائزته للتصوير الفوتوغرافي



جوماننا شلالا وجو غانم



من اليسار: نور صالحه انجا وقرينتها، نايلا باسيل وسمعان باسيل



من اليسار: ربي طوق، مارين بوجاران وباسكال اويل

أطلق بنك بيبيلوس معرض In An Attempt To Guard، وهو المعرض الفردي الأول لجو غانم، الفائز بجائزة بنك بيبيلوس للتصوير الفوتوغرافي لعام ٢٠١٧، وذلك بحضور عدد كبير من المدعوين من بينهم مصورون فوتوغرافيون معروفون وأصحاب صالات عرض الأعمال الفنية وممثلون عن وسائل الإعلام.

وللمناسبة، قالت مديرة مديرية الإعلام في مجموعة بنك بيبيلوس ندى الطويل: «قام جو غانم على مدى ما يزيد عن ستة أشهر بعمل استثنائي في متابعة وتوثيق حياة عدد كبير من الرجال المسنين الذين يعملون «كحراس ليليين»، وهو عمل اضطرروا إلى ممارسته للمحافظة على عيش كريم بعد التقاعد. أما النتيجة فهي استكشاف فوتوغرافي مؤثر للغاية لا ينبغي تفويته بتاتاً».

أما جو غانم فعلق على معرضه الفردي الأول: «لقد كان التحضير لمعرضي الفردي الأول في بنك بيبيلوس تجربة مؤثرة ومليئة بالدروس والتحديات ولا شك في أنها ستساعدني على النمو كمصور».

مدير عام الجمارك من LCU يدعو الى مشاركة الشباب في وظائف القطاع العام



صورة تذكارية

لبي المدير العام للجمارك بدري ضاهر دعوة رئيس الجامعة اللبنانية الكندية LCU مع وفد مرافق ضم مدير إقليم مرفأ بيروت حنا فارس، رئيس مصلحة الأمانة الرئيسية فادي بوغاريوس والعقيد عادل فرنسيس وكلود عوض والمحامي جورج خوري.

وكان لضااهر لقاء خاص مع طلاب الجامعة من مختلف الاختصاصات ألقى خلاله مداخلة ركز فيها على أهمية مشاركة الشباب في وظائف القطاع العام والمساهمة في عملية تطهير الإدارة من الفساد عبر إدخال نهج جديد وشفاف في العمل، وحرص ضاهر على تعريفهم بمهام المديرية العامة للجمارك وكيفية انخراطهم في هذا الجهاز بشقيه المدني والعسكري.

نبيذ Chardonnay من Château Ksara يفوز للسنة الثانية على التوالي بجائزة عالمية مرموقة

ارتقت شركة النبيذ الرائدة في لبنان Château Ksara بمعايير الصناعة بعد فوزها بجائزة جديدة في مسابقة Chardonnay Du Monde الشهيرة، التي تقام في إيكولي، في فرنسا. وقد فاز نبيذ Chardonnay Cuvée Du Pape 2016 عن جدارة بميدالية فضية بين أكثر من ٦٠٠ نوع من نبيذ Chardonnay من كافة أنحاء العالم.

وتعتبر الجائزة تقديراً استثنائياً لنبيذ Chardonnay Cuvée Du Pape 2016 الذي استحقّ للعام الثاني على التوالي جائزة مرموقة من لجنة خبراء النبيذ العالميين.

وفي هذا الإطار، قال إيلي معماري، مدير التصدير لدى Château Ksara: «بفضل تألقه وتميزه، نجح نبيذ Chardonnay Cuvée Du Pape 2016 في إثارة إعجاب خبراء النبيذ العالميين. فبات يُشكّل هذا النوع خير مثال على جودة وتنوع النبيذ الذي تُنتجه Château Ksara الذي استقطب الذوّاقة في جميع أنحاء العالم».



الأب نداء ابراهيم يحاضر عن «الأيقونة فن إلهي يكتبه البشر»



فادي المصري

الأب نداء ابراهيم



الحضور

حاضر الراهب المخلصي الأب نداء ابراهيم، في إطار سلسلة المحاضرات التي تنظمها كنيسة رقاد السيدة للآباء المخلصيين في الصفي، عن «الأيقونة فن إلهي يكتبه البشر» بحضور حشد من المتابعين والمهتمين. وتلى المحاضرة اسئلة وجهت الى المحاضر ونقاش مفتوح حول الموضوع.

في صالة السفراء العيد التاسع لمجلس الأعمال البلجيكي في لبنان

برعاية وحضور سفير بلجيكا في لبنان اليكس لينارتس، أقام مجلس الأعمال البلجيكي في لبنان حفل العشاء التاسع لتأسيسه في صالة السفراء - كازينو لبنان التي ازدانت بالأعلام البلجيكية واللبنانية وبمجموعة من الشموع الحمراء والصفراء والسوداء (ألوان بلجيكا) المرصعة بأرزة لبنان.

سهرة ناجحة بالفعل قامت بتقديمها بأناقة الزميلة نادين شلهوب وتوجها خطاب رئيس مجلس الأعمال فادي حبيب اسكندر سماحة الحائز على وسام الشرف من رتبة كوموندور من المملكة البلجيكية.

بهذه الكلمات، بدأ الرئيس سماحة خطابه: «لبناني المولد أنا، لكن «بلجيكا» هي ملعبي ومدرجي وساحتي ومدرستي والمسار. فيها ترعرعت ومنها أخذت علومها وعاداتها، وكان مجتمعها مثالي الأعلى وما زال. بلجيكا حقاً وطن الإنسان الحق، إذ فيها يجد الإنسان ضالته المنشودة... وتابع شاكراً: «يا أخوتي وأخواتي في «مجلس الأعمال البلجيكي في لبنان» غمرتموني بمحبتكم وهي بحق محبة متبادلة، إذ مع إرادتي في الصميم بالأجدد أو أمدد، أبيتتم إلا التجديد لي كي أبقى في مقصورة الإدارة والإشراف...»

معرض لأطفال متوحدين في جمعية «سيزوبيل»



من اليمين: فاديا صافي، فادي وفريدا شماس



من اليمين: ريتا طعمه، أليو طعمه وكارلا فضول



من اليمين: جوزف حداد، ميراي افرام، جويل صيداوي وميراي شاهين

دعت السيدة فريدا شماس، العضو في مجلس إدارة جمعية سيزوبيل SESOBEL وزوجها فادي شماس الى حضور معرض أقامه أطفال الجمعية المصابون بالتوحد في فندق LE GRAY وسط العاصمة بيروت، حيث تم عرض مجموعة كبيرة من اللوحات الفنية التي عبّر من خلالها الأطفال عن مشاعرهم وعالمهم الخاص.

وعاد ريع المعرض الى دعم مشروع بناء مركز خاص بالأطفال المصابين بالتوحد.



صورة تذكارية

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
ونوصية أفضل برنامج تأميني ليناسبك،

عندما تنقلب الأمور رأساً على عقب
نحمي نمط حياتك... ببساطة

المركز الرئيسي: شارع فينيليا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد 2172 - بيروت - لبنان
هاتف: ٢٦٢٦٨ | فاكس: ٩٥١١٣٦٦٠ | خليوي: ٩٥١٢٢٤٢٥ | بريد إلكتروني: arabiagarabiainsurance.com

مركز الإتصال: ١ ٣٧٦ ٦٧٣

لبنان | الكويت | البحرين | قطر | الإمارات العربية المتحدة | عُمان
السعودية | سورية | الأردن

شركة التأمين العربية ش.م.ل. - رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل: ٥٠٠٠٠٠٠٠٠٠٠٠٠٠ ل.ل. - سجل محكمة التجارة ١٨٩
سجل جيلت الضمان ٢، تاريخ ١٥/٧/٢٠٠٧ - هيئة خاضعة للمسور ١٥٢ تاريخ ١٣/٨/٢٠٠٧ - الرقم المالي: ٤١٦٦

التأمين
العربية

نادي ليونز الكسليك يحتفل بمئوية جمعية أندية الليونز الدولية



د. وليد كبة، الحاكم نصرالله البرجي، الحاكمون السابقون وجيه عكاري، سمير أبو سمرا، سليم موسان، العميد شامل روكز، الجنرال الياس الخوري، القنصل نزيه غصوب، السيدة ريجينا فنيانوس، المحامي كميل فنيانوس والوزير نهاد المشنوق



الحاكم السابق كميل فنيانوس يقدّم شهادة «عضو شرف» في جمعية الليونز - المنطقة ٣٥١ لبنان والأردن والعراق وفلسطين الى الوزير نهاد المشنوق، ويبدو رئيس نادي ليونز الكسليك القنصل نزيه غصوب



الوزير نهاد المشنوق يقدم درع وزارة الداخلية الى الحاكم السابق القنصل كميل فنيانوس محاطا بالحاكم الدكتور نصرالله البرجي

الحاكم السابق كميل فنيانوس يقدّم درعاً تذكارية الى جوان حبيش رئيس بلدية جونية ورئيس اتحاد بلديات كسروان - الفتح



برعاية وزير الداخلية والبلديات نهاد المشنوق، نظّم نادي ليونز الكسليك برئاسة القنصل نزيه غصوب، لقاء حول «الانتخابات في لبنان» في نادي اليخوت - الكسليك، حضره عدد من الشخصيات السياسية والاجتماعية والدبلوماسية والثقافية. فكانت مناسبة أضاء خلالها الوزير المشنوق على تفاصيل قانون الانتخابات الجديد في لبنان. وقام رئيس لجنة الشرف في المنطقة ٣٥١ لبنان والأردن والعراق وفلسطين المحامي كميل فنيانوس بتقديم شهادة عضو شرف في الجمعية الى معالي الوزير نهاد المشنوق، وقد اختتم اللقاء بتكريم أقدم ليونزي في المنطقة وهو الحاكم السابق القنصل كميل فنيانوس، الذي انتسب الى الليونزية سنة ١٩٦١.



ميراي هارس بويز

تقدم
المجتمع

العشاء المميز ٢٠١٨ للصليب الأحمر اللبناني - جونية



الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع تلقي كلمتها

برئاسة الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع، أقام الصليب الأحمر اللبناني - جونية حفل عشاء مميزاً في صالة السفراء لكازينو لبنان. غمرت السهرة محبة، عطاء وأناقة وأحياءها برنامج موسيقي لافت. ألقى الرئيسة بديعة أبي اللمع كلمة نيّرة للمناسبة وتبعها على

الميكروفون بخطابه أمين عام الصليب الأحمر جورج كتانة ممثلاً راعي الاحتفال رئيس الصليب الأحمر اللبناني الدكتور انطوان زغبى.



روزى بولس، جورج كتانة وفي الوسط بسام بركات



لجنة الصليب الأحمر - جونية في صورة تذكارية

NEW Collection

spring-summer 2018



MINKLADY

BEIRUT | SAMI EL SOLH BOULEVARD | BADARO

TEL: +961 1 380263 | +961 3 713216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY_FUR_BEIRUT

جمال ترست بنك يقيم عشاءه السنوي ويكرم ٢٦ موظفاً



أنور جمال يلقي كلمة



أقام جمال ترست بنك، بدعوة من رئيس مجلس إدارته ومديره العام أنور جمال، عشاءه السنوي، في فندق كمبينسكي سمرلاند - بيروت. حضره مديرو وموظفو المصرف في إدارته وفروعه كافة بمختلف المناطق اللبنانية. وتخلل العشاء فقررة ترفيهية غنائية لعزيزة وفرقتها الموسيقية وسحب على جوائز عدة للموظفين. وقد كرم جمال خلال الحفل ٢٦ موظفاً وموظفة لوفائهم للمصرف بعد أكثر من ٣٥ عاماً من الخدمة المصرفية في جمال ترست بنك.

«برانش» للهيئة النسائية الخيرية في فندق «رويال»



رئيسة الهيئة منى حكيم تلقي كلمتها

أكثر من مئتي سيدة التقين يوم الثلاثاء في صالة «بيرل» PEARL لفندق «رويال» - ضييه حيث كانت الهيئة الخيرية النسائية - ساحل علما تقيم حفل برانش في سبيل نشاطها النبيل. ألقت رئيسة الهيئة منى حكيم كلمة على الميكروفون خلال المناسبة الحلوة التي أحيتها مرسيل سلامه مع لعبة البينغو والمطرب وسام غسان صليباً بصوته الجميل. عاد ريع اللقاء لمستوصف الهيئة وعيادة الأسنان والعائلات المحتاجة في منطقة جونيه.

عند الإستقبال:
أعضاء الهيئة
ميمو موراني،
هدى اسطفان
ونور الأشقر



جمعية منى بسترس والوزير نقولا صحنواوي

يكرمان المطران كيريلوس بسترس



من اليمين: نقولا صحنواوي يسلم درعاً الى المطران كيريلوس بسترس



من اليمين: موريس صحنواوي، زينة براكس ونقولا صحنواوي



يقطعون قالب الحلوى

كرّمت جمعية منى بسترس ومؤسسها الوزير السابق نقولا صحنواوي متروبوليت بيروت وجبيل وتوابعها للروم الملكيين الكاثوليك المطران كيريلوس بسترس لمناسبة مرور ٦٥ عاماً كهنوتية و٣٠ عاماً أسقفية على مسيرته، بحضور حشد من النواب والوزراء ومحافظ بيروت زياد شبيب وفعاليات وشخصيات دينية وعسكرية ودبلوماسية، وذلك في فيلا بسترس وصحنواوي حي مار نقولا - الأشرافية.



من اليمين: زياد شبيب، سهيل أبو حلا وكميل منسي



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



سهرة عاهرة لجمعية إنماء المرأة في فندق فينيسيا



ووقوفاً من اليمين: ايلي رزق، سمير مقوم، ايلي زخور، انطوان بستاني، د. جان الشمالي وجلوسا من اليسار: ايلي مقوم والسيدات: الشمالي، بستاني، زخور، مقوم ورزق



صورة تذكارية مع سيادة المطران كيريلوس بسترس (جلوساً)، الوزير سليم جريصاتي، الرئيسان جوزف وأرليت جريصاتي، روجيه وجويل نسناس، سهيل ونيكول أبو هلا



من اليمين: ماكس زكار وعقيلته، الرئيسة أرليت جريصاتي، هدى سلامة، كلود صايغ ونايله عيسى الخوري



لجنة السيدات: أرليت جريصاتي، هدى سلامة، نايلة عيسى الخوري، نايله بركات وايدي لمع



من اليمين: مسعود الأشقر وعقيلته، أرليت جريصاتي، هدى سلامة ونايله بركات، كلود روفان (EMIRATES LEBANON BANK) وماكس زكار (COMMERCIAL INSURANCE). وتعاون مجلس الإدارة لجنة سيدات بينهن نايلة بركات،

لأن التعليم هو حق لكل وأساس الإنماء الإقتصادي والاجتماعي والثقافي في جميع المجتمعات، تتابع جمعية إنماء المرأة برئاسة أرليت جريصاتي، نشاطاتها بزخم واندفاع، آخرها كانت حفلة عشاء أقامتها الجمعية من أجل المعهد التقني الفرنسي اللبناني الذي يستقبل في مبناه في السبتية في بيروت شباناً وشابات يطمحون الى مهنة تقنية تمكنهم من تأمين المستقبل.

ألقت الرئيسة جريصاتي خطاباً مميزاً بمناسبة هذه السهرة العاهرة بالضيافة والكرم والموسيقى والغناء والتي جمعت أكثر من أربعماية شخص من المجتمع المعطاء.

الجدير بالذكر ان مجلس إدارة الجمعية والمعهد يتألف من أرليت جريصاتي (رئيسة)، هدى سلامة (نائبة الرئيسة)، نايلة عيسى الخوري (أمينة سر)، فيليب امبار (توتال - لبنان)، موريس اسكندر (البنك اللبناني الفرنسي)، محمد نفي (YOUTH CAPACITY BUILDING DEVELOPMENT)، سامي رزق (UMC)،

كلود روفان (EMIRATES LEBANON BANK) وماكس زكار (COMMERCIAL INSURANCE). وتعاون مجلس الإدارة لجنة سيدات بينهن نايلة بركات، أندريه الياس، غريس نصر، ايدي لمع، كلود صايغ ونادين جميل.



من اليمين: سمير تقلا، ماريان كرغله، كريستيان طويل، لارا حافظ، وقوفاً: غريس تقلا، د. جورج طويل، فايز جياضو، فيفيان اده، جمال جياضو وطوني حافظ



من اليمين: وليد مزتر ووقوفاً: تونيا شاي، سعيد بيطار، فيكي حكيمه، ظافر شاي، ليلي مزتر، اندريه حكيمه وبعض المشاركين



TIME, A HERMÈS OBJECT.



Arceau Petite Lune
The moon watches over your days.

بازل وورلد ٢٠١٨

الزوار اطلعوا على احدث تصاميم الساعات الكلاسيكية والعصرية والمجوهرات والاحجار النفيسة لكبريات الدور والشركات



فريق عمل الفردان وفي الوسط علي الفردان وانطوان برباري



كارلا نجيم تحاور مارك هايك وتظهر الأنتسة نائلة هايك – SWATCH GRP



تيريزا صباغ – MORELATTO



عبد الحميد صديقي

اختتمت فعاليات معرض بازل وورلد ٢٠١٨ الذي استضافته مدينة بازل السويسرية، وقد استضاف على مدار ايام زوارا تابعوا اخبار احدث ما قدمت علامات الساعات الكبرى من مبتكرات تحمل قيم الابداع الفني والتفوق التقني. وشهد المعرض هذا العام طرازات ساعات متنوعة تقلبت بين التصاميم الكلاسيكية والعصرية وعرضت دور الساعات في محاولة لارضاء جميع الاذواق على اختلافها الساعات المصنوعة من الذهب والمرصعة بطريقة ناعمة بحجر الماس البراق، وتلك المصنوعة من الذهب مع سوار من الجلد الطبيعي. وغالبا ما يضم معرض بازل وورلد التجاري العالمي للساعات والمجوهرات الذي يتم تنظيمه كل ربيع في بازل بسويسرا نحو ٢١٠٠ دار ساعات من أكثر من ٤٥ دولة، بما في ذلك عدد من كبريات ماركات الساعات والمجوهرات في العالم وكذلك شركات متخصصة في الاحجار النفيسة ويجذب المعرض كمعدل وسطي نحو ٩٤ الف زائر.



من اليسار: انطوان جوجو، جورج صوفيا وغسان شماس



MAKRAM GHARZEDDINE
BLANCPAIN



ABRAHAM KOSHY & RAMESH PRABHAKAR
RIVOLI GRP



ANNE CLAIRE RICHOMME
TAG HEUER من جانب ساعة فريدة من



من اليسار: عبد اللطيف علي البهبهاني، علي البهبهاني، امثال معرفي وشهزاد جدواني – MORAD BEHBEHANI GRP



MARIE OLGA BISENTI & BENOIT DEROUAL
(CHARRIOL)



LAURIE SAUNDERS - TISSOT



شوقي عوني - ALI BIN ALI



من اليسار: الشيخ خالد آل ثاني، نبيل أبو عيسى وعمار رضوان



من اليمين: يحيى الخطيب، فادي غلابيني، ماهر فرح
ومحمد عبيد بجانب جناح HARRY WINSTON



من اليمين: عبدالله نصرالله
و ALETTA STAS-BAX



من اليسار: وائل السروجي وبسام



JASMINA STEELE
تعرض ساعات PATEK PHILIPPE



جاء حلبة - RADO



من اليمين: جاك أتاميان، مهبر أتاميان وطوني ماكديسيان



من اليمين: عبدالله نصرالله ورضا نصرالله



HELEN DANESHVAR و كارلا نجيم



تانيا كساب - HUBLOT



محمد السويدي - MARBELLA



من اليسار: ناصر ونايف عبد اللطيف



من اليسار: فهد عبد اللطيف ورشيد الغزالي



CHRISTOPHE CHEVALIER -TUDOR

Marc A. Hayek

(President & CEO of **Blancpain**, President of **Breguet** and **Jaquet Droz**)

Success comes by staying true to your DNA and not taking shortcuts

Born in 1971, Marc A. Hayek has always been the enigma. He joined Swatch Group after leaving university in 1992, spending four years in public relations and marketing. In 1996, he decided to explore new horizons and opened a restaurant on his own in Zurich. In 2001, he joined again the group as CEO of Blancpain, one of Switzerland's most famous watch brands and under his leadership growth really took off. Marc A. Hayek is an accomplished racer and successful restaurateur who has always guided the watchmakers to impressive results. Among Switzerland's Hayeks, he is the mystery man. He holds a Master degree in Business and Marketing from the University of Southern California (USC), USA. He became a member of the Extended Group Management Board in 2002 and of the Executive Group Management Board in 2005 with responsibility for Blancpain, the Caribbean, Central and South America, François Golay, Frédéric Piguet, Valdar and Deutsche Zifferblatt Manufaktur. In June 2010, he added to his responsibilities that of President & CEO of Breguet, followed a couple of weeks later by his designation as President & CEO of Jaquet Droz. Since August 2017, Mr Hayek is also a member of the Board of Directors of Belenos Clean Power Holding Ltd.. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- All the big brands are participating at Baselworld this year and the first two days were full and stronger than ever. Therefore, we are very happy with Baselworld.

*** You achieved a big growth worldwide recently, what is the secret behind that?**

- I think by staying true to your DNA, doing everyday the best you can, listening to your consumers and not taking shortcuts, success will come.

*** What is the added value behind the partnership with the Race for Water Foundation?**

- We use our strength in communication and our presence to support and keep our world a place to live for our children. Nature and oceans are vital for our lives and two hundred years ago it was important to defend your country so we feel that it is our mission to play a role to preserve our planet for the future generations.

Therefore, Breguet and the Race for Water Foundation will join forces to support the Odyssey 2017 – 2021 on its mission for the oceans. The Race for Water Foundation is a charity dedicated to the preservation of water and the ocean in particular in view of the threat from plastic pollution. With the 'Odyssey', the Race for Water is embarking on an oceanic tour to raise awareness for environmental sustainability and to provide concrete, technology based solutions for the preservation of the ocean. The tour will consist of 35 stopovers all around the world for a crew sailing a pioneering energy vessel powered by a mix of solar, hydrogen, and wind (kite) sources.



Beyond the important cause and its call for action, the partnership is relevant as Breguet history is deeply connected with the seas. In 1814, Abraham-Louis Breguet was appointed a member of the Bureau des longitudes by King Louis XVIII. In 1815, he was awarded the official title of chronometer maker to the French Royal Navy – a prestigious and crucial title as marine chronometers were of capital importance for navigators by making it possible to calculate ships' positions at sea.

In celebration of this partnership, Breguet has created a special edition of its new Marine 5517 reference for the crew embarking for the oceanic tour. Fashioned out of lightweight Titanium, it features a custom blue dial with Roman numerals engraved with the Race for Water vessel. Its clous de Paris guilloche motif reminds of the ship's solar panels.

The reference 5517 was introduced on the occasion of Baselworld 2018 as part of the revamped Breguet Marine collection, according to the contemporary design codes introduced last year,

in particular with the Marine ?quation Marchante 5887. 40 mm in diameter, the round case features a fluted caseband and is water resistant to 100 meters. It is powered by the automatic caliber 777A with hours, minutes, seconds and date indication. The movement can be admired through the exhibition caseback with a finish inspired by boat decks. The rotor is personalized for the Race for Water.

The Breguet 5517 Race for Water Special Edition is worn on a blue alligator strap secured with a folding buckle. It is for the moment available for the ship's crew only, but could later be offered to the public.

*** What do you promise your clients for the next few months?**

- We promise them a lot of exciting watches.



FABERGÉ

OUR HERITAGE. YOUR LEGACY.

ALFARDAN JEWELLERY  مجوهرات الفردان

الرياض: هاتف ٠١١-٤٦٢١١٦٢ - جدة: هاتف ٠١٢-٦٦٤٠٠٧٤ - الخبر: هاتف ٠١٣-٨٤٩٤٤٠١
الموقع الإلكتروني @alfardanjewelleryksa | www.alfardan.com



جميل مطر (المدير التنفيذي لشركة مجوهرات الفردان):

السوق السعودية الأكبر في المنطقة لقدرة المستهلك المحلي الشرائية العالية



يحيى الخطيب يستقبل الأمير سلطان داخل جناح GIRARD -PERREGAUX بحضور جميل مطر



جميل مطر يرحب بالأمير سلطان بن سعود آل سعود



جميل مطر مع الامير سلطان ومكرم غرز الدين داخل جناح BLANCPAIN

بالسوق الإماراتية إلى إيلاء أهمية كبيرة للمستهلك الإماراتي والزائر السعودي إلى جانب السياح من مختلف جنسيات العالم لتسوقهم في الإمارات واهتمامهم بالعلامات الفاخرة التابعة لمجموعة الفردان.

قدرة شرائية عالية

وعن تقييمه لسوق تجارة السلع الفاخرة من ساعات ومجوهرات في المملكة، أوضح مطر أن «السوق السعودية هي الأكبر في المنطقة في هذا المجال بحسب إحصائيات أهم دور الساعات والمجوهرات في العالم، وذلك بفعل القدرة الشرائية العالية التي يتمتع بها المستهلك المحلي، إلى جانب اهتمامه الدائم باقتناء أحدث التصاميم والطرازات، إضافة إلى ذلك، يوفر الوكلاء المعتمدون

تأسست مجوهرات الفردان عام ١٩٩٢ في المملكة العربية السعودية وسرعان ما أصبحت إحدى أهم شركات المجوهرات الرائدة والمتخصصة في المجوهرات الماسية والساعات الفاخرة. وتتمتع الشركة بانتشار واسع في المملكة من خلال متاجرها الثلاثة الراقية في الرياض وجدة والخبر، وتضم مجموعتها أشهر علامات الساعات العالمية والمجوهرات الراقية.

وشاركت «مجوهرات الفردان» في معرض بازل ورلد BASELWORLD السنوي حيث عرضت مجموعتها الجديدة من الساعات الراقية. كما شاركت في معرض «صالون الساعات الراقية» في جدة والرياض وجمعت تحت جناحها علامات VACHERON CONSTANTIN، HARRY WINSTON، FRANCK MULLER، GIRARD-PERREGAUX، FABERGÉ، BREGUET و GREUBEL FORSEY و BLANCPAIN، وعرضت خلالهما أحدث الصيحات.

توسع في المنطقة

وفي حديث خاص إلى مجلة «البيان الاقتصادية» أشار المدير التنفيذي لشركة مجوهرات الفردان في السعودية جميل مطر إلى استحواد المجموعة على علامة ZENITH مؤخراً لتضيفها إلى مجموعتها المتنوعة، وأكد أن البحث جارٍ بشكل ممتاز لتوسيع قائمة العلامات العالمية، وأنه سيتم أيضاً الاستحواذ على علامة تجارية جديدة ومهمة.

وحول استراتيجية التوسع في المنطقة، قال مطر «إن المجموعة الآن في صدد القيام بعملية إعادة تأهيل متجرها في مول الإمارات في دبي، فضلاً عن افتتاح فرع جديد لها في «دبي مول»، عازياً الإهتمام



Greubel Forsey



DeWitt



Chopard



Breguet



من اليمين: ماهر فرح، جميل مطر، الأمير سلطان وسمير الأسعد



من اليمين: جميل مطر، الأمير سلطان، ALEXANDER SCHMIEDT وسمير الأسعد
داخل جناح VACHERON CONSTANTIN



الأمير سلطان وجميل مطر داخل جناح FABERGÉ



EROL BALIYAN يشرح للأمير سلطان عن ساعات FRANK MULLER بحضور جميل مطر

المتخصصة، قال مطر «إنها مهمة جداً إذ تشكّل قيمة مضافة لسوق الساعات والمجوهرات الفاخرة، كما توفر للزبائن عملية اطلاعهم على أحدث الطرازات وتزيد من نمو السوق، بالإضافة الى انعكاسها الإيجابي على نسبة المبيعات».

للماركات العالمية تسهيلات كثيرة مع بلدان المنشأ مثل سويسرا من خلال إتفاقيات تجارية عالمية توفر للمستهلك آخر الإصدارات ضمن بيئة راقية، وهذا ما يجذب الزبون السعودي الذي يتمتع بوعي كبير ومعرفة واسعة بالسلع الفاخرة.

مشاركة في المعارض المتخصصة

وعن ذوق الزبون السعودي، يشير مطر الى «أن الرجل يميل الى اقتناء الساعات الميكانيكية المعقدة ويهتم بتقنيات الساعة الفنية ومحدودية إصداراتها، مع لمسة مجوهرية أحياناً، أما السيدة السعودية فتهتم بالساعات المرصعة بالجواهر والأحجار الكريمة وتصميمها، علماً أنه مؤخراً لمسنا إقبالاً واسعاً لدى النساء على الساعات الأوتوماتيكية المعقدة والإصدارات المحدودة والنادرة (LIMITED EDITION)».

من جهة أخرى، أكد مطر النتائج المميزة التي تحققت «مجموعة الفران» في السوق السعودية لناحية المبيعات والتوسع، مشيراً الى «أن المجموعة تعمل ضمن استراتيجيتها على استقطاب موظفين جدد».

وفي ما يخص المشاركة المستمرة في المعارض



faberge

علامات مجوهرات الفران

أهم العلامات التي تمثلها مجوهرات الفران:

Harry Winston	Backes & Strauss
Breguet	deWitt
Blancpain	MB&F
Vacheron Constantin	de Grisogono
Chopard	Chaumet
Franck Muller	Rudis Sylva
Girard-Perregaux	Maria Gaspari
Faberge	Yeprem
Greubel Forsey	Casato
Corum	



Blancpain

Harry Winston





عبد الحميد أحمد صديقي

(شركة أحمد صديقي وأولاده AHMED SEDDIQI AND SONS)؛

سوق الساعات في الإمارات تستقطب أهم العلامات التجارية الراقية

لطالما تمتعت مجموعة أحمد صديقي وأولاده بشهرة واسعة واستثنائية في المنطقة، إذ تعتبر الموزع الأبرز لأرقى الساعات السويسرية الفاخرة وقد كان للشغف الكبير بهذه المهنة والثقة والصدقية والمثابرة الأثر الكبير في تطوير العلاقة التي تتمتع بها المجموعة مع كل من الأسماء والعلامات التجارية. هذا وورثت المجموعة تصميم وإرادة رجل واحد لتبدأ هذا الإرث الذي لم ينجم عنه فقط مجموعة مميزة من أبرز الأسماء والعلامات التجارية، إنما أسست لأجيال من عشاق ومحبي الساعات الفاخرة.

نائب رئيس مجلس إدارة شركة أحمد صديقي وأولاده AHMED SEDDIQI AND SONS حافظ العراقة ومكمل المسيرة الناجحة عبد الحميد أحمد صديقي وصف معرض بازل للساعات ٢٠١٨ بالناجح بكل المقاييس وبأهم المنتديات المتخصصة في عالم الساعات، ورأى ان سوق الساعات في الإمارات تستقطب أهم العلامات التجارية الراقية، معتبراً إمارة دبي مركزاً تجارياً عالمياً، كاشفاً عن أبرز المشاريع حالياً افتتاح أكبر متجر لساعات «رولكس» في العالم بدبي مول.

المهنية التي تعود لثمانية وستين عاماً في تجارة الساعات أنجزنا العديد من الخطوات البارزة، ولم نعد مجرد بائعي تجزئة، إنما رواداً في نشر الوعي وثقافة إقتناء الساعات الفاخرة والمميزة، وبالتالي يعد تنظيمنا لأسبوع دبي للساعات واحداً من أبرز وأهم إنجازاتنا حيث جمعنا أشهر خبراء وصانعي الساعات والحرفيين الذين يتشاركون جميعاً الشغف نفسه لصناعة الساعات في بيئة غير تجارية. ■ كيف تجدون الطلب على ساعات «رولكس» في دولة الإمارات؟

– يكثر الطلب على علامة رولكس في مختلف دول العالم، وهي من أفضل الإستثمارات في عالم الساعات، واللافت انه خلال المزادات العالمية تتنافس العلامتان

التجارييتان «رولكس» و PATEK PHILIPPE.

■ هل تبحثون عن علامات تجارية أخرى لضمها الى مجموعتكم؟

– في الحقيقة، لا

نبحث عن علامات

إضافية، في حين ان

مجموعتنا تضم أهم العلامات

التجارية ويتوجب علينا المحافظة



عليها. ■

Rolex

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة أحمد صديقي وأولاده حتى اليوم؟

– أبرز مشاريعنا

الحالية افتتاح أكبر

متجر لساعات رولكس في

العالم في دبي مول

وسيكون فريداً من نوعه من

الجوانب كافة، مع العلم

اننا طوال مسيرتنا

أكبر المنتديات المتخصصة في عالم الساعات

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل للساعات ٢٠١٨ هذا العام؟

– يعد معرضاً ناجحاً بكل المقاييس، في ظل مشاركة كبرى الشركات العاملة في مجال تجارة الساعات والمجوهرات، فضلاً عن ان لمعرض بازل استمرارية واضحة منذ سنوات عديدة ويعد من أكبر المنتديات المتخصصة في عالم الساعات واستضافة أهم العلامات التجارية الراقية.

استقطاب أهم العلامات التجارية

■ ما هي نظرتكم لقطاع الساعات الفاخرة في السوق الإماراتية؟

– تسجل سوق الساعات الفاخرة

في الإمارات أداء جيداً، فضلاً عن

استقطابها لأهم العلامات

التجارية الراقية في ظل

الطلب الكبير على القطع

الفارهة والرفيعة

والمشغولة بفن وذوق

رفيعين، ناهيك عن ان دولة

الإمارات العربية المتحدة

وتحديداً إمارة دبي تعتبر مركزاً



Patek Philippe

TAG HEUER CELEBRATES ITS WATCHMAKING HERITAGE AND SPIRIT OF INNOVATION



TAG HEUER CARRERA CHRONOGRAPH GMT

Marking the 55th anniversary of Heuer Carrera, the brand unveiled a new TAG Heuer Carrera. It has a Heuer 02 manufacture movement and a GMT function. The second time zone can be adjusted with the crown, is read using the lacquered red hand and the black-blue ceramic bezel, which has a 24-hour GMT scale. In addition, this timepiece is water-resistant up to 100 meters.

TAG HEUER CARRERA "TÊTE DE VIPÈRE" CHRONOGRAPH TOURBILLON CHRONOMETER

The first TAG Heuer chronograph to bear the prestigious "Tête de Vipère" stamp of excellence, awarded by the Besançon Observatory. Since 2006, only 500 watches have received this highly exclusive certification. A brand new limited edition of 155 pieces released to celebrate 55 years since the Heuer Carrera was created. The movement is housed in a magnificent midnight blue ceramic case, complemented by a ceramic bezel and lugs. The "Tête de Vipère" stamp has been applied to the bridge, visible through the sapphire crystal of the case back.



ANNE CLAIRE RICHOMME

CHOPARD: L.U.C All-in-One A pinnacle of expertise and elegance

The refined, exclusive and ultra-complicated new L.U.C All-in-One from Chopard encompasses 14 indications on its two faces, including extensive calendar and astronomical functions, as well as a tourbillon. It is issued in two limited series of 10 in platinum and 10 in 18-carat rose gold, all bearing the Poinçon de Genève. It smoothly combines extreme complexity with the assured and distinctive elegance of the L.U.C collection. A watch endowed with refined details and colours, the L.U.C All-in-One embodies the peak of Chopard's in-house approach to watch manufacturing, a distillation of exclusive craftsmanship.



Designed for contemporary gentlemen, sure of their taste and fascinated by exceptional mechanisms, the L.U.C All-in-One is a symbol of Fine Watchmaking for the Maison Chopard. This grand complication watch subtly proclaims its horological sophistication on both sides and throughout the entire seven days of its exceptional power reserve. Entirely crafted in the Chopard Haute Horlogerie workshops, this tourbillon watch with perpetual calendar and astronomical indications comes in two 10-piece limited series. One has a platinum case framing a grey blue dial, while the face of the other is graced with subtle shades of verdigris.

Blancpain Villeret Grande Date Jour Rétrograde

Blancpain introduces a new complication in the Villeret collection: a retrograde day of the week indication. Presented with the Villeret Grande Date Jour Rétrograde, it is complemented by a large date display in two windows.

Classicism and refinement are the watchwords of the new Villeret Grande Date Jour Rétrograde, reasserting Blancpain's attachment to authentic horological values. The signature aesthetics of the collection are the double stepped (double pomme) bezel, thin profile, as well as elegant understated hands and indexes. To maintain a clean profile, unmarred by calendar adjustments requiring dimples on the case sides, the Villeret philosophy takes advantage of Blancpain's patented exclusive under-lug correctors. Neither calendar indication requires a pusher or tool, as the day of the week can be set with a fingertip via a hidden corrector, and the date is adjusted through the crown.

To ensure visual balance, the day of the week is positioned on an arc between 7 and 9 o'clock, while the large date windows are placed between 5 and 6 o'clock. Further underscoring the sophistication of the new Villeret Grande Date Jour Rétrograde, both the large date and day of the week change instantly at midnight, while the retrograde day returns smartly from Sunday to Monday to start the week. In addition to the calendar displays, this new model features an elongated central seconds hand bearing the Blancpain initials on its counterweight.



The new Patria Power Reserve from Tutima Glashütte

Exquisite and enriched with an additional complication: the new Patria Power Reserve augments the Patria collection by adding a model with a power-reserve display at "9 o'clock".



This new wristwatch's classical 43 mm rose gold case is styled very much like the case of the strictly limited minute repeater. The family resemblance continues inside the new-comer's case because hand-wound Caliber Tutima 618, which amasses a 65 hour power reserve and was specially developed at the manufacture in Glashütte, is derived from the basic movement of the complicated HOMMAGE.

The debutante's power-reserve function relies on the perfectly harmonious interplay of 34 additional components. The elements in this subassembly, which are elaborately decorated and ennobled by hand, bear witness to the skilful artistry of the watchmakers who craft them. A special feature: a planetary wheel and disc provide motive force for the complication.

The two steel winding wheels and the ratchet with its arcing steel spring are visible through a pane of sapphire crystal in the back of the case. The pierced and finely finished balance cock offers an unobstructed view of Tutima's own oscillating system. With 26 bearing rubies, this watch boasts six jewels more than its sister model.





تيريزا صباغ

(المديرة العامة لمجموعة موريلاتو MORELLATO MEA FZCO):

نحرص على ان تكون العلامات التي نمثلها إيطالية وذات شهرة واسعة

عبرت المديرة العامة لمجموعة موريلاتو MORELLATO MEA FZCO للساعات تيريزا صباغ عن أهمية مشاركتها في معرض بازل ورلد للساعات وأكدت استمرار مشاركة مجموعة «موريلاتو» بفعاليات معرض «بازل» تعزيزاً لموقعها. وأشارت الى تراجع بسيط في عدد الشركات المشاركة في المعارض المتخصصة بسبب رغبتها في اعتماد سياسة تسويقية مختلفة في ظل التأثير الكبير لوسائل التواصل الإجتماعي، كما أبدت الحرص على ان تكون العلامات التي تمثلها الشركة إيطالية وذات شهرة واسعة، متطرفة الى بعض العلامات التي تحظى بإقبال واسع في منطقة الشرق الأوسط، وذلك نظراً لجودة تصنيعها وتصاميمها الفريدة من نوعها، كاشفة عن إدخال علامة LUCIEN ROCHAT مؤخراً مع السعي الى التوسع بعدد العلامات الجديدة وهذا ليس بالأمر السهل، معتبرة ان السوقين السعودية والإماراتية تبقين الأفضل.

«تعزيز وتقوية موقعنا»



■ كيف تقيمون المعارض العالمية المتخصصة بقطاعي الساعات والمجوهرات، وكيف تصفون واقع السوق في ظل المتغيرات الحاصلة؟

– تشهد السوق العالمية معارض كبرى مثل المعرض الدولي للساعات في جنيف (SIHH) الذي يستقطب شركات كبرى إنتقلت اليه حديثاً، كونه يركز على العلامات التجارية الفاخرة ومعرض بازل ورلد ومعارض أخرى.

من جهة أخرى، لاحظنا تراجع عدد الشركات المشاركة في هذا النوع من المعارض بسبب رغبة الشركات في اعتماد سياسة تسويقية مختلفة في ظل التأثير الكبير لوسائل التواصل الإجتماعي، بالإضافة الى استثمار الأموال الضخمة المشروطة للمشاركة في معرض بازل، بوسائل أخرى تساعد هذه الشركات على التواصل المباشر مع العملاء والتسويق لمنتجاتها بطريقة أفضل.

يضاف الى ذلك، انه وبرغم التحديات والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية لا يتوقف قطاع الساعات في ظل جمود الأسواق، وبالنسبة الينا كمجموعة موريلاتو فإننا مستمرون بالمشاركة في معرض «بازل» نظراً لإيماننا بأن المشاركة بفعالياته تساهم في تعزيز وتقوية موقعنا. من جهة أخرى ثمة بعض الشركات الجديدة الساعية للتسويق لمنتجاتها ودخول سوق الساعات، وليس أفضل من معرض بازل الذي يدعم سياسة التوسع والتسويق للعديد من المجموعات الجديدة. بالإضافة الى معارض أخرى مثل معرض HONG KONG WATCH AND CLOCK FAIR، المخصص للشركات المصنعة، ونحن نشارك فيه أيضاً على الرغم من تركيز جميع المشاركين في هذا

المعرض على السوق الآسيوية دون غيرها.

ونحن كمجموعة موريلاتو، الى جانب المشاركة في العدد الأكبر من المعارض نعتمد أيضاً سياسات تسويقية أخرى مثل اللقاءات والجمعيات السنوية في مدينة ميلانو على مدار يومين وجميعها تقام على نفقة الشركة.

علامة إيطالية ذات شهرة

■ ما هي العلامات التجارية التابعة لمجموعتكم؟

– من المعروف ان موريلاتو هي علامة إيطالية وذات شهرة واسعة في الأسواق الأوروبية، ثم ان مجموعتنا تمتلك علامات خاصة منها: LUCIEN ROCHAT، SECTOR، PHILIP WATCH، MORELLATO. أما بالنسبة للعلامات التي نمثلها من خلال توقيع



MASERATI

إتفاقية فتمتد بحسب كل علامة وبذلك نحصل على الحق الحصري لعملية التصنيع، سواء في مجال الساعات أو المجوهرات مثل علامة MASERATI، TRUSSARDI، FURLA، وبالتالي نحرص على ان تكون جميع العلامات التي نمثلها إيطالية وذات شهرة واسعة وفي مختلف القطاعات، مع الإشارة الى ان إقتناء الساعة لم يعد يقتصر على تحديد الوقت إنما أصبحت بمثابة قطعة فنية مواكبة لأحدث صيحات الموضة.

علامات واعدة

■ ما هي العلامات الأكثر طلباً على مستوى منطقة الشرق الأوسط؟

– تحظى علامة MASERATI بإقبال واسع، خصوصاً من فئة الرجال، حيث ان أسعارها تنافسية جداً ومتاحة للجميع وليست بالتالي حكرراً على سائقي سيارات مازيراتي. كما بدأت ترتفع حصة علامة MORELLATO في محفظة الشركة مؤخراً، وذلك نتيجة طرح تصاميم مميزة وبألوان مختلفة مواكبة لمتطلبات التكنولوجيا العصرية، كما ان للمجوهرات حصة كبيرة على مستوى المبيعات، نظراً لجودة تصنيعها وأشكالها الفريدة من نوعها. أما بالنسبة لعلامة PHILIP WATCH فبدأ يزداد الطلب عليها في أسواق جديدة.

توسع في الوكالات

■ هل لديكم خطة مستقبلية لزيادة العلامات التجارية؟

– بالنسبة للعلامات التجارية الخاصة بمجموعتنا أدخلنا مؤخراً علامة LUCIEN ROCHAT، وفي ما يتعلق بالوكالات الأجنبية هناك سعي دائم للتوسع بعدد العلامات الجديدة، ولكن ذلك ليس بالأمر السهل، بحيث أنه يجب الإلتزام بالشروط الموضوعية من قبل الشركة مثل حجم الإنتاج، نسب المبيع وغيرها، بالإضافة الى أهمية البحث عن علامة ذات شهرة عالمية وليس فقط ضمن إطار جغرافي محدد، ففي الكثير من الأحيان نتلقى عروضاً ولكن نجد ان هذه الشركة لا تعود بالشئ الإيجابي علينا لناحية عدم إستمرارية العلامة على المدى الطويل وغياب العوائد الربحية الجيدة وغيرها من الأمور الضرورية لعقد شركات.

■ ما هي الأسواق الأهم لمجموعة موريلاتو؟

– تتركز إهتماماتنا على الأسواق الخليجية وتبقى السوقان الإماراتية والسعودية الأفضل، ومن ثم سوق قطر، ففي دولة الإمارات الحركة السياحية ضخمة ما يرفع الطلب على الساعات، أما السوق السعودية فتتميز

بالإقبال الواسع على الساعات الفاخرة. ■



PHILIP WATCH

SWISS MADE SINCE 1858



SEALION

CRONOGRIFO, FONDELLO E CORONA A VITE, WR 10 ATM, Ø42
SWISS MADE



باريس غاليري
Paris Gallery

800-744
www.parisgallery.com
www.luxuryclub.com

Ziad Al Rifai (Brand Director - Zenith)

We take Zenith as a start up and Dubai is the most important market for us in the Middle East



زياد الرفاعي يشرح للأمير سلطان بن سعود عن ساعات ZENITH



Ziad Al Rifai, Brand Director - Zenith was among the prominent people who participated in Baselworld 2018. Rifai evaluated Baselworld for this year and talked about the spirit of Zenith as well as the main novelties for this year. He further gave us an idea about their strategy in the upcoming period. Rifai said that they are taking the development of technology into consideration while creating their collection.

Below is the Q & A.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- It has been really amazing and the feedback on our novelties has been great so I hope we will have an outstanding 2018.

*** How much is the Middle East market important for Zenith?**

- The Middle East is an important market for all the brands and the potential we have in the Middle East is huge especially from Dubai, Riyadh, Jeddah, etc..

*** Which market in the Middle East is the most important for Zenith?**

- Dubai and then Kuwait & Saudi Arabia.

*** What will be the strategy for Zenith in the upcoming period?**

- I joined Zenith almost six months ago and the main markets we are focusing on are Saudi Arabia, UAE & Kuwait. These are the strongest markets with the most potential. Also, India and Turkey are among the areas where we will focus on.

*** What is the spirit of Zenith?**

- Our CEO has one thing to say about the spirit of

Zenith which is take it as a start up.

*** Are you taking into consideration the development of technology while creating your collection?**

- Last september we came up with the Defy Lab which is the only mechanical watch embodying both an evolution and an improvement of the sprung balance principle presented in 1675. The Zenith's new oscillator is a fascinating development. It is something very new, and, at the same time, it's based on the same immutable physical laws as any other harmonic oscillator.

*** What are your main novelties for this year?**

- This year we are launching the Zenith Defy and the Pilot collections. The Zenith Defy collection represents modernity and innovation. It can be seen in the materials, in the technical solutions, and in the design. The Defy is bolder, yet it also remains true to some of the brand's signature codes. It is the laboratory for innovative solutions – and remember that Zenith has always been an innovator, as the El Primero was not only one of the very first automatic chronographs but also one

of the very few high-beat movements. So when the Defy collection was relaunched last year, it was no surprise to see it equipped with high-tech movements and materials, such as the ones found on the Defy El Primero 21 and the Defy LAB. For Baselworld 2018, the collection expands with two new references. The first one is a complex Zero Gravity. The second one looks at the other side of the spectrum, with a more simple three-hand movement, the Zenith Defy Classic. Prices range from CHF 5,900 (closed dial on rubber) to CHF 7,500 (skeleton, full titanium). On the other hand, inspired by the legendary Zenith aviation watches, in 2018 the brand with a guiding star adds a new dimension to its iconic Pilot Collection with a 40mm case in glowing bronze. Featuring the broad fluted crown, oversized luminous numerals, and in-house automatic 'engine' of its predecessors, the latest in the line-up is magnificently offset by a choice of matt blue or black dials with matching blue or eminently military khaki green oily nubuck straps and contrasting stitching.



Elite Lady



SWIZZ BEATZ



DEFY ZERO G



DEFY CLASSIC



PILOT COHIBA



طوني صفير وبامبلا قاصوف (CADRANS):

نوفر للمستهلكين ساعات مميزة تعود لأعرق وأهم العلامات العالمية

تعد دار CADRANS أكثر المتاجر شهرة في لبنان في بيع الساعات الفاخرة، وتواصل مسيرتها الناجحة وتثبيت موقعها كوجهة أساسية لعلامات الساعات التجارية العالمية، وتتبنى مفهوم البوتيكات المخصصة لتوفير بيئة مثالية للعلامات التي تلبي احتياجات العملاء ومتطلباتهم.

مدير العمليات للساعات الفاخرة والمجوهرات طوني صفير ومديرة المنتديات الفاخرة في CADRANS بامبلا قاصوف، أكدوا حسن سير الأعمال وحركة بيع الساعات برغم تراجع القدرة الشرائية لدى المستهلكين اللبنانيين، وأشاروا الى توفير ساعات مميزة تعود لأعرق وأهم العلامات العالمية، معددين بعض العلامات التجارية الفاخرة التي تمثلها المجموعة، واعددين بإطلاق خطط للسوق اللبنانية يعلن عنها في الوقت المناسب.

■ كيف تقيمون وضع قطاع الساعات في المنطقة العربية في الوقت الراهن؟

– يعاني قطاع الساعات على المستوى العالمي نوعاً من الجمود نتيجة الأوضاع الاقتصادية الصعبة، إلا أن ارتفاع نسب المبيعات في السوق الصينية والولايات المتحدة الأميركية ساهم في استعادة السوق العالمية بعضاً من عافيتها. ولكن على صعيد المنطقة العربية لا تزال الأمور على حالها.

■ كيف تصفون حركة المبيعات في السوق اللبنانية؟

– بالنسبة إلينا لا تزال حركة بيع الساعات في لبنان مقبولة نسبياً، ولكننا لمسنا تراجعاً ملحوظاً في القدرة الشرائية لدى المواطنين، وبرغم ذلك، الأوضاع جيدة وتسير أعمالنا بالإتجاه الصحيح.

■ هل تقدمون عروضاً معينة للمحافظة على إستقرار حجم مبيعاتكم؟

– أبرز ما نقدمه للعملاء مجموعة متنوعة من العلامات التجارية الفاخرة ترضي جميع الأذواق، ولكن لا يندرج ضمن إستراتيجيتنا تقديم عروض أو حسومات كوننا نوفر للمستهلكين ساعات مميزة لأهم وأعرق العلامات.

علامات فاخرة

■ ما هي أبرز العلامات التي تمثلها مجموعة أبو عضل؟

– تمثل المجموعة عدداً من العلامات التجارية الفاخرة مثل ،ORIS ،DIOR ،CHAUMET ،BELL & ROSS ،A. LANGE & SOHNE ،S.T. DUPONT ،SEIKO ،RICHARD MILLE ،POIRAY ،PATEK PHILIPPE ZENITH و VACHERON CONSTANTIN

■ هل لديكم أي خطة مستقبلية للسوق اللبنانية؟

– بالتأكيد ثمة خطط للسوق اللبنانية وستعلن في الوقت المناسب. ■

محمود طاهر (شركة ريبا للساعات RIBA WATCHES):

سجلنا معدلات نمو في مبيعاتنا نتيجة تركيزنا على العلامات التجارية المرموقة

تشق شركة ريبا RIBA WATCHES طريقها نحو التوسع بنجاح منقطع النظير حيث ارتفع خلال العام الماضي عدد نقاط البيع الخاصة بالمجموعة بنسبة تزيد على ٢٠ في المئة في مختلف الدول العربية، والمعروف عنها تعاونها مع الأسماء الكبيرة في عالم توزيع الساعات الفاخرة.

مدير التسويق في الشركة محمود طاهر كشف عن استحوادها على علامتين جديدتين هما RAMA WATCHES و RSW WATCHES ليصبح عدد العلامات التي تمثلها ثنائي، ونفي أن يكون أساس نشاطها بحسب التوجهات التكنولوجية للساعات، بل التركيز على مبيع الساعات الفاخرة، عارضاً لبعض أسعار العلامات.



يراوح سعرها بين ٢٥٠ و ٥٠٠ دولار لفتة الساعات المواكبة للموضة. أما بالنسبة لمجموعة MUREX المرصعة بالألماس فتراوح أسعارها بين ألف وثلاثة آلاف دولار.

أما بالنسبة لعلامة OPTIMA فأسعارها مدروسة ومتشابهة في مختلف المجموعات، وبالنسبة لساعات GIOVANNI (FULL DIAMOND COLLECTION) فتراوح الأسعار بين ١٥٠٠ و ٧٠٠٠ دولار. وتحظى هذه المجموعة بطلب كبير في الأسواق الخليجية.

تعاون مع أسماء كبيرة

■ كيف تصفون حضوركم في منطقة الشرق الأوسط؟

– ارتفع خلال العام الماضي عدد نقاط البيع الخاصة بالمجموعة بنسبة تزيد على ٢٠ في المئة في مختلف الدول العربية.

وعموماً نتعاون مع كبار الأسماء، فعلى سبيل المثال في المملكة العربية السعودية نتعامل مع «المعلم»، «الحميضي للساعات» و«شركة الدهام» وفي دولة الإمارات مع كبار الموزعين مثل محمد رسول خوري وأولاده في أبوظبي، والجابر "AL JABER WATCHES" في قطر، الى جانب موزعين في السوق الكويتية مثل «الرشيد للساعات» وGENEVE NOVELTIES. ■

■ تشاركون بصورة مستمرة في معرض بازل للساعات كيف تقيمون فعاليات النسخة الحالية منه؟

– إختلفت مشاركتنا هذا العام نظراً لتبديل مواقع المنصة بأخر إستراتيجي، بالإضافة الى الاستحواذ على علامتين جديدتين RAMA WATCHES و RSW WATCHES وبذلك أصبحت محفظتنا تضم ٨ علامات تجارية، ولكن الآن أصبح لدينا شركتان مختلفتان RAMA WATCHES و RIBA WATCHES تعود للمالك نفسه.

■ الملاحظ ارتفاع وتيرة الطلب على الساعات الرقمية الى أي مدى تواكب المصانع المتعاونة المتغيرات التكنولوجية في السوق؟

– في الحقيقة، لا نعمل بحسب التوجهات التكنولوجية الموجودة، بل نركز على الساعات الفاخرة بدل تلك المندرجة ضمن فئة الـ GADGET، باعتبارنا ان مفهوم إرتداء الساعة يعد ضمن الأكسسوار والأناقة، الى جانب أن جميع التصاميم الموجودة لدينا متعددة اللون كي تتناسب ومختلف الأذواق والمناسبات.

■ ما هي أسعار ساعاتكم بحسب العلامة؟

– تختلف الأسعار بحسب كل علامة، فعلى سبيل المثال ساعة MUREX

Sylvain Dolla (CEO - Hamilton)

We believe in smooth evolution and staying true to the brand DNA

Sylvain Dolla, CEO - Hamilton interviewed by Al Bayan Magazine during Baselworld 2018 held in Switzerland. He evaluated the fair for this year and talked about their strategy for 2018.

He further gave us an idea about their presence in the Middle East as well as their new events.

Dolla said that Italy, Japan & US are the best markets for Hamilton, promising their buyers that they will reflect their strong personality on their wrist with a product with character from Hamilton. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- On the Hamilton side, we had as much meetings as last year, it is very tight and exciting. All the people that we used to meet every year are there, we made thousand meetings and I couldn't notice any difference between Basel fair this year and the year before. Yes, it is more focused on the brands that are strategic to the industry, at the end what matters is what make the factories in Switzerland continue to produce nice watches.

*** Hamilton is a very active brand worldwide and in the Middle East region. What is your strategy for 2018?**

- The first six months of last year were challenging and the last six months were really very good. January, February & March of 2018 were good so we are pretty confident. What is important for us is to continue focusing on the brand DNA and that's why we are bringing this year a refreshed advertising campaign, refreshed magazines and websites as well as a very strong character collection.

*** On what are you focusing to maintain the DNA of your brand?**

- It is extremely important in the watch industry to be keen when it comes to the brand DNA. I do not believe in radical changes, I believe in smooth evolution. If tomorrow we start to pretend we are extremely classic brand then we will be going right into the wall. People always expect a strong character products. I don't think it is so difficult, it is just a rule that you have to apply to everything you are doing in terms of marketing, product and when you stay true to your brand DNA, you cannot make mistakes. Having said that, it doesn't mean that you need to be fitting in the frame and not being able to do anything and to reinvent yourself.

*** What can you tell us about your presence in the Middle East?**

- We have a healthy growth. We are growing not only in the GCC countries but also in Egypt, Levant, Lebanon, Jordan, UAE so it is a very dynamic region for Hamilton. The Egyptian market is very dynamic. Egypt is a country that I love and I've been there 32 times so I am very happy that we are very well distributing in Egypt and hope that all the Egyptians soon will be wearing Hamilton.

*** Which markets are the best for Hamilton?**

- Italy, Japan and US.

*** Do you have any new events?**

- We just had a big event in Abu Dhabi, the Red Bull Air Race World Championship where we were the official timekeeper. Aviation events will be extremely important for us this year, we have a Red Bull Air Race on the beautiful bay of Cannes and then in the second part of the year we will emphasize our partnership with Cinema, we have a great partnership with Amazon Prime for a new series and in November we will have the Hamilton behind the camera where we will pay tribute to the people who worked hand behind the scene.

*** Do you agree that the production of watches has decreased lately?**

- All I can tell you is that we have commitments for the year which are bigger than ever for Hamilton.

*** What do you promise your clients in the Middle East?**

- I promise the buyers of Hamilton that they will reflect their strong personality on their wrist with a product with character.

Raynald Aeschlimann (CEO - Omega)

Omega Watch is characterized by an extraordinary legacy and we build on magic and beauty

Omega is a Swiss luxury watchmaker owned by Swatch Group and founded in 1848. It is good to remember that Britain Royal Flying Corps chose Omega Watches in 1917 as its official timekeepers for its combat units, as did the American Army in 1918.

Omega Watches were the choice of NASA & the first watch on the moon in 1969. Omega has been the official timekeeping device of the olympic games since 1932.

James Bond has worn it in films since 1995, other famous Omega wearer include John F. Kennedy Prince William, George Clooney & Buzz Aldrin.

Raynald Aeschlimann, CEO - Omega was among the prominent people who participated in Baselworld 2018. Aeschlimann evaluated the fair and talked about the main slogan for Omega this year which is continuity & consistency. He further gave us an idea about their strategy for the near future. Aeschlimann said that being online doesn't build a brand but luxury is all about the emotion.

Following is an account of the interview.

*** How do you evaluate Baselworld 2018?**

- Whenever we talk about what's happening here especially for Omega with all the new lines that we are launching, we see that it has been an amazing fair. We heard a lot that people are not coming to Basel but when we look at all the meetings and all the brands, we realize that it is an incredible event. Nevertheless, the whole platform should be better and we ought to create experience.

*** What is the main slogan for Omega this year?**

- This year is about continuity & consistency. We are maintaining the brand DNA and following the evolution that is taking place. Every Omega watch is characterized not only by timeless, classic design and technological innovation. It is also part of an extraordinary legacy.

*** Are you taking into consideration the development of technology in your latest collection?**

- We are building up on the magic and the beauty. I don't think it is about creating something smart. Of course you have to be present online but it is not the online that will build a brand. Luxury is all about the emotion you have when you buy it and wear it. You can have a connected watch but without any feeling.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- It is a market I know quite well because I've been there many times. I remember opening the office in Dubai and visiting Saudi Arabia for the opening of our branch. Therefore, like many places, Dubai and the whole Gulf have changed a lot because it is a connected country. It is a dynamic place. Every city in the Gulf has started to be a capital of the world. The younger generation has brought this region into a region that is very much in connection with what is happening in the world. So for Omega this region is one of our top markets.

*** What will be your strategy for the near future?**

- We are aiming to continue what we have done and creating even more aspiration, selling more watches and a lot of back orders and on top of that to keep for everybody the feeling that Omega is a bit different from any other brand.



SPA

SAUDIA PRIVATE AVIATION
طيران السعودية الخاص

Ground Handling
Your Aircraft is the Center of our Attention

Aircraft Chartering
Your SPA in the SKY

السعودية
SAUDIA
البيرق
ALBAYRAQ
طيران السعودية الخاص
AFFILIATED WITH SAUDIA PRIVATE AVIATION

Aircraft Maintenance
Our professional certified and qualified engineers will keep your aircraft airworthiness all the time

Aircraft Management
Maximize the value of owner's aircraft asset without the day to day challenges of aircraft management and operation

Integrated Private Aviation Services



www.spa.sa



spa@spa.sa Charter Sales



FBO@spa.sa Ground Handling



+966 9200 13310



Rolex is introducing its latest timepieces in its oyster collection

GMT-Master II

Rolex is introducing three new versions of the GMT-Master II with a brand new movement. The first new version combines an Oyster case and jubilee bracelet with a bidirectional rotatable bezel. Additionally, a 24 hour graduated two-colour Cerachrom insert in red and blue ceramic. Two further versions bring 18 ct Everose gold to the GMT-Master II range, along with a two-colour Cerachrom insert in brown and black ceramic.



OYSTER PERPETUAL COSMOGRAPH DAYTONA

On this new 18 ct Everose gold version, in lieu of the emblematic tachymetric scale, the bezel is set with a gradation of sapphires in rainbow hues. So, the case is adorned with 56 brilliant-cut diamonds set into the lugs and crown guard. Moreover, the dial features 11 baguette-cut sapphire hour markers, each of which matches the colour of the corresponding point on the bezel. The chronograph counters are in pink Gold Crystals, a material with a particular shimmer effect. Like all Rolex watches, the new Cosmograph Daytona carries the Superlative Chronometer certification.

OYSTER PERPETUAL ROLEX DEEPSEA

The new Oyster Perpetual Rolex Deepsea in Oystersteel with a D-blue dial has a 44 mm case featuring redesigned lugs and sides. Its broader Oyster bracelet is equipped with a resized Oysterlock folding safety clasp. The Rolex Glidelock extension system and the Fliplock extension link have also been adapted accordingly. The Rolex Deepsea is equipped with calibre 3235. This movement at the forefront of watchmaking technology incorporates the patented Chronergy escapement and provides a power reserve of approximately 70 hours. It equips the Oyster Perpetual Rolex Deepsea for the first time.



Discover the novelties from Glashütte Original

Senator Excellence Perpetual Calendar – Limited Edition

Award-winning self-winding manufacture calibre 36 unfolds its full beauty in this perpetual calendar watch, which comes in a limited edition of only 100 watches. The skeletonized dial as well as the displays for the panorama date, moon phase, day of the week, month and leap year underscore its eye-catching appearance. 18k white gold with a blue alligator skin strap (folding clasp), diameter: 42 mm.



CHANEL: FUNCTION FOLLOWS FORM

Once again Chanel enthralls us with a heady mix of sophistication and insouciance. Everything fully respects the codes of the House and yet exudes such creativity, such originality. Top story here is the new Boy.Friend with Chanel's third in-house manufacture calibre, Calibre 3. Like the calibres before it, this movement strictly follows the dial structure of the classic Boy.Friend and has its gear train arranged from top to bottom in a straight line. Its gender-neutral design endears this timepiece to men and women equally. More feminine creations, however, include the Mademoiselle Prive which comes with an adapted version of Calibre 2 — you can see how the bridges form a camellia.

Star watch: Definitely the Boy.Friend Calibre 3

The new Chanel Boy.Friend Squelette pushes the concept with a sexy looking movement. This movement might not be ultra-complex, but it stands out because of its shape and layout. It plays with curves, symmetry and balanced proportions to create a rigorous, yet desirable design. The case, in 18k beige gold (without or with diamonds on the bezel), creates a nice contrast to the black decoration of the movement, highlighted with gold bevels on the bridges. Buro loves: The new Code Coco is such a fun watch to wear and now it comes in black ceramic as well as full diamond pave. Other hits: The new J12 pieces play with numbers using ceramic marquetry where shards of ceramic are hewn from big pieces, and then put together to form a design; the new Premiere is inspired by the colours of the Chanel cruise collection. For the men: New Monsieur de Chanel models come with a gold relief engraved lion either in beige gold or black coated white gold.

Sixties Panorama Date



The fine structure of the dial and its dramatic green color are produced using original equipment and methods from the 1960s. Self-winding manufacture calibre 39-47 with a power-reserve of 40 hours works inside the 42-millimeter stainless steel case. Stainless steel with black calfskin strap (pin clasp), diameter: 42 mm.



Ziad Annan (CEO - A & S Chronora)

We cultivate our difference by maintaining a culture of uncompromising quality and expertise at all levels of the company

A&S Chronora is the official exclusive retailer of Rolex & Tudor watches in Lebanon. For the past years, the team has been mastering the luxury experience offered to its clients. The company's philosophy is to be the avant-gardist in the luxury field where excellence, expertise and reliability meet responsibility and talent. Whether in the showrooms or through initiatives, A&S Chronora has strong convictions to maintain social responsibility. In that context, the company plays a role in safeguarding Lebanon's heritage. A&S Chronora maintains a culture of uncompromising quality and expertise. Its watchmakers are keepers of exceptional savoir-faire, and the service of their Rolex boutiques reflects the values of excellence shared by the brands they faithfully represent. Over the years, they have cultivated an avant-garde spirit, combining excellence and originality to elevate their brands to new heights in Lebanon. Al Bayan Magazine met Ziad Annan, CEO – A&S Chronora who evaluated the luxury watches sector these days and talked about the main challenges facing them. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the luxury watches sector these days?**

- The year 2017 was good for us despite the economic crisis facing the country. This does not come as a surprise however. In the midst of the unfortunately steady economic crisis, we have been working towards establishing a privileged position to withstand difficult times by understanding better our clients.

*** What are the main challenges you have to overcome?**

- The major challenge is as relevant to us as it is to the economy as a whole. It is caused by a growing illegal black market that smuggle watches into the country. Through smuggling, these watches are not-declared at customs consequently hindering the health of our economy.

This illegal black market is also unhealthy at our level as it hurts the image of the brand: in fact, no guarantee is provided to the end client when selling a smuggled watch.

In many instances too, false guarantees are provided or guarantees that do not comply with the movement of the watch.

In addition to that, the illegal market engage in unacceptable practices such as selling pre-owned watches after polishing them as brand new with sometimes competitive prices.

Of course, the client ends up paying more on repair and maintenance with time due to such uncalculated purchases.

As the exclusive official retailer for Rolex in

Lebanon, we have a moral and professional accountability towards the clients and the brand. We guarantee that each sold watch out of our Downtown and Jounieh Rolex boutiques is authentic, never worn or pre-owned and is provided with the proper guarantee from Rolex headquarters.

We also extend our accountability towards the client with a standardized service: Our after-sales department abide by strict rules following the Rolex headquarter procedures.

Our Rolex-certified watchmakers are all expatriates who have graduated from the Rolex school. They have been extensively trained by the Rolex team to repair watches to the highest standards of the brand while using original Rolex tools and spare parts.

*** What make your company different from other similar companies?**

- At A&S Chronora, we cultivate our difference by maintaining a culture of uncompromising quality and expertise at all levels of the company.

Beyond the unparalleled service, we strive to perpetuate the essence of our brands in the country through the conceptual identity of our boutiques. While their design elements echo the traditional Lebanese architectural character, the prime location and spacious dimensions of our Rolex Downtown and Jounieh boutiques allow us to consolidate the brand's position as leader. Besides, our Rolex Downtown boutique is home to the first Rolex Salon in the world, a reserved place that introduces our clients to the World of Rolex, highlighting its history, latest creations, achievements and social commitments.

At the service level, our dedicated after-sales workshop is part of the worldwide network of Rolex-trained watchmakers, and the service of our boutiques reflects the values of excellence shared by the brands we faithfully represent. Finally, we invest a lot in trainings and in conveying the international standards and representation in terms of collection, service, and attention desired by our clientele.

2017 has been the fruit of these developments in terms of a client-focused approach that all the company embodied as a culture. This includes the Staff who is in direct contact with clients to the back office employees.

*** What is your strategy of your company in Lebanon?**

- As exclusive official retailers of Rolex and Tudor in Lebanon, we place priority on performance and long-term vision.

Over the years, we have cultivated an avant-garde spirit, combining excellence and originality to elevate our brands to new heights in the country. Because we take great pride in the brands we represent, we strive to convey our passion to the Lebanese market in all our professional endeavors.

Tudor... The coolest players in the watch game

Tudor has gained an incredible level of popularity over the past few years, becoming one of the coolest players in the watch game.

TUDOR PELAGOS GMT

In order to keep the attributes of the Pelagos intact – water-resistance of 500m and true diving capacities – we have integrated the GMT function in a way that doesn't interfere with the diving scale on the bezel. Linked to the central GMT hand is a 24-hour scale printed on the inner flange. In such a way, the wearer can use this watch as a travelling companion when on land, without sacrificing its formidable diving functions with its 60-minute scale on the bezel.





ONE

OCEAN NETWORK EXPRESS

We are now accepting cargo to **Jeddah with transit time of 12 days!**

Our export services now cover all the below main ports and MORE:

- Shanghai, Ningbo, Hong Kong, Xiamen, Tianjin
- Tokyo, Osaka,
- Sydney, Melbourne
- Bangkok
- Singapore
- Chittagong
- Pusan
- Keelung
- Manila
- Karachi
- Tutucorin
- Jebel Ali, Jeddeh
- Barcelona, Valencia

Contact our customer service for more info:

We invite you to visit ONE's new website at <https://www.one-line.com/> for more detailed information about ONE, E-booking system on ONE: <https://www.youtube.com/watch?v=TyS9TU5MriU>

Looking forward to working with you soon and please do not hesitate to contact us for any inquiries you may have.

Exclusive agents:

www.one-line.com - www.seanautics.com
Nahr Ibrahim St. Saifi 95, Tekayan Ctr. 5th Floor
Tel: +961 1566121/2 - Fax: +961 1570180 - PO Box 11-9642 Beirut Lebanon
Docs-lb@seanautics.com - sales-lb@seanautics.com - admin-lb@seanautics.com



SEANAUTICS

Aletta Stas - Bax (Co - President Frederique Constant)

Frederique Constant is the first watch brand to combine their in-house mechanical movement with battery powered smart functions

Aletta Stas - Bax, Co - President Frederique Constant, interviewed by Al Bayan Magazine during Baselworld 2018 held in Switzerland. She talked about the purpose behind their continuous participation in Baselworld and the added value from Citizen's acquisition of Frederique Constant. She further evaluated their presence in the Middle East and gave us an idea about the Hybrid Manufacture Watch.

Below is the Q & A.

*** What is the purpose behind your participation in Baselworld every year?**

- As always, Basel is an important event of the year because we meet all our customers and present our novelties. This year we have a lot of innovative products. This year it is related to smart and we were able to combine our traditional in-house mechanical movement with smart functions. This is really exciting and the reaction so far has been very good.

*** What is the added value from Citizen's acquisition of Frederique Constant?**

- We have been acquired in 2016 so it is now nearly two years. It was part of the company's global plan where Citizen outlined multi-band strategy of acquiring Swiss brands in order to cement its brand portfolio by offering consumers a spectrum of watches to complement its own namesake brand by adding Swiss luxury watches like Frederique Constant.

The Citizen Group let Peter and myself and the Management Team making the decisions for Frederique Constant and carry out our initial plans for the coming 5 years.

For Frederique Constant, being part of a larger group, the added value is mainly in the distribution but in some extent also in the technology. We have started working with the Citizen Divisions in Japan, US, Italy and the UK for the distribution.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- We are well represented in the Middle East and have close contact with our partners in the region. The Middle Eastern people love watches and a lot of them are interested in something special; Previous we have made models for the Middle

East region only and are working on a new model as well.

This year in Basel with the introduction of our Hybrid Manufacture we really have something different. No other brand has ever combined a mechanical movement with smart functions including analytics of the functioning of the mechanical part of the movement. I am sure the Middle East customers are looking forward to see the watches in the store and we will certainly plan activities with our distributors in the region.

*** Can you give us an idea about the Hybrid Manufacture Watch?**

- The Frederique Constant Hybrid Manufacture is a totally new kind of smart watch that combines a true in-house mechanical movement with smart functions. The 42mm case contains a dial that looks very traditional at first glance and uses all analog displays for the standard timekeeping functions and the digital smart features. The Hybrid Manufacture has activity tracking, sleep tracking, fitness coaching, and more – plus some watch-specific features like analytics for the mechanical movement (including rate, amplitude, beat error) and a worldtimer. These are all controlled and accessed via an App on IOS or Android.

To start, Frederique Constant is releasing four versions of the Hybrid Manufacture, one of which is a limited edition of 888 pieces. Prices range from \$3,495 to \$3,795 depending on which case and dial combination you're interested in.

The Swiss watch industry seems slowly to understand that smartwatches are most likely not a fad and that they're here to stay. The arrival of smartwatches and the Apple watch reminds us of the arrival of Japanese quartz movements in the sev-



enties which resulted in a near death of the Swiss watch industry.

As part of Citizen's acquisition of Frederique Constant, the company's smart watch movement division was spun off into its own independent company called MMT that was not included in the sale. Clearly, MMT has been hard at work and is still collaborating with its old parent brand, as the iPhone app that controls the Hybrid Manufacture has MMT's fingerprints all over it. Whether or not this is a watch that you would wear, it's an interesting bellwether of what might be coming from Swiss watchmakers, especially those whose products are in similar price points to smartwatches and who need to find ways to compete. At around \$3,500 (depending on which model you choose), the Hybrid Manufacture is much more expensive than the average smartwatch, and it seeks to either lure that customer into the world of luxury watches or keep a watch lover from slipping into the smartwatch stream.



TOP 4 LONGINES RELEASES AT BASELWORLD 2018

Amidst all the high jewellery pieces, complications and cutting edge craftsmanship, we've seen at Baselworld 2018, brands like Longines have put their focus on enhancing their watchmaking engineering. With their new HydroConquest Diver, Annual Calendar, Conquest V.H.P Chronograph, Legend Diver and Record Collection, Longines is not only gaining momentum as a traditional watchmaking brand that offers affordable timepieces but also a brand that produces contemporary timepieces with high-quality movements. So without further ado, we take a look at the top 4 releases by Longines at Baselworld 2018.



Conquest V.H.P. (Very High Precision) Chronograph

This year Longines brings the colour 'Blue' to the forefront in almost all its releases. The new Conquest V.H.P. Chronograph represents a new achievement in the field of quartz, combining great precision, high technicality and a sporty look, marked by the brand's unique elegance. The movement developed exclusively for Longines stands out for its high degree of precision for an analog watch (± 5 s/yr) and its ability to reset its hands after an impact or exposure to a magnetic field, using the GPD (Gear Position Detection) system. These attractive features are likely responsible for its status as an exceptional movement, to which a very long battery life and a perpetual calendar must be added. The watch is offered in a 42mm and 44mm case, in steel or black PVD, and display hours, minutes and seconds, a 30-minute counter at 3 o'clock, a 12-hour counter at 9 o'clock and a 60-second counter in the centre. On each model, manipulations are simplified thanks to the intelligent crown, while two distinct indicators preventively signal the end of battery life. Conquest V.H.P. chronographs boast blue, carbon fibre, silvered or black dials. A steel or black PVD bracelet or a blue or black rubber watch strap completes these exceptional timepieces.



Longines Record Collection

Excellence deserves recognition. Staying true to their signature styles, the Record collection, combines timeless elegance with uncompromising excellence, representing a bridge between tradition and innovation. The highlight here is the distinct sized calibers that have been integrated to enhance the accuracy and longevity of these timepieces. Longines has used silicon balance springs into its movements. This lightweight material is resistant to corrosion, and is unaffected by normal temperature variations, magnetic fields and atmospheric pressure. Thanks to their extreme accuracy, the watches in the Record collection have been awarded "chronometer" certification by the COSC (Contrôle officiel suisse des chronomètres – Swiss Official Chronometer Testing Institute). Tested separately by COSC, the watches are authorized to have the designation "CHRONOMETER" stamped on the dial. The watches of the Record collection are available in four sizes (26, 30, 38.5 and 40 mm) and a variety of dials, and are intended for men or women. The stainless steel and rose gold or 18-carat rose gold case features a transparent back that allows for admiration of the detail of the movement. Some models also offer a version inlaid with diamonds. The watch is available with a stainless steel bracelet with a rose gold cap, or with a black, brown or blue alligator strap matched to the dial and equipped with a security folding clasp.

Discover the novelties from Tissot

Tissot is a brand that makes so many different watches that the gems often get lost in the fray — especially many of its vintage-inspired heritage watches. Case in point: last year's Tissot Heritage Chronograph. Despite this fact, Tissot's pieces have excellent design and great movements for the money.

Heritage 2018

With this new model Tissot pays tribute to a wristwatch that was part of the Tissot collection in 1943. It revives historic design elements in every detail, including a delicate typography, feuille hands and a classic hand-wound movement. Measuring 42 millimeters in diameter, the stainless steel case is, however, of contemporary size.



Stainless steel with a black calfskin strap (folding clasp), diameter: 42 mm

Seastar 1000 Gent Automatic

Equipped with a screw-in crown and a screw-down case back, the „Seastar 1000“ is water-resistant to 30 bar. Thanks to the Superluminova-coated hour markers and hands, time can also be read under water. The model is available with either a black, gray or blue dial and a color-matched rotating ceramic bezel. Self-winding movement Powermatic 80 with a power reserve of 80 hours ticks inside this watch.

Stainless steel, diameter: 43 mm



Rado Unveils HyperChrome Ultra Light And Tradition 1965 XL

For Baselworld 2018, Rado introduced two watch lines that combine old-school aesthetics with modern design and material innovations.

HyperChrome Ultra Light

Presented in two earthy colors, bronze and brown, the HyperChrome Ultra Light is made with ultra-light high-tech ceramic. It weighs just 56g, half the weight of standard Rado high-tech ceramic, while harder and more scratch-resistant. The brown sunray dial design is inspired by 19th century pocket watches. Each model has the moving anchor symbol, and the printed Rado and automatic logos. The brown version is presented on a NATO strap with a sporty, vintage appearance, while the bronze edition has a brown aged leather strap.

HyperChrome Ultra-Light retails for \$2,950 and will be available in September. Each model is limited to 50 pieces.



The Rado Tradition 1965 M Auto

The first has a silver-colored, sun brushed dial with rhodium colored applied indexes; a rhodium colored moving anchor symbol with red background; rhodium colored applied Rado logo; dark grey printed Automatic logo; and rhodium colored hands. Completing the watch is a cognac colored leather strap. It retails for \$1,950 and will be available in June. It is limited to 1,965 pieces.

The second jeweled version has a lacquered polished white dial adorned with 228 diamonds. The stainless steel case, bezel and lugs have an additional 74 diamonds. The caseback is stamped with two seahorses. It is finished with a white crocodile strap. It is limited to 65 pieces. They are both powered by the ETA 2671 automatic movement with a 38-hour power reserve.



Elie Bernheim (CEO - RAYMOND WEIL)

RAYMOND WEIL Watches are refined pieces at accessible price

It all started in 1976, in the middle of a watch industry crisis, when Mr Raymond Weil decided to found his own company and turn his vision of what Swiss watchmaking should be into actual timepieces that would bring a new dimension to the industry. Mr Weil's creations were immediately praised by watch enthusiasts – amateurs and connoisseurs alike. RAYMOND WEIL has always strived to achieve watchmaking excellence and use its know-how and expertise to meet the prerequisites of the much sought-after Swiss made label. While this knowledge and the passion have been handed down from generation to generation within the family, so has the love of music! Music has always been an essential part of RAYMOND WEIL's DNA. With over 35 years of involvement in the music industry across all genres, the Swiss watchmaker composes its timepieces the way musicians compose their chef d'oeuvres. Al Bayan Magazine met Elie Bernheim, CEO – RAYMOND WEIL during Baselworld 2018 and conducted an interview with him in which he talked about the company's strategy and evaluated their presence in the Middle East. He further gave us an idea about their novelties and the purpose behind their participation in Baselworld. Below is the Q & A.



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

- It has been over 40 years that our brand attends the Fair, we were one of the first brands to be here. My grandfather, the founder of this company was involved in the organization of the fair so it is a fantastic opportunity year after year to welcome not only our friends and partners, retailers, distributors, but also the press to introduce our new products to them and the strategy of the brand so it is definitely a moment in the year where there is a feeling of sharing. At the end of the day, with the modern technology, the question which arises is should we continue to attend the fair or not? With all the partners that I've met, I am still thinking that it is important to be here.

*** What is the strategy that you follow to maintain the DNA of the brand?**

- That is a challenge but when your mind and vision are clear about who you are and you don't pretend being whom we are not, it is easier to maintain your DNA. We are an independent Swiss brand offering refined timepieces at an accessible price (between 800 and 3000 US dollars) with a core business between 1000 and 2000 dollars. This is where we have a role to play in the different markets across the world and we reinforce the price positioning while remaining strongly associated to what was the DNA of the brand since the beginning: the Music. We keep finding new ways to maintain the vibration of the brand alive through for example our musical partnerships. If you look at RAYMOND WEIL today and compare us with all the other brands that are similar to us, then you will see that we are different and special by being the brand that is absolutely connected and linked to the world of music. We know who we are and it is very important to me to remain true to this.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- The Middle East historically was a very important region for RAYMOND WEIL and I remember that my grandfather was travelling a lot to the Middle East as the demand was important. During that time many brands had interest in the region and the important market share that we had in the Middle East. Today, the competition has increased and we are aware that we have to dedicate more efforts to grow again in those markets. Nevertheless, our name is still very strong and although we could improve our position in the Middle East, it remains an important market for RAYMOND WEIL as we

are still selling a lot of our timepieces there each year. However, we need to focus on key strategic developments in order to gain back some market shares and keep developing the territories. Our most important market is the US and the second biggest one is the UK. The Middle East is definitely a part of the world we are planning to dedicate more attention to than we used to the last couple of years, as well as China, Japan and South Korea who also are important for future developments.

*** What are your novelties for 2018?**

- We have an in-house movement named freelancer calibre RW1212 which features a sleek 42.5 mm stainless steel case and sophisticated black dial with silver indexes. The focus of attention is its exclusive mechanical self-winding movement in partnership with sellita that beats at a frequency of 28000 vibrations per hour with a 38 hour power reserve. The diamond - polished balance wheel and skeletonized bridges ensure transparent visibility extending to the very heart of the watch.

We also revealed the maestro Blues, a signature music inspired watch with the blues as its theme. Equipped with a mechanical automatic winding movement housed in a 40mm - diameter case, the watch features a captivating dark blue dial, endowed with a delicate wave-like decoration. The contemporary hands are a match for the dial's white Roman numerals. The maestro Blues with the rose gold PVD plated case features a date aperture at 3 o'clock, while the stainless-steel version is equipped with an aperture at noon, subtly revealing the heart of the blue. Both of these versions complement the blue genuine leather strap punctuated with white stitching.

Moreover, we've got together with the rock world's amp makers of choice, Marshall, to release the Marshall Amplification Limited Edition Watch. The quartz powered chronograph forms part of the tango collection and pays tribute to the much loved and much heard amplifier and speaker cabinet, renowned for being used by some of the top rock musicians of all time. The watch is influenced by Marshall's iconic product design and intricate detailing. 43mm in size, the new Marshall Limited Edition is presented in black PVD.

The white ring around the circumference of the dial mirrors the finish of the Marshall amps, while the dial decoration recalls the Marshall "defender" paper. The indexes and hands are lined with Super Luminova, for

ease of reading. The chronograph's gold colored panda sub-dials, inspired by the amps sound buttons, measure elapsed time periods, while the black-sub-dial displays the running seconds. The watch is completed with a date display positioned between 4 and 5 o'clock. The watch comes on a black leather strap with white stitchings, paired with a black PVD folding clasp. The numbered case-black is engraved with the Marshall logo and is presented with a certificate of authenticity. The watch arrives in a custom-made watch box inspired by the aesthetic of the Marshall signature amp. Limited to 1000 pieces.

Moreover, following on from the success of the original RAYMOND WEIL Beatles tribute timepiece released in 2016, the brand has continued this collaboration by releasing a new design with a much sober aesthetic. The new RAYMOND WEIL Beatles Limited Edition watch pays homage to the legendary band and in particular their last recorded album, Abbey Road. There are only 3,000 pieces of this limited edition model being released last year.

Boasting an epurated dial design compared to the first version, the RAYMOND WEIL Beatles 2017 Limited Edition watch is no longer decorated with album titles all around the edge but is kept simple with a new striking black grooved face that is a copy of a vinyl record. The main attraction of the dial is of course the iconic Abbey Road album cover depicting the band walking across the famous pedestrian crossing at 4 o'clock. The three-dimensional steel image is stunning, illustrating the outlined figures of John Lennon, Paul McCartney, George Harrison and Ringo Starr striding across the face of their very own timepiece. The dial is also set with the famous The Beatles logo right in the centre. The RAYMOND WEIL Beatles Limited Edition watch is crafted from a gorgeous polished stainless steel measuring to 39.5mm wide and 9.2mm thick and is fastened to the wrist by a classic stainless steel bracelet and folding style clasp with a double push security system. Interestingly enough, this model – just like the original – is not available on a leather strap due to the request of remaining band members Ringo Starr and Paul McCartney who are strongly against the use of animal leather. The memorable timepiece is powered by a mechanical automatic winding movement which equips the watch with hours, minutes and seconds function, a date window at 3 o'clock and a power reserve of 38 hours. The exquisite mechanical movement can be admired through the sapphire crystal case back which has also been decorated with the famous Beatles logo.



زهير إسحاق الكوهجي

(شركة متجر الكوهجي KOOHEJI):

متفائلون بتحسين سوق الساعات السعودية بعد إطلاق

رؤية ٢٠٣٠



منذ عام ١٩٣٨ بدأ الوالد إسحاق عبدالرحيم الكوهجي تجارته بمدينة الخبر، حيث بدأ تجارته شاملة لمختلف السلع والبضائع، وفي عام ١٩٦٨ تم التركيز على تجارة الساعات الراقية والفارحة في المنطقة الشرقية، والتي أصبحت رمزاً للعراقة والأصالة بتصاميمها الفريدة. المدير الشريك في متجر الكوهجي زهير إسحاق الكوهجي أبدى تفاؤلاً بتحسين سوق الساعات في السعودية خصوصاً بعد إطلاق رؤية ٢٠٣٠، وعرض لأبرز علامات ساعاتها المطروحة، ملاحظاً ازدياد الطلب على التصاميم الشبابية.

منذ عام ١٩٣٨ بدأ الوالد إسحاق عبدالرحيم الكوهجي تجارته بمدينة الخبر، حيث بدأ تجارته شاملة لمختلف السلع والبضائع، وفي عام ١٩٦٨ تم التركيز على تجارة الساعات الراقية والفارحة في المنطقة الشرقية، والتي أصبحت رمزاً للعراقة والأصالة بتصاميمها الفريدة. المدير الشريك في متجر الكوهجي زهير إسحاق الكوهجي أبدى تفاؤلاً بتحسين سوق الساعات في السعودية خصوصاً بعد إطلاق رؤية ٢٠٣٠، وعرض لأبرز علامات ساعاتها المطروحة، ملاحظاً ازدياد الطلب على التصاميم الشبابية.

تفاؤل بالسوق السعودية

■ كيف تقيمون حركة بيع الساعات الفاخرة في المملكة العربية السعودية؟

– نحن متفائلون بأوضاع السوق في ما يتعلق بمبيع الساعات الفاخرة، على أمل ان تتحسن الأمور نحو الأفضل.

■ يتمتع الكوهجي بتاريخ طويل وعراقة في عالم الساعات في المملكة، في رأيكم ما هي الخطط التي يجب اعتمادها في ظل التطور الحاصل والمنافسة الحادة بين الشركات العاملة في هذه التجارة؟

– المعروف ان الطلب على الساعات الفاخرة مرتبط بالوضع الإقتصادي للدولة، وحالياً نحن متفائلون بتحسين أوضاع السوق، خصوصاً مع إطلاق رؤية ٢٠٣٠ التي من شأنها تحويل مسار السوق الى الإتجاه الإيجابي.

٨ نقاط بيع

■ كم يبلغ عدد العلامات التجارية التي تمثلونها؟

– أبرز علامتنا ROLEX و PATEK PHILIPPE الى جانب ست علامات أخرى ذات أسعار متوسطة وكلها علامات نتوجه بها الى جميع أفراد الأسرة.

■ كم يبلغ عدد نقاط البيع الخاصة بكم؟

– يصل العدد الى ٨ نقاط بيع حالياً ونعمل وفق خطة لزيادتها مستقبلاً، وتركز جميع هذه النقاط في المنطقة الشرقية باستثناء علامة ROLEX، كما لدينا حضورنا في البحرين.

طلب على التصاميم الشبابية

■ كيف تقيمون الطلب على الساعات الفاخرة في كل من السعودية والبحرين وهل لمستم أي تراجع؟

– لم نشهد في ما يخص الوكالات التي نمثلها أي تراجع في الأسواق التي ننشط فيها، بل على العكس إزداد الطلب على بعض التصاميم من قبل جيل الشباب نتيجة اطلاعهم المتواصل على آخر التطورات عبر شبكات الإنترنت. ■

محمد عثمان الحصيني

(AL HUSSAINI - السعودية):

نتميز بتوفير أجود أنواع الساعات بموديلات ترضي

جميع الأذواق وبأسعار مناسبة ومناسبة للجميع



كشفت رئيس مجلس إدارة شركة الحصيني التجارية AL HUSSAINI محمد عثمان الحصيني عن انتشار منافذ بيعها حول المملكة العربية السعودية والتي بلغت أكثر من ٥٠ معرضاً وبوتيكاً، وأشار الى جهد ميذول لافتتاح العديد من هذه المعارض والبوتيكات في المدن الرئيسية بالمملكة، معتبراً السوق السعودية أهم الوجهات التسويقية لمنتجات الساعات عموماً والسويسرية تحديداً، معدداً ماركات الساعات التي تمثلها الشركة ملاحظاً تراجع الحضور في معرض «بازل وورلد».

■ ما الذي يميز الحصيني عن سواها من الشركات المثيلة؟
– شركة الحصيني من الشركات الرائدة في قطاع التجزئة وتمثل أهم الماركات العالمية في مجال صناعة الساعات، وخصوصاً الساعات السويسرية المعروفة عالمياً.

كما انها تتميز بانتشار منافذ بيعها حول المملكة العربية السعودية، والتي قد بلغ عددها أكثر من ٥٠ معرضاً وبوتيكاً، وهي كالتالي:

١. معارض الحصيني والتي تضم العديد من الماركات تحت سقف واحد
٢. البوتيكات المتخصصة في ماركة معينة. مثل: بوتيك اوميغا، بوتيك لوجين، بوتيك شاربول، بوتيك مون بلان.

وتعمل الشركة على افتتاح العديد من المعارض والبوتيكات في المدن الرئيسية في المملكة: الرياض، جدة، الدمام، بالإضافة الى ذلك فإنها تتميز بتوفير أجود أنواع الساعات، بموديلات ترضي جميع الأذواق، وبأسعار مناسبة ومناسبة للجميع.

السعودية أهم الوجهات التسويقية

■ كيف تقيمون سوق الساعات والمجوهرات عموماً وفي المملكة العربية السعودية خصوصاً؟

– سوق الساعات في نمو وتطور، خصوصاً وأن الساعة لم تصبح فقط أداة لمعرفة الوقت بل أصبحت تؤدي العديد من المهام، ويمكننا رؤية ذلك في ساعة الكرونغراف والساعات الذكية.

وبالنسبة للسوق السعودية، فهي من أهم الوجهات التسويقية لمنتجات الساعات عموماً والسويسرية تحديداً. حيث أنها إحدى الاكسسوارات التي لا يتخلى عنها الرجل او المرأة، والتي تضيف إلى مظهرهم الكثير من الاناقة والراقي.

■ ما هي الساعات الفاخرة التي تمثلونها وهل لديكم النية في إضافتها؟

– تمثل ساعات أوميغا، لوجين، شاربول، مون بلان، اورييس، وغيرها الكثير. كما اننا نطمح دائماً إلى تمثيل أهم الماركات العالمية والتي ترضي السوق السعودية.

■ كم عدد نقاط البيع لديكم؟

– أكثر من ٥٠ معرضاً وبوتيكاً، ونطمح إلى افتتاح المزيد من المعارض والبوتيكات حول المملكة، والتي تسمح للعميل بالوصول إلينا أينما كان. ■

D1 MILANO



ULTRA THIN

WWW.D1MILANO.COM

CROSS partners with TrackRtm to Launch the Second Edition in Cross TrackR Technology



Coming off last year's successful partnership with TrackR, A.T. Cross Company, LLC is thrilled to announce the second product in its line of trackable pens, the Cross TrackR. This new edition features an updated sleek design and silhouette at an affordable price point along with TrackR's powerful tracking capabilities.

The Cross TrackR works when connected with TrackR's official app. The pen uses Bluetooth® and Crowd Locate technology to keep users paired with their writing instrument wherever they may go. If the pen is dropped in the middle of a crowd or lost on a flight across the globe, the device will alert the owner of its last known location using the TrackR app.

If the pen's Bluetooth connection is disconnected from the paired mobile phone, TrackR's Crowd Locate community of millions of users will automatically start searching for the lost pen. If just one of the millions of TrackR app users walks by the missing pen while running the app, the pen's owner will receive a confidential update with the pen's last known location.

Another exciting feature is the pen's ability to help locate a misplaced mobile phone. By pressing the button located on the pen's cap, the pen can alert the user to the phone's location, even when left in silent mode.

Available in five stunning finishes, the Cross TrackR boasts the latest Bluetooth technology and is powered by two replaceable CR1220 batteries. Purchase of a Cross TrackR also includes a one-year electronic warranty, keepsake gift box, two extra batteries, two refill adaptors and two extra ballpoint pen refills.

The Cross TrackR is available at; Lustrous Chrome, Coal Black and Steam Blue. Polished Black Lacquer and Brushed Chrome with 23KT gold plated appointments.

It is worth mentioning that Tamer Group is the exclusive distributor for Cross in Saudi Arabia.



BREGUET

Throughout his life, Abraham-Louis Breguet tirelessly conceived and developed impressive timepieces that would leave an indelible imprint on watchmaking history. In the wake of this unique heritage and driven by the same constant determination to excel, Breguet unveiled last year a horological masterpiece: the Marine Équation Marchante. In addition to its impressive complications, this model symbolises a new generation of Marine timepieces distinguished by a modern and dynamic aesthetic. In 2018, Breguet is continuing to redesign this line through three new creations, which are notably interpreted in titanium variations – a first for this collection.

Baselworld 2018 also brings the announcement of an exclusive partnership relating to the Marine line. Alongside the new models enlivening the Marine collection, Breguet will be introducing several horological marvels in the Classique and Reine de Naples lines, including an exquisitely poetic creation. Subtly mingling a rose gold case with a dial partially crafted from Tahitian mother-of-pearl, the Reine de Naples 8908 is sure to appeal to even the most discerning women.

BREGUET MARINE 5517

Case in titanium with fluted caseband. Sapphire-crystal caseback. 40mm diameter. Water-resistant to 10 bar (100m).

Sunburst slate grey dial in gold.

Individually numbered and signed Breguet.

Hours chapter with Roman numerals and luminescent dots.

Facetted Breguet hands in gold with luminescent material.

Central seconds hand inspired by maritime codes.

Date at 3 o'clock.

Mechanical self-winding movement, Cal.

777A. 15 lignes. 26 jewels. Numbered and signed Breguet.

55-hour power reserve. Inverted in-line lever escapement with silicon horns.

Frequency 4 Hz. Balance spring in silicon.

Bracelet in leather.



BREGUET MARINE CHRONOGRAPHE 5527

Case in 18k white gold with fluted caseband. Sapphire-crystal caseback. 42.3mm diameter. Water-resistant to 10 bar (100m).

Blue dial in gold, engine-turned. Individually numbered and signed Breguet.

Hours chapter with Roman numerals and luminescent dots.

Minutes counter at 3 o'clock, hours counter at 6 o'clock for the chronograph.

Small seconds at 9 o'clock.

Date in a window between 4 and 5 o'clock.

Facetted Breguet hands in gold with luminescent material.

Central chronograph hand inspired by maritime codes.

Mechanical self-winding movement, Cal.

582QA. 14½ lignes. 28 jewels.

Numbered and signed Breguet.

48-hour power reserve. Inverted in-line lever escapement with silicon horns.

Frequency 4 Hz. Balance spring in silicon.

Rubber strap with folding clasp.



BASELWORLD 2018: A SUCCESSFUL EDITION ALL LEADING BRANDS COMMIT TO BASELWORLD 2019



Jean-Frédéric Dufour
Rolex



Jean-Claude Biver
TAG Heuer



Karl-Friedrich Scheufele
Chopard



Valérie Messika
Messika



Ricardo Guadalupe
Hublot



Sylvie Ritter
Baselworld

Positive Feedback from the Exhibitors

Leading exhibitors were likewise very satisfied with this year's show. For example, **Rolex's CEO Jean-Frédéric Dufour** said: "We are very happy with this year's edition of Baselworld. Our new products were extremely well received by our clients and the press. This annual remains a must for the Swiss watch industry, its evolution and its dynamism, which was proven by the strong participation and the avid enthusiasm. We are looking forward to Baselworld 2019."

Jean-Claude Biver, President of LVMH Watch Division and CEO of TAG Heuer, sees the following advantages: "The whole world comes together in Basel. That's why the show is called "Baselworld". It is the "World" for our industry, journalists, VIPs and above all for our partners in the specialised trade. That's why Baselworld is the business platform".

Chopard's Co-President Karl-Friedrich Scheufele said: "Baselworld remains one of the most important networking opportunities for our group. It represents a unique window to meet our international business and media partners in a very condensed time frame. We felt the overall mood was very positive and the level of business conducted highly satisfactory".

Satisfaction likewise prevails among the jewellery brands. **Messika's CEO Valérie Messika** sees Baselworld's advantages in its internationalism: "Baselworld is our most important trade show because we are present in 60 countries with 400 points of sale. Baselworld offers us opportunities to see our customers and agents from around the globe".

Essential time of the year

Ricardo Guadalupe, CEO of Hublot, says that "Baselworld is an essential time of the year for the industry, representing the vast majority of watch exports. The show attracts the most important retailers, clients and members of the press".

Baselworld's Managing Director Sylvie Ritter shares this satisfaction and feels confident. 80% of Swiss watch exports are represented at this year's Baselworld. This makes Baselworld the preeminent specialised trade show for the watch industry. We are delighted by its successful start. The upswing has begun.

Harry Winston at Baselworld 2018



This year, Harry Winston celebrates the 20th anniversary of the Ocean Collection. To commemorate this milestone occasion, the House, in grand style, put an emphasis on women's timepieces. Combining fascinating complications, such as retrograde hours and minutes, with precious gemstones in the resilient, water-resistant case, the Ocean Collection proves to be a winning combination. Color makes a big statement this year in the form of neon-blue Paraiba tourmalines, magical opals, sparkling blue aventurine and hand-painted graded mother-of-pearl dials. Signature codes from the House of Harry Winston are replicated throughout the novelties with references to architectural features and even decorative elements from the House's Fifth Avenue Flagship Salon. Complementing the spectacle of high jewelry gem-setting and audacious creativity, the timepieces of 2018 showcase the superlative Swiss mechanical movements below deck, and bring to life the perpetual calendar complications, retrograde functions, moon phases and mesmerizing triaxial tourbillon. Marking the first time in the history of the House, Harry Winston unveils a spellbinding mechanical high jewelry automaton.



EMILIE BRUYER (JAQUET DROZ):

مجموعة فريدة من تصاميم الساعة الأنيقة والجذابة احتفالاً بالعيد ٢٨٠ لانطلاقتنا



أشارت EMILIE BRUYER رئيسة قسم التسويق لعلامة "JAQUET DROZ" الى ان هذا العام مميز جداً للشركة لتزامنه مع الاحتفال بعيدها الـ ٢٨٠ بعد مسيرة طويلة في عالم صناعة الساعات منذ العام ١٧٢٨. وبهذا أصبح للشركة تاريخ طويل من النجاحات بدأت مع المؤسس PIERRE JAQUET DROZ، الى ان أضحت الشركة تعتمد في عملها على ركائز أساسية تتمثل في القطع الاستثنائية التي تجمع بين التصميم الفريد والمواد العالية الجودة، الى جانب حرفة العمل اليدوي وكل ما يتعلق بالتصاميم الخاصة بمجموعة LA GRANDE SECONDE الخاصة بعلامة JAQUET DROZ. وأضافت BRUYER ان لهذه الركائز أهمية كبرى للشركة نظراً لمساهمتها في دعم إستراتيجيتها واستدامة خبراتها، وللاحتفال بطريقة مميزة قررت الشركة إطلاق مجموعة فريدة من نوعها من التصاميم الأنيقة والجذابة.

سمير فهمي (شركة EDOX):

بدأت الأسواق العالمية بالتحسن وهذا مؤشر ايجابي إنما على مستوى الشرق الأوسط يجب ان نتطلى بالصبر



المدير الإقليمي في شركة EDOX سمير فهمي لاحظ تحسناً في مبيع الساعات في الأسواق العالمية منذ النصف الثاني من ٢٠١٧ باستثناء أسواق منطقة الشرق الأوسط، عازياً تراجع عدد زوار معرض بازل الى التكلفة الخيالية التي ينكبدها المشاركون بفعاليتها، متوقفاً سياسة تنظيمية جديدة من قبل إدارة المعرض بهدف ضمان استمرار مشاركة كبرى العلامات التجارية الفاخرة والمعروفة.

في ما يلي أجوبة السيد فهمي الجريئة والصريحة:

البيان ■ كيف تقيمون وضع قطاع الساعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– شهدت الأسواق العالمية خلال العام الماضي تراجعاً في نشاط قطاع الساعات، إلا أنه منذ النصف الثاني من العام الماضي، حتى بداية ٢٠١٨ بدأت الأوضاع بالتحسن باستثناء أسواق منطقة الشرق الأوسط، حيث الأوضاع سلبية بسبب تراجع المبيعات في المملكة العربية السعودية، الى جانب صدور قوانين صارمة بسبب حرب اليمن، والأوضاع الأمنية والسياسية في سوريا، والحظر المفروض على دولتي قطر وإيران. كل هذه التحديات أوجدت أوضاعاً غير مطمئنة وأجواء مضطربة من المتوقع ان تستمر ما يقارب السنوات الأربع.

اضاف: بدأت الأسواق العالمية بالتحسن وهذا مؤشر ايجابي، إنما على مستوى الشرق الأوسط يجب ان نتطلى بالصبر ريثما تعود الأوضاع الى طبيعتها، بحيث أنه للمرة الأولى نفتقد الى حشود الزوار في معرض بازل للساعات من الكويت والإمارات وقطر والسعودية وحتى مملكة البحرين، حيث ان ٨٠ في المئة من زبائن الشرق الأوسط لم يزوروا المعرض.

طرازات جديدة

■ هل أطلقتكم تصاميم ومجموعات جديدة؟

– أطلقنا مجموعة ساعات من الفئة الرياضية وأخرى تابعة لخطوط الموضة (FASHION LINE) الى جانب إصدار حوالي ٧٢ طرازاً جديداً من EDOX وحوالي ٥٢ طرازاً من علامة CLAUDE BERNARD.

ولكن من جهة أخرى، لجأنا الى خفض الأسعار في ما يتعلق بقطاع التجزئة لساعات EDOX، فضلاً عن أننا لا نزال ننتج ساعات (AUTOMATIC MOVEMENT) لسوقي اليابان وجنوب شرق آسيا.

تكلفة خيالية

■ في رأيكم، ما هي أسباب تراجع عدد المشاركين في معرض بازل للساعات ٢٠١٨؟

– تكمن المشكلة في منظمي معرض بازل، حيث باتت التكلفة خيالية على العارضين، وقد ارتفعت المطالب المنادية بخفض الأسعار، إلا ان القيمين على المعرض بدل التجارب قاموا بالحد من عدد الأيام التي يمتد فيها المعرض في قرار غير صائب نتج عنه إنسحاب العديد من العارضين، حيث تراجع العدد من ثلاثة آلاف الى ٧٠٠ عارض هذا العام، ولكن هذا لا يعني ان معرض بازل لن يستمر فهو من الفعاليات المهمة المتخصصة بعالم الساعات والمجوهرات، ولكننا نتوقع سياسة تنظيمية مختلفة للعام المقبل، بهدف ضمان استمرار مشاركة كبرى العلامات التجارية الفاخرة والمعروفة. ■

جاسم إسكندر

(مالك محال سويس غاليري SWISS GALLERY - العراق):

نسعى لاستقطاب علامات ساعات متوسطة السعر أرضاء لجميع الفئات الإجتماعية



رأى مالك محال سويس غاليري SWISS GALLERY جاسم إسكندر «ان حجم مبيعات الساعات في السوق العراقية يفوق المجوهرات نظراً للطلب الكبير على اقتناء أنواع وتصاميم مختلفة منها»، وأشار الى منافسة حادة بين الوكالات ومحال البيع لبيع هذه الأخيرة مباشرة للزبائن من دون المرور بالوكيل، عارضاً للعلامات التجارية الشهيرة التي تبيعها محال «سويس غاليري» من

المستهلكين، واعداداً باستقطاب علامات ساعات متوسطة السعر بهدف أرضاء جميع الفئات الإجتماعية والأذواق من الجنسين.

البيان ■ كيف تقيمون سوق الساعات الفاخرة في العراق، وما هو تعليقكم على المعارض العالمية المتخصصة في قطاع الساعات والمجوهرات؟

– لدى محال سويس غاليري مجموعة متنوعة من الساعات والمجوهرات، إلا أن حجم مبيعات الساعات يفوق المجوهرات نظراً للطلب الكبير على اقتناء أنواع وتصاميم مختلفة منها، في حين ان معدلات الطلب على الساعات الخاصة بالرجال أكثر من تلك الموجهة للنساء.

من جهة أخرى، تعترضنا مشكلة هذا العام سببها تقليص حجم الإنتاج، أوقعتنا بمشكلات كثيرة على صعيد إستيراد الأعداد والطرازات الكافية التي نحتاج اليها في السوق التي نتواجد فيها، بالإضافة الى ان بعض المحال تحاول بيع الماركات بطريقة مباشرة للزبائن من دون المرور عبر الوكيل، ما يوكد منافسة حادة بين الوكالات ومحال البيع.

علامات وفرص واعدة في السوق العراقية

■ ما هي أهم العلامات التجارية التي تمثلونها؟

– لدى محلات سويس غاليري العديد من العلامات التجارية الشهيرة والفاخرة منها IWC. OMEGA. JAEGER-LECOULTRE. BAUME & MERCIER. RADO. HUBLOT. ROGER DUBUIS. وقد واجهت الكثير من التحديات لإقناع هذه الشركات بدخول السوق العراقية، نظراً لتخوفها من الأوضاع الأمنية وفق ما يتم تداوله في نشرات الأخبار ووسائل الإعلام، ولكننا تمكنا من النجاح والوصول الى هدفنا في إقناع هذه الشركات بطريقة تدريجية، وحديثاً وقعنا مع كل من علامة HUBLOT و RADO وسنعمل على استقطاب المزيد من العلامات التجارية للسوق العراقية، نظراً الى اهتمام الشعب العراقي بالساعات والمجوهرات الفاخرة، ولكن في الوقت نفسه سنعمل على إضافة علامات متوسطة السعر بهدف إرضاء جميع الفئات الإجتماعية والأذواق من الجنسين.

■ كم يصل عدد فروع سويس غاليري؟

– لدينا فرعان في العاصمة بغداد وسنعمل على افتتاح فروع جديدة تبعاً، حيث بدأت السوق العراقية بالتحسن كما ان الفرص كثيرة واعدة. ■



رئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية الشيخ عبدالله آل ثاني رعى معرض الدوحة للمجوهرات والساعات الشيخ احمد آل ثاني: يكتسب المعرض سمعة لا مثيل لها في السوق العالمية



من اليمين: نبيل عبد الرحيم أبو عيسى وأشرف عبد الرحيم أبو عيسى (الصالون الأزرق - أبو عيسى القابضة)



نبيل بن علي



من اليمين: أحمد مهدي الجابر، الشيخ أحمد بن جاسم آل ثاني، الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني، جميل الماجد، محمد الماجد، نصر الماجد وأحمد العبيدلي



حسين الفردان وكريمته عائشة الفردان



من اليمين: علي وحسين الفردان



من اليسار: بدر عبدالله الدرويش والوزير الشيخ أحمد بن جاسم آل ثاني وسعود عبدالله الدرويش

افتتح وزير الإقتصاد والتجارة القطري الشيخ أحمد بن جاسم بن محمد آل ثاني، برعاية رئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني النسخة الخامسة عشرة من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات. وبعد جولة له في أروقة المعرض وأجنته اعتبر الشيخ أحمد بن جاسم آل ثاني المعرض واحداً من أهم وأبرز المعارض السنوية التي باتت تشكل علامة فارقة في الساحة الإقليمية والدولية من خلال استقطابه عدداً كبيراً من أفخم دور العرض العالمية في جميع أنحاء العالم. وقد شهدت نسخة العام الحالي مشاركة أكبر من العلامات التجارية والشركات الجديدة التي يتم استقطابها للمرة الأولى.

أضاف: «يكتسب المعرض سمعة لا مثيل لها في السوق العالمية، حتى باتت الشركات العالمية تتطلع الى هذا الحدث الرائع للكشف عن أحدث إصداراتها والقطع الفريدة التي أحضرتها خصيصاً ليتم الكشف عنها من خلال معرض الدوحة للمجوهرات والساعات. كما ان المعرض يشكل نقطة جذب مهمة لمحبي عالم المجوهرات والساعات».

وشارك في نسخة المعرض للعام ٢٠١٨ نحو ٤١ عارضاً محلياً ودولياً قدموا أكثر من ٤٩٠ علامة تجارية من ١٠ دول عرضوا مجموعاتهم الكلاسيكية والعصرية الفريدة والمميزة، مع الإشارة الى ان المعرض يقام بتنظيم من الهيئة العامة للسياحة وتنفيذ شركة اوديتوار.



من اليمين: محفوظ عبد المنعم نصر ومحمد بسيوني



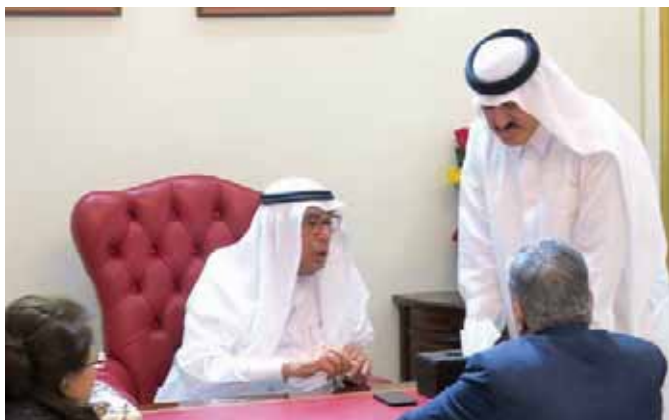
من اليمين: الوزير الشيخ أحمد بن جاسم آل ثاني و YANN DU PASQUIER (ROLEX - GENEVA)



من اليمين: عمر بن حديبة وأحمد الجابر

السباق الى تطوير المصوغات العربية التراثية

علي حسين الفردان (مجوهرات الفردان): مصنعنا ينافس المنتجات الأوروبية جودة وسعراً



من اليمين: علي وحسين الفردان



اشتهرت عائلة الفردان في عالم التجارة الخليجية منذ حوالي العقد وقد افتتحت أول متجر للمجوهرات في قطر عام ١٩٥٤ وبفضل الشراكات المتينة التي أقامتها مع دور صناعات المجوهرات والساعات العالمية، اكتسبت سمعة مرموقة وأصبحت واحدة من الشركات الرائدة في قطاع المجوهرات الفاخرة. وتعتبر مجوهرات الفردان السباق الى تطوير المصوغات العربية التراثية وإدخال الأحجار الكريمة في صناعتها وخصوصاً اللؤلؤ الطبيعي، كما وتساهم مع الشركات العالمية الرائدة في ابتكار التصاميم.

نائب رئيس مجلس الإدارة علي حسين الفردان توجه بالإمتنان والشكر لسمو الأمير الشيخ تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني ولرئيس مجلس الوزراء عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني لدورهما في نجاح وريادة معرض «الدوحة للساعات والمجوهرات»، وأشار الى تأسيس مصنع ينافس المنتجات الأوروبية جودة وسعراً، كاشفاً عن التفكير بالتصدير الى الخارج والانفتاح على أسواق أخرى جديدة، مسلطاً الضوء على أهمية معرض الفردان الخاص والذي يعدّ الأول من نوعه في الشرق الأوسط.

بالتصدير الى الخارج والانفتاح على الأسواق الأخرى.

علامات تجارية فاخرة

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة الساعات التي تمتلكونها؟

– لدينا العديد من العلامات التجارية، خصوصاً أننا نساهم مع الشركات الرائدة في ابتكار التصاميم مثل CHOPARD، FRANK MULLER، PIAGET، VACHERON CONSTANTIN، HARRY WINSTON، GIRARD PERREGAUX الخ.. وللغاية استقطبنا العديد من العلامات التجارية الفاخرة الشهيرة والمعروفة. الجدير ذكره ان هذا المعرض يقام للسنة الـ ١٥ على التوالي، لكننا كمجموعة الفردان ننظم معرضاً سنوياً خاصاً منذ ٤١ عاماً وتحديداً في عام ١٩٧٧، حيث كان معرض الفردان الأول الذي يقام في الشرق الأوسط، كما اننا كنا من أوائل الشركات التي افتتحت متجراً للمجوهرات في قطر عام ١٩٥٤. ■

للمجوهرات وقمنا بتصنيع منتجات ذات مستوى عالٍ تنافس تلك الأوروبية وبأسعار مقبولة تناسب شرائح المجتمع كافة. كما اننا نستورد الألماس من بلجيكا وأميركا والذهب من إيطاليا لاستخدامه في صناعاتنا المحلية الرائدة، الى جانب اللؤلؤ الذي يعد من تاريخ دولة قطر وتاريخ مجموعة الفردان حيث أخذ الوالد على عاتقه الإرتقاء بصناعته وتجارته الى أعلى المراتب العالمية الموثوقة. الجدير ذكره أنه سيكون هناك بورصة للؤلؤ الطبيعي، الأمر الذي سيساهم في رفع أسعاره، بالإضافة الى ذلك، صممنا قسماً للمصوغات العربية التراثية حيث طوّرها وقمنا بتصغير حجمها مع إدخال أحجار الزمرد والياقوت والألماس والزفير، خصوصاً ان الذواقه يرغبون بهذا النوع من المجوهرات إذ يرتدونها في الأعراس والمناسبات المختلفة وخلال شهر رمضان المبارك.

■ هل تفكرون في التصدير الى الخارج؟

– يكفي مصنعنا في الوقت الحالي إحتياجاتنا المحلية، لكن بلا شك نفكر

الأهم بين المعارض المتخصصة

■ كيف تقيمون فعاليات معرض «الدوحة للساعات والمجوهرات»، في دورته الهـ ٩١

– في رأيي أنه من أهم المعارض المتخصصة وهو في تطور مستمر عاماً بعد عام ويحظى بمشاركة معظم الشركات العالمية الكبرى، التي أحياناً قد لا تتواجد في معارض أخرى. ولا شك في ان هذا النجاح الباهر للمعرض لما كان تحقق لولا دعم سمو الأمير الشيخ تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني والتسهيلات التي يقدمها، فضلاً عن متابعة رئيس مجلس الوزراء عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني لكل شاردة وواردة تتعلق بالمعرض.

مجوهرات منافسة للأوروبية

■ ما هي أبرز إنجازات مجوهرات الفردان خلال عام ٢٠١٧؟

– كان عام ٢٠١٧ جيد جداً، لا سيّما ان قطر تجاوزت مشكلة الحصار وعاودت تسجيل معدلات نمو. من هذا المنطلق، أسسنا مصنعاً

EXPOSURE SWISS



Fancy me

BAHRAIN
Al Mahmoud Pearls
+ 973 22 53 46

QATAR
Tzarina Jewellery
+ 974 44131361

JORDAN
Shawkat Al Shami
+962 6 5560000

U.A.E
Salem Al Shueibi Jewellers
Abu Dhabi + 971 2 63 18 000
Dubai + 971 4 22 22 116
Al Ain + 971 3 76 44 560
Amwaj
Abu Dhabi
+ 971 2 63 15 600

KUWAIT
Beidoun &
Write Time Stores
+ 965 24346763
Oval Jewellery
+ 965 5730840

KSA
Al Moallim Jewellery
Riyadh
Olaya Showroom
+ 966 1 216 9002
Jeddah
Basateen Showroom
+966 2 665 5306
Asafwa Jewellery
Jeddah + 966 2 6605408
Riyadh + 966 1 2734130

LEBANON
Kohinoor +961 1 78 87 08
Wadih Mrad - Achrafieh
+ 961 1 333339
Nsouli + 961 1 34 76 06

www.Exposureswiss.com

أشرف عبد الرحيم أبو عيسى (رئيس مجلس إدارة الصالون الأزرق BLUE SALON): معرض الدوحة للساعات والمجوهرات الوجه المشرق لدولة قطر



من اليمين: نبيل عبد الرحيم أبو عيسى وأشرف عبد الرحيم أبو عيسى وكارلا نجيم

تأسست شركة الصالون الأزرق BLUE SALON عام ١٩٨١ في قطر وأصبحت رائدة في مجال الأزياء والساعات والمجوهرات والعطور... وهي متخصصة حصرياً ببيع السلع الفاخرة وتمتلك أكثر من ٢٠٠ نقطة بيع موزعة في قطر ودول الخليج المجاورة والعالم كما تضم أكثر من ٤ آلاف موظف. وبالتالي تعد الصالون الأزرق من الشركات الرائدة ذات الطابع العالمي لانتشارها في أكثر من بلد مثل تركيا في اسطنبول، أنقرة وبودروم وفي جنوب أفريقيا بجوهانزبورغ وفي الولايات المتحدة بنيويورك، إضافة إلى السوق القطرية والخليجية، وتمتلك وكالات لأكثر من ٣٠٠ علامة تجارية عالمية. رئيس مجلس إدارة الشركة أشرف عبد الرحيم أبو عيسى رأى في معرض الدوحة للساعات والمجوهرات الوجه المشرق لدولة قطر، وقدر دور الحكومة القطرية في دعم وتشجيع تنظيمه دورياً، مذكراً بعراقة الشركة وحضورها في السوق المحلية من خلال ٢٠٠ نقطة بيع، معتبراً أن القدرة الشرائية في قطر هي الأعلى عالمياً، واصفاً قطر بالمنصة المناسبة للانطلاق بالتصنيع المحلي، كاشفاً عن نية التوسع في العديد من الأسواق العالمية.

تركيزها بشكل كبير على الحضور والمشاركة بصورة مستمرة. ■ هل لنا بلمحة تاريخية عن الصالون الأزرق؟ - متواجدون في السوق القطرية منذ ما يقارب الأربعين عاماً، حيث تأسست الشركة على يد والدي وبعدها استكملنا المسيرة أنا شخصياً وشقيقي نبيل منذ العام ١٩٨٧.

يعكس هذا المعرض الوجه المشرق لدولة قطر ويعد من المعارض المهمة كونه يستقطب علامات تجارية ذات شهرة واسعة وأحدث ما توصلت إليه الابتكارات الجديدة من ساعات ومجوهرات، فضلاً عن استقطابه أعداداً كبيرة من الزوار الراغبين في اقتناء ساعات ومجوهرات مميزة. من جهة أخرى، فإن اهتمام الحكومة بهذا المعرض يشجع الشركات على إرسال أهم الموظفين ومدراء التسويق لديها، مع

اهتمام ودعم حكومي

■ كيف تقيمون فعاليات معرض الدوحة للساعات والمجوهرات في نسخته ٢٠١٥؟

- يشهد هذا المعرض تطوراً مهماً عاماً بعد عام في ظل تبنيه أفكاراً جديدة، فضلاً عن أن منظميه يعملون باستمرار على تحسينه وتطويره بشكل مستمر، مع أخذهم بالاعتبار الأفكار والإقتراحات التي طرحها. وعموماً



قطر منصة للتصنيع

■ نلاحظ توجه العديد من الشركات القطرية نحو التصنيع المحلي في ظل ترحيب ودعم كبيرين من جانب الحكومة في هذا المجال، بمّ تعلقون؟

– لدينا عدد من التصاميم الخاصة بنا يتم تصنيعها محلياً، معنى ذلك انه ليس من الصعب العمل بهذا التوجه، بحيث ان الساحة مهياة للتصنيع المحلي في ظل غياب أي تعقيدات على مستوى الاستيراد والتصدير وحماية الملكية الفكرية. من هنا تعد دولة قطر منصة وقاعدة مناسبة للإنطلاق بالتصنيع المحلي.

■ هل لديكم النية للتوسع نحو أسواق جديدة؟

– بالتأكيد نطمح لدخول أسواق جديدة مثل

السوق اللبنانية والكويتية وسلطنة

عمان، بالإضافة الى التوسع

نحو جنوب الولايات

المتحدة مثل ولاية

شيكاجو ولاس فيغاس

وكاليفورنيا، فضلاً

عن الخوض أكثر في

التجارة الألكترونية،

مع الإشارة الى اننا

سنطلق الشهر المقبل

موقعنا الألكتروني الذي

يحمل إسم www.mosafer.com.

– نمثل وكالات لأكثر من ٣٠٠

ماركة عالمية في الموضة

والأزياء والعلطور وديكورات

البيوت وغيرها منها ٤٠

علامة تجارية في الساعات

والمجوهرات ولنا شركات

مع شركات عالمية منذ زمن

طويل ولها تاريخ طويل في عالم

المجوهرات والساعات مثل ZENITH،

Breitling، MB&F، Bovet، Debethune،

KORLOFF وغيرها من العلامات التجارية



المرموقة.

■ كيف تقيمون القدرة الشرائية في دولة قطر

والإقبال على قطاع الساعات الفاخرة؟

– تعتبر القدرة الشرائية في

دولة قطر من الأعلى عالمياً،

غير ان الأوضاع

الإقتصادية في بعض

الأحيان تؤثر سلباً على

حجم المبيعات، إلا أن

الأمر جيدة في دولة

قطر رغم الحصار

السياسي وكذلك القدرة

الشرائية، نظراً لرغبة

المواطنين بتشجيع السوق

المحلية ودعمها.

أكثر من ٣٠٠ ماركة عالمية موزعة على أكثر

من ٢٠٠ نقطة بيع

■ كم يبلغ عدد نقاط البيع لديكم في السوق

القطرية؟

– لدينا ما يزيد على ٢٠٠ نقطة بيع في

السوق المحلية والعالم، كما نملك حوالي ١٢

محلاً في تركيا وثلاثة في جنوب افريقيا

وواحداً في نيويورك. ووجودنا في القارة

الأميركية مهم جداً ويساعدنا على مواكبة

آخر التطورات في قطاع التجزئة والاطلاع

على أحدث ما توصلت اليه التجارة

الألكترونية، بما يتوافق ورؤية قطر الهادفة

الى التوسع في مجمل قطاعاتها نحو

العالمية.

■ كم يبلغ عدد العلامات التجارية للساعات

والمجوهرات التي تمثلونها؟



أحمد مهدي الماجد (رئيس مجلس ادارة مجموعة الماجد AL MAJED GROUP):

عيدنا الـ ٧٥ قيمة مضافة تعود لإعجاب الزبائن بما نقدمه لهم من مصوغات وأحجار كريمة ممهورة بالجودة والتمايز



من اليمين: نصر الجابر، جميل الجابر، أحمد مهدي الجابر ورجال أعمال



تتوج مجموعة الماجد AL MAJED GROUP باليوبيل البلاطيني لمضي ٧٥ عاماً على انطلاقتها وريادتها الدائمة في عالم المصوغات والمجوهرات. وبحسب رئيسها أحمد مهدي الماجد فإن عيدها الـ ٧٥ بمثابة قيمة مضافة تعود لإعجاب الزبائن بما تقدمه لهم من مصوغات وأحجار كريمة ممهورة بالجودة والتمايز منذ تاريخ تأسيسها عام ١٩٤٣، على يد الوالد مهدي بن علي الماجد، وقد ذكر أحمد الماجد في حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» بعراقة المجموعة وبناء ثقة مع العملاء والشركاء من خلال اعتماد أعلى معايير الجودة ما جعلها تواكب متطلبات الحقبة الجديدة ومواصلة العمل مع أشهر الماركات في عالم الساعات والمجوهرات، بالإضافة الى شهرتها في تجارة اللؤلؤ الطبيعي الخليجي وتعاونها مع شركات اوروبية وأميركية لتقعة الأخيرة بها، مقدراً ثقافة القطريين العالية حول أحدث تصاميم الساعات والمجوهرات، كاشفاً عن انضمام صالة عرض جديدة بمساحة ٧٠٠ متر مربع الى نقاط بيعها الموزعة على أنحاء قطر، مطمئناً الى مبيعاتها المرتفعة.

في شارع سحيم بن حمد، بالإضافة الى متاجر متعددة في كل من فيلاجيو ومنطقة اللؤلؤة قطر، والسياتي سنتر وثلاثة بوتيكات في اللاغونا مول (بوتيك باتيك فيليب، هوبلو وبوتيك اي دبليو سي). ونحن الآن في صدد افتتاح صالة عرض ضخمة بمساحة ٧٠٠ متر مربع في FESTIVAL CITY، اضافة الى بوتيك لاماركة تاغ هوير العالمية، ومع هذا الانتشار نتمكن من تلبية إحتياجات العملاء.

■ كيف تصفون حجم المبيعات خلال العامين الماضيين؟

- في ما يتعلق بقطاع الأغذية أو العقارات وغيرها من المجالات يمكن تحديد الأهداف التي يجب تحقيقها في نهاية كل عام، ولكن هذا الأمر يختلف في قطاع المجوهرات كونه يعتمد على المناسبات والأفراح، لذا لا يمكن تحديد نسب المبيعات. إلا أنه بالنسبة لبنا الأمور ايجابية جداً ومبيعاتنا مرتفعة.

■ هل لديكم النية لزيادة عدد العلامات التجارية؟

- نتطلع دائماً لضم واقتناء اجود وارقى بيوت المجوهرات والساعات للسوق القطرية كوننا نحرص على تقديم علامات مميزة وبأعداد محدودة تعكس هوية المجموعة. ■

المجوهرات غير مريح ولكن القيمة تبقى موجودة في الأحجار الكريمة وتصاميمها، بعدما ارتفع سعر اللؤلؤ عشرات الأضعاف وأسعار الأحجار الملونة أيضاً، كما بات حالياً إقتناء الساعات الفاخرة والمجوهرات استثماراً مهماً وأمنياً نظراً لارتفاع سعرها.

صالة عرض جديدة

■ في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة وتراجع القدرة الشرائية في دول العالم، هل لمستم أي تأثر سلبي لقطاع الساعات والمجوهرات على مستوى السوق القطرية؟

- ينعقد معرض الدوحة للساعات والمجوهرات للعام الخامس عشر على التوالي كما سبق وذكرت ويشهد حضوراً لأهم وأشهر العلامات التجارية وكبار المسؤولين في الشركات العالمية. فضلاً عن أن القطريين يتمتعون بثقافة عالية حول أحدث التصاميم من ساعات ومجوهرات بعدما باتت ترافق حياتهم اليومية وأضح من الكماليات والطلب عليها جيد من قبل جيل الشباب.

■ كم يبلغ عدد العلامات التجارية التي تمثلها مجموعة الماجد؟

- تضم مجموعة الماجد تحت مظلتها ما يقارب ٤٧ وكالة وتتنوع نقاط البيع في مختلف أنحاء الدولة، فضلاً عن صالة العرض الرئيسية القائمة

إستثمار آمن

■ تحتفل مجموعة الماجد بعيدها الـ ٧٥، ما أهمية هذه المناسبة بالنسبة إليكم؟

- لهذه المناسبة قيمة مضافة للشركة تعود لإعجاب الزبائن بما نقدمه من مصوغات ومجوهرات وأحجار كريمة، ولحفاظة المجموعة منذ أعوام عديدة وتحديداً منذ عام ١٩٤٣ على الجودة والتمايز. بالإضافة الى حرصنا الشديد على الاستمرارية في خدمة الزبائن، ما أعطانا حافزاً للتقدم وتطوير اعمالنا.

■ من المعروف ان قطاع المجوهرات غير مريح، علام يرتكز رجال الأعمال العاملون في هذا المجال؟

- نحن في مجموعة الماجد نعد الجيل الرابع في تجارة اللؤلؤ الطبيعي ومع الإشارة الى ان اللؤلؤ القطري عموماً من الأفضل على مستوى المنطقة. يضاف الى ذلك، بدأنا عملنا في تجارة اللؤلؤ الطبيعي وبعدها وسعت المجموعة نشاطها ودخلت في تجارة الذهب والمجوهرات التي نستوردها من أسواق عديدة مثل إيطاليا وفرنسا وسويسرا، بالإضافة الى تعاوننا مع عدد من الشركات الأميركية التي شاركتنا في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات للسنة الخامسة عشرة على التوالي، نظراً لتقتها بما نقدمه من مجوهرات.

من جهة أخرى، المعروف ان قطاع تجارة

HUBLOT



Ferrari

TECHFRAME

Chronograph Tourbillon Carbon.
Designed with Ferrari to celebrate its 70th anniversary. A very innovative and unique watch manufactured by Hublot and equipped with our in-house movement Chronograph Tourbillon mono pusher with a 5-day power reserve. Carbon fiber case. Interchangeable strap. Limited edition of 70 pieces.



HUBLOT

BOUTIQUE AMMAN

Um Uthaina Vista

Tel +962 (6) 556 2444 • Tel +962 (6) 556 2442

Amman@hublot-boutique.com

hublot.com • f • t • i

جو لحدود (الرئيس التنفيذي لمجموعة مرزوق شمالان الشمالان القابضة)

نسعى للتوسع محلياً من خلال زيادة نقاط البيع والوكالات الفاخرة



من اليمين: طارق الشمالان وجو لحدود (مرزوق الشمالان - الشمالان القابضة)

تأسست مجموعة مرزوق شمالان الشمالان عام ١٩٥٦ في قطر وهي إحدى المجموعات الرائدة في العالم في مجال خدمات البيع بالتجزئة، والعمليات الصناعية واللوجستية المتعددة، وهي تضم تحت مظلتها شركات كبيرة كالعالمية لحلول الإنشاءات (ICS) والمركز العالمي للإطارات (ITC) وشركة Q-TIRE ومركز كارشر (KARCHER) الرائد في توفير حلول التنظيف وشركة مرزوق الشمالان (MSS) وأولاده وشركة قطر التجارية (QTC).

على هامش معرض الدوحة للمجوهرات والساعات، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» بالرئيس التنفيذي لمجموعة مرزوق شمالان الشمالان القابضة السيد جو لحدود، الذي ألقى الضوء على المجموعة وتحديداً على شركة مرزوق الشمالان وأولاده الرائدة في مجال بيع وتوزيع الساعات الفاخرة في دولة قطر.

زيادة في بيع وتوزيع الساعات

هل لنا بلمحة عامة عن المجموعة؟



تأسست مجموعة مرزوق شمالان الشمالان عام ١٩٥٦ في قطر على يد مرزوق الشمالان الأب وكان من أوائل التجار في الدولة، وقد أسس فندق «ماريوت الدوحة» أحد أشهر الفنادق ويقع على طريق المطار. وتميز مرزوق الشمالان بالحكمة والفكر التجاري، فأتجه الى الخارج واستحصل على وكالات حصرية في مجالات عدة كالإطارات: وكالة GOODYEAR ومعدات التنظيف KARCHER و BOSCH وبطاريات ENERGIZER وإطارات FALKEN اليابانية وغيرها.

تضم مجموعة مرزوق شمالان الشمالان القابضة ٨ شركات متعددة النشاط، فمنها متخصص في لوازم السيارات، لوازم التنظيف، المستودعات، معدات إنشائية، الى شركة مرزوق الشمالان وأولاده (MSS) الرائدة في مجال بيع وتوزيع الساعات الفاخرة وبالتجزئة والتي تأسست عام ١٩٥٨.

وتقوم هذه الشركة أيضاً بإدارة محلات بيع الساعات ذات الطراز الرفيع، وتضم اليوم أكثر من عشر علامات عالمية أبرزها FREDERIQUE CONSTANT، التي نبيعها فقط الى الشركات وBULOVA، ALPINA، MOMO DESIGN، SALVATORE FERREGAMO، CITIZEN، ARMAND NICOLET، AVIATOR، NAUTICA، POLICE، TIMEX، VERSUS VERSACE، VERSACE وCERRUTI 1881 وغيرها، كما وتوسعنا الى قطاع المجوهرات وتحديداً المسابح، فتخصصنا بالعنبر البلطقي (BALTIC AMBER) أو ما يُعرف بكهرمان البلطقي الأصلي بحيث نصمم المسبحة بحسب طلب الزبون، فالشرابية تكون من ذهب أو فضة، الحبوب من العنبر الأصلي ويمكن إضافة الأحجار الكريمة إذا رغب الزبون. هذا وسنطلق تشكيلة خاصة بنا من المجوهرات.

توسع محلي

كيف تقيّمون القدرة الشرائية في قطر؟

لا شك في ان سوق التجزئة في المنطقة ككل تأثرت بعد انخفاض سعر النفط الذي حصل في السنوات الأخيرة، إنما القدرة الشرائية في قطر بقيت مستقرة، وبرغم عشق القطريين للسفر والتسوق في الخارج قرروا هذا العام التركيز على السوق المحلية على أثر الحصار الذي فرض، ما انعكس ايجاباً على حركة الشراء، وبالتالي على الاقتصاد ككل، خصوصاً وان الحكومة القطرية فتحت المجال للمشاركة الذاتية من خلال حث المواطنين على إنشاء مصانعهم الخاصة عن طريق فك القيود والتسهيلات.

ما هي خططكم للتوسع الخارجي؟

لا ننكر اليوم في التوسع خارج الحدود القطرية، فباعقادي لم نأخذ حقنا الكامل في السوق المحلية، حيث لدينا مجالات كثيرة في مختلف انواع أنشطة المجموعة، إنما نسعى للتوسع أكثر محلياً من خلال زيادة نقاط البيع، كما ونسعى للتوسع بالوكالات الفاخرة وإضافتها الى سابقاتها.

ثقافة جديدة للشركة

كم نقطة بيع لديكم للعلامات الفاخرة؟

لدينا اليوم ٢٠ نقطة بيع منتشرة في أنحاء البلاد، ونعتبر أكبر موزع للطبقة المتوسطة، وبالتالي فإن حجم مبيعاتنا كبير ويصل الى حوالي ٧٠ ألف قطعة سنوياً.

كيف تقيّمون فعاليات معرض الدوحة للساعات والمجوهرات في دورته الحالية؟

تميز معرض الدوحة للساعات والمجوهرات هذا العام بتنظيمه الراقى وكان بالنسبة الينا ممتازاً، علماً أننا غبنا عنه خلال العاميين الأخيرين، لكننا عدنا إليه بطريقة مغايرة وقوية تعكس الثقافة الجديدة للشركة التي تتميز بالحفاظ على التقليد العربي الى جانب الحدثة الشبابية والرقى.



عبدالله المفتاح (نائب رئيس مجلس إدارة مجوهرات المفتاح):

متمايزون بخدمة زبائننا على مستوى المعاملة وخدمات ما بعد البيع



مجوهرات المفتاح هي إحدى شركات مجموعة المفتاح، تأسست في قطر عام ١٩٨٤ بهدف تلبية ارتفاع عدد النخبة القطرية التي ترغب في اقتناء مجوهرات فريدة وساعات من علامات تجارية عالمية من سويسرا وإيطاليا وألمانيا. إضافة الى ذلك، أنشأت مجوهرات المفتاح قسماً خاصاً لتصليح المجوهرات وتوفير خدمة ما بعد البيع الممتازة.

في حديث خاص الى مجلة «البيان الاقتصادية» اعتبر نائب رئيس مجلس إدارة مجوهرات المفتاح عبدالله المفتاح الذي يتمتع بخبرة طويلة في عالم المجوهرات أن «معرض الدوحة للمجوهرات والساعات» في نسخته الـ ١٥ هو الأنجح في تاريخه، ووصف سوق المجوهرات القطرية بالممتازة جداً في ظل دعم الدولة للقطاع والمعارض المتخصصة في صناعة المجوهرات والساعات، مشيراً الى تمايز مجوهرات المفتاح بخدمة زبائننا على مستوى المعاملة وخدمات ما بعد البيع، كاشفاً عن نية التوسع نحو أسواق جديدة، مشدداً على منحى اختيار كل جديد وعصري وأنيق والبحث عن التصاميم الفريدة من نوعها.

■ كم تبلغ إنتاجية هذا المصنع وهل يؤمن إحتياجات السوق المحلية، وهل لديكم النية للتوسع الى الخارج؟
- حتى الآن نوفر الطلب المحلي، لكن في المستقبل سنعمل على خطط توسعية نحو أسواق جديدة. وحالياً نستورد المواد الأولية من مصادر مختلفة مثل إيطاليا، بلجيكا، هونغ كونغ وتايلاند، فضلاً عن تعاملنا مع شركات عديدة في المملكة المتحدة وإيطاليا.



من اليمين: عبدالله المفتاح، ناصر المفتاح ومحمد المفتاح (جناح مجوهرات المفتاح)

ساعات «ساركار»

■ إلى أي مدى يحظى قطاع الساعات الفاخرة بأهمية على مستوى السوق القطرية؟

- بالنسبة إلينا يحظى قطاع المجوهرات بأهمية أكبر من الساعات والطلب عليه أعلى بالرغم من أننا نقدم تصاميم مميزة من الساعات الفاخرة التي يراوح سعرها بين مليون وخمسة ملايين ريال تحت علامة ساركار (SARCAR)، وتباع هذه الساعات لزبائن محددين تجمعهم هواية إقتناء مثل هذه التصاميم الفاخرة. بالإضافة الى ذلك، نحن وكلاء لعلامات عالمية أخرى مثل ARZANO, CHARRIOL, NINA RICCI, CHRONOSWISS وغيرها.

■ علام تتركون في إختيار منتجاتكم؟

- نحرص بشكل أساسي على إختيار كل جديد وعصري وأنيق ونبحث عن التصاميم الفريدة من نوعها.

■ كم يبلغ عدد نقاط بيع مجوهرات المفتاح؟

- لدينا حتى الساعة ثمانية محلات موزعة في السوق القطرية. ■

دعم من الدولة

■ كيف تقيمون فعاليات معرض «الدوحة للمجوهرات والساعات» في نسخته الـ ١٥ وما مدى أهميته بالنسبة لقطاع المجوهرات في قطر؟

- حمل هذا المعرض أهمية كبرى على المستويات كافة، بحيث جاءت نسخته الحالية ناجحة جداً، لا بل الأنجح في تاريخه ونحن بدورنا متفائلون بالنتائج التي حققها هذا المعرض.

■ كيف تقيمون أداء مجموعتكم خلال العام ٢٠١٧ وبداية العام ٢٠١٨ في ظل الأوضاع الراهنة؟

- من المعلوم ان المواطن القطري يتميز بالذوق ويميل الى اقتناء المجوهرات الفاخرة وبالتالي فإن سوق المجوهرات المحلية ممتازة جداً، وكمجوهرات المفتاح أدخلنا علامات تجارية جديدة ومتنوعة من الساعات والمجوهرات المميزة والفاخرة، ولدينا نظرة إيجابية للمرحلة المقبلة، ومهما يكن فإن الدورة الحالية من المعرض حملت مؤشرات إيجابية لناحية أعداد المشاركين ومستوى الزوار والشارين، فضلاً عن ان الدولة تقدم دعماً كبيراً لهذا القطاع والمعارض المتخصصة في صناعة الساعات والمجوهرات.

تصاميم تحاكي مختلف الأذواق

■ هل لنا بللمحة تاريخية عن مجوهرات المفتاح؟
- تأسست المجموعة منذ ما يقارب الأربعين عاماً في السوق المحلية، وتتميز بخدمة الزبائن الخاصة.

نحرص على اختيار كل جديد وعصري وأنيق والبحث عن التصاميم الفريدة من نوعها

على مستوى المعاملة وخدمات ما بعد البيع، وتقديم تصاميم متنوعة تحاكي مختلف الأذواق والمتطلبات، بالإضافة الى ذلك لدينا مصانع في عدة دول، خاصة بمجموعة مجوهرات المفتاح، هذه المصانع تعمل على إطلاق تصاميم خاصة بنا وفريدة من نوعها، فضلاً عن تصنيع مجموعات حصريّة تلبية لطلبات الزبائن الخاصة.

نبيل بن علي (نائب رئيس مجلس الإدارة لمجموعة علي بن علي ALI BIN ALI):



تصاميمنا مميزة شكلاً ونوعية ونحظى بثقة محبي المصوغات والمجوهرات

ينضوي تحت مظلة مجموعة علي بن علي ALI BIN ALI عدد من المؤسسات الرائدة ومن أبرزها «مؤسسة علي بن علي للساعات والمجوهرات» وهي في طليعة وكلاء وموزعي أشهر الأسماء العالمية والسباقية الى تصنيع مجموعة مجوهرات حصرية بها منذ حوالي العامين، ذات تصاميم مميزة من حيث الشكل ونوعية الأحجار المستخدمة وتحديدًا اللؤلؤ.

نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة نبيل بن علي نوه بالثقة التي تحظى بها من قبل الزبائن محبي المصوغات والمجوهرات، وبالذوق المرفه الذي يتحلى به المواطن القطري في اختيار المجوهرات، كاشفاً عن تمثيل علامات تجارية فارهة يصل عددها الى ٤٣ علامة ساعات ومجوهرات، معولاً على سمعة المجموعة وخدماتها الجيدة لتأدية دور مهم في المحافظة على استمرار علاقاتها مع الشركات الأجنبية التي تمثلها، نافياً مواجهتها أي معوقات في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تشهدها دول المنطقة. معلناً نية التوسع في العديد من الأسواق في الوقت المناسب، واصفاً معرض الساعات في جنيف بالأكثر استقطاباً للشركات المصنعة، مؤكداً المشاركة في معرض «بازل» من خلال عدد كبير من العلامات الشهيرة.

خدمات مميزة



■ كيف تقيمون معرض الدوحة للمجوهرات والساعات الفاخرة لهذا العام؟

– نُظمت هذا العام النسخة الـ ١٥ للمعرض الدوحة للمجوهرات والساعات، وبالتالي كان لها طابع مختلف وخاص وقد أظهرت تبديلاً في الأذواق مغايراً لما كانت عليه خلال الأعوام الماضية، وبالنسبة لنا فإننا نحظى بثقة كبيرة من جانب العملاء في اختيار المنتجات التي نقدمها وقد أضفنا في هذه النسخة علامات تجارية جديدة لعشاق التميز والتفرد في السوق القطرية.

■ في رأيكم، ما هي متطلبات السوق القطرية؟

– يهدف القطريون للوصول الى الكمال والذوق الرفيع والأناقة، انها المتطلبات التي يبحث عنها الذواقة، ومن جهتنا نسعى في مجموعة علي بن علي الى توفير هذه المتطلبات لزبائننا كوننا نمثل العلامات التجارية الخاصة بنا، ونحرص على تقديم خدمات مميزة والمحافظة على موقعنا وصورتنا.

القطريون ينفقون داخل أسواقهم

■ كم يبلغ عدد العلامات التجارية من ساعات ومجوهرات لدى مجموعة علي بن علي؟

– نمثل عدداً كبيراً من العلامات التجارية الفارهة يصل عددها الى حوالي ٤٣ علامة من الساعات والمجوهرات، وقد حصلنا على وكالة أهم العلامات مثل CARTIER و RICHARD MILLE

المجوهرات منذ حوالي العامين تقريباً، وهذه التصاميم مميزة من حيث الشكل ونوعية الأحجار المستخدمة واللؤلؤ الطبيعي الذي تتميز به دولة قطر.

■ كم يصل عدد نقاط البيع الخاصة بمجموعتكم؟

– تنوزع نقاط البيع على كل من السوق القطرية والكويتية والمملكة العربية السعودية، ونحن في صدد العمل على خطط توسعية في عدد من الأسواق سنعلن عنها في الوقت المناسب.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٧؟

– سجلت المجموعة أرقاماً إيجابية بفضل دعم الحكومة، ونحن راضون عن النتائج المحققة.

مشاركة في معرض «بازل»

■ ما هي انطباعاتكم حول مشاركتكم في معرض الساعات في جنيف؟

– لمسنا مشاركة العديد من العلامات التجارية المرموقة التي لم تكن تتواجد في هذا المعرض، فضلاً عن انه بات أكثر استقطاباً للكثير من الشركات وشهد إقبالاً واسعاً برغم الأوضاع الاقتصادية الصعبة.

■ ما هي توقعاتكم لمعرض بازل؟

– سنشارك في المعرض مثل كل سنة وسنلتقي عدداً من العلامات التجارية التي نمثلها والتي تتناسب وأذواق الشارين ومتطلبات الأسواق التي نتواجد فيها. ■

وغيرها على مستوى السوق القطرية وهذا أكثر ما يميز المجموعة. فضلاً عن ان الخدمة الجيدة والسمعة الحسنة تؤيدان دوراً مهماً في المحافظة على إستمرارية العلاقات مع الشركات الأجنبية التي تمثلها.

■ كيف تقيمون القدرة الشرائية للقطريين؟

– لاحظنا مؤخراً رغبة القطريين في الإنفاق داخل وطنهم أكثر من الخارج، في حين تقتصر صيحات الموضة في دولة قطر على الحقائق والأكسسوارات والأحذية أكثر من الألبسة. أما في ما يتعلق بالمجوهرات والساعات فالخيارات الموجودة في الدوحة هي نفسها المتاحة في الأسواق الأوروبية، وفي كثير من الأحيان تتوفر لدينا تصاميم حصرية ومميزة.

سباقون الى التصنيع

■ في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية هل لمستم أي تراجع في حجم مبيعاتكم؟

– تعاني الأسواق العالمية والخليجية أوضاعاً اقتصادية صعبة، كما واننا في دولة قطر تأثرنا بشكل محدود بالحصار الذي فرض علينا ولكننا تمكنا من تخطي الأزمة. لقد بات القطريون أكثر إنفاقاً داخل الدولة، والأمور تسير بطريقة جيدة جداً ولا نواجه أي معوقات.

■ لاحظنا خلال لقائنا مع عدد من الشركات في قطر رغبتها في التوجه نحو التصنيع المحلي، ماذا عن مجموعة علي بن علي؟

– كانت مجموعة علي بن علي السباقية في تصنيع مجموعة حصرية خاصة بها من

Salvatore Ferragamo



52 BANKS' STREET - BEIRUT DOWN TOWN - DUBAI MALL - DUBAI - MALL OF THE EMIRATES - DUBAI - ETIHAD TOWERS - ABU DHABI - CITY CENTER - MANAMA
KINGDOM CENTER - RIYADH - AL RASHID MALL - AL KHOBAR - RED SEA MALL - JEDDAH - VILLAGGIO MALL GATE 6 - DOHA - 360 MALL - KUWAIT CITY
AL HAMRA MALL - KUWAIT CITY - ZARA CENTRE - AMMAN
FERRAGAMO.COM

سلطان بن سعود يدعو الى فتح أكاديميات ومعاهد لتأهيل وتدريب الفتيات على تصميم وصياغة المجوهرات



من اليمين: ماهر فرح، جميل مطر، الأمير سلطان وسمير الأسعد داخل جناح BREGUET



يطلع الأمير سلطان على ساعات PANERAI بحضور جميل مطر وشوقي نصر



من اليمين: عائد عدوان، زياد الرفاعي وفهد محمد



رئيسة مجموعة رباعيات وفاء ابار تستقبل الأمير سلطان بحضور جون صفير



من اليمين: مكرم داعوق، ملفين جورج والسيد عبود



من اليمين: أمل زيمو وPREETA THOMAS (مجوهرات الحصيني)



من اليمين: يحيى الخطيب، سمير الأسعد وماهر فرح (مجوهرات الفران - BREGUET)

دعا الأمير سلطان بن سعود آل سعود خلال تدشين النسخة السابعة من معرض صالون المجوهرات بالرياض الى فتح الأكاديميات والمعاهد المتخصصة لتأهيل وتدريب الفتيات على تصميم وصياغة المعدن النفيس، إضافة الى التسويق والبيع والخدمات المساندة. ولفت سموه الى ان قرار وزارة العمل بتوطين قطاع الذهب والمجوهرات ساهم بخلق آلاف الفرص الوظيفية للشباب السعوديين، وسيساهم في المستقبل

القريب في توفر فرص مماثلة للمرأة في حال وجود الأكاديميات والمعاهد المتخصصة التي تساهم في تدريبهن وتأهيلهن للحاق بالقطاع، مطالباً المرأة بأن تقتنص الفرصة وتعمل على الدخول كمستثمرة أو موظفة في القطاع.



خالد الخطيب (الثاني من اليمين) أمام جناح MONT BLANC



من اليسار: شوقي نصر ونبيل مغربل



من اليمين: ماهر فرح، انتوان سعد ويحيى الخطيب



URBAN JÜRGENSEN

1778



REFERENCE 1140 RG
BROWN LIMITED EDITION
20 PIECES

A limited edition timepiece to celebrate our 245th Anniversary.

The chocolate-brown guilloché dial creates a perfect backdrop for the Urban Jürgensen blue hands and rose gold Arabic numeral appliques. Complete with our in-house P4 movement.

www.urbanjurgensen.com



Radiomir 1940



L'egiziano Panerai



Luminor-1950

Our second boutique is in Riyadh on Olaya Street within Ali Bin Ali Group and the third boutique is in Al Rashid Mall in Khobar. We want the customer to have a chance to have the full range of our products available in any city. Once we have a boutique it means it is a commitment from our side to make sure we have the full range of watches that are scarce in the first place

*** What makes Panerai a demanded brand in the Middle East market?**

- It is the fact of the uniqueness of the brand. Panerai is an Italian brand Swiss made so we have a very unique positioning in the watchmaking industry and Panerai also is a manufacturer meaning that we produce everything in house especially when it comes to movement. Being a watchmaking brand is an achievement and gives us a placement in the industry that not only Panerai has in terms of identity and watch design but also the technology and the movement is in house. All our production is numbered with a specific



L'egiziano

year and another indication which is a number of production, so the watch has an identity, a year of production, in house movement and overall we are a brand, who stay very close to our roots and our DNA. We have certain models in the collection: Luminor, Radiomir 1940, Luminor 1950 and Luminor Due. We would not make something out of our range and character as a brand. Not to forget, that we are a Florentine brand born out of the sea. Panerai use to provide watches and instruments to the Italian Navy. In 1956, Panerai also developed a watch of exceptional size and solidity for the Egyptian Navy known as "L'egiziano".

*** Which market in the region is the best for Panerai?**

- Among the GCC countries we have UAE, Saudi Arabia and Kuwait. India is a very strong market for Panerai, we are one of the leading watch brands in India. We are also strong with the lebanese people especially that a lot of them are living in the GCC region.

They love the brand and understand it very well, they know what the brand brings to them and they wear it throughout the world.

*** What are your future plans in Saudi Arabia?**

- We are looking to follow the trend and to be more present in Malls. Today we are present in one mall in Saudi which is Al Rashid Mall in Khobar as already mentioned so we are looking at opening a boutique in Al Faisaliah Mall in Riyadh and in Jeddah it is still much common that there is the culture of street shopping. We didn't find the right mall that has the proper environment which gives us the chance to do our commercial business. We are keen to be in a mall in the near future.



Luminor-Due

Milvin George

(Managing Director - Officine **Panerai** Middle East and India)

We are committed to the Saudi customer and our uniqueness makes us a demanded brand

The Officine Panerai Watches are a natural blend of Italian design, Swiss technology and passion for the sea. For Officine Panerai, Corporate Responsibility means consistency. Consistency with the brand's DNA and with the intrinsic values it expresses such as ethics, transparency, legality and the philosophy of the Richemont Group. Al Bayan Magazine met Milvin George, Managing Director - Officine Panerai (Richemont Group) Middle East who evaluated the luxury watch sector in the region and their presence in the Saudi market. He further talked about the characteristics that make Panerai a demanded brand in the ME market and gave us an idea about their future plans in Saudi Arabia.

Bellow is the Q & A.

*** How do you evaluate the luxury watch sector in the region?**

- Jewellery and Watches are very key category from the luxury industry. As Middle Easterns we have a history with many of the watch brands and jewellery and we have the culture & the tradition specially when it comes to gifting, marriages, birthdays, anniversaries, etc... and even for rewarding person self. Today, the Middle Eastern customer is very knowledgeable about the watch industry so you are not only buying watch because of the

look and design but because of what the watch is made of and the complication of it. Today, we have this customer all over the region who understands very well the Swiss Watchmaking industry.

*** How do you evaluate your presence in the Saudi market?**

- We are very committed to the Saudi Customer, In the past before having our boutiques in Saudi Arabia, we had Saudis buying the brand in Europe, US, Asia, Hong



Kong and we wanted to make sure that we make our boutiques in key cities in Saudi Arabia. We have a boutique in Jeddah with Ali Bin Ali well situated between Jaeger-Le Coultre and Van Cleef and Arpels.



جون صفير (شركة عبدالله سعيد بن زقر المحدودة - مجموعة رباعيات RUBAIYAT)؛

تخطينا كل المشكلات والتحديات وسجلنا نتائج جيدة



جون صفير يستقبل الأمير سلطان بن سعود آل سعود

تحتل مجموعة رباعيات RUBAIYAT الصدارة في مجال تجارة التجزئة الفاخرة، حيث تعدّ الممثل الأهم لأكثر من ٢٥٠ شركة من الأزياء الراقية في السعودية، بدءاً من تمثيل ماركات أزياء عالمية متميزة حتى امتلاك سلسلة من العلامات التجارية الخاصة بمناجرتها. وتمثل رباعيات وتدير أكثر من ٥٠ متجرًا أساسياً في السعودية والإمارات والبحرين تشمل علامات تجارية فاخرة مثل غوتشي، جورجيو أرماني، بريوني، كينزو ولانفان.

مدير قطاع الساعات والمجوهرات في شركة عبدالله سعيد بن زقر المحدودة التابعة للمجموعة جون صفير قدم لمحة عامة عن انطلاقتها في عالم الساعات والمجوهرات وعدد الوكالات التي تمثلها، وكشف عن استراتيجية العمل في كل من الرياض وجدة، معتبراً ان الإستثمار في قطاع الساعات والمجوهرات ذو مردود غير سريع، مشدداً على ضرورة الإستفادة من الفرص، مؤكداً تخطي المشكلات والتحديات وتسجيل نتائج ايجابية، ومواكبة أذواق عشاق المجوهرات والساعات المتغيرة، لافتاً الى ان الشركة قدمت قيمة مضافة للسوق السعودية من خلال متجرتها في جدة.

نواكب أذواق عشاق الساعات والمجوهرات ونقدم قيمة مضافة للسوق السعودية

كيف تتمكنون من تحقيق التمايز في مجالكم؟

– على مستوى أسواق الخليج والسعودية بصورة خاصة كان الطلب كبيراً على القطع والأكسسوارات الضخمة والمرصعة بالأحجار، إلا أنه خلال الفترة الماضية بدأنا نلاحظ تبديلاً واضحاً في توجهات الناس وأذواقهم، لذلك نحرص على تقديم مجوهرات صغيرة الحجم ذات تصاميم ناعمة بأسعار مناسبة وبإمكان مقتنيها استخدامها يومياً، مع الأخذ بالإعتبار اختلاف العلامات التي تمثلها وتمايزها بخصائص ومزايا خاصة بها، بهدف ان تكتمل الواحدة الأخرى وتجنب الوقوع في منافسة.

قيمة مضافة للسوق

■ ما هي النتائج الإيجابية التي تحصلون عليها من خلال مشاركتكم في معرض المجوهرات والساعات الفاخرة؟

– كنا نرغب بالمشاركة العام الماضي ولكن لم نكن في جاهزية تامة، مع اننا سنستمر بالمشاركة في السنوات المقبلة، وخصوصاً في معرض الرياض حيث الإمكانيات كبيرة في هذه السوق، وبالتالي هدفنا من التواجد في المعارض المتخصصة التعريف بأن «رباعيات» دخلت عالم الساعات والمجوهرات، والتسويق للعلامات التجارية المميزة التي تمثلها، الى جانب فخرنا الكبير برضى العملاء عن القيمة المضافة التي نقدمها للسوق السعودية من خلال متجرتنا في جدة، على أمل ان نوفرها أيضاً في مرحلة ثانية بالرياض. ■

و PASQUALE BRUNI وغيرها من العلامات الشهيرة فقد حصلنا على الحقوق الحصرية لبيعها وتوزيعها داخل السوق السعودية.

استثمارات ذات مردود غير سريع

■ ما هي المدن التي ستوسعون نحوها بحسب الاستراتيجية الموضوعية؟

– تتركز استراتيجيتنا في كل من جدة والرياض، بالإضافة الى المنطقة الشرقية وتحديداً الخبر على الموقع الاستراتيجي المناسب لعلنا. لذا افتتحنا أول متجر في جدة وسننتقل الى الرياض بعد افتتاح فرع آخر هناك.

■ انطلاقاً من خبرتكم، هل عوائد الإستثمار في قطاع الساعات والمجوهرات مربحة؟

– عموماً الإستثمار في قطاع الساعات والمجوهرات من الإستثمارات الكبرى لكن المردود غير سريع ويستغرق بين ٣ و ٥ سنوات.

من جهة أخرى، لا وقت مناسباً للإستثمار في هذا القطاع، وبالتالي نحن نؤمن بأنه برغم الصعوبات الكثيرة يجب الاستفادة من الفرص وتحقيق خطوات الى الأمام، وقد نجحنا في تخطي المشكلات والتحديات التي تعترضنا وتسجيل نتائج ايجابية، ونتمنى في المدى القريب تطور الأوضاع نحو الأفضل.

تبدل في الأذواق

■ تشهد السوق السعودية منافسة حادة نظراً للقدرة الشرائية المرتفعة لدى المواطن السعودي،

١٢ وكالة مجوهرات و٤ وكالات ساعات

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة؟

المحدودة منذ أربعة أعوام وهي تابعة لمجموعة رباعيات العاملة في المملكة العربية السعودية منذ أربعين عاماً وتحتل الصدارة في مجال تجارة التجزئة الفاخرة باعتبارها الوكيل لأهم ماركات الأزياء العالمية والراقية. عندما قررنا دخول عالم الساعات والمجوهرات أسسنا شركة عبدالله سعيد بن زقر المحدودة وحصلنا على وكالة علامة بوشرون BOUCHERON الفرنسية وافتتحنا أول متجر في جدة منذ ثلاثة أعوام، ومنذ عامين افتتحنا فرعاً ثانياً في الرياض، ومؤخراً افتتحنا متجراً تحت إسم رباعيات للمجوهرات والساعات بمساحة ٤٠٠ متر مربع وحصلنا على ١٧ وكالة علامات تجارية عالمية وفاخرة، منها ١٢ وكالة مجوهرات وأربع وكالات ساعات سويسرية وهي: QUINTING, ARMIN STROM, HYSEK, ARMAND NICOLET, مع نيتنا لزيادة عدد العلامات السويسرية. أما بالنسبة لوكالات المجوهرات العائدة لأسماء شهيرة مثل CARRERA Y CARRERA الأولى في مدريد وعلامة DAVID YURMAN الأميركية وRODNEY RAYNER الخاصة بأحد المصممين البريطانيين، بالإضافة الى عدد من الماركات الإيطالية مثل PALMIERO, ROBERTO COIN



EBEL

BEAUTY MARRIES FUNCTION



THE ORIGINAL
EBEL SPORT CLASSIC

عائد عدوان (المدير الإقليمي لشركة BREITLING):

سجلنا معدلات نمو مرتفعة جداً في المبيعات بالمنطقة



عائد عدوان يشرح لأمير سلطان عن ساعات BREITLING

شدّد المدير الإقليمي لشركة BREITLING عائد عدوان على أهمية المشاركة بفعاليات المعارض المتخصصة، وذكر بمواصفات ساعات الشركة المميزة، لافتاً إلى تسجيلها معدلات نمو مرتفعة جداً في المبيعات بالمنطقة خلال الأعوام الخمسة الماضية، معتبراً خطوة التغيير في بعض المساهمين فيها تحويلاً لها إلى شركة أكبر قادرة على التوسع في أسواق جديدة.

■ الملاحظ تركيز علامة BREITLING على الساعات الرجالية بنسبة أكبر، بمّ تعلقون؟
- في البداية كان التركيز الأكبر على فئة الرجال ولكن حالياً وبحسب الاستراتيجية الجديدة الموضوعية من قبل الشركة سنعمل على تطوير الساعات النسائية وإضافة مجموعات جديدة بهدف تلبية احتياجات السيدات ومتطلباتهن.

توسع نحو أسواق جديدة

■ كيف تقيمون النتائج التي حققتها علامة BREITLING؟
- حققت علامة BREITLING نتائج إيجابية جداً وتعدّ منطقة الشرق الأوسط من أهم المناطق بالنسبة لهذه العلامة. والملاحظ تسجيل معدلات نمو مرتفعة جداً بالمبيعات في المنطقة خلال الأعوام الخمسة الماضية، ومن المتوقع استمرار هذا النمو. من جهة أخرى إطلاق مجموعة جديدة من الساعات سيساعدنا في التوجه إلى فئة مختلفة من الزبائن في المنطقة العربية.

■ شهدت علامة BREITLING تغييراً في المساهمين. في رأيكم، هل هذا الأمر إيجابي أم سلبي؟
- هذه التغييرات الحاصلة إيجابية، بحيث أنها تقضي بتحويل شركة BREITLING إلى شركة أكبر والتوسع نحو أسواق جديدة، بالإضافة إلى إمكانية تحقيق نمو أكبر في حجمها، فضلاً عن أنه مع المساهمين الجدد سيتوفر لنا دعم مالي أكبر يساعدنا على تطوير وزيادة حجم الشركة، والتوسع نحو أسواق جديدة على مستوى منطقة الخليج والعالم. ■



تطوير الساعات النسائية

■ ما هي أبرز مميزات ساعات BREITLING؟
- تتميز ساعات BREITLING بأنها من أوائل الساعات التي توافر فيها الكرونوغراف CHRONOGRAPH، بحيث ترتبط ساعات الكرونوغراف بهذه العلامة منذ عقود طويلة، بالإضافة إلى ميزة ارتباط هذه الساعات بعالم الطيران منذ البداية.
من جهة أخرى أطلقنا مؤخراً مجموعة جديدة من الساعات الكلاسيكية ذات الأحجام المتوسطة، فضلاً عن بعض الطرازات النسائية.



Erol Baliyan

(Regional Director Franck Muller
Group Middle East/ Asia/ Africa)

We are distinguished by our
creative design movement

Franck Muller watches are one of the finest and most complicated of the world. The manufacture was founded in Geneva by Franck Muller and Vartan Sirmakes with the aim of creating exclusive timepieces characterised by complicated movements and original designs. Thanks to its strong in-house capabilities in numerous fields of Haute Horlogerie, this young company rapidly became one of the best Swiss horlogerie brands. Al Bayan Magazine met Erol Baliyan, Regional Director of Franck Muller Group Middle East/ Asia/ Africa who evaluated the luxury watch sector these days and gave us an idea about their novelties. He further talked about their strategy in the Mena region and shed lights of the characteristics that make Franck Muller different and special from other brands. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate the luxury watch sector these days?

- The Middle East region is picking up and Saudi Arabia was one of the most important markets for us especially with the complications, we are doing great business and getting good feedback and our sales are growing so we are happy and satisfied.

* What are you launching at this exhibition?

- We launched the New Yachting Collection which is dedicated to the seafaring world. Inspired by the dynamic Vanguard Collection, the Yachting Collection develops a new creative vision of time with its nautical details.

The Yachting Watch features all the seafaring details: from the deep blue to the wind rose adorning the dial everything reminds us of the sea world. The distinct Vanguard numerals perfectly complement the audacious design of the dial and enhance its high legibility. Sporting either an automatic movement or a mechanical one, the line is available in titanium, 18-carat gold and stainless steel and is further seen in four variants - classic, chronograph, tourbillon and Gravity tourbillon. This timepiece is the ideal sporty watch for the owners of a yacht as the two universes share the same elegance and technical features. We also launched the New Gravity Skeleton which combines cutting-edge technology with unique heritage. The pioneering construction of the movement lies in the shape of the bridges that have been turned into a concave and convex shape, offering the watch an exclusive design. The skeleton body of the Gravity captures the gaze with its massive mechanism where the bridges and the pillars of a traditional tourbillon have been turned into an elliptical circle with diameters of 21.2mm, giving the timepiece a three dimensional aspect. An eccentric balance of 14mm further characterises this unconventional tourbillon. The 3D structure of its bridges and the plate have been entirely skeletonised with the aim of emphasising the volume of its massive mechanism. The structural lines of this masterpiece are enhanced by the use of colors on the tourbillon cage as well as on the open-worked hands.

The very strong character of this piece is further accentuated by the texture and structure of its case that recalls the pioneering character of the Gravity line. The new Gravity skeleton is available in a wide range of colored finishes, allowing to create a watch that is unique and exclusive while still offering the highest Swiss quality.

* What is your strategy for the Mena region?

- Our main strategy in the Mena region is to be available in every exhibition and try to make our collection available for the customers & collectors especially that we have a very wide range of collection. Also, we want to interact with the customers, let them feel the watch & hold it.

* What makes Franck Muller different and special from other brands?

- Franck Muller is a 25 years old company and we are distinguished by our creative design movement. In our last collections, you will recognize a very distinctive construction of the movements and you will see a lot of tourbillons but the way Franck Muller construct the tourbillons and the complications will not appear. Therefore, our watches differ with their design, shape & the way they are constructed. Collectors these days are looking for something unique and different because they want to be and look different.

فهد محمد (شركة أبو عيسى - السعودية):

تصاميم جديدة مبتكرة ومميزة لاستقطاب فئة النساء



مدير التجزئة في شركة أبو عيسى في المملكة العربية السعودية وكيلا ساعات ZENITH و BREITLING وغيرها فهد محمد ذكر بالسمعة الطيبة التي تتمتع بها الشركة على مستوى منطقة الشرق الأوسط، ملاحظاً نمواً محدوداً في قطاع الساعات خلال العامين الأخيرين، متوقفاً أن

تلقى طرازات NAVITIMER 8 إقبالاً واسعاً، مبرزاً سعي الشركة هذا العام الى استقطاب فئة النساء من خلال طرح تصاميم جديدة مبتكرة ومتميزة.

زيادة العلامات

■ ما هي أبرز العلامات التي تمثلها شركة أبو عيسى في المملكة العربية السعودية؟

- شركة أبو عيسى وكيلا ساعات BREITLING في السعودية منذ ثلاثة أعوام ونصف العام وتجمعها علاقات راسخة مع هذه العلامة، بالإضافة الى تمثيلها علامة ZENITH.

■ ما هي الطرق الجديدة التي ستعتمدها شركة أبو عيسى لاستقطاب علامات جديدة نظراً لسمعتها الطيبة في السعودية؟

- تتمتع شركة أبو عيسى بسمعة طيبة على مستوى منطقة الشرق الأوسط، فضلاً عن تمثيلها علامات تجارية كثيرة ومهمة مثل JACOB & CO, BOVET و MB&F وهي في صدد زيادة هذه العلامات في حال توافرت الفرص المناسبة.

طلب على الساعات والمجوهرات

■ في رأيكم، هل الوضع الإقتصادي الذي تشهده المملكة قلص أو رفع من القدرة الشرائية للمواطنين، وكيف تصفون معدلات النمو في قطاع الساعات؟

- لمسنا خلال العامين الماضيين نمواً محدوداً في قطاع الساعات، مقارنة بالسنوات الماضية، حيث شهدت سوق المملكة طلباً كبيراً على الساعات والمجوهرات.

■ ما هي أبرز الطرازات التي أطلقتوها خلال معرض الرياض للساعات؟

- أطلقت شركة BREITLING السويسرية ساعة جديدة وفريدة من نوعها تحت إسم NAVITIMER 8 متعددة الطرازات والتصاميم، بالإضافة الى نماذج عدة منها CHRONOGRAPH و DAY & DATE وهذا نادراً ما يحصل في فئة NAVITIMER من BREITLING.

تصاميم مبتكرة ومميزة

■ هل تتوقعون إقبالاً واسعاً على هذه المجموعة؟

- من المتوقع ان تحظى المجموعة بإقبال جيد نظراً لوجود أحجام مختلفة من ساعات NAVITIMER 8 وهذا ما يساهم في استقطاب فئات متنوعة من الزبائن، بحيث أنه في السابق كانت الناس ترغب باقتناء ساعات BREITLING، إلا ان أحجامها كانت ضخمة وغير مناسبة للجميع.

من جهة أخرى، ستعمل الشركة هذا العام على استقطاب فئة النساء من خلال طرح تصاميم جديدة مبتكرة ومميزة توخياً للوصول الى أكبر شريحة ممكنة من الزبائن. ■

خالد أبو نيان (مدير عام شركة الفردان للساعات - السعودية):

نحرص على تمثيل علامات فاخرة ذات نوعية وجودة عالية تتلاءم واحتياجات السوق ومختلف الأذواق



الشيخ خالد أبو نيان يتوسط من اليسار: يحيى الخطيب، ماهر فرح، برهان الحسني ومن اليمين: احمد خليل، محمد عبيد، سمير الأسعد واحمد سويد

رؤية ٢٠٣٠ تحمل الكثير من الايجابيات للمملكة



من اليسار: جميل مطر والشيخ خالد ابو نيان

ساهم تأسيس شركة «مجوهرات الفردان» في العام ١٩٥٤ في انطلاقة المجموعة على درب الريادة والتميز، حيث نجحت في بناء شراكات مثمرة مع عدد من كبار أقطاب صناعة الساعات في أوروبا وتمكنت من ترسيخ حضور قوي لها في المملكة العربية السعودية لتقديم مجموعة واسعة من المنتجات التي تحمل أسماء أبرز العلامات التجارية العالمية الرائدة في صناعة المجوهرات.

مدير عام الشركة خالد أبو نيان اعتبر السعودية من الأسواق المهمة والواعدة، وذكر بحرص الشركة على تمثيل علامات فاخرة ذات نوعية وجودة عالية تتلاءم واحتياجات السوق ومختلف الأذواق، متوقعاً الكثير من الإيجابيات بفعل تطبيق رؤية ٢٠٣٠، مستبعداً أي تأثيرات سلبية للضريبة على القيمة المضافة.

قدرة شرائية

■ كيف تقيمون وضع قطاع الساعات في المملكة العربية السعودية؟

– تعدّ المملكة العربية السعودية من الأسواق المهمة والواعدة، نظراً لارتفاع القدرة الشرائية للمستهلكين فيها، قياساً ببعض دول الخليج. وفي هذا الإطار ثمة طلب كبير على الساعات والنتائج المحققة جيدة.

■ تمثل شركة الفردان للساعات عدداً كبيراً من الوكالات، هل لديكم النيّة للاستحواذ على المزيد من العلامات؟

– نحرص الشركة منذ بداياتها على تمثيل منتجات ذات نوعية وجودة عالية وتقديم وفق

من الإيجابيات للمملكة وعلى الصعد كافة. والإصلاحات التي يتم العمل عليها ستصب في مصلحة الإقتصاد السعودي مستقبلاً.

لا تأثير لضريبة القيمة المضافة

■ هل سيكون للضريبة على القيمة المضافة تأثيرات سلبية؟

– في الحقيقة لا نتوقع تداعيات سلبية إنما هذا القرار هو بمثابة عملية تنظيم ولن يكون له تأثيرات سلبية على الإقتصاد.

■ ما هي طموحاتكم المستقبلية؟

– نطمح لتحقيق المزيد من النجاحات والتألق في المستقبل، أملين الوصول الى أهدافنا. ■

احتياجات السوق واختلاف الأذواق تصاميم وعلامات فاخرة، ولطالما تمت الحصول على وكالات جديدة تتناسب والعلامات التي تمثلها راهناً.

ايجابيات رؤية ٢٠٣٠

■ من المعروف ان النساء أكثر اقتناء للساعات من الرجال، ما هي الاسباب في رأيكم؟

– يعود السبب الى رغبة النساء في اقتناء الساعات والمجوهرات للظهور بإطلالة مميزة وجذابة. كما نلاحظ طلباً أكبر من قبلهن على الكماليات.

■ ما توقعاتكم لرؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– من المتوقع ان تحمل هذه الرؤية الكثير

BOGHOSSIAN



GENEVA LONDON HONG KONG
www.boghossianjewels.com

عاطف نصولي (مؤسس مجوهرات نصولي NSOULI JEWELRY):

نحرص على المشاركة في المعارض والتوسع خارجياً

مسيرة مهنية



تأسست دار نصولي للمجوهرات سنة ١٩٨٢ على يد مؤسسها عاطف نصولي بعد ان اكمل في الولايات المتحدة تخصصه في علم الأحجار وفن الصياغة. وفي كل مراحل الحرب رغم التحديات والصعوبات لم يقفل المعمل في شارع الحمراء وأصر على إبقاء هذه المهنة حية. أثمرت تلك الجهود والعمل اسم نصولي للمجوهرات وأصبح من رواد هذه المهنة صناعةً ومبيعا، محلياً وعالمياً. استطاعت مجوهرات نصولي وبفخر كبير ان تتبوأ اهم مراكز تسويق المجوهرات في لبنان والدول العربية والأجنبية وذلك بسبب السهر الطويل وتوجيه إدارة مجوهرات نصولي الى كافة مجموعات التسويق والتصنيع والأبحاث المتعلقة بأحدث ما توصلت إليه هذه الصناعة الراقية.

٣. المجموعات التي تحاكي كل الانواق والمناسبات وتضم مجموعات كبيرة ومتنوعة.

٤. الاسعار المدروسة التي تعطي كل قطعة قيمتها الفعلية.

٥. كل ذلك يميز مجوهرات نصولي بالإضافة الى الذوق في الموديلات المتميز الذي يجمع بين ثقافة الغرب والشرق ما يجعل المجوهرات تكسب رونقاً وجمالاً مميزين الأمر الذي يجعل اختيارها واقتناءها أمراً مطلوباً عربياً وأوروبياً.

■ هل ستتوسعون خارجياً؟

- ان سياسة التوسع والتسويق التي نقوم بها تلحظ العديد من المعطيات والظروف ونؤكد اليوم ان مكانة مجوهرات النصولي على مستوى الانتشار أصبحت كبيرة جداً.

أجل، أفكر بذلك فإسم نصولي بات معروفاً جداً في العالم العربي من خلال المعارض التي نحرص على المشاركة بها دائماً وذلك بطلب من زبائننا في الخليج والذين اكتسبت مجوهرات نصولي ثقتهم. ■

فقط لأكبر وأفضل الشركات في هذا القطاع بتمثيل أنفسهم.

أن نكون هنا، يُعدُّ أمراً أساسياً بالنسبة إلينا، وذلك لضمان حصولنا على أفضل أنواع الحجارة.

الى ذلك، نعمل حالياً مع نقابة الذهب والمجوهرات على تأسيس مختبر خاص في لبنان.

■ في رأيكم، أليس من الضروري تنظيم المهنة في لبنان؟

- انه مشروع طويل يحتاج الى الكثير من العمل والجهد.

■ كيف تتم عمليات بيع مجوهرات نصولي؟

١. التقنية العالية الجودة في التصنيع والتحديث المتواصل للمعمل مع احدث التقنيات المتوافرة في هذه المهنة .

٢. انتقاء أفضل الأحجار وأنقاها مباشرة من مكتبنا في بلجيكا الى معملنا في بيروت.

٣. كما ان مجوهرات نصولي تتفرد في تقديمها شهادات لكل حجرة في أي قطعة من مجوهراتها من الاحجار الصغيرة حتى الكبيرة. الاحجار كلها تأتي مع شهادات HRD و GIA وهذا ماعرّز ثقة الزبون في دار نصولي المكتسبة على مر السنين.

■ ما الذي يميّز مجوهرات نصولي حالياً؟

- الجودة المميزة بالسعر المناسب
QUALITY FOR PRICE.

استثمار موثوق

■ لديكم خبرتكم المميزة في عالم الأحجار الكريمة فكيف تقيّمونه؟

- حرصت مجوهرات نصولي خلال كل هذه السنين على تقديم أجود أنواع الألماس بأفضل الأثمان مما يجعل لكل قطعة قيمتها الفعلية ضمنها ويرفع قيمتها على مدى السنين وهذا ما أكسب مجوهرات نصولي ثقة الناس وارتبط الاسم بالألماس.

محطتنا الأولى هي بورصة الألماس الشهيرة في أنتويرب، حيث تحافظ شركة «نصولي» و «نصولي ان في»، بكل فخر، على موقعها في المعرض السنوي.

وكما كان الأمر لقرون طويلة، فإن سوق أنتويرب، أو البورصة، هو المكان الذي يأتي إليه المختصون في قطاع الألماس لعقد صفقات بين التجار والمصنّعين.

هي إذا علامة على موقع شركة «نصولي» ضمن صناعة الألماس، وفي هذا المكان يُسمح

نهنئكم بشهر الخير، ونتمنى لكم
الصحة والفرح.
رمضان كريم





مُبَارَكٌ عَلَيْكُمُ شَهْرُ الْخَيْرِ وَالرَّحْمَةِ،
أَعَادَهُ اللَّهُ عَلَيْكُم بِالْيُمْنِ وَالْبَرَكَهَةِ

MEDGULF 

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