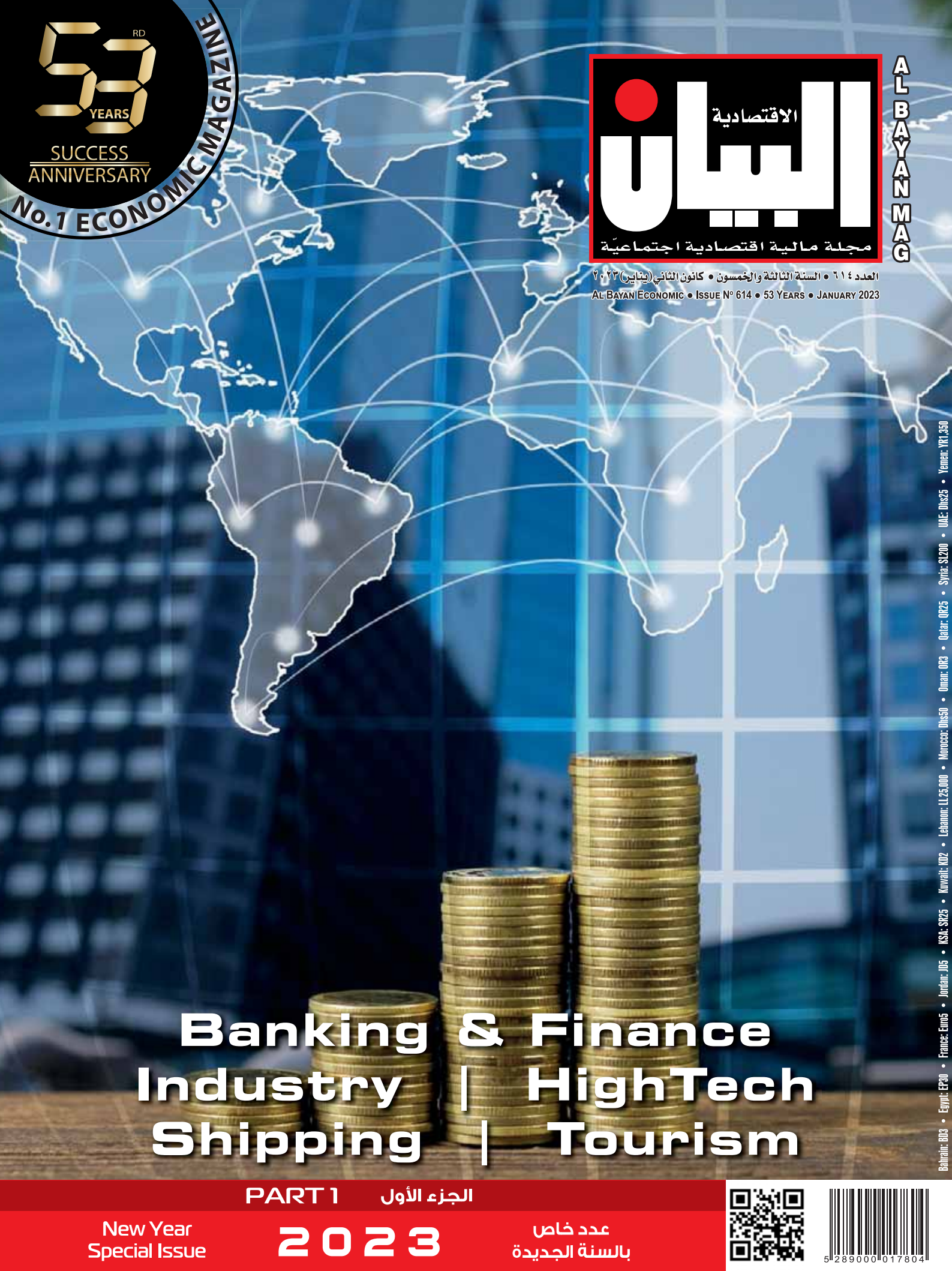


53 RD YEARS SUCCESS ANNIVERSARY

No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

AL BAYAN MAG

العدد ٦١٤ • السنة الثالثة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٣

AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 614 • 53 YEARS • JANUARY 2023

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

Banking & Finance | HighTech Industry | Tourism Shipping

PART 1 الجزء الأول

New Year Special Issue

2023

عدد خاص بالسنة الجديدة

5 289000 017804



التمويل العقاري
الذي يفتح أبواب المستقبل

تقدّم بطلب التمويل العقاري من بنك دخان
واسترد 50% من أرباح السنة الأولى.

- **الحد الأدنى لمبلغ التمويل: 2 مليون ر.ق**
- **الحد الأدنى للتقسيط: 15 سنة**
- **يُطبّق الخصم على أرباح السنة الأولى فقط**
- **إيداع المبلغ المسترد في البطاقة المسبقة الدفع**
- **الحد الأقصى للمبلغ المسترد هو 75,000 ر.ق**

تسري الحملة لغاية **1 مايو 2023**.

للمزيد من المعلومات، يُرجى زيارة **dukhanbank.com** أو التواصل مع مركز الاتصال على **800 8555**.

***تُطبق الشروط والأحكام.**

بنك دخان
DUKHAN BANK

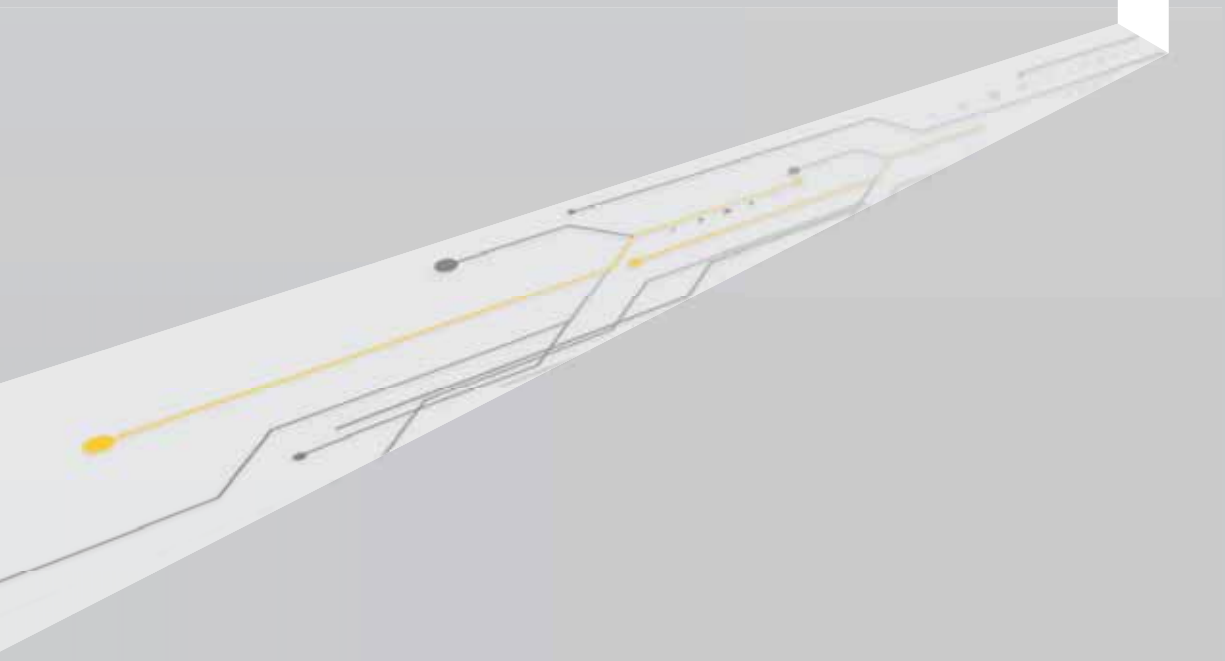
dukhanbank.com | 800 8555 | 4410 0888

وزارة التجارة والصناعة
Ministry of Commerce and Industry
تسوّق بثقة
لتقديم الشكاوى والاقتراحات
16001
رقم الترخيص ٢٠٢٣/٥٦٩

GIB
بنـك الخليـج الدولـي

اِسْتِشْرَافاً للمُسْتَقْبَل..

"بنك الخليج الدولي" يُسهم في صُنع واقعٍ جديد
للخدمات الماليّة في المملكة العربيّة السعوديّة.



gib.com

بصراحة

«البيان الاقتصادية» تحلّق بالمرتبة الأولى من دون منافس

تستحوذ على أكثر من ٢٤٪ من أسواق المنطقة تليها «سيدتي» ومن ثم «فوربس»

في إحصاء داخلي لأهم شركات الإعلانات تصدّرت مجلة «البيان الاقتصادية» جميع المجلات العربية والأجنبية في المنطقة بفارق شاسع عن المجلة الثانية. وبحسب الإحصاء تستحوذ «البيان» على أكثر من ٢٤٪ من نسبة السوق الإعلاني.

وما هو إصدارنا لعددنا السنوي الممتاز الـ٥٣ في ظل جميع التحديات التي تواجه المنطقة والعالم، إلا دليل على ثقة كل من أجرى مقابلة أو نشر إعلاناً بمجلته المفضلة «البيان».

ونود بالمقابل أن نشكر جميع المتحدثين والمعلنين الذين يزدادون ثقة بنا عاماً بعد عام، خصوصاً وأننا نضع آراءهم القيّمة في العدد المطبوع وفي جميع وسائل التواصل الاجتماعي.

والشكر أيضاً لجميع محرري ومدراء وموظفي المجلة، وكل التقدير على جهودهم وتفانيهم في تتويج «البيان الاقتصادية» الأولى عربياً.

آملين أخيراً أن يعمّ السلام كلّ الدول. ■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية
AL BAYAN
THE LEADING ARAB ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع

المؤسس انطوان زخور

Editor in Chief :
Emile ZAKHOUR

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

United Arab Emirates:
+ 971 50 2984858

HEAD OFFICE: SHMEISANI - JORDAN

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on
Papergarden
Cedar Kiosk
press reader
— connecting people through news —
Available on the iPhone App Store
ANDROID APP ON Google play

الاشتراك السنوي: ٢٥٠ دولار اميركي
SUBSCRIPTION FEES: US$ 250

ثمن النسخة: الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالا، السعودية ٢٥ ريالا، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهما، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، مصر ٣٠ جنيهات، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهما، لبنان ٢٥,٠٠٠ ل.ل.، U.K. 3,5 Stg, FRANCE 5 EURO, USA 7 US $, GERMANY 5 EURO, CYPRUS 3 C.P

توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات

كافة الآراء الواردة في المقالات تخص كاتبيها ولا تعكس بالضرورة رأي مجلة «البيان الاقتصادية»

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
2P	059
AAA	718
ABC	315
ABK	091
ACAIR	675
ADIR	715
ADNIC	477
AFAQ	595
AFIC	611
AFLAQ	195
AFRICA RE	545
AFS	211
AGORA GRP	205
AHLEIA-KUWAIT	509
AHLI BANK OF YEMEN	157
AHLI BANK/JORDAN	109
AHLI BANK/QATAR	045
AHLI UNITED BANK	364
AHLIA PALESTINE	741
AICJ	627
AIN AHLIA	739
AIR SEA LAND	293
AJMAN BANK	105
ALA	571
ALGERIA-TRUST INS.	645
ALIG	687
ALLIANZ	671
AMANA	705
ANTARSPED	313
AON	567
APEX	653
ARAB BANK	013
ARAB ORIENT	573
ARAB RE	541
ARABIA	679
ARADA	397
ARKAS	297
AROPE	673
ASIA	519
ASSIST AMERICA	531
AVAYA	065
AXA	744
BACS	427
BAHRAIN/SAICO	735
BANKERS	601
BARENTS RE	393
BBK	055
BCD	024
BCD	025
BEEMA	047
BENA	431
BENEFIT	053
BERYTUS	701
BEST ASSISTANCE	693
BMW	457
BOUBYAN TAKAFUL	483
BROKTECH	353
BURGAN	736
BURGAN BANK	095
BURGAN TAKAFUL	537
BURUJ	463
BVLGARI	051
C&G	543
CAC INT'L BANK	033
CADILLAC	447
CAIRO AMMAN BANK	155
CAIRO BANK	159
CAPE	349
CAPITAL BANK	103
CASH	661
CBD	073
CBQ	149
CCC	421
CCR	577
CHAM BANK	191
CHOPARD	281
CHUBB ARABIA	587
CIG	699
CITIBANK	209
CMA CGM	291
COMMERCIAL	523
CONNECT UW	615
CUMBERLAND	355
CURVE	273
DUKHAN BANK	GF
DUKHAN BANK	GF
DDF	023
DEUTSCHE BANK	057
DHAFRA	737
DHOFAR INS.	499
DI	085
DOHA INS.	481
DSS HDG	311
DTEC	223
DUBAI INVESTMENT	377
DUBAI INS.	557
E BANK	145
EBS	381
EGOV	197
EGYPT-GIG	638
ELEGANCIA	267
EMIRATES	017
EMIRATES NBD	069
ENVNT	199
ESA	337
ETIHAD	599
ETIHAD BANK	101
EURO ARAB	623
EXNESS	165
FAIR OIL & ENERGY	563
FAIRMONT KSA	277
FAISAL HDG	413
FAST	319
FCR	683
FENCHURCH FARIS	613
FIDELITY	709
FINESSE	218
FINVASIA	187
FORD	425
FORD	451
FOUR POINTS BY SHERATON DOHA	270
FOUR POINTS BY SHERATON DOHA	271
GEN RE	549
GENERAL TAKAFUL	435
GFH	147
GIB	002
GIG	511
GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS	316
GLOBAL UNITED	663
GLOBEMED	689
GLOBITEL	119
GM	243
GULF BANK	111
GULF HOTEL	237
HAMRAA INS.	493
HAS	415
HDB	128
HERBIE THE VAN	343
HILAL LIFE	049
HILTON HABTOOR CITY	082
HILTON LONDON METROPOLE	257
HSA	195
HYATT PLACE RIYADH	263
HYATT REGENCY AQABA AYLA	227
ICIEC	569
IG.COM	189
IGI	659
IHG - JEDDAH	260
IHG - JORDAN	285
IMTB	123
INATEK	525
INFINOX	179
INMA BANK	265
INTERMED	703
INVEST BANK	031
ISLAMIC	733
IVECO	459
IZZ BANK	089
JAGUAR	366
JAQUAR	363
JAZEERA STEEL	405
JOFICO	617
JOMAIH	465
JORDAN INS.	213
JORDAN KUWAIT BANK	107
JORDAN-GIG	629
KASPERSKY	203
KATARA	035
KEY FREIGHT SERVICES	307
KEY WAY MARKETS	077
KFH	005
KFH TAKAFUL	535
KHARTOUM BANK	163
KIB	093
KINGDOM	589
KSA-ARABIA	585
KSA-GLOBEMED	591
KSARA	345
KSA-UCA	485
KUWAIT INS.	503
KUWAIT-GLOBEMED	539
LENOVO	207
LIA ASSUREX	665
LIBANAISE D'ACCONAGE	323
LIBANO SUISSE	669
LIBERTY	375
LOCKTON	655
MAN	449
MANARA	489
MARSH	702
MASHREK	677
MASHREQ-PALESTINE	635
MASRAF	079
MAWANI	391
MAZAYA QATAR	369
MEARCO	719
MEDGULF	713
MEDICALE	723
MEDLABS	401
MENA RE	533
MENAITECH	201
METLIFE	727
MIG HDG	183
MINKLADY	347
MSC	295
MSH	603
MUNICH RE	471
MUSCAT BANK	009
MYSK	251
NASCO RE	607
NASDAQ	175
NAT HEALTH	625
NATIONAL BANK OF IRAQ	125
NATIONAL/IRAQ	423
NATIONAL/JORDAN	619
NATIONAL-IRAQ	633
NBB	113
NBF	070
NBK	015
NIC/PALESTINE	729
NILE RITZ CARLTON	131
NISSAN	GF
NISSAN	GF
NIZWA BANK	143
NOKIA	411
NOKIA	289
NOKIA	289
NOOR ALMAL	169
NORTH	691
OMAN RE	551
OQIC	141
OQIC	575
PALESTINE BANK	115
PALESTINE-TRUST	631
PATRONUS	177
PHENICIENNE	697
PIB	029
PIB	714
PLATINUM RE	695
PMA	305
PORSCHE	453
PREMIUM	475
PROWME	221
QAFELA	495
QATAR AIRWAYS	265
QATAR GENERAL	507
QIIB	043
QIIC	579
QNB	153
QUDS BANK	121
RAFFINERIE DE SUCRE	325
RANGE ROVER	385
RAYAN BANK	019
RESIDENCE INN BY MARRIOTT	247
RIACHI GROUP	710
RICHARD MILLE	041
RIYAD BANK	063
ROTANA	230
ROYAL	725
RSA	529
SAGR	597
SAGR NATIONAL	731
SAIB	067
SAICO	711
SALAM BANK	021
SARWA	491
SAUDI FRANSI BANK	185
SAUDI LIME	387
SAUDIA CARGO	363
SEALINE	299
SEANAUTICS	303
SEATRANS	331
SECURITE ASS	HD
SECURITE ASS	HD
SHARJAH BANK	75
SHERATON GRAND DOHA	233
SHURE	217
SLOOP	681
SOBHA	372
SOCIAL DEV. BANK	061
SOCOTEC	407
SOLIDARITY	605
STANDARD CHARTERED	161
STAY BRIDGE KHOBAR	269
SUEZ CANAL BANK	132
SUEZ CANAL INS	565
SUGAR FACTORY	325
SWAN INT'L	651
T'AZUR	515
TADAWUL	167
TAKAFUL-PALESTINE	637
TALA	497
TARROS	335
THE AVENUE	249
TIGER PROFILES	395
TIME HOTELS	241
TOP GUARD SECURITY	135
TOURISM & SHIPPING SERVICES	301
TRIPLE S	716
TRIPOLI PORT	333
TRUST COMPASS	685
TRUST HOUSE	707
TRUST RE	649
TUDOR	461
UBS	039
UCA	359
UIB	581
UIC/SYRIA	662
ULYSSE	341
UMBRELLA RE	667
UNION	487
UNISHIP	329
UNITED ASSURANCE	717
UNITED SECURITIES	139
UNITED-YEMEN	643
UR	657
VOLVO	439
WALAA	479
WARBA	721
WATHBA NATIONAL	561
WEHBE INS.	553
WETHAQ	743
WTW	641
YAMAMA CO.	409
YAMBU CEMENT	399
YEMENI QATARI	512
ZAMIL INDUSTRIAL	403

بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

ثقتكم.. الجائزة الأولى



أفضـل مؤسسة
مالية إسلامية في
العالم لسنة 2022



أفضـل مؤسسة
مالية إسلامية في
الشرق الأوسط



أكثر مؤسسة
مالية إسلامية
أماناً في الكويت



أفضل شركة
تأمين تكافلي
في العالم



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني



الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم





الشيخ علي علي رضا



منير خرما



سلمان سلطان



بلال القادري



رومل طباحة

فهـــــرس المـقـــ

يجد القارئ أسماء من تمت الأحاديث والمقابلات معهم من رجال المال والمصارف والتأمين والنقل والسياحة والتكنولوجيا والصناعة وكافة القطاعات الاقتصادية في هاتين الصفحتين.

اسم الشخصية	الصفحة
(أ)	
عبدالله آل خليفة	٣٤
JOSEPH ABRAHAM	٤٠
فهد آل خليفة	٤٦
JERRY INZERILLO	٢٤٨
جورج الأشقر	٣٠٤
هشام اسماعيل	٣٨٦
عامر الأرضي	٤٣٢
KRISTIAN AQUILINA	٤٤٤
أحمد إدريس	٥٤٨
عبد المطلب مصطفى الجعيدي	٥٥٠
نهاد أسعد	٦٣٤
رياض الأطرش	٦٣٦
بن علاق محمد الأمين	٦٤٦
رنج أكرم	٦٥٣
طلال الأنسي	٧١٢
(أبي) (أبو) (بن) (بو)	
رشيد أبي نادر	٥٩٣
أحمد أبو عيده	٧٦
د. محمد أبو حمود	١١٠
أيمن أبو دهيم	١٢٤
هايل أبو حمدان	١٨٨
يزن أبو الراغب	٢٦٤
غازي أبو نحل	٣٩٠
الياس أبو سمرا	٤١٤
شكيب أبوزيد	٤٧٢
سعيد أبو غربية	٥٦٦
د. عوده أبو جوده	٦١٦
جو أبو شقرا	٧٠٠
أحمد بن غالب	٣٢
الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم	٦٨
د. معتز بن علي	٢١٥
يوسف بن ميسية	٤٧٠
عبدالله بن سعيدي	٤٨٦
راشد بوخمسين	٩٢
إيلي بو شعيا	٤٧٨
(ب)	
د. عبدالحفيظ البربير	٨
كمال البكري	١٠٤
هيثم البطيخي	١٠٦
رندا بدير	١٤٩
كمال بلوط	٢٠٦
SUNIL PAUL	٢١٨
منتصر بدير	٢٢٢
زاهر بزري	٢٧٥
هبة بوارشي	٢٩٦
رائد بقعوني	٣٠٢
روبير باولي	٣٠٦
سامي بلوط	٣١٤
ندى الملاح البستاني	٣٤٠

اسم الشخصية	الصفحة
CYRIL PIAIA	٤٢٠
روني بيطار	٤٣٢
أحمد البلبيسي	٤٣٦
عامر بدوية	٤٣٧
JAMES BUTLER	٤٥٢
ULRICH PASDIKA	٤٧٦
ياسر البحارنة	٤٨٤
جميل بهو	٥٠١
نجيب بحوث	٥٠٤
جورج البيطار	٥٢٥
موسى بيطار	٥٧٦
د. لانا بدر	٦٢٢
وداد بالهوشات	٦٥٨
فاتح بكداش	٦٧٢
جهاد بعيني	٧١٤
(ت)	
صلاح تهلك	٢٨٠
بروفسور أحمد التجاني	٣٨٢
أحمد تيجاني	٦٢٨
(ث)	
الشيخ بندر بن محمد آل ثاني	١٨
الشيخ محمد بن حمد آل ثاني	٣٦
الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني	٣٨
الشيخ فيصل بن عبدالعزيز آل ثاني	٤٤
الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٣٦٧
الشيخ حمد بن محمد آل ثاني	٣٧٤
الشيخ عبدالله بن فهد آل ثاني	٤١٢
(ج)	
عبداللطيف الجواهري	٣٠
عبد الواحد الجناحي	٥٦
د. أحمد جلال	١٣٦
بهاء جبارة	١٧٤
PHILLIP JONES	٢٥٣
محمد جابر	٢٨٦
برنارد الجردي	٣١٠
واصف جبشي	٤٨٠
وليد جشي	٥٢٧
بسام جلميران	٥٥٢
رائد جشي	٥٧٨
جواد جنب	٦١٤
د. منال جرار	٦١٨
وميض الجرّاح	٦٥٢
(ح)	
عبد العزيز الحليسي	٥٠
د. حمد الحساوي	٩٦
إيمان الحلبي	١٦٨
د. بشار حوامده	٢٠٠
محمد الحارثي	٢١٠

اسم الشخصية	الصفحة
عمر حريري	٢٥٥
خلف الحبتور	٣٩٤
م. محمد الحمايده	٤١٨
تامر الحكيم	٤٦٠
طارق حسين	٤٩٨
نبيل حجار	٥٠٢
سامر الحمرا	٥٤٤
د. ياسر الحربي	٥٩٠
سعيد حتحوت	٦٠٢
باسم حدادين	٦٢٦
جمال الحمود	٦٣٢
عبد الحكيم حجو	٦٤٤
ميشال الحاصباني	٦٩٨
د. رنوه الحاصباني	٧٠٢
فهد الحصني	٧٢٠
محمد مظهر حماده	٧٣٤
(خ)	
طلال الخاجة	٣٧
بدر الخرافي	١٩٢
روبير خوري	٢٤٢
محمد الخوري	٢٧٦
سيف الخليوي	٢٧٦
جيلبير خوري	٣٠٠
نبيل خوري	٣٠٨
سامر خوري	٣٦٨
عبدالله الخرّيف	٤٢٤
زينب الخطيب	٥٠٨
منير خرما	٥٢٠
طارق الخواجه	٥٢٤
عبد الخالق رؤوف خليل	٥٢٦
عمرو صالح خيوة	٥٣٦
ابراهيم الخُزام	٥٤٢
يولا الخوري	٦٠٤
أحمد خليفة	٦٤٠
محمد الخطيب	٦٦٦
إيلي خوري	٦٧٨
أنطوني خوام	٦٨٠
(د)	
الشيخ أحمد الدعيج	٨٨
محمد داود	١٠٨
تشارلز دوغلاس	٧٨
د. إحسان دغمان	١٩٦
سعيد الدوسري	٢١٩
JEAN-FRANCOIS DURAND	٢٢٩
طارق دويدار	٢٥٢
جون داغر	٣١٠
MAXENCE DUAULT	٣٣٦
عبد الرحمن الدخيل	٥٨٨
رضا أمين دحبور	٦٢١
إسراء داوود	٦٤٨
مختار الدائرة	٦٥٤

اسم الشخصية	الصفحة
(ذ)	
أحمد الذيب	١٥٨
(ر)	
عبد الله الراجحي	٥٨
محمد الرميح	٦٦
عبد الوهاب عيسى الرشود	٨٦
جورج ريشاني	٩٠
حسين الرفاعي	١٣٣
عبيد الرشيد	١٦٠
MADALINA ROTARU	١٧٦
عبد الرحمن الريّس	٢١٩
أحمد رفعت	٢٥٨
عادل الرضا	٢٧٨
فادي رومانوس	٣٣٨
الشيخ علي علي رضا	٤٤٨
محمد رشدان	٥٤٦
زياد الربيش	٥٨٤
د. ياسر رؤوف	٦٥٠
ابراهيم رياشي	٧١٠
(ز)	
وسيم زاوي	١١٢
وسيم زايد	١٩٠
MEHMED ZINGAL	٢٨٤
TEDDY ZEBITZ	٢٨٨
سميح الزين	٢٩٤
طلال الزامل	٤١٠
محمد الزامل	٤٢٩
جورج زينه	٥١٧
رولان زعتر	٦١٠
علاء الزهيري	٦٣٨
روجيه زكار	٦٩٢
(س)	
د. عبد الرحمن السيف	٥٤
م. هاني سنبل	٦٠
طارق السدحان	٦٢
عصام السلفيتي	١٠٠
باسم السالم	١٠٢
د. عماد السعدي	١١٨
مصطفى سلمان	١٤٤
د. أحمد سنكر	١٥٦
أسامة سعد	١٧٨
GURBIR SINGH	١٨٦
RANDA EL SAWI	٢٠٤
عبد الرحمن السبيعي	٢١٩
ALEXANDER SUSKI	٢٥٩
عبيد السلامي	٣٧٨
حمد السعيد	٤٢٨
م. صلاح السنيد	٤٣٠
MHD ADNAAN SAIT	٤٣٣
سلمان سلطان	٤٤٢



Bernd Kohn



بدر الخرافي



جينو نادر

المجلة الاقتصادية 1



الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني



عبدالإله وزني



عادل اللبان



سمير مقوم



انطوني خوّام

ـالات والمقـابـلات

وقد ذكر الاسم تحت حرف اسمه العائلي بدءاً من حرف الألف (أ) الى حرف الياء (ي) وذلك تسهيلاً لإيجاد الأسماء المنشورة بسهولة.

اسم الشخصية	الصفحة
KALYANA SIVAGNANAM	٤٥٨
عمر سرطاوي	٥٠٦
يوسف السعد	٥٣٢
محمود صالح سليمان	٥٣٤
خالد السنعوسي	٥٤٧
ANDREW SMITH	٥٥٥
كمال سرطاوي	٥٦٢
فهد السويدي	٥٧٤
طارق هائل سعيد	٦٤٢
كميل سعد	٧٠٨
(ش)	
د. عادل شركس	١٠
د. عبد الباسط الشيبي	٤٢
هاشم الشوا	١١٦
خلدون شرايحة	١٨٤
فادي شرف	٢٠٨
كاظم شمص	٢٣٢
سالم الشهراني	٢٣٤
محمد شبيل	٢٧٣
RISHAB SHANEY	٢٧٥
أنطوان شمالي	٣٠٠
مروان شبلي	٣١٢
م. فخر الشواف	٣٧٠
جوزف شدياق	٣٨٠
عمر شقم	٤٢٢
أنسام الشنقيطي	٤٣٧
حسن الشمراني	٤٦٦
فادي شرقاوي	٥١٨
سامي شريف	٥٣٠
عمرو شاولي	٥٩٢
عمر الشيخ	٦٠٦
أنور الشنطي	٦٣٠
(ص)	
رندة الصادق	٩٨
نائل صلاح	١٨٠
خالد صعب	٢٤٦
عهد الصنيع	٢٧٤
زينة صهيون	٤٠٠
جمال صقر	٤٨٢
فريد صابر	٥٢٨
د. رجائي صويص	٦٢٠
فؤاد صوايا	٦٩٤
(ط)	
صلاح الدين طالب	٢٨
أحمد طباره	٤٢٩
إياد طماس	٤٣٣
رومل طباجة	٤٨٨
محمد الطبطبائي	٤٩٤
أحمد طباجة	٦٨٤
(ع)	
حسن عبدالله	٢٢
مروان العباسي	٢٢

اسم الشخصية	الصفحة
مصباح العكاري	١١٤
عبد الحكيم العجيلي	١٤٠
صوفيان العلام	٢٣٩
محمد عوض الله	٢٤٠
شفيق علاء الدين	٢٥٠
م. حازم عواد	٢٥٦
أنس عبدالله	٢٦٢
علي العنزي	٢٧٦
د. أحمد العمادي	٣٨٤
محمد العلي	٣٩٦
علي العايد	٣٩٨
أحمد عليوه	٤٠٦
عجلان عجلان	٤١٦
عمار العالول	٤١٩
أحمد عدرا	٤٢٣
ماجد العسيلان	٤٣٢
ماهر عكاوي	٤٦٤
أشرف العزوني	٤٩٦
عماد عبد الخالق	٥٠٠
جو عازار	٥١٣
زهير العطعوط	٥١٤
جورج عبد المسيح	٥٢٢
علي ابراهيم العبد الغني	٥٦٨
عبدالله العسيري	٥٧٠
باسل عبد الكريم	٥٨٦
عبدالله العمري	٥٩٤
أيمن العجمي	٦٥٦
مروان عفاكي	٦٦٢
باسم عاصي	٦٧٠
أنطوان عيد	٧٠٤
(غ)	
داود الغول	١٠٢
حسن غانم	١٢٩
فيليب غانم	١٧٢
أحمد الغامدي	٢١٨
حليم غبار	٢٧٤
طارق غاوي	٣١٨
وافي الغانم	٤٦٢
GERARDO GARCIA GOMEZ	٤٩٠
THOMAS J. GALLAGHER	٥٠٥
جوني غزال	٧١٦
(ف)	
DR. BERND VANLINDER	٧٢
GRAHAM FITZGERALD	٧٨
طارق الفايد	١٢٦
الوزير نايف الفايز	٢٢٦
ناجي الفغالي	٣١٦
بدري فركوح	٥٦٢
JOHNSON VARUGHESE	٥٨٠
محمد حسن فرغلي	٦٣٩
بيار فرعون	٦٦٨
أنطوني الفضل	٦٩٠
كارول فغالي	٦٩٦

اسم الشخصية	الصفحة
جورج الفرزلي	٧٠٦
(ق)	
فيصل قنديل	٨٠
فادي قطيشات	٢١٢
شادي قاسم	٢٤٤
كريم قعوار	٤٠٨
أسامة القيسي	٣٩٢
محمد القحطاني	٤٣٧
جورج قبّان	٥١٠
حسام القناص	٥٨٢
سلطان القبلان	٥٩٦
وليد القطعي	٦٢٤
جوزف قطران	٧٠٧
(ك)	
TONY CRIPPS	٦٤
VINCE COOK	٧١
م. سهى زكي الكفائي	١٢٢
خالد الكايد	١٤٣
SOMESH KAPURIA	١٨٦
GHALI KABBAJ	٢٤٨
JEREMY CANIVET	٢٥٤
م. أشرف كامل	٢٧٤
يوسف الكمالي	٤٠٤
محمد بن عبدالله الكريديس	٤٥٠
BERND KOHN	٤٧٤
DR. CORNEILLE KAREKEZI	٤٨٢
(ل)	
عادل اللبان	٤٨
ناصر اللوزي	١٠٦
أحمد يوسف اللحام	١٤٦
STEVE LARGE	٤٢٩
JASON LIGHT	٥٥٨
حسن اللواتي	٦٠٨
(م)	
د. فهد المبارك	١٦
رشيد المعراج	٢٠
د. فراس ملحم	٢٦
عبدالله معرفي	٩٤
عادل الماجد	٩٤
د. مصطفى عبدالله الحسن محمد	١٦٢
وائل مكارم	١٧٠
أبل محملجي	١٩٨
عبدالله معمّر	٢١٩
د. نضال المجالي	٢٢٨
أكرم محمد	٢٧٢
سمير مقوم	٢٩٢
PNC MENON	٣٧٣
رولان معري	٤٠٢
فيصل المهيدب	٤١١
رنجيف منون	٤١٢
سلطان المنيّف	٤٢٦

اسم الشخصية	الصفحة
كريم مركيز	٤٣٧
حسين ملوك	٤٩٢
حامد مبروك	٥١٦
فواز المزروعي	٥٣٨
ناصر المسند	٥٧٢
KAMRAN MAZHAR	٥٨٧
محد الملقي	٥٩٨
جواد محمد	٦٠٠
ألكسندر ماطوسيان	٦٧٦
جورج منكوش	٦٨٢
أسعد ميرزا	٦٨٨
(ن)	
رفيق النايض	٥٢
فاروج ناركيزيان	٧٤
نواف ناجيا	٩٢
اسكندر نجار	١٨٢
محمود نمر	٢١٤
أحمد نجيب	٢٦٨
بدر الناصر	٢٧٦
سمير نعيمة	٢٩٨
برنار نصر	٣٧٦
حسام نصار	٣٨٨
ماجد النافع	٤٢٨
أحمد نصرالله	٥٢٦
قتيبة النصف	٥٣٤
مشاري النشيط	٥٤٠
عبدالله النعيمي	٥٥٤
UMAIR NIZAMI	٥٥٩
لبيب نصر	٦٦٤
جو نسناس	٦٧٤
(هـ)	
باسل الهارون	١٤
DAMIAN HITCHEN	٨٣
صلاح الهدمي	١٢٠
محمد هاشم	٢٠٢
رولان هاشم	٢٢٠
GUY HUTCHINSON	٢٣١
أشرف هنداوي	٢٧٤
محمد الهبري	٦٨٦
(و)	
عبد الإله الوزني	٤٤٠
باسم ولي	٤٥٤
غسان وازن	٥٥٦
عمر وهبة	٥٦٠
د. علي الوزني	٦١٢
أحمد الورفللي	٦٦٠
(ي)	
فارس يقطين	٢٣٦

هم لا يريدون دولة!!!



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

هو إذن عام آخر غير مأسوفٍ عليه قد انطوى ولكن، دون أن تنطوي معه كوابيسنا الحياتية والمعيشية التي باتت تشاطرنا اللقمة والفراش. وهو عامٌ جديد يداهمنا ويقضّ مضاجعنا هو الآخر، وذلك بعد أن أقفلوا علينا أبواب جهنم، وحشرونا في أعماق أعماق الجحيم، الذي لم يعد يتسع للمزيد. من هنا نعم، هو عام كارثي جديد من التفاهة والعبث والتلاعب بالمصير، يتربص بكل من تبقى منا في شظايا هذا البلد، بعدما نجح ما يقارب 10% من مجموع سكانه حتى الآن، في الفرار من المصير المحتوم/ 150 ألف العام الفائت فقط/ وذلك بفعل ما ارتكبته بحقنا المافيا السياسية من كوارث غير مسبوقة، بحيث لم تترك أمامنا لا مهرب ولا مفر بحثاً عن الخلاص، سوى البحر، نلقي بأنفسنا في أعماقه، لنموت غرقاً، ولمرة واحدة، بدلاً من الموت اليومي ذلاً وقهراً، على قارعة الدول، نستجدي الغذاء والدواء، وعلى أبواب المصارف والصرافين، ولصوص الاستشفاء وأدوية الأمراض المستعصية، في حين يمعن الفجّار من تجار الجملة والمفرّق، في سلخ جلودنا ونهش لحومنا، عبر التلاعب الإجرامي اليومي في أسعار السلع، بحيث باتت أسواقهم السوداء تحاصرنا ليلاً نهاراً، وتمنع عنّا الهواء والماء والدواء والكهرباء، بل حتى حليب الأطفال، والذي استبدلته الأمهات بالماء والسكر، أما لماذا كل هذا التشاؤم!!؟ فبكل بساطة، لأن زبانية جهنم من قاطعي الأرزاق والأعناق، والمساومين على تاريخهم وأوطانهم، ما زالوا هم أنفسهم ممسكين بأعناقنا، ويخنقون أي بارقة أمل أمام المواطن، الذي بات معدوم العافية، والوطن الذي بات غير قابل للإنقاذ. وعلى الرغم من هذا، فقد تبين بالملموس والمحسوس، وبأرقام الإحصاء المركزي، أن زرافاتٍ ووحداناً من شعبنا المضروب على رأسه، قد اندفعت أغناماً وخرافاً، لتعيد انتخاب 90% من منظومة الإجرام المالي والاقتصادي والسياسي التي أطبقت على الحكم والتحكم والتي «مارست سرقة ونهب الأموال العامة والخاصة، وهو ما لم تشهده أي دولة أخرى في العالم ولم تمارسه حتى المافيات الاجرامية العالمية» وذلك وفقاً لأحد كبار الدبلوماسيين الغربيين الذين عملوا في لبنان بمعنى ان المرتكبين والفاسدين والفاشلين، عادوا لإنتاج أنفسهم رؤساء ووزراء ونواب، وتحاصصوا المؤسسات والادارات العامة، وأقاموا عليها أزلامهم ومحاسيبهم ومستشاريهم، بينما تفرغوا هم لعرقلة وتعطيل انتخاب رئيس سيادي للبلاد، ليليق بنا، كونهم ما زالوا حتى اللحظة ممسكين بمقاليد الحل والربط، وهم في سبيل الحفاظ على مكاسبهم ومغانمهم، يمارسون شتى الألاعيب والشعوذة السياسية علناً وجهاراً، بعد أن فقدوا الحياء والخجل، لدرجة أن الوقاحة والفجاجة غير المسبوقة، قد بلغت بأحد الذين باتوا خارج الانتظام العام، إثر انتهاء صلاحيته، قد أعرب بتصريح مقزز عن «ضرورة انتخاب رئيس جديد للبلاد، ليكمل مسيرتنا!!!» حيث ان المقصود حتماً، لولا التلعثم المقيت الذي عُرف به «ليكمل ارتكاباتنا!!!» علماً أنه، هو نفسه، طالما تجاهل عامداً متعمداً الدعوات العربية والمناشدات الدولية بضرورة التوقف عن إضاعة الوقت والفرص، وخاصة، خاصة، انه لم تحرك فيه ساكناً الصرخة الروحية الصادمة، للبابا فرنسيس الذي رفع دعائه عالياً «يا رب، ساعد لبنان كي يستطيع النهوض» وهي صرخة لو يعلم صاحب الجحيم، كم فيها من الألم الجارح، وبما يدمي القلوب، علماً أن الرئيس الفرنسي EMMANUEL MACRON المصاب بالذهول والاحباط هو الآخر، لم يتردد في ركل أقفيتهم وفضحهم بلغة VOLTAIRE الفصيحة والصريحة، وإدانتهم بقوله «إن الطبقة السياسية اللبنانية يجب ان ترحل على الفور لأنها فاسدة، وهي غير مؤهلة للحكم وللإصلاح!!!» ولكن، هل يسمع المنافقون!!؟ أضف إلى ذلك ما جاء في التقرير الاخير لمنظمة مراقبة حقوق الإنسان الدولية RIGHTS WATCH HUMAN ما حرفيته «ان اللبنانيين بأكثريتهم الساحقة باتوا عاجزين عن ضمان حقوقهم المعيشية والاقتصادية والاجتماعية والانسانية» وذلك في غياب الحدّ الأدنى من كفاءة القائمين على الشأن العام، وانعدام اخلاقيات العمل السياسي، عبر معاكسة الدستور وتحريف نصوصه وتطويع مندرجاتها، خدمة للمآرب والمصالح الخاصة، من ذلك التسويف الرخيص وتعاطي التافهين من سماسرة السلطة وصيادي المناصب والنفوذ، في ملف الانتخاب الرئاسي، باعتباره بازاراً وتحاصصاً، وليس واجباً وطنياً وسيادياً بامتياز. من هنا تشديد الاشقاء والاصدقاء، على ضرورة أن تعي منظومة الفساد والارتكاب السياسي دقة وخطورة المرحلة بعدما تجاوزت اخفاقاتها وفشلها كل الخطوط الحمر و«ضرورة تحمل مسؤولياتها الوطنية، والبدء السريع في معالجة الازمات المتراكمة، كون ما يواجهه لبنان هذه المرة، هو مختلف، وأشد خطورة من جميع أزماته السابقة، وهو أشد تعقيداً من الازمات الإقليمية في المنطقة» وذلك وفقاً لمساعدة وزير الخارجية الأميركية LEAF A. BARBARA، علماً، ان وزيرة الخارجية الفرنسية CATHERINE COLONNA هي الأخرى شددت على «ضرورة ان يسارع السياسيون اللبنانيون إلى حلحلة مشاكلهم بدءاً من انتخاب رئيس لدولتهم، وبالسرعة القصوى». ومع هذا وذاك وذلك، عبثاً يحاولون، وينصحون ويرشدون، إشفاقاً علينا، وخوفاً على البلد. فالشقيق القريب، والصديق البعيد قلوبهم علينا، وعلى لبنان، في الوقت الذي تتابع فيه منظومة المافيا السياسية المتورطة في خراب البلد، المساومة على مصيرنا بيعاً وشراءً في سوق المصالح الإقليمية والدولية سعياً وراء النفوذ والمناصب والحصص، على الرغم من ان 82% من اللبنانيين باتوا يعيشون حال عدم اكتفاء غذائي، وعوز حقيقي، وفقاً للبنك الدولي WORLD BANK، باعتبار ان النسبة الباقية منهم، تصمد وتعتاش بفعل دعم وتحويلات ابنائها وأقاربها العاملين في الخارج، من الذين هاجروا او تهجروا اشمئزازاً واحباطاً، إضافة إلى أولئك اللبنانيين الذين يصرّون على العودة في المناسبات والأعياد إلى ربوع الوطن، لتمضية اجازاتهم مع الأهل والاقارب والاصدقاء بحيث بات الاقتصاد اللبناني المترنح، يعتمد اساساً على ما يضخّه هؤلاء من دولارات طازجة FRESH / بلغت حوالي ٧ مليار$ موسم الصيف والاعياد/ مما يساعد ويدعم صمود المقيمين، في غياب الدور الأساسي للدولة وانعدام خدماتها ومهامها، واستسلامها لتفلت الاسعار والدولار، والانهيار المريع للعملة الوطنية، بحيث لم يعد هنالك سقف لارتفاع الدولار والاسعار، ولا قعر لتهاوي الليرة وتقهقرها، وبحيث بات التضخم في لبنان هو الأعلى عالمياً، باحتساب ان كلفة معيشة عائلة من ٤ أفراد باتت تتجاوز 20 مليون ل.ل. شهرياً، وهو ما يُعرف بالتضخم المفرط HYPER INFLATION والمتأتي من طباعة وعرض النقد في السوق / تضاعفت الكتلة النقدية M1 لتبلغ 80 ألف مليار ل.ل. / نتيجة تهاوي العملة الوطنية وانعدام قيمتها الشرائية، والارتفاع الجنوني والمتفلت في اسعار السلع والخدمات / تجاوز ارتفاع بعض السلع 500% / وفقاً للدولية للمعلومات، مما من شأنه ان يلتهم الرواتب والمداخيل، بحيث تنعدم فعالية أي زيادة يتم اقرارها مهما بلغت، بمعنى الدوران في حلقة جهنمية مغلقة نتيجة الترقيعات وانعدام أهلية وكفاءة من يفترض بهم ايجاد الحلول الحقيقية، والتي تبقى في أساسها سياسية، وعرضة لبازارات التحاصص والمكاسب والمغانم والمصالح الشخصية.. من ذلك مؤخراً قضية بواخر الفيول قبالة الشاطئ والتي ترتب علينا غرامات مالية يومية طائلة، نتيجة استفحال المنازعات والنكد السياسي المقيت، والذي لا تتقن سواه منظومة العفن والارتكاب والمافيا السياسية، التي ما زالت متربصة بالاستحقاق الدستوري الرئاسي، مُمعنة في ضرب هيبة الموقع السيادي الأول في الدولة، وتعريضه للمزيد من المهانة، عبر تبادل أفرادها الادوار المشبوهة، في عرقلة وتعطيل انتخاب الرئيس الانقاذي المنفتح على عمق لبنان العربي، وخاصة الخليجي، وذلك عبر مسرحيات الأوراق البيضاء، والاصوات الملغاة عمداً، والتي باتت مدعاة اشمئزاز وسخرية العالم، وبحيث يبدو ان الإفراج في هذا الاستحقاق السيادي وإتمامه، لن يكون قريباً، لأنهم بكل بساطة، لا يريدون رئيساً، ولا دولة ولا جمهورية!!!


بنك مسقط
الرائد في الأعمال
المصرفية الخاصة
في السلطنة
عقود من إدارة الثروات والخبرات المكتسبة
من الأسواق العالمية.
امسح الرمز
أو راسلنا عبر PrivateBanking@bankmuscat.com
بنك مسقط. أفضل كل يوم.
CR No. 1/14573/8

د. عادل شركس (محافظ البنك المركزي الأردني):

يعكس التصنيف الائتماني للقطاع المصرفي الاردني متانة وإستقرار الوضع المالي وصورة إيجابية متفائلة للمستقبل

برز إسم د. عادل شركس محافظ البنك المركزي الأردني منذ إلتحاقه بالعمل في البنك المركزي عام ١٩٩١ في العديد من الملفات المالية وخاصة السياسة النقدية التي يضطلع بها البنك حيث كان له إسهامات في رسم وتنفيذ السياسة الاقتصادية العامة للحكومة، كما لعب دوراً بارزاً في علاقة الأردن مع المؤسسات المالية الدولية والإقليمية.

وبفضل السياسات المالية المتبعة والأداء المتميز للحاكم صُنف القطاع المصرفي الأردني ثاني أفضل الدول استقراراً، وذلك إستناداً إلى البيانات الصادرة عن صندوق النقد الدولي والتي تؤكد متانة القطاع ومستويات الربحية وكفاية رأس المال.

حوارنا مع د. شركس لعددنا السنوي الممتاز شامل وهام جداً جداً.



■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف المركزية العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– كما تعلمون، يشهد العالم اليوم حالة كبيرة من عدم اليقين، نتيجة تضافر مزيج غير مسبوق من العوامل والتحديات التي تُؤثر على كل من معدل النمو الاقتصادي والتضخم العالمي. ويشمل هذا المزيج، الاختلال في سلاسل الإمداد، بسبب تدابير الإغلاق العام والقيود التي فُرضت في بداية جائحة «كورونا» والتي أدت إلى نقص الإنتاج بشكل عام، بالإضافة إلى صدمة عرض العمالة نتيجة الانقطاعات في أسواق العمل. كما يتعرض العالم اليوم لصدمة إمدادات الطاقة والغذاء نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية، إذ تعد روسيا وأوكرانيا من المصدرين الرئيسيين للسلع الأولية، حيث تمثل صادرات روسيا وأوكرانيا ٣٠٪ من صادرات القمح العالمية.

وقد دفعت صدمة إمداد الطاقة والغذاء بعض الدول إلى اتباع سياسات حمائية، والتي أوقفت من خلالها تصدير بعض السلع حفاظاً على مخزونها الاستراتيجي لديها.

ونتيجة لذلك يواجه العالم اليوم أقسى موجة تضخمية مُنذ أربعة عقود، إذ يُسجل اليوم ما يقرب من ثلثي الاقتصادات المُتقدمة معدلات تضخم تتجاوز ٨٪، وهو أعلى من معدل التضخم المُستهدف لديها من قبل بنوكها المركزية الذي يتراوح حول ٢٪. كما أن أكثر من نصف الاقتصادات الناشئة تُسجل معدلات تضخم تتجاوز ٧٪. ووفقاً لأحدث التوقعات الصادرة عن صندوق النقد الدولي، من المتوقع أن يصل معدل التضخم العالمي إلى ذروته في أواخر عام ٢٠٢٢ ليُسجل ٨,٨٪.

وفي ظل هذه الضغوط التضخمية، بدأت البنوك المركزية الكبرى في التشدد في سياستها النقدية اعتباراً من نهاية الربع الأول من عام ٢٠٢٢ بشكل أسرع مما كان متوقعاً، لكبح جماح التضخم. ولكن

> **”سيبقى الشمول المالي من أولويات عملنا“**

البنوك المركزية تُدرك أن استقرار الأسعار على المدى الطويل هو شرط مسبق للنمو الاقتصادي، وأن التراخي أو البطء في مواجهة هذه الموجة التضخمية قد يترتب عليه تكاليف أعلى، وتأثيرات سلبية أشد على الاستثمار والاستهلاك والنمو الاقتصادي في الأجل القصير، لكن أثرها إيجابي في الأجل المتوسط والطويل. وهذا في الحقيقة كان من أهم الدروس التي تم الاستفادة منها في فترة ارتفاع التضخم العالمي التي سادت في ستينات وسبعينات وبداية ثمانينيات القرن الماضي.

كما أن البنوك المركزية اليوم لا تمتلك الوصفة الكاملة للحد من الضغوط التضخمية، كما هو الحال في الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، فمن المعروف أن جانب من هذه الضغوط التضخمية ناجم عن عوامل العرض، في حين أن السياسات النقدية موجهة لضبط التضخم الناجم من جانب الطلب.

من جانب آخر، وعلى صعيد ارتفاع أسعار الفائدة عالمياً، فلا يمكن للمصارف المركزية العربية أن تتخذ اتجاهاً مختلفاً عن العالم كونها جزءاً منه. فعلى الصعيد المحلي، وتماشياً مع توجهات البنوك المركزية العالمية ونتيجة لارتفاع معدلات التضخم كما ذكرنا سابقاً، قام البنك المركزي برفع أسعار الفائدة على كافة أدوات السياسة النقدية.

وعلى الرغم من صعوبة قرارات رفع أسعار الفائدة محلياً، إلا أنها ضرورية لتعزيز أركان الاستقرار النقدي في المملكة، وبشكل خاص المحافظة على سعر صرف الدينار وضبط معدل التضخم. ومن غير الممكن تجنبها في ظل قيام البنوك المركزية العالمية والإقليمية برفع أسعار فائدة سياساتها النقدية، وبالأخص دول الجوار التي ترتبط عملاتها بسعر صرف ثابت مع الدولار، وترتبط بعلاقات اقتصادية قوية مع الأردن، وخصوصاً من خلال حوالات العاملين.

من جهة أخرى، وللتخفيف من أثر ارتفاع أسعار الفائدة في المملكة، أخذ البنك المركزي بالحسبان أهمية إيجاد نوع من الموازنة بين تحقيق هدف الاستقرار النقدي ودعم النمو الاقتصادي، وذلك من خلال استمرار البنك المركزي بتثبيت أسعار الفائدة التفضيلية ضمن برنامجه لتمويل القطاعات الاقتصادية الحيوية والبالغ قيمته ١,٣ مليار دينار، وبرنامجه لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والحرفيين والبالغ قيمته ٧٠٠ مليون دينار لمساعدتهم على تغطية احتياجاتهم التمويلية لغايات تمويل النفقات التشغيلية ورأس المال العامل بما فيها دفع رواتب وأجور موظفيهم بهدف الحفاظ على فرص العمل لديهم.

رفعت وكالة موديز نظرتها المستقبلية للقطاع

■ نال القطاع المصرفي تصنيف جيد من موديز ورفعت نظرتها المستقبلية للقطاع من مستقر الى إيجابي ، ما أهمية ذلك بالنسبة إليكم وما هي أبرز التشريعات التي ستطبقون في العام القادم؟

– لا شك أن قيام وكالة موديز برفع نظرتها المستقبلية للقطاع المصرفي الأردني من مستقر الى إيجابية، مع تثبيت التصنيف الائتماني عند B1 هو أمر مهم ويعكس صورة إيجابية متفائلة حول القطاع

المصرفي الأردني، ويتوقع أن ينعكس أثرها إيجابياً على تحفيز الاقتصاد الأردني من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية وزيادة تنافسية القطاع المصرفي الأردني، وبالتالي تحسين الأوضاع الاقتصادية والمعيشية، والتقليل من مشاكل الفقر والبطالة وارتفاع المديونية، حيث تم تغيير النظرة المستقبلية لتصنيفات الودائع طويلة الأجل لعدد من البنوك إلى إيجابية، إذ تعبّر هذه النظرة المستقبلية الإيجابية عن مقاييس رأس مال وسيولة قوية لدى البنوك.

ويُعد هذا التصنيف بمثابة شهادة أخرى على متانة واستقرار القطاع المصرفي والمالي الأردني، لا سيما أن رفع النظرة المستقبلية للأردن يأتي في وقت قامت فيه وكالة موديز بتخفيض التصنيف الائتماني لعديد من الدول حول العالم.

سيقوم البنك المركزي من منطلق حرصه على تطوير أداء وضمان استمرار منعة وقوة مؤسسات الجهاز المصرفي الأردني، بالاستمرار في مراجعة منظومة التشريعات المصرفية الصادرة للبنوك، ومن أبرز مشاريع التعليمات التي سيتم العمل عليها خلال الفترة القادمة ما يلي:

– إصدار تعليمات جديدة معدّلة لتعليمات الحاكمية المؤسسية الحالية بهدف مواكبة المستجدات الرقابية الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية والتطورات الدولية وأفضل الممارسات المصرفية بالخصوص.

– إصدار تعليمات صافي التمويل المستقر (NSFR) وذلك امتثالاً للإرشادات الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية الفعالة (Basel III).

– تعديل تعليمات إدارة موجودات/ مطلوبات البنوك بالعملات الأجنبية الحالية المتعلقة بضوابط الاستثمار، ومجالات توظيف الأموال، وذلك في ضوء المستجدات الرقابية والمراجعات التي تمت خلال الفترة الماضية على السياسات الاستثمارية للبنوك، وذلك بهدف إعطاء مرونة أكبر للبنوك في مجال مراجعة تلك السياسات، وتمكينها في إدارة موجوداتها ومطلوباتها بالعملة الأجنبية بشكل أكثر فعالية.

– إعادة النظر بتعليمات معدّلة لتعليمات التعامل مع العملاء بعدالة وشفافية.

الأمان والكفاءة والفاعلية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– إن الأساس الذي تقوم عليه الخدمات المصرفية الرقمية الناجحة وبصورة تلبي احتياجات وتطلعات المستهلك المالي وقطاعات الأعمال المختلفة، هو الأمان والكفاءة والفاعلية، فالعميل يجب أن يكون على ثقة بأن أمواله بأمان، وأنه قادر على الوصول إلى الخدمات بأي وقت وأي زمان، ولتحقيق ذلك لا بد من العمل على عدة مستويات بدءاً من وضع الإطار القانوني والتشريعي الناظم الداعم والمرن، وتوفير البنية التحتية الفنية والتقنية والأمنية اللازمة، وصولاً إلى توفير أنظمة وأدوات وقنوات دفع رقمية متعددة ومتطورة تعمل على إتاحة وتنفيذ المدفوعات سواء كبيرة الحجم ومدفوعات التجزئة على حد سواء، وبالاعتماد على تبني واستخدام التقنيات المالية الحديثة والابتكارات الناتجة عنها، مقترناً ذلك بأن تكون الخدمات المصرفية الرقمية مواكبة للتطورات الإقليمية والعالمية الحاصلة في هذا المجال؛ للحفاظ على قاعدة العملاء ضمن نطاق المؤسسات المصرفية الوطنية.

وفي المشهد الحالي للسوق الأردني، نرى أن الخدمات المصرفية الرقمية تنمو بشكل مطرد، وأن استخدام القنوات الإلكترونية في سبيل تقديم تلك الخدمات وأبرزها في حقل المدفوعات الإلكترونية تطورت بشكل ملحوظ وبوتيرة متسارعة خلال السنوات القليلة الماضية. وبذات السياق، يتمتع قطاع المدفوعات في الأردن بالاستقرار والكفاءة بفعل ما تقوم به المؤسسات المالية والمصرفية من تحسين مستمر في أدائها ونوعية وجودة وشمولية الخدمات الرقمية التي تقدمها، بالإضافة إلى الدور الإشرافي والرقابي الذي يقوم به البنك المركزي الأردني على تلك المؤسسات في إطار تنظيمه لنظام المدفوعات الوطني وتطويره بما يضمن توفير أنظمة وخدمات آمنة وكفؤة.

كما حققت أنظمة وخدمات الدفع الإلكترونية في المملكة نقلة نوعية، إلى جانب العديد من الإنجازات الرئيسية على صعيد تعزيز البيئة التشريعية وتطوير البنية الفنية والتقنية وتقديم نماذج الأعمال الجديدة القائمة على التقنيات المالية الحديثة؛ وذلك منذ أن أطلق البنك المركزي الأردني استراتيجيته الوطنية الأولى لأنظمة الدفع والتسويات (٢٠١٣–٢٠١٦) بالتعاون والتشاركية في المؤسسات المالية والمصرفية الخاضعة لرقابته، مع الحفاظ على استمرارية ذلك حتى تاريخه، فقد تم تطوير العديد من أنظمة مدفوعات التجزئة الخاصة بالحوالات الإلكترونية الفورية واستعراض ودفع الفواتير والتحصيل الإلكتروني لأموال قطاعات الأعمال والقطاع الحكومي والتجارة الإلكترونية، وأيضاً إتاحة استخدام النقود الإلكترونية وفتح حسابات الدفع والحسابات المصرفية إلكترونياً (عن بعد) وزيادة الاعتمادية على منصات الإنترنت وتطبيقات الهاتف النقال كالمحافظ الإلكترونية ونقاط البيع الإلكترونية لإجراء التحويل والدفع الإلكتروني، بالإضافة إلى ترخيص واعتماد العديد من الشركات الأردنية لتقديم خدمات الدفع؛ لتلبية حاجة السوق وتعزيز التنافسية في تقديم تلك الخدمات، ورفع مستويات الاشتمال المالي في المملكة، وصولاً إلى تسريع وتيرة التحول الرقمي للمدفوعات.

البنك المركزي الأردني حاضر وبقوة في مجال دعم وتمكين المرأة

■ ماذا عن دور المرأة وتشجيعها في القطاع المالي الأردني؟ وما هي المبادرات التي أطلقتم وستطلقون لتحقيق التنمية المستدامة؟

– احتل موضوع تمكين المرأة أهمية كبيرة خلال السنوات الماضية، وخصوصاً في الدول النامية، وذلك بهدف استغلال الموارد المعطلّة في الاقتصاد، بسبب ضعف المشاركة الاقتصادية للمرأة، وبما ينعكس على زيادة النشاط الاقتصادي، والتغلب على التحديات والأزمات الاقتصادية المتتالية، وصولاً إلى تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة والمُستدامة.

لطالما كان البنك المركزي الأردني حاضراً وبقوة في مجال دعم وتمكين المرأة على كافة الأصعدة، إيماناً منه بالدور الكبير للمرأة في صنع القرار المالي والاقتصادي، إذ تبوأت أول سيدة عربية منصب نائب محافظ للبنك المركزي الأردني خلال الفترة (٢٠٠٨–٢٠١٢). كما أن ثلث أعضاء مجلس إدارة البنك المركزي حالياً تشغله سيدات (يضم ٣ سيدات من أصل ٩ أعضاء). هذا إلى جانب أن ٥٠٪ من المدراء التنفيذيين لدوائر البنك المركزي حالياً من النساء.

وضمن جهوده الرامية إلى دعم وتمكين المرأة، أطلق البنك المركزي العديد من المبادرات النوعية، كان من أبرزها توجيه البنوك لتعزيز مشاركة المرأة في القطاع المصرفي، ودعم استفادتها من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية، ورفع نسبة تمثيل المرأة في مجالس إدارات البنوك إلى ٢٠٪، وفي إداراتها العليا إلى ٢٥٪ بحلول عام ٢٠٢٤.

وفي هذا الإطار، قامت جمعية البنوك في الأردن بإطلاق منصة كلنا في المجلس (All on Board.jo) ما سيساعد البنوك في الوصول إلى عدد أكبر من النساء المؤهلات اللواتي يمتلكن الخبرات والتدريب اللازم لشغل مناصب في مجالس إدارات البنوك، وبما يساعد في زيادة التنوع الجندري وتحسين التوازن بين الجنسين.

لقد حققت البنوك تقدماً في مجال تقديم الخدمات والمنتجات المالية المراعية لاحتياجات المرأة، وفي تبني سياسات وممارسات تراعي النوع الاجتماعي، سواء بالتوظيف، أو الاحتفاظ بالموظفين، أو تعزيز ثقافة العمل المؤسسي، إلى جانب معالجة العوائق التي كانت تحول دون تقدم المرأة إلى مناصب قيادية.

وتظهر البيانات الصادرة عن مركز إيداع الأوراق المالية بأن نسبة النساء في مجالس إدارات البنوك الأردنية تبلغ حوالي ٨٪ من عدد أعضاء المجالس، وبمعدل امرأة تقريباً في كل مجلس إدارة بنك. وعلى الرغم من أن هذه النسبة أعلى من المتوسط العام لنسبة النساء في مجالس إدارات البنوك في منطقة الشرق الأوسط والتي تبلغ ٤٪ تقريباً، إلا أننا نتطلع إلى زيادة هذه النسبة في مجالس إدارات البنوك.

تفعيل النهج الرقابي المستند على المخاطر

■ ما هي أبرز الخطط الموضوعة لتحسين قطاع التأمين الأردني؟ وهل سنشهد دمج لبعض الشركات المتعثرة؟

– يسعى البنك المركزي للرقابة على أعمال التأمين بما يضمن رفع جودة الخدمات التي يقدمها قطاع التأمين، حيث يسعى لتبني إطار رقابي مستند للمخاطر بالإضافة إلى تعزيز القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين لإيجاد شركات قوية قادرة على الاكتتاب، هذا وقد بدأ البنك المركزي مؤخراً بتفعيل النهج الرقابي المستند على المخاطر من خلال مراجعة وتحديث متطلبات هامش الملاءة المالية لشركات التأمين، حيث تم اصدار مسودة مشروع تعليمات متطلبات هامش الملاءة المالية لشركات التأمين والتي تم تضمينها متطلبات جديدة تتعلق بتنويع المخاطر والفصل بين مخاطر السوق ومخاطر الائتمان، بالإضافة إلى مراعاة مخاطر أسعار صرف العملات ومخاطر التشغيل ومخاطر الكوارث ومخاطر تركز الأصول.

كذلك فإن من أولوياتنا تعزيز وتفعيل الأطر الرقابية والتنظيمية بمحاورها الأساسية المتمثلة بتعزيز الملاءة المالية لشركات التأمين المُشار إليها آنفاً، وتطوير وتفعيل أطر الحوكمة الرشيدة إلى جانب صياغة تعليمات قواعد ممارسة المهنة وآدابها تشكل معاً الأساس في تعزيز ثقة المواطن بقطاع التأمين وتمكينه من لعب الدور الذي نأمل به، ما يسهم في نهاية المطاف في تمتين ركائز اقتصادنا الوطني. كذلك نسعى إلى زيادة الاستفادة من الابتكارات التكنولوجية من خلال إتاحة الفرص لطرح منتجات تأمينية جديدة ونشر الوعي والثقافة التأمينية وصولاً إلى تعزيز الشمول التأميني. ونُشير إلى أنه تم وضع خطة لمراجعة وتحديث التشريعات الناظمة لأعمال شركات التأمين ومقدمي الخدمات التأمينية، بما يتوافق مع قانون تنظيم أعمال التأمين رقم (١٢) لسنة ٢٠٢١ والممارسات الدولية الفضلى.

كما يتابع البنك المركزي بشكل حثيث الشركات التي تواجه مشاكل وتراجع في مؤشراتها المالية، حيث سبق وأن اصدر قرار مجلس إدارة البنك المركزي بتصفية احدى شركات التأمين اعتباراً من ٢٠٢٢/٦/١٦، ويعمل البنك المركزي حالياً على متابعة شركات تأمين أخرى تعاني من تراجع في مؤشراتها المالية، من خلال مطالبة الشركات بتزويدنا بخطط تصويب أوضاع تتضمن جدول زمني محدد وإجراءات واضحة تعكس قدرة الشركات على تصويب الأوضاع، وفي ضوء ذلك سيتخذ البنك المركزي الإجراءات والقرارات المناسبة وبما يضمن تعزيز قدرة تلك الشركات على الوفاء بالتزاماتها. حيث منحت المادة (٤٥) من قانون تنظيم أعمال التأمين رقم (١٢) لسنة ٢٠٢١ صلاحية إدماج شركة التأمين في حال تعرّضها لأوضاع غير سليمة أو غير آمنة أو لإشكالات ذات أثر جوهري في مركزها المالي، أو في حقوق المؤمن لهم أو المستفيدين في شركة تأمين أخرى بموافقة شركة التأمين التي ستندمج فيها.



المحافظة على الاستقرار النقدي في المملكة

■ ما هي الاولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

– ستبقى أولوية البنك المركزي الحفاظ على الاستقرار النقدي في المملكة، وعدم التردد في اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب وبالقدر المناسب، إلى جانب الاستمرار في تحقيق أهدافه الأخرى التي نص عليها القانون، ومنها المساهمة في تحقيق الاستقرار المصرفي والمالي في المملكة، بالإضافة إلى المساهمة في تشجيع النمو الاقتصادي المستدام من خلال تهيئة البيئة الجاذبة للاستثمار.

وسيواصل البنك المركزي تطبيق سياسات رقابية واحترازية كلية وجزئية تسهم في ترسيخ الاستقرار المصرفي، وتعزز من قدرة البنوك على تحمل أي صدمات أو مخاطر محتملة. وسيستمر البنك المركزي الأردني في اتخاذ كافة الإجراءات التي تضمن الاستمرار في الحفاظ على سلامة ومنعة الجهاز المصرفي الأردني من خلال تطبيق أفضل ممارسات الحاكمية المؤسسية على البنوك والتي تكمن أهميتها في بناء بيئة من الثقة والشفافية والمساءلة تنعكس إيجاباً على تحسين بيئة الاعمال وجذب الاستثمار.

وسيعمل البنك المركزي الاردني بنهج تشاركي مع قطاع التأمين بهدف تحديث وتطوير الأطر التشريعية والتنظيمية للقطاع، وذلك بما ينسجم مع الممارسات العالمية الفضلى وصولاً الى ايجاد البيئة المناسبة للاستثمار في قطاع التأمين، وبما يضمن تطوير وتعزيز الالتزام بقواعد وأصول ممارسة المهنة والتعامل مع عملاء التأمين بعدالة وشفافية، وتعزيز الملاءة المالية لشركات التأمين بشكل يمكّنها من الوفاء بالتزاماتها وتوفير أفضل الخدمات التأمينية. بالإضافة إلى مواصلة البنك المركزي مساعيه الرامية إلى تبني إطار رقابي مستند للمخاطر يساهم في زيادة الاستفادة من الابتكارات التكنولوجية من خلال إتاحة الفرص لطرح منتجات تأمينية جديدة، وتصميمها بشكل يلائم متطلبات العملاء. كذلك إتاحة إمكانية الحصول على وثائق التأمين عبر الوسائل الالكترونية وتفعيل خدمة تحصيل الأقساط المكتتبة ودفع التعويضات عبر الوسائل الإلكترونية.

أما على صعيد الشركات المالية الأخرى الخاضعة لرقابة البنك المركزي، كشركات الصرافة، والتمويل الأصغر، فسنعمل على تطوير نماذج أعمالها وتحسين سلامة مراكزها المالية، وتطوير التشريعات الرقابية لتواكب أفضل الممارسات الدولية.

وسيبقى الشمول المالي من أولويات عملنا خلال المرحلة القادمة، وذلك لقناعتنا التامة بأن الوصول للخدمات المالية هو حق للجميع، كون الاشتمال المالي يشكل ركيزةً أساسية في تحقيق النمو الشامل والمستدام وخلق فرص العمل، ودعم الأعمال، حيث يجري العمل على تطوير استراتيجية وطنية جديدة للشمول المالي.

وسيكون التمويل الأخضر من أولويات عملنا أيضاً، حيث أن المخاطر المالية الناجمة عن تغير المناخ عالمية بطبيعتها تتطلب استجابة دولية. وإن تخفيف هذه المخاطر تُعد الآن واحدة من أبرز أولويات البنوك المركزية في العالم. وعلينا التأكد من أن المخاطر المالية المتعلقة بالمناخ هي مخاطر مدرجة بشكل كافٍ في ممارسات إدارة مخاطر البنوك بالنظر إلى حجم هذه المخاطر ونطاقها وأفقها الزمني. ونعمل في البنك المركزي حالياً على إعداد استراتيجية متكاملة لتعزيز التمويل الأخضر في المملكة، بالتشارك مع القطاع المصرفي والمالي في الأردن، بمساعدة المؤسسات المالية الدولية. وستعزز هذه الاستراتيجية الجهود الوطنية الأخرى على هذا الصعيد، وبشكل خاص الخطة الوطنية للنمو الأخضر في الأردن (٢٠٢١–٢٠٢٥) التي تم إعدادها من قبل وزارة البيئة. وجدير بالذكر في هذا المجال أن البنك المركزي انضم إلى شبكة تخضير النظام المالي العالمية (NGFS) بهدف تبني أفضل الممارسات العالمية في مجال التمويل الأخضر، ولدعم خطط عملنا المُستقبلية في هذا المجال.

وبالحديث عن التحول نحو الاقتصاد الرقمي، فإننا سنواصل العمل على التوجهات التي أعلنّا عنها في عام ٢٠٢١ بتنظيم البنوك الرقمية المتكاملة في المملكة، ووضع الإطار التنظيمي اللازم للسماح بترخيصها، للمساهمة في دعم وتيرة وتطور القطاع المصرفي الأردني، ومواكبته للتطورات الحاصلة على نحو مستدام، وبالتوازي مع تلبية احتياجات ورغبات الجمهور بمختلف فئاته وتعزيزاً للشمول المالي في المملكة.

كما سيتم خلال الفترة القادمة اصدار تعليمات معدّلة للحاكمية المؤسسية. وكذلك ارسال مشروع تعليمات صافي التمويل المستقر (NSFR) للبنوك امتثالاً للإرشادات الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية الفعالة (Basel III). ■

البنك العربي...
أفضل بنك في الشرق الأوسط
للعام 2022



للعام السابع على التوالي



arabbank.com

البنك العربي
ARAB BANK

النجاح مسيرة



باسـل الهـارون (محافظ بنك الكويت المركزي):

المراكز المالية للمصارف سليمة جداً وهدفنا حماية المودعين ومساعدة الشركات الناشئة

يتمتع باسل الهارون، محافظ بنك الكويت المركزي، بخبرة تزيد عن ٣٣ عاماً في العديد من المؤسسات العامة والخاصة في القطاعين المصرفي والمالي في الكويت حيث شغل العديد من المناصب القيادية المرموقة، وكان عضواً مؤسساً لأول مجلس إدارة مفوضي هيئة أسواق المال. وهو حاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف من الجامعة الأميركية في بيروت، وبكالوريوس العلوم في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف من جامعة سانت أوغستين في الولايات المتحدة الأميركية.

يرى الهارون أن الاقتصاد الكويتي بوضعه الحالي المعتمد على الريع أصبح غير قابل للاستدامة، لافتاً إلى الحاجة في ضوء المستجدات والتغيرات الديموغرافية والتحولات الإقليمية والدولية، والصدمات الخارجية المتكرّرة والأزمات الدولية، للتحرك العاجل على صُعد عدة وفق مسارين متلازمين، مؤكداً على ضرورة تنمية مفهوم الانتاجية في الصناعات غير التعدينية لزيادة نموها في مفهوم إشراك القطاع الخاص، بما يؤدي إلى التنويع الاقتصادي، وتوسيع حجم الاقتصاد، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي في القطاعات غير الملموسة، مشدّداً على أهمية الاستثمار في التحول الرقمي والخدمات وسلاسل الإمداد الرقمية، ومواكبة التحوّل في نماذج العمل عن بُعد، منوهاً إلى أن اختبارات الضغط تُظهر قدرة البنوك على تجاوز أي أزمات وصدمات، بما فيها رفع الضمان الحكومي عن الودائع.

■ كيف يمكن للأنظمة والمعايير الجديدة تسريع وتيرة الإصلاحات الاقتصادية في الكويت؟

– مما لا شك فيه أن الاقتصاد الريعي الحالي للكويت لم يعد مستداماً. ففي ضوء التطورات العالمية الأخيرة، هناك حاجة ملحة لتحرّك سريع على عدة مستويات في مسارين متوازيين مترابطين: الأول هو المالي ويتضمن إجراءات سريعة قصيرة الأجل لمعالجة أوضاع الموازنة العامة بغض النظر عن مستويات أسعار النفط، في حين أن المسار الثاني هو خلق حالة اقتصادية مستدامة من خلال تحرير الاقتصاد والتأكيد على تحويل النموذج الاقتصادي الريعي الكويتي الحالي إلى اقتصاد خدمي قائم على المعرفة والإنتاج. ويتعلق المسار الأول بإحتواء النفقات الجارية المتزايدة وتخفيضها التدريجي المدروس، وعدم تقليص الإنفاق الاستثماري ذي القيمة المضافة، والتأكيد على دوره التنموي، وحصر دور الحكومة في الجوانب الرقابية والإشرافية في النشاط الاقتصادي وتفعيل آليات السوق ونظام الحوافز وتعزيز الكفاءة الاقتصادية وتطوير الإيرادات غير النفطية من خلال إعادة تسعير بعض السلع والخدمات العامة لترشيد استخدامها ورفع كفاءتها. أما بالنسبة إلى المسار الثاني، فهناك حاجة إلى بذل جهود لإعادة تشكيل الاقتصاد المحلي لمواجهة التحديات المتزايدة. ولذلك، يجب تعزيز مفهوم الإنتاجية في الصناعات غير التعدينية في القطاع الخاص من أجل المزيد من التنويع الاقتصادي، وتوسيع حجم الاقتصاد، وجذب الإستثمارات المحلية والأجنبية في القطاعات غير الملموسة مثل الأصول القائمة على المعرفة بما في ذلك المعلومات الرقمية (البرمجيات وقاعدة البيانات)، بالإضافة إلى أهمية الاستثمار في الرقمنة والخدمات الرقمية وسلاسل التوريد، والتكيّف مع تحوّل نماذج الأعمال عن بُعد التي من شأنها أن تمكّن الكويت من التطور في مجالات الابتكارات المالية المتعلقة بالرقمنة والذكاء الاصطناعي والروبوتات والبلوك تشين، والتي من شأنها تعزيز الإزدهار والاستدامة.

نماذج أساسية للأعمال المصرفية الرقمية

■ ما هو النهج الذي ستعتمدونه لتسريع عمليات التحول الرقمي في القطاع المصرفي الكويتي؟

– يتماشى النهج الذي سيتبناه بنك الكويت المركزي في ما يتعلق بعمليات التحول الرقمي في القطاع المصرفي الكويتي مع تطوير الصناعة المصرفية والمالية وتحفيز الإبداع ونشر التقنيات الحديثة لتعزيز الاستقرار النقدي والمالي في بيئة الأعمال التي تشهد مخاطر متزايدة. وتهدف إستراتيجية بنك الكويت المركزي إلى تحقيق مزيد من التطوير وتسريع التحول الرقمي على مستوى البنك والقطاع المصرفي والمالي ككل لتحفيز الإبداع وتقديم خدمات أفضل للعملاء. ولذلك، وضع بنك الكويت المركزي إطار عمل للبنوك في الكويت لتقديم خدماتها المصرفية الرقمية وتطويرها وفقاً لثلاثة نماذج أساسية للأعمال المصرفية الرقمية، وهي تأسيس وحدات مصرفية رقمية في تلك البنوك، أو التعاون مع طرف ثالث، أو إنشاء مصارف رقمية جديدة. وفي السياق نفسه، يحرص بنك الكويت المركزي على توفير بيئة تكنولوجية أكثر تمكيناً، وتحفيز الإبتكار المستدام، وإتخاذ مجموعة من التدابير والإجراءات ذات الصلة بما في ذلك تنظيم عملية الدفع الإلكتروني وإصدار إطار عمل إستراتيجي للأمن السيبراني الذي يتطلب من البنوك الكويتية تطوير إستراتيجياتها المستقبلية وتحديثها بإنتظام. كما أطلق بنك الكويت المركزي خدمات المختبر التنظيمي لتطبيقات التكنولوجيا المالية Regulatory Sandbox Framework لتوفير مساحة آمنة لإختبار المنتجات المبتكرة التي ستساهم في التحول الرقمي للقطاع المصرفي.

سلامة القطاع المالي

■ برأيكم، ما هي عواقب رفع الضمان الحكومي عن الودائع على القطاع المصرفي؟

– مع انحسار الانعكاسات السلبية للأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨، أصدرت الكويت، مثل العديد من الدول الأخرى، القانون رقم (٣٠) لسنة ٢٠٠٨ لضمان الودائع في البنوك المحلية بهدف تعزيز الثقة في القطاع المصرفي المحلي. ومع ذلك، فإن مسألة بقاء هذا القانون سارياً ونافذاً أو إلغاؤه أصبحت موضع نقاش. وتُظهر المراكز المالية للبنوك ومؤشرات الاستقرار المالي السلامة المالية العالية للقطاع المصرفي الكويتي، بما في ذلك نتائج إختبارات الضغط التي أثبتت قدرة البنوك على تحمل أي أزمة أو صدمة. وعلى سبيل المثال، رفع الضمان الحكومي على الودائع؛ ومع ذلك، فإن أي رؤية لنظام ضمان الودائع يجب أن توفر في المقام الأول الحماية للمودعين وخصوصاً صغار المودعين، مما يساهم في تعزيز الإستقرار المالي وتحسين الثقة في القطاع المصرفي، على غرار العديد من البلدان.

أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة

■ ما هي توجهاتكم نحو دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم التمويل لإستدامتها؟

– يدرك بنك الكويت المركزي أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالنسبة إلى الاقتصاد الوطني والنمو المستدام والتنوع الاقتصادي. ولهذه الغاية، أصدر البنك في عام ٢٠١٤ تعليمات للبنوك المحلية بشأن نسبة كفاية رأس المال (بازل ٣) لتقليل وزن المخاطر المطبق على الانكشاف على الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى ٧٥٪، والذي تم تخفيضه إلى ٢٥٪ في أبريل ٢٠٢٠. وبالتالي، يسعى بنك الكويت المركزي إلى تسهيل المتطلبات الرقابية فيما يتعلق بالقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقليص تكلفة التمويل المصرفي لهذا القطاع ومنحه حوافز لتمويله. وعلاوة على ذلك، يعمل بنك الكويت المركزي مع السلطات الإشرافية الأخرى على وضع إطار قانوني ورقابي يساعد الشركات الناشئة على تقديم نماذج تمويل جديدة مثل المشتريات المدفوعة لاحقًا postpaid purchases والحفاظ على أعلى معايير حماية العملاء. كما قدم بنك الكويت المركزي بعض الإجراءات والتدابير التي تراعي أهمية هذا القطاع ومساهمته في التنوع الاقتصادي. وبعد صدور القانون رقم (٢) لسنة ٢٠٢١ بشأن إنقاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضررة من تداعيات أزمة «كوفيد – ١٩»، أصدر بنك الكويت المركزي لوائح وضوابط لتطبيق القانون المذكور على البنوك المحلية بموجب اللوائح الصادرة فيه والتي نصت على ما يلي: آلية وشروط منح التمويل، وتكلفة التمويل، والتعثر في الضمان وإنفاذه، والتعامل مع الطلبات المقدمة من العملاء المتأثرين. وبالإضافة إلى ذلك، يقدم البنك المساعدة للشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال التكنولوجيا المالية من خلال خدمات المختبر التنظيمي لتطبيقات التكنولوجيا المالية لإختبار منتجات التكنولوجيا المالية في بيئة آمنة لا تشكل مخاطر على النظام المالي. ■


الوطني
NBK
في خدمتكم
منذ عام 1952
الكويت - البحرين - السعودية - الإمارات - لبنان
العراق - مصر - المملكة المتحدة - فرنسا
سنغافورة - الصين - الولايات المتحدة الأمريكية
1801801
nbk.com

تعيين أيمن السيّاري محافظاً للبنك المركزي السعودي



أصدر خادم الحرمين الشريفين الملك **سلمان بن عبد العزيز**، أمراً ملكياً بتعيين **أيمن بن محمد بن سعود السيّاري** محافظاً للبنك المركزي السعودي بمرتبة وزير.

وكان **السيّاري**، قد عيّن نائباً لمحافظ البنك المركزي السعودي في ١٧ أكتوبر ٢٠١٩، وشغل منصب وكيل المحافظ للاستثمار في البنك المركزي السعودي خلال الفترة من ٢٠١٣ إلى ٢٠١٩.

كما شغل عضوية لجنة الاستثمار، ولجنة السياسة النقدية، ولجنة المخاطر ولجنة الاستقرار المالي في البنك المركزي السعودي، وشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك المركزي، وعضوية مجالس إدارة كل من إدارة الصندوق السعودي للتنمية، والمركز الوطني لإدارة الدين، وكذلك عضوية لجنة الاستثمار في صندوق الاستثمارات العامة.

السيد **السيّاري** حاصل على بكالوريوس محاسبة من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال في تخصص التمويل من جامعة جورج واشنطن في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى شهادة المحلل المالي المعتمد (CFA) وبرنامج الادارة العامة في كلية هارفارد للأعمال.

د. فهد بن عبدالله المبارك (المحافظ السابق للبنك المركزي السعودي «ساما»):

سيواصل البنك المركزي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني و«رؤية المملكة ٢٠٣٠»

أعرب الدكتور فهد بن عبدالله المبارك عن مواصلة البنك المركزي السعودي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني و«رؤية المملكة ٢٠٣٠». وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية أثبت الاقتصاد السعودي قدرة عالية على تحمل الصدمات مشيراً إلى تبني البنك سياسة استثمارية متزنة وأفضل الممارسات الدولية في إدارة الأصول كان له الأثر في تعزيز مركزه المالي والسيطرة على معدلات التضخم ضمن معدلات مقبولة. وإنطلاقاً من تعزيز المملكة العربية السعودية مساعيها نحو الابتكار أكد تبني البنك المركزي الحلول الرقمية والتقنية حيث شكل الداعم الرئيسي للبنوك وشركات التقنية لتطوير ابتكار الجيل الجديد من الحلول المالية. واستكمل مهامه في تعزيز مقومات الاقتصاد الوطني التي تساهم في دعم مسيرة التنمية.



■ كيف تصفون الأوضاع النقدية في المملكة ومدى قدرة القطاع المصرفي على مواجهة التحديات الراهنة؟

– نتيجة السياسة النقدية الحصيفة التي يتبعها البنك المركزي اتسمت الأوضاع المالية في المملكة بالاستقرار حيث يسجل القطاع المصرفي ملاءة مالية وكفاية تشغيلية، فضلاً عن السيولة الجيدة والقدرة على مواجهة التحديات الراهنة.

كما سيواصل البنك المركزي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني «ورؤية المملكة ٢٠٣٠» مستنداً في أعماله إلى رؤية واضحة لواقع القطاع المالي ومستقبله في المملكة ودوره في تعزيز الاقتصاد. وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية التي مرت بها المملكة كبقية دول العالم، إلا أن الاقتصاد السعودي أثبت قدرة عالية على تحمل الصدمات، نتيجة الاستجابة السريعة من الحكومة والبنك المركزي والجهات الأخرى من خلال القرارات التي اتخذت للمحافظة على المكتسبات الاقتصادية.

ويضاف إلى ذلك، واصل البنك المركزي نهجه المبني على سياسة استثمارية متزنة، واستخدام أحدث التقنيات وتبني أفضل الممارسات الدولية في مجال إدارة الأصول وقياس الأداء والمخاطر، مما كان له الأثر في تعزيز المركز المالي للبنك. وفي الوقت نفسه بذل البنك بالشراكة مع وزارة المالية وهيئة السوق المالية جهوداً كبيرة لتنفيذ مبادرات برنامج تطوير القطاع المالي، الذي يهدف إلى بناء قطاع مالي متطور وفاعل لدعم نمو الاقتصاد الوطني وتحفيز الادخار والتمويل والاستثمار من خلال تدعيم مؤسسات القطاع المالي وتطويرها.

مبادرات هادفة من البنك المركزي

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات على رأسها التضخم وارتفاع الفائدة، ما هي الاجراءات المعتمدة للتخفيف من آثارها على اقتصاد المملكة؟

– الدول العربية ليست بمعزل عن الآثار الناجمة عن التحديات الاقتصادية ولا بد من دراسة التدابير المحتملة للوصول إلى اقتصادات مستدامة، وفي ظل التوترات الجيوسياسية في أوروبا والتي أدت إلى تباطؤ نمو الاقتصاد العالمي حافظت المملكة على مستويات جيدة من الاستقرار النقدي وتحقيق معدلات نمو مرتفعة. وإنطلاقاً من قوة الاقتصاد السعودي في ظل التحديات القائمة لا تزال مستويات التضخم ضمن معدلات مقبولة، وذلك يعود إلى القرارات الهادفة لاستمرار عملية التنمية وتعزيز مسار النمو الاقتصادي في التصدي للتحديات المستقبلية المحتملة.

كما أنه طوال الفترة الماضية أطلق البنك المركزي مجموعة من المبادرات الهادفة منها على سبيل المثال استراتيجية التقنية المالية بهدف جعل المملكة في مصاف الدول الرائدة في مجال التقنية المالية ويكون الابتكار في الخدمات المالية المعتمد على التقنية هو الأساس الذي يعزز التمكين الاقتصادي للفرد والمجتمع، كما أتاح المجال أمام الشركات والمؤسسات المالية بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة. وتماشياً مع السياسات النقدية العالمية لكبح معدلات التضخم التي اعتمدتها البنوك المركزية العالمية والخليجية منها تبني البنك النهج نفسه وقام برفع الفائدة إتساقاً مع أهدافنا للمحافظة على الاستقرار النقدي والمالي في ضوء التطورات المحلية والعالمية. وبفضل الخطط الممنهجة والاصلاحات الاقتصادية نجحت السعودية في احتواء التضخم وزيادة قوة مركزها الاقتصادي الخارجي.

الابتكار وتطوير قطاع التأمين

■ ما هي أبرز المبادرات والأنشطة التي عمل عليها البنك المركزي السعودي لدعم الاقتصاد الوطني؟

– عززت المملكة العربية السعودية مساعيها نحو الابتكار عبر طرحها لرؤيتها المستقبلية والتي شملت إطلاق «فنتك السعودية» وهو مسرّع للنظام البيئي، إلى جانب إنشاء بيئة تجريبية تشريعية للشركات الناشئة في المصرفية المفتوحة حيث قام البنك بمنح موافقته لشركة «بوابة ترابط»، أول وأكبر منصة منظمة متخصصة في توفير خدمات وحلول المصرفية المفتوحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وذلك للانضمام إلى البيئة التجريبية التشريعية التابعة له. وتأتي هذه الموافقة كواحدة من أولى الموافقات التي يمنحها البنك، وتنبثق هذه الخطوة من توجه البنك المركزي السعودي لتبني الابتكارات الرقمية والتقنية في المملكة كما دعم المصارف وشركات التقنية المالية في تطوير وابتكار الجيل الجديد من الحلول المالية.

ومن جهة أخرى، إنطلاقاً من القطاعات التي يشرف عليها البنك فهو مستمر في تطوير هيكلة قطاع التأمين من خلال تعزيز متانة المراكز المالية للشركات. إلى جانب دعم قطاع المدفوعات الالكترونية حيث شهد هذا القطاع ارتفاعاً في عدد الكيانات المرخصة الجديدة من المنشآت المتوسطة والصغيرة والتي من شأنها دعم الاقتصاد المحلي والمساهمة في التحول الرقمي للمدفوعات. كما سيستمر البنك في تأدية مهامه في المحافظة على الاستقرار النقدي ودعم تحقيق «رؤية ٢٠٣٠» من خلال السعي إلى إنجاز الأهداف الموضوعة وتعزيز مقومات الاقتصاد الوطني التي تساهم في دعم مسيرة التنمية. ■


عيشوا تجربة
الخصوصية التامة
تميّز دائم
اختاروا رحلة رائعة مثل وجهتكم. سافروا بأناقة في جناحكم الخاص مع إمكانية طلب وجباتكم الفاخرة في أي وقت تشاؤون. دلّلوا أنفسكم بحمّام دافئ أثناء الرحلة أو بقضاء بعض الوقت في الصالون الجوي على بُعد خطوات من مقعدكم. جميع وسائل الراحة التي تتشدونها من عطلتكم قبل الوصول.
الدرجة الأولى مع طيران الإمارات. دلّلوا أنفسكم
طيران الإمارات
Emirates

الشيخ بندر بن محمد بن سعود آل ثاني (محافظ مصرف قطر المركزي):

تحويل قطر إلى دولة رائدة إقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية



رأى محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ بندر بن محمد بن سعود آل ثاني صاحب المسيرة الحافلة في القطاع المالي أنه في ظل ما تشهده الساحة الإقليمية والعالمية من ضغوط تضخمية وتقلبات حادة في الأسواق استمر مصرف قطر المركزي في تبني سياسات مرنة قلّصت من الآثار السلبية وسمحت بامتصاص دورة التشديد المالي التي بدأتها معظم البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم. لافتاً إلى أنه في ظل التحديات القائمة من المهم التخطيط السليم للمستقبل وضرورة جهوزية واستباقية البنوك المركزية لمواجهة تلك التحديات. مؤكداً حرص المصرف على إعطاء الأولوية لحلول الدفع الرقمية بما يتماشى مع الأهداف التنموية ضمن «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» حيث يعمل على تعزيز المجتمع الرقمي والبنية المالية المتطورة التي يسعى من خلالها جعل قطر دولة رائدة اقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية، مشدداً حرص المصرف على ضمان الاستقرار المالي للدولة والتأكيد على متابعة كل ما يخص التطورات العالمية من أجل حماية قوة القطاع المصرفي وسلامته.

■ في ظل ما تشهده اقتصادات العالم من تحديات غير مسبوقة كيف نجح مصرف قطر المركزي في التصدي لها وضمان استقرار العمل المصرفي؟

– تجنباً للمخاطر الناجمة عن التقلبات في الأسواق العالمية وتلك المتعلقة بالجائحة، كان الدور الذي لعبه مصرف قطر المركزي حيوياً في الحفاظ على نظام مصرفي قوي في الدولة، إذ خففت الإجراءات التي اتخذها المصرف من التقلبات الاقتصادية بشكل كبير ووضعت الأساس للتعافي بعد تفشي الوباء. بالإضافة إلى ذلك وفرت الإجراءات التي أدخلها المصرف سيولة مرتفعة كانت مطلوبة بشدة وسط ظروف الوباء التي شهدت تقلبات متزايدة.

وما تشهده الساحة الإقليمية والعالمية اليوم من ضغوط تضخمية وتقلبات حادة في الأسواق وأسعار النفط استمر المصرف في تبني سياسات مرنة قلّصت من الآثار السلبية ما سمح بامتصاص دورة التشديد المالي التي بدأتها بالفعل معظم البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم، حيث أظهر القطاع المالي في دولة قطر مرونة عالية مدعومة بالأنظمة التمكينية وسياسات البنك المركزي المعتمدة ما جعل القطاع المصرفي في موقع قوة وجهوزية للاستفادة من التقنيات الجديدة ومن قاعدة متنوعة من المستخدمين من أجل الاستمرار في لعب دور محفز للتطوير والتنمية الاقتصادية. وإنطلاقاً من التحديات الضخمة التي شهدها العالم خلال المرحلة الماضية من المهم جداً التخطيط السليم للمستقبل وضرورة جهوزية واستباقية البنوك المركزية لمواجهة تلك التحديات.

مواكبة التطورات من أجل فهم ومعالجة أي ثغرات لحماية الاستقرار المالي

■ بعد أن أصبحت التكنولوجيا المالية سمة العصر، ما هي الاستراتيجية التي اعتمدت لتبني هذه الحلول؟

– شهد القطاع المالي خلال المرحلة الماضية تطورات كبيرة نتيجة الجائحة التي سرّعت من التحول الرقمي حيث ارتفعت المدفوعات بالبطاقات والهواتف الذكية مقابل انخفاض استخدام النقد. وإنطلاقاً من ذلك تكمن أهمية مواكبة التطورات من أجل فهم ومعالجة أي ثغرات لحماية الاستقرار المالي، من خلال التعاون وتبادل التجارب بما يساعد على تقديم أفضل الخدمات مع ضمان أمن وسرية البيانات. ومن جهة أخرى يحرص المصرف على إعطاء الأولوية لحلول الدفع الرقمية بما يتماشى مع الأهداف التنموية ضمن «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠»، حيث اتخذنا العديد من المبادرات لدعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية ومنها الترخيص لتقديم خدمات الدفع الإلكتروني، بالإضافة إلى تطوير الخدمات الرقمية. وبالتالي، الواقع اليوم يستدعي العمل المتواصل على تطوير الخدمات المصرفية مع استشراف المستقبل، وفي حين أن أكثر من ٦٠ شركة ناشئة استفادت من مبادرات مركز قطر للتكنولوجيا المحلية، كما جذب مركز قطر للمال العديد من شركات التكنولوجيا المالية العالمية إلى الدولة.

وفي سياقٍ متصل، ما حققته الدولة من تطور في التكنولوجيا المالية ساهم في تطوير البنية التحتية التي يمكن أن تدعم الجهود لجعل الرقمنة محوراً لأجندة التحول الاقتصادي.

أهمية ضمان الاستقرار المالي والاقتصادي لدولة قطر

■ ما هي أبرز التوجهات المستقبلية لمصرف قطر المركزي؟

– مما لا شك فيه النجاح الباهر الذي حققته دولة قطر في تنظيم واستضافة فعاليات بطولة كأس العالم ٢٠٢٢ انعكس إيجاباً على مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية في الدولة حيث سيكون لهذا الحدث التاريخي تطورات إيجابية على الأداء الاقتصادي للدولة على المديين المتوسط والبعيد.

وعلى مستوى البنية التحتية الرقمية، ومن خلال مبادرة تطوير البيئة الرقابية التنظيمية يعمل مصرف قطر المركزي على تعزيز المجتمع الرقمي والبيئة المالية المتطورة التي نسعى من خلالها جعل قطر دولة رائدة اقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية.

كما أن استمرار أسعار النفط بالارتفاع ستشكل داعماً أساسياً للانتعاش المستمر في النمو الاقتصادي للبلاد، بالإضافة إلى ذلك سيتم التركيز على تبني استراتيجيات جديدة في ظل المشهد العالمي الجديد فضلاً عن الترقب الحثيث للتوجهات العالمية، إلى جانب الموضوعات المتعلقة بالحوكمة البيئية والتطورات في مجال الرقمنة تجنباً للآثار السلبية لكل هذه القضايا. وفي الوقت نفسه الحفاظ على الاستقرار المالي في البلاد وتعزيز دور القطاع المصرفي في دعم العملاء والمقترضين والذي قام بدوره على أكمل وجه طوال الفترة الماضية وهذا ما يؤكد فاعلية الأنظمة المصرفية مدعومة بالإطار التنظيمي والاشرافي، حيث أننا وضعنا نصب أعيننا لدى اتخاذ أي اجراءات أو مبادرات أهمية ضمان الاستقرار المالي والاقتصادي لدولة قطر مع استمرار التأكيد على متابعة كل ما يخص التطورات العالمية من أجل حماية قوة قطاعنا المصرفي وسلامته. ■



لقد أصبحنا كياناً واحداً
كن معنا في مواصلة رحلتنا

إندماج الخليجي ومصرف الريان قانونياً
تحت إسم مصرف الريان

يجمع الاندماج بين نقاط القوة الرئيسية لكلا البنكين، لا سيما في الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية الخاصة، والخدمات المصرفية للشركات وتمويل التجارة بالإضافة إلى أسواق رأس المال وإدارة الثروات والأصول. وهذا بدوره سيقدم عروضاً قيّمة لعملاء كلا البنكين، وسيضمن أن البنك يتمتع بالقوة المالية والسيولة اللازمة للشراكة مع الأهداف الاقتصادية للدولة بما يتماشى مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. والأهم من ذلك، **نفخر بأن نكون بنك رائد متوافق مع الشريعة الإسلامية في المنطقة.**

مصرف الريان
MASRAF AL RAYAN

alrayan.com

رشيد المعراج (محافظ مصرف البحرين المركزي):

ثبات سعر الصرف برهن أنه الخيار الأمثل للحد من التضخم والحفاظ على الإستقرار والنمو الإقتصادي وجذب الإستثمارات



أثبت السيد رشيد المعراج أن إدارته معززة للإستقرار، حيث شغل منصب محافظ مصرف البحرين المركزي (CBB) منذ عام ٢٠٠٥. وطوال فترة ولايته، حاز القطاع المالي في البحرين، وهو أحد أكثر القطاعات رسوخاً في المنطقة، على سمعة طيبة. وكان قد فاز المعراج بجائزة أفضل محافظ مصرف مركزي للعام ٢٠٢٢ في الشرق الأوسط تقديراً لدوره في دفع القطاع المالي إلى الأمام، وخصوصاً فيما يتعلق بتشجيع الإبتكار وقيادته للقطاع خلال الأوقات الصعبة.

وقد سلّط المعراج الضوء على آخر المستجدات، لافتاً إلى الإجراءات التي إتخذها المصرف في ظل التضخم الحاصل في العالم أجمع، مؤكداً وضع قضايا الأمن السيبراني على قائمة أولويات المصرف.

■ في ظل التضخم الحاصل في العالم أجمع بشكل ملحوظ، ما هي الإجراءات التي إتخذها المصرف المركزي في هذا الصدد؟

– حرصت مملكة البحرين على تثبيت سعر صرف الدينار البحريني مقابل الدولار الأميركي، ومواصلة الدفاع عن ذلك من خلال رفع سعر الفائدة على الدينار في كل مرة يرفع البنك الفيدرالي الأميركي الفائدة على الدولار. وعلى الرغم أن هذا الرفع يزيد من تكاليف الديون السيادية البحرينية، والتي وصلت إلى نحو ٦٪ في الصكوك والسندات التي يصدرها مصرف البحرين المركزي نيابة عن حكومة مملكة البحرين، إلا أن ثبات سعر الصرف برهن عبر العقود الماضية أنه الخيار الأمثل للحد من التضخم والحفاظ على الإستقرار والنمو الإقتصادي وجذب الإستثمارات. وجدير ذكره، أن مملكة البحرين حظيت بإشادات دولية واسعة على خلفية الإصلاحات المالية ضمن خطة التعافي الإقتصادي، وبرنامج التوازن المالي، ومن أبرزها قيام وكالة «ستاندرد أند بورز» بتعديل نظرتها المستقبلية لإقتصاد مملكة البحرين من مستقرة إلى إيجابية، حيث أشادت بالنمو الذي شهده الإقتصاد في ظل إستمرار وتيرة تنفيذ خطة التعافي الإقتصادي، والتي تضمنت إطلاق مشاريع إستراتيجية تفوق قيمتها ٣٠ مليار دولار أميركي إضافة للإلتزام بتحقيق مستهدفات برنامج التوازن المالي، بالإضافة إلى قيام وكالة «فيتش» بتثبيت نظرتها المستقبلية لإقتصاد مملكة البحرين على تقدير مستقر، وأشادت بإرتفاع الناتج المحلي الإجمالي للفرد ومؤشرات التنمية البشرية.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في البحرين خلال العام ٢٠٢٢؟

– على صعيد السيولة المحلية، إرتفعت معدلات السيولة حيث بلغ عرض النقد ١٥,١ مليار دينار في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢ بإرتفاع بنسبة ١,٣٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١. وبالنسبة إلى مصارف قطاع التجزئة، فقد إرتفعت ودائع القطاع الخاص في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢، حيث بلغت حوالى ١٣,٤ مليار دينار بإرتفاع بنسبة ٤,١٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١. كما إرتفع الرصيد القائم للقروض والتسهيلات الائتمانية المقدمة للقطاعات الاقتصادية المقيمة، حيث بلغ ١١,٤ مليار دينار في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢ بإرتفاع بنسبة ٦,٣٪ مقارنة بشهر أكتوبر ٢٠٢١، وقد بلغت حصة قطاع الأعمال ٤٥,٧٪ وحصة قطاع الأشخاص ٤٩,٧٪ من مجموع القروض والتسهيلات الائتمانية. وإرتفعت الميزانية الموحدة للجهاز المصرفي (مصارف قطاع التجزئة ومصارف قطاع الجملة) إلى ٢٢٢,٥ مليار دولار أميركي في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢، بإرتفاع بنسبة ٥,٩٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١.

كما حافظ القطاع المصرفي على نسبة عالية من المؤشرات الخاصة بكفاية رأس المال والسيولة، حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال للقطاع المصرفي ١٩,٣٪ في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ مقابل ١٨,٣٪ في الفصل الثالث من عام ٢٠٢١.

وبلغت نسبة كفاية رأس المال للقطاعات المصرفية المختلفة في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢، ٢٠,٨٪ لمصارف قطاع التجزئة التقليدية، ١٨,١٪ لمصارف قطاع الجملة التقليدية و٢١,٠٪ لمصارف قطاع التجزئة الإسلامية و١٥,٤٪ لمصارف قطاع الجملة الإسلامية.

بالإضافة إلى ذلك، بلغ العدد الإجمالي للصناديق الإستثمارية المسجلة ١٧٣٤ صندوقاً إستثمارياً حتى نهاية شهر أكتوبر من عام ٢٠٢٢، حيث تم تسجيل ١٩٤ صندوق إستثماري جديد للأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢، وذلك بإرتفاع قدره ٩٨٪ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٢١. هذا وقد إرتفع إجمالي الموجودات في الصناديق الإستثمارية من ١٠,٣٣٨ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ إلى ١١,٤٩٩ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، أي بإرتفاع قدره ١١,٢٣٪. وقد إرتفعت قيمة الموجودات في الصناديق الإستثمارية الأجنبية من ٤,٥٣٣ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ إلى ٦,٠٢٩ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، أي بارتفاع قدره ٣٣٪.

أما قطاع التأمين، فقد بلغ إجمالي أقساط التأمين في السوق المحلية ٢٠٤,٩٤ مليون دينار بحريني في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٢٠٣,٣٠ مليون دينار بحريني من الفترة نفسها من عام ٢٠٢١، أي بزيادة قدرها ١٪. كما بلغت مساهمة فروع التأمينات العامة (بما فيها التأمين الصحي) ما يقارب ٨٤٪ من إجمالي حجم الأقساط خلال الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢. وتجدر الإشارة بأن التأمين الصحي يواصل الصدارة من حيث إجمالي الأقساط المحققة من إجمالي أقساط التأمين للفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ حيث يساهم بما يقارب ٣٠٪ من إجمالي الأقساط.

■ إلى أي مدى يولي مصرف البحرين المركزي قضايا الأمن السيبراني أهمية ضمن أجندة أعماله وإستراتيجيته؟

– يحرص مصرف البحرين المركزي على توجيه المؤسسات المالية على تبني أحدث تقنيات الأمن السيبراني بهدف حماية القطاع من التهديدات الرقمية، ويأتي ذلك ضمن مسؤولياته كجهة رقابية ودوره في الحفاظ على الإستقرار المالي في البحرين. ومن هذا المنطلق، كان المصرف أحد الداعمين الأساسيين والرعاة الرئيسيين للقمة العربية الدولية للأمن السيبراني إيماناً منّا بأنها ستساهم في تطوير مسيرة مملكة البحرين لتكون الوجهة الأولى للأمن السيبراني في المنطقة وتعزيز ريادتها في مجال مكافحة التهديدات والجرائم الرقمية. ويقوم مصرف البحرين المركزي بإصدار وتنفيذ العديد من التوجيهات للقطاع المالي حول الأمن السيبراني والتي تهدف إلى تقليل مخاطر الجرائم المالية والإستخدام غير القانوني للأصول المشفرة.■

بنك السلام
Al Salam Bank

أنتم مصدر إلهامنا للتواصل



نتمو بكم ومعكم

خاضع ومرخص كبنك تجزئة إسلامي من قبل مصرف البحرين المركزي

المركزي المصري يؤكد صلابة القطاع ويرصد مجموعة من الممارسات غير المشروعة



حسن عبدالله
محافظ البنك المركزي المصري

رصد البنك المركزي المصري مجموعة من الممارسات غير المشروعة التي تتعلق بسوق النقد الأجنبي، والتي تستهدف زعزعة الاستقرار النقدي والمالي للبلاد بالمخالفة لأحكام القانون، وكذلك محاولة تحقيق أرباح سريعة بطرق غير مشروعة، مشدداً على أنه يتم بشكل متواصل تتبع هذه التجاوزات ورصدها لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة في شأنها، حيث تلاحظ الأتي:

وأشار المركزي في بيان إلى وجود زيادة مطردة في الاستخدامات الخاصة ببطاقات الائتمان وبطاقات الخصم المباشر خارج البلاد، على الرغم من وجود العملاء المصدّر لصالحهم هذه البطاقات داخل البلاد، حيث بلغت ذروتها بمبالغ تصل إلى ٥٥ مليون دولار في يوم واحد بزيادة تقدر بأكثر من ٥ أضعاف عن المتوسط اليومي في الربع الأخير من العام السابق، وهو ما ينم عن إساءة استخدام تلك البطاقات.

قيام البعض بتداول السلع داخل مصر بالعملات الأجنبية بالإضافة إلى رصد مخالفات في عمليات تحويل الأموال من المصريين المقيمين بالخارج، عن طريق قنوات غير مشروعة من غير المصرح لهم بالقيام بهذه التحويلات، والمقرر لمخالفتها عقوبة السجن مدة لا تقل عن ثلاث سنوات ولا تزيد على ١٠ سنوات وبغرامة لا تقل عن مليون جنيه ولا تجاوز ٥ ملايين جنيه أو المبلغ المالي محل الجريمة أيهما أكبر، وذلك لكل من تعامل في النقد الأجنبي خارج البنوك المعتمدة أو الجهات التي رخص لها في ذلك، أو مارس نشاط تحويل الأموال دون الحصول على الترخيص.

قيام البعض بتأسيس شركات ذات طبيعة خاصة خارج البلاد تقوم بالوساطة خاصةً في مجالي التصدير والسياحة، وتستهدف الاحتفاظ بالنقد الأجنبي خارج البلاد والتعامل فيه خارج الإطار القانوني. فضلاً عن ذلك تقوم بعض هذه الشركات بطلب تدبير النقد الأجنبي من القطاع المصرفي المصري بالرغم من احتفاظها بحصيلة متراكمة من النقد الأجنبي في الخارج.

ومن ناحية أخرى، يؤكد البنك المركزي المصري أنه لا مساس بسرية حسابات عملاء البنوك في مصر، ويشدد البنك المركزي على أنه يراقب تطورات الأوضاع الخاصة بسوق النقد الأجنبي عن كثب، وأنه يتخذ كافة التدابير اللازمة لمجابهة أي ممارسات ضارة بالاقتصاد القومي وكذلك اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لضبط السوق وتحقيق استقرار الأوضاع النقدية في المستقبل القريب.

وفي النهاية يؤكد البنك المركزي قوة وصلابة القطاع المصرفي وقدرته على تحمل كل الصدمات بما يكفل الحفاظ على ودائع عملاء البنوك بالعملات المختلفة.

مروان العباسي (محافظ المركزي التونسي): التضخم قد يخرج عن السيطرة



حذر محافظ البنك المركزي التونسي **مروان العباسي**، من أن بلاده قد لا تستطيع السيطرة على معدلات التضخم إذا لم يتم اتخاذ إجراءات، مدافعاً عن قراره رفع سعر الفائدة الرئيسة بمقدار ٧٥ نقطة أساس.

ورفع البنك سعر الفائدة الرئيسي ٧٥ نقطة أساس إلى ٨٪، من ٧,٢٥٪ في ثالث زيادة، العام الماضي. لكن قرار رفع الفائدة أثار غضب الحكومة.

وقال وزير الاقتصاد **سمير سعيد**، إن الزيادة البالغة ٧٥ نقطة أساس كانت كبيرة وستزيد مصاعب الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وأضاف، «أتفهم استقلالية البنك المركزي، وأنا أكثر المدافعين عنه وأتفهم حرصه على مكافحة التضخم، لكنني كنت أفضل ألا تتجاوز الزيادة ٢٥ نقطة أساس».

لكن **العباسي** قال، في مؤتمر صحافي، إنه ليست هناك أدوات وخيارات كثيرة لمحاربة التضخم ذي المنحى التصاعدي.

وأضاف، «معدلات التضخم قد تخرج عن نطاق السيطرة إذا لم يتم رفع سعر الفائدة الرئيسي». وتوقع محافظ البنك المركزي أن يبلغ معدل التضخم ١١٪ في المتوسط العام ٢٠٢٣، ارتفاعاً من ٨,٣٪ العام الماضي. وقال، «الوضع سيكون صعباً إذا لم تتوصل تونس إلى اتفاق مع صندوق النقد الدولي». وتسعى تونس، التي تكافح لحل أسوأ أزماتها المالية، للحصول على قرض بقيمة ١,٩ مليار دولار من صندوق النقد الدولي، مقابل إصلاحات لا تحظى بقبول شعبي تشمل خفض الإنفاق وتجميد الأجور وتخفيضات في دعم الطاقة والغذاء.

بعد ١١٦ عاماً.. البنك المركزي السويسري يتكبد أكبر خسائر مالية بتاريخه

تعرض البنك الوطني السويسري لخسارة مالية قياسية في العام المالي ٢٠٢٢، بلغت ١٣٢ مليار فرنك سويسري (١٤٣ مليار دولار).

ووفق البيانات الأولية، تمثل هذه أكبر خسارة في تاريخ البنك المركزي الممتد ١١٦ عاماً وتعادل ما يقرب من ١٨٪ من إجمالي الناتج المحلي المتوقع لسويسرا، والبالغ ٧٤٤,٥ مليار فرنك سويسري.

كانت خسارته القياسية السابقة ٢٣ مليار فرنك في عام ٢٠١٥.

سـوق دبـي الحـرة

اطلب منتجاتك المفضّلة مسبقاً عبر الإنترنت واستلمها في المطار في يوم رحلتك.

يمكنك الآن توفير الكثير من الوقت عند السفر مع خدمة الطلب والاستلام في المطار من سوق دبي الحرّة.

تسوّق كل ما ترغب فيه من مجموعة كبيرة من المنتجات والعلامات التجارية المميّزة قبل يوم السفر بـ 12 ساعة على الأقلّ، ادفع عبر الإنترنت واستلم مشترياتك من أماكن مخصّصة. الأمر في غاية السهولة!

DDF ONLINE
اشترِ عبر الإنترنت واستلم عند السفر
dubaidutyfree.com



تطبق الشروط والأحكام*

مليئـة بالمفـاجـآت

السوق الحرة - دبي
DUBAI DUTY FREE

مصرف التجارة والتنمية

BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية،
منارة المصارف الخاصة في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا، يقدم لزبائنه جميع الخدمات المصرفية العالمية مما يجعله الشريك المثالي الذي يفتح آفاق الاعمال، حيث يتم من خلالها تقديم هذه الخدمات بكل سرعة و سهولة و دون أي زحام أو انتظار وبمعاملة خاصة، فاهلا وسهلا برجال الأعمال.

لماذا نحن

الريادة، فمنذ تأسيسه وحتى الآن انفرد مصرف التجارة والتنمية بتقديم خدمات مصرفية متميزة، وكانت - ولازالت - له الريادة في إدخال تقنيات العمل المصرفي الأحدث دائماً الى السوق المصرفية الليبية.

التميز وحرص المصرف دائماً على التميز في الخدمات المقدمة لزبائنه الكرام وتقديم خدمات مصرفية جديدة لتلبية كافة احتياجاتهم في مختلف المجالات.

الدقة وسرعة الأداء تعتمد استراتيجية المصرف على إرضاء العملاء من خلال توفير الجهد والوقت وتحقيق المصلحة أداء كافة الخدمات المصرفية بأقصى درجات السرعة والدقة، لهذا اعتمد المصرف منذ انطلاقه على أحدث وأفضل المنظومات المصرفية الاساسية والمساندة وكذلك برامج التشغيل والتجهيزات التقنية المستخدمة في أكبر وأعرق المؤسسات المصرفية على المستوى الدولي.

الجودة والثبات فاستطاع المصرف ان يحافظ على مستوى الأداء المعهود به دائماً رغم ما مر به الوطن العزيز من ظروف صعبة واحداث مفجعة، فكان دائما ورغم الصعوبات والتحديات حريصاً كل الحرص على تحقيق مصلحة زبائنه وتوفير جميع الخدمات المصرفية لهم بل وتقديم خدمات جديدة متوافقة مع ظروف وملابسات ما مرت به البلاد من أحداث.

التطوير المستمر سواء في طرق تقديم الخدمات المصرفية القائمة وتطبيق التقنيات الفنية والنظم المصرفية الأحدث في العالم، أو في تقديم خدمات جديدة متميزة ينفرد بها المصرف تلبي احتياجات عملائه بمختلف فئاتهم وفي مختلف المجالات.

لقد حقق المصرف العديد من الإنجازات والكثير من النتائج الممتازة على الرغم من كل الظروف الصعبة التي تمر بها بلادنا، فحرص مجلس الإدارة على إستثمار أموال المصرف الخاصة بعد القيام بدراسات جدوى عند إستثمار أي مبلغ في مشاريع إنمائية ربحية نذكر منها:

- صالة برنيق (مطار بنينا)
- المساهمة في شركة برنيق للطيران
- قرية برنيق السياحية بمنطقة رأس الهلال بالجبل الأخضر
- شركة واصل الليبية للنقل

بالإضافة إلى العديد من خدمات المسؤولية الاجتماعية من خلال دعم المشروعات الخدماتية، وأعمال أكبر والإحسان ودعم الأنشطة الثقافية والرياضية. ولقد قدم المصرف الدعم اللازم لبناء سور حديدي كامل لضريح شيخ الشهداء عمر المختار في بنغازي، بالإضافة إلى الاهتمام بالمنطقة الخضراء والحدائق والمحيطة بمبنى الضريح، مما أضاف لمسة جمالية على المكان. وساهم المصرف في تأسيس بنك الطعام الليبي وهو منظمة خيرية ربحية لايجاد برامج يومية واسبوعية وشهرية وموسمية للقضاء على الجوع ومساعدة المواطنين تحت خط الفقر وغير القادرين على العمل ومساعدة أرباب الأسر الذين لا يستطيعون تلبية كل إحتياجات أسرهم الأساسية والضرورية خاصة الغذائية منها.
وكان مصرف قد قام سباقاً في تأسيس بنك الشفاء الليبي الذي يسعى إلى مساعدة المرضى المحتاجين للأدوية والعلاج.

كما تفرد المصرف كعادته بأحدث الخدمات المصرفية الإلكترونية، آحدثها خدمة "وابس"، وهي خدمة تتيح لزبائننا الكرام الاستفادة من خدمات المصرف عن طريق تطبيق واتساب، بسهولة و سرعة دون الحاجة لزيارة الفرع. نذكر من هذه الخدمات: كشف حساب، تحويل اموال، شحن رصيد و غيرها من الخدمات لتلبية العملاء في أي وقت و أي مكان!

مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم.

www.bcd.ly



د. فراس ملحم (محافظ سلطة النقد الفلسطينية):

التحديات هي مزيج من صدمات العرض والطلب في مختلف الاقتصادات

تساهم سلطة النقد الفلسطينية في تحقيق تطوراً ملحوظاً في القطاع المالي الفلسطيني وتشجيع التكامل مع الاقتصاد الإقليمي والدولي. فهي توفر نظاماً مصرفياً مستقراً ومتيناً.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» د. فراس ملحم محافظ سلطة النقد الفلسطينية حول التحديات القائمة وكيفية خلق بيئة مصرفية آمنة واولويات سلطة النقد، وذلك لما من آراءه من قيمة لقراء عدد البيان السنوي الممتاز. ماذا قال؟.

■■■ أطلقنا مبادرات لتشجيع الاستثمار وتطوير البيئة المناسبة والبنية التحتية الداعمة ■■■

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– من الضروري بداية التوضيح أن مثل هذه التحديات هي وليدة مزيج غير معتاد من صدمات الطلب والعرض في مختلف الاقتصادات، من حيث كميات السيولة الضخمة التي تم ضخها من قبل البنوك المركزية والسلطات النقدية أثناء فترة «كورونا» بهدف تحفيز الاقتصاد، ثم الطلب القوي على السلع في فترة التعافي، وقصور العرض جراء المشاكل المتعلقة بسلاسل التوريد والمشاكل الجيوسياسية في العديد من المناطق، وجاءت الحرب الروسية–الأوكرانية لتضيف مزيداً من التعقيد في سلاسل التوريد. وفي المحصلة تسببت هذه العوامل مجتمعة في ارتفاعات غير مسبوقة في مستويات الأسعار في دول العالم قاطبة.

وتشير ممارسات البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسة إلى وجود شبه إجماع على مواجهة هذه التحديات والتصدي لها، باعتبارها ذات أولوية قصوى، وإعادة الأوضاع إلى مسارها الصحيح. فمع تصاعد حدة الارتفاع في الأسعار، وامتداده إلى العديد من السلع الأولية والأساسية والاستهلاكية، أدركت البنوك المركزية ضرورة التحرك بسرعة أكبر لتجنب مزيد من الضغوط التضخمية، وتفادي إلحاق الضرر بمصداقيتها. فعمدت إلى إجراء زيادات كبيرة ومتكررة في أسعار الفائدة، وأبقت الفرصة متاحة أمام مزيد من الرفع المستقبلي لأسعار الفائدة، خاصة وأن حالة من عدم اليقين لا تزال تحيط بالتضخم، الأمر الذي قد يتطلب مزيداً من التشدد في الأوضاع النقدية من أجل خفض التضخم والعودة به إلى المستويات المستهدفة من قبل العديد من البنوك المركزية.

وكذلك فقد لجأت معظم البنوك المركزية في الدول العربية إلى انتهاج السياسة نفسها، فعمدت إلى رفع أسعار الفائدة بالتزامن مع عمليات الرفع التي يقوم بها الفيدرالي الأميركي كون الغالبية العظمى لعملات الدول العربية مربوطة بالدولار الأميركي، تفادياً لخروج رؤوس الأموال الأجنبية (الأموال الساخنة) نحو ملاذات أخرى.

وفي خضم هذه الظروف غير العادية التي تكافح فيها البنوك المركزية التضخم من خلال القيام بزيادات شبه متزامنة في أسعار الفائدة، تنبعث عدة إشارات تحذيرية بشأن الأداء الاقتصادي. لذلك تسعى البنوك المركزية جاهدة لتجنب الانزلاق إلى الانكماش من جديد (معضلة التضخم والانكماش)، جراء تباطؤ الإنفاق الاستهلاكي في ظل تراجع القوة الشرائية والدخل الحقيقي للأجور، وتأجيل عمليات شراء بعض السلع غير الضرورية أو السلع باهظة الثمن، والذي يؤدي بدوره إلى تخفيض في الأعمال وتسريح العمال، وارتفاع معدلات البطالة، ومن ثم مزيد من الانخفاض في الإنفاق، وفي المحصلة يؤدي إلى تراجع أو تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي.

كما تسعى البنوك المركزية من جهة ثانية لاستعادة استقرار الأسعار، لما لها من أهمية بالغة، باعتبارها شرطاً ضرورياً لاستمرار النمو الاقتصادي. ومما يستفاد من التجارب والدروس المستقاة من فترة ستينيات وسبعينيات القرن الماضي إبان ارتفاع التضخم، بأن التحرك ببطء شديد لكبح التضخم وإعادة التوقعات التضخمية إلى ركيزتها المستهدفة، واستعادة مصداقية السياسة النقدية، يؤدي إلى تشديد السياسة بتكلفة أكثر بكثير من التحرك السريع.

فلسطينياً، لا يختلف الوضع عن باقي الدول، إذ انعكست الضغوط التضخمية وارتفاعات الأسعار عالمياً تدريجياً على مستوى الأسعار المحلية، خاصة وأن فلسطين تستورد معظم استهلاكها من السلع والخدمات من الخارج. فقد شهد المستوى العام للأسعار ارتفاعاً تدريجياً على مدار الربع الأول من العام ٢٠٢٢، ليبلغ معدل التضخم في فلسطين خلال الشهور العشرة الأولى من العام الحالي حوالى ٣,٦٪، الأعلى منذ نحو عشر سنوات. ومن المتوقع استناداً إلى تنبؤات سلطة النقد أن يرتفع هذا المعدل قليلاً إلى حوالى ٤٪ على مدار العام ككل.

وبشكل عام، تأثر معدل التضخم في فلسطين بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية، وعلى رأسها أسعار السلع والمواد الأساسية، وخاصة الوقود والمواد الغذائية التي تستحوذ على نسبة كبيرة من سلة المستهلك الفلسطيني، وكذلك تكلفة الواردات على خلفية ارتفاع تكاليف الشحن، جراء اختلال سلاسل التوريد لبعض السلع الأولية والأساسية، وتداعيات الصراع بين روسيا وأوكرانيا، بالإضافة إلى عوامل أخرى تتعلق بالطلب المحلي، وتحديداً الاستهلاك الكلي.

وللحد من تداعيات الضغوط التضخمية، وفي ظل محدودية أدوات التدخل المتاحة في الحالة الفلسطينية، فقد لجأت الحكومة إلى إعفاء بعض المواد (الطحين على سبيل المثال) من ضريبة القيمة المضافة لمدة ثلاثة شهور ابتداء من شهر آذار، وتم لاحقاً تمديد فترة الإعفاء لمدة ثلاثة أشهر إضافية (لغاية شهر آب). هذا بالإضافة إلى الدعم الذي تقدمه الحكومة لمادة المحروقات للحد من تأثير الارتفاع في الأسعار العالمية للمحروقات على المستهلك.

كما لجأت سلطة النقد إلى قناة الائتمان، بهدف التأثير على الطلب المحلي، ومن ثم على التضخم، وذلك من خلال التأثير في هيكلية الائتمان، وخصوصاً الموجه للقطاع الخاص، وتوجيهه نحو قطاعات معينة دون غيرها كما يحصل على سبيل المثال في صندوق استدامة.

وبشكل عام يمكن القول إن الاستمرار في دعم بعض السلع الأساسية، إلى جانب تحديد سقوف سعرية لبعضها الآخر، وإلزام القطاع الخاص بدفع الحد الأدنى للأجور، يمكن أن يسهم في التخفيف من تداعيات الارتفاعات المتكررة في الأسعار على المواطنين.

أطلقت سلطة النقد سلسلة واسعة من الحملات التوعوية والتثقيفية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– أسهم التقدم التكنولوجي السريع الذي شهده العالم على مدى السنوات القليلة الماضية، وما تبعه من ثورة غير مسبوقة في مجال التقنيات والابتكارات المالية، في إحداث تغيرات كبيرة وجذرية في العمل المصرفي والخدمات المالية. ومن أجل

الاستفادة من هذه التحولات، فقد أولت سلطة النقد اهتماماً كبيراً للابتكار المالي والتكنولوجيا المالية والتحول الرقمي وشجعت على استخدامها، لا سيما في مجالات المدفوعات والمبيعات، والتسويق والتجارة الإلكترونية، والتحويلات المالية وتنفيذ المعاملات إلكترونياً.

ولهذه الغاية، فقد عملت سلطة النقد بشكل تدريجي ومدروس على المضي قُدماً في الاستثمار وتطوير البيئة الضرورية والبنية التحتية الداعمة لمثل هذا التحول، واستحداث وتنفيذ العديد من المبادرات التنظيمية والرقابية الهادفة إلى تبني التقنيات المالية الحديثة. وتضمنت هذه المبادرات إطلاق الاستراتيجية الوطنية لتطوير وسائل الدفع الإلكتروني، التي تمثلت أهم سماتها في تعزيز استخدام التقنيات الرقمية وتطوير وتشجيع استخدام خدمات ووسائل الدفع الإلكتروني. بالإضافة إلى إطلاق الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي، والاستراتيجية الداخلية للتكنولوجيا المالية. كما تم إطلاق نظام المقاصة الإلكترونية، وترخيص (٥) شركات متخصصة في تقديم خدمات الدفع الإلكتروني والمحافظ الإلكترونية. إلى جانب استقطاب شركات دفع عالمية للعمل في السوق الفلسطيني مثل شركة Apple Pay، وإطلاق خدمة حركات نقاط البيع من خلال نظام المفتاح الوطني. كما عمدت سلطة النقد إلى تشجيع التجار والأفراد على استخدام البطاقات الإلكترونية ونقاط الدفع الإلكتروني.

وعلاوة على ذلك، قامت سلطة النقد بإطلاق المختبر التنظيمي (Regulatory Sandbox)، الذي يمثل بيئة مخصصة للرياديين، والشركات الناشئة، والمؤسسات المالية المرخصة من قبل سلطة النقد، لاختبار حلولهم المبتكرة وخدماتهم الجديدة في بيئة آمنة وتحت إشراف سلطة النقد، بهدف تسهيل تطوير تلك الابتكارات، من خلال تمكينهم من اختبار المنتجات والتقنيات ونماذج الأعمال المالية الجديدة وفق قواعد ومتطلبات محددة، ووسائل حماية مناسبة. كما تم تشكيل المجلس الاستشاري للتكنولوجيا المالية (Fintech Taskforce)، الذي يتكون من (١٨) مؤسسة من حاضنات ومسرعات الأعمال ومراكز الابتكار التكنولوجي، ويهدف إلى تعزيز التواصل وتبادل الأفكار والآراء والمقترحات التي من شأنها النهوض بقطاع التكنولوجيا المالية وتعزيز الابتكار ودعم رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الابتكارية والشركات الناشئة. وفي الوقت نفسه، قامت سلطة النقد باستحداث قسم التكنولوجيا المالية والإبداع، وعملت على بناء قدرات موظفيها وتزويدهم التدريب الضروري.

وبالإضافة إلى المبادرات والمشاريع التي تم إنجازها، أو التي يجري العمل عليها في الوقت الراهن، تتضمن أجندة سلطة النقد للمرحلة القادمة العديد من المشاريع الجديدة التي من شأنها تعزيز عملية التحول الرقمي واستخدام التكنولوجيا المالية الحديثة. إذ تعمل سلطة النقد على إدخال نظام عرض وتحصيل الفواتير، وهو نظام مركزي سيربط كافة مزودي خدمات الدفع (بنوك، شركات دفع) مع مفوتري القطاع الخاص ومدفوعات الحكومة، ليتسنى للمواطن دفع كافة التزاماته بسهولة ويسر، وفي أي وقت وأي مكان، وبأي أداة دفع إلكترونية يختارها. كما تعمل سلطة النقد على تشغيل نظام الدفع الفوري الذي سيربط شركات خدمات الدفع والبنوك معاً، وبالتالي دفع الأموال وتحويلها بين الحسابات البنكية والمحافظ الإلكترونية في أي وقت وبشكل فوري وبأقل التكاليف. هذا بالإضافة إلى مشاريع أخرى تتعلق بالتعرف على العميل الكترونياً "e-KYC"، والهوية المالية الرقمية "Digital ID"، وأتمتة إجراءات العناية الواجبة، والحوسبة السحابية، ومنصات التمويل الجماعي، والوكيل المصرفي، والأمن السيبراني، وغيرها من المشاريع اللازمة لضمان الوصول إلى التحول الرقمي المنشود بنجاح.

وبالتزامن مع هذه الخطوات، تم ومن خلال التعاون مع كافة الأطراف ذات العلاقة وتحديداً الحكومة، إجراء مراجعة شاملة للبيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية، لجعلها أكثر تناغماً مع الأتمتة واستخدام التكنولوجيا في تقديم الخدمات في كافة المجالات، بما في ذلك الخدمات المصرفية. وفي ضوء هذه المراجعة تم إصدار مجموعة من القوانين المعدلة والداعمة للتحول الرقمي، مثل قانون المدفوعات الوطني، وقانون المعاملات الإلكترونية، إلى جانب العديد من الأنظمة والتعليمات التي صدرت بموجبها.

وجدير بالذكر أنه وبهدف تعزيز بيئة وثقافة الدفع الإلكتروني في فلسطين، أطلقت سلطة النقد سلسلة واسعة من الحملات التوعوية والتثقيفية، لتعريف المواطنين بأهمية هذه الأدوات، وتشجيعهم على مواكبة التطور التكنولوجي في الخدمات المالية، وبما يساعد فئات عديدة من المجتمع، لا سيما غير المشمولين مصرفياً من الوصول إلى خدمات الدفع الإلكتروني واستخدامها، دون الحاجة للتعامل بالنقد الكاش، ودون الحاجة إلى حساب مصرفي، ومن أي مكان، ودون الحاجة إلى التنقل.

خطة طموحة تتضمن العديد من الأولويات

■ **ما هي الأولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟**

– في إطار الجهود المستمرة لمتابعة المستجدات المتعلقة بطبيعة عمل البنوك المركزية على الساحة العالمية، تبنت سلطة النقد خطة طموحة تصف وتشرح من خلالها هيكل ومبادئ العمل الذي سيحكم مستقبل سلطة النقد خلال السنوات القادمة. وقد استفادت هذه الخطة من تجارب مجموعة كبيرة من البنوك المركزية في العديد من الدول حول العالم، بعد مواءمتها مع خصوصية الوضع الفلسطيني.

وقد تضمنت هذه الخطة، تبني مجموعة من المهام الجديدة التي لم تكن مدرجة في برامج عمل سلطة النقد السابقة، بالإضافة إلى إعادة النظر في بعض الأولويات المستقبلية، خاصة تلك المتعلقة بالتحول الرقمي والاقتصاد الرقمي. ولهذه الغاية تم تضمين الخطة العديد من الأولويات، وخصوصاً تلك التي تركز على:

- التحول الرقمي، فقد أخذت سلطة النقد على عاتقها مهمة تسريع وتيرة التحول الرقمي في فلسطين والاندماج في الاقتصاد الرقمي، وتشجيع وتعزيز المنتجات المالية الإلكترونية، والتأسيس لرقمنة الخدمات المالية، وذلك من خلال تبني العديد من الإجراءات لتشجيع المصارف على تقديم الخدمات إلكترونياً، وتشجيع الأفراد وقطاع الأعمال على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية، ودعم وتطوير الخدمات المالية المبتكرة والريادية، وتشجيع شركات خدمات الدفع الإلكتروني على العمل في المناطق الفلسطينية والاستفادة من قدرتها في زيادة فرص النفاذ إلى التمويل وتحسين مستويات الشمول المالي.
- العمل على استكمال البنية التحتية للمدفوعات الإلكترونية، وتحول سلطة النقد نحو الرقابة الإلكترونية، وتعزيز قدرات الأمن السيبراني وفق أفضل الممارسات، وبما يخدم استراتيجية الحد من الاستخدام النقدي والتحول التدريجي نحو الخدمات الإلكترونية للمدفوعات.
- الاستمرار في دعم وتعزيز النمو الاقتصادي، ولهذه الغاية قامت سلطة النقد بإطلاق صندوق استدامة، الذي صُممت المرحلة الثانية منه لتخدم مجموعة من الأهداف الاستراتيجية الداعمة لمسار النمو الاقتصادي المستدام، وخلق فرص عمل جديدة، من خلال دعم الشباب، والرياديين، وتمكين النساء، والاستثمار في الاقتصاد الاجتماعي والقطاعات الاقتصادية المنتجة، والاندماج في الاقتصاد الرقمي، والطاقة المتجددة. وقد تضمنت هذه المرحلة خمسة برامج تمويلية أُعدت خصيصاً لتخدم مجموعة من الأنشطة والقطاعات الاقتصادية المختلفة: قطاع المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر، والقطاع الصحي، وقطاع التعليم الإلكتروني، والتحول الرقمي، إضافة إلى برنامج آخر صمم خصيصاً لمؤسسات الإقراض المتخصص، لتمكينها من تمويل المشاريع الصغيرة والمشاريع متناهية الصغر.
- كما تضمنت هذه الأولويات التركيز أيضاً على:
- استمرار الحفاظ على سلامة وفعالية النظام المالي بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص، وذلك من خلال تعزيز القدرات الرقابية وأطر السياسات الاحترازية الكلية.
- دعم وتشجيع الشمول المالي، من خلال مزيد من التركيز على الآليات المناسبة للتعامل مع الفئات غير المستفيدة من الخدمات المالية، وزيادة التنافس وخفض تكلفة الخدمات المصرفية، وزيادة عدد اللاعبين مع مزيد من الانفتاح على العالم الخارجي.
- الاستمرار في التحضيرات الضرورية لموضوع العملة الوطنية وخياراتها، إلى حين أن تصبح الظروف السياسية والاقتصادية مهيأة لذلك. ولهذه الغاية، انضمت سلطة النقد إلى مجموعة البنوك المركزية الإقليمية والدولية لاستكشاف فرص الاستفادة من إصدار عملة رقمية، باعتبارها أحد أفضل الحلول المتاحة للتغلب على المشاكل الاقتصادية والسياسية التي تعاني منها فلسطين، والتخفيف من استخدام النقد الكاش.
- التعامل مع القضايا الطارئة التي يمكن أن تؤثر على الاستقرار النقدي والمالي، والنمو الاقتصادي.
- دعم وتعزيز السبل الكفيلة بزيادة التحويلات المالية، وخاصة تحويلات المغتربين، وتشجيع تدفق رؤوس الأموال للاستثمار في فلسطين. ■



صلاح الدين طالب (محافظ البنك المركزي الجزائري):

سيواصل بنك الجزائر تأدية مهامه في تعزيز سلامة ومتانة النظام المصرفي

ثمن محافظ البنك المركزي الجزائري صلاح الدين طالب السير قدماً نحو عصرنة النظام المصرفي لمواكبة التطورات الراهنة والمستقبلية لا سيّما في شقها التكنولوجي والابتكاري. مؤكداً تأدية البنك لجميع المهام السيادية الموكلة اليه ورفع جميع التحديات حيث كان دائماً ركيزة الصمود التي ساهمت في الاستقرار الاقتصادي والمالي للبلاد. لافتاً إلى العمل المتواصل وبناء القدرات البشرية على مستوى البنك المركزي سيبقى انشغالاً دائماً ويشكل جوهر الخطة الاستراتيجية التي يعمل على تطبيقها. كما سيستمر في لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري كرمز من رموز الدولة.

وفي ظل التحديات القائمة أعرب السيد طالب عن تبني البنك المركزي سياسة نقدية «براغماتية» لتخفيف حدة التضخم والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن.

■ ما هي أبرز الانجازات التي قام بها البنك المركزي الجزائري؟

– في ظل ما تعانيه مجمل الاقتصادات العربية والعالمية من أزمات مالية وارتفاع معدلات التضخم نتيجة التحديات المستجدة يتطلب على البنوك المركزية وضع خطط استراتيجية وسياسات نقدية لاستمرارية النشاط الاقتصادي. ومن هنا يعد البنك المركزي الجزائري ركيزة الصمود التي ساهمت في الاستقرار الاقتصادي والمالي للبلاد وتعزيز سلامة ومتانة القطاع المصرفي، إلى جانب قيامه بدور بارز خلال انتشار جائحة «كورونا» من خلال توفير التمويل اللازم والضروري لاستقرار الأوضاع النقدية ودعم العجلة الاقتصادية بهدف إتاحة المجال للمواطن الجزائري ومجمل القطاعات على تسيير أعمالها وفق الامكانات المتاحة خلال تلك الفترة.

وعلى الصعيد الدولي، يحرص البنك على تعزيز التعاون مع جميع البنوك المركزية لا سيّما العربية والأفريقية منها بما يسمح بتعزيز الحوار عبر إيجاد الآليات الضرورية لخلق مناخ لتبادل الأفكار حول القضايا ذات الاهتمام المشترك.

ومن جهة أخرى، حرص البنك المركزي الجزائري منذ تأسيسه على مرافقة التطور الاقتصادي والمالي للبلاد رغم التحديات الكبرى التي واجهها وذلك بفضل الآليات التي اعتمدها والتي تكيفت مع الخيارات التنموية المعتمدة في كل حقبة من التاريخ الاقتصادي للدولة من جهة وبفضل روح المسؤولية والتضحية التي ميّزت فريق عمله من جهة أخرى.

فتح ورشة رقمنة المدفوعات

■ هل حققتم خطوات في ما يتعلق بالتعاملات الرقمية؟

– بات هناك توجه عالمي نحو المدفوعات والتعاملات الرقمية حيث لعب البنك المركزي دوراً بارزاً في هذا الجانب من خلال فتح ورشة رقمنة المدفوعات في إطار السعي إلى اعتماد الشكل الرقمي للعملة النقدية التي سيتولى تطويرها وإصدارها ومراقبتها تحت مسمى الدينار الرقمي الجزائري الذي سيشكل في نهاية المطاف دعماً للشكل المادي للعملة النقدية.

في حين أن قانون النقد والقرض الجديد سيسمح للبنك بالسير قدماً نحو عصرنة النظام المصرفي لمواكبة التطورات الراهنة والمستقبلية، لا سيّما تلك المتعلقة بالجانب الابتكاري قصد توفير المناخ الملاءم للمتعاملين الاقتصاديين للولوج إلى كل الأدوات المصرفية الحديثة وإقرار قواعد التنمية الاقتصادية المستدامة. وانسجاماً مع التطورات على الساحة المصرفية والمالية من المهم جداً الانخراط في مسار العصرنة واستلهام الممارسات السليمة في إدارة السياسة النقدية لجعل التنظيمات المصرفية منسجمة مع ما هو سائد في العالم.

لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري

■ ما هي أبرز الأهداف المستقبلية للإدارة الحصيفة للسياسة النقدية للبلاد؟

– يشرف البنك المركزي راهناً على ١٩ بنكاً و٨ مؤسسات مالية نشطة على الساحة المصرفية وسيستمر في لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري كرمز من رموز الدولة. كما يعمل على وضع إطار مالي ونقدي يتلاءم مع احتياجات الحكومة والمؤسسات في ظل الصرامة النقدية السائدة.

وفي سياقٍ متصل، سيكون هناك جهود مضاعفة لتسريع إجراءات فتح رأسمال البنوك العمومية، وذلك لإعطاء دفعة جديدة لاستحداث موارد إضافية في الساحة المصرفية بالتعاون مع وزارة المالية. وجدير ذكره، تجاوزت قيمة احتياطيات الصرف الجزائرية ٦٠ مليار دولار في نهاية عام ٢٠٢٢.

بالإضافة إلى ذلك سيتم منح مجلس النقد والقرض صلاحيات جديدة تمكنه من مرافقة التحولات التي تشهدها البيئة المصرفية، فضلاً عن تعزيز دور اللجنة المصرفية كسلطة إشراف إلى جانب تمكين المصرف المركزي من إرساء مهمته المتمثلة في الاستقرار المالي.

كما سيتم استحداث لجنة الاستقرار المالي وتكليفها بالمراقبة الاحترازية الكلية وإدارة الأزمات.

ومن جهة أخرى، العمل المتواصل والبحث العلمي وبناء القدرات البشرية على مستوى البنك سيبقى انشغالاً دائماً ويشكل جوهر الخطة الاستراتيجية التي يعمل البنك على تطبيقها.

ظاهرة التضخم

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها مؤخراً؟

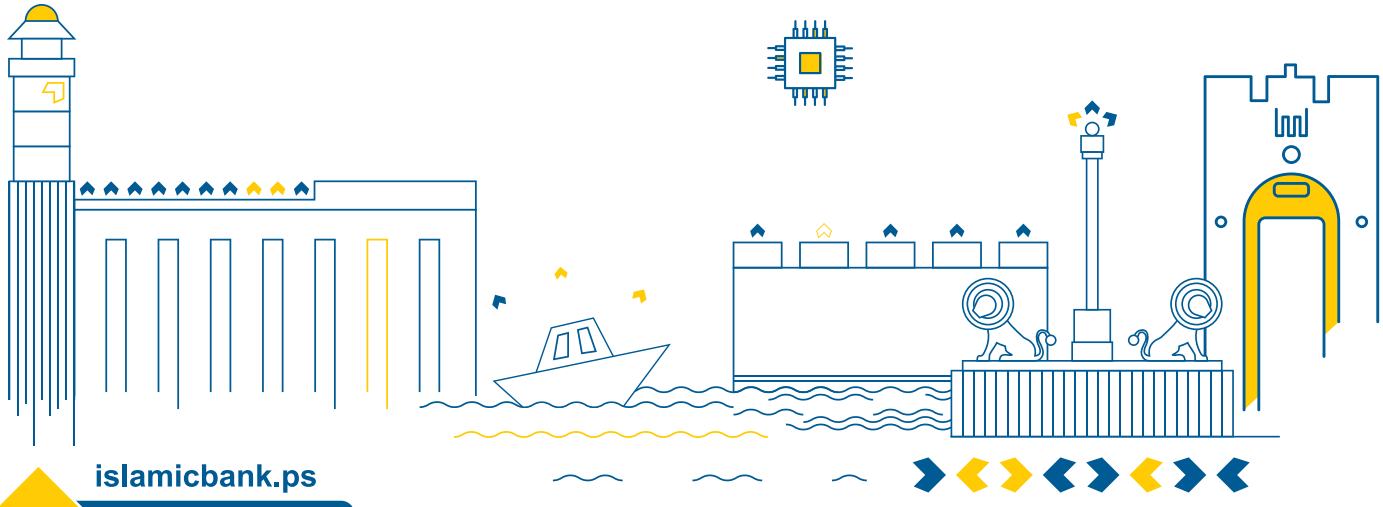
– شكلت سنة ٢٠٢٢ تحدياً جديداً في التحكم بالتضخم كظاهرة عالمية، حيث ركز البنك المركزي على تبني سياسة نقدية «براغماتية» لا سيّما سعر الصرف كآلية لتخفيف حدة التضخم المستورد والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن في ظل تحقيق ميزان المدفوعات أول فائض له منذ ٢٠١٤. ■

البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank

أوسع شبكة
مصرفية إسلامية في فلسطين

IFM
AWARDS
2022

جائزة أفضل بطاقة إسلامية
في فلسطين



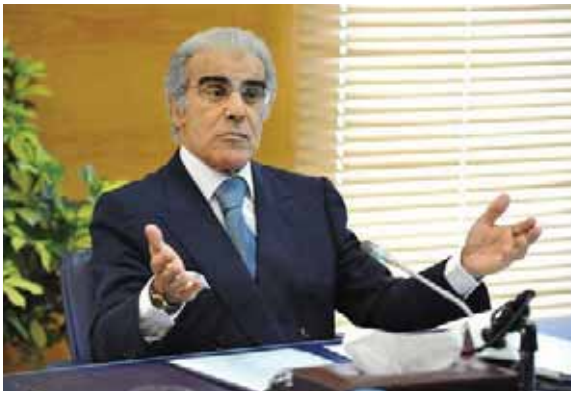
islamicbank.ps

حُسن الاختيار

عبد اللطيف الجواهري

(محافظ البنك المركزي المغربي):

ستواصل البنوك المركزية تشدد السياسة النقدية مع استمرار الضغوط التضخمية



انطلاقاً من ضرورة إحداث قفزة قوية في الاقتصاد الوطني يتبع البنك المركزي المغربي سياسة نقدية مرنة ويعمل بموجب تشريعات تعزز من دور القطاع المصرفي وتساهم في تفعيل العجلة الاقتصادية في مختلف الاتجاهات. وفي هذا السياق تحدث عبد اللطيف الجواهري محافظ البنك المركزي عن استمراره في دعم البنوك بهدف الحفاظ على الملاءة المالية ودورها في خدمة المجتمع ومواكبة التطورات الدولية إذ يتسم الاقتصاد المغربي بدرجة عالية من الانفتاح ما يجعل الأداء الاقتصادي مرتبطاً بالعالم الخارجي.

وفي ما يتعلق بالتحديات الراهنة أشار إلى أن البنوك المركزية تدرك ضرورة التحرك بسرعة لتجنب إنفلات التوقعات التضخمية وإلحاق الضرر بمصداقيتها. وبالتالي، استمرار التضخم بالوتيرة الحالية سيدفع البنوك المركزية إلى مواصلة التشدد المتزامن مع سياستها النقدية. متوقعاً حدوث تباطؤ قوي في النمو العالمي خلال عام ٢٠٢٣ في ظل الآفاق المستقبلية القاتمة.

■ كيف تقوّمون الانعكاسات الراهنة على آداء البنوك المركزية عربياً وإقليمياً؟

– توقعت البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسية تشدد السياسة النقدية حيث بدأت معدلات التضخم ترتفع مدفوعة بمزيج غير معتاد من صدمات العرض التي اقترنت بالجائحة ومؤخراً بالغزو الروسي لأوكرانيا، وكان من المتوقع أن ينخفض هذا التشدد لمجرد تراجع الضغوط.

والآن، في ضوء تصاعد التضخم إلى مستويات غير مسبوقة، تدرك البنوك المركزية ضرورة التحرك بسرعة أكبر لتجنب انفلات التوقعات التضخمة وإلحاق الضرر بمصداقيتها. كما ينبغي أن ينتبه صناع السياسات لدروس الماضي وأن يكونوا حازمين في سعيهم لتجنب إجراء تعديلات قد تكون أكثر إيلاماً وإرباكاً في المستقبل.

أما بالنسبة للبنك المركزي المغربي فهو يعمل جاهداً على مواصلة تتبع الظروف الراهنة والضغوط التضخمية على الصعيد المحلي والدولي، كما قرر رفع سعر الفائدة لتسهيل عودة التضخم إلى نسب تنسجم مع هدف استقرار الأسعار.

وبالتالي، مع استمرار تصاعد التضخم إلى مستويات متقدمة يدفع البنوك المركزية إلى مواصلة التشدد المتزامن لسياستها النقدية، حيث من المتوقع حدوث تباطؤ قوي في النمو خلال عام ٢٠٢٣ في ظل التدهور الاقتصادي والآفاق المستقبلية القاتمة.

سياسة نقدية مرنة

■ ما هي الإجراءات المتبعة من جانبكم للتخفيف من حدة الأزمات؟

– استمر البنك المركزي في دعم القطاع المصرفي طوال المرحلة الماضية بهدف الحفاظ على استقراره ودوره في خدمة المجتمع، إذ يتسم الاقتصاد المغربي بدرجة كبيرة من الانفتاح مما يجعل الأداء الاقتصادي مرتبطاً بالتطورات الدولية. وإزاء ذلك، حافظ البنك المركزي على سياسة نقدية مرنة من أجل دعم الأنشطة المختلفة في الدولة، كما ضاعف مجهوداته في التواصل مع الجهات الأخرى لاتخاذ التدابير اللازمة للتخفيف من حدة التحديات المستجدة وضمان استقرار الوضعين المالي والاجتماعي بحيث أن الارتفاعات غير المسبوقة في أسعار الطاقة والسلع الاستهلاكية أشعلت سخطاً مجتمعياً نتيجة ارتفاع تكاليف المعيشة حتى لو ما زال محدوداً في الوقت الراهن.

الاستثمار في التقنيات الرقمية لمواكبة التحولات العالمية

■ ما هي أبرز الانجازات والخطط التي قام بها البنك المركزي حديثاً؟

– أولى البنك اهتماماً كبيراً لرفع مستوى الولوج إلى الخدمات البنكية من خلال حث البنوك على الاستثمار في التقنيات الرقمية لمواكبة التحولات العالمية، بالإضافة إلى ذلك قامت مجموعة من البنوك بطرح خدمات مصرفية لذوي الدخل المنخفض واستخدام تقنيات التواصل الرقمية والتطبيقات الذكية.

وبهدف التصدي لنقص السيولة في ظل تراجع الطلب وتخوّف المستثمرين من تطور الفائدة قام البنك المركزي بشراء سندات خزينة من البنوك بقيمة ٢٥ مليار درهم، حيث تدخل عملية شراء السندات هذه في إطار السياسة النقدية وعمليات ضخ السيولة في السوق لتقليص النقص دون التأثير في استقلالية البنك المركزي وتنفيذ سياسته النقدية.

وفي الوقت نفسه ستصدر الخزينة قريباً سندات بأسعار فائدة متغيرة، لحماية المستثمرين في حال ارتفاع أسعار الفائدة لضمان استمرار الطلب.

وبالتالي، سيستمر البنك من خلال مجموعة من الإجراءات والتدابير في الحفاظ على استقرار الوضعين النقدي والمالي. ودعم البنوك في تحقيق دورها المتمثل في خدمة المواطنين لما تشكله من ركيزة أساسية لتحريك العجلة الاقتصادية وضمان عمل مختلف القطاعات والأنشطة من خلال ضخ السيولة وإطلاق برامج ومنتجات مبتكرة تخدم فئات كثيرة من المجتمع. ■

بنك الإستثمار
Invest bank



Visit any of our branches and meet our service representatives

Visit our website www.investbank.ae

Call us at 600 5 44404

Register for online banking services

Email us at wecare@investbank.ae

Approach us 24/7 through WhatsApp Service at 056 994 3777.

أحمد بن أحمد غالب (محافظ البنك المركزي اليمني CENTRAL BANK OF YEMEN):

نسعى قدر الإمكان ونأمل تحسن الأوضاع خلال الفترة المقبلة



ذكر أحمد بن أحمد غالب محافظ البنك المركزي اليمني في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» أن القطاع المصرفي اليمني يعاني من اضطرابات كبيرة جراء تداعيات الحرب، فمدخراته كلها ديون لدى الحكومة في حين أن هذه الأخيرة لم تفِ بالتزاماتها نتيجة الأوضاع السياسية المتأزمة، ففي ما خص الإجراءات التي اتخذها البنك لتنظيم القطاع فهو يحاول بذل كل الجهود من أجل الصمود إلا أن انقسام المؤسسات يعطل من أدواته النقدية لذا يأمل أن تتحسن الأوضاع الاقتصادية بما يعود بالمنفعة على الدولة والمواطنين، ومن ناحية مواكبة عمليات التحول وتطبيق المعايير الدولية أكد السيد غالب أنه على المصارف اتباع الخطوات الملائمة للّحاق بالتطورات والتحولات الرقمية، وفي سياق آخر لفت إلى أن رفع الفائدة له تأثيرات قوية على الاقتصاد اليمني إذ تعمل الدولة على استعادة علاقتها بالمصارف المالية الدولية ومواجهة الأزمة الداخلية وزيادة تكاليف الواردات، كما أن الحرب أثرت بشكل كبير على علاقة الدولة بالاستثمارات الأجنبية.

■ كيف تقومون واقع القطاع المصرفي في اليمن؟

– عانى القطاع المصرفي اليمني من تداعيات الحرب حيث أن معظم مدخراته هي عبارة عن ديون لدى الحكومة خصوصاً أن الأخيرة لم تتمكن من الإيفاء بالتزاماتها نتيجة الحرب وانقسام المؤسسات والأوضاع السياسية المتردية. لذا، فالقطاع والمواطن اليمني يواجهان صعوبات جمة.

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتموها كبنك مركزي لتنظيم القطاع وتفعيله؟

– ما زلنا نحاول ونبذل قصارى جهودنا، لكن الوضع صعب للغاية بدرجة تفوق إمكانياتنا خصوصاً أن انقسام المؤسسات يحد من قدراتنا ويعطّل من أدواتنا النقدية. برغم ذلك، نسعى قدر الإمكان ونأمل تحسن الأوضاع خلال الفترة المقبلة لا سيما من الناحية الاقتصادية التي تلقي بثقلها على غالبية المواطنين.

تطبيق المعايير الدولية ومواكبة عمليات التحول الرقمي

■ رغم كل الظروف الصعبة، إلا أننا لاحظنا أن المصارف اليمنية تحاول قدر الإمكان تطبيق المعايير الدولية ومواكبة عمليات التحول الرقمي، ما تعليقكم؟

– برأيي، إن لم تقم المصارف اليمنية بهذه الخطوات، فإنها لن تكون قادرة على التعامل مع العالم الخارجي واللحاق بركب التطورات التي نشهدها من أجل أن تتمكن من إجراء عمليات التحويلات المالية وضمان استمراريتها وديمومتها.

مواكبة المتطلبات كافة

■ ما هي النصيحة التي توجهونها إلى المصارف اليمنية؟

– ندعوها إلى مواكبة المتطلبات كافة، لا سيما في ما يتعلق بغسل الأموال وتمويل الإرهاب، فضلاً عن استخدام التطبيقات الحديثة التي ستساعدها وتمكنها من تطوير أدائها وتقديم أفضل خدمة ممكنة لعملائها بما يتلاءم مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بصورة مستمرة.

لرفع الفائدة تأثيراتها...

■ هل أثّرت مسألة رفع فائدة البنوك العالمية عليكم كقطاع مصرفي؟

– بالتأكيد، كان لرفع الفائدة تأثيراتها حيث زادت من محنة اليمن الذي يعمل جاهداً لاستعادة علاقته بالمصارف المالية الدولية ومواجهة أزماته الاقتصادية الداخلية، فضلاً عن زيادة تكاليف الواردات وتأثير ذلك على الودائع بالدولار، ناهيك عما سببته الحرب من أضرار ما زلنا نعاني منها لغاية يومنا هذا، وأثّرت على علاقة اليمن بالاستثمارات الأجنبية وألحقت أضراراً بالغة بنظامه المالي والمصرفي. ■

رئيس الوزراء يعفي محافظ المركزي العراقي من منصبه



علي محسن العلاّق

أعفى رئيس الوزراء العراقي **محمد شياع السوداني**، محافظ البنك المركزي **مصطفى غالب مخيف** من منصبه.

ونقلت وكالة الأنباء العراقية عن مصدر حكومي أن إعفاء **مصطفى غالب** من منصبه جاء بناءً على طلبه، وأضاف المصدر، أن رئيس الوزراء كلّف **علي محسن العلاّق** بإدارة البنك المركزي بالوكالة.

أضاف المصدر أن تراجع مبيعات البنك المركزي العراقي للعملة الأجنبية من ٢٥٠ مليون دولار إلى نحو ٤٠ مليون دولار أدى إلى الارتفاع الكبير في سعر صرف الدولار مقابل الدينار العراقي مؤخراً، فيما لم تتمكن إدارة البنك المركزي من السيطرة على سعر صرف الدولار مع عدم وجود خطة للسيطرة على سعر الصرف.

ويعود **العلاق** بذلك إلى منصبه السابق حيث شغل منصب محافظ البنك المركزي العراقي بالوكالة في الفترة من ٢٠١٤ وحتى ٢٠٢٠، وكان رئيساً لمجلس أصحاب مبادرة الشفافية للمجلس المشترك لمكافحة الفساد بين ٢٠٠٧ و٢٠١٤.

ويشغل **العلاق** منصب رئيس مجلس محافظ صندوق النقد العربي منذ أبريل ٢٠٢٠، وهو محافظ العراق لدى صندوق النقد الدولي منذ ٢٠١٤.

قرارات جريئة لدعم الدينار

كان **السوداني** أشار في لقاء عام إلى اتخاذ جملة من القرارات الجريئة لدعم الدينار العراقي واستقراره، وحذر من يحاول استغلال الأزمة واللعب على احتياجات الناس.

ولفت إلى تراجع قيمة الدينار بقوله: «سعر الصرف لم يرتفع نتيجة قرار حكومي، إنما لأن هناك من استغل الظروف الوقتية والاضطراب في الأسواق التي لم تألف بعد التعامل مع الآليات المصرفية الجديدة، التي ستحافظ على الأموال وهي خطوة مهمة على طريق الإصلاح الاقتصادي».

بنك كاك الدولي
International Bank



e_Banking
البنك الإلكتروني



EXPERIENCE OUR EXPERTISE

CAC mobile
CAC NET
e_Banking
VISA
mastercard

BEST BANK AWARD 2022 GLOBAL FINANCE
The Banker Bank of the Year 2022 DJIBOUTI
BEST DIGITAL BANK AWARD 2022 GLOBAL FINANCE



عبدالله مبارك آل خليفة

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك قطر الوطني QNB):

سنواصل تعزيز مركزنا كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة

منذ تأسيسها تواصل مجموعة بنك قطر الوطني QNB تحقيق معدلات نمو قوية، حيث أصبحت أكبر المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، كما تعمل على تعزيز مركزها كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة. وانطلاقاً من دورها كحاضنة لأعمال القطاع الخاص حافظت على موقعها كشريك مصرفي مفضّل لفئة كبار العملاء من ذوي الثروات والملاءة المالية العالية.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة عبدالله مبارك آل خليفة الذي انضم إلى قائمة أقوى الرؤساء التنفيذيين في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٢، نوّه بمتانة القطاع المصرفي في قطر الذي يشهد نمواً كبيراً. لافتاً إلى تبني استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني مدعومة بإطار حوكمة، مع الحفاظ على حصة وازنة في سوق الخدمات المصرفية للشركات في دولة قطر من خلال نهج جديد مدعوم بزيادة الرقمنة والأتمتة. كما أعرب عن فخره بمشاركة البنك كداعم رسمي لكأس العالم في الشرق الأوسط وأفريقيا كما سيواصل تعزيز إطار الاستدامة وإدراجها في نموذج أعماله وعملياته.

■ ما هو تقييمكم للقطاع المصرفي القطري في عام ٢٠٢٢؟

– يتمتع القطاع المصرفي في قطر بوضع قوي، حيث يشهد نمواً كبيراً، ووفرة في السيولة، ومستويات كافية من الرسملة، وجودة أصول عالية، وربحية قوية. وقد تأتى ذلك بفضل قوة أسس الاقتصاد الكلي المحلية والإقليمية في ظل ارتفاع أسعار النفط والغاز والتوسع القوي للقطاع الخاص مع استضافة الدولة لعدد من الأحداث الضخمة، مثل بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™. وبسبب تشديد السياسة النقدية، شهدت البنوك ذات شروط التمويل المتغيرة زيادة في هوامش الربح نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة، مما يوفر ظروفاً مواتية لصافي دخل الفائدة وعوامل إيجابية داعمة لربحية القطاع.

ارتفع إجمالي أصول القطاع المصرفي المحلي بنسبة ٢,٨٪ في عام ٢٠٢٢، وكان ذلك مدفوعاً بشكل أساسي بقوة نشاط القطاع الخاص. يظل القطاع المصرفي يتمتع برسملة جيدة حيث تبلغ نسبة كفاية رأس المال ١٨٪، وهي أعلى بكثير من إرشادات بازل ٣. كما تظل جودة الأصول قوية حيث بلغت أحدث نسبة للقروض المتعثرة ٢,٤٪. وتعتبر الربحية الإجمالية للقطاع قوية، حيث بلغ العائد على حقوق المساهمين ١٤,٧٪.

بالإضافة إلى ذلك، تؤدي سلوكيات العملاء الجديدة، التي حفزتها الجائحة وسرّعت من وتيرتها، إلى التحوّل إلى البدائل الرقمية. علاوة على ذلك، يستمر التركيز على الاستدامة مع تبني الشركات لحلول مستدامة لعملياتها التجارية، مما يدفعها أيضاً إلى البحث عن بدائل تمويل مستدامة.

لدينا استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني

■ برأيكم، كيف يمكننا إنشاء خدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– يلعب الإنترنت والبنية التحتية الداعمة له دوراً حيوياً في حياتنا اليوم، مما يسمح بزيادة الابتكار وتعزيز الكفاءة في إنتاج وتوزيع المعلومات والسلع والخدمات. لكن لسوء الحظ، هناك زيادة في التهديدات الإلكترونية التي أصبحت أكثر تكراراً وتعقيداً من أي وقت مضى.

إن الحرص على أمن البنك وحماية عملائنا وسمعتنا من الهجمات الإلكترونية هو عنصر حاسم في نهج مجموعة QNB لإدارة المخاطر. لدينا استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني مدعومة بإطار حوكمة خاص مع إشراف على مستوى مجلس الإدارة. ونولي أولوية قصوى لإضافة التحسينات المستمرة على الركائز الثلاث لأمن تكنولوجيا المعلومات والتي تتمثل في الأنظمة والعمليات والأشخاص. ويجب أن تكون كل هذه الركائز مرنة ويتعين أن يتم تعزيزها باستمرار لدعم البنك وحمايته.

نستخدم أحدث الوسائل التكنولوجية لدعم الكشف الاستباقي عن الأنشطة الاحتيالية وهجمات البرامج الخبيثة والوقاية منها. وبينما يتم توجيه الكثير من اهتمامنا إلى التهديدات الخارجية، فإننا ندرك أنه من المهم ضمان أن تكون عمليات وضوابط الحماية الداخلية لدينا بنفس القدر من الصرامة. ونعمل باستمرار على تقييم مستوى حماية ضوابط الأمان والتي تشمل أنشطة الفريق الأحمر في إدارة أمن تكنولوجيا المعلومات الذي يقوم بمحاكاة محاولات اختراق الأنظمة.

لا تقتصر حماية عملائنا وسمعتنا من الجرائم الإلكترونية على استخدام أفضل التقنيات المتاحة، بل يتطلب الأمر ضمان أن موظفينا وعملائنا على دراية بالتهديدات الأمنية الحالية والمستقبلية. نوفر تدريبات وحملات لتوعية موظفينا وعملائنا بالجوانب الأمنية على أساس منتظم.

QNB داعم رسمي لكأس العالم

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها QNB في عام ٢٠٢٢؟

– كان أهم حدث بالنسبة لدولة قطر في العام الحالي هو استضافة بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢. وأنا فخور بشكل خاص بمشاركة QNB كداعم رسمي لكأس العالم في الشرق الأوسط وأفريقيا والبنك الرسمي القطري للبطولة. لقد لعب QNB دوراً رئيسياً في هذا الحدث العالمي الكبير الذي أقيم لأول مرة في العالم العربي والشرق الأوسط وكان مسؤولاً عن تسهيل جميع الخدمات المتعلقة بالمدفوعات والمعاملات التي تم إجراؤها خلال البطولة.

لقد نجحنا أيضاً، خلال عام ٢٠٢٢، في الحفاظ على حصتنا الرائدة في سوق الخدمات المصرفية للشركات في دولة قطر. ركزت مساهمتنا بشكل خاص على مجالات الرعاية الصحية والبنية التحتية والضيافة والنقل. وكما في الأعوام السابقة، شهدنا أيضاً نمواً قوياً في المجالات المرتبطة بالأمن الغذائي، حيث ساعدت مساهمتنا في تعزيز الاكتفاء الذاتي لدولة قطر على المستوى المحلي. ووفرت قوة أسواق السلع الدعم لأعمالنا المصرفية التجارية مع زيادة حجم وقيم التجارة.

تظل رعاية القطاع الخاص جزءاً مهماً من التزامنا تجاه سياسة تنويع الاقتصاد الوطني. هذا العام، واصلنا جهودنا لتطوير تجربة عملائنا من الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال نهج جديد لإدارة المحفظة، مدعوم بزيادة الرقمنة والأتمتة.

قمنا بتقييم أدائنا عبر فروعنا الدولية وقررنا إعادة تنظيم عملياتنا لتوظيف رأس المال بشكل أفضل. أخيراً وليس آخراً، استفاد أداؤنا الدولي من نمو الأعمال بفرعينا في هونغ كونغ والمملكة العربية السعودية.

البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول عام ٢٠٢٥

■ ما هي تطلعات QNB لعام ٢٠٢٣؟

– يتطلع QNB لأن يصبح البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول عام ٢٠٢٥. وفي الوقت الذي نلتزم فيه بتحقيق هذه الرؤية، فإننا نواصل تركيزنا على تعزيز مركزنا كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة يهدف إلى تقديم أعلى مستويات الجودة في خدمة العملاء وعروض المنتجات لتلبية الاحتياجات المالية المتطورة لعملائنا. أما على المستوى المحلي، فإننا نعتزم الحفاظ على حصتنا السوقية في قطاع الأعمال المصرفية للشركات والعمل على تنميتها، تعزيز دورنا كحاضنة لأعمال القطاع الخاص، والاستمرار في أن نكون الشريك المصرفي المفضل لعملائنا من فئة كبار العملاء من ذوي الثروات والملاءة المالية العالية.

وللحفاظ على مكانتنا الريادية، فإننا ندرك أهمية الابتكار كعامل تمكين استراتيجي ونواصل تطوير قدراتنا في هذا المجال عبر نموذج أعمالنا وعملياتنا. ويتمثل أحد تطلعاتنا لعام ٢٠٢٣ في مجال الابتكار في تعزيز حضورنا الرقمي وتوسيع نطاقه.

أما على مستوى الاستدامة، فإننا نؤمن في مجموعة QNB بأن الاستدامة ليست خياراً بل ضرورة استراتيجية لذلك نحرص على إدراجها في نموذج أعمالنا وعملياتنا. وسنواصل أيضاً تعزيز إطار الاستدامة الخاص بنا والذي سيسمح لنا بتخفيف المخاطر الاجتماعية والبيئية وتطوير سياسات الوقاية بهدف تقديم مساهمة إيجابية للمجتمعات التي نوجد فيها. ■



نـطوّر عالم الضيافة.

الفخر هو ما نشعر به عند استذكار ماضينا؛ والشغف هو ما يبني حاضرنا؛ أما الغد، فله منّا كلّ التميّز.

كتارا للضيافة. نُجدّد التاريخ. نُلهم الأجيال. نُرحّب بالعالم.

RAFFLES · Fairmont DOHA · RIXOS GULF HOTEL DOHA · RIXOS QETAIFAN ISLAND NORTH · QETAIFAN PROJECTS · THE RITZ-CARLTON DOHA · Sheraton Grand DOHA RESORT & CONVENTION HOTEL · AL MESSILA RESORT & SPA DOHA · SHARQ · Salwa Beach Resort · MÖVENPICK HOTEL DOHA

SOMERSET WEST BAY DOHA · DANA CLUB · HOTEL PARK · MURWAB HOTEL GROUP · SEALINE BEACH A MURWAB RESORT · SIMAISMA A MURWAB RESORT · THE AVENUE A MURWAB HOTEL · JOURI HOTEL A MURWAB HOTEL · AL BAYT · THE WEST HOUSE

CITYGATE HOTEL, DOHA · THE BURGENSTOCK SELECTION · BÜRGENSTOCK HOTELS & RESORT LAKE LUCERNE · ROYAL SAVOY HOTEL & SPA LAUSANNE · SCHWEIZERHOF HOTEL & SPA BERN · CARLTON CANNES · INTERCONTINENTAL MADRID · AMSTEL HOTEL AMSTERDAM · THE WESTIN EXCELSIOR ROME · EXCELSIOR HOTEL GALLIA · JW MARRIOTT GROSVENOR HOUSE LONDON

ADRIA · SAVOY · THE PENINSULA PARIS · LE ROYAL MONCEAU RAFFLES PARIS · MAISON DELANO PARIS · THE PLAZA NEW YORK · DREAM NEW YORK | DOWNTOWN · RAFFLES SINGAPORE · Fairmont TAZI PALACE TANGIER · RENAISSANCE SPARKLE SEVEN GOLDEN VIEW BEACH RESORT · Chiva-Som

katarahospitality.com

عمومية بنك دخان تقر إدراجه بالبورصة

الشيخ محمد بن حمد آل ثاني:

الادراج سيعزز السيولة ويتيح للمستثمرين الانضمام لرحلة النمو

عقد بنك دخان عبر تقنية الاتصال المرئي اجتماع الجمعية العامة غير العادية برئاسة سعادة الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة وحضور ٩١,٦ ٪ من المساهمين. وشهد الاجتماع مناقشة جميع البنود المدرجة على جدول الأعمال، والمصادقة على تحويل البنك إلى شركة مساهمة عامة قطرية، الإدراج المباشر لرأس مال البنك في السوق الرئيسية في بورصة قطر، وزيادة نسبة تملّك الأجانب لأسهم البنك إلى ٤٩ ٪.



الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني

كذلك، وافق المساهمون خلال الاجتماع على تعيين أعضاء مجلس الإدارة التالية أسماؤهم فور تحوّل البنك إلى شركة مساهمة عامة: الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة، ممثل عن شركة الذروة التجارية، والسيّد **عبدالعزيز محمد حمد المانع**، نائب رئيس مجلس الإدارة، ممثل عن شركة المتطورة للمشاريع المتخصصة، والشيخ **ثاني بن حمد بن خليفة آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة العديد للاستثمار العقاري، والشيخ **جاسم بن فهد بن جاسم آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة السند التجارية، والسيّد **عبدالعزيز محمد جابر عبدالله السليطي**، عضو، ممثل عن شركة المرقاب الخاصة، والشيخ **خالد بن حسن بن خالد آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة قطر القابضة، والسيّد **أحمد عبدالرزاق أحمد الهاشمي**، عضو، ممثل عن الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الاجتماعية، والسيّد **أحمد محمد يوسف المانع**، عضو، ممثل عن الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الاجتماعية وممثل ثالث تسمية الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الإجتماعية لاحقاً.

وبهذه المناسبة، قال سعادة الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة بنك دخان: «سعداء بنتائج اجتماع الجمعية العامة غير العادية، إذ أكد المساهمون المشاركون موافقتهم على جميع البنود المدرجة على جدول الأعمال بعد مناقشات مستفيضة. بينما تأتي عملية الإدراج المباشر لرأس مال البنك في السوق الرئيسية في بورصة قطر وتحويله إلى شركة مساهمة انسجاماً مع استراتيجيتنا العامة التي تحدّدت ملامحها مع إتمام أول صفقة اندماج يشهدها القطاع المصرفي في قطر عام ٢٠١٩. اليوم، باعتباره خامس أكبر بنك في قطر بإجمالي أصول يتجاوز ١٠٠ مليار ريال قطري، أردنا بطبيعة الحال مشاركة عائد النمو المتواصل لبنك دخان مع قاعدة أوسع من المساهمين في قطر وخارجها. ومن هذا المنطلق نعتبر الإدراج خطوة جديدة نحو تعزيز مكانة البنك على الصعيد العالمي، مع تأكيدنا الالتزام بأطر الحوكمة البيئية والمسؤولية الاجتماعية، وحوكمة الشركات الذي ننتهجه في بنك دخان، وتمسكنا بمحفظتنا المعززة بأحدث الخدمات والمنتجات المصرفية الرقمية التي تواكب تطلعات عملائنا وتلبي احتياجاتهم».

وفي السياق ذاته، أضاف: «أن الادراج سيعزز من السيولة النقدية لدى البنك، وإتاحة الفرصة للمستثمرين الخارجيين والعملاء المتخصصين للانضمام لرحلة النمو التي يشهدها البنك على مختلف الأصعدة، ومن ثَمّ زيادة أرباحهم واستثماراتهم. ولا يمكننا أن نغفل أننا لطالما قدمنا لمساهمينا واحدة من أعلى نسب توزيعات الأرباح في السوق على مدار السنوات القليلة الماضية، وها نحن نفتح الباب أمامهم مجدداً لزيادة أرباحهم والسيولة النقدية لديهم من خلال طرح جزء من استثماراتهم في السوق».

بنك دخان يعلن عن الفائز بالجائزة الكبرى مليون ريال

طلال أحمد الخاجة: نسعى دائماً إلى أن نضفي مزيداً من السهولة والحداثة على تجربة عملائنا البنكية بما يمنحهم قيمة مضافة



أعلن بنك دخان عن فوز **جاسم علي المجلي** بالجائزة الكبرى وقيمتها مليون ريال قطري من حساب التوفير «ثراء». جاء هذا الإعلان بعد سحب أُجري تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة وبحضور ممثل إدارة التراخيص النوعية ومراقبة الأسواق. يقدم حساب «ثراء» المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والأول من نوعه في قطاع البنوك الإسلامية في قطر، فرصة لعملائه للفوز بجوائز نقدية تصل إلى مليون ريال قطري. وفقاً لعدة معايير محددة، يحصل أصحاب حساب «ثراء» على فرصة الاشتراك في سحوبات دورية تتضمن جوائز نقدية. ويتيح حساب التوفير «ثراء» شهرياً فوز ٥٩ عميلاً بجائزة نقدية بقيمة ٥,٠٠٠ ريال قطري وعميلين آخرين بجائزة نقدية بقيمة ١٠,٠٠٠ ريال قطري لكل رابح. بالإضافة إلى ذلك، يمكّن «ثراء» بصفة ربع سنوية عميلين من الفوز بجائزة نقدية بقيمة ٢٥,٠٠٠ ريال قطري لكل منهما، فضلاً عن فوز اثنين آخرين بجائزة نقدية قيمتها ٥٠,٠٠٠ ريال قطري لكل رابح، وصولاً إلى الإعلان عن فوز عميل واحد سنوياً بالجائزة النقدية الكبرى والتي تبلغ قيمتها ١,٠٠٠,٠٠٠ ريال قطري. وعليه، يبلغ عدد الفائزين المشتركين في حساب «ثراء» ٥٠١ فائز، مع جوائز نقدية يصل مجموعها إلى ٣,٩٧٠,٠٠٠ ريال قطري.

وبهذه المناسبة، قال السيّد **طلال أحمد الخاجة**، الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال في بنك دخان: «يسعدنا أن نعرب عن خالص تهانينا للسيّد **جاسم علي المجلي** على فوزه بالجائزة الكبرى من حساب التوفير «ثراء» البالغة مليون ريال قطري. لقد قمنا بتصميم هذا الحساب كي نوفّر لعملاء بنك دخان مجموعة رائعة من المزايا والفوائد عبر حساب واحد بالإضافة إلى حصولهم على مكافآت على أساس شهري وربع سنوي وسنوي. وانسجاماً مع رؤيتنا وأهدافنا، نسعى دائماً إلى أن نضفي مزيداً من السهولة والحداثة على تجربة عملائنا البنكية بما يمنحهم قيمة مضافة من خلال محفظة متنوعة من العروض والخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة مدعومة بمستويات متميّزة من خدمة العملاء الاحترافية».

ويُشار إلى أن حساب التوفير «ثراء» يعد أحد الحلول المصرفية الرائدة التي تقدم حزمة من المزايا وخدمات القيمة المضافة للعملاء. فبالإضافة إلى العديد من الجوائز النقدية ونظام المكافآت، يمكن لأصحاب حساب ثراء الوصول إلى القنوات المصرفية المبتكرة لبنك دخان، والاستفادة من عمليات السحب والإيداع وتحويل الأموال مجاناً عبر حساباتهم الأخرى ومختلف القنوات المصرفية لبنك دخان. عبر سبعة فروع منتشرة في مواقع إستراتيجية داخل الدولة، يقدّم بنك دخان مجموعة متنوّعة من المنتجات والاستثمارات المصرفيّة للأفراد، كما يمتلك شبكة واسعة من أجهزة الصرّاف الآلي في شتى أنحاء دولة قطر. ويتيح البنك لعملائه الوصول إلى حساباتهم، وإجراء المعاملات البنكيّة في أي وقت من خلال الخدمات المصرفيّة الإلكترونيّة، ومركز خدمة العملاء المتاح على مدار الساعة.

بنك دخان يطلق برنامج التمويل الأخضر



في إطار تكثيف الجهود الرامية إلى تحفيز الإجراءات المناخية وتسهيل عمل المؤسسات لبناء اقتصادات مستدامة ومنخفضة الكربون، قامت المنظمة الخليجية للبحث والتطوير جورد بتوقيع مذكرة تفاهم مع بنك دخان.

قام بتوقيع مذكرة التفاهم كل من سعادة الشيخ **محمد بن عبد العزيز آل ثاني**، مساعد مديرعام – رئيس إدارة الأعمال المصرفية الحكومية والحوكمة البيئية والاجتماعية في بنك دخان، والدكتور **يوسف الحر**، رئيس مجلس إدارة المنظمة الخليجية للبحث والتطوير. وبموجب مذكرة التفاهم، سيتعاون بنك دخان مع المنظمة الخليجية لتعزيز ممارسات البناء المستدام وفق معايير المنظومة العالمية لتقييم الاستدامة «جي ساس»، حيث سيشهد القطاع المصرفي في قطر لأول مرة، إطلاق برنامج حصري للتمويل العقاري الأخضر والمستدام، المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لجميع عملاء بنك دخان في قطر، الذين يستثمرون في مشاريع التطوير العقاري التجارية والسكنية وغيرها، وذلك بالتعاون مع المنظمة الخليجية.

وكجزء من هذه الشراكة، سيقدم بنك دخان عروضاً ترويجية للتمويل الأخضر لأصحاب المشاريع والمطورين العقاريين في المشاريع العقارية المختلفة، التي تسعى للحصول على شهادات المباني الخضراء في إطار معايير منظومة «جي ساس»، حيث يشمل المتقدمون المؤهلون للاستفادة من برنامج التمويل العقاري الأخضر والمستدام، جميع عملاء بنك دخان في قطر الذين يستهدفون الحصول على اعتماد تصنيف ٣ نجوم على الأقل بموجب شهادة «جي ساس» للتصميم والبناء، والفئة (B) من شهادة «جي ساس» لإدارة التشييد.

وتعليقاً على مذكرة التفاهم، قال سعادة الشيخ **محمد بن عبد العزيز آل ثاني**، مساعد مديرعام – رئيس إدارة الأعمال المصرفية الحكومية والحوكمة البيئية والاجتماعية في بنك دخان: «سعيدون بتوقيع مذكرة التفاهم مع المنظمة الخليجية للبحث والتطوير والتي تأتي تماشياً مع استراتيجية بنك دخان للحوكمة البيئية لضمان إدارة عملياته البنكية بطريقة مستدامة وتعزيز قدراته لتصبح في طليعة المؤسسات المصرفية الداعمة للتحول الى مجتمع مستدام، وبذل مساع حثيثة للارتقاء بمعدلات الاستدامة البيئية لبنك دخان ليتماشى مع ركائز «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» وأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة».

ارتفاع أرباح مصرف قطر الإسلامي إلى ١٢,٧٪ إلى أكثر من ٤ مليارات ريال

الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني: أداء المصرف المميز فيما يتعلق بالنمو وجودة محفظته والربحية هو نتيجة نجاحنا في تنفيذ استراتيجية الأعمال على مدى السنوات الماضية

أعلن مصرف قطر الإسلامي (المصرف) عن النتائج المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ حيث حقق أرباحاً صافية عائدة لحقوق المساهمين بقيمة ٤,٠٠٥ ملايين ريال قطري (أكثر من ٤ مليارات ريال) عن العام المالي ٢٠٢٢، مقارنة مع ٣,٥٥٥ مليون ريال قطري عن العام ٢٠٢١، وبنسبة نمو قدرها ١٢,٧٪. وبلغ العائد على السهم الأساسي ١,٦٢ ريال قطري مقارنة مع ١,٤٢ ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.



وقد اقترح مجلس إدارة المصرف توزيع ٠,٦٢٥ ريال للسهم الواحد (أي نسبة ٦٢,٥ ٪ من القيمة الأسمية للسهم) كأرباح نقدية للمساهمين، وذلك بعد اعتمادها من مصرف قطر المركزي والجمعية العامة لمساهمي المصرف.

وبلغ إجمالي موجودات المصرف ١٨٤ مليار ريال قطري، كما بلغت موجودات التمويل ١١٩,٣ مليار ريال قطري، وبلغت الاستثمارات المالية ٤٥,٨ مليار ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢. كما بلغت ودائع العملاء ١٢٢,٤ مليار ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ حيث بلغت نسبة التمويل إلى الودائع ٩٥,١٪ كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ مقارنة بالحد الأقصى لمتطلبات مصرف قطر المركزي بنسبة ١٠٠٪، مما يعكس مركز السيولة القوي للمصرف.

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ٢٣,٣ مليار ريال قطري، بزيادة قدرها ١٢,٢٪ وبلغت النسبة الإجمالية لكفاية رأس المال ١٩,٩٪ وفقاً لتوجيهات بازل ٣، أعلى بكثير من الحد الأدنى للنسبة الإشرافية المحددة من مصرف قطر المركزي ومقررات لجنة بازل.

وعلّق مجلس الإدارة الذي يترأسه سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** على النتائج المالية قائلاً: «عام ٢٠٢٢، هو عام استثنائي لدولة قطر مع الاستضافة الناجحة لبطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢، الحدث الرياضي الأكبر عالمياً، حيث كانت فرصة لنعرّف العالم على تقاليدنا وتراثنا. وقد كان مصدر فخر واعتزاز أن نحتفل بهذا الحدث الاستثنائي ودعمه من خلال عدة أنشطة مع عملائنا وموظفينا والمجتمع القطري بالإضافة إلى الزوار من جميع أنحاء العالم». وشهد المصرف عاماً آخراً من النجاح الملحوظ والعديد من الإنجازات، حيث قام المصرف بإطلاق منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة وحقّق نمواً في الأنشطة المصرفية. وقد نجح المصرف في الحفاظ على ريادته للصيرفة الإسلامية وتعزيز مكانته في القطاع المصرفي القطري كأكبر بنك في القطاع الخاص في قطر.

وأضاف مجلس الإدارة: «إن أداء المصرف المميز فيما يتعلق بالنمو وجودة محفظته والربحية هو نتيجة نجاحنا في تنفيذ استراتيجية الأعمال على مدى السنوات الماضية. وقد أثمرت جهودنا المتواصلة لتعزيز وتوفير الخدمات المصرفية الرقمية بشكل إيجابي على أداء المصرف. وتمكنا من خلال استراتيجيتنا التي تركز على خدمة العملاء، وتعزيز قنواتنا الرقمية من تلبية احتياجاتهم بسرعة وكفاءة».

كما تم تسليط الضوء في اجتماع مجلس الإدارة على أهمية استراتيجية الاستدامة، حيث أعلن أن المصرف يتقدم بخطوات جادة في رحلته نحو الاستدامة، سواء في الحفاظ على مكانة مالية قوية أو في مواصلة دمج الاعتبارات البيئية والاجتماعية والمؤسساتية في استراتيجية وأعمال المصرف. انطلاقاً من رؤية قطر الوطنية واستراتيجية قطر الوطنية للبيئة والتغير المناخي ٢٠٣٠، وتماشياً مع أهداف الأمم المتحدة (UN) وأهداف التنمية المستدامة SDGs، يهدف المصرف إلى مواصلة دمج الاعتبارات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسساتية في مختلف القطاعات ضمن استراتيجية الاستدامة على المدى الطويل.

وأضاف مجلس الإدارة: «إن نتائجنا المالية لهذا العام تؤكد مجدداً الأسس المتينة للمصرف، وتعكس قوة وثبات القطاع المصرفي في دولة قطر، وقوة الاقتصاد الوطني بشكل عام. لقد تم تتويج نموذج عملنا المستدام من خلال التصنيفات الائتمانية التي حصلنا عليها من جميع وكالات التصنيف الائتماني العالمية، فضلاً عن تتويجنا بعدد من الجوائز من مجلات عالمية كبرى في القطاع المالي». واختتم اجتماع مجلس الإدارة بالتعبير عن امتنانه لجميع المساهمين وللعملاء على ثقتهم المستمرة في المصرف، وعن تقدير مجلس الإدارة لجهود موظفي المصرف وإسهامهم المستمر في تحقيق نتائج إيجابية، وعلى حرصهم المستمر على التطور في ظل هذه الظروف الصعبة.

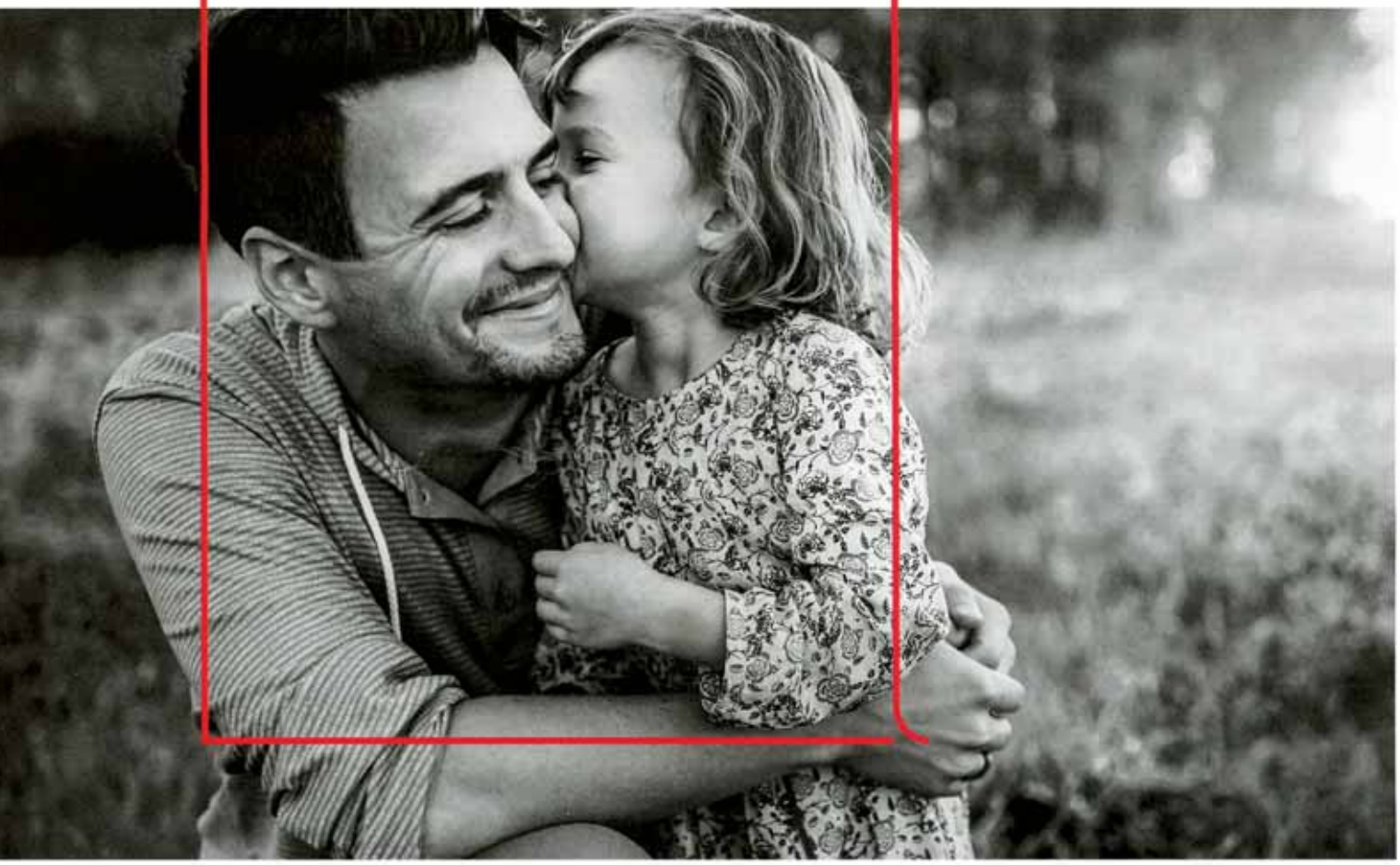
وتجدر الإشارة إلى أنه في نوفمبر ٢٠٢٢ أكدت وكالة التصنيف الدولية «موديز» على تصنيف الودائع على المدى الطويل للمصرف عند مستوى A1. وفي سبتمبر ٢٠٢٢ قامت وكالة فيتش للتصنيف الائتماني بتأكيد تصنيف المصرف عند مستوى «–A». وفي مارس ٢٠٢٢ قامت وكالة التصنيف الدولية «كابيتال إنتيليجنس» بتصنيف القوة المالية للمصرف عند مستوى «+A».

وحصد المصرف أكثر من ٤٠ جائزة مرموقة وتكريماً من مجلات مالية عالمية تقديراً للنتائج المالية، تفانيه في الابتكار وتطوير الخدمات الرقمية وخدمة العملاء.

وكذلك حصل المصرف على جائزة «أفضل بنك في قطر» و«أفضل بنك للحلول الرقمية في قطر» و«أفضل بنك للتمويل الإسلامي في قطر» من مجلة يوروموني كدليل على أدائه المتميز. كما حصل على تكريم من يوروموني في أربع فئات في تصنيفات يوروموني لقادة السوق، مما يؤكد على مكانته الرائدة في القطاع المالي في دولة قطر. وقد صنف المصرف على أنه رائد في مجال الحلول الرقمية والخدمات المصرفية للشركات والتمويل الإسلامي، كما حظي بتقدير كبير في المسؤولية الاجتماعية للشركات.

Will she always be this happy?

Live a good life on a healthy planet?
Can sustainable investing protect her future?



UBS

For some of life's questions, you're not alone.
Together we can find an answer.

The value of investments may fall as well as rise and you may not get back the amount originally invested.
© UBS 2021. All rights reserved.



Joseph Abraham

(Group CEO Commercial Bank of Qatar)

The banking sector in Qatar is well capitalized and regulated

For over 40 years, Commercial Bank of Qatar had a simple but powerful promise: "Everything is possible". This promise runs like a thread through the Bank from its earliest days, reflecting the entrepreneurial ambition of its founders. This promise drives everything it does. The group looks to the future to meet tomorrow's aspirations, whilst maintaining focus on today's financial needs, aiming to be agile enough to respond fast to new opportunities. As a group, it has always been paramount for them to keep innovation at the forefront of their business, to keep pace with Qatar's evolving population and growth as a nation. At the same time, its strong heritage and Qatari roots have always been deeply embedded in its operations. It is with this mentality that they have been able to grow to around 30 branches and excel in both revenue growth and improving customer satisfaction. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Joseph Abraham, Group CEO of Commercial Bank of Qatar, and conducted the following interview.

• How do you evaluate the banking sector in Qatar during 2022?

- 2022 was a year of transition. Worldwide we saw the impact of higher interest rates. Qatar, having a pegged currency to the US dollar, also increased its interest rates. The rise in rates benefited the net interest income of the banking sector.

• In your opinion, why some bankers think that applying high interest rates will be risky on the long term?

- At the end of the day, our clients have to pay the interest rate and if you think of it, the interest rates have risen quite significantly by 300bps and it has effectively almost doubled the interest service cost. At the same time, revenues and profitability have not gone up that much given the choppy economic conditions worldwide, so absorbing that increased burden of higher interest rates will automatically create a more challenging environment for many clients. That is the risk aspect and this applies not only to bank borrowings but bond issuances as well.

Currencies are pegged to the US dollar

• What should be done to avoid recession?

- That is obviously a challenge which is transmitted across the globe because many currencies are pegged to the US dollar and so it depends on whether the Fed can engineer a soft landing without triggering a major recession. The benefit to the GCC is that a big component of inflation in many of the other countries is energy costs, whereas it is not an imported component in the Gulf. Thus, our inflation because will come from the rising prices of many other imported items such as food & commodities. That is where inflation comes for the GCC countries. The positive aspect is that the fiscal position of most of the GCC countries is strong and so governments have the wherewithal to continue investment and other measures to support the economy even if there is a recession in the US and Europe.

2023 will be a challenging year for the globe

Strength of the Qatari banking sector

• What are the characteristics of the banks in the Qatari market?

- The banking sector in Qatar is well capitalized, it has strong liquidity both domestic and international and it also has good return on equity, most of the banks are well into double digits. Moreover, it has very strong shareholders and prudent regulation by the Qatar Central Bank. Thus, it is a well regulated sector with a strong shareholder base and strong elements of capital, risk management and liquidity. That is why we see a lot of interest in bond issuance from the Qatar banking sector from many investors all over the world because they recognize its strength.

We want to make sure that we are properly prepared

• What are the latest realizations of CBQ?

- We have a Sustainability Committee but we want to make sure that we are properly prepared as given the focus on greenwashing we want to ensure we meet necessary criteria. Even the Qatar Central Bank has made ESG a mandatory component of the key performance indicator for the evaluation of the management by the Board. Thus, sustainability is part of the worldwide trend and we view it as an integral part of our corporate strategy and we have identified sustainability topics most material to our business and stakeholders. These are sustainable financial and economic performance, risk management, support for SMEs, financial inclusion and accessibility, responsible procurement and supply chain management, exceptional client experience, customer privacy and data security, digital innovation, environmental impact of our operations, talent attraction, development and retention, diversity and inclusion, community investment, and governance & compliance.

Trust and protection makes banks successful

• Do you think fintech companies might replace banks?

- There will be more players who want to get into the banking space but there are key attributes which are necessary for successful participants. Banking is highly regulated so that creates a strong level of trust and confidence. In digital, convenience, speed and ease of use are important but as we are dealing with people's money and savings, trust is also equally important. Having the combination of convenience, trust and protection makes banks successful but they have to be quick to learn, adapt and change to make their digital offerings client-friendly. Fintechs face a lot challenges because they are not regulated. We cannot be complacent and must learn from fintechs in terms of their agility and digital skills. I believe that will enable banks to maintain their competitive position given the regulation and controls that we have as a legacy of our history and is a very important differentiator. As CBQ, our extremely popular 60 Seconds Digital Remittance service has achieved milestones by allowing customers to send money abroad especially to Asian countries within one minute through our Internet Banking and Mobile Banking App and is still a dominant provider in the international remittance space despite competition from fintechs.

We have one of the large branch networks

• What about your expansion strategy?

- In Qatar, we have one of the largest branch networks. Recently, following the successful launch of the first CB Premium lounge at D-Ring road, we launched a second Premium Lounge at Place Vendôme Mall. This additional opening presents a new milestone in Commercial Bank's plan to expand the availability and accessibility of banking for our premium clients. We provide them with access to a full range of financial services, in luxurious and discreet surroundings and this really helps establish Commercial Bank as a leader for premium customers in Qatar. Overall, within Qatar, we have around 30 branches and outside the state, we have banks in Turkey and stakes in banks in Oman and the UAE. We are focusing on them to make sure they continue to perform well and further improve their return on equity. It is worth mentioning that despite the currency devaluation in Turkey, we have been managing the business there for the last five years in a very careful and conservative way, especially with respect to risk and loan assets. Thus, we are comfortable with the way our bank has been managed there.

"Best Bank" awards in 2022

• How do you evaluate your results during the third quarter of 2022?

- Our Q3 profits were almost the same to what we have achieved during the whole year of 2021. We have a five year plan and we are executing on it. The Group reported consolidated net profit of QAR 2.2 billion for the period, up 3.3% compared to the same period of 2021. The Group net interest income for the nine months increased by 10.5% to QAR 3.0 billion compared to the same period of 2021. The growth was driven mainly by asset repricing due to a rising interest rate environment, reflecting positively on the interest income which was up 16.5%. Normalized total fees and other income witnessed a healthy growth of 5.9% to QAR 804.5 million compared to the same period of 2021, resulting in normalized total operating income increasing by 9.5%. On a normalized basis, the Group's cost-to-income ratio improved to 22.6% from 24.8% during the same period of 2021 on the back of operating income growth. Consequently, operating profit in the first nine months of 2022 increased by 12.8% to QAR 3.0 billion compared to the same period of 2021. Net provisions are in line with the guidance provided on cost of risk as we continue our conservative provisioning approach. Group loans and advances were QAR 98.4 billion as at 30 September 2022, down 2.6% compared to the same period of 2021 mainly on account of government repayments due to the strong fiscal position. Customer deposits increased to QAR 86.2 billion, up by 6.9% compared to the same period of 2021. Low-cost deposits grew by 11.2%, which contributed positively to our net interest margin.

On the other hand, Commercial Bank has been recognized as the "Bank of the Year" in Qatar for 2022 by The Banker Magazine. We have received a number of "best bank" awards in 2022 and named as the "most innovative bank" across business lines such as Retail, Wholesale, Technology and Digital. These awards are a great achievement to conclude 2022 and we thank the Board of Directors for their guidance, our clients for their continued loyalty and patronage to Commercial Bank, and our staff for their dedication and efforts.

The outlook for Qatar is positive

• What is your outlook for 2023?

- I believe 2023 will be a challenging year for the globe especially due to the recession and geopolitical issues. Yet, the GCC countries and Qatar in particular are much more favorably positioned due to the beneficial energy prices and Qatar has come out from a successful World Cup which has really established Qatar in the minds of people and put it on the global map. Thus, the outlook for Qatar is positive.

RICHARD MILLE



RM 037

In-house skeletonised automatic winding calibre
50-hour power reserve (± 10%)
Baseplate and bridges in grade 5 titanium
Oversize date and function selector
Variable-geometry rotor
Case in 5N red gold and snow-set diamonds

A Racing Machine On The Wrist

الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبي (الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي QIIB):

الأرقام التي يحققها القطاع المصرفي والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً



سجل «الدولي الاسلامي» القطري نجاحاً كبيراً منذ بدء نشاطه بفضل الدعم والمساندة من قاعدة عملائه القوية واتباعه سياسات استثمارية حكيمة ومتوازنة وتحقيق عوائد مجزية.

وفي هذا السياق، وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية»، رأى الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبي أن الارقام التي حققها القطاع المصرفي في قطر والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً مشيراً إلى أن البيئة المتميزة التي تعمل بها البنوك القطرية والقوة المشهودة للاقتصاد القطري عززت من القدرة على مواجهة التحديات وتحقيق أرقام متميزة خلال العام ٢٠٢٢.

وفي ما يتعلق بالإنجازات التي حققها البنك خلال العام ٢٠٢٢ لفت إلى إنجاز نسبة كبيرة من خطة التحول الرقمي وإضافة الكثير من الخدمات وتحديداً في خدمات الشركات، ما يعكس الالتزام الراسخ لتقديم أفضل وأشمل الخدمات للعملاء والشركات. أما على صعيد التوسع الخارجي أشار د. الشيبي إلى تأسيس الشركة التكافلية للتأمين في المملكة المغربية. معرباً عن مواصلة تحقيق الشركة لنسب نمو جيدة وإنجاز الخطط الاستراتيجية لمواجهة التحديات المختلفة.

■ كيف تجدون القطاع المصرفي في دولة قطر خلال العام ٢٠٢٢؟

– نحن في الدولي الإسلامي جزء من القطاع المصرفي القطري وحتى أكون محايداً سوف أحيلكم إلى الخبراء والمختصين ووكالات التصنيف الائتمانية وتقييماتها للقطاع المصرفي القطري وقوته، فالأرقام التي يحققها هذا القطاع والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً، ولا شك بأن البيئة المتميزة التي تعمل بها البنوك القطرية والقوة المشهودة للاقتصاد القطري والتخطيط السليم كلها أسهمت في مزيد من قوة الأداء للقطاع المصرفي القطري والقدرة على مواجهة مختلف أنواع التحديات وتحقيق أرقام نمو متميزة خلال العام ٢٠٢٢.

استراتيجيات وخطط يمكن للمصارف العربية العمل عليها

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– في الواقع كل ماتم ذكره هي تحديات ليست بالقليلة وتأثيراتها تطال مختلف دول العالم وتؤثر على الاقتصاد العالمي بشكل عام وعلى القطاع المصرفي بشكل خاص، فالتضخم يؤدي بشكل شبه حتمي إلى رفع البنوك المركزية لأسعار الفائدة بهدف كبح جماح التضخم كما أن الحرب الروسية الأوكرانية وما يرافقها من استقطاب عالمي يؤثر على الاقتصاد مع ما يخلفه هذا الاستقطاب من تحديات غير مسبوقة للاقتصاد العالمي.

أمام هذا الواقع من الطبيعي أن تتأثر الاقتصادات العربية والقطاع المصرفي العربي بحكم الترابط بين الاقتصادات العربية والعالمية، ولكن يجب الانتباه إلى أنه لايمكن وضع جميع البنوك العربية في سلة واحدة بحكم اختلاف الظروف التي تعمل بها هذه البنوك، وقوة الاقتصادات المتباينة من دولة لأخرى، وعليه فإن البلدان العربية التي تتمتع باقتصادات قوية، كدول الخليج، تستطيع البنوك فيها مواجهة التحديات بطريقة أكثر كفاءة ويسراً من غيرها بحكم الموارد الكافية وإمكانية الدعم الحكومي عند اللزوم وأيضاً الحداثة والمرونة التي تتمتع بها البنوك في هذه الدول.

ولكن عموماً هناك استراتيجيات وخطط يمكن للمصارف العربية أن تواجه بها هذه التحديات، واعتقد أن ذلك يجب أن يستند إلى سياسات حكيمة في مجالات التمويل والمخاطر مع التركيز على تمويل المشاريع ذات الجدوى العالية، والالتزام الصارم بسياسات البنوك المركزية في البلدان التي يعملون فيها.

توفير البيئة الملائمة لعمل الخدمات الرقمية هو قضية معقدة

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– في الواقع الخدمات المصرفية الرقمية باتت قضية بالغة الأهمية في القطاع المصرفي والبنوك التي لا تلحق بالركب سوف تعاني وسوف تفقد زخمها.

ولكن بالمقابل فإن توفير البيئة الملائمة لعمل الخدمات الرقمية هو قضية معقدة تتداخل فيها مجموعة من العوامل أهمها توفير بنية تكنولوجية تواكب العصر وقابلة للتطور وفق مصفوفة تلائم التطور العالمي في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وتلبي تطلعات واحتياجات العملاء.

وهناك قضية جوهرية فيما يتعلق بالخدمات المصرفية الرقمية هو موضوع الأمان المرتبط بشكل أساسي بالأمن السيبراني، حيث يحاول المخترقون والمتسللون استهداف البنوك (وغير البنوك) بطرق ذكية تتطلب من الجميع الحذر وتطوير استراتيجيات فعالة للتصدي لهم.

ويتفق جميع الخبراء على ان التحدي السيبراني يمثل اليوم هاجساً للشركات على مستوى العالم ووفق المقياس الذي اعتمدته الشركات المتخصصة في مجال الأمن السيبراني .

وبناءً على ذلك، فإن ازدهار وأمان الخدمات المصرفية الرقمية مرتبط بشكل وثيق بضرورة تعزيز تدابير الأمن السيبراني بهدف حماية البنية التحتية والاستجابة للحوادث والتعافي منها في إطار قانوني ووفق الأنظمة والمعايير المعتمدة محلياً وعالمياً.

حققنا الأهداف المرحلية التي وضعناها نصب أعيننا

■ ما هي أهم إنجازات الدولي الإسلامي خلال العام ٢٠٢٢؟

– حققنا ولله الحمد خلال العام ٢٠٢٢ الأهداف المرحلية التي وضعناها نصب أعيننا، فعلى صعيد النتائج حققنا بنهاية الربع الثالث للعام ٢٠٢٢ صافي ربح بلغ ٩٠٢ مليون ريال، أي بنسبة نمو ٧,٤٪

وبلغ إجمالي إيرادات البنك ١,٩ مليار ريال، فيما بلغ إجمالي الأصول ٥٧,٧ مليار ووصل إجمالي حقوق الملكية بنهاية الربع الثالث ٨,٩ مليار كما أن كفاءة التشغيل في الدولي الإسلامي بلغت ١٨,٨٪ وهو ما يعتبر من أفضل النسب محلياً ودولياً، ووصلت كفاية رأس المال بازل III إلى ١٧,٠٦٪ وهو ما يفوق الحد التنظيمي.

أما النقطة الأهم بالنسبة لنا في العام ٢٠٢٢ فكانت إنجاز نسبة كبيرة من خطة التحول الرقمي التي شملت إضافة الكثير من الخدمات إلى قائمة قنواتنا الرقمية سواء بالنسبة للأفراد أم للشركات ونأمل أن ننجز التحول الرقمي بشكل شامل خلال فترة ليست بالبعيدة.

كما توسعنا خلال العام الماضي في خدمات الشركات وافتتحنا فرعين جديدين للشركات وهو ما يعكس التزامنا الراسخ بتقديم أفضل وأشمل الخدمات لعملائنا من الشركات والاستجابة للتوسع المضطرد في قاعدة عملائنا من هذه الفئة.

وعلى صعيد التوسع الخارجي فقد قمنا بتأسيس الشركة التكافلية للتأمين في المملكة المغربية، بالشراكة مع كل من شركة أطلانطا للتأمين وبنك القرض السياحي والعقاري المغربي والشركة الإسلامية القطرية للتأمين.

تحقيق نسب نمو جيدة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع لمواصلة تحقيق نسب نمو جيدة وتعزيز أداءنا وإنجاز خططنا المرحلية والاستراتيجية ومواجهة التحديات المختلفة سواء المرتبطة بالأسواق أو التحديات الموضوعية والمساهمة في تنمية مجتمعنا وخدمة بلادنا.■



تطلعاتكم هي مشاريع عملنا

نحن في **الدولي الإسلامي** ننظر إلى خططكم وأهدافكم على أنها برامج ملزمة لنا لذلك نعدكم دوماً بالأفضل ووفق المعايير العالمية.

QIIB الدولي الإسلامي

44840000 | www.qiib.com.qa

ارتفاع الأرباح الصافية للبنك الأهلي ٨,٢٪ إلى ٧٧٢ مليون ريال قطري

الشيخ فيصل بن عبد العزيز آل ثاني:
نلتزم تجاه المجتمع ورعايته والمحافظة على الموارد الطبيعية

حسن الافرنجي:
أهدافنا تصب في مصلحة الاقتصاد المحلي تحقيقاً «لرؤية قطر ٢٠٣٠»



الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني



حسن أحمد الإفرنجي

أعلن البنك الأهلي (ش.م.ع.ق.) عن تحقيقه صافي ربح بقيمة ٧٧٢ مليون ريال قطري عن الفترة المنتهية ٣١/١٢/٢٠٢٢ (٢٠٢١: ٧١٣ مليون ريال قطري) وبزيادة قدرها ٨,٢٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

وبناءً على النتائج المُحققة، فقد أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٢٠٪ (٠,٢٠ ريال قطري لكل سهم) وذلك على أن يتم إعتمادها من الجمعية العمومية. وأوضحت الميزانية إرتفاع في إيرادات الفوائد بنسبة ١٨,٣٪، والإيرادات التشغيلية بنسبة ١١,٢٪، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٣,٧٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وارتفعت محفظة القروض بنسبة ١,٤٪. هذا وقد تحسن معدل القروض غير العاملة من إجمالي محفظة القروض من ٣,٧٤٪ كما في نهاية ٢٠٢١، إلى ٢,٥٧٪ للعام ٢٠٢٢ كما بلغت نسبة تغطية للقروض غير العاملة ١٩٩٪.

تعليقاً على النتائج قال السيد **حسن أحمد الإفرنجي** الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي: «إن نتائج البنك للعام ٢٠٢٢ أوضحت تحسن ملحوظ في الربحية، وتحسن في المؤشرات والنسب المالية».

وأفاد بأن البنك استمر في تنفيذ خططه والتي تهدف إلى توفير حلول منتجات وخدمات مبتكرة، والاستمرار في تنفيذ المشروعات التي تصب في مصلحة الإقتصاد المحلي، كما أولى التقطير وزيادة نسبة القطريين أهمية كبرى، حيث سعى إلى استقطاب وتطوير الكفاءات القطرية تحقيقاً «لرؤية قطر ٢٠٣٠».

وانطلاقاً من الأهمية الكبرى التي يوليها البنك لتوظيف التكنولوجيا المبتكرة في الخدمات، قام البنك باستحداث عدد من الوسائل الحديثة للدفع عبر الأجهزة المحمولة مثل Apple Pay و Google Pay و Samsung Wallet و Fitbit Pay و Garmin Pay، ويستمر في الإستثمار بالتكنولوجيا، لتطوير خدماته وتقديم أفضل الخدمات للعملاء.

وأضاف السيد **الإفرنجي**: «وبما أن أمن بيانات عملائنا الشخصية ومعاملاتهم المالية على رأس أولوياتنا، فإننا نحرص على بذل كل الجهود المتاحة لتوفير أمنها وسلامتها على الدوام بينما نواصل الاستثمار في تطوير عملياتنا وتحسين أنظمتنا من خلال تعزيز أمننا السيبراني، بما يسمح لعملائنا إنجاز الخدمات المصرفية اليومية بطريقة متطورة وآمنة».

وذكر أيضاً السيد **الإفرنجي**: «وفي دلالة واضحة على أداء البنك الجيد والمستقر، أكدت وكالة موديز على تصنيفات الودائع لدى البنك الأهلي على A2 / Prime-1. كما أكدت وكالة فيتش الدولية أيضاً على التصنيف الإئتماني طويل الأجل للبنك الأهلي عند "-A".

صرح الشيخ **فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة للبنك الأهلي: «سعياً منا للوفاء بإلتزامنا بمبادئ الإستدامة، قمنا بإعداد مجموعة من المبادرات المتميزة التي تجسّد الأهمية التي يوليها البنك الأهلي للأمتثال للاعتبارات البيئية والإجتماعية والإدارية والتي يضعها في صلب استراتيجيته. ولهذه الغاية، قمنا برسم خريطة طريق لهذه المبادرات التي ستعمل خلال السنوات المقبلة على ترسيخ التزامنا بالتنمية المستدامة».

وأضاف رئيس مجلس الإدارة: «يفتخر البنك الأهلي بأنه عنصر رئيسي في المجتمع القطري ويلتزم بمسؤوليته الإجتماعية تجاه هذا المجتمع وبدوره الفعّال في المساهمة في رفاهية ورعاية المجتمع والناس والمحافظة على الموارد الطبيعية والبيئة».

وأضاف أيضاً رئيس مجلس الإدارة: «ننتهز هذه الفرصة لنشكر عملائنا على ولائهم المستمر للبنك الأهلي والمستثمرين على إلتزامهم والإدارة والموظفين على تفانيهم، وكل من ساهم في هذه النتائج الجيدة، كما أود أن أشكر مصرف قطر المركزي على دعمه وإرشاده المتواصل لنا».

وتستند هذه النتائج إلى القوائم المالية المدققة والتي تخضع للموافقة النهائية من قبل مصرف قطر المركزي والجمعية العامة للمساهمين.

Tied to our roots and proud of our heritage

Bringing tomorrow's banking to Qatar today.



Ahlibank has been at the heart of the business community in Qatar for over 35 years. For all of that time we have stayed true to our traditional values and they have defined who we are today.

In line with the vision of Qatar, we are looking to the future and embracing change whilst retaining our heritage. Across all our business divisions, we are investing in people, technology, processes and premises to bring you tomorrow's banking today.

We offer a range of products and services to serve our current and future customers including; Corporate Banking, Retail & Private Banking, International Banking, Treasury & Investments and Brokerage Services.

Ahlibank. With you.

البنك الأهلي
ahlibank



فهد بن عبدالله آل خليفة

(الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان - قطر AL RAYAN BANK):

القطاع المصرفي في قطر محرّك التنمية الاقتصادية

حافظ مصرف الريان AL RAYAN BANK على مكانته المرموقة بالسوق كأحد البنوك الرائدة على المستويين المحلي والإقليمي متجاوزاً التحديات والاضطرابات التي تعيشها اقتصادات الدول حتى المتقدمة منها.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة فهد بن عبدالله آل خليفة أثنى على الرقابة الحصيفة التي يقوم بها مصرف قطر المركزي والمعايير الاشرافية التي يصدرها بصفة دورية منوهاً بالمرونة الكبيرة التي أظهرتها البنوك في قطر في مواجهة التحديات حيث حقق القطاع المصرفي نمواً قوياً مدعوماً بهوامش مستقرة وإدارة فعالة للتكلفة وذلك نتيجة تراكم الخبرات المصرفية.

وفي ما يتعلق بالإنجازات أكد استثمار مصرف الريان المستمر في تطوير بنيته التحتية لمواكبة عملية التحول الرقمي وتوفير خدمات مصرفية مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء، مع التركيز على علاقاته الوطيدة مع العملاء الحاليين، فضلاً عن استقطاب أعمال جديدة من أجل تعزيز مكانته في السوق وتحقيق قيمة مضافة للمساهمين.

"الطفرة القوية للاقتصاد القطري يعززها تنوع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على الايرادات النفطية بشكل كلي"

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في قطر خلال العام ٢٠٢٢؟

– أظهرت البنوك في قطر مرونة كبيرة في مواجهة التحديات والتحولات التي تشهدها الأسواق العالمية، حيث حقق القطاع المصرفي والمالي نمواً قوياً مدعوماً بهوامش مستقرة وإدارة فعالة للتكلفة. كما ساعدت حزم الدعم الاقتصادي التي أطلقتها الحكومة في دعم بعض الشركات في ضمان سيولة كافية للقطاع.

وبالتالي، ما تتمتع به البنوك من ملاءة مالية ورسملة مرتفعة تعود إلى الخبرات المصرفية التي تراكمت في دولة قطر من جهة وإلى الرقابة الحصيفة التي يقوم بها مصرف قطر المركزي والمعايير الإشرافية التي يصدرها بصفة دورية والتي تتوافق مع المعايير الدولية، الأمر الذي يحقق مستويات كبيرة من الأمان للجهاز المصرفي في الدولة. وبذلك تعزز دور القطاع المصرفي ليكون محركاً للتنمية الاقتصادية في قطر ما مكّن الدولة من زيادة معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق «رؤية قطر ٢٠٣٠».

وفي سياقٍ متصل، الطفرة القوية التي يعيشها الاقتصاد القطري يعززها تنوع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على الايرادات النفطية بشكل كلي، وهو ما كان له الأثر الإيجابي الواضح على ارتفاع مستويات النمو وهذا بطبيعة الحال سيحمل انعكاسات ايجابية على أداء البنوك لتكون الداعم الرئيسي لمشاريع التنمية للدولة ومؤسساتها.

بذلت المصارف المركزية جهوداً استثنائية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– توقعت البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسية أنها قد تشدد السياسة النقدية وترفع من معدلات الفائدة للسيطرة على تصاعد التضخم إلى مستويات غير مسبوقة والتي تعود أسبابها إلى الأزمة الصحية ومؤخراً الغزو الروسي لأوكرانيا. وهذا ما دفع البنوك المركزية من حول العالم إلى التحرك بسرعة أكبر لتجنب انفلات التوقعات التضخمية وانعكاسها السلبي على اقتصاد الدول وطريقة عيش المواطنين.

وعلى صعيد الأسواق العربية، بذلت المصارف المركزية جهوداً استثنائية لضبط أوضاع القطاع المالي وتعزيز سلامته، ومن غير المتوقع أن يكون هناك أثر جوهري لارتفاع أسعار الفائدة على أدوات السياسة النقدية، كما أن المؤشرات الإيجابية لمتانة القطاع المصرفي العربي وما يتمتع به من ملاءة مالية يعزز من قدرته على استيعاب الخسائر المحتملة واستقراره في دعم النمو الاقتصادي للدول العربية.

توفير أنظمة متقدمة لتعزيز كفاءة العمليات وضمان حماية المعلومات

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات ومصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– تتمحور اهتمامات البنوك حول كيفية جعل خدماتها المالية أكثر سهولة في الاستخدام وجاذبية لعملائها من أجل تلبية تطلعاتهم المتغيرة باستمرار. وفي الوقت نفسه يجب الاستثمار في البنية التحتية وادخال أنظمة متقدمة توفر الحماية للبنوك وعملائها على حدٍ سواء. ومن هنا تكمن أهمية توفير بيئة ملائمة تتمكن من خلالها المصارف تقديم خدمات ومنتجات آمنة. ونحن بدورنا نولي اهتماماً لهذه المسألة ونحرص على توفير أنظمة متقدمة لتعزيز كفاءة العمليات وضمان حماية المعلومات.

إطلاق أول وديعة خضراء متوافقة مع الشريعة الإسلامية

■ ما هي أبرز إنجازات مصرف الريان للعام ٢٠٢٢؟

– يستمثر مصرف الريان بصورة مستمرة في تطوير بنيته الرقمية وذلك لمواكبة عمليات التحول الرقمي في الأسواق العالمية والإقليمية، وبهدف توفير خدمات مصرفية مبتكرة تحاكي تطلعات واحتياجات العملاء.

وعلى صعيد النتائج المالية المجمعة للربع الثالث من العام ٢٠٢٢ بلغت الأرباح الصافية ١,٣٦ مليار ريال في حين وصلت الإيرادات إلى ٥,١٤ مليار ريال بزيادة نسبتها ٣٧٪ مقارنة بالربع الثالث من عام ٢٠٢١. ونحن بدورنا سعداء بالنتائج المحققة التي تعكس نهجنا المتحفظ في بناء المخصصات وتأمين مصادر التمويل، مع التركيز على علاقاتنا الوطيدة مع العملاء الحاليين واستقطاب أعمال جديدة من أجل تعزيز مكانتنا في السوق وتحقيق قيمة مضافة للمساهمين.

بالإضافة إلى ذلك، أطلق مصرف الريان أول وديعة خضراء متوافقة مع الشريعة الإسلامية في دولة قطر والتي تتيح للعملاء المهتمين بتحقيق أهداف الاستدامة البيئية في أعمالهم المشاركة في هذه الودائع التي ستمول رواد الأعمال والمشاريع البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. ويمكن لهذه الخطوة إحداث تأثير إيجابي وتمكين عملائنا من إدارة أموالهم بطريقة أكثر مسؤولية من الناحية البيئية. ■

بيمه
Beema

Damaan Islamic Insurance Company

استثمر في راحة بالك

INVEST IN YOUR PEACE OF MIND



الأهلي المتحد ينتظر موافقة التحول إلى بنك إسلامي



عادل اللبان

دعا مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد المساهمين إلى عقد جمعية عمومية غير عادية للموافقة على تغيير النشاط التجاري من بنك تقليدي إلى بنك إسلامي.

وحدد ١٤ فبراير ٢٠٢٣ موعداً لانعقاد الجمعية العمومية بهدف الموافقة على تعديل الرخصة الحالية للبنك الصادرة من مصرف البحرين المركزي من رخصة مصرف تجزئة تقليدي إلى رخصة مصرف تجزئة إسلامي محلي، أو إصدار ترخيص جديد للبنك من المصرف المركزي حسب الاقتضاء، وذلك بعد استكمال الإجراءات المطلوبة لتوفيق الأوضاع وفقاً لخطة البنك للتحويل إلى المصرفية الإسلامية.

كما ستشمل الموافقة المطلوبة من الجمعية العمومية تحويل الشركات التابعة للبنك على شركات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويأتي تحول البنك نحو الصيرفة الإسلامية نتيجة استملاكه من قبل بيت التمويل الكويتي الذي يعمل بنظام الشريعة الإسلامية، في صفقة تبلغ أكثر من ١١ مليار دولار عبر إصدار أسهم لملاك البنك الأهلي في بيت التمويل الكويتي.

كما دعا مجلس الإدارة الجمعية العمومية للموافقة على تحول البنك من شركة مساهمة بحرينية عامة إلى شركة مساهمة بحرينية مقفلة، وما يتبعه من إلغاء لإدراج البنك في بورصة البحرين وبورصة الكويت.

ومن ضمن بنود أعمال الجمعية العمومية، الموافقة على إصدار سندات وقروض وأية أدوات تمويلية أخرى، وأية أوراق مالية ذات طبيعة رأسمالية وذلك على أساس تفضيلي أو رأسمالي ذات مرتبة أولى أو ثانوية بحد أقصى ٤ مليارات دولار، وذلك من خلال إصدار واحد أو عدة إصدارات، وتفويض مجلس الإدارة في تحديد التوقيت والسعر والعملة وتاريخ الاستحقاق وكافة الشروط الأخرى الخاصة بهذه الإصدارات.

الأهلي المتحد يحصد جائزة بنك العام في مصر



فـاز البنك الأهلي المتحد – مصر بجائزة بنك العام في مصر لعام ٢٠٢٢ Bank of the year for Egypt خلال الاحتفال الذي أقامته مجلة ذا بانكر في لندن، ويعتبر هذا الحدث التجمّع الأكبر من نوعه لكبار الشخصيات والمؤسسات المالية والاقتصادية بعيداً عن اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين.

وتأتي هذه الجائزة تكليلاً للجهود التي قام بها البنك لتطوير جودة الخدمات التي يقدمها وتحقيق معدلات نمو ونتائج الأعمال خلال الأعوام المنصرمة ودوره الرائد والمتميّز في السوق المصرفية المصرية التي تحظى بمناخ تنافسي كبير في مجال الخدمات المصرفية بشكل عام.

وأوضحت **هالة صادق**، الرئيسة التنفيذية للبنك، أن حصول الأهلي المتحد على هذه الجائزة المرموقة أتى نتيجة نجاح خطته الاستراتيجية التي أدت إلى تحقيق نتائج أعمال متميّزة خلال الأعوام المنصرمة والتي ساهم في نجاحها الجهود التي بذلها فريق العمل بالبنك كل في مجاله والذي انعكس بدوره على نتائج أعمال البنك ونمو حصته السوقية، فضلاً عن تطور خدمات البنك سواء للأفراد أو المؤسسات وخدمات إدارة الثروات والأصول بما يتماشى مع توقعاتهم ويتواكب مع أحدث المستويات العالمية.

فقد قام البنك بالإسراع بتنفيذ استراتيجيته للتحول من خلال تقديم حلول رقمية مبتكرة توفر للعملاء خدمة تنفيذ المعاملات والاستفسار عنها في الوقت الفعلي متضمناً منصة B2B التي تم تطويرها مؤخراً لعملاء الشركات والتي توفر لهم الوسائل اللازمة للعمل عن بُعد وإدارة تدفقاتهم النقدية بكفاءة. وفي الوقت نفسه، تم تقديم حلول جديدة لعملاء التجزئة المصرفية مثل الحسابات الرقمية، ما يوفر لهم تجربة فريدة من نوعها.

وأضافت **صادق** أن التطور التقني الذي شهده البنك قد أتى جنباً إلى جنب مع الاستثمار في مجال التكنولوجيا المالية والتي تعد من أسرع المجالات نمواً في مصر. كما أن البنك قد أولى اهتماماً خاصاً بتدعيم القطاعات الصناعية المختلفة بهدف دفع عجلة التنمية الاقتصادية في ظل التحديات الراهنة وهو ما ينعكس في نمو محفظة الائتمان المتوازن مع التركيز على القطاعات الدفاعية الأقل تأثراً بالظروف الحالية. وأردفت أن البنك قد شهد تطوراً في مجال التجزئة المصرفية بشقيه المتعلقين بزيادة القروض الشخصية وودائع الأفراد وذلك لإجتذاب السيولة اللازمة لمواكبة نمو المحفظة الائتمانية بالسوق المصري،مؤكدة أن هذه الجائزة ستشجع البنك والعاملين فيه على تقديم المزيد من التطوير والحلول المختلفة للاستمرار في دور البنك الريادي في السوق المصري.

وتعتبر الجائزة واحدة من أرفع الجوائز في القطاع المصرفي لما تحظى به التقييمات التي تقوم بها ذا بانكر العالمية باحترام كبير لدى كافة المؤسسات المصرفية حول العالم، ويعد الحصول على لقب «أفضل بنك للعام» بمثابة شهادة تميّز صادرة من مجلة عالمية مستقلة.

ومن ناحية أخرى، كانت قد ارتفعت الأرباح الصافية للبنك من بداية العام ٢٠٢٢ وحتى نهاية شهر سبتمبر بنسبة ٧٤٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق وذلك بفضل نمو الإيرادات التشغيلية في ظل تنوع الخدمات والمنتجات المصرفية المقدمة إلى العملاء، بالإضافة إلى نمو صافي محفظة القروض والتسهيلات الائتمانية بنسبة ٢٨٪، كما سجلت محفظة ودائع عملاء البنك معدل نمو بنحو ٢٤,٥٪ خلال الفترة نفسها.

الهلال تكافل
alhilal takaful

الهلال لايف
alhilal life

قم بحماية موظفيك و عائلتك من خلال مجموعتنا الفريدة من حلول التأمين التكافلي للشركات و الأفراد المصممة خصيصا لك



- برنامج الحماية و الإدخار للأفراد
- برنامج حماية الأسرة
- برنامج الحوادث الشخصية
- برنامج الأمراض المستعصية
- برنامج التكافل العائلي الجماعي
- برنامج التكافل الطبي الجماعي
- برنامج حماية الشخص الرئيسي
- برنامج التأمين التكافلي على حياة الأشخاص الممولين

شركة الهلال لايف و الهلال تكافل

تدين شركتي الهلال لايف و الهلال تكافل التي تأسست عام 2009 و المتواجدة في مملكة البحرين و دولة الكويت، بقوتها إلى تنوع منتجاتها المصممة حسب الحاجة و التي تلبي احتياجات العملاء المتغيرة.

Your Life, Our Promise.

عبد العزيز الحليسي (الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي GIB):

نظراً لحالة عدم اليقين أصبح لزاماً على البنوك في منطقة مجلس التعاون أن تبقى متيقظة للمخاطر المحتملة



يحرص بنك الخليج الدولي GULF INTERNATIONAL BANK منذ نشأته أن يكون الشريك المصرفي الموثوق المعروف بقدراته الابتكارية وخبراته الإقليمية وارتباطاته الدولية انطلاقاً من تقديم حلول مصممة وفق احتياجات العملاء وتمتاز بالمرونة العالية ما يشكل الطريقة الأمثل لمواصلة مسيرة التألق.

وفي حوار مع الرئيس التنفيذي للبنك السيد عبد العزيز الحليسي لمجلة «البيان الاقتصادية» لفت إلى أنه بعد الركود العميق الذي تسببت به جائحة «كورونا» شهد الاقتصاد البحريني انتعاشاً قوياً انعكس إيجاباً على القطاع المصرفي المحلي الذي أظهر مرونة ملحوظة خلال ذروة الصدمة التي أحدثتها الجائحة.

وانطلاقاً من التطورات المتسارعة في التقنية الرقمية باتت البنوك على قدر كبير من تقديم خدمات ومنتجات آمنة وموثوقة تحاكي متطلبات كل عميل. منوهاً بدور البنك في ترسيخ مكانته كشريك مستدام ومستشار خبير في عدد من الصفقات بهدف تقديم المشورة لعملائه وتعزيز مشاركتهم في رحلاتهم نحو مستقبل أكثر استدامة.

وتقديراً لريادته المستمرة في قطاع الخدمات المصرفية الرقمية حصد بنك الخليج الدولي العديد من الجوائز، كما شارك في قيادة ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة تأكيداً على التزامه بدعم وتعزيز التمويل المستدام في المنطقة.

■ ما هو تقييمك لأداء القطاع المصرفي المحلّي في عام ٢٠٢٢؟

– شهد الاقتصاد البحريني انتعاشاً قوياً بعد الركود العميق الذي تسببت به جائحة «كورونا»، وأدت السيولة والدعم المالي، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط، إلى نمو قوي في الاقتصاد قاده القطاع غير النفطي. وقد عاد هذا النمو القوي بالفائدة على القطاع المصرفي المحلي، الذي أظهر مرونة ملحوظة خلال ذروة الصدمة التي أحدثتها الجائحة، مدعوماً برسملة قوية وتوجيهات رشيدة من الجهات المنظّمة المسؤولة. ويواصل الائتمان نموه بفضل الانتعاش الاقتصادي، في حين يعزز تحسن الأعمال وثقة المستهلكين نشاط الشركات.

وتستفيد البنوك البحرينية أيضاً من ارتفاع أسعار الفائدة، في الوقت الذي ظلت فيه بمنأى عن تأثير الصراع الروسي الأوكراني نظراً لانكشافها المحدود على البنوك النظيرة في تلك البلدان. وقد سمح ذلك للبنوك بالحفاظ على مقاييس مالية سليمة، ولا سيما تحسين الربحية وخفض مخصصات خسائر القروض.

وعلى الرغم من التحديات التي نشأت نتيجة لحالة الغموض والتقلبات الاقتصادية العالمية المستمرة، إلا أن التوقعات بالنسبة للقطاع المصرفي في البحرين وبيئة العمل فيه لا تزال إيجابية. ومن المرجح أن يظل النشاط الاقتصادي قوياً، مدعوماً بتنفيذ مشروعات التنمية الرئيسة، ومبادرات الإصلاح والتنويع، والتزام الحكومة بضمان الاستدامة المالية والاستقرار الاقتصادي. كما نشهد كذلك استثمارات متزايدة للبنوك المحلية في التقنية، واستخدام الرّقمنة لتحسين العمليات، على نحو يتماشى مع الاتجاه العالمي المتزايد منذ بداية الجائحة.

كفاءة التكاليف والكفاءة التشغيلية

■ يعتبر التضخم، وارتفاع أسعار الفائدة، وتقلبات أسعار العملات من بين التحديات الرئيسة التي تواجه اقتصادات العالم. كيف يمكن للبنوك العربية التعامل مع هذه القضايا؟

– لقد تغيرت الصورة الكلية بشكل كبير خلال العام الماضي، حيث تواصل البنوك المركزية سياساتها للاستجابة للوضع وكبح ضغوط الأسعار التي فاقمتها الحرب الروسية الأوكرانية. وسجل النمو الاقتصادي العالمي تباطؤاً كما أصبحت ظروف التمويل أكثر صعوبة. وقد واجهت بنوك المنطقة هذه التحديات بفضل صمود ومرونة اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي مدعومة بارتفاع أسعار النفط، والميزانية العمومية القوية، وجهود التنويع الاقتصادي، وتوقعات النمو الثابت. ورغم أنه من المتوقع أن يستمر الوضع القوي للبنوك في المنطقة، إلا أن المخاطر غير المباشرة لا تزال ماثلة. فما تزال هناك مخاوف من انخفاض أسعار النفط، خاصةً إذا تدهورت الأوضاع في العالم بشكل كبير وانخفض الطلب على النفط. ومن شأن ذلك قد يُضعف البيئة التشغيلية ويُخفض جودة أصول البنوك. كما يمكن لزيادة تكلفة المخاطر ونفور المستثمرين العالميين من المخاطرة أن يؤثر على النشاط الاقتصادي في المنطقة وعلى فرص القطاع المصرفي.

ونظراً لحالة عدم اليقين، فقد أصبح لزاماً على البنوك في منطقة مجلس التعاون الخليجي أن تبقى متيقظة للمخاطر المحتملة التي يمكن أن تظهر فجأة، وبالتالي فإن التركيز على كفاءة التكاليف والكفاءة التشغيلية يجب أن يكون أهم أولويات هذه البنوك، إضافةً إلى تعزيز إدارة المخاطر والضوابط. كما ستتطلب القيود التمويلية الناجمة عن انخفاض ظروف السيولة محلياً وعالمياً، إدارة أكثر حصافة للميزانية العمومية إلى حين استقرار الظروف العالمية.

توفير الأمن الرقمي الإلكتروني القوي والموثوق

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة آمنة وديناميكية للخدمات المصرفية الرقمية؟

– شهد القطاع المصرفي عدداً من التوجهات المهمة التي لا رجعة فيها، التي صاغت شكل المصرفية الرقمية. فقد أصبح العملاء يفضلون وبشكل مضطرد الطرق الرقمية في اجراء تعاملاتهم، سواء مع البنوك أو في التسوق والترفيه والسفر، كما تغيرت توقعات العملاء من البنوك وأصبحت تتأثر بتجاربهم الرقمية في القطاعات الأخرى.

ولكن في القطاع المصرفي الخاضع بشكل كبير للأنظمة والقوانين، يجب أن تقترن توفير تجربة عالية المستوى للعملاء بمستويات عالية من الأمن

"التزاماً منه بدعم تعزيز التمويل المستدام في المنطقة
نجح البنك في ترسيخ مكانته في عدد من الصفقات"

والسرية التي تعتبر مهمة بشكل خاص للعمليات المصرفية. وقد شهدت التقنية الرقمية تطورات متسارعة من بينها الخدمات المصرفية المفتوحة، والتحقق البيومتري، والذكاء الاصطناعي، وتعلم الآلة، وهذه جميعها تمكّن البنوك من تقديم خدمات ومنتجات آمنة وموثوقة بشكل كبير وخاصة لكل عميل. وقد كان من الصعب في السابق توفير هذه الخدمات.

كما أن الأنظمة المصرفية الصارمة في مجالات (اعرف عميلك) أو (مكافحة غسل الأموال) أو التحويلات خارج الحدود، تتطلب حلولاً قوية وموثوقة وقابلة للتطوير، والمصرفية الرقمية توفر هذه الحلول.

وبالنسبة للبيئة المصرفية الرقمية الديناميكية، فإنه يتعين على البنوك التفكير في (العميل) قبل (المنتجات والخدمات). ولتحقيق ذلك يجب على البنوك أن تعيد تصميم/تصوّر رحلات العميل من خلال التركيز عليه بشكل أساسي وفي الوقت ذاته تطبيق معايير عالية من الأمن والسرية. ويعني هذا كذلك مشاركة العملاء في تصميم المنتجات والخدمات، وتخصيص ما تقدمه البنوك من منتجات وخدمات لتلبية احتياجات العملاء الخاصة بدلاً من توفير مزايا عامة للجميع.

ومن بين الخطوات الأخرى لبناء بيئة مصرفية رقمية آمنة توفير الأمن الرقمي الإلكتروني القوي والموثوق بدون أن تكون تجربة العملاء مزعجة، بحيث تسبب لهم النفور من الخدمة. ونحن في بنك الخليج الدولي استخدمنا تقنيات من بينها الترميز وتشفير البيانات والتحقق البيومتري لتحقيق ذلك. ولقيت هذه التقنيات استحساناً كبيراً لدى العملاء.

وفي النهاية، فإن خلق القيمة في القطاع المصرفي سيعتمد على مدى الشراكة بين المصارف ومدى قدرتها على الاندماج في المنظومة الرقمية الأوسع من أجل توفير المزايا التي تُعمّق وتوثق علاقتها مع العملاء وتزيد من ربحيتها في الوقت ذاته.

عام الجوائز بامتياز

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك الخليج الدولي في عام ٢٠٢٢م؟**

– كان ٢٠٢٢ عاماً استثنائياً لبنك الخليج الدولي، أحرز خلاله العديد من الجوائز وحظي بوافر من التكريمات، بما في ذلك:

* ثلاث جوائز من مجلة (جلوبال بانكنج أند فاينانس ريفيو): جائزة «أفضل قرض مستدام في دول مجلس التعاون الخليجي لعام ٢٠٢٢» تقديراً لكونه أول بنك يقع مقره في مملكة البحرين وتملك السعودية غالبية أسهمه، ينجح في إغلاق قرض مشترك مستدام، وجائزة «أفضل صفقة مراعية للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات في البحرين لعام ٢٠٢٢»، وجائزة «أفضل بنك لتمويل المشاريع والتمويل المهيكل في السعودية ٢٠٢٢».

* جائزة «أفضل بنك في فئة تمويل التجارة في البحرين لعام ٢٠٢٢» من مجلة جلوبال ترايد ريفيو (جلوبال ترايد ريفيو السعودية ٢٠٢٢: التجارة والتصدير).

* ثلاث جوائز من مجلة (ذا ديجيتال بانكر) خلال حفل توزيع جوائز الابتكار الرقمي في الشرق الأوسط وإفريقيا: جائزة «أفضل حل للحساب الافتراضي»، وجائزة «أفضل حل لتكامل نظام تخطيط الموارد المؤسسية»، وجائزة «أفضل بنك في إدارة النقد في البحرين».

* جائزة «أفضل بنك في تمويل سلسلة التوريد في السعودية لعام ٢٠٢٢» و«أفضل فريق للمعاملات المصرفية في السعودية لعام ٢٠٢٢» وذلك خلال القمة السعودية السنوية للتمويل التجاري في نسختها العاشرة.

في عام ٢٠٢٢، شارك بنك الخليج الدولي إلى جانب بنك آخر في أكبر مزاد لائتمان الكربون بالعالم، ونجح في شراء أرصدة كربون عالية الجودة من شأنها تعويض كامل انبعاثاته لعام ٢٠٢١ بمساعدة مبادرات أخرى مماثلة. وتهدف مبادرة سوق الكربون التطوعي إلى تشجيع الشركات في المملكة العربية السعودية على تداول أرصدة الكربون ما يسرع التحول إلى مستقبل محايد للكربون.

كما نجح البنك في ترتيب قرض مشترك بقيمة ٤ مليارات دولار أميركي لوزارة المالية العمانية لتمويل آجال استحقاق الديون الحكومية المقررة لعام ٢٠٢٢. وخلال العام، نجح بنك الخليج الدولي أيضاً في تنفيذ أول عملية إعادة شراء وفق معايير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. وأغلق البنك كذلك أول معاملة إعادة شراء وإعادة شراء عكسي مع بنوك ومؤسسات مالية غير مصرفية، كما أتم أول معاملات سندات (شراء/بيع) مع بنوك ومؤسسات مالية غير مصرفية.

أما فيما يخص شركة (جي آي بي كابيتال)، فقد عملت بصفة المستشار المالي، ومدير الاكتتاب، ومدير سجل اكتتاب المؤسسات، والمتعهد الرئيس بالتغطية في الطرح العام الأولي لشركة الدواء للخدمات الطبية، التي جمعت حوالى ٢ مليار ريال سعودي (٥٠٠ مليون دولار أميركي). علاوة على ذلك، طرحت (جي آي بي كابيتال) صندوق «جي آي بي لأسهم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بمعايير إي أس جي (ESG) وهو أول صندوق عام من نوعه في المنطقة يُدار وفقاً لمعايير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات.

وفي صفقة أخرى بالغة الأهمية، شارك بنك الخليج الدولي في تمويل إنشاء مصنع للسيارات الكهربائية في المملكة العربية السعودية من المقرر أن تقوم شركة لوسِد، الشركة الرائدة في مجال تصنيع السيارات الكهربائية، ببنائه.

ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة

■ **ما الذي حققه بنك الخليج الدولي حتى الآن في مجال الاستدامة المالية وتحقيق هدف الحياد الصفري؟**

– إن التمويل المستدام هو أداة دين تحفز المقترض على أهدافه الطموحة والمحددة سلفاً للأداء المستدام. وتمنح قروض بنك الخليج الدولي المستدامة عملاء البنك في المملكة العربية السعودية والبحرين والإمارات قناة للمساهمة في تحقيق أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة من خلال المرفق العمومي للشركات. وقد تجسد إصرار بنك الخليج الدولي على ترسيخ مكانته كشريك مستدام ومستشار خبير في عدد من الصفقات التي تمّ إغلاقها بنجاح في ٢٠٢٢م؛ حيث كان دوره تقديم النصيحة والمشورة لعملائه بشأن إستراتيجياتهم للاستدامة لمساعدتهم على وضع مؤشرات أداء رئيسة لتعاملاتهم وبالتالي مشاركتهم في رحلاتهم نحو مستقبل أكثر استدامة. كما حصل بنك الخليج الدولي على العديد من الجوائز العام الماضي للاستدامة وللتعاملات المتعلقة بالحوكمة.

وقد شارك بنك الخليج الدولي في قيادة ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة، في شهادة على التزامه بدعم وتعزيز التمويل المستدام في المنطقة. ■

بنك السلام يدشن "Al Salam Zone" لضمان سهولة انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار



دشن بنك السلام مؤخراً "Al Salam Zone" في الطابق الأول من مجمع سيتي سنتر البحرين، والذي يهدف إلى تقديم الدعم الفعلي لعملية انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام حيث يمكن للزبائن طرح الاستفسارات الخاصة بعملية انتقالهم. ويستطيع جميع الزوار دخول "Al Salam Zone" مجاناً والاستمتاع بكل ما يقدمه من تجارب مبتكرة وملهمة.

حضر التدشين السيدة **خولة أحمد حسن إبراهيم** مدير إدارة مراقبة المؤسسات المالية الإسلامية بالإنابة في مصرف البحرين المركزي، بالإضافة إلى منتسبي مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية في البنك.

ويُذكر بأن بنك السلام قد استحوذ على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإثمار في الربع الأول من هذا العام، الأمر الذي جعل من بنك السلام أكبر بنك إسلامي في مملكة البحرين. وقد بادر بنك السلام بتنفيذ خطة متكاملة لضمان انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام بشكل سلس دون التأثير على المعاملات المالية الأساسية، ليتمكنوا بذلك من الاستمرار في استخدام المنتجات والخدمات المصرفية بشكل اعتيادي أثناء مرحلة انتقالهم. ويعد "Al Salam Zone" جزءاً رئيسياً من عملية الاستحواذ، حيث يوفر مكاناً يتيح للزبائن التعرف بشكل أقرب وأعمق على بنك السلام، ورحلة نموه وتحوله الرقمي.

وبهذه المناسبة، صرّح السيد **رفيق النايض** الرئيس التنفيذي للمجموعة في بنك السلام: «يسعدنا دعوتكم لزيارة "Al Salam Zone"، المكان الذي يعد بمثابة محطة تفاعلية مبتكرة تمنح الزوار تجربة التعرف على بنك السلام والتعمق في هويته المؤسسية. سيعمل "Al Salam Zone" كحلقة وصل بين بنك السلام وزبائن قطاع الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار لتيسير عملية انتقالهم، واستعراض خطوات ومزايا عملية الاستحواذ، والتي تشمل الاستفادة بشكل أكبر من نقاط القوة المشتركة ومن شبكة فروع وأجهزة الصراف الآلي واسعة النطاق. وبالاعتماد على أحدث التكنولوجيا، سنعرض للزوار مراحل وخطوات رحلة نمونا وتطورنا التي جعلت بنك السلام أكبر بنك إسلامي في مملكة البحرين من خلال اتباعه لخطط استراتيجية تعتمد على رؤية واضحة. ونحن واثقون بأن صفقة الاستحواذ الأخيرة ستساهم في تقوية القطاع المصرفي الإسلامي بشكل كبير».

ومن جانبه، علق السيد **أنور مراد** نائب الرئيس التنفيذي للخدمات المصرفية في بنك السلام: «يدفعنا شغفنا وسعينا للتميز في خدمة زبائننا وتلبية تطلعاتهم بشكل يتجاوز توقعاتهم في تقديم كل ما هو مميز، وهذا ما ألهمنا لتدشين "Al Salam Zone" ليكون بمثابة محطة متكاملة للتعريف بهويتنا المؤسسية والتفاعل مع أفراد المجتمع، وانعكاساً لقيم التآزر والتعاون وواجهة لرحلة نمونا وتوسعنا في البنك. وبهدف تيسير إجراءات عملية انتقال زبائن قطاع الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام، قمنا بتخصيص مركزاً خاصاً بعملية الاستحواذ في "Al Salam Zone"، وذلك لضمان الانتقال السلس للزبائن، وستدعم هذه المساحة زبائن بنك الإثمار في إصدار البطاقات المصرفية، علاوة على منحهم فرصة الاستفسار بشكل مباشر حول أي تساؤلات متعلقة بعملية الانتقال».

ويعكس "Al Salam Zone" الرؤية المستقبلية لبنك السلام، ويعد جزءاً من حملة «ننمو بكم ومعكم»، وهي تضم عددًا كبيراً من التجارب التفاعلية المستوحاة من ركائز وقيم البنك وتاريخه المصرفي الرائد، بالإضافة إلى إنجازاته ورحلة نموه المستدام.

ويضم "Al Salam Zone" أقسام تفاعلية تناسب الزوار من جميع الأعمار، بما في ذلك مقهى مزود بروبوت لتقديم الضيافة للزبائن، وقسم محاكاة الواقع الذي يزود الزوار بتجربة افتراضية، بالإضافة إلى مساحة الرسم باستخدام الأجهزة اللوحية الذكية حيث يتم عرض الرسومات في شاشة (LED) تفاعلية.

وتماشياً مع جهوده المتواصلة نحو ترسيخ ركائز الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية في مملكة البحرين، وانطلاقاً من توجهاته الهادفة للمساهمة في خطة التشجير الوطنية، والتي تهدف لمضاعفة عدد الأشجار في البحرين بحلول العام ٢٠٣٥، دشن البنك ركن التشجير في "Al Salam Zone" حيث يتيح هذا الركن للزوار المشاركة في جعل مملكة البحرين خضراء أكثر وذلك ضمن إطار حملة «ننمو بكم ومعكم» التي أطلقها البنك مؤخراً، حيث سيقوم البنك بزراعة شجرة في البحرين اعتباراً من العام المقبل، وذلك مقابل كل نبتة يتم زراعتها في الركن.

بنفت
benefit

25 عاماً years

نبض البحرين

نقدم حلولاً مالية ومعلوماتية مبتكرة تحظى بثقة الأفراد والشركات، وتضمن لهم حياة أسهل وأكثر كفاءة.

نقدم لكم بكل فخر باقة من خدماتنا الرائدة:

- بنفت بي
- الشيك الإلكتروني
- نظام البحرين لمقاصة الشيكات الإلكتروني
- نظام التحويلات المالية الإلكترونية (فوري، فوري + وفواتير)
- الشبكة الوطنية لأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع
- مركز البحرين للمعلومات الائتمانية
- بوابة الدفع الإلكترونية
- نظام حماية الأجور
- خدمة اعرف عميلك إلكترونيا (واثق)
- مزود خدمات الثقة والتوقيع الإلكتروني
- الشبكة الخليجية
- نظام إدارة مطالبات الشبكة الخليجية

13 300 300 | benefit.bh

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي لتقديم الخدمات المساندة للقطاع المالي

أول بنك في البحرين يقدم هذه الخدمة..

بنك البحرين والكويت يدخل عالم الميتافيرس بإطلاق خدمة "BBK Virtual" لعملائه

د. عادل سيف: الخطة الاستراتيجية للبنك تضع ضمن أولوياتها ضرورة التكيف مع متطلبات المستقبل وتحقيق طموحات العملاء

أعلن بنك البحرين والكويت BBK، البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والمؤسسات في مملكة البحرين، عن إطلاق خدمة "BBK Virtual"، ليكون بذلك أول بنك في البحرين يقدم هذه الخدمة، ويعزز بذلك ريادته في تلبية تطلعات عملائه وتزويدهم بأحدث الخدمات المالية والمصرفية الرقمية.

وتأتي هذه الخدمة الحصرية كتجربة مصرفية مميزة ثلاثية الأبعاد يمكن الوصول إليها من خلال عالم الميتافيرس المتطور، حيث يسخر البنك هذه التكنولوجيا المتنامية ويسمح لعملائه بالقيام بزيارة افتراضية لفرع البنك على الميتافيرس والوصول إلى المعلومات والخدمات المصرفية المختلفة من منازلهم أو أي مكان.

ويوفر البنك تجربة متعددة الوظائف باستخدام صور رمزية مخصصة عبر العالم الحقيقي والواقع المختلط وبيئات الواقع الافتراضي ليتمكن العملاء من استخدام الصور الرمزية الخاصة بهم من نظارات الواقع الافتراضي والوحدات المصرفية الرقمية والهواتف المحمولة وأجهزة الكمبيوتر المحمولة وبيئات الواقع المختلط. كما ستوفر المنصة الخدمات المصرفية من العالم الحقيقي إلى العالم الافتراضي، والتفاعل مع إنشاء الصورة الرمزية لمدير العلاقات وتخصيصها، والتفاعل الرقمي القائم على الذكاء الاصطناعي للعملاء وتوفير الخدمات المصرفية.

يعد انتقال بنك البحرين والكويت إلى عالم الميتافيرس تجربة رائدة في المنطقة حيث يهدف البنك دائماً لاستخدام أحدث الخدمات المالية الرقمية العالمية التي تواكب التطورات التقنية في جميع المجالات، بالإضافة لمساعدة عملائه بإضافة أساليب جديدة للتفاعل مع مواردهم المالية وخاصة عملائه الشباب وهي الفئة المستهدفة لاعتمادهم بشكل متزايد على التكنولوجيا في جميع مناحي



الدكتور عبدالرحمن سيف

حياتهم. كما توفر خدمة "BBK Virtual" الوصول بسهولة لموقع بنك البحرين والكويت وقنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بالبنك للاطلاع على أحدث الخدمات والتحديثات والعروض.

وتعليقاً على إطلاق هذه الخدمة الحصرية قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك البحرين والكويت الدكتور **عبدالرحمن سيف**: «إن هذه الخدمة الجديدة تأتي ضمن مبادرات التحول الرقمي للبنك والتي ستمكن العملاء من إجراء كافة المعاملات المصرفية بصورة رقمية كاملة وتوفير الخدمات المصرفية والمالية بوسائل تقنية تواكب الأساليب المصرفية الحديثة، وتساعد العملاء على إجراء معاملات أسهل وفق أعلى معايير الأمان من خلال هواتفهم والأجهزة الإلكترونية الأخرى. ويسعدنا أن بنك البحرين والكويت هو أول بنك في مملكة البحرين يطبق هذه التقنية التفاعلية المتطورة، ونعتقد أن فئة الشباب على وجه الخصوص سوف تستمتع بهذه التجربة الفريدة كتفاعلهم مع عالم التكنولوجيا الرقمية التفاعلية».

وأضاف الدكتور **سيف** أن بنك البحرين والكويت يسعى باستمرار لتبوء الريادة في مجال تقديم الخدمات المالية الرقمية، وتوفير المرونة في المعاملات المالية لعملائه وضمن أدوات تتمتع بموثوقية عالية، وأن استخدام الإمكانات الكبيرة لتقنية الميتافيرس المتطورة تأتي في إطار تقديم خدمات مميزة وغير مسبوقة للعملاء. واختتم قائلاً: «الخطة الاستراتيجية للبنك تضع ضمن أولوياتها ضرورة التكيف مع متطلبات المستقبل، وتحقيق طموحات العملاء، جنباً إلى جنب مع تعزيز الأمن السيبراني لجميع المعاملات وتقديم أفضل الخدمات المالية الرقمية في مملكة البحرين».

جدير بالذكر أن عالم الميتافيرس ما زال أحد المفاهيم التقنية قيد التطوير والتحديث، وعلى هذا النحو لن يتم إجراء أي معاملات أو نشاط فعلي على المنصة ولن يتم جمع بيانات العملاء أو الاحتفاظ بها في عالم الميتافيرس، والهدف من BBK Virtual هو تأهيل العملاء وتدريبهم على التعامل مع تلك التقنيات المتطورة قبل أن تصبح المعاملات المصرفية أمراً ممكناً بالفعل في عالم الميتافيرس.

وأكد بنك البحرين والكويت جاهزيته الكاملة على صعيد التكنولوجيا والبنية التحتية التجارية والخصوصية والقوى العاملة أيضاً لمواصلة هذه الخطوات الواسعة والجريئة نحو تسخير تطبيقات الميتافيرس لخدمة عملائه، وليكون بما لديه من إمكانيات نوعية رائداً في مجال دمج هذه التقنية في الصناعة المالية والمصرفية.




BBK
بنك البحرين والكويت
٥٠ عاماً
من الابتكار
المتواصل
17 20 7777 | www.bbkonline.com
مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة تقليدي

عبد الواحد الجناحي (الرئيس التنفيذي لشركة BENEFIT):

شركات الفنتك تستطيع فتح آفاق عديدة ومنتجات كثيرة مبتكرة خارج إطار القطاع المالي التقليدي



تُقدم شركة BENEFIT في البحرين على مساعدة القطاع المالي في خلق علاقات وثيقة ودائمة مع العملاء عبر قاعدة جغرافية واسعة النطاق، حيث نجحت في الجمع بين فريق العمل من ذوي الكفاءة والمهارة العالية واتباع الخطط الاستراتيجية والمبادرات الطموحة، إضافة إلى تقديم أحدث الخدمات المالية.

بناءً على ذلك حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد عبد الواحد الجناحي الرئيس التنفيذي للشركة فأوضح أهمية استراتيجيتها الجديدة التي تشمل تعزيز بنية قطاع المدفوعات الإلكترونية والتحول الرقمي وإقامة شراكات جديدة، إضافة إلى مبادرة تحسين خدمات تطبيق بنفت بي ليشمل الأسواق الإلكترونية للتحويلات المالية الدولية وكذلك توفير منصة جامعة تخدم المؤسسات وتساهم في فرص التمويل. وأشار الجناحي من جهة أخرى إلى أن التعاون مع شركات الفنتك يعتبر فرصة مهمة لتطوير القطاع المالي ويطرح منتجات مبتكرة خارج الإطار التقليدي، كما لفت إلى أهمية تطوير الكوادر البشرية وفق رؤية تلائم تقديم خدمات مالية رقمية. وفي إطار مختلف يتطلع الجناحي إلى تحقيق المزيد من الإنجازات مع بداية عام ٢٠٢٣ إضافة إلى إقامة مبادرات جديدة تناسب خطة الشركة الاستراتيجية ما سينعكس إيجاباً على مستخدمي خدماتها ومنتجاتها والقطاع المصرفي بوجه عام.

■■■ هناك مبادرات متعددة نعمل على تنفيذها متطلعين لمزيد من الإنجازات ■■■

■ ما هي أهم ملامح الاستراتيجية الجديدة للشركة ٢٠٢٢-٢٠٢٤؟

– أطلقنا الاستراتيجية الجديدة للشركة والتي تركز على محاور أساسية تشمل تعزيز بنية قطاع المدفوعات الإلكترونية ومبادرات التحول الرقمي والعمل على فتح الشراكات الدولية.

هناك مبادرات متعددة ضمن تلك المحاور ونعمل على تنفيذها وفق الجدول الزمني المعتمد ومن تلك المبادرات تحسين خدمات تطبيق بنفت بي ليتضمن الأسواق الإلكترونية للتحويلات المالية الدولية مثلاً أو التأمين وكذلك العمل على توفير منصة جامعة تخدم المؤسسات الصغيرة والناشئة من خلال تقديم معلومات وافية للبنوك ومؤسسات التمويل ما يحسن من فرص التمويل لها، إلى جانب العمل على فتح الشراكات الدولية ونقل المعرفة والخبرات التراكمية لمنتسبي الشركة ضمن برامج الاستشارات لمختلف المؤسسات في العالم.

شركات الفنتك الناشئة أصبحت واقعاً

■ هل شركات الفنتك الناشئة تشكل منافسة في القطاع المالي التقليدي؟

– شركات الفنتك الناشئة أصبحت واقعاً يجب أن تُعامل بإيجابية وليس كمنافس فهي تستطيع فتح آفاق عديدة وطرح منتجات كثيرة مبتكرة خارج إطار القطاع المالي التقليدي والتي قد يصعب تحقيقها وفق لوائح الامتثال والبنية التقنية التقليدية، وعليه فإننا نجدها فرصة مهمة للشراكة والتطوير وفتح آفاق جديدة للزبائن.

تأسيس إطار عام متكامل

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مالية رقمية آمنة وديناميكية؟

– من خلال تأسيس إطار عام متكامل Framework يتضمن البنية التقنية والبنية التشريعية وتطوير الكوادر في مجال الخدمات المالية الرقمية علاوة عن وجود رؤية تدعم هذا الإطار المتكامل. وضمن العناصر المهمة في هذا المجال يأتي الإطار الأمني المصاحب الذي يتضمن عناصر مصاحبة بالتركيب ذاته مثل الجوانب التشريعية وتنظيمات الامتثال والتحقق من المستخدمين ونحوه.

نأمل تحقيق العديد من مبادرات الخطة الاستراتيجية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– بدايةً، نسأل الله أن يكون العام الجديد بداية خير وسلام وعطاء، كما أننا نتطلع لمزيد من الإنجاز لا سيّما لمرحلة ما بعد الجائحة والتي كانت صعبة بالإجمال على الجميع. كما أننا نأمل تحقيق العديد من مبادرات الخطة الاستراتيجية للشركة حسب جدولة الـ٢٠٢٣ والتي ستنعكس بالإيجاب على مستخدمي خدمات ومنتجات شركة بنفت والقطاع المصرفي بشكل عام لا سيّما وأنها تتقاطع بشكل مباشر مع خطط تطوير القطاع المصرفي بمملكة البحرين حسب توجيه مصرف البحرين المركزي. ■



It's good to know the past. Anticipating the future is even better.

Ever since 1951, we have been applying proven principles of risk management to protect our clients against whatever may be coming down the road towards them. We pride ourselves on the expert knowledge we have acquired over the years. But only for its value in reliably protecting our clients tomorrow.
Deutsche Rück. Reliable reinsurance.

Deutsche Rück



عبدالله الراجحي

(رئيس مجلس إدارة مصرف الراجحي):

ليست لدينا خطط اندماج أو استحواذ

ارتفاع أسعار الفائدة ليس من صالحنا

قال **عبدالله الراجحي** رئيس مجلس إدارة «مصرف الراجحي»، إن المصرف ليست لديه خطط اندماج أواستحواذ مع بنوك أخرى.

وأوضح أنه لا توجد أي دراسات أو خطط أو حتى اتصالات حول ذلك حالياً. كما أنه لا توجد أي خطة لتغيير اسم المصرف إلى «مصرف المستقبل».

وحول ارتفاع أسعار الفائدة، قال ان ارتفاع أسعار الفائدة هذه الفترة ليس من صالح المصرف، خاصة أن المصرف يركز على قطاع الأفراد، ونسبة كبيرة من قروض الأفراد بأسعار ثابتة، فيما تعتبر الودائع التي يحصل عليها المصرف قصيرة الأجل ويتم تسعيرها خلال فترة قصيرة.

١٨ مليون عميل

وأضاف **الراجحي** أن المصرف هو بنك الأفراد، ولدى المصرف والشركات التابعة له ١٨ مليون عميل.

وأضاف ان اندماج بنكي «الأهلي» و«سامبا» لم يؤثر على المصرف، مؤكداً على أن المصرف ما زال الأول في قطاع الأفراد، وكان في المركز الثاني في إجمالي الموجودات واستمر في نفس المركز بعد الاندماج، مشيراً إلى أن المصرف يتابع السوق وما قد يؤثر عليه من خدمات أو تقنيات أو تشريعات جديدة.

وقال **الراجحي** إنه لا توجد أزمة سيولة لدى البنوك، مبيناً ان الاقتصاد دورات فمرات يحدث نمو في القروض ومرات في الودائع إلا أن النسب لا تزال صحية ضمن النطاق المحدد، مبيناً أن البنوك هي المسؤولة عن إدارتها وإدارة مخاطرها وتأمين سيولتها.

وأضاف أن نسبة القروض للودائع في المصرف وصلت إلى ٨٩٪ بنهاية نوفمبر ٢٠٢٢.

وذكر أن التمويل العقاري من أهم أسباب ارتفاع قيمة محفظة القروض لأكثر من الضعف في مصرف الراجحي خلال الفترات الأخيرة نتيجة مستهدفات «رؤية المملكة ٢٠٣٠» بزيادة تملك السكن، إضافة إلى ارتفاع القروض لبقية القطاعات.

وأشار **الراجحي** إلى أن النمو الاقتصادي كان كبيراً جداً خلال ٢٠٢٢، حيث تمت الاستفادة من قطاع الشركات والقطاعات الأخرى، مبينا أن المصرف سيستفيد من هذا النمو على المدى الطويل وسيقوم بتوسيع حصته.

لم نسرّح أي موظف

وأوضح أن المصرف يعمل على دمج فروعه وليس إغلاقها، مبيناً أن المصرف لم يسرّح أي موظف حيث ارتفع عدد موظفي المصرف وشركاته التابعة من ١٢,٥ ألف موظف في عام ٢٠١٩ إلى ٢١ ألف موظف حالياً.

وأضاف ان استحواذ المصرف على شركة «إجادة» جاء بهدف الاستفادة من نجاحها في مجال التقنية، خاصة أن المصرف معتمد بشكل كبير على التقنية، ومن المتوقع استمرار هذا الاعتماد بشكل أكبر في المستقبل.

سنطبق ثمار عدم توزيع الأرباح في المستقبل

وأضاف ان المصرف لم يوزع أرباحاً نقدية عن العام ٢٠٢٢ بسبب النمو الكبير جداً في الأعمال.

وأشار إلى أن متطلبات البنك المركزي السعودي «ساما» بالإضافة إلى المعايير الدولية، تحقيق حد أدنى من رأس المال يتناسب مع حجم الأعمال.

وأوضح أنه كان لا بد ان يحتفظ المصرف بالأرباح وعدم توزيعها للاستفادة من تلك الأموال في تنمية الأعمال، مبيناً أن المساهم على المدى الطويل لا يتضرر من عدم توزيع أرباح، بالعكس فإن النمو لمصلحته حيث توجد فرصة للنمو.

وأكد **الراجحي** أن المصرف يبحث عن الموازنة بين نمو القروض ورأس المال.

علما أن مصرف الراجحي قام بزيادة رأسماله إلى ٤٠ مليار ريال وبنسبة ٦٠٪ عن طريق توزيع أسهم منحة خلال العام ٢٠٢٢.

شركة العرض المتقن
Perfect Presentation

مجموعة شاملة من خدمات وحلول
تقنية المعلومات والاتصالات

- وحدة تطوير البرمجيات
- وحدة التشغيل والصيانة
- وحدة تجربة العملاء



WWW.2P.COM.SA

@2PCompanySA 2P Perfect Presentation

المهندس هاني سالم سنبل

الرئيس التنفيذي للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة (ITFC)
والرئيس التنفيذي بالإنابة للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD):



نبذل جهوداً مضاعفة للوقوف إلى جانب الدول الأعضاء ويبقى الحل الأمثل هو تكاتف وتضامن المجتمع الدولي

للتصدي للأزمات المتسارعة أفاد المهندس سنبل أن الحل الأمثل يكمن في تكاتف وتضامن المجتمع الدولي . كما أعرب عن استمرارية المؤسستين في نهج استراتيجيات هادفة ومحددة مع التركيز على المشروعات التنموية والعمليات التجارية من أجل الوقوف إلى جانب الدول الأعضاء وتعزيز قدراتها لمواجهة التحديات وتلبية احتياجات شعوبها ضمن الإمكانات المتاحة.

■ يمر الاقتصاد العالمي بتحديات كثيرة، ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها لمساندة الدول الأعضاء؟

– شهد العالم عبر السنوات أزمات مالية وصحية واقتصادية، لكن المرحلة الحالية لم يسبق أن شهدنا مثلها من قبل باعتبارها أزمة شاملة ومتداخلة على مستوى اضطراب سلاسل الإمداد والتضخم وعدم قدرة العديد من الدول الايفاء بالتزاماتها المالية. ونحن باعتبارنا مؤسسة دولية وتنموية يقع على عاتقنا الوقوف إلى جانب الدول الأعضاء وتوفير الدعم لها والتخفيف من أعبائها والتحديات التي تواجهها على مستوى الاستمرارية وديمومة الأعمال.

عملياً، نطمح أن نقيم علاقات شراكة مع شركات ومؤسسات القطاع الخاص في الدول الاعضاء في مختلف المجالات وخصوصاً فيما يتعلق بمشاريع البنى التحتية وتسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء. وتجدر الإشارة إلى أن استراتيجية المؤسسة المستقبلية تعتمد على ثلاثة دعائم أساسية سيتم التركيز من خلالها على التالي:

* تمويل القطاع الخاص في الدول الأعضاء بشكل أفضل بناءً على احتياجاتها التنموية.
* تعزيز الحوكمة والحلول الرقمية.
* تعميق التعاون داخل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية والشركاء الدوليين والمؤسسات المالية المحلية والدولية.

■ ما هي سبل الدعم المقترحة من طرف المؤسسة؟

– في إطار الشراكة بين القطاعين الخاص والعام (PPP) نعمل على تمويل وتنفيذ المشاريع التنموية والبنى التحتية وكيفية عملهما معاً للرفع من مستوى اقتصادات الدول وتحقيق أهداف التنمية المستدامة. ومن أجل ذلك، تم اعتماد «نظرية التغيير» والتي ترتكز على ثلاثة جوانب أساسية: الاستثمار والمشاركة والتأثير. كما يمكن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير خطوط تمويل، واقتراح حلول استشارية للشركات وكذلك الحكومات وإصدار الصكوك والتمويل المشترك من أجل تنمية القطاع الخاص. ■



Spearheading the Social Development Mission in Saudi Arabia

SDB is committed to:

1



Funding **Environmental** causes.

2



Empowerment of individuals and enterprises within the Saudi **Social** landscape.

3



Optimizing **Governance** to better serve.

920008002 SDB.GOV.SA

بنك التنمية الاجتماعية
SOCIAL DEVELOPMENT BANK



طارق السدحان (الرئيس التنفيذي لبنك الرياض):

نجحت خطة البنك الهادفة ليكون الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة فحصد العديد من الإنجازات والجوائز

يعد بنك الرياض من أكبر الجهات الداعمة لرؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرامجها، وهو الشريك الأبرز والأكثر فاعلية في دعم قطاع المنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم، كما تتركز جهوده في الاستثمار بمستقبل الصناعة المصرفية الرقمية وأدواتها المبتكرة بهدف إثراء تجربة العملاء انطلاقاً من امتلاكه رأس مال جريء للاستثمار في التقنية المالية. وبرز دور البنك الريادي في مجال المسؤولية الاجتماعية داعماً رئيسياً للكثير من القطاعات بمختلف المجالات حيث منح مجموعة من التمويلات لشرائح واسعة من المجتمع.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للبنك طارق السدحان لفت الى أنه من المتوقع أن تنمو اقتصاديات هذه المنطقة لتصل إلى ٥٪ نظراً لمحدودية أثر الأزمة الأوكرانية على الاقتصاديات المصدرة للطاقة مثل المملكة العربية السعودية حيث من المتوقع أن يتجاوز نموها ٧,٥٪ هذا العام، مؤكداً أيضاً ازدهار القطاع المصرفي.

وفي ختام حواره نوّه السيد السدحان بخطة البنك الهادفة لأن يكون الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة، مسلطاً الضوء على العديد من الإنجازات وجوائز التميّز التي حصدها البنك في مجالات مختلفة.

آثار الازمة محدودة في الدول المصدرة للطاقة

■ لا شك أن تحديات التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتغير المناخي هي مواضيع الساعة، كيف تقرأون انعكاسها على الاقتصاديات؟ وتحديداً على البنوك العربية؟

– فعلاً خلال الاجتماعات السنوية للبنك الدولي تم التطرق بشكل موسع حول التضخم الذي تجاوزت معدلاته المستويات المسجلة خلال عدة عقود سابقة والارتفاع المطّرد بأسعار الفائدة وآثارها المترتبة على العديد من الاقتصاديات والتي ستشهد تباطؤاً واسعاً فاقت حدته التوقعات.

وجدير بالذكر أن التوقعات تشير إلى تباطؤ النمو العالمي من ٦٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٣,٢٪ في عام ٢٠٢٢ ثم ٢,٧٪ في عام ٢٠٢٣، والذي يمثل أضعاف النمو على الإطلاق منذ عام ٢٠٠١ باستثناء فترة الأزمة المالية العالمية والمرحلة الحرجة من جائحة «كوفيد–١٩».

وفيما يتعلق بالآثار المتوقعة على الشرق الأوسط، فإنه من المتوقع أن تنمو اقتصاديات هذه المنطقة لتصل إلى ٥٪ في هذا العام نظراً لمحدودية أثر الأزمة الأوكرانية وخاصة في الاقتصاديات المصدرة للطاقة مثل المملكة العربية السعودية والتي من المتوقع أن يتجاوز نموها لهذا العام ٧,٥٪ مدعومة بأسعار الطاقة ونتائج السياسات الهيكلية المتخذة والتي تعزز من التنافسية وتحفز القطاع الخاص وجلب رؤوس الأموال الأجنبية.

وبخصوص القطاع المصرفي للدول العربية، فأنه من المتوقع أن يزدهر هذا القطاع خاصة في الدول المصدرة للطاقة وأن يكون أثر الارتفاع لمستوى الأسعار وأسعار الفائدة محدوداً بشكل عام نظراً لمحافظة هذا القطاع على مستويات سيولة وكفاية لرأس المال أعلى من الحدود الدنيا المقرة في اتفاقية بازل، حيث تشير آخر الإحصاءات (لعام ٢٠٢١) إلى تحقيق هذا القطاع في الدول العربية معدلات كفاية لرأس المال تبلغ ١٧,٨٪ ونسبة ٣٢٪ للأصول السائلة إلى إجمالي الأصول ونسبة ٩١٪ لتغطية مخصصات القروض إلى إجمالي القروض غير المنتظمة مما يجعل هذا القطاع بمأمن عن الآثار المترتبة من التضخم وأسعار الفائدة.

البيئة المصرفية الآمنة المتكاملة تتكون من منظومة شمولية

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– يتبنى بنك الرياض خطوات نوعية على طريق تعزيز مسيرة استراتيجية التحول الرقمي من خلال إثراء تجربة العملاء، وذلك عبر توسيع منظومة القنوات المصرفية الرقمية البديلة التي تستند إلى إطلاق سلسلة من الحلول المصرفية بعيداً عن «الورق»، وذلك بالنسبة لعملاء البنك من الشركات والأفراد على حد سواء المدعومة بأحدث أنظمة الأمن السيبراني القادرة على توفير أقصى أنظمة الحماية لمعلومات وبيانات العملاء.

والبيئة المصرفية الآمنة المتكاملة تتكون من منظومة شمولية تتضمن البنك المركزي السعودي، المنشآت المالية (البنوك، التقنيات المالية) والعميل (سواء فرد أو جهة اعتبارية)، كل له دور فعال في خلق ثقافة الأمن الرقمي لتوضيح أشهر آليات وطرق الاحتيال مع الاستمرار بنشر الوعي بهذا الخصوص.

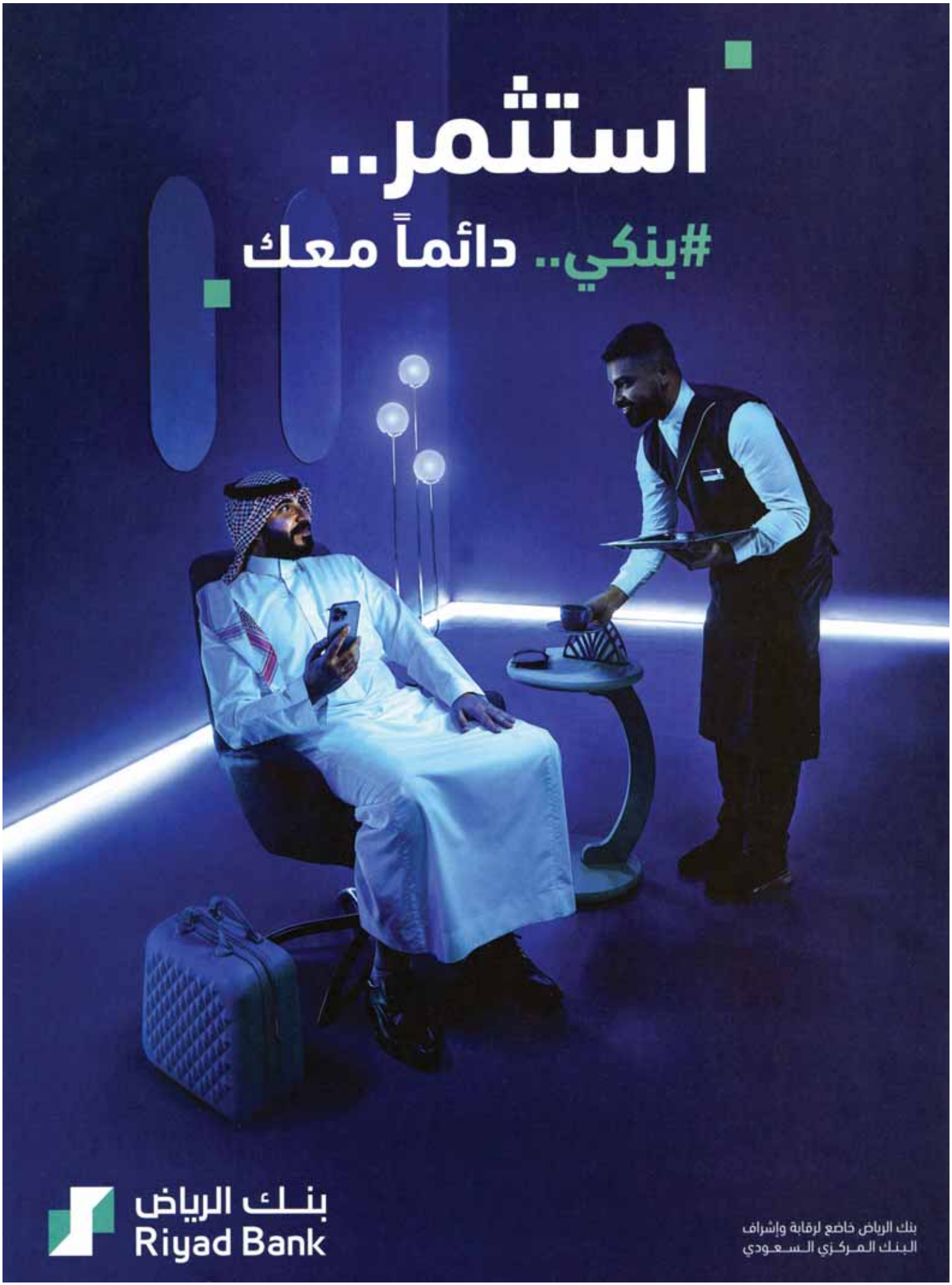
مع الأخذ بعين الاعتبار استقطاب وتبني التقنيات الحديثة التي تعزز وترفع من نسبة الأمان الرقمي وتقنين عمليات الاحتيال.

بنك الرياض من أكبر الجهات الداعمة لرؤية المملكة ٢٠٣٠

■ ما هي آخر إنجازات بنك الرياض وأبرزها؟

– سجل بنك الرياض منذ إطلاق استراتيجية التحول الهادفة لأن يكون البنك الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة وأن يكون الخيار الأفضل للعملاء، العديد من الإنجازات على سبيل المثال لا الحصر:

- إطلاق البنك هويته الجديدة تحت مسمى «بنكي دائماً معك» لتجسيد رؤية البنك ليكون «البنك الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة» مواكبة بذلك لرحلة التحول النوعية التي يشهدها البنك والمتوافقة مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.
- مواصلة النجاح في نمو حصة بنك الرياض السوقية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لتبلغ ٢٣٪، مع الحفاظ على مركزنا الريادي كشريك متميز في هذا القطاع وفقاً لنتائج الربع الأول والثاني من هذا العام.
- حصد جائزة تميّز المسؤولية الاجتماعية في القطاع المالي خلال حفل جوائز المسؤولية الاجتماعية للشركات العربية والتي أقيمت في دبي بداية هذا الشهر.
- وقّعنا هذا العام ٣ اتفاقيات لمبادرات نوعية ولدينا ٣ أخرى قيد الإعداد.. كما أطلقنا ٥ برامج أخرى حتى الآن مع ٣ مؤشرات أداء رئيسية مشتركة نحو رؤية ٢٠٣٠. وتهدف هذه البرامج إلى دعم توطين تصنيع المنتجات، وزيادة المحتوى المحلي وتعزيز سهولة تمويل المشاريع في القطاعات الواعدة مثل الصناعة واللوجستية والسياحية والثقافية والعقارية.
- أصبح بنك الرياض أقرب بنك لتحقيق التخصيص المستهدف لرؤية ٢٠٣٠ للقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠٪)، حيث أننا في الوقت الحالي نخصص قرابة ١٥٪ من القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- حصدنا في بنك الرياض جائزتي الشيخ محمد بن راشد للتميّز في خدمة العملاء في دورتها الأولى.
- حصدنا في بنك الرياض جائزة أفضل بنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السعودية جائزة التميّز التي قدمتها يوروموني للسنة الثالثة على التوالي.
- حصدنا جائزة أفضل بنك للشركات الصغيرة والمتوسطة في السعودية جائزة التميّز التي قدمتها ASIAMONEY للسنة الثانية على التوالي.
- حصدنا جائزة التميّز في ممارسة إدارة البيانات، مقدمة من INFORMATICA.
- حصدنا جائزة أفضل بنك للحلول الرقمية في المملكة من يوروموني.
- حصدنا جائزتي الجودة مقدمة من جي بي مورجان.
- حصلنا على شهادة أمن المعلومات في صناعة بطاقات الدفع بنسخته الجديدة مقدمة من SECURE TRUST.
- حصدنا جائزة أسواق المال السعودية مقدمة من GFC MEDIA GROUP. ■


استثمر..
#بنكي.. دائماً معك
بنـك الرياض
Riyad Bank
بنك الرياض خاضع لرقابة وإشراف
البنك المركزي السعودي



Tony Cripps (Managing Director & CEO – SABB):

We are positive for 2023 and there will be more M&As

Tony Cripps, Managing Director & CEO of SABB, has more than 30 years' experience in the banking industry, with management roles in institutional banking, treasury, trading and sales businesses, transaction banking, information technology and operations. With a track record of consistently over achievement and exceeding client expectations, Cripps enjoys the challenge of developing long term relationships that last over time. He is a highly motivated and positive individual who is driven to succeed within any role he's faced with, utilizing his interpersonal skills in both a team setting or on his own initiative. His enthusiasm allows him to work well under pressure whilst being focused on detail. His ability to communicate clearly has helped him drive business forward successfully. Al Bayan Magazine met Cripps and conducted the following comprehensive interview on the occasion of its annual publication. Below is the Q & A.

2021 has been a year of rebuilding & 2022 the year of delivery against the plan

• How do you evaluate the banking sector in Saudi Arabia during 2022?

- It has been a strong year in finance. The economy in Saudi Arabia is growing very strongly amongst the highest in the world so therefore the finance sector is being very buoyant and lending growth in retail continues to be strong as well as the housing market, there is high demand particularly in Riyadh. We witnessed double digit growth in retail financing in mortgages and strong growth across personal lending in credit cards. In the corporate sector, driven in part by the giga-projects, witnessed 10 percent growth in corporate lending although there are some margin compression through competition which is always healthy. So overall it has been a strong year for the Saudi banking sector and the global view on the Kingdom has never been higher. There is a real focus on executing the 2030 Vision and it will really define roadmap across 12 different sectors, it is addressing everything from healthcare, education, social change, infrastructure, tourism, etc… There is a plan and it has been executed at pace and the banking sector is of course supporting the financing of that but increasingly what is interesting is that there is more international participation that is interested in coming into Saudi Arabia and there are a lot of banks that want to come and set up infrastructure.

• In your opinion, what is the impact of the current challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, climate change, etc.. on the Saudi market?

- There are challenges, there is no question and I think in some ways the normalization of interest rates has come as a bit of a shock but it will provide some headwinds for certain economies, and there is no uniform impact assessment. Saudi Arabia, in particular more than most, is able to withstand some of the inflationary pressures and the rise in interest rates because its GDP growth is strong. On the inflation side, that cost pressure which could impact balance sheets and other sectors in less in Saudi Arabia because the inflation rates are low. There is a minimized impact through the ability of the government to help manage pricing whereas other countries don't have the same capability. I am very positive on the outlook of Saudi Arabia in 2023 and its ability to navigate through all of these circumstances.

The outlook for Saudi GDP growth is positive for 2023

The outlook for GDP growth in that measure is still positive for Saudi next year. With the oil price where it is, the country will witness positive growth and there are a lot of projects and financing ability to continue the momentum of these projects. The tourism sector is one example and the focus by 2030 to get 2 hundred million tourists is something very extraordinary.

• What will be the impact of high interest rates on Arab banks in the region and what actions should be taken by the central banks?

- It depends on the structure of the balance sheet as a bank. For us, SABB is predominantly a corporate bank, 75 percent of our business is corporate and 25 percent retail so rising interest rates has a positive effect on our net interest margins, whereas the other banks whose balance sheets are different can have the opposite effect, there are banks that are much heavier on fixed asset side so as rates go up, their margins compress. Most people in 2023 are looking forward that the rates of inflation will moderate and we know that the prices of commodities have moderated significantly after the shock when the oil prices and shipping rates were down. Inflation will moderate in the first half of next year, and the central banks will become more relaxed about how persistent the inflation rates will be, and then the interest rates increase will moderate and hopefully the US will be able to navigate through a relatively modest slowdown.

• In your opinion, what is the importance of M&As in the Saudi market?

- When I first arrived to Saudi Arabia, it was very clear that M&A was expected to have a positive influence on certain sectors of the economy and banking was one area. On the insurance side, we have sold one insurance business and merged another one so we have been participating in that consolidation, and there is probably more to come. It is beneficial to have large national champions in different sectors that will be big enough to compete on a regional stage and even globally. In Middle East, the equity activity has been really good and as a financing mechanism for growth, it is an important part of the story. During the global Covid-19 pandemic, we merged with Alawwal Bank. The merger created a larger retail banking distribution network for SABB and thus we became better positioned to be the bank of choice for a wide range of innovative banking and finance services and to support the exciting transformation of the Kingdom and the economy.

• How are you reducing the risk of cyber-attacks and creating a secure cyber ecosystem?

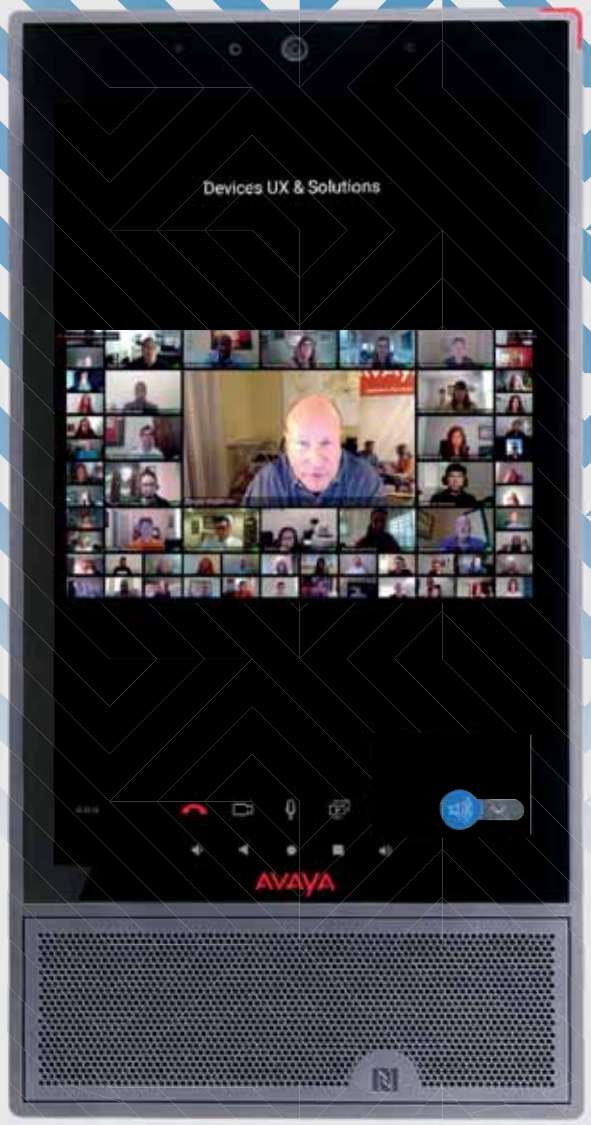
- The digital story in Saudi Arabia is actually very good and it is part of my background. I have been going through the digital revolution back in 20 years ago when banking went to the internet. The same concerns back then were around security and data. In this time around, Saudi Arabia has been really proactive in wanting to be in a leadership position when it comes to digital, so the government has created fantastic infrastructure on the payment side for banks in identification which allows to do all sort of things online that sometimes in other markets can only be done manually. Nevertheless, that comes with risks because the more you open up, the more there is the ability for gaining someone's identity. The regulators have been fantastic, very open and progressive in that sense, they created the sandbox for digital banks and fintechs and digital bank licenses & they are adopting open banking. As SABB, we are doing a lot in the digital space and we've spent billions on upgrading and developing our infrastructure.

• What is your comment about fintech companies and are they disrupting the banking sector?

- I think many of the digital standalone propositions will not be economically long term viable and some of the digital providers whether fintechs or platforms will be able to use embedded finance solutions and therefore not have the cost of the infrastructure and regulatory oversight that come with a lot of what banks do and provide through their platforms and the banks will sit at the backend. We are very open to engaging fintechs and digital banks and very willing to partner. At the end of the day, the technology is not really the advantage, it is the infrastructure and the client base the company is going after. There is a whole segment of clients that we would not go after.

• What were the latest achievements of SABB since you handled the management?

- We have set a five year plan and one of the first objectives post the merger, Where my focus was to get the bank back to growth post the merger period. We got the bank back to growth in 2021and then accelerated that growth in 2022. As a result, 2021has been a period of rebuilding and 2022 has been the year of delivery against the plan. Interest rates rising have been a benefit for us because of our balance sheet, so our margins have expanded whereas other banks' margins have contracted. The two banks are firmly integrated and that in itself has not been a completely easy task especially that we got two separate cultures; yet, we are very happy with how the teams are working. and in 2023 we have a plan to grow strongly again. It is worth mentioning that SABB has continued positioning environmental, social and governance (ESG) activities at the heart of its business and operations and continued to develop its capabilities and offerings in line with its ambitions, committed to integrating ESG into the core of our strategy 2025 objectives. We established the ESG Working Group, bank-wide forum comprising senior management representatives from all the bank's functions and business units. The ESG WG is tasked with progressing ESG activities across the business and measuring the bank's progress through monthly meetings and active tracking of progress against an agreed plan. The ESG WG identified an ambitious set of ESG - related Key Performance Indicators (KPIs) to track our progress against tangible objectives, reporting on these monthly at the ESG WG meetings. This suite of ESG KPIs, alongside other important initiatives pertaining to SABB's ESG commitment, have been achieved and will be expanded over time as our ambition to lead the market of ESG takes shape. SABB was the first bank in Saudi Arabia to offer a Shariah-compliant ESG - focused green deposit, allowing depositors to contribute their excess funds directly toward funding of Green. Recently, we signed agreements with NEOM Green Hydrogen Company which is considered the world's largest plant to produce green hydrogen at scale. This is fully in line with Vision 2030 and the goals of the Saudi Green Initiative.



تعاون فعّال للمكتب الرقمي

Avaya Vantage جهاز مكتبي للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم **تجربة اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط**

اختبر تجربة تواصل افضل مع **Avaya Spaces**

احصل على نسختك التجريبية المجانية اليوم



محمد الرميح

(الرئيس التنفيذي لشركة «تداول السعودية»):

أطلقنا مؤخراً مجموعة من المبادرات لتطوير البنية التحتية لعمليات ما بعد التداول وزيادة كفاءتها

تدعم «تداول السعودية» تطوير السوق المالية السعودية وتنوعها، وتهدف إلى أن تكون جسراً يربط بين المستثمرين العالميين والاقتصادات الإقليمية. ومن أجل تحقيق تلك الرؤية، تهدف إلى تطوير السوق المالية السعودية وتنويع منتجاتها وخدماتها مع مراعاة أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال. وتعد تحسينات البنية التحتية لما بعد التداول أحد برامج «تداول السعودية» الإستراتيجية والتي تشمل عدداً من المبادرات التي تهدف إلى إضافة تحسينات عامة لمنظومة الخدمات والمنتجات اللاحقة لتداول الأوراق المالية في السوق السعودية، ما سيعكس قيمة مضافة للمستثمرين والسوق بشكل عام، وفق آليات تتوافق مع المعايير والممارسات الدولية المطبقة في هذا المجال، هذا وتشمل تحسينات البنية التحتية لما بعد التداول كل من خدمات التسوية والمقاصة وحفظ الأصول بشكل أساسي بالإضافة لعدد من الخدمات والمنتجات اللاحقة للتداول.

وفي مقابلة مع محمد الرميح، الرئيس التنفيذي لشركة «تداول السعودية»، سلّط الضوء على الخطوات المطلوبة لتعميق وتفعيل مشاركة القطاع الخاص في اقتصاد المملكة العربية السعودية، مشيراً إلى الإستراتيجيات التي يتم تنفيذها لتشجيع الشركات على اعتماد تقارير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، لافتاً إلى دور «تداول السعودية» في تعزيز القدرة التنافسية لأسواق رأس المال في المملكة.

■ ما هي الخطوات المطلوبة لتعميق وتفعيل مشاركة القطاع الخاص في اقتصاد المملكة العربية السعودية؟

– لمسنا انخراطاً ومشاركة أكثر من قبل القطاع الخاص والمستثمرين، سواء الأجانب أو المحليين، في عملية تنمية الاقتصاد والنهوض به. وتتمثل إستراتيجيتنا في المضي قدماً في ربط الشركات بالأسواق العالمية، وجذب مستثمرين عالميين إضافيين وتعزيز السيولة.

وكنّا قد أطلقنا مؤخراً مجموعة من المبادرات لتطوير البنية التحتية لعمليات ما بعد التداول post-trading وزيادة كفاءتها، ما يمثل تقدماً ملحوظاً في الصناعة الأوسع. وتعتبر هذه التحسينات من الأهم في تاريخ أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية، لأنها توفر للمستثمرين المزيد من الفرص الواعدة، وإمكانية الوصول إلى مجموعة متنوعة من الأدوات المالية والمنتجات الجديدة.

كما نتعاون بشكل وثيق مع الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs). وتعمل الأجيال الجديدة من أصحاب الأعمال على إنشاء أو رئاسة شركات أصغر، مما يجلب عقلية جديدة إلى بيئة الأعمال ذات المنظور العالمي. ونتيجة لذلك، تتطلع المزيد من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى أسواق رأس المال لزيادة السيولة لديها. واعتباراً من يونيو ٢٠٢٢، كان لدى البورصة أكثر من ٥٥ تطبيقاً متعلقاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك شركات التكنولوجيا المعروفة بإسم حيدات التكنولوجيا tech unicorns التي تجذب انتباه الجماهير الدولية. ومن المتوقع زيادة عدد هذه التطبيقات.

الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات أحد أهم مواضيع الاستثمار حالياً

■ ما هي الإستراتيجيات التي يتم تنفيذها لتشجيع الشركات على إعتماد تقارير الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات (ESG)؟

– تعد الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات أحد أهم مواضيع الاستثمار حالياً، وقد سلّطت جائحة «كوفيد –١٩» الضوء على كيف يمكن لاعتماد مبادئ الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات أن تقلل من تأثير الصدمات الخارجية وتضمن نمو الأعمال. وأصبح تعزيز تبني الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات والإبلاغ عنها هدفاً إستراتيجياً لشركة «تداول السعودية»، لا سيما بالنظر إلى دورها في جذب الاستثمار، وتشجيع التوافق مع أفضل الممارسات العالمية، وتعزيز عمليات الإفصاح والشفافية ومشاركة أصحاب المصلحة. وتعتمد ESG على مفهوم الاستدامة الذي كان جزءاً من إستراتيجيات المملكة العربية السعودية المختلفة لدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠». وإن العديد من الشركات الآن تحذو حذو المملكة وتتعلم المزيد حول ما يتعين عليها القيام به لتحسين تطبيقها لمبادئ ESG.

وتعمل «تداول السعودية» على مساعدة الشركات في هذا الصدد من خلال توفير الموارد اللازمة التي يمكنها الاعتماد عليها كمرجع. وبناءً على خبرتنا وعلاقاتنا، فقد وضعنا خططاً لتشجيع اعتماد ESG وتقييمها بشكل أفضل. وستظهر نتيجة هذه الجهود خلال السنوات القليلة المقبلة في أداء الشركات وفي وصولها إلى رأس المال والمستثمرين الأجانب.

تنمية قاعدة المساهمين

■ إلى أي مدى يمكن أن تساعد عملية إعادة هيكلة شركة تداول السعودية التي أجريتموها إستراتيجية المملكة العربية السعودية الأوسع لتعزيز القدرة التنافسية لأسواق رأس المال؟

– لقد عملنا على مدار العقد الماضي للترويج لشركة تداول السعودية عالمياً وجذب المزيد من المستثمرين، وكان أحد الموضوعات التي كنا نُسأل عنها كثيراً هو طرحنا العام الأولي المحتمل (IPO). وتحولت «تداول السعودية» من كيان خاص إلى شركة قابضة في عام ٢٠٢١، ثم إلى مجموعة مدرجة في البورصة في ديسمبر من ذلك العام من أجل زيادة الشفافية والوصول إلى رأس مال جديد.

ومن خلال هذا التطور، سعينا إلى تنمية قاعدة المساهمين في الشركة، وبالتالي تعزيز النشاط في أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية. ومن المتوقع أن يؤدي هذا التحول إلى جعل «تداول السعودية» أكثر كفاءة ومرونة، فضلاً عن مساعدة قيادتها في تطوير خدمات عالية الجودة. ونحن نعيش ونعمل في سوق عالمية، وبالتالي كان الطرح العام الأولي للشركة خطوة مهمة في خطة طويلة الأجل لربط المملكة العربية السعودية بالأسواق العالمية وعرض الفرص الاستثمارية المتاحة. ■

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

Save more with the Travel Card

- Immediate control of the card balance through the website or mobile application
- Competitive exchange rate for other currencies
- First multi-currency card in the kingdom issued with up to 10 different currencies
- Easy to request the card through visiting SAIB website or the nearest SAIB branch to get your card instantly
- Fixed exchange rate for USD (1$=3.75 SAR)
- Additional Cards for your family



Cards

More Currencies for your Travels

* Terms & Conditions Apply

saib.com.sa

ارتفاع أرباح بنك الإمارات دبي الوطني ٤٠٪ إلى ١٣ مليار درهم

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: نفخر بدعم أجندة دبي الاقتصادية D33


الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم


هشام عبدالله القاسم


شاين نيلسون

قفزت أرباح بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD بنسبة ٤٠٪ لتصل إلى ١٣ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، مما يؤكد فعالية ومرونة نموذج الأعمال المتنوع للمجموعة والنمو الاقتصادي الإقليمي القوي. ويعتبر عام ٢٠٢٢ قياسياً من حيث الأداء، لا سيما فيما يتعلق بقروض الأفراد ومعاملات العملاء، حيث أبدت جميع وحدات الأعمال أداءً متميزاً، ما أدى إلى ارتفاع الدخل بنسبة ٣٦٪. كما نمت قروض الشركات الجديدة بواقع ٥٠ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، ما يعكس استمرار النظرة الإيجابية ومستوى التفاؤل الذي يسود قطاع الأعمال إلى جانب نمو أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بمبلغ ٢٠ مليار درهم وتحسن مزيج الودائع بدعم من السيولة القوية للقطاع. ولاتزال جودة الائتمان جيدة، ما يُظهر قوة الاقتصاد في المنطقة مع تراجع معدل انخفاض القيمة بنسبة ١٢٪. وقام البنك بافتتاح فروع جديدة في المملكة العربية السعودية ومصر والهند بهدف تسريع وتيرة الاستثمار في حضوره الدولي وقدراته الرقمية لدعم فرص النمو المستقبلي.

أبرز النتائج المالية لعام ٢٠٢٢

نمو بنسبة ٤٠٪ في الأرباح على خلفية تحسّن الهوامش والطلب غير المسبوق على تمويلات الأفراد وقروض الشركات الجديدة التي بلغت ٥٠ مليار درهم، ونمو أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بمبلغ ٢٠ مليار درهم والانخفاض الكبير في تكلفة المخاطر.

ارتفع إجمالي الدخل بنسبة ٣٦٪ ليصل إلى ٣٢,٥ مليار درهم بفضل الأداء المتميز لمزيج الودائع إلى جانب ارتفاع أسعار الفائدة الذي كان له أثر واضح على تحسن الهوامش، فضلاً عن النمو القوي في سائر قطاعات الأعمال والمنتجات.

مزيج الودائع: نمت الحسابات الجارية وحسابات التوفير بواقع ٢٠ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، مما يعكس حضورنا البارز في السوق إلى جانب قوة السيولة في دولة الإمارات العربية المتحدة، ومما يمكّن المجموعة من الاستفادة من ارتفاعات معدلات الفائدة.

ارتفاع ربحية السهم بشكل ملفت بنسبة ٤٣٪ لتصل إلى ١٩٨ فلساً، ما يشكل زيادة أساسية بنسبة ٧٩٪.

إجمالي الأصول: ارتفع بنسبة ٨٪ ليصل إلى ٧٤٢ مليار درهم.

جودة الائتمان: تحسنت نسبة القروض منخفضة القيمة بنسبة ٠,٣٪ لتصل إلى ٦,٠٪ في عام ٢٠٢٢، على خلفية عمليات إعادة القيد والتحصيلات نتيجة استمرار التعافي الاقتصادي الإقليمي. ولاتزال نسبة التغطية قوية حيث بلغت ١٤٥٪.

رأس المال والسيولة: تعكس نسبة تغطية السيولة البالغة ١٨٢٪ ونسبة الشق الأول من الأسهم العادية البالغة ١٥,٤٪ قوة الميزانية العمومية للمجموعة والتي يتم استخدامها لتمكين العملاء وخلق فرص جديدة للإزدهار.

مواصلة بنك الإمارات دبي الوطني تعزيز مكانته الريادية

* ٣٠٪ من حصة السوق: يتمتع بنك الإمارات دبي الوطني والإمارات الإسلامي بحصة سوقية تبلغ حوالي ٣٠٪ من إنفاق بطاقات الخصم والائتمان في الإمارات العربية المتحدة، مع معالجة أكثر من مليون معاملة في اليوم.

* إطلاق التطبيق المصرفي المطوّر عبر الهاتف المتحرك ENBD X، مما يساهم في توفير معيار جديد من التميز للعملاء.

* إنجاز وتثبيت بنية سحابية أصلية لتكنولوجيا المعلومات بنسبة ١٠٠٪ تماشياً مع متطلبات العصر الرقمي لدعم النمو والكفاءة.

* التكنولوجيا الرقمية: ٩٧٪ من جميع معاملات المبيعات والخدمة أصبحت الآن مؤتمتة بالكامل.

* Liv. أصبح أول بنك رقمي جديد في دولة الإمارات العربية المتحدة يوفر للعملاء منصة للاكتتاب في الطرح العام الأولي.

* إطلاق خدمة الدفع «بنك الإمارات دبي الوطني باي» لتقديم خدمات دفعات التجارة الإلكترونية للعملاء من المؤسسات وتقديم قروض مقابل الذمم المدينة لنقاط البيع.

العمليات الدولية: تعمل الإيرادات من العمليات الدولية على تنويع مصادر الدخل، وتمثل ٣٩٪ من إجمالي الإيرادات مع افتتاح المزيد من الفروع في المملكة العربية السعودية ومصر والهند.

* **المواهب**:

– يتولى بنك الإمارات دبي الوطني دوراً قيادياً في رحلة التوطين من خلال الاستثمار بشكل كبير في تنمية المهارات المهنية وإعادة تأهيل وتطوير الإماراتيين من خلال برامج التدريب والتطوير الدولية.

قال سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات دبي الوطني: بصفتنا بنكاً رائداً في المنطقة، نفخر بدعم أجندة دبي الاقتصادية D33 الهادفة إلى مضاعفة حجم اقتصاد دبي خلال السنوات العشر القادمة وتعزيز موقعها ضمن أفضل ثلاث وجهات دولية للسياحة والأعمال.

* لعب بنك الإمارات دبي الوطني دوراً قيادياً في دعم الاكتتاب في عمليات الطرح الأولي العام، بلغت قيمتها ٣١,١ مليار درهم في العام ٢٠٢٢ مساهماً بدوره في تنمية إقتصاد دبي وأسواق رأس المال.

* إن تركيزنا على خطط التعاقب الوظيفي على المدى الطويل قد أدت إلى تعيين المواهب الإماراتية في المناصب القيادية العليا، وأشعر بفخر كبير أن يكون ٧٠٪ من أعضاء فريق الإدارة التنفيذية للمجموعة في دولة الإمارات العربية المتحدة من المواطنين الإماراتيين.

* في ضوء الأداء القوي للمجموعة، نقترح زيادة بنسبة ٢٠٪ في توزيعات الأرباح النقدية لتصل إلى ٦٠ فلساً للسهم.

وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني:

* توفر العمليات الدولية فرص التنويع والنمو، حيث تساهم بنسبة ٣٩٪ من إجمالي الدخل.

* شهدت القروض الجديدة ارتفاعاً قياسياً في تمويلات الأفراد كما نمت قروض الشركات الجديدة بواقع ٥٠ مليار درهم، مدعومة بالوضع الاقتصادي الإقليمي المزدهر وبرنامج المجموعة للتحول الرقمي.

* في وقت سابق من هذا الشهر، أصبحنا أول بنك يصدر سندات عامة بالدرهم عقب قيام الحكومة الاتحادية لدولة الإمارات العربية المتحدة ببناء منحنى العائد بالدرهم، مما يعزز هويتنا الوطنية.

وقال **شاين نيلسون**، الرئيس التنفيذي للمجموعة:

* إنه «من دواعي سرورنا أن نتمكن من الحفاظ على زخم نمو الدخل القوي وكذلك الضبط الصارم للتكلفة واستفدنا من عمليات إعادة القيد والمبالغ المستردة، ما يعكس الوضع الاقتصادي الإقليمي السليم».

* ارتفعت الأرباح البالغة ٣,٩ مليار درهم في الربع الأخير من عام ٢٠٢٢ بنسبة ٩٤٪، ما يبرز تحسن الهوامش وانخفاض تكلفة المخاطر.

* لا تزال السيولة في القطاع المصرفي الإماراتي في وضع جيد، ونمت أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بواقع ٢٠ مليار درهم خلال عام ٢٠٢٢، وهو ما مكّن المجموعة من الاستفادة من ارتفاع أسعار الفائدة.

* بالتزامن مع احتفال بنك الإمارات دبي الوطني بالذكرى الستين لتأسيسه في عام ٢٠٢٣، قمنا بإعادة تشكيل فريق قيادتنا للاستفادة من فرص النمو المستقبلية.

ينك الإمارات دبي الوطني



عالم مصرفي أفضل في مجتمع أفضل لمستقبل أفضل.

يُعتبر بنك الإمارات دبي الوطني من البنوك الرائدة والأكثر ابتكاراً في الإمارات العربية المتحدة.

نفخر اليوم بالدور الكبير الذي نؤديه في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والشركات التي تشمل الخدمات المصرفية الإسلامية، الأسواق العالمية والخزينة، الخدمات المصرفية الاستثمارية، الخدمات المصرفية الخاصة، إدارة الأصول وخدمات الوساطة.

إنّ الالتزام بتنمية المجتمع من أهدافنا الدائمة، ويتجلى هذا الالتزام في سعينا الدؤوب إلى إيجاد أفكار جديدة تسهم في تحسين خدماتنا ومنتجاتنا، دعم ذوي الهمم ونشر ثقافة الوعي المالي.

هذا هو نهجنا التقدمي والمسؤول الذي يؤكد إيماننا بمستقبل واعد.
#للأفضل_نعمل_دوماً

إكسبو 2020 دبي
الإمارات العربية المتحدة
الشريك المصرفي الرسمي

الإمارات العربية المتحدة | مصر | المملكة العربية السعودية | الهند | سنغافورة |
المملكة المتحدة | مكاتب تمثيلية في الصين واندونيسيا

تواصل معنا

EmiratesNBD.com/ar

ملتزمون بنجاحكم

نحن في بنك الفجيرة الوطني، ندرك تماماً بأنه بغية تحقيق النجاح، فإنكم بحاجة لقدر كبير من الشغف، والبديهة، وإلى شريك ملتزم بعملكم قدر التزامكم به. على مدى الثلاثين عاماً، رسخ بنك الفجيرة الوطني مكانته كبنك رائد للأعمال في دولة الإمارات العربيةالمتحدة، 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 التجارية

اتصل على (623)8008**NBF**
لنبدأ شراكتنا

nbf.ae



Vince Cook (CEO – NBF):

The banking sector in the UAE has bounced back from the pandemic with great speed



Since its inception, National Bank of Fujairah (NBF) has always strived to make good progress and to prepare itself for every next period of growth. It has made a lot of things internally to prepare for what it sees as an inevitable uplift in economic activity and at the same time it has also enjoyed much greater adoption in the digital oriented development areas. Rethinking everything and redeploying resources have been main factors that NBF counts on throughout the years. That explains the many accolades the bank has won which in return acknowledge its position as one of the most trusted banks in the UAE, although these awards are not a reason to rest on its laurels, but rather a challenge for it to keep on innovating and delivering outstanding service to its clients. In a Q & A with Vince Cook, CEO of NBF, he evaluated the banking sector in UAE during 2022, stating the steps that should be taken to reduce the impact of inflation, mentioning the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services, shedding light on NBF's main achievements during 2022, and expressing his outlook for 2023. Below is an account of the interview.

" 2022 has been a very successful year of growth "

• How do you evaluate the banking sector in your country during 2022?

- The banking sector in the UAE has bounced back from the pandemic with great speed, thanks to higher oil prices and the recovery of the non-oil economy. The pandemic also accelerated the digital transformation of the sector, with innovation and increased automation enhancing the customer experience. Alongside digitalisation, UAE banks are continuing to develop robust environmental, social and governance (ESG) policies, conscious of their role in a more sustainable future.

The GCC region currently enjoys one of the lowest levels of inflation worldwide

• Inflation is one of the biggest challenges nowadays, what are the steps that should be taken to reduce its impact?

- Despite rising global energy and commodity prices, and continuing supply chain constraints, the GCC region currently enjoys one of the lowest levels of inflation worldwide. This is thanks in no small part to strong and growing economies, helped by the factors mentioned above. The UAE economy, for example, is set to expand at the fastest pace since 2011, after growing by 8.4 per cent in the first quarter of this year.

The challenges of inflation require the type of pro-market and pro-consumer policies that the UAE is confidently pursuing. Our very open economy and entrepreneurial trading community can switch sources of supply very quickly and the attention given to boosting local production of foodstuffs, etc. has clearly helped. Controlling inflation is key to bringing down interest rates and driving investment, with businesses creating the framework for growth.

95 per cent of all transactions by the UAE's leading banks now taking place digitally

• What are the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services?

- Digital banking solutions are significantly advancing banking activity in the UAE, enhancing the customer experience with reduced transaction costs. Modernising the technology infrastructure to meet service demands has enabled a safe and dynamic environment, with specialised services such as cloud computing driving innovation and greater mobility. With more than 95 per cent of all transactions by the UAE's leading banks now taking place digitally, investments into digital capabilities are ensuring that smartphones in particular can safely and conveniently manage account data.

This cannot happen without the customer's confidence in the underlying security of data being maintained. This is a clear focus of all of the country's banks, the government and our regulators.

Interest rate

• What do you think about raising the interest rate & its impact on banks? How should the Central Banks react to absorb this matter?

- Interest rate increases typically have a positive impact on bank profitability in the short run, but we are always concerned to see overly prolonged periods of high rates as ultimately they impact the credit worthiness of our customers and their ability to sustain their businesses. Central banks across the world are acutely aware of this balancing act as they try to bring inflation down.

We expect to record a strong operating performance

• What are your bank's achievements during 2022?

- 2022 has been a very successful year of growth as economic activities have reached pre-pandemic levels and beyond. We expect to record a strong operating performance in the coming months with significant gains made across all business areas.

• What is your outlook for 2023?

- Looking ahead for 2023, NBF will continue to look for new quality business opportunities, keeping in view the booming oil sector which will drive the acceleration in economic growth of the UAE for some time, while a strong non-oil sector will add further impetus thanks to the government's strategy to diversify and grow the economy.

Dr. Bernd van Linder (CEO – Commercial Bank of Dubai CBD)

A supportive global economic environment combined with the inherent strengths of the UAE economy will make 2023 a strong year

Since its inception, Commercial Bank of Dubai (CBD) has always been supporting the government initiatives to drive Dubai's ambitions forward. It offers innovative and bespoke personal banking and business banking services, through state-of-the-art digital channels including mobile and online banking and through an extensive branch and ATM network, managed by a team of professionals. Like for all of its businesses, growth is driven by a relentless focus on customer needs and expectations. Over the years, CBD has transformed into a progressive and modern banking institution winning multiple awards for its digital initiatives, credit cards, bank accounts, mobile app features and services. In a Q & A with Dr. Bernd van Linder, CEO of CBD, he analyzed the UAE banking sector and the challenges faced by banks, shedding light on the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services, explaining his point of view regarding raising the interest rate & its impact on banks, expressing his outlook for 2023. Below is an extract from the interview.



■■■ High level of competition is a challenge facing the banking sector ■■■

• Can you provide an analysis of the UAE banking sector and the challenges faced by banks?

- The United Arab Emirates (UAE) banking sector is a highly developed and competitive market, with many international and regional players operating in the country. The sector has grown significantly in recent years, driven by strong economic growth and a supportive regulatory environment. The Central Bank of the UAE (CBUAE) has played a key role in maintaining stability and ensuring the safety and soundness of the country's banking system.

Owing to the wise management by the UAE's rulers and the Central Bank of the UAE, the impact of the COVID-19 pandemic on the local economy has been very manageable. Whilst 2020 had its challenges, the economy recovered swiftly, and both 2021 and 2022 have been very good years for the local economy and the banking sector. Over the last years, almost all banks have delivered record net profits whilst maintaining high liquidity and capital levels.

One challenge facing the sector is the high level of competition. No longer are banks just competing with each other, banks are increasingly competing with non-banks such as fintechs and bigtechs. Using the experience gained in different sectors, these companies offer new and innovative services, typically driven by data analytics, challenging the traditional banking model. Banks have to respond by becoming more focused on value-added data analytics, possibly in cooperation with specialized fintechs. Despite these challenges, the sector is expected to continue to grow and be a key contributor to the country's economic development.

• Inflation is one of the biggest challenges nowadays, what are the steps that should be taken to reduce its impact?

- Although inflation is a major challenge for many economies across the globe, it is manageable and well managed in the UAE. Although costs are rising, local price increases are nowhere near the levels seen in the US and other economies. With the Dirham pegged to the US dollars, local interest rates typically follow those in the United States. As such, we have seen a rise in interest rates locally, which will have a dampening effect on credit demand, and hence on potential inflation. However, unlike many other countries in the world, the economy of the UAE is booming and economic growth is beneficial to all.

Strong regulatory framework

• What are the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services?

- Digital banking services have revolutionized how we manage our finances, offering convenience, speed, and flexibility. However, as the digital banking landscape continues to evolve, it's important to ensure that these services are also safe and secure for consumers.

A strong regulatory framework is one of the key components of a safe and dynamic digital banking environment. This includes regulations around data protection, cybersecurity, and anti-money laundering. A robust and flexible regulatory framework is essential to keep pace with the rapidly changing digital banking landscape and protect consumers from potential fraud and cyber threats. The CB UAE has been ahead of the curve when it comes to the regulation of cybersecurity.

Risk management and fraud prevention are also crucial to ensure the security of digital banking services. Banks should have strong systems in place, such as two-factor authentication, encryption, and real-time monitoring of transactions to help protect against cyber threats.

Consumer protection is also essential. Banks should provide their customers with the necessary information and guidance to use digital banking services safely and effectively. This includes educating customers on how to securely use digital banking services, detect and report fraud, and protect their personal and financial information.

Developing and implementing a comprehensive cybersecurity framework that includes policies, procedures, and technologies to protect against cyber threats and ensure the continuity of operations in case of a cyber incident is also crucial.

Finally, collaboration among stakeholders, including regulators, banks, fintechs, and consumers, can help create a balance between innovation and security. By working together, we can create an enabling environment for safe and dynamic digital banking services.

• What do you think about raising the interest rate & its impact on banks? How should the Central Banks react to absorb this matter?

- For banks in the GCC, raising interest rates typically have a positive impact, given their high levels of equity and balances on current and savings accounts, which drive an increased spread between the interest they pay on deposits and the interest they charge on loans. Most importantly, banks are an integral part of the economy, and banks can only do well and continue to do well if the economy and the banks' customers are doing well. As such, interest rates should be at a level where they stimulate economic activity whilst preventing excessive inflation of goods and services.

Global financial hub

• What is your outlook for 2023?

- I expect global growth to slow over 2023, although it looks increasingly likely that it will continue to be positive and that we will be able to avoid a recession in the US and Europe. The so-called `soft landing' seems to be increasingly likely.

The better-than-expected global growth will be beneficial for an open economy such as that of the UAE. But there are many inherent strengths that will ensure the UAE's economy will perform well in 2023 and beyond.

The UAE has increasingly become a global financial hub with a supportive regulation and business environment. This will keep on attracting entrepreneurs and investors from all over the world. The introduction of long-term, `golden' visas has increasingly made the UAE a home for people from all over the world. The focus on listing government-owned enterprises on the Dubai and Abu Dhabi stock exchanges increases liquidity in the local markets and provides an added attraction to foreign investors.

Overall, a supportive global economic environment combined with the inherent strengths of the UAE economy will make 2023 a strong year.



Invest better with CBD Investr

Invest in over 8,000 US-listed Stocks & ETFs or use the award-winning ‘Automated Investing’ feature with the CBD Investr App from Commercial Bank of Dubai.

Increase your wealth potential in the long term and enjoy the best rates, no withdrawal fees, insights on stocks, and more with the CBD Investr App.

Download the CBD Investr App

Scan the QR Code and get started in minutes with just your Emirates ID.

A CBD Account is required to invest with CBD Investr



WARNING STATEMENT:

Investment products are subject to risks, including possible loss of the principal amount invested. Past performance is not indicative of future results: prices can go up or down. Investment products are not bank deposits and are not guaranteed by the Commercial Bank of Dubai. For complete product details and warnings, please refer to the Key Facts Statement document.

Commercial Bank of Dubai PSC, Dubai, UAE, licensed by the Central Bank of the UAE

Terms & Conditions apply.
For detailed terms & conditions and to know more, visit **cbd.ae/cbdinvestr**

بنك دبي التجاري
Commercial Bank of Dubai

فاروج نركيزيان (الرئيس التنفيذي لبنك الشارقة BANK OF SHARJAH):

ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية لن يدوم لفترة طويلة وسيستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه



بنك الشارقة BANK OF SHARJAH يمتاز بحضور قوي في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويقدم العديد من الخدمات المتميزة للشركات والأفراد، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات، وتكمن استراتيجية البنك المستدامة في مواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية مما ساهم في تعزيز النمو الاقتصادي والعمراني للدولة التي أصبحت مركز جذب للاستثمارات العالمية في منطقة الشرق الأوسط.

في حوار خاص مع السيد فاروج نركيزيان الرئيس التنفيذي للبنك أوضح أن تداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية ستقلّص من نمو وتطور عجلة الاقتصاد العالمي فضلاً عن ارتفاع أسعار النفط والغاز وتباطؤ سلاسل التوريد والنقص الشديد في الحبوب. ومن ناحية ثانية يقوم البنك الفدرالي الأميركي بسياسة رفع الفوائد لمكافحة الارتفاع في معدلات التضخم مما يؤثر على القدرة الشرائية، مشيراً أيضاً إلى الضغوط التي تمارس على القطاع المصرفي من خلال إصدار قوانين وتشريعات تحد من قدرته على ممارسة نشاطه.

وفي سياق آخر أوضح السيد نركيزيان أن معظم الدول الخليجية حققت عوائد إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط إلا أن تقييم الاستثمارات الخارجية انخفض بشكل ملحوظ، آملاً ألا تدوم الأزمة النقدية طويلاً وأن يستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه وبالتالي يعاود نموه.

■ تواجه الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تغير المناخ، تباطؤ سلاسل الإمداد والكثير غيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على القطاع المصرفي في المنطقة؟

– اندلعت الحرب بين روسيا وأوكرانيا لأسباب جيوسياسية ومصالح مشتركة بين الدول الغربية. ومما لا شك فيه أن الصراع القائم يشكل ضربة للاقتصاد العالمي، حيث إن من أخطر تداعيات هذه الأزمة المستجدة أنها ستقلص من نمو وتطور العجلة الاقتصادية. كما أدت الحرب القائمة إلى ارتفاع أسعار النفط والغاز وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن النقص الهائل في الحبوب والقمح، المصادر الأساسية للغذاء.

ومن جهة أخرى، ان القرارات التي اتخذتها البنوك المركزية في ما يتعلق برفع أسعار الفائدة إلى ما يقارب ٣,٧٥٪ من مبدأ تقويض معدلات التضخم المتسارعة انعكس سلباً على الاقتصادات العالمية وإنتاجية القطاعات والمؤسسات انطلاقاً من عدم قدرة عدد كبير من الشركات على دفع فوائد مرتفعة، الأمر الذي سيفاقم الأزمة ويزيد من ضبابية المشهد والاتجاه نحو المجهول.

ويضاف إلى ذلك، من المتوقع أن يستمر البنك الفيدرالي الأميركي بسياسة رفع الفوائد خلال العام ٢٠٢٣ في محاولة لمكافحة معدلات التضخم التي تؤثر سلباً على القدرات الشرائية للمواطنين وطريقة عيشهم، إلا أن هذه السياسات التنظمية المتبعة لها تداعيات عكسية على حجم الإقراض مع استمرار ارتفاع الفوائد خلال المرحلة المقبلة، وتحد من قدرة القطاع على الإنتاج وممارسة نشاطه المصرفي، في حين تختلف هذه الضغوط بين سوق وآخر. وبسبب ارتفاع معدلات الفائدة، سوف يتوجه المودعين نحو الادخار واستثمار أموالهم في أسواق السندات والأسهم.

البنوك الرقمية لا تمتلك القدرات على منافسة البنوك التقليدية

لكن التوجه في المستقبل سيكون قائماً على العمليات الرقمية

■ ما مدى أهمية الاستثمار في مجال التحول الرقمي لتقديم خدمات مصرفية رقمية تواكب الإتجاه العالمي نحو العمليات الرقمية؟

– من المتوقع أن على المدى المنظور ستتحول البنوك إلى جهات تقدم الاستشارات المالية حول الطريقة الأمثل لاستثمار أموال العملاء وفق آلية منظمة وتعاون وثيق مع زبائنها.

وفي الحديث عن أهمية مواكبة التحولات التكنولوجية والاستفادة من الحلول الرقمية المبتكرة ظهرت شركات التكنولوجيا المالية (Fintech) في العديد من الأسواق ومنها في عالمنا العربي، إلا أنها لا تمتلك القدرات على منافسة البنوك التقليدية، باستثناء في عمليات التحويل (Paying Systems).

ولكن مما لا شك فيه أن التوجه في المستقبل سيكون قائماً على حلول السحابة وتقنية البلوك تشين والعملات المشفرة بعد التحول الكبير في مختلف القطاعات نحو العمليات الرقمية.

ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية لن يدوم لفترة طويلة

■ كيف تقرأون التحولات الاقتصادية على مستوى العالم والمنطقة عام ٢٠٢٣؟

– على صعيد دول المنطقة، نجحت العديد منها في تحقيق عوائد إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط.

إن ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية وتذبذب في الأسواق لن يدوم لفترة طويلة وسيستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه ومعدلات النمو. وهنالك بوادر إيجابية في الأفق بسبب الضغوط الأوروبية على أوكرانيا لوقف الحرب نظراً لتداعياتها الكارثية على الاقتصاد وانهيار العملات في أكثر من دولة فضلاً عن الارتفاعات الكبيرة في أسعار السلع الاستهلاكية. وللجانب الثاني من الحرب القائمة حالياً هو حث روسيا إلى التوجه نحو تشجيع الصناعات المحلية لمواجهة العقوبات المفروضة عليها. ومما لا شك فيه ان الحرب الروسية على أوكرانيا تؤكد على الترابط الوثيق بين الاقتصاديات العالمية. ■

www.bankofsharjah.com

ندعمك في كل خطوة على طريق الاستثمار الناجح.

شريكك في التقدم.



نعتبر في بنك الشارقة أن تحقيق أهدافك المالية هي من أولوياتنا، لذا نحرص على تمكينك من الوصول إلى أفضل أمناء الحفظ، ومستشاري الصناديق الاستثمارية، ومديري الأصول، ومزودي السيولة. ونقدم لك منتجات مالية متنوعة ومجموعة و اسعة من الفرص الاستثمارية التي تغطي الأسواق المحلية والعالمية.

للاطلاع على الحلول الاستثمارية الذكية التي تلبي احتياجاتك وتحقق أهدافك، تواصل معنا عبر

قسم الأعمال المصرفية الخاصة وإدارة الثروات، دبي موتر سيتي
PBWM@bankofsharjah.com

تابعنا على مواقع التواصل الاجتماعي:

بنك الشارقة
Bank of Sharjah

أحمد محمد أبو عيده

(الرئيس التنفيذي لبنك الإستثمار .INVEST BANK P.S.C - الإمارات):

تمكن بنك الاستثمار من خلق بيئة عمل خاصة عنوانها الكفاءة والشفافية



يقع المركز الرئيسي لبنك الاستثمار INVEST BANK في إمارة الشارقة، وهو يقدم مجموعة خدمات مصرفية لعملائه تحت إشراف فريق مصرفي متخصص ومؤهل تأهيلاً عالياً.

وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع أحمد محمد أبو عيده الرئيس التنفيذي للبنك أشار إلى الضغوط التي لحقت بجائحة «كورونا» وتأثيراتها السلبية دفعت بالدول الى ضخ كميات ضخمة من الأموال لمساعدة الأفراد بشكل مباشر وتعتبر الولايات المتحدة أولى تلك الدول، ما أدى إلى الارتفاع غير المتوقع للأسواق المالية إلى جانب الارتفاع غير المسبوق في أسعار السلع الغذائية والسيارات والإلكترونيات وغيرها، كما أن للحرب الروسية – الأوكرانية تداعياتها أيضاً من خلال تباطؤ سلاسل الإمداد وارتفاع أسعار القمح والحبوب بشكل خاص، وفي ما يتعلق بالدول العربية فإيراداتها أقل من صادراتها باستثناء المواد النفطية ما أدى إلى ارتفاع الأسعار هذا فضلاً عن ارتفاع الفوائد التي أقرّها البنك المركزي الفدرالي. وفي إطار متصل ذكر أبو عيده أن البنوك الإماراتية تتمتع بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة، وحول موضوع الاندماجات بين البنوك لفت أبو عيده إلى ضرورة تطبيقها للوصول إلى كيانات مالية على درجة عالية من الكفاءة.

ومنذ تسلمه زمام الأمور كرئيس تنفيذي في البنك قام باعادة هيكلة وأجرى تعديلاً على الهرم الوظيفي، كما عمل على تطوير الشق التكنولوجي عن طريق تبني حلولاً مصرفية متكاملة للخدمات المصرفية للأفراد والشركات باستخدام نظام تيمينوس البنكي السحابي، ليصبح من أوائل البنوك في دولة الإمارات التي تتبنى نموذج «ساس» لمنصته المصرفية الرقمية والبنية التحتية التكنولوجية.. وأخيراً لفت إلى وضع البنك من حيث الأداء الجيد خلال الفترة الأخيرة آملاً في البدء بانطلاقة جديدة وتحقيق أرباح جيدة.

... تتمتع البنوك في دولة الإمارات بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة ...

■ كيف تقرأون التاثيرات السلبية لارتفاع معدلات الفائدة والضغوط التضخمية على النشاط المصرفي في عالمنا العربي؟

– عدم استقرار الأسواق في الوقت الراهن كان متوقعاً ويعد أحد تبعات جائحة «كورونا»، حيث قامت الدول الغربية خلال فترة انتشار الوباء بضخّ أموال بكميات ضخمة كانت موجهة للأفراد بصورة مباشرة، وتصدرت الولايات المتحدة الأميركية لائحة الدول التي قدمت إعانات مباشرة للأفراد، إلى جانب القارة الأوروبية، وذلك بهدف دعم الاستقرار الاقتصادي خلال فترة الإغلاقات التي استمرت لفترات طويلة وتجنباً لانهيار المؤسسات. إلا أن الظاهرة الغريبة خلال تلك الفترة كانت الارتفاع غير المتوقع للأسواق المالية نتيجة احتفاظ المواطنين بالمساعدات المالية التي قدمتها الحكومات واستثمارها في الأصول والأسهم في الأسواق المالية إلى جانب الاستثمارفي القطاع العقاري مع الاستفادة من الفوائد شبه الصفرية، الأمر الذي أدى إلى تضخم غير مسبوق في أسعار العقارات في عدة دول من العالم. ومع بداية الحرب الروسية الأوكرانية شهدت معظم الأسواق العالمية تباطؤاً في سلاسل التوريد ونقص الرقائق الإلكترونية، فضلاً عن الارتفاع غير المسبوق في أسعار السلع الأساسية والسيارات والإلكترونيات وتكاليف الشحن.

كما أن للصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا تأثيرات سلبية على أسعار النفط والغاز التي ارتفعت لمستويات كبيرة إلى جانب التأثير على أسعار المواد الغذائية نظراً لاعتبار أوكرانيا سلة الغذاء لعدد من الدول كونها المصدر الأكبر للقمح والحبوب والزيوت النباتية.

وفي ما يتعلق بالدول العربية تشكل إيراداتها أعلى من صادراتها بنسب مرتفعة جداً باستثناء القطاع النفطي الأمر الذي شكل المزيد من الضغوط مع ارتفاعات الأسعار.

ومن جهة أخرى، بدأت تظهر ملامح ارتفاع الفوائد خلال العام الماضي نتيجة ارتفاع حجم السيولة في الأسواق ولم يبق أمام البنوك المركزية سوى خيار رفع الفوائد بوتيرة متسارعة بهدف السيطرة على معدلات التضخم. ونتيجة ارتباط العملات في منطقتنا العربية بشكل شبه كلي بالدولار الأميركي أضحت البنوك المركزية مجبرة على اعتماد النهج نفسه للبنك الفدرالي الأميركي ورفع أسعار الفائدة بنسب متفاوتة. ونظراً لما تشهده الأسواق المالية والمصرفية من ارتفاع في حجم الإقراض وزيادة الفوائد على الودائع المصرفية، إلا أن التقارير الاقتصادية تشير إلى استمرار رفع الفوائد خلال العام المقبل ولكنها ستصل إلى حدود معينة ومن ثم ستعاود الهبوط إنما بنسب محدودة.

وفي ما يتعلق بالقطاع المصرفي الإماراتي سيحقق العديد من المنافع نتيجة ارتفاع أسعار الفوائد بحيث أن البنوك التي تمتلك حسابات جارية بنسب عالية سيكون وضعها جيد وستحقق عوائد مرتفعة على الفوائد.

ستكون سنة ذهبية للبنوك الإماراتية

■ كيف تقومون واقع القطاع المصرفي في دولة الإمارات وما هي الإجراءات المتخذة من جانب البنك المركزي للتصدي لهذه الأزمات؟

– يعد البنك المركزي الإماراتي من أوائل البنوك على مستوى المنطقة التي أعلنت عن حزمة من الإجراءات وخطط الدعم للعملاء خلال فترة انتشار الجائحة، وذلك بهدف حماية مصالح الناس الذين لم يتمكنوا من تسديد التزاماتهم الشهرية للبنوك سواء أفراد أو شركات. وبالتالي، الخطوة التي قام بها البنك المركزي أتاحت التسديد المرن للقروض حيث قامت البنوك بدعم من البنك المركزي على مساندة العملاء وإعطائهم فترة للسداد.

ويضاف إلى ذلك، تتمتع البنوك في الدولة بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة، فضلاً عن عودة العجلة الاقتصادية لما كانت عليه قبل الجائحة. ومن المتوقع أنها ستكون سنة ذهبية للبنوك الإماراتية من حيث الربحية وانخفاض الديون المتعثرة.

ضرورة تطبيق الكيانات التي تسعى للاندماج فيما بينها ثقافة مشابهة

■ **هل تؤيدون حدوث اندماجات في القطاع المصرفي؟**

– شهد القطاع خلال السنوات الـ ١٥ الماضية العديد من عمليات الاندماج ومن المتوقع أن تستمر لكن شريطة توفر العوامل المؤاتية لإتمام عمليات الدمج بسلاسة. والأهم في الموضوع ضرورة تطبيق الكيانات التي تسعى للاندماج فيما بينها ثقافة مشابهة والوصول إلى قواعد مشتركة في العمل نظراً إلى اعتماد كل مصرف أسلوب مختلف في تقديم الخدمات وخبرات متعددة لكل من فريق العمل. وبالتالي، نحن من المؤيدين لاستمرار حركة الاندماجات نظراً لأهميتها وحسناتها الكثيرة إنما وفق ضوابط محددة تصل بالكيانات المندمجة إلى ثقافة عمل مشتركة، فضلاً عن امتلاك ادارات البنوك والمساهمين نزعة لإنجاح عملية الدمج والتعاون معاً للوصول إلى أهداف مشتركة .

بات بالإمكان إطلاق صفة Challenger Bank على مصرفنا

■ **كيف تقوّمون وضع مصرف INVEST BANK بعدما استلمتم زمام الأمور فيه؟**

– استلمت الإدارة التنفيذية في البنك منذ حوالى ٩ أشهر، ويعد رابع بنك أقوم بإعادة هيكلته خلال مسيرتي المهنية. ومنذ دخولي البنك، اتخذت إجراءات معينة لمعالجة بعض الأمور التي كانت سائدة. فأجرينا تعديلات على الهرم الوظيفي للبنك من خلال تعيين كوادر جديدة لملء الشواغر فضلاً عن إصلاحات في نموذج العمليات خصوصاً أن العديد من الأنشطة الرئيسية لم تكن متوافرة في البنك.

لذا، خلال بضعة أشهر أنشأنا كل هذه الأقسام التي لم تكن موجودة وباشرنا عملياتنا فيها. بالإضافة إلى ذلك، أولينا الشق التكنولوجي أهمية كبرى داخل المصرف حيث نعمل على إنشاء نظام مصرفي جديد متطور جداً ويتضمن مواصفات غير متوافرة لدى غالبية المصارف في الإمارات حتى أن بعض الأمور سنكون الأوائل في إطلاقها على مستوى الدولة ومنها إتمام جميع عملياتنا وفق تقنية السحابة.

■ **كيف يمكنكم العمل على خلق بيئة آمنة تضمن استمرارية نشاطكم في ظل ما تقدمه شركات التكنولوجيا المالية من خدمات مشابهة لما تقدمونه؟**

– اتخذنا جميع تدابير وإجراءات الحماية لتجنب أي اعتداءات أو اختراقات إلكترونية مع حرصنا على أن تكون تقنية السحابة داخل الدولة وتحت مراقبة وإشراف البنك المركزي.

وجدير بالذكر، أن نموذج البرمجيات المعتمد داخل المصرف هو SaaS ويدار من قبل شركة Temenos وقد حصلنا على موافقة خطية من البنك المركزي بعد مراجعته لجميع بروتوكولات الحماية المتبعة في النموذج لضمان حماية المعلومات والبيانات المتعلقة بعملاء المصرف. ولا شك أن إتمام العمليات بالكامل وفق تقنية السحابة يسمح بإجراء جميع المعاملات بسرعة قياسية دون أي معوقات داخلية.

ومن الآن فصاعداً، بات بالإمكان إطلاق صفة Challenger Bank على مصرفنا لأنه يقدم مفهوماً جديداً عبر توفير خدمات مصرفية تقليدية باستخدام تقنيات رقمية.

الانطلاقة الفعلية لبنك الاستثمار ستكون مطلع العام ٢٠٢٣

■ **كيف تقوّمون وضع مصرفكم بالإجمال خلال العام ٢٠٢٢؟**

– بالإجمال، كان وضع المصرف جيداً وسنبدأ الانطلاقة الحقيقية والفعلية لبنك الاستثمار مطلع العام ٢٠٢٣ لتنفيذ خطته الاستراتيجية والتي ترتكز على مواصلة الابتكار وتقديم منتجات مصرفية جديدة ومميزة لعملاء البنك وتعزيز مكانته القوية في قطاع الأفراد والشركات تمكنه من تحقيق نمواً في الأرباح. ■



تشارلز دوغلاس (نائب الرئيس التنفيذي - المصرف Al MASRAF)

نتطلع لإستكمال مسيرة الرقمنة لتقديم أفضل الخدمات المصرفية للعملاء



جراهام فيتزجيرالد



تشارلز دوغلاس

لطالما وقف المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية «المصرف»، منذ تأسيسه، في الطليعة بهدف تعزيز المشاريع الإقتصادية وتوفير أفضل الخدمات المصرفية مما جعله الشريك المالي المبتكر والمفضّل لجميع الخدمات المصرفية في المنطقة والخيار الأوّل للعملاء والشركاء على حدّ سواء. وتقديراً للقيمة المضافة التي يقدّمها المصرف لمساهميه وعملائه ضمن الأسواق الإقليمية، حصد العديد من الجوائز المرموقة مما يؤكد نجاح إستراتيجية الأعمال التي ينتهجها الهادفة إلى تحقيق القيمة المضافة ومواكبة عمليات التحوّل الرقمي وتحفيز الإبتكار بما يضمن تطوره ونموه وقدرته على الإستجابة لمتطلبات العملاء وإحتياجاتهم المتغيرة بإستمرار. وهو يمضي قدماً على درب الريادة في تقديم أفضل وأرقى المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي الإحتياجات الحالية والناشئة ضمن الأسواق الإقليمية، مع الحرص على تبني رؤية طموحة تتلاءم مع الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها.

التقت «البيان الإقتصادية»، بمناسبة عددها السنوي الممتاز، نائب الرئيس التنفيذي للمصرف تشارلز دوغلاس، فكان حديثاً تطرّق خلاله إلى واقع القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٢٢، وسلّط فيه الضوء على أبرز إنجازات المصرف الأخيرة، كما أشار إلى تطلعات المصرف وأهدافه للعام ٢٠٢٣.

الأداء القوي للقطاع المصرفي خلال ٢٠٢٢عزّز من تنافسية دولة الإمارات على الصعيد الدولي

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٢٢؟

– نجح القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام المنصرم ٢٠٢٢ في الحفاظ على وضع متين لا سيما بعد التعافي من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩»، وتمكّن من تحقيق أعلى معدلات نمو في ٧ سنوات ليواصل دوره الريادي إقليمياً.

وكان لأداء القطاع المصرفي القوي دوراً كبيراً في تعزيز تنافسية دولة الإمارات على الصعيد الدولي، إذ جاءت في المرتبة الأولى عالمياً في مؤشرات عدة صادرة عن مؤسسات دولية منها مؤشر «عمق المعلومات الائتمانية» و«حرية إمتلاك حسابات مصرفية بالعملات الأجنبية» و«درجة الإنفتاح المالي»، فضلاً عن المركز السادس عالمياً في مؤشر «إجمالي المدخرات المحلية»، والمركز السابع في «التمويل العام» والمرتبة التاسعة في «تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة»، والمركز السادس عشر في «معاملات البطاقات المالية»، والمرتبة السابعة عشر في «وفرة البطاقات المالية المتداولة في السوق».

وتؤكد مؤشرات مصرف الإمارات المركزي الأخيرة على التعافي الكامل للقطاع المصرفي وعودته إلى مستويات ما قبل الجائحة، بعد أن سجل إنتعاشاً ملحوظاً في الائتمان، ونمواً قوياً للودائع المصرفية إلى جانب قدرٍ كافٍ من إحتياطي السيولة والتمويل تفوق في مستوياتها المتطلبات والمعايير التنظيمية المحلية والعالمية.

إعلان إنضمام السيّد جراهام فيتزجيرالد في منصب الرئيس التنفيذي الجديد

■ ما هي أهم إنجازات المصرف خلال العام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن من أهم المستجدات التي طرأت على أوضاع المصرف هي إعلان إنضمام السيّد **جراهام فيتزجيرالد** في منصب الرئيس التنفيذي الجديد. وهو يتمتع بأكثر من عشرين عاماً من الخبرة في مجال المصارف والتمويل. ونحن سعداء بإنضمامه حيث أثبت بفضل قدراته وإمكانياته أنه الرجل المناسب في المكان المناسب.

ومن جهة أخرى، بدأنا العمل على العديد من المشاريع في مجال الرقمنة من أجل تحسين تجربة العملاء وتسريع معاملاتهم، إلى جانب إطلاق إستراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة من ٢٠٢٣ إلى ٢٠٢٥ حيث سيتم التركيز فيها على النمو، تنويع القطاعات، والرقمنة.

الخيار الأول للعملاء

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع أن يواصل القطاع المصرفي عمليات النمو والإنتعاش، مصحوباً برغبة البنوك في منح الائتمان، وهو ما يظهر جلياً من خلال النمو القوي في الطلب على القروض من الشركات التجارية والأسر. كما سنسعى جاهدين إلى إستكمال مسيرة رقمنة الخدمات المصرفية لتقديم الأفضل دائماً إلى العملاء انطلاقاً من حرصنا على خلق بيئة مصرفية فعّالة وأن نكون على الدوام الخيار الأول للعملاء وتقديم قيمة مضافة لهم، فضلاً عن المساهمة في المجتمع من خلال المشاركة الحثيثة في مبادرات التنمية الاقتصادية الإقليمية. ■

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

THE NEW ERA FOR BUSINESS EASE
AL MASRAF CORPORATE CREDIT CARD



العصر الجديد لسهولة الأعمال
البطاقة الائتمانية للشركات من المصرف



فيصل قنديل (مصرف عجمان):

نركز بشدة على التحول الرقمي لضمان بقائنا في الطليعة والحفاظ على موقع مميز للنمو والابتكار في بيئة متغيرة

يقدم مصرف عجمان مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية الرفيعة المستوى حصد من خلالها مركزاً مرموقاً وبات الحجر الأساس في رسم استراتيجية التنمية الاقتصادية لإمارة عجمان، محرزاً تقدماً كبيراً في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات على الرغم من تحديات السوق المفاجئة حاصداً مجموعة كبيرة من جوائز التقدير التي تشكل دليلاً قاطعاً على الأداء المثالي.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في المصرف فيصل قنديل أكد أن القطاع المصرفي الإماراتي تواق دوماً إلى النمو والتوسع وتحقيق آفاق جديدة مشيداً بالدور المحوري للبنوك التي تعتبر إحدى أهم الأدوات لتحقيق النمو الاقتصادي. مشيراً إلى أن التحول الرقمي رحلة متواصلة لانهاية لها حيث يضع البنك على سلم أولوياته أهمية رفع المستوى الرقمي في عملياته. كما لفت السيد قنديل أن استمرار الانتعاش الاقتصادي لدولة الإمارات سينعكس إيجاباً على نتائج البنك وتحقيق نمو مستدام في الايرادات.

■ **كيف تقيم القطاع المصرفي في بلدك خلال العام ٢٠٢٢؟**

– في بلدنا كما في كافة الدول الأخرى تؤدي البنوك دوراً محورياً وأساسياً في نقل السياسة النقدية وتعتبر البنوك إحدى أهم الأدوات التي تستخدمها الحكومات لتحقيق النمو الاقتصادي بدون تضخم. القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة تواقٌ دوماً إلى النمو والتوسع وتحقيق آفاق جديدة. وقد تم تشكيل الصناعة المصرفية من خلال بيئة اقتصادية ومالية متقدمة ومتطورة، تقودها توجهات مبتكرة ومسؤولة ومعززة بإمكانات البنية التحتية المتطورة. هذا وتشكل أطر التحكم وإدارة المخاطر المترابطة دعماً قوياً لقطاع البنوك.

رفع المستوى الرقمي

■ **برأيك، كيف يمكن إنشاء بيئة ملائمة لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– التحول الرقمي رحلة متواصلة لا يمكن لها أن تنتهي، ونحن نضع على رأس أولوياتنا أهمية رفع المستوى الرقمي – وقد تطلب ذلك منا العمل على تحقيق توازن دقيق بين التجارب المصرفية الحديثة والتقليدية للحفاظ على وضعنا التنافسي وجهوزيتنا لتوقعات السوق وأي عوامل معطلة قد تطرأ. من أجل ذلك، فقد عملنا على تكثيف استثماراتنا في البيانات والتحليلات لتعزيز منصاتنا الرقمية، والاستفادة الكاملة من تحليلات البيانات للتعرف على تفضيلات العملاء وتوجهاتهم المالية في الوقت الفعلي وتجارب مخصصة، وتحديث نماذج التشغيل. إننا نكثف جهودنا لتحسين منصتنا الرقمية لتلبية احتياجات العملاء المتطورة والمتغيرة باستمرار.

إنجازات بارزة وعديدة

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠٢٢؟**

– انطلاقاً من الأهمية الكبيرة التي تشكلها عملية الحصول على التمويل لضمان سير عملية التطوير والنمو في كافة المجالات، فإن سياستنا في مصرف عجمان تهدف إلى دعم رؤية دولة الإمارات العربية المتحدة الرامية إلى تسهيل أعمال الشركات بجميع فئاتها وأحجامها والتركيز على جذبها للقيام بأعمال تجارية في الدولة، ولا شك في أن تسهيلات التمويل تشكل جانباً أساسياً من سبل هذا الدعم. وإننا من خلال اتباعنا لنهجٍ قوي وملتزم بالتنمية، لدينا عزيمةٌ وتصميم بأن نشكل جزءاً فاعلاً في عملية التطوير الاستراتيجي للإمارات في جميع القطاعات من خلال ضمان حصول الشركات على الدعم المالي الذي تحتاجه. هذا وتهدف حلول التمويل الديناميكية الخاصة بنا إلى توجيه الأعمال نحو الاستقرار على المدى الطويل من خلال تعزيز القدرة والوضع المالي للشركات وإتاحة فرصٍ جديدة، الأمر الذي من شأنه تحفيز عجلة الاقتصاد المحلي.

لقد حققنا – بفضل الله – العديد من الإنجازات البارزة خلال العام ٢٠٢٢:

● أعلن مصرف عجمان عن إطلاق برنامج ادخار فريد من نوعه للعملاء الأفراد «مليونير مصرف عجمان».

وبصفتنا أحد البنوك الإسلامية الرائدة في الدولة ، فإننا ملتزمون بتقديم حلول وخدمات مصرفية تتمركز حول مصلحة العملاء ونولي اهتماماً كبيراً لتحقيق تطلعاتهم، ويأتي برنامج الادخار هذا «حساب مليونير مصرف عجمان» دليلاً على هذا السعي، بحيث يتم من خلاله مكافأة الادخار وتشجيع الممارسات المالية السليمة. مع حساب مليونير مصرف عجمان يكون للعميل فرصة أعلى للربح مقارنةً بالحسابات المماثلة لدى البنوك الأخرى التي تكون فرصة الفوز فيها أقل.

● أطلق مصرف عجمان بطاقة Touch Card من ماستركارد الأولى من نوعها على مستوى العالم التي يمكن تمييزها باللمس لتعزيز ودعم الشمول الرقمي.

بطاقة Touch Card هي بطاقة دفع تتيح للمكفوفين وضعاف البصر التمييز بين الأنواع المختلفة لبطاقاتهم وإجراء عمليات الدفع بكل راحة وسهولة.

إن تعزيز الاندماج وإتاحة استخدام الحلول الرقمية لكافة أفراد المجتمع يشكل جزءاً أساسياً من نهج وفكر مؤسستنا ويأخذ حيزاً واسعاً من الدور الذي يؤديه مصرف عجمان حيال مسؤولياته المجتمعية. ونحن نؤمن بأن الابتكار هو مصدر قوة تغير عالمنا نحو الأفضل. إننا فخورون بهذه الشراكة مع ماستركارد لنحظى بفرصة أن نكون أول من يقدم ويدعم نشر هذه الطريقة المبتكرة التي ستساعدنا حتماً على تلبية احتياجات كافة أفراد المجتمع. نحن نهتم لراحة عملائنا ونسعى لتوفير أنسب الحلول التي تبدد الصعوبات التي قد يواجهونها، وغالباً ما تكون عملية تمييز واستخدام البطاقة الصحيحة أمراً صعباً بالنسبة للأفراد الذين يعانون من مشاكل بصرية. لذا تأتي بطاقة الدفع القابلة للتمييز باللمس حلاً مثالياً لهؤلاء الأشخاص باعتبارها تمكن مستخدم البطاقة من تمييزها بسهولة عن طريق لمس الأجزاء المقتطعة بأحد الأشكال الثلاثة المحددة من الطرف الجانبي للبطاقة.

● فاز مصرف عجمان بجائزة خليج تايمز للخدمات الرقمية والحلول المالية في الشرق الأوسط وتم تمييزه كأفضل مصرف في مجال إدارة الثروات، هذه الجائزة تأتي دليلاً على أدائنا المثالي وابتكارنا في حلول إدارة الثروات.

● أطلق مصرف عجمان خدمة الدردشة المصرفية عبر تطبيق الواتس آب مع حزمة جديدة من المزايا التي تجعل تجربة العملاء أكثر متعةً وسهولةً، وتقدم لهم مجموعة من الخدمات والمعلومات المالية من خلال الواتس آب.

● أطلق مصرف عجمان منتجاً مصرفياً جديداً (وديعة الوكالة للإقامة الذهبية) المصممة خصيصاً للعملاء الراغبين بالحصول على تأشيرة الإقامة الذهبية في دولة الإمارات العربية المتحدة لتمكنهم من الوفاء بمتطلبات التأشيرة وتساعدهم على تحقيق طموحاتهم خلال فترة إقامتهم في الدولة.

ضمن فئة الاستثمار، يمكن للعملاء التقدم بطلب الحصول على التأشيرة الذهبية مع فتح وديعة لدى مصرف عجمان بمبلغ مليوني درهم كحد أدنى، بما يؤهلهم للاستمتاع بحزمة من المكافآت الرائعة والامتيازات الحصرية.

● قام مصرف عجمان بتوسيع شبكة فروعه وافتتاح فرعه الجديد في إمارة رأس الخيمة. حيث أتاحت هذه الوجهة الجديدة توفير خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة تلبي الاحتياجات المتنامية لعملاء المصرف في هذه الإمارة.

وقد تم تصميم الفرع الجديد بأسلوب عصري يضمن تحسين جودة الخدمة المقدمة للعملاء ويجعل تجربتهم المصرفية أكثر بساطة وسلاسة.

● كما افتتح مصرف عجمان أيضاً فرعاً جديداً على شارع الشيخ زايد، الذي تم تصميمه وفقاً لأعلى المعايير والمواصفات بهدف تعزيز تجربة العملاء وتقديم خدماتنا بأسلوب عصري متجدد.

● تم إطلاق بطاقة الخصم المباشر الحصرية World Elite للنخبة من عملائنا تحت مظلة عجمان لإدارة الثروات، لتوفر لهم بوابة شاملة للدخول إلى عالم من التجارب الاستثنائية والمزايا الفريدة. تم تأسيس عجمان لإدارة الثروات في منتصف عام ٢٠٢١، وهو برنامج متكامل لإدارة الثروات مصمم خصيصاً لتوسيع نطاق استثمارات عملائنا وتخصيص محفظتهم الاستثمارية. وقد تم تصميم جميع الحلول والخدمات التي تقدمها عجمان لإدارة الثروات بعناية فائقة بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وبشكل يلبي الاحتياجات الخاصة للأعمال والاستثمارات الفردية المحددة بما يلائم أنماط الحياة المميزة التي يستحقها عملاؤنا.

لقد نجحت عجمان لإدارة الثروات في إثبات كفاءتها وتميزها خلال فترة قياسية والدليل على ذلك تحقيق نمو كبير في الأصول التابعة لها بما يصل إلى ٣٥٠٪ مع خفض نسبة التكلفة إلى الدخل بنسبة ٦٥٪. وفي الوقت نفسه، عززت عجمان لإدارة الثروات من قاعدة عملائها ١٥٠ مرة منذ تأسيسها وحتى الآن، كما أنها قامت بتوسيع فريق الموظفين ليشمل ٥ من أفضل مديري الأصول في المنطقة.

● فاز مصرف عجمان بواحدةٍ من جوائز التميز إلى جانب مجموعة من أفضل المصارف في مجال تعزيز دور التدريب والتوطين على مستوى القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تم تقديم هذه الجائزة المرموقة من قبل معهد الإمارات للدراسات المصرفية والمالية لتكريم عدد من البنوك المحلية لقاء جهودها المتميزة في مجال تعليم وتدريب الموظفين وتطوير قدراتهم ومواهبهم، والتي برزت بشكل خاص من خلال تركيزها على تمكين وتطوير الموظفين من مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة.

● يولي مصرف عجمان اهتماماً كبيراً بتسريع عملية التحول الرقمي ويعمل حالياً على إنشاء تطبيق مصرفي جديد وفريد يتمتع بمواصفات تنافسية وبمزايا تمكنه من تزويد عملائه الأفراد بحزمة واسعة من الخدمات المصرفية الرقمية المتقدمة.

● تماشياً مع استراتيجيتنا في المجال الرقمي، أبرم مصرف عجمان اتفاقيات تعاون مشترك مع شركات متخصصة في مجال التكنولوجيا المالية للعمل على بناء وتطبيق حلول دفع مبتكرة ومنافسة لعملائنا من الأفراد والشركات داخل دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث قمنا بالتعاقد مع شركات Kamel Pay وVaultspay وKMMRCE Pay في إطار سعينا والتزامنا الدائم بتعزيز وإثراء البنية التحتية لعمليات الدفع من خلال توظيف الحلول الرقمية الأكثر تطوراً وأماناً والأقل استخداماً للأوراق النقدية. إننا نهدف إلى تطوير نظام دفع إلكتروني قوي مدعوم بقاعدة من البيانات والرؤى المستقبلية لزيادة مستويات حماية وأمن المدفوعات الإلكترونية. وهذا يشكل تكملةً لاستراتيجيتنا ورؤيتنا الهادفة إلى تلبية احتياجات عملائنا المتجددة وتزويدهم بالمنتجات والخدمات المبتكرة الأحدث والأفضل.

● حقّق مصرف عجمان إنجازاً جديداً بحصوله على شهادة تأكيد الجودة الخاصة بنشاط التدقيق الداخلي وذلك بعد قيام شركة كي بي إم جي كجهة تقييم خارجية مستقلة بتقييم أنشطة إدارة التدقيق الداخلي بالمصرف وفقاً لمتطلبات معايير التدقيق الداخلي الدولية الصادرة عن جمعية المدققين الداخليين الأميركية والملزمة من قبل مصرف الإمارات المركزي والتي تنص على ضرورة تقييم نشاط التدقيق الداخلي للمؤسسات من قبل جهة خارجية مستقلة مرة واحدة على الأقل كل ٥ سنوات، حيث أعلنت شركة كي بي إم جي عن الانتهاء من عملية التقييم في شهر أكتوبر ٢٠٢٢ وتصنيف إدارة التدقيق الداخلي بالمصرف كإدارة ملتزمة بشكل كامل وكلي بمعايير التدقيق الداخلي الدولية وأخلاقيات المهنة ومبادئ ورسالة التدقيق مع تطبيق أفضل الممارسات المهنية الخاصة بالتدقيق.

مبادرات المسؤولية الاجتماعية لمصرف عجمان

١- قدم مصرف عجمان تبرعات بمبلغ ١١٠ آلاف درهم إماراتي لاستئجار مقر دار (الملاذ) الذي يعد أول دار إيواء في عجمان تتم إدارتها من قبل مؤسسة حماية المرأة والطفل برئاسة الشيخة **عزة بنت راشد النعيمي**.

٢- التعليم حق أساسي من حقوق الإنسان. وقد قدم مصرف عجمان مساعدات مالية للطلاب المؤهلين من جامعة عجمان في محاولة لدعم تطورهم وتحصيلهم العلمي.

٣- ساهم مصرف عجمان بمبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ألف درهم إماراتي في «صندوق الوقف» التابع لجامعة عجمان لتقديم منحة دراسية لأحد الطلاب المتميزين والمؤهلين من جامعة عجمان لدراسة تخصصات في الصيرفة والتمويل الإسلامي. سمي الوقف باسم «منحة مصرف عجمان في الصيرفة والتمويل الإسلامي».

٤- وتعزيزاً لمساهماتنا الإنسانية مع جميع القطاعات المحلية الحيوية، ساهم مصرف عجمان بمبلغ ٥٠،٠٠٠ درهم لحملة الهلال الأحمر الإماراتي «الحملة الصحية» التي تهدف إلى تحسين صحة الفئات الضعيفة والمحتاجة والعائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة.

٥- تماشياً مع الممارسات الأخلاقية والمبادرات المستدامة، أطلق مصرف عجمان مبادرته Go Green Paperless الهادفة إلى حماية البيئة وتعزيز تجربة العملاء.

تفاؤل كبير

■ **ما هي تطلعات مصرف عجمان للعام ٢٠٢٣؟**

– يشكل مصرف عجمان جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة الذي يواصل نموه وازدهاره. ونحن نتطلع إلى العام المقبل بتفاؤل كبير مستندين إلى ثقتنا الراسخة في نمو الاقتصاد الإماراتي. ونتوقع أن يستمر الانتعاش الاقتصادي مع تحسن وتأثير إيجابي على نتائج أعمالنا. وهذا بدوره سيساهم في تحقيق نمو مستدام في الإيرادات والنتائج التشغيلية لمصرف عجمان.

لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات على الرغم من تحديات السوق المفاجئة التي طرأت في الآونة الأخيرة، وذلك بفضل نهجنا المنضبط والتعاون المشترك مع حلفائنا بهدف إحداث تأثير إيجابي على الاقتصاد والأعمال والمجتمع، ونحن ملتزمون بتحقيق النمو والربحية على المدى الطويل. هذا ويرتكز الأداء القوي لمصرف عجمان على إستراتيجية أعمال واضحة ومحددة بشكل جيد بالإضافة إلى امتلاكنا لمزيجٍ من المنتجات المميزة وتقديمنا لخدمة عملاء استثنائية إلى جانب الحلول التكنولوجية والرقمية التي نمتلكها والرائدة في قطاع البنوك.

نحن متحمسون جداً للمستقبل الآتي ونعتقد أنه يمكننا الاستمرار بتحقيق نتائج رائعة من خلال التركيز على تنويع القطاعات وتعزيز الهوامش الإجمالية والتركيز على الدخل غير الممول. وأخيراً وليس آخراً فنحن واثقون بأنه بفضل توجيهات قيادتنا الرشيدة والدعم المتواصل من مجلس الإدارة ومن فريقنا المتميز ومن خلال الاجتهاد والعمل الدؤوب فسوف نستمر في خدمة عملائنا بفعالية وكفاءة عالية. ■







In Pursuit Of The Extraordinary

Driven by a desire for luxury that feels both intriguing and ownable, the world's most seasoned travellers will find a coveted base of exploration at Habtoor Palace Dubai. From its grand lobby with marble gilded staircases, to its legacy suites – a Bentley Suite and Sir Winston Churchill Suite; all is seamlessly choreographed through butler service to deliver a distinctive hospitality experience.

HABTOOR PALACE
DUBAI

Hilton HONORS

Habtoor Palace Dubai is fully eligible for Hilton Honors rewards programme

Al Habtoor City, Sheikh Zayed Road, Dubai, United Arab Emirates
Tel: +971 4 435 5544 ~ reservations.habtoorpalace@hiltonalhabtoorcity.com
www. habtoorpalace.com ~ @habtoorpalace

Damian Hitchen (CEO MENA – Saxo Bank):

Saxo Bank enables people to fulfil their financial aspirations and make an impact



Damian Hitchen, CEO of the MENA region at Saxo Bank, brings over two decades of experience working in the financial industry. He brings extensive regional knowledge and a strong track record within trading, investing, and asset management, as the MENA region is of great strategic importance for the Group. Since joining Saxo in 2019 to the MENA office, he has further accelerated its growth journey as more and more clients trust it with their assets. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Hitchen talked about the challenges facing the world nowadays and commented about fintech companies. He further shed light on the main achievements of Saxo Bank during 2022, the characteristics that make the Group special and unique, as well as their strategy for 2023. Below is an account of the interview.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, currency devaluation, the Russian-Ukrainian war, etc… affecting the trading industry?

- This is definitely a concern for countries around the globe in terms of inflation pressures. We are starting to see some green shoots in respect of a potential slowdown in inflation and hopefully we will continue to see less inflationary data led by the US and EU, especially on the energy side of things after gas prices were more or less back to pre-conflict prices in Ukraine. We hope the slowdown in interest rates will play off this year and we get to some more normalized conditions. Nevertheless, we are still in an economically slowdown mode around the world and we may see the inflation factors pushing certain countries into recession.

We are offering the best

• What will be your strategy after handling the management of Saxo Bank?

- Saxo Bank has a verye broad platform offerings with a global multi-asset, multi-market digital platform for our clients. We offer a wealth of information that can help potential investors navigate the world of investing, including ESG and socially responsible investment. We provide access to global stock markets, exchange- traded funds, mutual investment funds, Bonds and access to the global currency (Forex) markets, CFDs and so on. We publish daily , weekly and monthly research and insights to ensure the investor gets the best possible vantage point. Investors have realized that not only can their decisions make a difference, but they can make solid, sound investments while still staying true to their ethical beliefs. Thus, this year our focus will be to continue to make sure that we are offering the best in the areas which we want to play in and serve.

• Where do you see opportunities these days?

- In the region, there is a growing institutional opportunity for us but our core business is still the direct client business and that is growing significantly since the Covid-19 pandemic. UAE leads the region in that but we are now across 9 countries in MENA. Therefore, we will continue to focus our efforts to be active in both institutional and direct client business.

• Do you think the startup fintech companies might replace the existing trading institutions?

- When you get to serve a large size of business and huge amount of clients, you have to be very specific about who your real partners are. What I mean by that is security, safety, size of balance sheet and the proven track record of delivery. Therefore, the more successful your business becomes, even for successful start-up firms, you need to balance out the safety & security alongside the innovation and new ways of thinkings that start-up's bring to the ecosystem. Hence there is clearly a place for both established players and new start-up's in the financial ecosystem.

Saxo Bank Group powers more than 135 financial institutions

• In your opinion, what makes Saxo Bank special and unique?

- As a provider of multi-asset trading and investment, Saxo Bank enables people to fulfil their financial aspirations and make an impact. Saxo's user-friendly and personalized platform experience gives investors exactly what they need, when they need it, no matter whether they want to actively trade global markets, invest into their future, or do both. Saxo Bank was one of the first financial institutions to develop an online trading platform that provided private investors with the same tools and market access as professional traders, large institutions, and fund managers. Saxo combines an agile FinTech mindset with close to 30 years of experience and track record in global capital markets to deliver a state-of-the-art experience to clients. Moreover, it offers clients around the world broad access to global capital markets across asset classes, where they can trade more than 40,000 instruments in over 25 languages from one single margin account. The Saxo Bank Group powers more than 135 financial institutions as "white-label" partners, and an additional 300 financial intermediaries, by boosting the investment experience they can offer their clients via its open banking technology. Saxo supports a growing number of clients, who choose our platforms to fulfil their financial aspirations and make an impact. We continuously strive to improve and learn how to help them make more informed investment decisions via our award-winning platforms, through education, risk management strategies, great diversified products, and services or a just more user-friendly, personalized experience.

SaxoInvestor platform

• What were the main achievements of Saxo Bank during 2022?

- Saxo Bank launched its new SaxoInvestor platform in the GCC in the form of a user-friendly and intuitive platform providing investors in the self-directed space with the tools, insights and guidance required to take control of their investment planning. The mission for the new SaxoInvestor platform is to make investing simpler, more intuitive and more personalized for digitally savvy and busy professionals. The SaxoInvestor platform offers access to stocks, ETFs, mutual funds, bonds, cryptocurrencies and managed portfolios while also providing investors with an easy-to-use interface and access to a wealth of research content and investment themes, creating a simple, intuitive and personalized investment option which is available across mobile and desktop. Moreover, other recently introduced initiatives include the Money Matters series of animated films which touches upon different investment themes and highlights the lasting impact that active choices within a strong financial system can bring. Money Matters follows the recent launch of a weekly Arabic-language podcast series, DeepDive with Saxo Bank, an Arabic-language show on the Deezer global audio streaming service which covers a broad range of topics including cryptocurrencies, NFTs, financial market insights and other topics which highlight diverse opportunities opening up to investors in the ever-changing landscape. Additionally, we had an enhanced partner platform launching, which is called Saxo Partner Connect. It is an upgrade of our existing partner tools into one consolidated environment.

• What will be your strategy for 2023?

- We will continue to deliver via our digital platforms in the best possible way for our clients. Thus, adding value to their Saxo journey, providing high quality content and building out our products and services menu based on our client's and market feedback.

إرتفاع أرباح بنك الكويت الوطني ٤١٪ إلى أكثر من ١,٧ مليار دولار

حمد البحر: «الوطني» رائد في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية وركيزة أساسية لتمكين الأعمال عبر كل القطاعات





عصام الصقر: أرباحنا القياسية تؤكد نجاح استراتيجيتنا في رسم مسار من النمو المستدام

أعلن بنك الكويت الوطني NBK نتائجه المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ وأظهرت تحقيق المجموعة صافي أرباح بلغ ٥٠٩,١ ملايين دينار (١,٧ مليار دولار) مقابل ٣٦٢,٢ مليون دينار (١,٢ مليار دولار) في العام ٢٠٢١، بنمو بلغت نسبته ٤٠,٥٪ على أساس سنوي. وقد نمت الموجودات الإجمالية بواقع ٩,٣٪ لتبلغ ٣٦,٣ مليار دينار (١١٨,٦ مليار دولار). وارتفعت ودائع العملاء ١٠,٤٪ لتصل إلى ٢٠,٢ مليار دينار (٦٥,٩ مليار دولار)، كما بلغت القروض والتسليفات الإجمالية ٦٨,٦ مليار دولار مرتفعة بنسبة ٦,٥٪، في حين بلغ إجمالي حقوق المساهمين ١١,٢ مليار دولار بنمو نسبته ٣,٣٪. وعلى صعيد التوزيعات، قرر مجلس الإدارة التوصية بتوزيع ٢٥ فلساً للسهم أرباحاً نقدية عن النصف الثاني من العام ٢٠٢٢ ليصبح بذلك إجمالي التوزيعات النقدية عن العام بالكامل ٣٥ فلساً نقداً، بزيادة ٥ فلوس، ليعادل إجمالي قيمة التوزيعات ٥٢٪ من صافي الأرباح. كما أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة بنسبة ٥٪، على أن تخضع التوزيعات المقترحة لموافقة الجمعية العمومية العادية المقرر انعقادها في مارس ٢٠٢٣. وبلغت ربحية السهم ٦٥ فلساً للسهم الواحد بنهاية العام مقابل ٤٥ فلساً بنهاية العام ٢٠٢١. وعن النتائج المالية السنوية للبنك، قال رئيس مجلس إدارة البنك السيد **حمد البحر**، إنه «يتزامن تحقيقنا أرباحاً قياسية مع احتفالنا بمرور ٧٠ عاماً على تأسيس أول بنك وطني في الكويت، الذي كان طوال تلك العقود السبعة رائداً في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية وركيزة أساسية لتمكين الأعمال عبر كل القطاعات، ونموذجاً يحتذى في كيفية التزام القطاع الخاص بأداء مسؤولياته تجاه المجتمع». أضاف: سياسة التوزيعات تعكس التزامنا بتعظيم القيمة المضافة للمساهمين ورؤيتنا لضرورة ضخها في الاقتصاد، وقال: «نعتز بتحقيقنا أعلى أرباح سنوية في تاريخ البنك، التي استندت إلى أداء تشغيلي قوي على صعيد كل قطاعات الأعمال، مما يؤكد حصافة استراتيجيتنا وقوة مركزنا المالي». وأفاد بأن الأرباح القياسية للبنك تدفع جهوده الرامية إلى دعم الاقتصاد وتوظيف العمالة الوطنية وزيادة الاستثمارات المجتمعية. وأشار إلى أن العام ٢٠٢٢ لم يخلُ من التحديات، مع تصاعد التوترات الجيوسياسية في أوروبا عقب اندلاع الحرب في أوكرانيا، إضافة إلى سياسات التشديد النقدي الصارمة التي اتبعتها أغلب البنوك المركزية حول العالم للحد من ارتفاع معدلات التضخم، ما يهدد بتباطؤ قياسي محتمل في معدلات النمو الاقتصادي خلال العام ٢٠٢٣، مؤكداً أن «الوطني» دائماً ما يكون على استعداد لتلك الظروف الاستثنائية بفضل سياسته الحصيفة في إدارة المخاطر واستراتيجيته القائمة على التنويع. تابع أن توصية مجلس الإدارة بتوزيع أكثر من نصف الأرباح، التي تأتي ضمن سياسته الراسخة الخاصة بالتوزيعات النقدية، «إذ قمنا بتوزيع ١,٨ مليار دينار نقداً، إضافة إلى ما قيمته ٣,٢ مليارات دينار أسهم منحة (وفقاً لسعر إغلاق سهم الوطني كما في نهاية ديسمبر ٢٠٢٢) على مدى عشر سنوات حتى العام ٢٠٢٢، تعكس حرص البنك على تعظيم القيمة المضافة للمساهمين، ورؤيته لضرورة إعادة ضخ الأرباح في قطاعات مختلفة بما يعظم من استفادة شريحة أكبر وينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني». وأردف أنه «لا يقتصر التزامنا على تعظيم القيمة المضافة للمساهمين، بل يمتد إلى كل أصحاب المصالح بتقديمنا خدمات فائقة التطور والتميز لعملائنا واستثمارنا في تطوير موظفينا من الكوادر الوطنية وزيادة اعتمادنا على الموردين المحليين». وقال إنه «مع بدء عقد جديد في مسيرة الوطني، نؤكد التزامنا بمواصلة دفع النمو المستدام، ودعم التنمية الاقتصادية، وخلق أقصى قيمة مضافة ممكنة لكافة أصحاب المصالح، واستمرار التزامنا بتقديم معايير قياسية للخدمات المصرفية المسؤولة في الكويت والمنطقة».

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة «الوطني» السيد **عصام جاسم الصقر**: «نفخر بتحقيقنا أرباحاً استثنائية وسط بيئة تشغيلية لم تخل من التحديات على الصعيد العالمي، مما يؤكد مرونة نموذج أعمالنا وقدرته على تحقيق أقصى استفادة من الفرص المتاحة في كل الظروف، ويؤكد ما نتمتع به من أسس صلبة، كما يعكس استمرار نجاح استراتيجيتنا في رسم مسار من النمو المستدام». وأوضح الصقر أن القفزة التي شهدتها الأرباح السنوية ترتكز إلى أداء تشغيلي قوي، حيث تخطى صافي الإيرادات التشغيلية المليار دينار بنمو بلغت نسبته ١٢,٢٪ على أساس سنوي، إضافة إلى استمرار تحسن مستويات تكلفة المخاطر بفضل نهج البنك المتحفظ طوال السنوات الماضية، والتحسن التدريجي الذي تشهده البيئة التشغيلية عقب العودة للحياة الطبيعية. واضاف: قفزة الأرباح ترتكز إلى أساس تشغيلي قوي وتحسن في تكلفة المخاطر وأكد تعزيز نتائج العمليات الدولية والذراع المصرفية للمجموعة ممثلة في بنك بوبيان، مما يعكس استمرارية نجاح استراتيجية التنويع، وخصوصاً وسط التركيز على النمو في الأسواق الرئيسية التي نعمل بها، إذ ساهمت العمليات الدولية بنحو ٢٦٪ من إجمالي أرباح المجموعة، كما ساهمت العمليات المصرفية الإسلامية بأكثر من ١٠٪. وأشار إلى صلابة المركز المالي للبنك، التي تعززت خلال العام ٢٠٢٢ بفضل الحفاظ على وتيرة نمو محفظة القروض والنمو القوي في ودائع العملاء على أساس سنوي، ومواصلة نمو إجمالي الأصول مع الاحتفاظ بمعدلات جودة أصول قوية.

لؤلؤة على خليج المرجان...

Pearl by the Bay...

دانة بي
DANAH BAY
AL MARJAN ISLAND جزيرة المرجان

فلل للتملك الحرّ على
شاطئ البحر في رأس الخيمة

BEACHSIDE FREEHOLD VILLAS LOCATED IN **RAS AL KHAIMAH**



Toll-Free 800 DANAH (32624) | danahbay.ae

تقديراً لإسهاماته المتعددة في الصناعة المصرفية

KFH يتوّج أداءه القوي بـ٢٣ جائزة مرموقة خلال ٢٠٢٢



توّج بيت التمويل الكويتي «بيتك» KFH أداءه القوي خلال عام ٢٠٢٢ بحصد ٢٣ جائزة مرموقة من جهات عالمية وإقليمية معروفة تقديراً لدوره الرائد وإسهاماته البارزة في مجالات شتى في صناعة الصيرفة الإسلامية.

وجاءت الجوائز أيضاً تقديراً لتفوق «بيتك» في تطوير الأعمال والمنتجات، والقدرة على تلبية احتياجات العملاء المتنوعة في جميع القطاعات، فضلاً عن الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمة ونوعية المنتج، وسمعة المؤسسة، والريادة في التحول الرقمي والتميز في تحقيق الاستدامة، والخدمات المصرفية للشركات، والمسؤولية الاجتماعية، إضافة إلى تكريمه عن دوره في التوطين وتطويره رأسماله البشري.

وتعقيباً على هذه الجوائز، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» بالتكليف، **عبد الوهاب عيسى الرشود** إن مجموعة الجوائز العالمية التي حصدها «بيتك» خلال عام ٢٠٢٢ تضاف إلى سلسلة الجوائز والتكريمات والتقديرات التي حصل عليها سابقاً، وتؤكد صدارته بين أعرق المؤسسات المالية في العالم، منوّهاً بأن هذه التقديرات والفوز بالجوائز العالمية لم يكن ليحصل لولا ثقة مساهمي وعملاء البنك، إضافة إلى الجهود المتفانية لكوادره وكفاءتهم، والاستفادة القصوى من مواهبهم ومهاراتهم وتزويدهم بالبرامج التدريبية المتقدمة بما يعزز بيئة الابتكار ويزيد الانتاجية.

وأضاف: «كذلك جاء الفوز بالجوائز نتيجة التقدم الكبير لـ«بيتك» في تبني التكنولوجيا والرقمنة في العمليات التشغيلية والخدمات المالية للعملاء، والالتزام المطلق بأحكام الشريعة، وكذلك تطبيق أعلى مستويات المهنية للمحافظة على المكانة المرموقة للبنك على المستوى العالمي». مؤكداً أن «بيتك» يزخر بالأنشطة القوية والمتنوعة المتوافقة مع الشريعة، ولديه مستويات سيولة عالية، وخدمات مصرفية متطورة ومتنوعة تتوافق مع أحدث التقنيات والمعايير المالية العالمية.

التحول الرقمي

وأشار **الرشود** إلى أن نجاح استراتيجية التحول الرقمي – التي كان «بيتك» من أوائل البنوك في تبنيها– انعكست على سلسلة الخدمات والمنتجات المبتكرة التي انفرد البنك بطرحها خلال الأعوام الأخيرة. هذه الخطوة السباقة جعلت «بيتك» يستقطب شرائح جديدة من العملاء ومكّنته من تلبية متطلباتهم المتغيرة ونيل رضاهم، وتعزيز مكانته الرائدة في السوق.

وأوضح أن الجوائز ليست مجرد إنجاز وتقدير فحسب، بل دافع لتحقيق مزيد من النجاحات والإنجازات في المستقبل، ودليل على قدرة «بيتك» على تقديم كل ما هو مبتكر يساعد في تلبية احتياجات عملائه والنهوض بالصناعة المصرفية وتعزيز الاقتصاد الكويتي.

إصدارات الصكوك

وفي إنجاز جديد يؤكد تفوق البنك وريادته في صناعة التمويل الإسلامي، حصد «بيتك» ثلاث جوائز مرموقة من مجلة «إيميا فاينانس» في النسخة الرابعة عشرة من جوائز القطاع المصرفي في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢١، التي تم توزيعها في منتصف عام ٢٠٢٢.

وفاز «بيتك» بجوائز أفضل صكوك لمؤسسة مالية عن إصدار «بيتك» لصكوك دائمة بقيمة ٧٥٠ مليون دولار، وأفضل صكوك لمؤسسة مالية عن إصدار «بيتك– تركيا» صكوك مستدامة للشريحة الثانية بقيمة ٣٥٠ مليون دولار، وأفضل صكوك خضراء عن إصدار «بيتك– تركيا» لصكوك مستدامة للشريحة الثانية بقيمة ٣٥٠ مليون دولار.

وقال **الرشود** إن لدى «بيتك» سجلاً حافلاً من الإنجازات والنجاحات في صناعة التمويل الإسلامي فضلاً عن الكفاءة العالية التي مكّنته من لعب دور بارز في تطوير سوق الصكوك.

الأفضل إسلامياً

وتقديراً لمساهماته الكبيرة في نمو التمويل الإسلامي، وتلبية احتياجات العملاء من المنتجات المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والريادة في التحول الرقمي والتميز في تحقيق الاستدامة في النمو، فاز «بيتك» بجائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم لسنة ٢٠٢٢ من مجموعة «غلوبل فاينانس» العالمية، وجائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الشرق الأوسط، وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في العالم لشركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك تكافل». كما صنفت «بيتك» كأكثر مؤسسة مالية إسلامية أماناً في الكويت ضمن التصنيف السنوي الـ ٣١ الذي تجريه المجلة العالمية لأكثر البنوك أماناً على مستوى العالم.

وأكد **الرشود** إن الجوائز تمثل اعترافاً عالمياً بمكانة «بيتك» الرائدة في صناعة التمويل الإسلامي، وكفاءة الأداء التشغيلي والمالي للبنك، فضلاً عن تفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية، مضيفاً أن الجوائز تعكس نجاح استراتيجية التحول الرقمي في «بيتك» ونهجه الاستباقي في تبني التكنولوجيا والابتكار والتركيز على تعزيز تجربة العملاء.

خدمات رقمية متطورة

وإضافة إلى ما سبق من تقدير عالمي، فاز «بيتك» في عام ٢٠٢٢ أيضاً بجائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت لعام ٢٠٢٢ من مجلة «ذي بانكر»، وهي أعرق مجلة مصرفية رائدة في العالم تصدرها مجموعة فايننشال تايمز العالمية.

وأشادت لجنة التحكيم بالربحية القوية التي حققها «بيتك» في عام ٢٠٢١، واعتبرت «ذي بانكر» أن البنك نجح في التغلب على تحديات الإغلاق بسبب الجائحة، وهذا النجاح كان بمثابة عامل آخر ميَّز «بيتك» عن منافسيه.

وقال **الرشود** إن الجائزة تشهد على كفاءة أداء البنك وتفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية من خلال بنية تحتية رقمية متطورة.

جوائز مرموقة

كما أعلن «بيتك» خلال ٢٠٢٢ عن فوزه بخمس جوائز مرموقة من مجلة «إيميا فاينانس» في النسخة الرابعة عشرة من جوائز القطاع المصرفي في الشرق الأوسط في إنجاز جديد يؤكد تفوق البنك وريادته في تبني أفضل وأحدث التقنيات الرقمية.

وفاز «بيتك» بجوائز «أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط»، و«أفضل بنك في الكويت»، و«أفضل بنك إسلامي في الكويت»، و«المسؤولية الاجتماعية للشركات على مستوى الشرق الأوسط»، بالإضافة إلى «أفضل بنك إسلامي في البحرين».

أربع فئات

ومنحت مجلة يورومونى العالمية «بيتك» تصنيفات رائد سوق (Market Leader) في أربع فئات تقديراً لتفوقه وريادته على مستوى الكويت في مجالات: الحلول الرقمية، والخدمات المصرفية للشركات، والمسؤولية الاجتماعية، والتمويل الاسلامي.

وتؤكد هذه التصنيفات المرموقة الممنوحة من قبل مجلة عالمية، نجاح نموذج أعمال «بيتك» وجودة خدماته وكفاءة استراتيجية التحول الرقمي، وريادته في مختلف المجالات بما يعزز مكانته وقوة علامته التجارية ومتانة وضعه المالي.

وذكر **الرشود** إن حصول «بيتك» على تصنيف «رائد سوق» وهو أعلى تصنيف على مستوى الكويت، يعتبر اعترافاً عالمياً بمكانته الرائدة، وإنجازاً جديداً يضاف إلى سجل الانجازات التي دأب البنك على تحقيقها في شتى المجالات.

تنمية الكوادر وتقديراً لسجله الحافل في تطوير رأس المال البشري وتنمية الكوادر والقيادات، فاز «بيتك» بعدة جوائز وتقديرات مرموقة منها: جائزتان عالميتان في مجال الموارد البشرية لعام ٢٠٢٢ من مجموعة براندون هول (Brandon Hall Group) المرموقة والمتخصصة في تقييم أداء البنوك والشركات والمؤسسات حول العالم من خلال دراسات وبحوث واستقصاء آراء خبراء متخصصين في مجالات التعلم والتطوير، إذ حصل «بيتك» على جائزة «أفضل تقدم في تعزيز الارتباط الوظيفي»، وجائزة «أفضل تطور في أتمتة الأعمال»، ما يُعد تأكيداً جديداً على تفرد وجودة وتطور الممارسات والتطبيقات وتكامل الجهود في أعمال الموارد البشرية في «بيتك» واعتمادها أفضل الممارسات والمقاييس العالمية، مما سهل الحصول على الجائزتين مع وجود منافسة عالمية. وحظي «بيتك» بتقدير وإشادة المقيمين والخبراء والعاملين في مجال الموارد البشرية عند مراجعة سجل أعماله وإنجازاته في الفترة الاخيرة.

برنامج «مكافآت بيتك»

وتأكيداً لنجاحه ورضا عملائه عن المميّزات التي يوفّرها، حصد «بيتك» جائزة أفضل برنامج مكافآت للعملاء عن برنامج مكافآت بيتك Baitak Rewards والمقدّمة من "Incentive Awards 2022" في حفل خاص أقيم في العاصمة البريطانية لندن بمشاركة العديد من البنوك والشركات من كل أنحاء العالم.

وجرى ترشيح برنامج مكافآت بيتك (Baitak Rewards) عن فئة «أفضل برنامج مكافآت للعملاء»، واشتمل تقييم لجنة التحكيم على العديد من الأسس والمعايير التي تعتمد على جودة وكفاءة الخدمة المقدّمة للعملاء.

وكان «بيتك» قد أطلق برنامج مكافآت بيتك (Baitak Rewards) في ديسمبر ٢٠٢١، والذي يسهم في تشجيع استخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية والدفع المسبق داخل وخارج الكويت.

استدامة «ذهبية»

حصل «بيتك» على شهادة تقييم الاستدامة (GSAS) المستوى الذهبي، والتي تُمنح للمشاريع المتوافقة مع معايير الاستدامة البيئيّة الصّارمة التي تحدّدها المنظّمة الخليجيّة للبحث والتطوير (GSAS)، وذلك عن مبنى معرض "KFH Auto"، حيث يعتبر «بيتك» أول بنك في الكويت يحصل على هذه الشهادة المرموقة.

ويتسم معرض "KFH Auto" الذي استحق هذه الجائزة بالعديد من العوامل الفنيّة التي جعلت منه مبنى صديقاً للبيئة وتتوافر به معايير الاستدامة من حيث الإضاءة الطبيعيّة من خلال استخدام أحدث تكنولوجيا الزجاج للواجهات الرئيسية، بالإضافة إلى معلقات الإنارة بنظام LED وشرائح الألواح الزجاجيّة SOLAR SYSTEM لتوفّر الطاقة المتجددة من خلال استغلال أشعة الشمس، مع خدمات مخارج الشحن للسيارات الكهربائية.

معايير عالمية دقيقة

لفت «بيتك» إلى أن جميع الجوائز التي حصدها هذا العام جاءت من جهات عالمية وإقليمية مرموقة متخصصة في عالم المال والأعمال استندت في تقييمها إلى معايير عالمية دقيقة ومهنية تقيس عناصر الجودة ومكانة البنك ومساهماته، وأُسس ومؤشّرات مالية، وإلى عناصر التميز والمبادرة والابتكار في المنتجات والخدمات، وكفاءة الأداء والانتشار الجغرافي، ومؤشرات حقوق الملكية، وقوة مؤشر كفاية رأس المال وإجمالي الموجودات، ورضا العملاء، والعلاقات الاستراتيجية، والالتزام بالمعايير الاخلاقية، وذلك وفق توصيات لجنة تحكيم خاصة مؤلفة من خبراء ومحللين متخصصين في قطاع الصيرفة الإسلامية من جميع أنحاء العالم.

وأفاد بأن جميع هذه المعايير أكدت أن «بيتك» يستند على أرضية صلبة، ويتميّز بأداء مهني رفيع المستوى، وعمل منهجي وتنوع وقدرة على المنافسة، وريادة في صناعة التمويل الإسلامي عالمياً، وتميز في تقديم منظومة متكاملة من الخدمات المصرفية والتمويلية رسخت مكانته الرائدة عالمياً.

الأول في توطين العمالة

كرّم مجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بمجلس التعاون لدول الخليج العربية «بيتك»، لتميّزه في تنفيذ برامج الإحلال والتوطين والتدريب على مستوى القطاع الخاص في الكويت، حيث يحتل «بيتك» المركز الأول على مستوى البنوك الكويتية وكل مؤسسات القطاع الخاص في توطين العمالة، اذ لديه أكبر عدد موظفين كويتيين. وجرى التكريم في حفل خاص أقيم في العاصمة السعودية الرياض تحت رعاية وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بدول المجلس.

كما حصد «بيتك» جائزة المؤسسات المتميزة (AUM CORPORATE AWARD 2022) خلال حفل تكريم نظمته جامعة الشرق الأوسط الأميركية (AUM) بحضور العديد من المؤسسات المحلية والإقليمية والعالمية.

بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

الشيخ أحمد الدعيج (رئيس إتحاد المصارف الكويتية ورئيس البنك التجاري الكويتي CBK):

القطاع المصرفي الكويتي يظل مربحاً ومرناً بفضل بنك الكويت المركزي



لطالما اتبع البنك التجاري الكويتي CBK منذ نشأته مبدأ التناغم الفكري بين فريق العمل رئيساً ومرؤوساً، بهدف تحفيز البيئة التشغيلية وترجمة الأفكار لتطوير كفاءة العمليات الإبداعية وخلق بيئة مثالية للعطاء، وبالتالي للتطوير والنمو. ولا شك أن كل الإنجازات والنجاحات المحققة لم تأتي وليدة الصدفة بل كانت نتاج جهد ومثابرة وعمل دؤوب ورؤية واضحة المعالم يتحلى بها رئيس مجلس إدارة «التجاري» الشيخ أحمد الدعيج، الذي إستطاع بفضل حنكته وإصراره وخبرته طويلة المدى من تعزيز دور البنك وضمان إستمراريته بخطوات راسخة.

وخلال حوار الشيخ الدعيج، الذي تم إختياره رئيساً لمجلس إدارة إتحاد مصارف الكويت، استعرض أهم الإنجازات للبنك التجاري خلال هذه الفترة على المستوى المحلي، الإقليمي، والعالمي، مسلّطاً الضوء على دور البنك في دفع عجلة النمو الاقتصادي في الكويت، كاشفاً عن خطط البنك خلال السنوات الخمس المقبلة.

■ إلى أي مدى كان البنك التجاري الكويتي رائداً في إدخال التطورات التكنولوجية في القطاع المصرفي الكويتي؟

– يعد «التجاري» ثاني أقدم بنك كويتي تم تأسيسه قبل الإستقلال من قبل المساهمين الكويتيين، حيث كان قد أصدر المغفور له الشيخ **عبدالله السالم** قرار تأسيسه. وتميّز «التجاري» باستثماراته في مجال التكنولوجيا، حيث كان رائداً في إدخال أجهزة الصراف الآلي في الكويت في عام ١٩٧٩. وجعلت المنافسة البناءة بين البنوك المحلية من التكنولوجيا الحديثة محور اهتمام البنك لتلبية متطلبات العملاء وإحتياجاتهم. وفي ضوء التغييرات التي أحدثتها جائحة «كوفيد-١٩» مؤخراً، سيواصل «التجاري» عملية الابتكار الخاصة به من أجل مواكبة هذه التغييرات.

التطور التكنولوجي يخلق فرص عمل وليس العكس

■ برأيكم، كيف تساهم الرقمنة في تشكيل سوق العمل للكويتيين العاملين في القطاع المصرفي؟

– لا يقف التطور التكنولوجي حائلاً أمام وصول المواطنين الكويتيين إلى فرص العمل، بل بالعكس يؤدي إلى خلق فرص عمل نوعية جديدة تواكب النمو المتسارع للسوق. ولا شك أن التطورات التكنولوجية تفتح الأبواب لتوظيف عدد من المهندسين والفنيين الكويتيين في مختلف أقسام البنك. ففي «التجاري»، يبلغ عدد الكويتيين حوالى ١٦٠٠، ولدينا خططاً لتوطين أكثر من ٧٠٪ من موظفي البنك.

تمويل مشاريع تنموية

■ ما هي أبرز ملامح انخراط «التجاري» في مشاريع إستراتيجية لتنمية دولة الكويت؟

– قام «التجاري» بتمويل مشاريع تنموية تزيد قيمتها عن ٣ مليارات دينار كويتي منذ عام ٢٠١٨. وهذا يشير إلى أهمية هذه المشاريع بالنسبة إلى محفظة تمويل البنك. ويقوم «التجاري» بتمويل العديد من المشاريع التنموية في إطار «رؤية الكويت ٢٠٣٥»، مثل محطة معالجة مياه الصرف الصحي في منطقة أم الهيمان بقيمة ٢٤٠ مليون دينار كويتي (ما يعادل ٨٠٠ مليون دولار أميركي). وتبلغ حصة البنك في هذه المنشأة حوالى ٢٠٤ مليون دولار أميركي، أي ما يعادل ٢٥٪ من قيمة المشروع. وبالإضافة إلى ذلك، شارك البنك في تمويل مشروع الوقود النظيف الصديق للبيئة بقيمة ٤,٨ مليار دولار أميركي، وهو أحد المشاريع الاستراتيجية التي ستعزز مكانة الكويت العالمية في مجال تكرير النفط. وبالإضافة إلى ذلك، قام البنك التجاري الكويتي بتمويل مشروع مستشفى الولادة الجديد بالكامل بقيمة ٢٢١ مليون دينار كويتي، وتمويل ١٥٠ مليون دينار كويتي لمشروع البنية التحتية للطرق، بالإضافة إلى مشاريع أخرى قام البنك بتمويلها، مثل جسر جابر، ومستشفى جابر، ومصفاة الزور. ولا يتوانى ويدخر وسعاً نحو تمويل المشاريع المهمة الرامية إلى دفع عجلة التنمية والتطوير في الكويت. وبالإضافة إلى ذلك، فقد شارك البنك في العديد من المساهمات الإجتماعية لخدمة دولة الكويت وشعبها، من أهمها جدولة القروض ودعم الشركات أثناء الوباء، بالإضافة إلى التبرعات والمساهمات الخيرية المختلفة.

تغلب «التجاري» على أزمة «كوفيد-١٩» من خلال قراراته الإستباقية

■ ما هي التوقعات المالية لـ «التجاري» في السنوات القليلة المقبلة؟

– تغلب «التجاري» على أزمة «كوفيد-١٩» من خلال قراراته الاستباقية قبل تفشي الوباء، وتمثلت أبرز هذه القرارات بعدم توزيع الأرباح، وهو نهج أثبت صلاحيته وأهميته في مواجهة الصدمات الاقتصادية. وزادت إحتياطيات البنك وكانت ذات فائدة كبيرة خلال الأزمة بفضل الأرباح التي تم توفيرها لمدة عامين. ومن المؤكد أن البنك سيحصد ثمار تبني هذه السياسة في السنوات المقبلة. وفيما يتعلق باستراتيجية البنك المستقبلية، فإن خططه في السنوات الخمس المقبلة هي توزيع أرباح ربع سنوية كما هو الحال في شركة زين للإتصالات، رغم أن هذا الأمر يتطلب بعض الإجراءات وموافقة الجهات الرقابية ووزارة التجارة والمساهمين. كما يواصل البنك تطوير بنيته التحتية الرقمية لمواكبة التكنولوجيا المصرفية العالمية لتقديم خدمة أفضل للقطاعين العام والخاص. وبشكل عام، فإن القطاع المصرفي في الكويت قوي بما فيه الكفاية، وتتراوح نسب كفاية رأس المال بين ١٨ و ١٩٪، وهي أكثر من ثلاثة أضعاف كفاية رأس المال للبنوك الأميركية والغربية، والتي تتراوح من ٣ إلى ٥٪.

سياسات حكيمة للبنك المركزي

■ وفقاً لتقرير نُشر مؤخراً، تصدرت الكويت القائمة في جميع أنحاء المنطقة بنمو قدره ٩١,٤٪ في صافي أرباح البنوك المدرجة في دول مجلس التعاون الخليجي. من وجهة نظركم، ما هو تقييمكم للقطاع المصرفي ودور إتحاد مصارف الكويت KBA في المساهمة بهذا الإنجاز المحقق؟

– أود أن أؤكد أنه على الرغم من أن بيئة عمل البنوك الكويتية لا تزال تواجه بعض التحديات، نظراً للتطورات الاقتصادية على المستويين الإقليمي والعالمي، إلا أن القطاع المصرفي الكويتي يظل مربحاً ومرناً بفضل بنك الكويت المركزي. وإن أداء البنوك الكويتية يُبرز قوتها ومركزها المالي السليم ومرونتها. وكان قد ارتفع إجمالي الأصول المجمعة للقطاع المصرفي على المستوى المحلي بنسبة ١١,٤٪ من ٧٣,٨ مليار دينار نهاية أبريل ٢٠٢١ إلى ٨٢,٢ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢، أي بزيادة قدرها ٨,٤ مليار دينار. وزادت أرصدة التسهيلات الائتمانية بنسبة ٩,٢٪ لتصل إلى ٤٤,١ مليار دينار بنهاية أبريل ٢٠٢٢ مقابل ٤٠,٤ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢١. كما زادت أرصدة الودائع الإجمالية بنسبة ٧,١٪ لتصل إلى ٤٦,٧ مليار دينار بنهاية أبريل ٢٠٢٢ مقابل ٤٣,٦ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢١. وشهدت جودة الأصول تحسناً ملحوظاً خلال السنوات الماضية، حيث انخفضت نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي مجموع القروض لتصل إلى ١,٤٪ في نهاية ديسمبر ٢٠٢١، وذلك بفضل السياسات الحكيمة لبنك الكويت المركزي. وبلغت نسب السيولة ٢٤٪، وارتفعت نسبة كفاية رأس المال لدى البنوك المحلية إلى ١٩,٢٪. ويضع KBA بالتنسيق مع بنك الكويت المركزي عدة خطط لتحسين النظام المصرفي والمالي الكويتي، ويسعى جاهداً لخدمة مصالح البنوك بشكل فعّال من خلال تحليل التشريعات الجديدة ورفع التوصيات إلى المنظمين والهيئات الأخرى لإقرار هذه التشريعات والعمل بموجبها. كما ينظم KBA عدة حملات توعية للجمهور حول دور البنوك في المجتمع. وتماشياً مع إلتزاماته تجاه المسؤولية الإجتماعية، يواصل KBA جمع المساهمات للمساعدة وتقديم الدعم المطلوب لحماية البيئة وغيرها من القضايا الإجتماعية ذات الصلة. ويخطط أيضاً لإعداد دراسات اقتصادية وبحثية في المجالات الرئيسية التي تهم القطاعين المصرفي والإقتصادي، وبين الفينة والأخرى ينظم KBA منتديات عامة حيث يتم دعوة خبراء مشهورين لمناقشة القضايا المصرفية المهمة. ■

بنك العز الإسلامي
alizz islamic bank



بنك العز الإسلامي يضيف إنجازاً على إنجازاته المتواصلة بحصوله على جائزة
"العلامة التجارية الأكثر ثقة في القطاع المصرفي"



جورج ريشاني

(الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ABK):

قطعت البنوك أشواطاً كبيرة في استخدامها للتكنولوجيا بهدف خدمة العملاء

يتمتع جورج ريشاني، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ABK، بخبرة طويلة في الصناعة المصرفية تمتد لأكثر من ٣٧ عاماً، وهو حاصل على درجة البكالوريوس في العلوم من الجامعة الأميركية في بيروت، وعلى درجة الماجستير في إدارة الأعمال والتمويل مع مرتبة الشرف من جامعة لندن.

في حوار مع السيد ريشاني أشاد بالدور المهم الذي تلعبه البنوك الكويتية في تعزيز الجهود التي تبذل لتنويع الاقتصاد الكويتي، مؤكداً أنها قطعت أشواطا بعيدة في استخدامها للتكنولوجيا بالسنوات الأخيرة لخدمة العملاء بشكل أفضل، مسلّطاً الضوء على الطرق التي يمكن أن تساعد الحكومة من خلالها الشركات الصغيرة في تأمين التمويل اللازم بعد وباء «كوفيد-١٩»، مشيراً إلى كيفية استفادة البنوك من الإبتكار والتقنيات المستحدثة لتعزيز الشفافية والكفاءة في عملياتها، وشدد السيد ريشاني في حواره مع «أو.بي.جي» على أن جهود التنويع بالكويت تنسجم مع خطة «رؤية الكويت ٢٠٣٥»، متناولاً أوجه التآزر والمنافسة المحتملة مع شركات التكنولوجيا المالية.

■ ما الخطوات الإضافية التي يمكن للبنوك المحلية أن تقوم بها للمساعدة في التنويع الإقتصادي في الكويت، وما هي القطاعات الأكثر قدرة على تسريع عملية التنويع؟

– تتقدم جهود التنويع في الكويت بما يتماشى مع خطة التنمية طويلة الأجل للبلاد التي تقوم عليها رؤية الكويت ٢٠٣٥ (كويت جديدة) وتعتمد وتيرة تحولها الاقتصادي إلى حد كبير على أسعار النفط. وهذا يعني أن جهود التنويع قد تكون أبطأ مما كان متوقعاً على المدى القصير، ونتوقع رؤية المزيد من الإجراءات الحكومية في هذا السياق عندما تنخفض أسعار الهيدروكربونات الدولية. ومن المهم أن يكون هناك إجماع بين جميع أصحاب المصلحة فيما يتعلق بإستراتيجية الدولة طويلة المدى بغض النظر عن أسعار النفط العالمية. وهذا هو التحدي الذي تواجهه الكويت في الوقت الحالي، ونتطلع إلى رؤية تطورات أسرع بكثير تعزز وتسهل النمو في القطاعات غير النفطية في البلاد.

والمعروف أن البنوك تعد جزءاً مهماً من المشهد الاقتصادي، حيث تشكّل عوامل تمكينية ومحفزة للاقتصاد المحلي، ومن المؤكد أنها ستستمر على المنوال نفسه في المستقبل. ونعتقد أنه ستكون هناك توجيهات حكومية أكثر وضوحاً وأقوى لزيادة تنويع الاقتصاد، مع وجود إستراتيجية وقواعد وأنظمة ثابتة.

بنية تحتية متطورة لتكنولوجيا المعلومات

■ كيف يمكن للبنوك الإستفادة من الإبتكار والتقنيات المستحدثة من أجل تعزيز الشفافية والكفاءة في عملياتها؟

– ما يقرب من نصف سكان الكويت تقل أعمارهم عن ٢٥ عاماً، مما يمثل فرصة للبنوك في الدولة من حيث جهودها الرامية للتحول الرقمي نظراً لأن الأفراد الأصغر سناً ينجذبون نحو المنتجات والحلول الرقمية. وتستمد هذه الجهود الدعم من كون معدلات إنتشار الإنترنت في الكويت بين الأعلى عالمياً، كما أن الدولة لديها بنية تحتية متطورة لتكنولوجيا المعلومات.

ولقد قطعت البنوك أشواطاً كبيرة في استخدامها للتكنولوجيا خلال السنوات الأخيرة بهدف خدمة العملاء بشكل أفضل. ونظراً للوتيرة التي تتغير بها التكنولوجيا، فإننا نفهم أن هذه عملية مستمرة تتطلب استثمارات وتحديثات مستمرة لتلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة بإستمرار.

٤٠ ألف شركة صغيرة ومتوسطة الحجم

■ ما هي الطرق التي يمكن أن تساعد الحكومة من خلالها الشركات الصغيرة في تأمين التمويل اللازم في البيئة الاقتصادية بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– هناك ما يقرب من ٤٠ ألف شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في الكويت، والتي يتم تعريفها على أنها كيانات يبلغ حجم مبيعاتها السنوية أقل من مليوني دينار كويتي (٦,٦ مليون دولار أميركي)، وتعتبر هذه الشركات جزءاً لا يتجزأ من أجندة الحكومة التي بدورها شاركت في تحسين وتسهيل تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال آليات مختلفة، مثل الصندوق الوطني لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتقع مسؤولية نموها وتطورها على عاتق أصحاب المصلحة في الخدمات المالية مثل البنوك المحلية. ونحن نتفهم الدور المهم الذي نلعبه في هذا الصدد.

ومع ذلك، هناك مخاطر متأصلة في إقراض الشركات الصغيرة والمتوسطة، ونعتقد بشدة أن أي مخاطر ذات صلة سيتم تخفيفها إلى حد كبير إذا كانت هناك بيئة أكثر مرونة فيما يتعلق بسهولة ممارسة الأعمال والبيروقراطية القائمة. وإن تحسين أداء الكويت في هذه الجوانب من شأنه أن يساعد في إنشاء ونمو الأعمال التجارية، والتي بدورها من شأنها تحسين قدرة البنوك على زيادة تمويل أنشطتها.

موطئ قدم للقنوات الرقمية

■ أين ترون أوجه التآزر أو المنافسة المحتملة مع شركات التكنولوجيا المالية (fintech) التي من شأنها تحسين تجربة العملاء وخدماتهم؟

– تكتسب القنوات والأدوات الرقمية موطئ قدم في صناعة الخدمات المالية في الكويت. وفي السنوات الأخيرة، شهدنا ظهور نظام بيئي رقمي يحتوي على منتجات وخدمات مصرفية عبر الإنترنت وعروض تأمين وعمليات سوق الأوراق المالية. كان أن هناك طلباً كبيراً على الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول في الكويت، لذا فإن التعاون مع مشغلي التكنولوجيا المالية أمر مهم، لا سيما بعد أن أصبحت الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول أسلوب حياة في المجتمع الكويتي، وأضحت الهواتف الذكية الآن مجمع خدمات متكاملة one-stop-shop لجميع العمليات المالية.

واللافت أن اللوائح الصادرة عن بنك الكويت المركزي تكيّفت مع التطورات التكنولوجية في مجالات مثل المدفوعات عبر الإنترنت وأضافت وضوحاً إلى الوسائل التي يمكن من خلالها تحقيق المزيد من التعاون. وبالمثل، أصدر بنك الكويت المركزي في فبراير ٢٠٢٢ إرشادات شاملة لتأسيس البنوك الرقمية. ويمكن لمثل هذه الكيانات أن تأخذ أحد الهياكل الثلاثة: وحدة داخل بنك تقليدي؛ إنشاء بنك رقمي مستقل؛ أو شراكة بين بنك تقليدي ومؤسسة رقمية. ■



Simpler Banking Services Across The Region

@Al Ahli Bank of Kuwait @abk_kuwait

eahli.com

Ahlan Ahli 1 899 899

الأهلي ABK

امتداداً لجهود البنك في تبني الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات
KIB يصدر تقريره السنوي الأول للاستدامة

رائد بو خمسين:

العمليات المستدامة تعد جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا حيث تنبع قيمنا الأساسية في الحفاظ على أعلى مستوى من المعايير الأخلاقية





نواف ناجيا:

تحقيق رؤيتنا لنكون البنك الأكثر استدامة في الكويت يؤكد سعينا نحو توفير معايير الاستدامة في جميع مراحل وعمليات التشغيل

اختتم بنك الكويت الدولي (KIB) العام بإعلان استثنائي، حيث أعلن عن إصدار أول تقرير عن الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (ESG)، والذي يقدم سرداً دقيقاً عن الجهود المُركّزة وواسعة النطاق لممارسات البنك المرتبطة بالبيئة والمجتمع وحوكمة الشركات طوال عام ٢٠٢١. حيث يشارك التقرير رؤى قيّمة حول وضع السوق، والالتزام الاستباقي للبنك في تبني معايير الاستدامة بمجالاتها المتعددة، كما يعرض قدرته على تكييف ممارساته من أجل الوفاء لمسؤوليته الاجتماعية تجاه المجتمع الذي يخدمه، لاسيما في الأوقات العصيبة، مثل تلك التي شهدناها خلال عام ٢٠٢١ ، وهو العام الذي تميز بالركود إلى حد كبير نتيجة لجائحة «كوفيد-١٩».

كما يؤكد التقرير على الدور الذي يؤديه KIB كمؤسسة مالية وطنية رائدة، وبنك إسلامي، وجهة موقعة على الميثاق العالمي للأمم المتحدة، في تلبية معايير الاستدامة، والعمل على تحقيق الرفاهية للمجتمع الكويتي، من خلال ممارساته وشراكاته وفعالياته المتنوعة، والتي تبدأ من أصغر دائرة في البنك، ومروراً بموظفيه، لتمتد إلى الدوائر الأكبر التي تشمل عملائه، والمجتمع الكويتي، بما في ذلك الاقتصاد الكويتي، ووصولاً للبيئة بشكل عام.

وتعليقاً على التقرير، قال **رائد جواد بوخمسين**، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في KIB: «تأتي الاستدامة في قلب المبادئ التوجيهية ونموذج التشغيل في KIB، وبصفتنا مصرفاً إسلامياً، فإن العمليات المستدامة تعد جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا، حيث تنبع قيمنا الأساسية في الحفاظ على أعلى مستوى من المعايير الأخلاقية في جميع المعاملات، واتباع أفضل الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات».

وأضاف **بوخمسين**: «انطلاقاً من هدفنا الراسخ في أن نصبح البنك الأكثر استدامة في الكويت، فإننا نسعى إلى توفير حلول تمويل مستدامة، وتوسيع نطاق دعمنا لمشاريع أكثر استدامة وصديقة للبيئة».

ومن جانبه، قال **نواف ناجيا**، المدير التنفيذي لوحدة الاتصال المؤسسي في KIB: «هذا التقرير الأول من نوعه في تاريخ البنك، يعد علامة فارقة في رحلتنا نحو الاستدامة، حيث نقوم بإضفاء طابع الاستدامة الرسمي على عملياتنا وتأسيس بنية تحتية تشغيلية تضمن تعزيز الوعي بالحفاظ على البيئة في المجتمع بشكل أكبر وأكثر شمولاً، وفق أساس راسخ ومتين من الحوكمة السليمة للشركات في جميع ممارساتنا. فتحقيق رؤيتنا لنكون البنك الأكثر استدامة في الكويت، يؤكد سعينا نحو توفير معايير الاستدامة في جميع مراحل وعمليات التشغيل».

وأشار **ناجيا** إلى أن هذا التقرير يعرض ممارساتنا ومبادراتنا وشراكاتنا التي تم تنفيذها، أو التي سيتم تحقيقها خلال الفترة القادمة، والتي تشمل جميع المجالات، مثل حقوق أصحاب المصلحة، ومشاركة العملاء، والمشاركة المجتمعية، وتمكين المرأة، بالإضافة إلى التكويت، ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز بيئة ريادة الأعمال، والتطوير المهني للموظف، وتقديم المساعدة للمشتريات المحلية، وتحقيق التقدم الاقتصادي.

وانطلاقاً من إدراكه أن الموظفين الذين يعملون في بيئة عمل مستدامة وصحية، سيقومون بخدمة العملاء والمجتمع بشكل أكثر كفاءة وإبداعاً، يلتزم KIB التزاماً صارماً بتعزيز جهوده لتهيئة بيئة عمل صحية، تعتمد على الشمولية والمساواة، وتحت مظلة التكويت، يواصل البنك وضع رأس ماله البشري الوطني في طليعة جهوده من خلال توظيف وتدريب المواهب الطموحة، فضلاً عن توفير فرص التعلّم والتطوير باستمرار لموظفيه.

وعلى صعيد خدمة العملاء، يواصل KIB ابتكار المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي الاحتياجات المتغيرة للأسواق، ومواكبة تطلعاتها المتنامية في الوقت المناسب، وهو ما يتمثل في الحلول الرقمية السلسة التي يطلقها البنك، فضلاً عن خدمات التمويل الإسلامي، مثل المرابحة والمساومة وحسابات الودائع المختلفة.

وفي إطار دعم المجتمع الكويتي والمساهمة في تحقيق التنمية الشاملة، يقوم KIB، بحماس وتصميم، بتنظيم الفعاليات والحملات والبرامج التي تخدم فئات مختلفة من أفراد المجتمع، ويأتي في طليعة هذه الجهود دعم KIB الراسخ والمستمر لرواد الأعمال الكويتيين من خلال قنوات عديدة، ومنها «مركز KIB مبادر»، وهي منظومة متكاملة تابعة لمجموعة البنك، مخصصة لدعم بيئة ريادة الأعمال، فضلاً عن العديد من الحملات التوعوية ومن بينها الحملة المجتمعية «لنكن على دراية» التي أطلقها بنك الكويت المركزي لرفع مستوى الوعي المالي للمجتمع الكويتي، بالإضافة الى جهوده النوعية واسعة النطاق والتي تشمل مجالات أخرى يسعى فيها KIB إلى زيادة الوعي بالصحة والرياضة والتعليم.

ومع استمرار حركة التنمية في المجتمع الكويتي وتطلعه للمزيد، يظل KIB مواكباً لاحتياجات السوق، حيث يقوم بتطوير منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة، بالتوازي مع إطلاق مبادرات وبرامج تثقيفية وتوعوية، وذلك لتحقيق هدف النهوض بالاقتصاد الوطني وتعزيز مناعته ضد أي تحديات غير متوقعة.

KIB

خدمات مصرفية حصرية

Exclusive Banking Services



عبدالله عبدالمجيد معرفي (بنك برقان BURGAN BANK):

أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية وتحقيق مستويات مرتفعة من النمو بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة



يحتل بنك برقان BURGAN BANK موقعاً ريادياً في مجال التركيز على الخدمات المصرفية الخاصة وخدمات الشركات بالإضافة إلى تمتعه بقاعدة واسعة من عملاء خدمات التجزئة المصرفية والخدمات المصرفية الخاصة. كما تتمثل أحد مهام البنك تشكيل علاقة مميزة مع العملاء أساسها النزاهة والثقة.

ويرى عبدالله عبد المجيد معرفي المدير العام لإدارة الخزينة وإدارة الاستثمارات البنكية والخزينة في بنك برقان في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن أسواق الخليج تمكنت من المحافظة على مستويات معينة من الاستقرار ما دفعها إلى عدم رفع أسعار الفوائد إلى المستويات التي بلغها البنك المركزي الفيدرالي، مؤكداً أن أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة.

وانطلاقاً من التحديات الناجمة عن ارتفاع معدلات التضخم وانعكاسها السلبي على اقتصاديات الدول يشير معرفي إلى مواجهة الاقتصادات العالمية صراعاً قوياً للحد من مستويات التضخم، حيث يقع على عاتق البنوك المركزية إيجاد الحلول المناسبة والتخفيف من آثارها على المجتمعات، ويضيف في معرض الإنجازات التي حققها البنك مؤخراً الانتهاء من إجراءات التخارج من بنك بغداد في نهاية الربع الرابع من العام الحالي مشدداً على أنها خطوة مهمة بالنسبة إلى كفاية رأس المال وتدعم استراتيجيته التوسعية على المستويين المحلي والإقليمي.

■ يشهد العالم تحديات كبرى أبرزها ارتفاع معدلات الفائدة والتضخم، في رأيكم ما مدى انعكاسها على نشاط البنوك العربية وتحديداً الكويتية؟

– تواجه الاقتصادات العالمية صراعاً قوياً للحد من مستويات التضخم حيث يقع على عاتق البنوك المركزية إيجاد الحلول المناسبة لهذه المسألة. وبالتالي، ظاهرة التضخم التي تعاني منها الأسواق العالمية تبقى ضمن مستويات متدنية جداً في دول الخليج نظراً لوجود مصادر الطاقة على عكس ما تعانيه القارة الأوروبية على سبيل المثال من مشاكل نتيجة النقص الحاصل وصعوبة إيجاد الكميات المطلوبة من أسواق بديلة. في حين أن معظم أسواق الخليج حافظت على مستويات معينة من الاستقرار وهذا ما يدفعها إلى عدم رفع أسعار الفوائد إلى المستويات التي بلغها البنك المركزي الفيدرالي.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك برقان خلال المرحلة الماضية؟

– من المتوقع الانتهاء من إجراءات التخارج من بنك بغداد في نهاية الربع الرابع من هذا العام، وهذه تعد خطوة مهمة بالنسبة إلى كفاية رأس المال ما سيزيد حوالي ٧٠ نقطة أساس ويدعم استراتيجية البنك التوسعية على النطاق المحلي والإقليمي باعتبار أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية وتحقيق مستويات مرتفعة من النمو بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة.

الجزء الأكبر من الاستثمارات ستتركز في السوق الكويتي

■ إعتاد البنك على تنويع محفظته الاستثمارية، أين تكمن الفرص حالياً؟

– يعتمد البنك قاعدة متوازنة في توجهاته الاستثمارية في أسواق متعددة منها شمال القارة الأفريقية، تركيا والكويت. إلا أن الجزء الأكبر من الاستثمارات ستتركز في السوق الكويتي لحين تحسن اقتصادات الدول الأخرى ومن ثم اتخاذ القرارات المناسبة والاستفادة من الفرص الواعدة في قطاعات وأسواق مختلفة. ■

عادل الماجد

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان BOUBYAN BANK – الكويت):

لا تزال البنوك الخليجية بمنأى عن التداعيات الاقتصادية على المدى القريب



منذ تأسيسه تميز بنك بوبيان بحصده للجوائز في مجال خدمة العملاء علاوة على نموه المتسارع على مستوى دولة الكويت، إلا أن أكثر ما يميز البنك هو التزامه القوي نحو المجتمع عبر اتخاذه الخطوات الأولى في تقديم التسهيلات المصرفية الرقمية المتطورة، ومن هنا يؤكد الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان عادل الماجد وصول البنك إلى خطوات متقدمة في التحول الرقمي ونجاحه في توسيع قاعدة خدماته الرقمية لمنح عملائه تجارب استثنائية، ما جعله من أوائل البنوك الإسلامية التي دخلت العالم الرقمي على المستويين المحلي والعالمي. كما أشار الماجد أنه من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية نظراً لحاجتها إلى موافقة البنوك المركزية وتنظيم طريقة العمل بها.

وفي ما يتعلق بتأثير ارتفاع أسعار الفوائد على البنوك في دول الخليج يوضح الماجد أن التأثير سيشمل مجمل البنوك عالمياً وإقليمياً ولن يكون أحد بمنأى عن تداعياتها متوقعاً أن يكون حجم التأثير أكبر على البنوك الإسلامية مقارنة بتلك التقليدية، مشدداً على ضرورة إيجاد البنوك المركزية حلول وبدائل لامتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد.

على البنوك إيجاد حلول وبدائل لإمتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد

■ هل لارتفاع أسعار الفوائد تأثير مباشر على البنوك في دول الخليج؟

– سيشمل تأثير هذه الارتفاعات مجمل البنوك عالمياً وإقليمياً ولن يكون أي أحد بمنأى عن تداعياتها. ومن المتوقع أن يكون حجم التأثير أكبر على البنوك الإسلامية مقارنة بتلك التقليدية نظراً إلى ثبات حجم القروض التي تمتلكها. وبالتالي، يتوجب على البنوك إيجاد حلول وبدائل لامتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد.

خطوات متقدمة

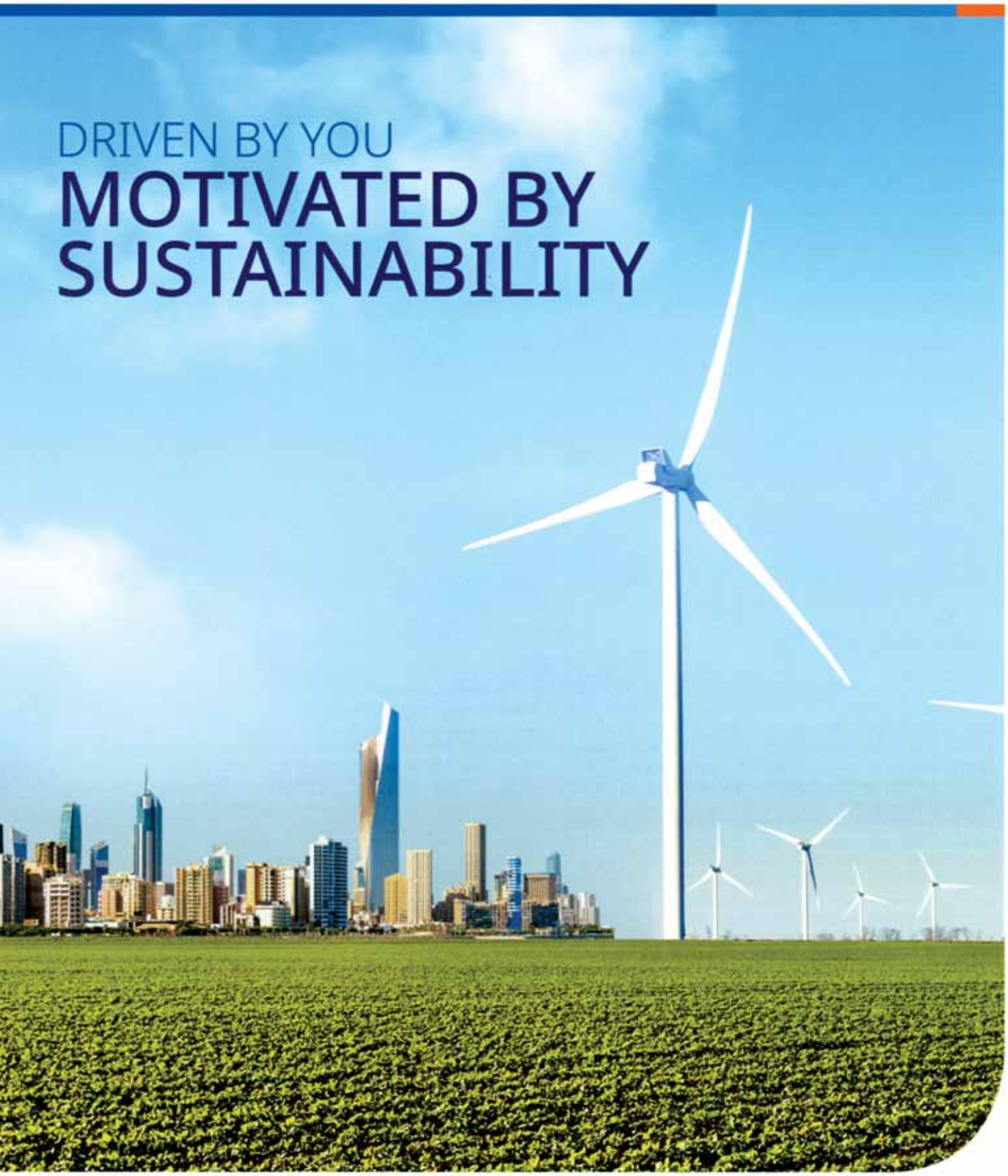
■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك بوبيان على مستوى التحول الرقمي؟

– حقق بنك بوبيان خطوات متقدمة في التحول الرقمي على مستوى الكويت خلال السنوات الأخيرة ونجح في التوسع بالخدمات والمنتجات الرقمية لمنح عملائنا تجارب استثنائية. كما نعد من أوائل البنوك الإسلامية التي دخلت في عملية تحول رقمي كاملة على مستوى العالم وهذا إنجاز كبير نفخر به وسنعمل في المستقبل على توسيع هذه الخدمات لتشمل السعودية، الإمارات وقطر.

من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية

■ كيف تنظرون لموضوع العملة الرقمية والتداول بها؟

– نجد أنه من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية كونها تحتاج إلى موافقة البنوك المركزية وتنظيم طريقة التداول بها، فضلاً عن أن الثقة بهذه العملات لا تزال في معدلات متدنية مقارنة بالدول الأجنبية. ■



Buran Bank has been making great strides on the sustainable front in line with Vision 2035 towards creating a shared value for the society and a better future for everyone. After all, we're driven by you.

بنک بروتان
BURGAN BANK

د. حمد الحساوي: اتحاد المصارف ساهم في إبراز دور البنوك

سعدنا بالوجود مع قامات مصرفية مؤثرة في العمل الاقتصادي والمصرفي في الكويت

أعرب أمين عام اتحاد مصارف الكويت د. **حمد الحساوي** في كلمته خلال حفل استقبال اتحاد مصارف الكويت بمناسبة مرور ٤٠ عاماً على تأسيسه والذي حضره رئيس ديوان سمو ولي العهد الشيخ **أحمد العبدالله الصباح** ولفيف من القيادات المصرفية الحالية والسابقة عن اعتزازه بتشريف الاتحاد بالنخبة من قطاع المصارف في الاحتفالية التي نظمها اتحاد مصارف الكويت بمناسبة مرور ٤٠ عاماً على تأسيسه والتي تتزامن مع مرور ٨٠ عاماً على نشأة القطاع المصرفي الكويتي، مشيداً بمسيرة الاتحاد الزاخرة بالإنجازات.

وقال د. **الحساوي** إن اتحاد مصارف الكويت يكتسب أهميته من كونه يمثل قطاعاً قوياً نجح في ترسيخ مكانته على مختلف الأصعدة محلياً وإقليمياً وعالمياً، مؤكداً أن الاتحاد ساهم منذ نشأته على إبراز وتعزيز دور البنوك في خدمة الاقتصاد الوطني. وتابع أن القطاع المصرفي مرّ بأزمات تجاوزها بفضل السياسات الحصيفة لبنك الكويت المركزي.

وقد شهد الحفل على تكريم عدد من الشخصيات المصرفية من رؤساء مجلس إدارة الاتحاد والأمناء العامين السابقين تقديراً لمجهوداتهم وعطاءاتهم المتميزة.














شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها
بتخاف عليها؟
أمّنهـــــا!
دائـرة الحياة والصحي، الدوار الثالث - جبل عمّان، ص.ب. 279 عمّان 11118 الأردن
هاتف: 5621 465 6 (962)، فاكس: 2361 464 6 (962)
www.jicjo.com



رندة الصادق (المدير العام التنفيذي للبنك العربي):

مستمرون في تحقيق أداء قوي ونمو مستدام

من خلال تقديمه مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية المتميزة حظي البنك العربي بحضور بارز في الأسواق والمراكز المالية الرئيسية في العالم، واستمر في مواصلة مسيرة من النجاحات والانجازات والمضي قدماً في تحقيق رؤية طموحة واستراتيجية مستقبلية تهدف إلى تعزيز مكانته الرائدة على صعيد الساحة المصرفية محلياً وإقليمياً.

وفي حديث مع المدير العام التنفيذي للبنك، الآنسة رندة الصادق، ذات المسيرة الحافلة في العمل المصرفي أشارت إلى التطورات المتسارعة التي شهدها القطاع المصرفي الأردني خلال السنوات القليلة الماضية وخاصة في جوانب التحول الرقمي وتقديم الحلول المصرفية القائمة على أنظمة الدفع الإلكترونية بما يتناسب مع الاستراتيجية الطموحة للبنك المركزي الأردني.

ومن جهة أخرى، لفتت إلى استمرار عمليات الاستحواذ والاندماج خلال السنوات القادمة لخلق كيانات مصرفية أكبر قادرة على مواجهة المنافسة المتزايدة من داخل القطاع المصرفي وخارجه، مشيرة إلى أن التضخم يمثل تحدياً للقطاع المصرفي العربي والعالمي نتيجة آثاره على النشاط الاقتصادي ودورة الانتاج والاستهلاك والاستثمار. ومن هنا تبنت العديد من البنوك المركزية العربية سياسات مباشرة لتخفيف أثر رفع الفوائد لاسيّما على بعض القطاعات الانتاجية والصناعية.

وفي معرض حديثها أشارت الآنسة الصادق إلى متانة القطاع المصرفي وملاءته المالية والاعتماد على قاعدة تمويلية عريضة ومستقرة مع تبنيه لسياسات ائتمانية حكيمة جعلته مستعداً لمواجهة التحديات.

أما بالنسبة إلى إنجازات البنك العربي لفتت إلى مواصلة تحقيق نتائج إيجابية ومعدلات نمو مستدامة بالأعمال البنكية، بالإضافة إلى المحافظة على جودة المحفظة الائتمانية. كما يمضي البنك في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بالتحول الرقمي وتوسيع قاعدة الاستثمار في الحلول البنكية الإلكترونية بما يتماشى مع أفضل الممارسات. منوهة بحصد البنك جوائز مرموقة كان آخرها «أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠٢٢» من قبل مجلة غلوبال فاينانس العالمية.

"نوظف تنوع نموذج أعمالنا وانتشارنا الجغرافي لتحقيق أهدافنا الاستراتيجية"

■ كيف تطور القطاع المصرفي في بلدكم مؤخراً؟

– شهد القطاع المصرفي الأردني تطورات متسارعة خلال السنوات القليلة الماضية وخاصة في جوانب التحول الرقمي وتقديم الحلول المصرفية القائمة على أنظمة الدفع الإلكترونية وإطلاق الـ (Neo Banks)، ما ساهم بشكل كبير وفعال في زيادة الاشتمال المالي وبما يتناسب مع الاستراتيجية الطموحة للبنك المركزي الأردني في هذا المجال والتي أظهرت نتائج مرحلتها الأولى تحسناً واضحاً ومهماً. وقد ساهم توجه البنوك نحو التحول الرقمي بشكل متسارع وتبني التكنولوجيات الحديثة والقنوات الإلكترونية في زيادة سهولة التعامل مع البنوك ومع قطاعات الأعمال المختلفة والجهات الرسمية بطريقة مرنة وفعالة وسريعة تختصر الوقت والجهد والتكاليف.

من جهة أخرى، شهدت الساحة المصرفية استمراراً لعمليات الاستحواذ والاندماج والتي من المتوقع أن تستمر خلال السنوات القادمة لخلق كيانات مصرفية أكبر قادرة على مواجهة المنافسة المتزايدة القادمة من داخل القطاع المصرفي ومن خارجه. وعلى الرغم من التحديات التي رافقت أزمة «كورونا» وما بعدها فإن المؤشرات المالية للقطاع المصرفي الأردني قد أظهرت تحسناً إيجابياً واتجاهاً تصاعدياً على مختلف المحاور. ونعتقد بأن الدور الفعال والمحوري الذي يلعبه البنك المركزي الأردني في سياسته النقدية الهادفة إلى تعزيز الاستقرار النقدي والمالي وفي توسيع نطاق الاشتمال المالي وفي دعم التحول الرقمي وأنظمة الدفع الإلكترونية سيستمر في منح القطاع المصرفي الأردني الزخم المطلوب ليكون في مصاف القطاعات المصرفية المتقدمة على مستوى المنطقة ككل.

تعمل المصارف العربية على عدة أصعدة لمواجهة التحديات المرافقة للتضخم

■ يعتبر التضخم من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذا التحدي؟

– تمثل موجة التضخم الحالية تحديات كبيرة للاقتصاد العالمي مع انتشارها الجغرافي الواسع وبلوغها مستويات غير مسبوقة منذ أربعة عقود خاصة في الدول المتقدمة. وعلى الرغم من بداية تراجع معدلات التضخم عالمياً مع نهاية العام ٢٠٢٢، إلا أن التباين في تراجع هذه المعدلات يضفي مزيداً من عدم الوضوح حيال مسار التضخم المستقبلي وآثاره المختلفة بما فيها إبطاء النمو في الاقتصاد العالمي.

ومع ارتفاع معدلات التضخم في عموم الاقتصادات العربية عن السنوات السابقة نلاحظ وجود تباين من حيث مستوياته في دول الخليج العربي وكذلك في الأردن لدرجة ما عنها في اقتصادات شمال أفريقيا، ومن شأن هذا التباين في معدلات التضخم والنمو الاقتصادي بين الدول العربية أن يؤدي إلى آثار متباينة على القطاع المصرفي.

ويمثل التضخم تحدياً للقطاع المصرفي العربي، كما العالمي، من خلال آثاره على النشاط الاقتصادي ودورة الإنتاج والاستهلاك والاستثمار والكلف التشغيلية.

■■■ البنك العربي ماضٍ في تنفيذ استراتيجيته الخاصة بالتحول الرقمي لتلبية متطلبات العملاء المتجددة وتقديم أفضل الخدمات المصرفية الرقمية ■■■

ولمواجهة موجة التضخم العالمية الحالية قامت البنوك المركزية الرئيسية العالمية برفع أسعار الفائدة بوتيرة تعتبر الأسرع خلال الأربعة عقود الماضية، ما يساهم في إضعاف القدرة الشرائية للقطاع الخاص وتباطؤ في الطلب بوجه عام على المستوى العالمي. وكذلك قامت البنوك المركزية العربية برفع أسعار الفوائد من أجل احتواء التضخم المستورد وللمحافظة على جاذبية العملات العربية والاستقرار المالي. وفي ظل هذه المعطيات، تبنت العديد من البنوك المركزية العربية سياسات مباشرة لتخفيف أثر رفع الفوائد، لا سيما على بعض القطاعات الإنتاجية والصناعية. ومن شأن الارتفاع في أسعار الفوائد أن يترك أثراً متبايناً على مؤشرات أداء البنوك فيما يتعلق بهامش الفوائد ومستويات المخاطر والتكاليف التشغيلية المباشرة.

وفي ضوء هذه المعطيات، تعمل المصارف العربية على عدة أصعدة لمواجهة التحديات المرافقة للتضخم بما في ذلك مراجعة استراتيجياتها للتعامل مع مختلف التطورات والاحتمالات واعتماد السياسات المصرفية الملائمة واتخاذ القرارات المبنية على الظروف المحددة في الوقت المناسب وكذلك تبني السياسات والإجراءات الاستباقية الكفيلة بالمحافظة على جودة محافظها الائتمانية في مواجهة أية تحديات. كما تواصل المصارف العربية تأدية دورها الفاعل في المساهمة في تعزيز نمو الاقتصاد وذلك من خلال دعم القطاعات الرئيسة والحيوية والتعامل بمرونة وديناميكية مع متطلبات واحتياجات العملاء في ظل هذه الظروف المتقلبة.

وبشكل عام، فإنه من الضروري الإشارة هنا إلى متانة القطاع المصرفي العربي إجمالاً من حيث ارتفاع مستوى كفاية رأس المال والاعتماد على قاعدة تمويلية عريضة ومستقرة مع تبنيه لسياسات ائتمانية حكيمة، جعلته مستعداً لمواجهة الآثار السلبية للمرحلة الحالية مع الجاهزية للاستفادة من الفرص المتاحة والنمو. كما أن الاستثمارات الكبيرة في مجال التكنولوجيا والتحول الرقمي تساعد أيضا في زيادة الكفاءة التشغيلية وتخفيض الآثار التضخمية على الكلف التشغيلية.

إنجازات وجوائز

■ ما هي أهم إنجازات البنك العربي للعام ٢٠٢٢؟

– حققت مجموعة البنك العربي نتائج قوية للربع الثالث من العام ٢٠٢٢، حيث حققت أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٤٠٥,٨ مليون دولار أميركي للفترة المنتهية في ٣٠ أيلول ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٢٧١,٧ مليون دولار أميركي في الفترة المقابلة للعام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ٤٩٪، وحافظت المجموعة على صلابة مركزها المالي حيث بلغت حقوق الملكية ١٠,٢ مليار دولار أميركي.

هذا وبلغت التسهيلات الائتمانية ٣٥,٦مليار دولار أميركي في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٢ مقارنة مع ٣٤,١ مليار دولار أميركي في الفترة نفسها من العام السابق وبنسبة نمو بلغت ٤٪، في حين بلغت ودائع العملاء ٤٧,٨ مليار دولار أميركي كما في ٣٠ أيلول ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٤٦,٦ مليار دولار أميركي في الفترة المقابلة للعام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ٣٪، ما يعكس ثقة العملاء الراسخة بمجموعة البنك العربي.

وقد تمكن البنك ولغاية نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٢ من الاستمرار بتحقيق معدلات نمو مستدامة بالأعمال البنكية، حيث نما صافي الأرباح التشغيلية للبنك بنسبة ١٣٪ بفضل النمو في صافي الفوائد والعمولات المتأتية من الأعمال البنكية الرئيسية وكذلك الاستمرار في ضبط المصاريف التشغيلية، هذا إلى جانب مواصلة التحسن في مستويات تكلفة المخاطر وبما يتماشى مع استراتيجية البنك الحصيفة. حيث واصل البنك توظيف تنوع نموذج أعماله ومصادر إيراداته وانتشاره الجغرافي لتحقيق أهدافه وتعزيز مستويات الأداء. كما استمر البنك بالمحافظة على جودة محفظته الائتمانية، وعلى نسبة تغطية للديون غير العاملة تفوق الـ ١٠٠٪ وذلك دون احتساب قيمة الضمانات، بالإضافة إلى المحافظة على مستويات سيولة مرتفعة، حيث بلغت نسبة القروض إلى الودائع ٧٤,٣٪. وتحتفظ المجموعة بقاعدة رأسمال قوية يتركز معظمها ضمن رأس المال الأساسي حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال حسب تعليمات بازل ٣ نسبة ١٦,٤٪ وهي أعلى من الحد الأدنى المطلوب حسب تعليمات البنك المركزي الأردني.

كما أن البنك ماضٍ في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بالتحول الرقمي من خلال التركيز على توسيع قاعدة الاستثمار في الحلول البنكية الإلكترونية والتي من شأنها تلبية متطلبات العملاء المتجددة، بما فيهم الأجيال القادمة، وتقديم أفضل الخدمات الرقمية وبما يتماشى مع أفضل الممارسات.



وقد حصل البنك العربي على جائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٢» والمقدمة من قبل مجلة «غلوبال فاينانس Global Finance» العالمية ومقرها نيويورك، وذلك للعام السابع على التوالي.■

عصام السلفيتي

(رئيس مجلس الإدارة لبنك الاتحاد BANK AL ETIHAD - الأردن):

وضعنا استراتيجية للتوسّع والنمو الإقليمي



بنك الاتحاد هو مؤسسة مالية أردنية تقدّم مجموعة متميزة من الخدمات المصرفية للأفراد والأعمال. وقد نجح البنك في تحقيق خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي ومواكبة التغيرات التكنولوجية العالمية التي يسعى من خلالها إلى تعزيز أسلوب جديد لحياة العملاء عن طريق إطلاق خدمات رائدة وعصرية. وانطلاقاً من التميز في عمله والإنجازات المتواصلة يستمر بنك الاتحاد بحصد مجموعة من الجوائز التي تؤكد مرة أخرى التميز في تقديم أفضل تجربة بنكية ممكنة لعملائه. وفي حديث خاص مع رئيس مجلس الإدارة عصام سلفيتي لفت إلى تحقيق البنك معدلات ربحية جيدة خلال العام ٢٠٢٢ واتخاذ قرار بالتوسع الإقليمي ويأتي ذلك ضمن استراتيجية البنك للتوسع والنمو. كما نوه السلفيتي بأداء القطاع المصرفي الأردني الذي يعد من أكثر القطاعات المصرفية أماناً على مستوى المنطقة إذ يتمتع بقدرات عالية وملاءة مالية عززت من قدرته على الصمود بوجه كل التحديات، معرباً عن أهمية حصول عمليات دمج بين البنوك العاملة حالياً في الأردن نظراً لعددها الكبير والذي يفوق حاجة السوق. وفي ما يأتي تفاصيل الحوار:

القطاع المصرفي الأردني الأكثر أماناً في المنطقة العربية

■ تشهد الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع الفوائد والتضخم وإنهيار العملات، كيف تقرأون انعكاسها على أسواق المنطقة؟

– على الرغم من التحديات الاقتصادية والضغوط التضخمية بقيت دول الخليج بمنأى عن كل هذه التداعيات وتمكنت من تحقيق نمو اقتصادي بفضل الارتفاعات في أسعار النفط والغاز، ما يصب في صالح دول مجلس التعاون الخليجي التي تحقق فوائد أعلى وفوائض في موازناتها مستفيدة من هذه الارتفاعات القياسية. إلا أن الأوضاع تختلف في الدول المستوردة حيث شكلت هذه الارتفاعات المزيد من الأعباء على اقتصادها. أما بالنسبة للسوق الأردني وباعتبار الأردن بلد غير مصدّر للنفط لم نحقق عوائد ربحية، إلا أن للقطاع السياحي دوراً أساسياً في دعم العجلة الاقتصادية، حيث تشهد الدولة حركة سياحية نشطة من مختلف دول العالم ما أدى إلى ارتفاع نسب الإشغال إلى مستويات غير مسبوقة في مختلف المناطق والمدن السياحية.

أما في ما يتعلق بالقطاع المصرفي الأردني فهو يعد من أكثر القطاعات المصرفية أماناً في المنطقة العربية، إذ نجح في الصمود بوجه كل التحديات لأنه يتمتع بمؤشرات متانة تدل على قدرته العالية على تحمل الصدمات على أنواعها، بالإضافة إلى أن جميع البنوك الأردنية ذات ملاءة مالية وميزانية قوية في ظل وجود قوانين وسياسات مالية مثالية تنظم عملها.

يجب حصول عمليات دمج بين البنوك

■ شهدت العديد من الدول في المنطقة عمليات دمج واستحواذ بين عدد من البنوك، هل تؤيدون ذلك؟

– يشهد السوق المحلي منذ فترة لعمليات انسحاب لعدد كبير من البنوك الأجنبية التي كانت عاملة منذ سنوات عديدة منها على سبيل المثال خروج عدد من البنوك اللبنانية في ظل الأزمة الاقتصادية التي تعانيها البلاد مثل بنك عودة، وسوسيته جنرال، إلى جانب انسحاب بنك الكويت الوطني وبنك ستاندرد تشارترد. ورغم ذلك يجب حصول عمليات دمج بين البنوك المحلية العاملة حالياً نظراً لعددها الكبير والذي يفوق حاجة السوق.

■ هل لديكم النية للقيام بعملية دمج أو استحواذ على المدى القريب؟

– محلياً، يمتلك بنك الاتحاد حصة في بنك الصفوة الإسلامي، ونتطلع للتوسع خارج السوق الأردني، حيث هناك العديد من الفرص الواعدة والسيولة المرتفعة.

ومن جهة أخرى، في حال وجدنا فرصاً للاستحواذ والدمج مع مصرف آخر لدى البنك النية والقدرة للقيام بهذه الخطوة.

أضفى البنك بعداً جديداً في عالم الخدمات المصرفية

■ مع توسع دائرة التحول الرقمي تسعى العديد من الشركات الناشئة للقيام بالدور الذي تؤديه البنوك، في رأيكم هل يؤثر ذلك على نشاط البنوك؟

– في حال وصول خدمات تلك الشركات إلى المستويات نفسها من الخدمات المصرفية التقليدية من شأنها التأثير على نشاط البنوك. ولكن بالنسبة إلينا في بنك الاتحاد تمكنا من إحراز خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي وأطلقنا منذ فترة تطبيق على الهواتف الذكية وتعتبر هذه الخدمة إحدى أكثر الخدمات البنكية مواكبة للتغيرات التكنولوجية، والتي نسعى من خلالها إلى تعزيز أسلوب حياة مريح للعملاء وتلبية احتياجاتهم من خلال خدمات متطورة رائدة وعصرية، وبذلك يضفي البنك بعداً جديداً في عالم الخدمات المصرفية.

ومن جهة أخرى، بموازاة ذلك، يستثمر البنك مبالغ ضخمة في مجال الأمن السيبراني وحماية البيانات من خلال أنظمة مبتكرة وحديثة.

سجلنا نتائج ممتازة وحققنا معدلات ربحية جيدة

■ كيف تقومون نتائج بنك الاتحاد – الأردن للعام ٢٠٢٢؟ وما هي خططكم للعام القادم؟

– سجل البنك نتائج ممتازة خلال العام الحالي وحقّق معدلات ربحية جيدة.■

بنك الاتحاد
Bank al Etihad



عـام من الإنجازات
وجوائز في 7 مجالات!

سنة 2022 كانت مليانة إنجازات وجوائز إقليمية وعالمية ورح نستمر في تقديم الأفضل لعملائنا وموظفينا

- أفضل بنك للمسؤولية الاجتماعية للشركات
- أفضل بنك في مجال تمكين وتطوير الموظفين
- البنك الأكثر نشاطاً في الأردن في مجال تمويل التجارة الدولية
- أفضل تطبيق بنكي للهواتف الذكية
- أفضل بوابة خدمات إلكترونية وأفضل تصميم لتجربة العملاء
- أفضل بنك بإدارة أمن المعلومات وعمليات الاحتيال
- البنك الرقمي الأكثر ابتكاراً

لأول مرة في تاريخه
وكالة موديز تصنف ودائع المصرف الأهلي العراقي التابع لمجموعة كابيتال بنك عند B3 و Caa1


باسم السالم


داود الغول


أيمن أبو دهيم

أعلنت وكالة موديز، عن تصنيف الودائع طويلة وقصيرة الأجل للمصرف الأهلي العراقي – التابع لمجموعة كابيتال بنك– بالعملة المحلية لأول مرة عند B3، وتصنيف الودائع طويلة وقصيرة الأجل بالعملة الأجنبية عند Caa1 مدفوعاً بقرار رفع التقييم الائتماني الأساسي المعدل للمصرف (Baseline Credit Assessment) إلى caa2 من B3.

كما رفعت الوكالة تصنيفات مخاطر الطرف المقابل طويلة وقصيرة الأجل إلى B3 مع نظرة مستقبلية مستقرة لكافة التصنيفات على الودائع طويلة الأجل.

وأخذ تصنيف الودائع طويلة الأجل بالعملة المحلية للمصرف الأهلي العراقي في الاعتبار التقييم الائتماني الأساسي عند Caa2 ودرجتين من الارتفاع، وهو ما يعكس احتمالية الحصول على مستوى عالٍ من الدعم من قبل الشركة الأم (كابيتال بنك الأردن) الذي تم تصنيفه B1 مع نظرة مستقبلية مستقرة ودعم منخفض من الحكومة العراقية، وفقاً لتوقعات وكالة موديز.

وفي تعليقه على هذا التصنيف، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتال بنك **داود الغول**: «يعكس هذا التصنيف العالمي المركز المالي القوي للمصرف الأهلي العراقي. وسيدعم توجهاته في النمو والازدهار من خلال فتح آفاق جديدة للتعاون مع مؤسسات مالية إقليمية ودولية. كما سيعزز هذا التصنيف من مكانة المجموعة التنافسية في الأسواق الإقليمية التي تعمل بها، وفي مقدمتها السوق السعودي الذي افتتح المصرف الأهلي العراقي فرعه الأول فيه مؤخراً»، مشدداً على مواصلة المجموعة دعمها للمصرف لرفع تصنيفه لمستويات أعلى في المستقبل القريب».

من جانبه، أكد المدير المفوض للمصرف الأهلي العراقي، **أيمن أبو دهيم** قائلاً: «نحن مسرورون للغاية إزاء حصول المصرف الأهلي العراقي للمرة الأولى على تصنيف ائتماني من قبل وكالة «موديز» لخدمات المستثمرين، إذ يعكس هذا محصلة إيجابية للغاية في ظل الظروف الراهنة، ونحن على يقين أن هذا التصنيف سيرتفع في المستقبل مع مواصلتنا تنفيذ الاستراتيجيات والخطط الموضوعة لتوسيع أعمالنا التي ستؤدي إلى تحسن متانة الوضع المالي للبنك وتراجع مستوى المخاطر المحيطة».

يبلغ رأس المال المسجل والمدفوع للمصرف الأهلي ٢٧٠ مليار دينار عراقي (١٨٥ مليون دولار أميركي). ويعتبر كابيتال بنك أكبر مساهم في المصرف بحصة أغلبية تبلغ ٦١,٨٥٪.

يذكر أنه في شهر آذار من العام ٢٠٢١، أكملت مجموعة كابيتال بنك عملية الاستحواذ على جميع أصول وعمليات وفروع بنك عوده في الأردن والعراق

إطلاق منصة «كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال»


زيد الكردي

أعلن كابيتال بنك CAPITAL BANK عن إطلاقه منصة «كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال» الجديدة المخصصة للشركات بمختلف أنواعها وأحجامها، وذلك في إطار سعيه للارتقاء بتجارب عملائه من قطاع الشركات من خلال مواكبة التطور التكنولوجي وأتمتة العمليات المصرفية، وتوفير الخدمات الرقمية المبتكرة لهم.

وتقدم المنصة مجموعة مبتكرة ومتكاملة وشاملة من الحلول المصرفية التي تمكن قطاع الأعمال من الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة من تنفيذ معاملاتهم المصرفية اليومية إلكترونياً، بأحدث الطرق والوسائل الالكترونية وبطرق آمنة وفي أي وقت ومكان.

ويمكن للعملاء من خلال المنصة تصفح وإدارة حساباتهم اليومية بشكل فعال، وإتمام التحويلات الداخلية بين الحسابات في البنك، وإجراء التحويلات المحلية والخارجية، بالإضافة إلى تحويلات رواتب الموظفين وخدمات تسديد الفواتير عبر إي فواتيركم ومزايا تحديد أدوار المستخدمين وصلاحياتهم بكل سهولة وبأسعار تفضيلية ومنافسة وبدعم من فريق مختص على مدار الساعة.

وفي تعليقه على إطلاق هذه المنصة، قال مدير إدارة المعاملات المصرفية في مجموعة كابيتال بنك **زيد الكردي**: «مع إطلاقنا لخدمات ومنتجات رقمية جديدة، نواصل في كابيتال بنك التأكيد على التزامنا بدعم قطاع الأعمال في المملكة وتعزيز وإثراء تجارب عملائنا من الشركات، وذلك تماشياً مع استراتيجية البنك وتوجهات البنك المركزي الأردني لتطوير أنظمة الخدمات الإلكترونية وبما يلبي احتياجات وتطلعات عملائنا في تسهيل إدارة حساباتهم وأعمالهم اليومية».

وشدد **الكردي**، على أن منصة كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال تتسم بالأمان وبسهولة الاستخدام وذلك لتمكين العملاء من قطاع الشركات من إدارة أعمالهم بكل كفاءة.

CBG
capital bank group



على مدار العقدين والنصف الماضيين، اتجهنا نحو عالم جديد من الحلول المصرفية والاستثمارية المتخصصة والمبتكرة والمتكاملة للأفراد والشركات في كافة أنحاء الشرق الأوسط.

فمن خلال تواجدها في الأردن والعراق ودبي والسعودية، تقدم مجموعة كابيتال بنك مجموعة خدماتها المختلفة لتحلّق بكم إلى نجاحات أكبر وأسرع.

كابيتال بنك
المصرف الأهلي العراقي
المصرف الأهلي العراقي
المملكة العربية السعودية
كابيتال للإستثمارات
blink

كمال البكري (الرئيس التنفيذي لبنك القاهرة عمّان - الأردن CAIRO AMMAN BANK):

رفع «موديز» النظرة المستقبلية للأردن إلى إيجابية يدلّ على متانة القطاع المصرفي الأردني



حرص بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK منذ تأسيسه عام ١٩٦٠ على توظيف رأسماله القوي وخبرته العريقة لخدمة الاقتصاد الوطني وتقديم مجموعة متميزة من الخدمات والحلول المصرفية لتلبية كافة احتياجات عملائه.

وفي حوار خاص مع السيد كمال البكري، الرئيس التنفيذي للبنك والذي أدّى دوراً رائداً في تطوير البنك وجعله يحظى بسمعة مرموقة ويحقق نتائج جيدة، أكد الى أن مقتضيات الظروف تفرض على البنوك المركزية في الوطن العربي اتخاذ قرارات مشابهة للبنك الفيدرالي الأميركي ورفع الفوائد على الرغم من اختلاف الظروف الاقتصادية، مشيراً إلى أن قرار رفع الفائدة يأتي للسيطرة على التضخم لكن له مخاطر سحب السيولة من السوق والتي تؤدي إلى ركود اقتصادي طويل المدى مما يؤثر على نسب النمو الإقتصادي، وتحديداً في البلدان العربية التي تأثرت اقتصاداتها سلباً بالأزمة الصحية وما لبثت أن خرجت من ظروف «كورونا». كما توقع البكري أن يدخل القطاع المصرفي العربي خلال عام ٢٠٢٣ بمرحلة تعثر وبالتالي على البنوك عدم الإنجرار وراء رفع الفوائد بل إعتماد سياسة تقليص نسب الربحية لدعم عملائها والمحافظة عليهم حيث يعتبر العميل شريكاً أساسياً لها.

ومن جهة أخرى، أكد السيد البكري ضرورة حصول عمليات دمج بين المصارف بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني، منوهاً بالنشاط والخطوات النوعية التي حققها بنك القاهرة عمّان بافتتاحه عدداً من المصارف المبتكرة التي توفر حلولاً مصرفية استثمارية شاملة وتجربة حصرية للعملاء للوصول إلى أهدافهم المالية من خلال مفهوم مصرفي جديد قائم على تسخير التكنولوجيا لخدمة العميل بعيداً عن العمل المصرفي التقليدي. وتطرّق البكري إلى بنك SIGNATURE لخدمة العملاء بطريقة خاصة ومميزة وبنك LINC الذي يخدم الشباب الصاعد.

■■■ بنك القاهرة - عمان يقدّم مفهوم مصرفي جديد قائم على التكنولوجيا ■■■

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– الحديث حول الضغوط التضخمية في الولايات المتحدة وأسبابها تعود إلى ضخ كميات كبيرة من السيولة خلال فترة انتشار الوباء ومن هنا توجب على البنك الفدرالي الأميركي التدخل في السوق وزيادة الفائدة لمحاربة مشكلة التضخم والتي بدورها من العوامل الأساسية للقضاء على الثروات، ولكن مما لا شك فيه أن لهذه الخطوة مخاطر كبيرة بحيث أن عملية سحب السيولة من السوق تؤدي إلى ركود اقتصادي طويل المدى وتحديداً في البلدان العربية التي تأثرت اقتصاداتها سلباً بالأزمة الصحية وتحديداً الشركات التي اقترضت أموالاً من المصارف حيث ستواجه مشكلة زيادة الفوائد. وفي الوقت نفسه الدخول في ركود اقتصادي ينتج عنه تراجعاً في حجم المبيعات وبالتالي تنخفض الايرادات ما يدفع بالشركات إلى تقليص الإنفاق وتخفيف أعداد الموظفين الأمر الذي سيؤدي إلى ارتفاع مستويات البطالة.

وفي ظل التخبط الحاصل واضطراب الأسواق العالمية اقتصادياً ونقدياً تبقى البنوك المركزية أمام خيارين لا ثالث لهما ويتمثل القرار الأول في رفع الفوائد للمحافظة على قيمة العملة الوطنية والابتعاد عن دولرة الاقتصاد وإما السحب من الاحتياطات الأمر الذي يؤدي إلى تدهور العملة الوطنية.

وعلى الرغم من صعوبة هذين القرارين تبقى الخيارات محدودة أمام البنوك المركزية في ظل التحديات التي نعيشها.

العميل شريك أساسي للبنوك

■ برأيكم، كيف ستنعكس هذه الضغوطات على المصارف العربية وما الحلّ؟

– من المتوقع خلال العام ٢٠٢٣ أن يدخل القطاع المصرفي بمرحلة تعثر ومن هنا يتطلب من البنوك عدم الإنجرار وراء رفع الفوائد بل اعتماد سياسة تقليص نسب الربحية لدعم عملائها والمحافظة عليهم، انطلاقاً من أن طبيعة البنوك تتضمن المطلوبات والموجودات والودائع والقروض حيث تتكون الودائع من تأمينات نقدية مقابل تسهيلات دون فوائد ومن حسابات جارية دون فوائد وحسابات التوفير ذات فوائد محدودة. لذلك ارتفاع أسعار الفوائد يطال جميع القروض ولكنها لا تشمل جميع الحسابات للودائع.

ومن هنا على البنوك القيام بعملية توازن بين المصلحة الشخصية ومصلحة العميل الذي يعتبر شريكاً أساسياً والتمسك به بعيداً عن المنفعة المادية المطلقة.

البنوك الأردنية هي الركيزة الأساس للاقتصاد الوطني

■ يتميز القطاع المصرفي الأردني بمقومات جذب عديدة ومن أفضل القطاعات استقراراً، كيف تقومون أداء السوق؟

– صدر مؤخراً مجموعة من التقارير أبرزها عن وكالة «موديز» التي رفعت النظرة المستقبلية للأردن من مستقرة إلى إيجابية، بعد انتهاء المراجعة الخامسة من صندوق النقد الدولي والذي أشاد بالسياسة النقدية ومتانة القطاع المصرفي فضلاً عن التزام الحكومة بتطبيق جميع التوصيات. ومما لا شك فيه تُعد البنوك الركيزة الأساس للاقتصاد الأردني وبذلك يعود الفضل إلى النضج والحكمة في الرقابة على القطاع والعلاقة التشاركية بين مختلف الأطراف الأمر الذي أدى إلى بناء نظام مصرفي متين وذات ملاءة مالية قوية.

عمليات اندماج البنوك بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين المصارف الأردنية وما مدى أهميتها؟

– قام كابيتال بنك منذ فترة بالاستحواذ على كل من بنك عودة وسوسيته جنرال بسبب الأزمة المالية اللبنانية التي دفعت هذين المصرفين للخروج من الأردن، بالإضافة إلى ذلك فإن بنك ستاندرد تشارترد في صدد الخروج من السوق أيضاً ما أدى إلى تقليص عدد البنوك العاملة في الأردن إلى ٢٢ مصرفاً حالياً.

تكمن المشكلة الحقيقية في تفاوت حجم البنوك في الأردن، لذا لا بدّ أن يشهد السوق عمليات اندماج بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني خصوصاً أن عدد المصارف كبير، كما أن معظم المصارف تتمركز في

العاصمة عمّان وعدد فروعها قليل جداً، وبالتالي إذا نظرنا على مستوى جميع محافظات المملكة نجد أن هناك فقط ثلاثة مصارف لديها فروع في كل المحافظات وهي بنك الإسكان للتجارة والتمويل، بنك القاهرة – عمان، والبنك الإسلامي الأردني. وهناك من يعتقد أن لا حاجة إلى افتتاح فروع في ظل التكنولوجيا المتطورة وعمليات التحول الرقمي إلاّ أن ثقافة البلد برأيي تحتم التوسع الجغرافي خصوصاً أن ثقافة الدفع الإلكتروني غير رائجة ومحبذة، كما أن لضمان نجاح التحول الرقمي لا بدّ من توافر البنية التحتية اللازمة لإتمام عمليات الدفع الإلكتروني، وبالتالي لا بدّ من وضع استراتيجية لذلك على مستوى الدولة.

التحول الرقمي يحتاج إلى الوعي

■ برأيكم، إلى أي مدى تستطيع البنوك خلق بيئة آمنة لعمليات التحول الرقمي في ظل الطفرة التكنولوجية الحديثة والمتطورة التي تشهدها المنطقة بشكل ملحوظ؟

– من المعروف أن أي صناعة حديثة تقضي على وظائف تقليدية قديمة وتخلق أخرى جديدة. ولا بدّ من التمييز هنا بين المصارف التي تقدم منتجاتها وحلولها عبر قنواتها الرقمية إلى جميع عملائها وبين المصارف الرقمية التي هي عبارة عن بنوك لا تمتلك فروعاً وتقدم جميع الخدمات المصرفية الفورية عبر قنوات رقمية. لذا، برأيي، إن أي مصرف لا يحتاج إلى إنشاء مصرفاً رقمياً خاصاً به طالما أنه يمتلك القنوات الضرورية التي تمكنه من تقديم خدماته بطريقة رقمية، وإن أي مصرف يرغب في اعتماد التحول الرقمي لا بدّ أن يكون على دراية مسبقة ما إذا كان العملاء يؤيدون هذه الخطوة ويمتلكون الحد الأدنى من المعرفة التي تخوّلهم استخدام التقنيات الحديثة. من هنا، يجب النظر إلى ثقافة كل مجتمع وعندما تتحقّق زيادة الوعي حول التكنولوجيا الحديثة، عندها يمكن تطبيق عمليات التحول الرقمي الشامل.

وبالنسبة إلى مجتمعنا، لم نصل إلى هذه المرحلة بعد. إن ثقافة أي بلد تتغيّر إما عن طريق خلق جيل جديد حيث يتم غرس الأفكار والقيم والمبادئ داخله منذ الصغر وإما بواسطة سيادة القانون أي الفرض على الناس نظم وقرارات معينة لا بدّ من التقيّد بها واتباعها.

صممنا بنك SIGNATURE للعملاء المميّزين وبنك LINC لخدمة فئة الشباب

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك القاهرة عمان–الأردن خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– تقلص نشاطنا خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» تماشياً مع الوضع العام السائد لكن في المقابل صممنا بنك SIGNATURE وهو مصرفاً متكاملاً يعمل كمؤسسة تجارية مستقلة بدعم من بنك القاهرة عمان، ويقدم حلولاً استثمارية ومصرفية شاملة وحصرية للعملاء المؤهلين من الأفراد والشركات، ويهدف بأن يصبح العلامة المؤسسية الرائدة في خدمة العملاء المميزين في الأردن من خلال توفير تجربة مصرفية حصرية وبأعلى مستوى، وذلك لمساعدة العملاء في الوصول إلى أهدافهم المالية. بالإضافة إلى ذلك، لدينا بنك LINC وهو البنك الأول لخدمة فئة الشباب في الأردن بمفهوم مصرفي جديد قائم على تسخير التكنولوجيا لخدمة العميل بعيداً عن العمل المصرفي التقليدي، ويتميز بتوفير أحدث التقنيات المصرفية الرقمية من خلال منصاته المتوافرة على الأجهزة الخلوية الذكية، الإنترنت، فضلاً عن توفير كادر مدرّب للمساعدة، في حال احتاج العميل ذلك. لذا، كل هذه الابتكارات حققت التوازن المطلوب وساهمت في تغيير نوعية المحفظة الأمر الذي مكننا من تجاوز أزمة «كورونا» بشكل أسرع، كما أن أرقامنا المحققة جيدة. ونتطلع خلال الفترة المقبلة إلى التركيز على إدارة المخاطر بما يضمن استمراريتنا ونمونا وتقدمنا حتى لو كان ذلك على حساب الربحية. ■



البنك الأردني الكويتي يستكمل صفقة الاستحواذ على حصة مؤثرة من رأسمال مصرف بغداد

م. ناصر اللوزي: تأتي تنفيذاً لسياستنا التوسعية بتعزيز الاداء والمركز المالي





هيثم البطيخي: نأمل خدمة الأردن والعراق بناءً على علاقتهما الوثيقة تاريخياً

أعلن البنك الأردني الكويتي عن استكمال موافقة البنك المركزي الأردني والبنك المركزي العراقي والجهات الرقابية الأخرى في كلا البلدين لشراء حصة نسبتها ٥١,٧٩٪ من الأسهم المكونة لرأسمال مصرف بغداد – العراق.

هذا ويعتزم البنك الأردني الكويتي وبعد الحصول على الموافقات الرقابية، إصدار سندات رأس المال الشق الأول (رأس المال الإضافي) بحد أقصى ٨٥ مليون دينار أردني أو ما يعادلها بالدولار الأميركي.

وبهذه المناسبة صرح رئيس مجلس إدارة البنك الأردني الكويتي السيد م. **ناصر اللوزي** «تأتي هذه الخطوة، تنفيذاً لاستراتيجية البنك بتعزيز الأداء والمركز المالي، بالإضافة إلى التوسع إقليمياً على نحو سيساهم بتنويع مصادر إيرادات البنك». وأعرب المهندس **اللوزي** عن تقديره للبنك المركزي الأردني لجهودهم ومهنيتهم العالية وحرصهم على الارتقاء بأداء ومكانة الجهاز المصرفي الأردني ولهيئة الأوراق المالية وبورصة عمان، على جهودهم ودورهم المقدر في تعزيز الثقة بالاستثمار وحماية المستثمرين، وللبنك المركزي العراقي وإدارة البنك والمستشارين القانونيين والماليين على الجهود التي تم بذلها في سبيل استكمال الصفقة.

وأضاف المدير العام التنفيذي للبنك الأردني الكويتي السيد **هيثم البطيخي** «أقدم أجزل الشكر وأوفاه للمساهمين على ثقتهم بنا وأخص بالذكر شركاءنا الاستراتيجيين شركة مشاريع الكويت القابضة – كيبكو (الكويت)، صندوق استثمار أموال الضمان الاجتماعي (الأردن)، وشركة أوديسي لإعادة التأمين (الولايات المتحدة الأميركية)، وهي شركة تابعة لشركة فيرفاكس فاينانشال هولدنغز والذين يملكون ٥٠,٩٪ و٢١,٠٤٪ و٥,٨٥٪ من رأس مال البنك على التوالي، لدعمهم وتعاونهم، مؤكداً حرصنا على استثمار العلاقات الاستراتيجية والعملية معهم وبما يتيح المزيد من تبادل الأعمال والفرص بيننا وبين أعضاء المجموعة. وبناءً على العمق التجاري والعلاقات الأردنية العراقية الوثيقة تاريخياً، بين الشعبين والبلدين يتطلع البنك الأردني الكويتي من خلال هذه الصفقة إلى خدمة سوقي الأردن والعراق».

علماً أن مصرف بغداد هو شركة مساهمة عامة مدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، برأسمال مدفوع ٢٥٠ مليار دينار عراقي (ما يعادل ١٧٠ مليون دولار أميركي) وهو عضو في مجموعة شركة مشاريع الكويت (القابضة) كيبكو، والذي يضم تسعة بنوك شركاء: البنك الأردني الكويتي – الأردن، مصرف بغداد – العراق، بنك سورية والخليج – سورية، بنك الخليج الجزائر – الجزائر، بنك تونس العالمي – تونس، بنك برقان – الكويت، بنك برقان – تركيا، FIMBANK مالطا، وبنك الخليج المتحد – البحرين.

وقد تطوّر مصرف بغداد بالإدارة الحصيفة من مصرف محلي إلى مصرف عالمي خلال السنوات الماضية، ويعتبر واحداً من أكبر المصارف التجارية الخاصة في العراق على مستوى حجم الموجودات، حيث تزيد موجوداته عما يعادل المليار دولار كما أنه من أعلى البنوك العراقية ربحية، وتغطي شبكة فروعه والبالغة ٣٦ فرعاً معظم مدن ومحافظات العراق.

البنك الأردني الكويتي
JORDAN KUWAIT BANK

mastercard



as *unique* as your fingerprint

The first Mastercard Biometric World Elite Card in the Middle East and Africa.

jkb.com

محمد داود (الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك الأهلي الأردني):

على البنوك تطوير أنظمتها التكنولوجية لمواكبة التطور المتسارع في التحول الرقمي وتحقيق الشمول المالي



لعب البنك الأهلي الأردني دوراً محورياً في تطوير الجهاز المصرفي وتنميته ما جعله داعماً اقتصادياً ومسؤولاً مجتمعياً، فضلاً عن كونه الشريك المثالي لمجتمعه باعتباره من المؤسسات المصرفية الأردنية الرائدة ذات التاريخ والإرث الوطني العميق كما برز حضوره إقليمياً وعالمياً لما يوفره من خدمات مميزة.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك محمد داود أشار إلى متانة القطاع المصرفي الأردني الذي أثبت أنه مصدر صلابة وقوة اقتصادية، وعزى ذلك إلى حصافة الجهات الرقابية ومناعتها المدعومة بالخبرة والمعرفة المصرفية.

كما سلّط الضوء على دور البنوك في استيعاب التحول التكنولوجي للخدمات المصرفية. لافتاً إلى استمرار البنك في تطوير برامجه وتطبيقاته الإلكترونية بما يلبي احتياجات عملائه.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم لعام ٢٠٢٢؟

– أثبت القطاع المصرفي الأردني بأنه مصدر صلابة وقوة اقتصادية معززا بذلك الأهمية النسبية الكبيرة لهذا القطاع على المستوى العالمي والعربي، إذ تشكل إجمالي موجودات القطاع المصرفي ما نسبته ١٢٨٪ من الناتج المحلي الاجمالي للمملكة بحسب قاعدة بيانات (The Global Economy) ليكون بذلك ترتيب القطاع المصرفي الأردني نسبة إلى الناتج المحلي الاجمالي رقم (١٩) من بين (١٤٠) دولة شملها المسح والثاني عربياً. ويتمتع القطاع المصرفي الأردني بالملائة المالية والائتمانية من خلال معدلات كفاية رأس المال العالية والتي تجاوزت الحدود الدنيا المقرة على المستوى الدولي والمحلي والمتمثلة بمتطلبات لجنة بازل التي يفرضها البنك المركزي الأردني لتجعله قادراً على مواجهة وتجاوز أي تحديات مستقبلية، خاصة وأن ٩٠٪ من رأس المال التنظيمي للقطاع يتركز بالشريحة الأولى من مكونات رأس المال وفقاً لتقرير صادر عن وكالة فيتش للتصنيف الائتماني ويعزى ذلك الى حصافة الجهات الرقابية ومناعتها المدعمة بالخبرة والمعرفة المصرفية العلمية والعملية القيمة التي يتسم بها الجهاز المصرفي الأردني وضمن بيئة تشريعية متقدمة تتسم بالمرونة في آن واحد. ومن المتوقع ان يستمر القطاع الاقتصادي بالتعافي خلال العام ٢٠٢٣ مستفيداً من المؤشرات الإيجابية التي أظهرتها بعض مكونات الناتج المحلي الإجمالي كقطاع الإنتاج والسياحة والتعدين والعديد من المحاور التي وردت في الرؤية الاقتصادية العشرية.

لكل منطقة ودولة ظرفها الخاص

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– لا نعتقد أن هناك إجابة واحدة يمكن تعميمها على كافة الدول العربية، فلكل منطقة أو دولة ظرفها الخاص. في دول مجلس التعاون الخليجي شكلت تلك التحديات العالمية فرصة كبيرة إيجابية مستفيدة من ارتفاع أسعار الطاقة تحديداً والتي مكنتها من تعزيز ميزان المدفوعات لديها وتحقيق فوائض نقدية كبيرة على مستوى موازناتها العامة قدرها صندوق النقد بنحو ١٠٠ مليار دولار حتى نهاية العام ٢٠٢٢، ما سينعكس في نهاية المطاف على توفر سيولة إضافية سيتم ضخها في المؤسسات المصرفية والاقتصادية في منطقة مجلس التعاون وينطبق ذلك أيضاً على القطاع المصرفي في العراق، كما ونعتقد أن ارتفاع أسعار الفائدة في دول المنطقة التي تنتهج سياسة سعر الصرف الثابت مقابل الدولار دون استثناء بالإضافة الى الكويت التي تربط سعر صرف دينارها بسلة عملات والتي يشكل الدولار الوزن الأكبر من توزيع تلك السلة، حيث نعتقد أن تستفيد البنوك العاملة في منطقة الخليج من ارتفاع أسعار الفائدة خاصة وأن معظم انكشافها الائتماني موجه نحو الشركات والذي عادة ما يكون قصير الأجل أو بأسعار فائدة متغيرة مقابل هيكل ودائع يتمتع بنسبة عالية من الودائع منخفضة الكلفة. أما جانب التوترات الجيوسياسية في منطقة شرق أوروبا بانعكاساتها الواضحة وتأثيرها المباشر على أعمال المصارف العربية خاصة في مجال تمويل التجارة أو حجم مستوردات المنطقة العربية يعتبر كبيراً نسبياً آخذين بالاعتبار طبيعة السلع المستوردة والمتمثلة بالقمح والزيوت النباتية وهي مواد أساسية من الصعب استبدالها عدا عن الطاقة.

أما على مستوى المملكة، فقد شكلت العوامل الجيوسياسية من منطقة شرق أوروبا ضغطاً إضافياً على أسعار الغذاء والتي أدت الى طلب متنام على الأسمدة وخاصة الفوسفاتية والبوتاسية والتي يعتبر الأردن من أكبر البلدان المصدرة لها على مستوى العالم مما عزز من الصادرات الوطنية وانعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات وتزامن ذلك مع تحسن ملموس في الدخل السياحي وثبات حوالات العاملين في الخارج، أما فيما يتعلق بأسعار الفائدة محلياً والتي ارتفعت بشكل متواز مع الارتفاعات على أسعار فائدة الدولار الأميركي، فلا شك أنها تؤثر سلبياً على تحفيز الاقتصاد المحلي والذي خفف من وطأة ذلك استمرار البرامج المتاحة من البنك المركزي الأردني بأسعار فائدة متدنية والتي تقدم لمختلف المشاريع ولآجال طويلة.

خلق بيئة مؤاتية للخدمات المصرفية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية وديناميكية؟

– نعتقد أن خلق بيئة مؤاتية للخدمات المصرفية الرقمية يجب أن يتوزع ما بين الجهات الرقابية من جهة والبنوك من جهة أخرى، حيث يتمثل دور الجهات الرقابية بتوفير البنية التحتية التشريعية القادرة على تنظيم واستيعاب التحول التكنولوجي للخدمات المصرفية والمالية الحديثة وآلية تقديمها، وبالنسبة للبنوك فلا بد لها من تطوير أنظمتها التكنولوجية لتكون قادرة على مواكبة التطور المتسارع في هذا المجال وحتى الاستثمار في حلول التكنولوجيا المالية، والسعي للدخول ضمن الشراكات والتحالفات المتنوعة لتحقيق الشمول المالي المطلوب.

المحافظة على إدارة هامش الفائدة

■ ما هي أهم إنجازات البنك الأهلي الأردني للعام ٢٠٢٢؟

– لقد استطاع البنك الأهلي الأردني في عام ٢٠٢٢ من المحافظة على إدارة هامش الفائدة بالرغم من الضغوطات الكبيرة على كلف مصادر الأموال وبالتالي تحقيق الأرقام المستهدفة في صافي الدخل التشغيلي بالإضافة إلى استمرار محافظة البنك على نوعية موجوداته وضمن مستوى المخاطر المنشود. كما استمر البنك في التركيز على تطوير برامجه وتطبيقاته وقنواته الإلكترونية بما يلبي إحتياجات عملائه من الخدمات الرقمية ويمكنهم من القيام بمعظم عملياتهم من خلال هذه القنوات.

نظرتنا تتسم بالتفاؤل دوماً

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نظرتنا تتسم بالتفاؤل دوماً، وبالرغم من تحديات أسعار الفائدة إلا أننا نتوقع أن يستمر الجهاز المصرفي بتحقيق نمو معتدل في محافظ الائتمان والاستمرار بمؤشرات مالية جيدة خلال هذا العام مدعماً بتعديل النظرة المستقبلية السيادية من قبل وكالات التصنيف الائتماني للمملكة لتصبح موجبة بدلاً من مستقرة، وبما يعزز تطلعاتنا ويدعم اقتصادنا الوطني.■



فرصة لتكتشف نفسك

100,000 دينار

جائزتك مع حساب توفير أهلي

ahli.com/**saving**

#فرصة_بتستحقها

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

06 500 7777

أهلي



د. محمد أبو حمور

(رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي - الأردن):

قراءة في التحديات وانعكاساتها

استعـرض د. محمـد أبـو حمـور رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي – الأردن أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات الدول ومن ضمنها البنوك وتحديداً البنوك الأردنية.

ماذا جاء في حواره مع «البيان الاقتصادية»؟

■ يشهد العالم تحديات كثيرة كالتضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتغير المناخي وهي مواضيع الساعة، كيف تقرأون انعكاسها على الاقتصاديات؟ وعلى البنوك العربية وتحديداً البنوك الأردنية؟

– كما هو معلوم، فإن الارتفاع التضخمي لم يقتصر بتأثيراته على البلدان المتقدمة، بل أنه ضرب الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية، حتى بات التضخم مشكلة عالمية وإن تفاوتت محركاته من بلد إلى آخر، وقد اتُخذت العديد من الإجراءات التي من شأنها الحد من الآثار السلبية للتضخم؛ إذ قامت البنوك المركزية في أنحاء العالم بزيادات متزامنة لأسعار الفائدة أسوةً بالبنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي، ومما لا شك فيه، بأن رفع سعر الفائدة له من جهة أخرى تداعيات في ما يتعلق بالقروض التي شهدت ولا تزال تراجعاً، بسبب ارتفاع تكلفة التمويل خاصة التمويل الموجه للقطاع الخاص والتجار والصناعيين والأفراد، وهو ما يعني تداعيات على حركة النشاط الاقتصادي والأسواق المالية وأسواق الأسهم، ما يؤثر أيضاً على أعباء الديون العامة، وفي هذا السياق، فإن التوصيات لا تزال تتجه نحو ضرورة ضبط أسعار الفائدة لتفادي أية ارتدادات سلبية على الأجهزة المصرفية، نظراً لانعكاسات ارتفاع أسعار الفائدة السلبية بالعموم على الإقبال على الطلب على التسهيلات الائتمانية، وحيث أن المملكة ليست ولم تكن استثناء من هذه الحالة العامة، ونظراً لارتباط الدينار الأردني بالدولار الأميركي، رفع البنك المركزي الأردني أسعار الفائدة، وذلك للحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي باعتباره مطلباً أساسياً للنمو الاقتصادي وتشجيع الاستثمار، ولاحتواء التضخم المحلي الحالي والمتوقع وفقاً لاستمرار التضخم العالمي، وللانسجام مع أسعار الفائدة في الأسواق الأخرى، ما يسهم في الحفاظ على قيمة الدينار مقابل الدولار وسعر الصرف، كما يعزز الودائع التي تعتبر أحد الروافد المهمة لتوفير المتطلبات التمويلية للاقتصاد الوطني، لكن، وعلى الجانب الآخر، فإن البنك المركزي الأردني حرص على توجيه السياسة النقدية بما يضمن تحقيق التوازن بين الاستقرار النقدي والمساهمة في دعم النمو الاقتصادي من خلال اتخاذ جملة من الإجراءات الموازية لتخفيف أثر رفع أسعار الفائدة، وهنا، لا بد من الإشارة إلى النمو الذي شهدته المملكة خلال العام ٢٠٢٢ رغم حالة عدم الاستقرار الاقتصادي العالمي، وذلك نظراً للتقدم المحرز في الإصلاحات الهيكلية المدعومة من صندوق النقد الدولي.

– وبالنسبة للبنوك الأردنية:

● فإنها لم تعكس كامل الزيادة في الفائدة، كما ولم تقرّها بشكل موحد، الأمر الذي لعبت عدة عوامل دوراً فيه بما في ذلك: الموجودات والمطلوبات لكل بنك على حدة، وقيمة السيولة المتاحة للإقراض، وحجم الودائع وتكلفتها، ونوعية الإقراض وشروطه، والعلاقة بين البنك والعميل، وغيرها.

● كذلك، فقد أخذت البنوك عن إقرار الزيادة مجموعة من المتغيرات بعين الاعتبار، كما اتخذت عدة إجراءات، منها على سبيل المثال: تقديم العديد من التسهيلات وفقاً لمعطياتها، وزيادة مدد الإقراض دون رفع قيم الأقساط الشهرية، وذلك بفضل سياساتها المرنة، ونظراً للدعم المتواصل من قبل البنك المركزي وشفافيته التي سمحت للبنوك بالاستعداد واتخاذ المناسب.

– وعلى ذلك، فقد ارتفع حجم الودائع بالدينار الأردني.

قراءة في انعكاسات أثر التغير المناخي وتوصيات للحد منه

– أما بالنسبة لشق التغير المناخي وتأثيراته على القطاع المالي والمصرفي، فإنه لا شك بأن الحاجة للاستعداد لمجابهة تداعيات هذه المسألة باتت مسألة ملحة، خاصة وأن المنطقة العربية تعتبر من المناطق الأكثر عرضة لتأثيرات هذه التغيرات من الناحية البيئية والاقتصادية على حد سواء، بل وحتى من ناحية الاستقرار السياسي والأمني، وبالرغم من أن تأثيرات التغير المناخي تشكل نوعاً جديداً من المخاطر بالنسبة للاقتصاد وحركة نموه، وبالنسبة للبنوك والمتمحورة حول المخاطر المادية المرتبطة بزيادة التغيرات المناخية المتطرفة وما يرتبط بها من أضرار مادية لقيمة الأصول المالية والضمانات، ومخاطر التحول المرتبطة بالتغييرات الخاصة بتطوير اقتصاد منخفض الانبعاثات الكربونية والمرتبطة بدورها بتغيرات كبيرة في قيم الأصول وزيادة تكاليف الأعمال، إلا أنها في ذات الوقت تشكل فرصاً يجب اقتناصها والاستثمار بها، وهنا، فإن الجهد الأدعى الذي يجب على البنوك العربية والأردنية التوجه نحوه يتمحور حول التكيف والاستعداد من خلال وضع السياسات وما تنطوي عليه من قرارات تمويلية واستثمارية ملائمة، والنظر في سياسات إدارة مخاطر الائتمان وممارسات الإقراض، فضلاً عن تطوير وتوفير المنتجات المالية والخدمات المصرفية التي تستهدف التخفيف من المخاطر المرتبطة بتغير المناخ، وفي هذا الإطار، وحفاظاً على الاستقرار المالي والأصول المالية المصرفية وغير المصرفية يتوجب اتخاذ المزيد من الخطوات الحكومية الجادة والكبيرة نحو تحقيق الاستدامة، واعتماد سياسات إدارة مخاطر تشمل تداعيات تغيرات المناخ، وتبني برامج دعم المشاريع الصديقة للبيئة بتمويلات بأسعار فائدة وآجال سداد مناسبة، وتقديم الحوافز للبنوك وأصحاب المشاريع الخضراء، أما بالنسبة للقطاع المالي والمصرفي، فإنه يتوجب على مؤسساته تبني إجراءات خاصة للتعامل مع آثار تغيرات المناخ على مخاطر الائتمان والتشغيل والسوق، والانتقال من المنتجات والخدمات كثيفة الكربون إلى منتجات وخدمات منخفضة الكربون بعد دراسة وتحليل أثر الانتقال، وتبني سياسات تعالج أثر الانتقال المتوقع على مختلف القطاعات، هذا بالإضافة للاستفادة من التكنولوجيا المالية والعمليات المالية الرقمية التي تسهم في الحد من التعطل أثناء وقوع أي أثر من آثار التغيرات المناخية كالكوارث.

قراءة في الوضع الاقتصادي العالمي بشكل عام

بالرغم من أن التوقعات تتجه لترجيح حدوث ركود اقتصادي في العام ٢٠٢٣ نظراً لزيادة تباطؤ النشاط الاقتصادي، ومواصلة البنوك المركزية في العالم رفع أسعار الفائدة الأساسية، إلا أنه ينبغي للمشرعين وواضعي السياسات التوجيه نحو تخفيض الاستهلاك وتعزيز الإنتاج، مع التحفيز على توليد الاستثمارات وروافد الدخل الجديدة والإضافية، بالنسبة للأردن، ووفقاً لتوقعات العديد من المؤسسات والجهات المعنية والمسؤولة ومن بينها مؤسسة فيتش سوليوشنز التابعة لوكالة فيتش للتصنيف الائتماني، فإن التوقعات تتجه لأن تشهد المملكة نمواً في الناتج المحلي الإجمالي بفضل النشاط الاقتصادي المدفوع بتحسن أداء عدة قطاعات منها القطاع السياحي كون المملكة تسير في الطريق الصحيح بالاعتماد على رؤية التحديث الاقتصادي. ■

world elite



by invitation only

e-gulfbank.com

بنك الخليج
GULF BANK

نشاط حافل لمصرف التجارة والتنمية في الابتكارات الرقمية



وسيم الزوي

يواصل مصرف التجارة والتنمية - ليبيا أحد أكبر المصارف الخاصة والرائدة، تقديم أحدث الخدمات المصرفية لعملائه بجودة عالية، وآخرها التحديثات التي أدخلها على تطبيق المصرف الرقمي والذي أنشئ خصيصاً ليضمن تنفيذ جميع المعاملات والخدمات المصرفية في أقل وقت ممكن وبخطوات بسيطة تمكن العميل من إنجاز معاملته بسرية تامة.

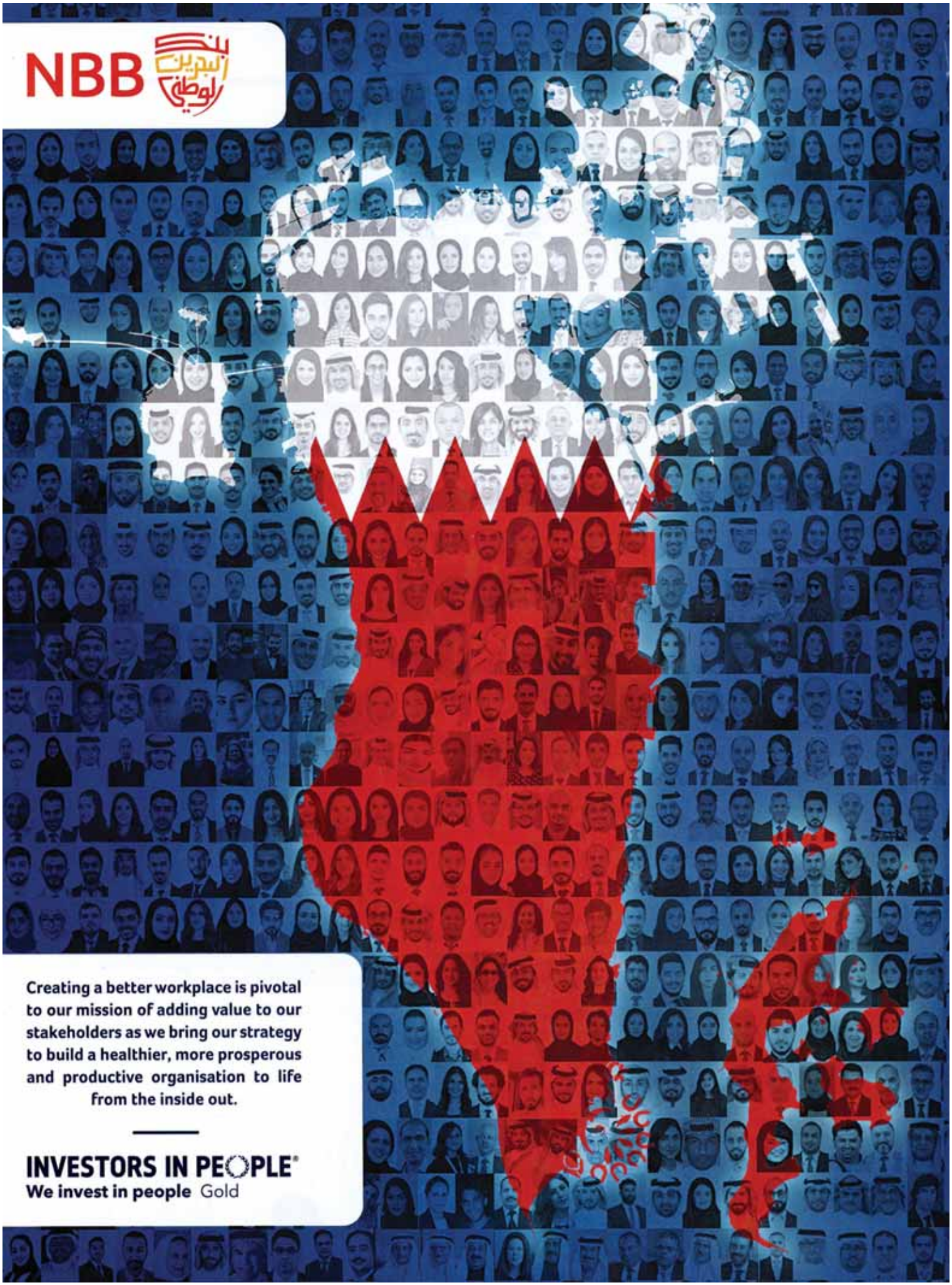
كما قام مؤخراً بتحديث تطبيق المصرف الرقمي الذي يسمح لزبائنه الحصول على هويتهم المصرفية العالمية برقم حسابهم العالمي (IBAN)، عبر أكثر من وسيلة لاستقبال حوالاتهم بكل سهولة ويسر، بالإضافة إلى إطلاقه خدمة (WABS) لأول مرة في ليبيا، مدعومة تقنياً وفنياً من منصة «واتساب» من شركة «ميتا». وأضاف المصرف أن هذه الميزة تسهل الحصول على الخدمات المصرفية للزبائن، كما أنها تضمن سلامة وأمن معلومات الزبائن إذ تعمل بتشفير معين يضمن ذلك.

ولفت المصرف أنه يمكن للزبائن الحصول على خدمات الحوالات الداخلية وكشف الحساب وإصدار بطاقات الدفع المسبق «الرصيد للاتصالات والإنترنت» المحلية وغير المحلية، إضافة إلى الحصول على كشف الحساب مختوماً من المصرف ومحمّل بصيغة PDF لاستخدامه فيما بعد من الزبائن.

ومن جهة أخرى، يستكمل مصرف التجارة والتنمية نشاطاته المصرفية والخدمات الإلكترونية بالتزامن مع إطلاقه خدمة (WABS) والمصرف المتحرك تحت إشراف الإدارة على أكثر من صعيد بهدف الارتقاء بالخدمات والحلول المقدمة للزبائن. وفي هذا الصدد لفت المدير العام **وسيم الزوي** استمرار المصرف بتطبيق خطته المعتمدة في التوسع الاستراتيجي لدائرة انتشار فروعه ووكالاته في معظم المناطق الليبية، لنشر ثقافة خدماته المصرفية، كي تستفيد أكبر شريحة من المواطنين منها، وخصوصاً الإلكترونية. وقد تم افتتاح أكثر من فرع ووكالات ليطل على زبائنه بحلته الجديدة لتليق لهم ولراحتهم بهدف خلق محيط متجدد بلمسة عصرية، كما عودنا المصرف دائماً إلى السعي الدؤوب للوصول إلى زبائنه أينما كانوا تسهيلاً وتيسيراً لمعاملاتهم المصرفية، كما حرصه الكبير على إستكمال دوره في تقديم خدمات مميزة بكفاءة وسرعة ضمن بيئة آمنة وسهلة تتيح للعملاء الحصول على خدمات من خلال الاستخدام المرن للحلول والتطبيقات الرقمية التي أضحت الوسيلة الأمثل لإتمام المعاملات والإجراءات المصرفية في أي مكان في العالم.

وضمن اخر مبادراته المصرفية قام بتمويل العديد من المشاريع الاجتماعية و التنموية ايمانا منه بدعم المجتمع الليبي ، كما كان لفئة الاطفال اهتماماً خاصاً من جانبه حيث قام باطلاق مجموعة من المبادرات الهادفة على رأسها حسابات توفير للأطفال،حسابات وديعة، وحسابات خاصة لاولياء الامور وخدمات الايداع و السحب.

ولابد من الاشارة الى انضمام الاطفال الى مجال يعنى بالشؤون المصرفية والمالية التي تتناسب وفئاتهم العمرية يساعدهم في التدريب على انجاز معاملاتهم المصرفية لتعزيز الاستقلالية والاعتماد على الذات منذ الصغر، في ادارة شؤونهم المالية، بدوره يؤدي الى دقة الانجاز في اتمام المعاملات المصرفية والاعتياد على احترام الوقت واتباع القوانين والانظمة التي تصاغ بعبارات بسيطة وسليمة، ما يساعدهم على استيعابها كجزء من حياتهم اليومية وبالتالي خلق تصرفات مستحسنة اجتماعيا وترسيخ عادة الادخار منذ الصغر. والتالي كل هذه المبادرات المتنوعة تأتي ضمن إطار حرصه على تقديم أحدث الطرق التي تسهل الوصول لخدماته المصرفية.


NBB
بنك البحرين الوطني
Creating a better workplace is pivotal to our mission of adding value to our stakeholders as we bring our strategy to build a healthier, more prosperous and productive organisation to life from the inside out.
INVESTORS IN PEOPLE®
We invest in people Gold

مصباح محمد العكاري

(رئيس مجلس الإدارة - المصرف التجاري الوطني – ليبيا):

القطاع المصرفي قاطرة للنمو الاقتصادي في ليبيا



يُعتبر المصرف التجاري الوطني أحد أعرق وأهم المصارف العاملة في ليبيا إذ يقدم الحلول والمنتجات المصرفية المبتكرة للشركات والأفراد، وله ٦٩ فرعاً في ليبيا بالإضافة إلى شبكة من المراسلين منتشرة حول العالم، ويسعى لأن يكون المقصد الأول للعملاء وتعزيز مسيرة التقدم من خلال فريق متخصص. وفي حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية»، أكد مصباح محمد العكاري رئيس مجلس الادارة على العمل الدؤوب الذي قام به المصرف وبخاصة في الفترة الوجيزة الماضية من خلال وضع خطة العمل الإلكتروني وتقديم خدمات مميزة للعملاء، كما ذكر العكاري أن البنك أطلق خدمة «يُسر باي» المتعلقة بالدفع عبر الهاتف وإمكانية سداد ثمن المشتريات والفواتير عن طريق تحويل مالي من حسابات الزبائن.

أما لناحية ارتفاع مستويات التضخم، أوضح العكاري أن المصارف تلعب دوراً بارزاً في تقليص هذه المعدلات من خلال تحسين الخدمات وتطبيق سياسات البنوك المركزية، وأوضح أن البنك المركزي الليبي لم يرفع نسب الفائدة إلا أن المصارف تأثرت برفع الفائدة في البنك الفيدرالي الأميركي نظراً لامتلاكها أصول بالعملات الأجنبية في الأسواق الدولية والتي تُستثمر بشكل جيد، كما لفت إلى سعي المصرف التجاري الوطني باستمرار نحو تقديم خطة واضحة لإرضاء العملاء.

■ ما مدى أهمية نيلكم لجائزة «أفضل مصرف في ليبيا من حيث تقديم الخدمات المصرفية للأفراد لعام ٢٠٢٢» من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب؟

– تأتي هذه الجائزة المهمة في توقيت جداً مناسب، فنحن الآن في نهاية الربع الأخير من العام ٢٠٢٢، حيث شهد المصرف التجاري الوطني مرحلة ازدهار مع افتتاح عدد من الفروع الجديدة وتحسين نوعية الخدمات، بالاضافة إلى إعادة تأهيل بعض الفروع التي عانت خلال الأزمة التي مرّت بها ليبيا نتيجة الحروب والاشتباكات، حيث تم افتتاح وإعادة تأهيل ما يقارب ٢٠ فرعاً خلال العام ٢٠٢٢.

كما استطاع المصرف خلال فترة وجيزة ترقية المنظومة الداخلية وادارة خطة تسويقية للعمل الالكتروني بالاضافة إلى توزيع ما يزيد عن ١٣٠ ألف رقم سري عن طريقة خدمات الرسائل القصيرة (SMS) لمختلف عملاء المصرف واستخدام البطاقات الالكترونية في الصرافات الآلية ونقاط البيع التابعة للبنك.

ومن جهة أخرى، أطلقنا أيضاً العديد من الخدمات المتعلقة بالدفع عبر الهواتف منها على سبيل المثال خدمة (يُسر باي) التي تتيح للزبائن سداد ثمن مشترياتهم والفواتير والأقساط عن طريق تحويل مالي من حسابهم المصرفي إلى حساب التاجر، وقد لاقت هذه الخدمة رواجاً كبيراً داخل البلاد.

كما يستهدف المصرف إضافة ٢٠٠ ألف عميل جديد في الخدمات الالكترونية. ونأمل أن يبقى القطاع المصرفي قاطرة للنمو الاقتصادي في ليبيا خلال الفترة المقبلة ونعد عملائنا بطرح خدمات الكترونية مميزة خلال العام ٢٠٢٣.

للمصارف دور بارز في تقليص معدلات التضخم

■ كيف تقوّمون تداعيات ارتفاع معدلات التضخم على القطاع المصرفي في ليبيا؟

– يؤدي ارتفاع مستويات التضخم إلى تباطؤ معدلات النمو في النظام المصرفي، وبالتالي تأثيره سلبي بحيث أن العديد من الزبائن توقف عن فتح اعتمادات في ظل الركود الاقتصادي. إلا أن للمصارف دور بارز في تقليص معدلات التضخم من خلال تحسين الخدمات وتطبيق السياسات الصادرة عن البنوك المركزية.

تأثرنا ايجاباً بقفزات الفائدة لدى البنك الفيدرالي الأميركي

■ ما هي التحديات الناجمة عن ارتفاع معدلات الفائدة؟

– لم يُقدِم البنك المركزي الليبي على رفع معدلات الفائدة ولكننا تأثرنا بالقفزات المستمرة لمعدلات الفائدة التي قام بها البنك الفيدرالي الأميركي بصورة ايجابية انطلاقاً من امتلاكنا لبعض الأصول بالعملات الأجنبية في الأسواق الدولية وتستثمر بطريقة جيدة للحصول على عوائد مربحة.

نتائج ملموسة

■ كيف تصفون آداء المصرف التجاري الوطني في ليبيا؟

– نسعى باستمرار لنكون عند حسن ظن عملائنا كوننا نقدم خطة واضحة المعالم ذات نتائج ملموسة. ■

بنك فلسطين
BANK OF PALESTINE

Established 1960 تأسس عام



62 عاماً من الإستدامة المصرفية

62 Years of Sustainable Banking

معاً نؤثر

Together We Impact

www.bankofpalestine.com

1700 150 150
+970 2 2946420
BOP1960

هاشم الشوا: (رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين):

نتقدّم بثبات وفق رؤية استراتيجية نحو تحقيق التأثير المستدام وتعزيز المركز المالي للبنك



مثّل العام ٢٠٢٢ عاماً حافلاً بالإنجازات على مستوى عمليات وبرامج مجموعة بنك فلسطين على المستويين الداخلي والخارجي. حيث كرس مجلس إدارة المجموعة بقيادة السيد هاشم الشوا، جهودها لتطوير الأداء المالي والتشغيلي والتنموي.

ودأبت المجموعة منذ انطلاقها عام ١٩٦٠، على تطوير توجهاتها، متمسكة بقيمها الراسخة كجزء من كينونة المجتمع الفلسطيني، ومتنبّهة لضرورة تمكين المجتمع من مواجهة التحديات الاقتصادية، فحرصت على تبني الممارسات الفضلى في عملياتها وإجراءاتها، واعتماد البرامج التي تسهم في النهوض بالاقتصاد المحلي وتمكين المجتمع الفلسطيني، وذلك عبر الانفتاح على التحديثات والحلول التكنولوجية في الصناعة المصرفية، واتباع إجراءات وقائية تضمن استمرار المجموعة في اضطلاعها بمسؤولياتها المجتمعية والاقتصادية، والحفاظ على مكانتها كصرح مصرفي فلسطيني متين.

ونجحت مجموعة بنك فلسطين في تنمية أدائها المالي رغم التحديات الاقتصادية التي تواجهها فلسطين، والأزمات الاقتصادية العالمية التي طرأت في العامين الماضيين. ويحدثنا السيد هاشم الشوا رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين في هذه المقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» حول المسار الذي اتبعته المجموعة خلال عام ٢٠٢٢ والذي مكّنها من تحقيق الإنجازات في ظل ظروف استثنائية إقليمية ودولية.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠٢٢؟

– أثبت القطاع المصرفي الفلسطيني قدرته على التعامل مع الأزمات وتجاوز الصدمات المالية والاقتصادية، ومواصلة التقدم في الأداء المالي، وتمثل ذلك في تمكنه من تجاوز تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» وآثارها الاقتصادية، واتباع سياسات مالية سليمة خلال العام المنصرم والذي شهد أيضاً إرباكاً اقتصادياً ومالياً بسبب أزمة التضخم العالمية وارتفاع الأسعار وتذبذب سعر صرف الدولار الأميركي، إلى جانب الظروف الاقتصادية والسياسية الاستثنائية المحيطة بالقطاع المصرفي الفلسطيني. إلا أنه سجل تحسناً ملحوظاً في الأداء المالي، وأظهرت النتائج المالية للشهور التسعة الأولى من هذا العام للبنوك العاملة في فلسطين، نمواً في صافي الأرباح العائدة على المساهمين والتي بلغت ٩٧,٨ مليون دولار وبنسبة نمو ٢٦,٦٪.

وترجع قدرة القطاع المصرفي على مواصلة النمو، إلى ما يتمتع به من مرونة ومتانة مالية نتجت عن اتباع سياسات وتعليمات سلطة النقد الفلسطينية بخصوص رفع كفاية رأس المال وتعزيز السيولة النقدية، وتشجيع تنمية محفظة التسهيلات الائتمانية، وتطوير البنية التحتية لنظام المدفوعات الإلكترونية، إلى جانب التعليمات الخاصة بتحقيق أهداف الشمول المالي وتسريع العمل على التحول الرقمي، إضافة إلى تطوير إجراءات التحوط من المخاطر الائتمانية والأزمات الاقتصادية.

أدت هذه التوجيهات والتعليمات إلى جانب تطور البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية في فلسطين، إلى حراك مصرفي ومالي نشِط خلال العام الماضي بهدف مواصلة النمو بعد التعافي من تداعيات الجائحة، ونتج عنه تطور بارز على صعيد الخدمات الرقمية والدفع الإلكتروني من أجل تحقيق الشمول المالي، والارتقاء بمستوى الخدمات، ما زاد من ثقة العملاء بالقطاع المصرفي الفلسطيني.

ولا شك أن أحد أهم أسباب قدرة هذا القطاع على النمو على الرغم من التحديات، هو ما يتمتع به من مرونة وخبرات متراكمة ودرجة عالية من الوعي للمخاطر واتخاذ التدابير الاحترازية والأدوات الصحيحة لمواجهة الأزمات، وكان ذلك مدعماً بكفاءات وعقول مصرفية فلسطينية مشهود لها في قيادة القطاع المصرفي الفلسطيني ليساهم في دفع عجلة الاقتصاد المحلي وفي عملية التنمية الاقتصادية والمجتمعية.

المصارف العربية أثبتت قدرتها على التعامل مع الأزمات

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بالطبع تشكل هذه الظروف الدولية تحدياً كبيراً للمؤسسات المصرفية العربية ولكافة اقتصادات المنطقة، لكن المصارف العربية أثبتت قدرتها على التعامل مع الأزمات في السنوات الأخيرة، بسبب السياسات التي اتبعتها البنوك المركزية لضمان مستويات أعلى من المتانة المالية من أجل مواجهة المخاطر والأزمات. وشهدت الصناعة المصرفية العربية قفزة كبيرة على صعيد تطوير الأداء، متبعة المعايير العالمية الموثوقة والممارسات الفضلى، إضافة الى استراتيجيات مستدامة في الممارسات البيئية والتحوط من التغيرات المناخية، واستشعار المخاطر المتعلقة بالتضخم، إلى جانب تبني التحول الرقمي والخدمات البنكية والمالية الرقمية الحديثة، ما ساهم في تمكين القطاع المصرفي العربي من مواجهة آثار الجائحة وتداعيات الأزمات العالمية والحرب الأوكرانية نحو مواصلة النمو.

ستكون المصارف العربية قادرة على مواجهة التحديات العالمية بناء على مؤشرات الملاءة المالية وما حققته من تطوير في البنية التحتية للنظم المالية والمصرفية، وأعتقد أنها ستواصل توجيه سياساتها نحو تعزيز قدرة اقتصاداتها ومجتمعاتها على الوصول إلى الخدمات والتسهيلات وفق ضوابط وسياسات حكيمة لتجنب التعرض للمخاطر والأزمات المالية.

ثلاث قواعد يجب الركون إليها

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– طبعاً لا بد من وجود إطار تشريعي وقانوني محفز وضامن لتوفير بيئة آمنة وعصرية للخدمات المصرفية الرقمية، وكذلك وضع سياسات مشجعة على التحول المصرفي الرقمي، على أن تتوفر بنية تحتية مهيأة بأحدث الشبكات والتقنيات وببرمجيات الأمان الرقمي.

ونحن في فلسطين ما زلنا نواجه العراقيل لتطوير البنية التحتية التكنولوجية، حيث حصلنا مؤخراً على ترددات الجيلين الرابع والخامس متأخرين عن غيرنا من دول المنطقة بسبب الظروف السياسية، وحسب تصريحات رسمية فإن تشغيل الجيل الرابع سيكون خلال الأشهر القادمة.

لكن بالرغم من ذلك فقد توجه القطاع الخاص الفلسطيني إلى الاستثمار في تطوير الشبكات وإدخال تقنيات حديثة مثل تقنية الألياف الضوئية (الفايبر) والتي عادت بفائدة كبيرة على مستوى سرعة خدمة الإنترنت واستخدام التطبيقات المالية والمصرفية. وساهم الاستثمار في التكنولوجيا المالية، في تحقيق نقلة نوعية بارزة على صعيد الخدمات المصرفية والمالية الرقمية والدفع الإلكتروني.

ومن جهتها تواصل سلطة النقد الفلسطينية رسم التشريعات والسياسات ليتم اعتمادها والمصادقة عليها من قبل الحكومة الفلسطينية لتهيئة بيئة رقمية آمنة، وبالتالي فإن القطاع المصرفي الفلسطيني ماضٍ في تطوير سياسات ونظم بيئة الخدمات المصرفية الإلكترونية، والتي تستجيب للاحتياجات المتنوعة للعملاء، وتسهم في تحقيق أهداف الشمول المالي لمختلف الشرائح والقطاعات في فلسطين.

التقدم بثبات

■ ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– على الرغم من كل الظروف والتحديات، أقول بكل ثقة أننا بذلنا جهوداً كبيرة ومتواصلة على مستوى موظفينا والإدارات التنفيذية والعليا في كافة الإدارات والفروع والمكاتب، وعلى مستوى مجلس الإدارة، وأيضاً على مستوى شركاتنا التابعة. ونتقدّم بثبات وفق رؤية استراتيجية نحو تحقيق التأثير المستدام وتعزيز المركز المالي للمجموعة، وذلك بعد أن رسمنا الطريق لترسيخ دورنا الريادي للاستجابة لمتطلبات التنمية المستدامة.

وبفضل القرارات الحكيمة التي اتبعها مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين، والتي عززتها ثقة المساهمين، والخطط والتوجهات السليمة التي اتبعتها الإدارة التنفيذية للبنك، وانتماء الموظفين وإخلاصهم في العمل، فقد حققت المجموعة نمواً ملحوظاً في النتائج المالية والأنشطة والعمليات الموجهة لتحقيق التأثير المستدام. هذا النمو تعزز مع التزامنا الاستراتيجي نحو الاستدامة الشاملة المرتكزة على معايير (ESG) والتي تشمل الاستدامة المجتمعية والبيئية والحوكمة الرشيدة، وتبني استراتيجيتي التحول الرقمي والشمول المالي في كافة البرامج والعمليات الداخلية والخارجية، ومراعاة الحفاظ على البيئة والموارد من أجل حماية حقوق كافة المتعاملين مع مجموعة بنك فلسطين.

وأظهرت النتائج المالية الأولية في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، ارتفاعاً في أرباح المجموعة بنسبة ١٥٪، حيث بلغت ٥١,٥ مليون دولار أميركي بعد احتساب الضرائب والمصروفات، وذلك مقارنة مع صافي أرباح نفس الفترة المقابلة من العام الذي يسبقه حيث بلغ حينها ٤٤,٧ مليون دولار.

كما ارتفعت حقوق الملكية للمساهمين فبلغت ٥٢٩,٧ مليون دولار أميركي، بنسبة نمو ٦,٩٪، وذلك مقارنة مع ٤٩٦ مليون دولار في الفترة المقابلة من العام الماضي. أيضاً ارتفعت التسهيلات الائتمانية بنسبة ٢,١٪ حيث تجاوزت ٣,٥٢ مليار دولار مقارنة مع ٣,٤٥ مليار دولار. وبالنسبة لودائع العملاء فقد استقرت عند ٥,٣١ مليار دولار، أما الموجودات، فبلغت أكثر من ٦,٤٣ مليار دولار مقارنة مع ٦,٥٠مليار دولار لذات الفترة من العام ٢٠٢١.

أما على مستوى العمليات والخدمات، فقد ركز البنك على تطوير الخدمات المصرفية الرقمية والمنتجات الائتمانية التي تناسب احتياجات شرائح واسعة لا سيما من لا يمتلكون حسابات بنكية، إضافة إلى تصميم برامج ائتمانية بمزايا منافسة تستهدف أصحاب وصاحبات المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، وشريحة العمال بما يشمل العمال الفلسطينيين الذي يعملون في الداخل الفلسطيني، وذلك بهدف تحقيق الشمول المالي والتأثير المستدام على تلك الشرائح.

كما طور البنك بوابة الدفع الإلكتروني لتسهيل التجارة الإلكترونية عبر منصة قام بتخصيصها للتجار وأصحاب الأعمال والمشاريع، بالإضافة إلى تحديث التطبيق البنكي، وتطوير خدمة الدفع الإلكتروني عبر نقاط البيع POS على الأجهزة المحمولة، والدفع باستخدام رمز الاستجابة السريعة QR عبر تطبيق البنك، مما عزز من استقطاب الشرائح المختلفة وتشجيعهم على استخدام الخدمات البنكية الرقمية والدفع الإلكتروني، والذي يسهم في تقليل التعامل بالنقد، وتقليص الزيارات إلى فروع ومكاتب البنك، وتخفيض التعامل الورقي بما يخدم أهداف الحفاظ على البيئة.

النمو في مجال الدفع الإلكتروني شمل أيضاً ما حققته شركة PalPay التابعة للمجموعة والتي تقدم حلولاً وأنظمة الدفع الإلكتروني، فتمكنت من توسيع وتنويع قاعدة زبائنها، وعززت وجودها في السوق المحلي عبر شبكة نقاط البيع المنتشرة في كافة المحافظات والتي تتجاوز ٧ آلاف متجر ومؤسسة، إضافة إلى خدمة المحفظة الإلكترونية التي تقدمها الشركة. وساهمت هذه الحلول في تمكين الأفراد غير البنكيين وأصحاب المشاريع متناهية الصغر ومشتركي الخدمات ومختلف الشرائح، من تسديد التزاماتهم المالية دون استنزاف الموارد ودون تكبد مزيد من الوقت والجهد.

■■■

مجموعة بنك فلسطين تنتهج الاستدامة والرقمنة لتحقيق نمو في أدائها المالي وعملياتها الداخلية والخارجية

■■■

وعلى المستوى الداخلي، شكل مجلس إدارة البنك لجنة الاستدامة التابعة له، والتي تم تكليفها بالإشراف على تطبيق مبادئ الاستدامة والحوكمة البيئية في كافة الأنشطة والبرامج في إطار السعي إلى تحقيق الاستدامة. كما تم تغيير مسمى دائرة المسؤولية الاجتماعية إلى دائرة الاستدامة لتتولى تنفيذ برامج ومبادرات الاستدامة داخلياً وخارجياً، ونتبع الممارسات البيئية داخل مقر البنك وفي كافة الفروع والمكاتب، وفي تعاملاتنا مع العملاء والمساهمين والشركاء والموردين، وفي برامجنا المجتمعية والتنموية.

وفي إطار الالتزام بنهج الاستدامة، اهتم البنك ببحث الحلول والسياسات التي تضمن مواجهة مخاطر التغير المناخي، فنظم بالتعاون مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، مؤتمراً دولياً هو الأول من نوعه في فلسطين، لبحث مخاطر تغير المناخ ودور القطاع المالي في الحد منها.

كما عملنا على دعم التحول إلى الاقتصاد الأخضر، لذا نواصل التعاون مع الاتحاد الأوروبي ومؤسسة بروباركو (Proparco) الفرنسية، ووقعنا معهم اتفاقية لتنفيذ النسخة الثانية من برنامج التمويل الأخضر SUNREF II لدعم مشاريع الطاقة المتجدّدة. هذا إلى جانب القروض الخضراء التي يقدمها البنك لتشجيع العملاء على التحول إلى الطاقة النظيفة.

أما على صعيد استدامة مشاريع ريادة الأعمال، فقد أطلقنا بالشراكة مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية منصة البنك على موقع ميكرومنتور بهدف إرشاد وتوجيه صاحبات وأصحاب الأعمال والمشاريع الريادية حتى يتمكنوا من تطوير مشاريعهم. ويواصل البنك عبر برنامجه «فلسطينية» تنفيذ اللقاءات التدريبية وتقديم الاستشارات المالية وغير المالية بهدف تعزيز مهارات السيدات في إدارة المشاريع والتخطيط والتسويق. بالإضافة إلى برامج التسهيلات الائتمانية بمزايا مشجعة صممها البنك لتمكين أصحاب وصاحبات المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر والمتوسطة من تطوير مشاريعهم.

والتزاماً بدعم الابتكار والريادة، حققنا هذا العام نقلة مهمة لتعريف السوق الإقليمي والدولي بالشركات الناشئة الفلسطينية، حيث قمنا بتنظيم النسخة الرابعة من المؤتمر الدولي لريادة الأعمال في إمارة دبي، وذلك لأول مرة يتم تنظيمه خارج فلسطين. وسمحت هذه الفرصة للرياديين، بعرض أفكارهم أمام قادة الأعمال والمستثمرين من دول الخليج والعالم، ولاقت مشاريعهم اهتمام الحضور. ويواصل البنك دعمه للرياديين عبر ذراعه الريادي، حاضنة إنترسكت لريادة الأعمال، لا سيما في مجالات التكنولوجيا المالية.

سنستمر في تنفيذ البرامج والعمليات

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

تلتزم مجموعة بنك فلسطين بمواصلة دوره كصرح مصرفي فلسطيني يحمل رؤية تنموية مستدامة وشاملة لخدمة عملائه ومجتمعه ولحماية حقوق مساهميه وجميع أصحاب العلاقة والمتعاملين مع البنك. لذا سنستمر في تنفيذ البرامج والعمليات وفق استراتيجيات الاستدامة والرقمنة والابتكار، والسعي إلى تحقيق الشمول المالي. وسيترافق ذلك مع متابعة تطوير الخدمات والمنتجات لتلبي احتياجات كافة الشرائح والقطاعات، ورفع الوعي حول ثقافة الاستدامة وترشيد استهلاك مواردنا من أجل التحول إلى اقتصاد رقمي مستدام يضمن حياة أفضل للأجيال القادمة.■

د. عماد السعدي (مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني):

القطاع المصرفي في فلسطين ما زال قوياً وصامداً رغم التحديات المختلفة



تقوم استراتيجية البنك الإسلامي الفلسطيني على خمس ركائز هي: تقديم ونشر الخدمات المصرفية المتميزة، تنمية خدمة العملاء، توفير بيئة منخفضة المخاطر من خلال تعزيز ثقافة الامتثال والالتزام بالإجراءات والمتطلبات المحلية والدولية، تعزيز مبدأ المشاركة المجتمعية والتشغيلية وأخيراً تعظيم العائد وتحقيق أرباح مجزية من خلال شراكات مع مؤسسات مالية محلية ودولية.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المدير العام للبنك د. عماد السعدي أفادنا أن القطاع المصرفي في فلسطين ما زال قوياً وصامداً رغم التحديات المختلفة التي تواجهه، فقد حقق عدة إنجازات منها الحصول على عضوية جمعية المتداولين في الأسواق المالية العالمية ACI FMA، بالإضافة إلى إسهاماته في عدة مجالات، معتبراً أنه ركيزة الاقتصاد والمحرك الرئيسي لعجلة النمو. ولمواجهة الأخطار المتلاحقة والتي تشعبت كثيراً أكد د. السعدي على وجوب خلق الخطط ووضع الاستراتيجيات للحؤول دون تفاقمها أكثر وأكثر. أما في ما يتعلق بأبرز إنجازات المصرف أشار د. السعدي إلى تسجيله نتائج جيدة بما يتماشى مع سياسات مجلس الإدارة والحفاظ على وتيرة النمو المرجوة، بالإضافة إلى حصوله على عدة جوائز وشهادات من مؤسسات محلية ودولية.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم للعام ٢٠٢٢؟

– مجدداً أكد الجهاز المصرفي متانته واستقراره من خلال الأداء المتزن الذي قدمه خلال العام ٢٠٢٢ عبر مؤشرات مالية إيجابية مواصلاً مرحلة التعافي وذلك على الرغم من استمرار التحديات السياسية والاقتصادية والتي كان أبرزها تفاقم الأزمة المالية لدولة فلسطين بفعل الاقتطاعات من أموال المقاصة وتراجع الدعم الدولي وهو ما أدى إلى استمرار تذبذب رواتب القطاع الحكومي، ويضاف إلى ذلك عاملا تذبذب أسعار الصرف للعملات وفائض الشيكل اللذان شكلا تحدياً كبيراً للقطاع المصرفي.

إلى جانب المؤشرات المالية الإيجابية فقد حقق القطاع المصرفي العديد من الإنجازات الأخرى وكان آخرها الحصول على عضوية جمعية المتداولين في الأسواق المالية العالمية ACI FMA والتي تمثل أكثر من ٦٠ دولة حول العالم إلى جانب إسهاماته المميزة في مجال المسؤولية المجتمعية خاصة دعم القطاعات الحيوية مثل الصحة والتعليم كجزء من الجهود التي يبذلها هذا القطاع للمساهمة بالوصول بفلسطين إلى حالة من التنمية المستدامة و الشاملة.

وخلاصة القول إن القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العام ٢٠٢٢ أكد مجدداً أنه عماد الاقتصاد الفلسطيني ويشكل المحرك الأساسي لعجلة النمو من خلال ما يضخه من أموال للاستثمار في القطاعات المختلفة.

بناء الشراكات العربية الدولية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بكل تأكيد إن التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في سعر صرف العملات تحدياتٌ كبيرة وتتعاظم تداعياتها على الاقتصاد العالمي بشكل مستمر خاصة مسألة نقص إمدادات الغذاء والارتفاع في أسعار الطاقة وهو ما دفع البنوك المركزية العالمية إلى تخفيض السيولة النقدية في الأسواق عبر سلسلة من عمليات رفع الفائدة البنكية، ولا شك أن هذه التداعيات أثرت على القطاع المصرفي العربي من خلال حالةٍ من عدم اليقين وارتفاع أسعار الفائدة على الإقراض، وهنا لا بد من وضع استراتيجيات وخطط بديلة لمواجهة الأزمات الحالية وأي تطورات أخرى مستقبلاً، وهذه الخطط يجب أن تتضمن تعزيز الحضور المصرفي العربي من خلال بناء الشراكات العربية الدولية في مجالات التمويل متناهي الصغر وتمويل الطاقة المتجددة ومجالات الاستدامة المختلفة.

وبالتوازي مع ذلك يجب إعادة صياغة السياسات التمويلية للمصارف العربية وتطوير أدواتها لتصبح أكثر ارتباطاً بالقطاعات المستدامة خاصة ذات الصلة بالأمن الغذائي وأمن الطاقة، مع التأكيد على أهمية تعزيز التعاون بين المصارف العربية وتبادل الخبرات للوصول إلى مستوى من التطور الذي يؤهلها للوجود في الأسواق العالمية ولعب دور بارز فيها من خلال تعزيز انتشار فروعها حول العالم وزيادة عدد البنوك المراسلة.

تعزيز الشراكات التي تربط القطاع المصرفي بشركات التكنولوجيا المالية

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– التحول الرقمي بات الشغل الشاغل لمختلف القطاعات على مستوى العالم وعلى رأسها قطاع الخدمات المالية والمصرفية والتي أسهم التحول الرقمي في رفع جودتها وتمكين العملاء من الوصول إلى حساباتهم بسرعة وسهولة وعلى مدار الساعة.

وللمضي قدماً في عملية التحول الرقمي لا بد من تهيئة البيئة لذلك من خلال بنية تحتية داعمة للتكنولوجيا المالية بالإضافة لبيئة تشريعية ورقابية تتبنى هذه التكنولوجيات الحديثة ونظم دفع متطورة تمهد لخدمات مصرفية رقمية.

إلى جانب ذلك يجب توعية الجمهور بهذا الجيل من الخدمات المصرفية لكي يكون هناك توجه نحوها والتأكيد على أمانها وأهميتها وتشجيع استخدام خدمات وأدوات الدفع الإلكتروني والتقليل من الاعتماد على النقد في المعاملات المالية.

ولا يمكن أن يتم خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية دون أن يتم تعزيز الشراكات التي تربط القطاع المصرفي بشركات التكنولوجيا المالية على مستوى العالم بالإضافة إلى تبني مؤسسات هذا القطاع لسياسات واستراتيجيات واعدة للتحول الرقمي وزيادة الاستثمار في مجال الرقمنة.

"الأداء المالي المتميز للبنك يأتي بالتوازي مع تطور متواصل في طبيعة الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك للجمهور"

كان العام ٢٠٢٢ عاماً لمراكمة الإنجازات

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– لقد كان العام ٢٠٢٢ عاماً لمراكمة الإنجازات على ما تم بناؤه في السنوات الماضية رغم استمرار التحديات وازديادها في فلسطين، وفي هذا السياق فقد سجلت النتائج المالية للبنك مؤشراتٍ إيجابية أكدت متانة مركزه المالي واستقراره، كما أنها جاءت وفق ما جرى التخطيط له مسبقاً وتتماشى مع سياسات مجلس الإدارة التي تضمن الحفاظ على وتيرة النمو المطلوبة.

هذا الأداء المالي المتميز يأتي بالتوازي مع تطور متواصل في طبيعة الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك للجمهور، حيث جرى إطلاق العديد من المنتجات بالإضافة للمضي في عملية التحول الرقمي من خلال توفير قنوات رقمية متنوعة للعملاء وتعزيز شبكة الشحن والتسديد الإلكتروني بالمزيد من الشركات الجديدة، بالإضافة لإطلاق البطاقات الائتمانية World Mastercard و Platinum Mastercard الأولى من نوعها في فلسطين والتحضير لإطلاق بطاقات جديدة لتعزيز توجه العملاء نحو حلول الدفع الإلكتروني وتحديث شبكة الصرافات الآلية ورفدها بصرافات حديثة مزودة بخدمات صممت خصيصاً لصالح البنك.

وبالتوازي مع النمو في المؤشرات المالية، عمل البنك على تعزيز مساهماته في مجال المسؤولية المجتمعية المستدامة حيث قدم دعمه لما يزيد عن ١٢٠ مؤسسة في فلسطين خاصة في قطاعي الصحة والتعليم اللذين يشكلان أساساً لتحقيق التنمية المستدامة.

ونتاجاً لتلك الإنجازات فقد حصل البنك خلال العام الماضي على العديد من الشهادات والجوائز من مؤسسات محلية ودولية من بينها شهادة «الامتثال لمعايير أمن بيانات بطاقات الدفع» PCI-DSS وشهادة «الجودة العالمية ISO 9001: 2015" وجائزة «أفضل مصرف يقدم الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في فلسطين» للعام ٢٠٢٢ وجائزة «أفضل بطاقة ائتمانية إسلامية في فلسطين».

التميز في إدارة علاقات العملاء

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– سنعمل خلال العام ٢٠٢٣ على الحفاظ على وتيرة الإنجازات وتطويرها من خلال استراتيجيتنا الطموحة التي تعتمد جملة من الجوانب في مقدمتها الريادة في التحول الرقمي وتعزيز توجه عملائنا نحو حلول الدفع الإلكتروني لما لذلك من أهمية في رفع مستوى جودة الخدمات المقدمة وتعزيز مستويات الشمول المالي في فلسطين.

على جانب آخر سنواصل تعزيز بيئة العمل والاستثمار في رأس المال البشري باعتباره الأساس لاستمرار مسيرة النجاح من خلال تطويره مهارات الكادر الحالي واستقطاب المزيد من الخبرات.

كما سنعمل على التميز في إدارة علاقات العملاء وتعزيز التجربة المصرفية لعملائنا من خلال تقديم خدماتٍ مصرفية ذات جودة عالية وتعزيز الشراكات المحلية والخارجية في مختلف المجالات وزيادة مستوى الاستفادة من مصادر الدخل المتاحة.

هذه التطلعات ستأتي بالتوازي مع استمرار الجهود المميزة للبنك في مجال المسؤولية المجتمعية المستدامة عبر توسيع شبكة المساهمات التي يوفرها البنك لتشمل قطاعات مستدامة أخرى ومؤسسات جديدة تسهم نهضتها في تحسين الواقع الاجتماعي والاقتصادي في فلسطين. ■



صلاح هدمي (الرئيس التنفيذي لبنك القدس):

نسعى أن نكون أحد البنوك الرائدة في دمج التكنولوجيا المالية في عملياتنا المصرفية



اعتبر السيد صلاح هدمي الرئيس التنفيذي لبنك القدس، أحد المصارف المميزة في فلسطين والعالم العربي، في حواره مع «البيان الاقتصادية» أن القطاع المصرفي الفلسطيني نموذج فريد من نوعه ، تميز بالقدرة على تحمل الصدمات نتيجة استخدامه لأدوات ومنهجية احترازية.

وفي معرض حديثه وصف السيد صلاح هدمي الرئيس التنفيذي لبنك القدس، الذي ساهم بإنجازات البنك منذ استلامه لإدارته، العام ٢٠٢٢ بالعام الماسي لبنك القدس، نظراً للإنجازات المحققة، ما يشكّل دليلاً على مكانته القوية في القطاع المصرفي والأسواق المالية الإقليمية والدولية منها.

■ **كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟**

– بنية القطاع المصرفي الفلسطيني يعمل فيها ١٣ بنكاً، ٦ بنوك عربية وافدة و٧ بنوك محلية تُشكل ما نسبته ٢٧٪ من القيمة السوقية للشركات المدرجة في بورصة فلسطين كما في نهاية العام ٢٠٢٢. وهذا إن دل، يدل على أن القطاع المصرفي الفلسطيني ناجح في قطاع المال.

كما يعتبر القطاع المصرفي الفلسطيني نموذج فريد من نوعه، وذلك لعدة عوامل منها: البيئة المحيطة عالية المخاطر، عدم الاستقرار المحلي والإقليمي، الفصل الجغرافي بين الضفة وغزة وعدم وجود عملة وطنية. وبالرغم من كل ذلك يتميز القطاع المصرفي الفلسطيني بالقدرة على تحمل الصدمات نتيجة استخدامه لأدوات ومنهجية احترازية، فأثناء مواجهة تداعيات «كورونا» والمقاصة وارتفاع سعر الفائدة على العملات الثلاث المتداولة في فلسطين نجح القطاع المصرفي الفلسطيني في الحفاظ على قوة مؤشرات السلامة المالية العام الماضي ولعب القطاع المصرفي دوراً أساسياً في المحافظة على استمرارية دوران عجلة الاقتصاد الفلسطيني وهذا ما تظهره النتائج كما ٣٠/ ١١/ ٢٠٢٢، حيث زاد صافي حقوق الملكية في القطاع المصرفي إلى ٥٪ كما زاد مجموع التسهيلات بنسبة ٤٪ وزاد مجموع ودائع العملاء في البنوك بنسبة ١٪ ومن هنا شكل القطاع المصرفي أداة أساسية لاستمرار عجلة التنمية الاقتصادية.

> **” شهد بنك القدس عاماً ماسياً حافلاً بالإنجازات والجوائز “**

إجراءات ملائمة ومنسقة على صعيد السياسات المالية

■ **التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟**

– يشهد الاقتصاد العالمي تحديات حادة، وهو ما يرجع أساسا إلى عوامل عدة منها: استمرار ارتفاع معدلات التضخم في العديد من البلدان نتيجة اختلالات العرض والطلب ودعم السياسات أثناء الجائحة، علاوة على التقلبات في العملات، كما شهد العالم صدمة كبيرة مجدداً، فبمجرد أن بدأت ملامح التعافي الدائم من الجائحة تلوح في الأفق، اندلعت الحرب منذرة بالقضاء على المكاسب التي يمكن تحقيقها مؤخراً، فروسيا من كبار موردي النفط والغاز والمعادن، كما تعد هي وأوكرانيا من كبار موردي القمح والذرة لذلك فقد أدى التراجع في إمدادات هذه السلع الأولية إلى ارتفاع حاد في أسعارها.

وفي ظل هذه التحديات التي تواجهها البلدان يقتضي على البنوك اتخاذ إجراءات ملائمة ومنسقة على صعيد السياسات المالية للحيلولة دون تدهور النتائج، كما يتعين على البنوك ضبط أرصدتها المالية وتعديل سياستها لضمان ثبات آفاق السياسية النقدية للحد قدر الإمكان من أي خطر متوقع. في ذات السياق ينبغي توفير دعم حكومي على مستوى البلدان ويكون موجه بدقة للفئات السكانية المعرضة للمخاطر ولاسيما في ارتفاع أسعار الطاقة والغذاء ويمكن تنفيذ هذا خلال إطار يضمن مساراً واضحاً يساعد في تحسين الآفاق الاقتصادية للجميع.

تعزيز التوعية المصرفية

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتيه لخدمات مصرفية رقيمة آمنة وديناميكية؟**

– لا شك أن ارتباط التكنولوجيا مع عالم التجارة والاقتصاد يتطلب وجود بيئة مؤاتية لتقديم خدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية من أجل أن تساعد الأفراد والشركات على انجاز أمورهم المالية والبنكية بشكل أسهل وأسرع، ومن أجل ذلك علينا تعزيز التوعية المصرفية باستخدام خدمات الدفع الإلكتروني وتكثيف الجهود لوجود نظم مدفوعات فعالة وآمنة، والسعي دائماً إلى ابتكار حلول تقنية إبداعية لمواجهة التحديات التجارية التي تعترض الافراد أو المؤسسات هذا كله من شأنه أن يساعد على تعزيز الاستقرار المالي.

عام ماسي

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– عام ماسي، شهد العديد من الإنجازات الماسية لبنك القدس، واصلنا خلاله العمل على تطوير أعمالنا بكافة النواحي واستحداث عمليات فعالة بالاستعانة بخبراتنا لتحقيق استراتيجيتنا الطموحة للأعوام القادمة.

كما استندنا في أدائنا المتميز على ثقافتنا القائمة على الحفاظ على ركيزتنا الأساسية لكافة أعمالنا وهي وضع العميل أولاً، ومن ثم تقديم وتوسيع خدماتنا بسرعة وديناميكية غير مسبوقة ومن ثم تعاون الخبرات الموجودة التي تسعى لتحقيق النجاح نتج عنه تحقيق أعلى صافي ربح في تاريخ البنك وصل إلى ٢٠,٢٢ مليون دولار بنسبة تغير ونمو عن العام ٢٠٢١ وصل إلى ٤٤٪ وذلك حسب النتائج المالية الأولية الخاضعة لموافقة سلطة النقد الفلسطينية.

برهان عملي آخر على ماسية هذا العام حيث تم تكريم البنك من قبل Bank of new York Mellon (BNY) وذلك لأن بنك القدس الأكثر نشاطاً في تمرير حوالات بتقنية Straight through processing (STP) كما تمكن البنك من الحصول على جائزة البنك الأكثر نشاطاً في فلسطين في مجال تنفيذ عمليات التجارة الدولية وذلك بحسب معايير البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، كما منح الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بنك القدس جائزة أفضل بنك في مجال المسؤولية المجتمعية في فلسطين للعام ٢٠٢٢، هذا إن دل، يدل على أن بنك القدس يحافظ على مكانته في القطاع المصرفي الفلسطيني وفي الأسواق المالية الإقليمية والدولية.

نتطلع إلى عام آخر يزخر بالنجاح والإنجازات

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– على قدر حلمك تتسع الأرض، نتطلع إلى عام آخر يزخر بالنجاح والإنجازات لنصبح البنك المفضل في فلسطين بتضافر جهود العاملين وتميز خدماتنا والتزامنا، كما ينصب تركيزنا الاستراتيجي في العام القادم على زيادة الاهتمام بالتحول الرقمي ضمن المسارات التي حددناها، سعياً أن نكون أحد البنوك الرائدة في دمج التكنولوجيا المالية في منصاتنا وعملياتنا المصرفية، إضافة إلى تنويع المشاريع في محفظة البنك؛ الأمر الذي يؤدي إلى تكثيف عمليات البنك، وتعزيز مكانته، ورفع معايير بيئة الأعمال ومحيطها وفق استراتيجيتنا، كما رسخنا أساسات تُعيننا، ليس فقط، على بلوغ توقعاتنا وتحقيقها، وإنما على تخطيها أيضاً. ■

بنك القدس
Quds Bank



يسعدنا استقبالكم للتّعرف على الخدمات التي يقدمها

المكتب التمثيلي لبنك القدس

تفضلوا بزيارتنا على العنوان التالي: عمّان – الرابية – عمارة اليرموك بلازا 2

أو الإتصال على الرقم: 0096265515596 / 0096265515595

المهندسة سها زكي الكفائي
(المدير المفوض للمصرف الدولي الإسلامي IMTB - العراق):

لعب المصرف الدولي الإسلامي دوراً رائداً في نهوض القطاع الاقتصادي

يُعتبر المصرف الدولي الإسلامي من روّاد البنوك في العراق وهو شركة مساهمة خاصة تقوم بممارسة الأعمال المصرفية والمالية والتجارية والاستثمارية وفق أحكام الشريعة الإسلامية، من مميزاته السرعة والدقة والأمان كما أنه يقدم الخدمات المصرفية وفق تكنولوجيا الاتصالات الحديثة استجابة لمتطلبات التطور والإبداع وتنوّع رغبات العملاء. ومن خلال مقابلة خاصة لمجلة

»البيان الاقتصادية«

على هامش حفل توزيع جوائز الإمتياز الذي نظمه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، أشارت

المهندسة سها زكي الكفائي

المدير المفوض للمصرف إلى إطلاق منصة إلكترونية لتمويل منظومة الطاقة الشمسية إضافة إلى إطلاق الوكالة الثانوية لخدمة WESTERN UNION، كما قدّم المصرف الدولي الإسلامي خدمات المنفعة لتحسين الواقعين الصحي والتعليمي عبر منصة إلكترونية لتسهيل عملية التمويل، ما جعل المصرف رائداً في دعم الاقتصاد الوطني العراقي وفسح المجال لأصحاب الدخل المحدود بالحصول على أجود المنتجات والخدمات.

تتمثل أبرز الإنجازات في إطلاق منصة إلكترونية لتمويل منظومة الطاقة الشمسية بطريقة مرنة للمواطن العراقي والشركات المستوردة، بهدف تفعيل مبادرة البنك المركزي العراقي. بالإضافة إلى ذلك،
أطلقنا أيضاً الوكالة الثانوية لخدمة WESTERN UNION
لشركات الصرافة من فئة B,A و المرابحة الميسرة بالتعاون مع القطاعات التجارية بهدف دعم أصحاب الدخل المحدود. كما أطلق المصرف الدولي الإسلامي »خدمات المنفعة« لتحسين الواقعين الصحي والتعليمي من خلال منصة الكترونية تسهل إجراءات عملية التمويل بأسلوب جديد، وتستهدف هذه الخدمة الشرائح التي تقل رواتبها عن مليون دينار وذوي المهن البسيطة وذلك من خلال توطين رواتبها والحصول على أفضل الخدمات من المصرف الدولي الإسلامي، كما تعد هذه المبادرة الأولى من نوعها على مستوى العراق حيث لعب المصرف دوراً رائداً في نهوض القطاع الإقتصادي وإتاحة الفرصة لأصحاب الدخل المحدود بالحصول على المنتجات
والخدمات التي يحتاجون إليها من خلال تقسيط القيمة الاجمالية بما يتناسب مع قدراتهم المالية.

المصرف الدولي الاسلامي
International Islamic Bank

جائزة التميز والأنجاز المصرفي العربي لعام 2022



أيمن أبو دهيم (الرئيس المفوض التنفيذي للمصرف الأهلي العراقي):

حفزت الثورة الرقمية مروحة التمويلات المالية



نجح المصرف الأهلي العراقي NATIONAL BANK OF IRAQ في بناء علاقات راسخة مع عملائه والمساهمة في تقدم المجتمع عن طريق حلول مصرفية ومالية شاملة من خلال قنوات عالية الجودة والكفاءة. وضمن إطار بيئة عمل متطورة تضم فريقاً متميزاً من العاملين حصد المصرف مكانة رائدة في السوق العراقي.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس المفوض التنفيذي للمصرف السيد أيمن أبو دهيم أوضح قدرة الجهاز المصرفي العراقي في تعزيز متانته وأوضاعه المالية والإدارية بقيادة البنك المركزي العراقي رغم الظروف الصعبة وغير المسبوقة التي تمر بها البلاد. وانطلاقاً من تأثير الأزمات على السلوك الاقتصادي للأفراد والشركات لفت أن الحلول لمواجهتها تكمن في الانضباط المالي الذي يساعد في مكافحة التضخم، كما ينبغي على الحكومات إعطاء الأولوية لمساعدة الكثير من الفئات الأكثر حاجة نتيجة ارتفاع التكاليف. مشدداً على أهمية المبادرات التي أطلقها المركزي العراقي حول الشمول المالي وأهمية استخدام البطاقات الإلكترونية والتي ساهمت إلى حدٍ كبير في زيادة الوعي بين الجمهور.

وفي ما خص التطلعات المستقبلية للمصرف أشار السيد أبو دهيم إلى مجموعة من الأنشطة والأهداف التي يعمل المصرف على تحقيقها وعلى رأسها المساهمة في تنشيط التبادل التجاري بين المملكة العربية السعودية والعراق عن طريق طرح خدمات وتسهيلات للمستثمرين في كلا البلدين، وإطلاق منتج خاص لدعم المرأة إلى جانب تحديث التطبيق البنكي ليكون شاملاً لكل الخدمات البنكية.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢

– رغم الظروف الصعبة وغير المسبوقة التي مر بها البلد بسبب تغير سعر الصرف الا أن الجهاز المصرفي العراقي استطاع ان يحافظ على سلامة ومتانة أوضاعه المالية والادارية وبقيادة البنك المركزي العراقي وما قدمه من حلول لاستقرار سعر الصرف.

الانضباط المالي

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من ابرز التحديات التي تواجة اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية ان تواجه هذه التحديات؟

– عادة ما تؤدي الأزمات إلى حدوث تغيير ملموس في السلوك الاقتصادي للأفراد والشركات فخلال الازمة العالمية ٢٠٠٨ وأبان جائحة «كوفيد–١٩» انخفض الانفاق الاستهلاكي الخاص في أنحاء مختلفة من العالم.

ومن ضمن حلول مواجهة التحديات هي الانضباط المالي الذي يساعد في مكافحة التضخم حيث ينبغي على الحكومات إعطاء الأولوية لمساعدة الكثير من الفئات ضعفاً لمواكبة التكلفة شديدة الارتفاع للغذاء والطاقة بالإضافة إلى تجنب زيادة الطلب الكلي في كثير من الاقتصادات المتقدمة ويمكن ان يحقق الانضباط المالي خفضاً للتضخم مع تحقيق خفض مواز في المديونية.

مبادرات البنك المركزي العراقي

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– ان توسع امكانية الحصول على التمويل وخفض تكلفة المعاملات الرقمية وتوجيه مدفوعات الاجور من خلال حسابات مالية سيكون عاملاً أساسياً في الشمول المالي.

أحدثت أزمة «كورونا» تغييراً غير مسبوق في الصناعات لا سيما في الصناعات التي تشمل مكون رقمي كبير وحفزت هذه الثورة الرقمية على زيادة الحصول على التمويل بالإضافة إلى صعود نسبة استخدام التطبيقات الرقمية والشراء عبر هذه التطبيقات.

ومن الجدير بالذكر بأن مبادرات البنك المركزي العراقي حول الشمول المالي والتوعية في استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني لها دور كبير في توعية الجمهور.

افتتاح فروع.. وعقد اتفاقيات

■ ما هي أهم إنجازاتكم لعام ٢٠٢٢؟

افتتحنا ٤ فروع جديدة للبنك ليصبح عدد الفروع ٢٣ فرعاً منتشرة في أنحاء البلاد.

كما افتتحنا فرع للبنك في المملكة العربية السعودية كأول بنك عراقي في المملكة. وقمنا بتوقيع اتفاقية مع البنك السعودي للاستيراد والتصدير Exim Bank لتوفير تسهيلات ائتمانية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي. وكذلك وقعنا اتفاقية مع مكتب أبو ظبي للصادرات لتوفير تسهيلات ائتمانية بقيمة ١٠ مليون دولار. من جهة أخرى قمنا بتفعيل منصة GRC الخاصة بإدارة حوكمة تكنولوجيا المعلومات والأمن السيبراني. كما شاركنا ضمن مبادرة البنك المركزي العراقي كأول مصرف أهلي لدعم المتقاعدين خارج العراق. وافتتحنا شركة الاهلي العراقي لتجارة وبيع السيارات والآليات.

تطلعاتنا كبيرة ومتشعبة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع خلال هذا العام الى تحقيق الاهداف الآتية:

* افتتاح سبعة فروع جديدة للمصرف.
* المشاركة في تمويل المشاريع الناشئة دعماً للشباب.
* اطلاق منتج خاص لدعم المرأة.
* منح قروض وتسهيلات للشركات والافراد.
* زيادة قاعدة العملاء من خلال طرح منتجات وخدمات تلبي الاحتياج.
* المساهمة في تنشيط التبادل التجاري بين المملكة العربية السعودية والعراق من خلال طرح خدمات وتسهيلات للمستثمرين في كلا البلدين.
* تحديث وتطوير النظام المصرفي الشامل ليخدم عملاء المصرف بصورة أسرع.
* تحديث التطبيق البنكي ليكون شاملاً لكل الخدمات البنكية. ■

www.nbi.iq

اربح الملايين
ويّا زناگين



افتح حساب توفير أو عزّز حسابك وادخل السحب على

كل يوم 4 مليون دينار

كل شهر 44 مليون دينار
موزعة على 4 رابحين

كل سنة 444 مليون دينار

المصرف
الأهلي العراقي

جزء من مجموعة كابيتال بنك الأردن

طارق فايـد (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة):

الإنجازات المحققة كانت بمثابة حائط الصدّ وامتصاص للصدمات



يعتبر بنك القاهرة من أقدم وأعرق البنوك المصرية، حيث قدم منذ إنشاءه العديد من الخدمات المصرفية المميزة التي أعدت بطريقة احترافية لتلبية احتياجات العملاء، وقد كان هذا أحد أسباب حصول البنك على جوائز عديدة طوال فترة وجوده على الساحة الاقتصادية، والتي من خلالها أصبح مؤسسة مالية رائدة يخدم قاعدة عملاء ضخمة ومتنوعة.

كما يحرص بنك القاهرة على مواصلة ريادته كمؤسسة مصرفية مفضلة لشريحة واسعة من المواطنين، من خلال توسيع حزمة الخدمات الرقمية وتحديث البنية التحتية وأنظمة التشغيل، فضلاً عن تطوير نظام الحوكمة وفقاً لأفضل المعايير الدولية.

وفي حديث مع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك طارق فايد أثنى على الأداء المتميز للقطاع المصرفي المصري ودخوله مجموعة من التحولات والتطورات على مدار السنوات الماضية إلى جانب ضخ التمويلات في شرايين الاقتصاد من خلال حزمة من المبادرات، لافتاً إلى تحقيق القطاع العديد من الإنجازات التي كانت بمثابة حائط الصدّ وامتصاص للصدمات الخارجية في كثير من الأوقات العصيبة.

ومن جهة أخرى، نوّه بالإجراءات التي اعتمدتها المصارف العربية واتباع سياسة نقدية رشيدة شكّلت وسيلة مهمة للمحافظة على التوازن الاقتصادي، مع الأخذ في الاعتبار المخاطر والتحديات للتطورات العالمية الراهنة.

وفي ضوء الإنجازات التي حققها بنك القاهرة خلال عام ٢٠٢٢ أشار السيد فايد إلى ارتفاع الأرباح، كما ترتكز استراتيجية البنك على تعزيز دوره الرائد في دعم مختلف القطاعات الاقتصادية من خلال تمويل أنشطة متعددة وتعزيز الشمول المالي.

وأشاد بتميّز البنك وريادته في إطلاق أول خدمة بالقطاع المالي لإتاحة التمويلات للمشروعات متناهية الصغر رقمياً وسهولة الحصول على الخدمات بكفاءة عالية في وقت قصير. لافتاً إلى استراتيجية البنك التي تقوم على دمج معايير الاستدامة في منظومة المخاطر وكافة الاجراءات التشغيلية وسياسات التمويل في مختلف القطاعات.

■ كيف تطور القطاع المصرفي في مصر مؤخراً؟

– شهد القطاع المصرفي المصري الكثير من التطورات على مدار السنوات الماضية، فعلى مستوى كفاية رأس المال ارتفع معيار كفاية رأس المال للقطاع المصرفي المصري حيث بلغ فى نهاية يونيو ٢٠٢٢ نحو ٢٠,٩٠٪ مقارنة بنحو ١٥,٢٠٪ في نهاية ديسمبر ٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابي المقرر ١٢,٥٠٪) فالقطاع المصرفي معزز برؤوس أموال قوية. وعلى مستوى السيولة استقرت نسبة السيولة بالعملة المحلية لدى بنوك القطاع المصرفي حيث تبلغ نحو ٤٤,٣٠٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٤٤,٩٠٪ بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابى المقرر ٢٠٪)، كما ارتفعت نسبة السيولة بالعملات الأجنبية لدى بنوك القطاع المصرفى حيث تبلغ نحو ٧٨,٤٠٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٧٣,٥٠٪ بنهاية ديسمبر٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابي المقرر ٢٥٪) . كما بلغت نسبة القروض إلى الودائع لدى القطاع المصرفي نحو ٤٨,٦٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٤٤,٢٠٪ بنهاية ديسمبر ٢٠١٧.

كما شهد القطاع المصرفي تطورات متعلقة بالعديد من المحاور أبرزها الاهتمام بالتكنولوجيا الرقمية (Fintech) مثل تطبيقات QR Code وتطبيقات التحويلات الرقمية مثل تطبيق Instapay، وكذلك تدعيم البنية التحتية الرقمية المصرفية واستخدام أفضل تقنيات الحماية الإلكترونية وتطوير وتأهيل الموظفين فى مجال الأمن السيبراني بالوسائل والأدوات والتقنيات والإجراءات التنظيمية وأنظمة الرقابة اللازمة لمواجهة التهديدات السيبرانية والتصدي للهجمات الإلكترونية. كذلك اتجاه البنك المركزي المصري إلى إصدار اللوائح الخاصة بإصدار تراخيص البنك الرقمي في مصر، حيث أنه من المنتظر اطلاق أول بنك رقمي في مصر مطلع عام ٢٠٢٣.

وكذلك ضخ التمويلات في شرايين الاقتصاد من خلال حزمة من المبادرات التي أطلقها البنك المركزى المصري في مجال التمويل العقاري والسياحة وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر وكذلك تنفيذ المشروعات القومية مثل مشروعات البنية التحتية، النقل، التوسع العمراني، الكهرباء، الصناعة، الزراعة، تعزيز الشمول المالي وإتاحة التمويل لكافة الفئات، إطلاق حزمة من الحوافز المتنوعة الخاصة بقانون الإستثمار والحوافز الخضراء، الحوافز التي تم إقرارها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تعزيز الاقتصاد الأخضر والتنمية المستدامة.

لقد حقق القطاع المصرفي المصري الكثير من الإنجازات خلال السنوات الماضية والتي أشادت بها الكثير من المؤسسات المالية العالمية، من بين هذه الإنجازات استقرار سوق النقد وبناء احتياطي قوي من العملة الاجنبية كان بمثابة حائط الصدّ وامتصاص الصدمات الخارجية في كثير من الأوقات العصيبة حيث تم خروج الأموال الساخنة بسلاسة من الاستثمارات الاجنبية في أدوات الدين المحلية أثناء تفاقم أزمة «كورونا» وكذلك جراء الحرب الروسية الاوكرانية.

كذلك نشيد بالتحرك السريع والإجراءات الاستباقية للبنك المركزي المصري والتي اتخذها مع تداعي آثار الظروف الاقتصادية والسياسية العالمية الراهنة وتعرض العالم وبالأخص الدول الناشئة لصدمات خارجية متمثلة في ارتفاع أسعار السلع والخدمات والطاقة إلى جانب ارتفاع تكلفة التمويل في ضوء قيام العديد من البنوك المركزية العالمية بزيادة أسعار الفائدة لديها لكبح جماح التضخم المتزايد. وكان من هذه الاجراءات إصدار البنوك الوطنية لشهادة إيداع بفائدة ١٨٪ واتجاه البنك المركزي المصري

لرفع أسعار الفائدة بواقع ١٠٠ نقطة أساس في مارس ٢٠٢٢ ثم أعقبها تحريك أسعار الفائدة مرة أخرى في شهري مايو وأكتوبر ٢٠٢٢ بواقع ٢٠٠ نقطة أساس في كل مرة ، هذا الى جانب مرونة سعر الصرف والتي ساعدت في زيادة ايرادات النقد الاجنبي.

اتباع السياسة النقدية التشددية ورفع أسعار الفائدة

■ يعتبر التضخم من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذا التحدي؟

– وصلت معدلات التضخم في اقتصاديات العالم إلى مستويات لم تشهدها منذ ما يقرب من حوالى ٤٠ عاماً، وتواجه الأسواق العربية تحدي ارتفاع معدلات التضخم نتيجة لارتفاع تكلفة السلع الغذائية حيث يتم استيراد أغلبها ويمكن للمصارف العربية مواجهة تحدي ارتفاع معدلات التضخم باتباع السياسة النقدية التشددية ورفع أسعار الفائدة بهدف امتصاص السيولة، كذلك من الممكن رفع نسبة الاحتياطي الإلزامي كما حدث في مصر حيث تم زيادته من ١٤٪ الى ١٨٪ و هو من شأنه تقليل المعروض من النقود.

كما أن إجراءات المصارف العربية باتباع سياسة نقدية رشيدة مع وجود تنسيق مع السياسة المالية واعتماد برامج حكومية لدعم القطاعات الاقتصادية المختلفة هي وسيلة مهمة للمحافظة على التوازن الاقتصادي، مع الأخذ في الاعتبار المخاطر والتحديات للتطورات العالمية الراهنة.

وفي ضوء استقرار الأوضاع عالمياً وتراجع مستويات أسعار الغذاء والطاقة، فمن المتوقع أن ينخفض معدل التضخم العالمي ليصل إلى ٦,٥٠٪ في عام ٢٠٢٣ من حوالى ٨,٨٠٪ في عام ٢٠٢٢، كما يتوقع صندوق النقد العربي أن يصل معدل التضخم في الدول العربية إلى ٧,١٪ في عام ٢٠٢٣ من حوالى ٧,٦٠٪ في ٢٠٢٢.

رفع سعر الفائدة يؤدي إلى الإدخار وتقليل الإنفاق الاستهلاكي

■ ما هو تعليقكم على رفع سعر الفائدة وتأثيره على القطاع المصرفي؟

– إن رفع سعر الفائدة يؤدي إلى زيادة التوجه إلى الإدخار وتقليل الإنفاق الاستهلاكي، وهذا التوجه يساعد القطاع المصرفي على جذب المزيد من أموال المودعين في الودائع لأجل وشهادات الإيداع وهو ما يساهم في تعزيز ورفع هامش صافي الفائدة، خاصة مع الإدارة الرشيدة لتكلفة الأموال.

تعزيز المؤشرات المالية الإيجابية

■ ما هي أهم إنجازات بنك القاهرة للعام ٢٠٢٢؟

– أظهرت نتائج أعمال بنك القاهرة عن الفترة المالية المنتهية في سبتمبر ٢٠٢٢ عن مواصلة ارتفاع أرباح البنك والتى سجلت ٤,٨ مليار جنيه قبل الضرائب وذلك بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢ مقابل ٤,٣ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢١ بمعدل نمو ١١٪، كما وصل صافي الأرباح ٢,٩ مليار جنيه مقابل ٢,٧ مليار جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو ٧٪.

فيما بلغ صافي الدخل من العائد ٩,٢ مليار جنيه بالمقارنة بـ ٧,٧ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ١٩٪، كما ارتفع صافي الدخل من الأتعاب والعمولات بنحو ٢١٪ ليسجل ١,٧ مليار جنيه بالمقارنة بـ ١,٤ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من ٢٠٢١ ما أدى إلى نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٩٪ لتصل الى ١١,٣ مليار جنيه مقارنة بـ ٩,٥ مليار جنيه خلال نفس الفترة المقارنة، ويأتي ذلك استمراراً للنتائج المتميزة التي حققها بنك القاهرة على مدار السنوات الماضية.

وفي ضوء ما حققته نتائج الأعمال في تعزيز المؤشرات المالية الإيجابية لبنك القاهرة، فقد بلغ معدل معيار كفاية رأس المال المجمع ١٥٪، وحقق البنك عائداً على متوسط حقوق الملكية بمعدل ١٨,٥٪. كما بلغ إجمالي الأصول ٢٩٧ مليار جنيه مقارنة بـ ٢٥٥ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢١ بنسبة نمو بلغت ١٦٪.

نشيد بالتحرك السريع والإجراءات الاستباقية للبنك المركزي المصري

وارتفع إجمالي محفظة القروض للعملاء والبنوك بنحو ١٩ مليار جنيه لتصل إلي ١٢٩ مليار جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ بنسبة نمو ١٧٪، كما يحرص بنك القاهرة على تعزيز وتنمية المحفظة في قطاعاته المختلفة متضمناً تمويل الشركات الكبرى والقروض المشتركة والشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، بالإضافة إلى التجزئة المصرفية.

دعم كافة قطاعات النشاط الاقتصادي

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– ترتكز استراتيجية بنك القاهرة على تعزيز دوره الرائد في دعم كافة قطاعات النشاط الاقتصادي من خلال تمويل قطاعات وأنشطة متعددة سواء في مجال ائتمان الشركات، التمويل الهيكلي والقروض المشتركة، المعاملات المصرفية الدولية، تمويل الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، التجزئة المصرفية، بجانب دور البنك لدعم منظومة التحول الرقمي وتعزيز الشمول المالي وضم شرائح عملاء جديدة من خلال التطوير المستمر لباقة المنتجات والخدمات المصرفية المبتكرة التي يطرحها البنك لعملائه وفي مقدمتها المنتجات والخدمات الرقمية والعمل على تحديثها باستمرار، مثل الموبايل والإنترنت البنكي ومحفظة الهاتف المحمول «قاهرة كاش» وخدمات السداد الإلكتروني عبر رمز الاستجابة السريع QR-Code، كما قام البنك بإطلاق أول خدمة بالقطاع المالي لإتاحة التمويلات للمشروعات متناهية الصغر رقمياً بمقار أنشطة العملاء في أقل من ساعة دون حاجة العميل لزيارة مقر الفرع، لسهولة الحصول على الخدمات بكفاءة عالية في وقت قصير.

وتقوم الاستراتيجية على دمج معايير الاستدامة في منظومة المخاطر وكافة الإجراءات التشغيلية وسياسات التمويل في مختلف القطاعات.

كما يأتي الاستثمار في العنصر البشري على قائمة أولويات خطة العمل بالبنك باعتباره الثروة الحقيقية التي يمتلكها البنك من خلال التدريب وبناء القدرات وذلك من خلال زيادة موازنة التدريب بشكل مستمر والتي تمثل حالياً ٦ أضعاف ما تم تخصيصه لموازنة التدريب من إجمالى الأجور عام ٢٠١٧، بالإضافة إلى إعادة صياغة أسس وأساليب التقييم والإثابة، مع الحرص على توفير بيئة عمل جيدة، ويحرص البنك على الاهتمام بتطوير البنية التحتية التكنولوجية بما يتواكب مع منظومة التحول الرقمي والشمول المالي بداية من تطوير النظام الآلي الأساسي للبنك Core Banking system، والاستعانة بخبرات مميزة لتقديم خدمات ومنتجات رقمية متميزة للعملاء.

وتستهدف رؤى وسياسات العمل بالبنك الاستمرار في خطة تطوير وافتتاح الفروع بالهوية المستحدثة حيث تبلغ شبكة فروع البنك نحو ٢٤٨ فرع ووحدة مصرفية بكافة أنحاء الجمهورية، والتوسع في ماكينات الصراف الآلي خلال العام الجاري والبالغة نحو ١٦٤٠ ماكينة صراف آلي بكافة أنحاء الجمهورية.■



Housing & Development Bank
بنك التعمير و الإسكان

19995



حسـن غانـم

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لبنك التعمير والإسكان):

حصاد عام مضى ورؤية عام قادم

مواكبة التوجه نحو تحقيق النمو المستدام والتحول إلى الاقتصاد الأخضر أهم ركائز استراتيجية ٢٠٢٣

قال **حسن غانم** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان أن البنك نجح في تنفيذ خطته الاستراتيجية الطموحة للأعوام الثلاثة الماضية والتي يسعى من خلالها أن يصبح من أكبر البنوك التجارية الشاملة في السوق المصرفي، من خلال تبنيه نموذج أعمال مميز ومنفرد يستهدف تعزيز أنشطة البنك وخدماته المصرفية لتحقيق رؤية وأهداف البنك والتي ترتكز على عدة محاور رئيسية تستهدف التوسع في تقديم المنتجات والخدمات المصرفية، التطوير في تقديم الخدمات الرقمية، الانتشار الجغرافي وتحسين مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

وأضاف أن أهم ملامح خطط البنك الاستراتيجية لعام ٢٠٢٣، تأتي استكمالاً لما تم تحقيقه من إنجازات خلال عام ٢٠٢٢ في مختلف مجالات العمل المصرفي وبمعدلات نمو قوية، وأوضح **غانم** أن استراتيجية ٢٠٢٣ تتمحور حول تحقيق رضا العملاء وتلبية احتياجاتهم في مختلف المجالات من خلال التوسع في طرح خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة بهدف تدعيم مركزه التنافسي وتلبية احتياجات كافة شرائح العملاء الحاليين والمرتقبين، والحرص على تقديم وتطوير الخدمات الرقمية لمواكبة التغيرات المتلاحقة في التكنولوجيا المالية للتيسير على العملاء في القيام بمعاملاتهم المصرفية اليومية، زيادة الانتشار والتوسع الجغرافي من خلال زيادة عدد الفروع وماكينات الصراف الآلي في جميع المحافظات للوصول إلى العملاء أينما كانوا وتقديم خدمة مصرفية متميزة لهم، الاستمرار في تطبيق خطة البنك الداعمة للشمول المالي وجذب شرائح جديدة من المجتمع غير مشمولة مصرفياً بالشكل الكافي للتعامل مع القطاع المصرفي لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، الحرص على تقديم الدعم والتدريب للعاملين على مختلف مستوياتهم الوظيفية لزيادة مهاراتهم وتنمية قدراتهم المهنية لتقديم أفضل خدمة للعملاء بأعلى مستويات الجودة والكفاءة، تطوير ورفع كفاءة مراكز الاتصالات الخاصة بالبنك لضمان حصول العميل على أفضل وأسرع خدمة للرد على استفساراتهم و خدمتهم.

وأضاف **غانم**، أن استراتيجية ٢٠٢٣ تستهدف ترسيخ مبدأ الاستدامة في مختلف أنشطة وأعمال البنك وتعزيز خطط الدولة والبنك المركزي للتحول إلى الاقتصاد الأخضر وذلك من خلال زيادة الاستثمار الأخضر للتخفيف من آثار تغيير المناخ، ومواكبة تطبيقات التحول إلى الاقتصاد الأخضر كخطوة استراتيجية نحو تقليل المخاطر البيئية المرتبطة بالاقتصاد وتحقيق التنمية المستدامة وفقاً لـ«رؤية مصر ٢٠٣٠».

صرح **غانم**، أن البنك تمكن من تحقيق طفرة كبيرة خلال فترة وجيزة، وتمكن من تعزيز صورته الذهنية كبنك تجاري شامل يقدم مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلبي احتياجات كافة شرائح المجتمع، بما يتواكب مع متطلبات السوق المصرفي ومبادئ المنافسة، مع متابعته المستمرة لتطبيق كل ما يستجد في السوق المصرفي العالمي والمحلي.

نوه **غانم** أن البنك يحرص على إطلاق وتطوير خدمات ومنتجات تنافسية في ضوء استراتيجية البنك الداعمة للشمول المالي وجذب شرائح جديدة من المجتمع غير مشمولة مصرفياً بالشكل الكافي، بهدف جذبها للتعامل مع القطاع المصرفي وإتاحة العديد من التيسيرات المختلفة لعملائه من ذوي الهمم بالفروع، وتمكينهم من الاستفادة التامة من كافة الخدمات والمنتجات المصرفية وإنهاء معاملاتهم المصرفية بسهولة دون الحاجة إلى المساعدة، حيث يوفر البنك ببعض فروعه موظف مدرب على تقديم الخدمات لذوي الهمم وكبار السن والتعامل معهم بلغة الإشارة، استمارات فتح الحساب بطريقة برايل وخاصية الشرح الصوتي للشروط والاحكام، خدمة عدم الانتظار في صفوف العملاء والتوجه المباشر للموظف المسؤول، بالإضافة إلى تقديم البنك لخدمة الإعفاء من مصاريف فتح الحسابات(الجارية–التوفير) لعملائه من ذوي الهمم.

الاستمرار نحو التحول الرقمي وتحقيق الشمول المالي والتوسع الجغرافي من أولويات بنك التعمير والإسكان

وأكد **غانم** على حرص بنك التعمير والإسكان على دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ورواد الأعمال، نظراً لدورهم في تدعيم الاقتصاد القومي والتنمية المستدامة، بالإضافة إلى مساهمتهم في دعم الصناعة والابتكار بما يعزز مستوى الكفاءة والابتكار بالمجالات الصناعية المختلفة.

وأشار إلى مشاركة مصرفه في «مبادرة رواد النيل» التي أطلقها البنك المركزي بالتعاون مع جامعة النيل بتبني عدد من المبتكرين ورواد الأعمال في مجال التشييد، الزراعة والبناء، بتوفير المكان والدعم الفني، التسويقي، القانوني والمالي، بهدف الوصول إلى منتجات وحلول مبتكرة لتطوير صناعة مواد البناء المحلية مع مراعاة بُعد الاستدامة، مشيراً إلى مشاركة البنك برعاية الدورة الرابعة لحاضنة الأعمال الهندسية للمبادرة الوطنية «رواد النيل»، والتي تدعم تحقيق أهداف التنمية المستدامة ٢٠٣٠، بهدف تعزيز الصناعات المستدامة ومواجهة مخاطر تغير المناخ.

منوهاً أن مصرفه قام بتفعيل مراكز تطوير وريادة الأعمال «رواد النيل» بكلاً من ٦ أكتوبر وسوهاج، مضيفاً بأن هذه المراكز تستهدف دعم رواد الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تزويدهم بخدمات غير مالية وخلق بيئة استشارية ملائمة لتحسين بيئة عملهم وتمكين الشباب من إقامة مشروعاتهم الخاصة، بالإضافة إلى تمكينهم من التواصل مع كافة مقدمي الخدمات وتطوير الأعمال، بما يسهم في تحقيق النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

■■■ تحقيق رضا العملاء وتلبية احتياجاتهم من أهم اهداف استراتيجية البنك خلال الفترة القادمة ■■■

ويحرص بنك التعمير والإسكان على تحقيق التنمية الشاملة في كافة قطاعات المجتمع، من خلال استراتيجية هادفة للمسؤولية المجتمعية، حيث إنه من أهم القيم والمبادئ الأساسية لبنك التعمير والإسكان هي السعي جاهداً لأن يكون عضو مسؤول وفعال في المجتمع، ويسعى دائماً إلى المساهمة في المبادرات والبرامج ذات أثر ملموس في التنمية المستدامة.

أوضح **غانم** بأن قطاعي الصحة والتعليم تأتي على رأس أولويات بنك التعمير والاسكان في أنشطة التنمية المستدامة، حيث ساهم البنك في تمويل تشييد وبناء اكاديمية السويدي لدعم التعليم الفني والتدريب المهني بمنطقة السادات الصناعية، إنشاء ورفع كفاءة وتأثيث وتجهيز عدد ٢٠ مدرسة مجتمعية بمحافظة مرسى مطروح بالتعاون مع مؤسسة مصر الخير ووزارة التربية والتعليم بالإضافة إلى عدة مبادرات تساهم في تعزيز هذا القطاع.

مضيفاً بأن البنك قد عزز مجهوداته في خدمة ودعم قطاع الرعاية الصحية، وذلك من خلال إطلاق سلسلة من المبادرات الفعالة، ورعاية ودعم العديد من المستشفيات والمشاركة في بروتوكولات التي تهدف جميعاً إلى خلق تأثير إيجابي ومستدام على هذا القطاع، وكانت من اهم هذه المبادرات المشاركة في دعم مؤسسة ابراهيم بدران من خلال إنشاء ٦ عيادات طبية لتقديم الخدمات العلاجية للفئات الأكثر احتياجاً مع تقديم خدمة استخدام تكنولوجيا التواصل عن بعد، دعم مستشفى أيادي ٤٠٤٠ بتمويل شراء أجهزة لعلاج مرضى السرطان، بناء وتأثيث مركز علاج السرطان بجامعة القاهرة، دعم مستشفى الناس بالمساهمة في تدريب مجموعة من الأطباء في مختلف التخصصات.

وصرّح غانم بأن مصرفه يمنح أولوية قصوى في جدول أنشطة برنامجه للمسؤولية المجتمعية والتنمية المستدامة لدعم أصحاب الهمم، وذلك تماشياً مع خطة الدولة التي تحرص على دمجهم وتوفير كل الدعم لهم، مشيراً إلى مساهمة البنك في عدة مبادرات لتوفير الإمكانيات والاحتياجات الخاصة لذوي الهمم سواء كانت تعليمية، صحية أو تيسير للحياة اليومية وذلك من أجل دمجهم في المجتمع.

ونوّه **غانم** إلى حرص بنك التعمير والإسكان على دعم الفئات المهمشة مثل الأيتام، وسكان المناطق الأشد فقراً والحدودية، ويعمل على دعمهم بتوفير الاحتياجات الأساسية مثل المسكن، التعليم والصحة وغيرها من الحقوق الأساسية التي تضمن لهم حياة كريمة، بالإضافة إلى إيمان بنك التعمير والإسكان بضرورة تمكين المرأة والمشاركة الدائمة في المبادرات الداعمة لها.

تحقيق نتائج غير مسبوقة على كافة القطاعات ومستويات الأعمال خلال عام ٢٠٢٢

شهد بنك التعمير والإسكان خلال عام ٢٠٢٢ تحقيق نتائج إيجابية قوية على كافة مستويات القطاعات والأعمال، اعتمد بنك التعمير والإسكان القوائم المالية المستقلة للبنك عن الفترة المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢، حيث بلغ صافي الأرباح ١,٧٥٣ مليار جنيه ٢٠٢٢ بنسبة زيادة قدرها ٢٢,٢٪ على خلفية نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة ٣٢,٨٪ لتسجل ٤,٣٧٩ مليار جنيه.

قال **غانم** بأن محفظة القروض والودائع شهدت نمواً قوياً خلال التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢، فقد بلغ إجمالي القروض ٣٤,٢٨٢ مليون جنيه بنسبة نمو قدرها ٢٧,٣٪ حيث حققت قروض الشركات نمواً قدره ٣٣,٦٪، كما حققت قروض التجزئة نمواً قدره ٢٣,٢٪ بالمقارنة بالفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، كما بلغ إجمالي الودائع ٨٧,٢٤٥ مليون جنيه بنسبة نمو قدرها ٣٨,٧٪، حيث بلغت نسبة النمو في ودائع الشركات ٤٧,٤٪

■■■ تحقيق معدلات نمو غير مسبوقة على كافة مستويات الأعمال والأنشطة خلال عام ٢٠٢٢ ■■■

وحققت ودائع التجزئة نسبة نمو بلغت ٢٣٪. كما حقق البنك نمواً قدره ٣٤,٢٪ في إجمالي الأصول بالمقارنة بالفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.

منوّهاً على أن هذا النمو يأتي بفضل نجاح البنك في تطبيق خططه الطموحة للتوسع والنمو، وذلك من خلال تطوير الأنشطة والخدمات المقدمة للأفراد والشركات وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ما انعكس إيجابياً على النتائج التي حققها البنك.

وأعرب **غانم** عن ثقته في الاستمرار في تطوير محفظتيّ التجزئة المصرفية والقروض، من خلال إطلاق وتحديث باقة متنوعة من الخدمات المصرفية التي تستهدف جذب شرائح جديدة من العملاء، مشيراً إلى أن نتائج أعمال التسعة أشهر المنتهية في سبتمبر ٢٠٢٢ شهدت تطوراً ملحوظاً في الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك، بهدف تطوير قطاعيّ ودائع الأفراد والشركات، وهو ما أدى إلى زيادة مساهمة ودائع الشركات إلى ثلثي إجمالي الودائع، ويأتي ذلك في إطار استراتيجية البنك الهادفة إلى جذب مشروعات متنوعة ومتكاملة، ومواصلة تعزيز مكانة البنك في القطاع المصرفي ودفع عجلة النمو الاقتصادي.

وأوضح **غانم** أنه من المستهدف توسيع وتعزيز أنشطة وخدمات البنك المصرفية بما يدعم مكانته كأحد أكبر الكيانات المصرفية في السوق المصري، من خلال تطبيق استراتيجيته الطموحة نحو التوسع والانتشار بالإضافة إلى الاستثمار في البنية التحتية التكنولوجية المتقدمة، وذلك بهدف مواصلة تحقيق معدلات نمو متميزة لتحقيق رضا العملاء وطموحات المستثمرين.

وعلى صعيد زيادة رأس المال التي أقرها البنك المركزي المصري، صرح **غانم** أن بنك التعمير والإسكان تمكن من تحقيق الالتزام بزيادة رأس المال، فقد تم زيادة رأس المال المستهدفة دون الحاجة إلى ضخ استثمارات جديدة، حيث تم قيد زيادة رأس المال المرخص به لبنك التعمير والإسكان من ٣ مليارات جنيه إلى ١٠ مليارات بجدول قيد الأوراق المالية المصرية، وأقرت لجنة قيد الأوراق المالية قيد أسهم زيادة رأس المال المصدر والمدفوع لبنك التعمير والإسكان من ١,٥١٨ مليار إلى ٥,٣١٣ مليار جنيه بزيادة قدرها ٣,٧٩٥ مليار جنيه موزعة على ٣٧٩,٥ مليون سهم بواقع ٢,٥ سهم مجاني لكل سهم أصلي قبل الزيادة.

الجوائز التي حصدها البنك خلال ٢٠٢٢

وتتويجاً للجهود المتواصلة التي قام بها البنك خلال الفترة الماضية وخاصة في مجال التحول الرقمي، وتقديم خدمات مصرفية إلكترونية، وتنفيذه لاستراتيجية طموحة تؤهله أن يصبح من أكبر البنوك التجارية في مصر، حصد بنك التعمير والإسكان على العديد من الجوائز من مؤسسات عالمية مختلفة مثل البنك الأكفأ في تقديم خدمة الموبايل البنكي Most Reliable Mobile Banking Service Provider Egypt 2022 والبنك الأكفأ في تقديم خدمة الإنترنت البنكي Most Reliable Internet Banking Service Provider Egypt 2022، من مؤسسة World Business Outlook العالمية كما حصد جائزتي «البنك التجاري الاسرع نمواً» و«البنك الأسرع نمواً في إصدار البطاقات»، من مجلة جلوبال براند العالمية، وجائزتي «البنك الأسرع نموا في التجزئة المصرفية» و«البنك الأسرع نمواً في منح قروض السيارات» من مؤسسة إنترناشيونال بيزنس.■

LET
US
STAY
WITH
YOU.®

A summer like no other at The Nile Ritz-Carlton, Cairo







At The Nile Ritz-Carlton, Cairo we have the perfect summer plan for you in the heart of the Nile! Escape to where blue skies meet vibrant sunshine and poolside refreshing cocktails with music in the background and fun all around. From sumptuous dining experiences to rejuvenating spa summer specials, we have something for every taste and need.
ritzcarlton.com/cairo

THE NILE RITZ-CARLTON
CAIRO


SCB ELITE
Services from Suez Canal Bank
SCB ELITE offers a wide range of banking and non-banking benefits that designed to serve all your needs
Elite
Suez Canal Bank
19093
scbank.com.eg
Terms & Conditions apply



حسين رفاعي (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس)

الجهاز المصرفي المصري ضخم ويتطور ويدافع عن الإستقرار النقدي والمالي في السوق المصري

منذ تأسيسه وبنك قناة السويس يقدم أفضل المنتجات والخدمات المالية للعملاء، فضلاً عن إعتماده أفضل الإستراتيجيات لتحقيق الأمن والربحية، حيث يلتزم بالحفاظ على نمو وزيادة القيمة للعملاء وأصحاب الأسهم، الأمر الذي جعله أحد المصارف الرائدة لأكثر من ٤٠ عاماً.

في مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، أعلن السيد حسين رفاعي، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس، أن الاقتصاد العالمي واجه العديد من الصدمات والتحديات التي لم يشهد مثلها منذ سنوات، متوقعاً أن يشهد الجهاز المصرفي المصري مزيداً من النمو والإستقرار بفضل الرؤية الإستباقية للقيادة السياسية والبنك المركزي المصري، لافتاً إلى المعاناة التي تشهدها أغلب الدول جرّاء تداعيات التضخم، مشيراً إلى الدور المحوري الذي يلعبه القطاع المصرفي العربي في تنمية الاقتصاد، مسلّطاً الضوء على أهم إنجازات بنك قناة السويس خلال العام ٢٠٢٢، مصرّحاً عن كيفية خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية، كاشفاً عن تطلعات البنك للعام ٢٠٢٣.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟

– واجه الاقتصاد العالمي العديد من الصدمات والتحديات التي لم يشهد مثلها منذ سنوات. بداية من جائحة «كورونا» وانتشار سياسات الغلق إلى الصراع الروسي الأوكراني الذي خيم على العالم بتداعيات اقتصادية غير متوقعة. وقد تسبب ذلك في تخارج لرؤوس أموال المستثمرين الأجانب إضافة الى ارتفاع أسعار السلع. وفي ضوء ما سبق، تم اتخاذ إجراءات إصلاحية لضمان تحقيق نمو اقتصادي ومن أجل دعم هدف استقرار الأسعار على المدى المتوسط، تم رفع سعري عائد الايداع والاقراض بواقع ٨٠٠ نقطة خلال العام وجاء ذلك بهدف احتواء الضغوط التضخمية الناجمة ويقوم البنك المركزي المصري باستخدام أدواته النقدية لتحقيق هدف استقرار الاسعار.

وتؤكد جميع المؤشرات أن الجهاز المصرفي المصري ضخم ويتطور ويدافع عن الاستقرار النقدي والمالي في السوق المصري.

ومن المتوقع أن يشهد القطاع المصرفي المصري مزيداً من النمو والاستقرار. وما يؤكد ذلك استمراره خلال السنوات الماضية بالعمل بشكل جيد، وتحقيق نسب نمو عالية في معظم المجالات رغم الظروف السياسية والاقتصادية التي تتعرّض لها مصر والمنطقة.

وكل النتائج تمنح القطاع المصرفي المصري شهادة ثقة وتقدير تؤكد جدارته عالمياً، وحكمته في بناء قطاع قوي قادر على مساندة ودعم الاقتصاد من مؤسسات وأفراد في ظل الأزمات والاضطرابات الطارئة.

وبفضل الرؤية الاستباقية للقيادة السياسية والبنك المركزي المصري والقرارات الحكيمة التي اتخذت تحوطاً قبل اندلاع الأزمات جعلت القطاع أكثر قدرة على مواجهة التحديات العالمية والمحلية، وأدت إلى تحقيقه معدلات نمو تاريخية تفوّق بها على العديد من القطاعات المصرفية في كثير من دول العالم بالمؤشرات المصرفية الرئيسية من قروض وودائع وأصول. ومهد الطريق لدخول الصناديق السيادية العربية.

كما أن تطبيق إستراتيجيات البنك المركزي المصري تساهم في تعزيز الملاءة المالية للبنوك وفعالية إدارة وحوكمة جميع أنواع المخاطر، واتخاذ الإجراءات الاحترازية المناسبة، ما أدى إلى الاحتفاظ بدعامات مالية ومتطلبات رأسمال مرتفعة تفوق الحد الأدنى المقرر، وكذلك نسب سيولة عالية، وهو ما ينعكس بالإيجاب على الاقتصاد ككل.

كما أن البنوك العاملة في السوق المصري تمتلك ملاءة مالية قوية وقدرة في تخطي الأزمات، إضافة إلى امتلاك سيولة كبيرة على صعيد العملات المحلية والأجنبية، وأن الثورة الرقمية التي بدأتها البنوك المصرية جعلتها منافساً شرساً لنظائرها عالمياً، وتعزز من قاعدة المتعاملين مع المصارف وزيادة استخدام المعاملات المصرفية.

وأن البنوك المصرية تعد من أقوى القطاعات الاقتصادية في البلاد، ودائماً ما تساند الاقتصاد على النهوض والصمود أمام الأزمات، كما تعد السوق المحلية جاذبة للبنوك العالمية والكيانات الدولية للدخول والاستثمار لما تمتلكه من قوة مصرفية وقيادات حكيمة.

أثبت القطاع المصرفي العربي القدرة والصلابة على تجاوز التداعيات السلبية الناجمة عن التحديات

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية ان تواجه هذه التحديات؟

– تعاني أغلب الدول من تداعيات التضخم الذي ضرب الاقتصاد العالمي. وتتزايد التحذيرات من احتمال حدوث توترات اجتماعية بسبب الأزمة الاقتصادية، ما دفع بعدة دول لوضع برامج لحماية الفئات الأضعف من مواطنيها.

في حين دخل الاقتصاد العالمي في أزمة تضخم كبرى نتيجة لعدة عوامل أبرزها الغزو الروسي لأوكرانيا، سبقته تداعيات جائحة «كورونا» وكذلك أزمة سلاسل الإمداد في الصين وجنوب شرق آسيا وهو الأمر الذي أثر على العمليات التصنيعية في الكثير من دول العالم.

يؤدي القطاع المصرفي العربي دوراً محورياً في تنمية الاقتصاد العربي من خلال تمويل قطاع الأعمال والتجارة والاستثمار بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم للأفراد لتلبية الإحتياجات المختلفة وفي مقدمتها تمويل التجارة الخارجية، استطاعت المصارف العربية تعزيز حقوق مساهميها من خلال بناء الاحتياطيات الكافية التي مكنتها من تلبية متطلبات بازل (Basel II) بتجاوز نسبتها ١٣٪، والإستعداد لتطبيق Basel III، كما أثبت القطاع المصرفي العربي القدرة والصلابة على تجاوز التداعيات السلبية الناجمة عن التحديات التي تواجه الاقتصاد على مستوى العالم ككل، والتي أدت إلى تباطؤ معدلات النمو الاقتصادي العالمي، فإن المصارف العربية تمكنت من تخطيها وتحقيق معدلات نمو وأداء جيد كما يمكن للبنوك ان تواجه التحديات الاقتصادية والعالمية عن طريق الاحتفاظ بمراكز قوية وحقوق ملكية قادرة على مواجهة الازمات.

يعتبر القطاع المصرفي العربي الأكثر جاهزية وحيوية في الاقتصاديات العربية، حيث تمتلك الدول العربية منظومة مصرفية قوية مستقرة ومتماسكة ولديها القدرة على مواكبة التطورات الدولية والتغيرات الأمر الذي يوفر قدراً كبيراً من التفاؤل بقدرة المصارف العربية على المساهمة بفعالية في عملية إعادة بناء الاقتصاديات العربية وتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة ودعم الاستثمارات.

التأكد من كفاءة تكاليف المدفوعات

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– إن توسيع إمكانية الحصول على التمويل، وخفض تكلفة المعاملات الرقمية، وتوجيه مدفوعات الأجور والتحويلات الاجتماعية من خلال الحسابات البنكية سيكون عاملاً أساسياً في تخفيف الصدمات الاقتصادية التي شهدتها البلدان النامية في الآونة الأخيرة.

ولخلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة يجب التأكد من كفاءة تكاليف المدفوعات لتشجيع البنوك على تقديم خدمات أكثر فعالية ، وضمان خدمات مقاصة وتسوية تتسم بالكفاءة، من خلال دور البنوك في العمليات ودورها الرقابي، وكذلك التشجيع على تهيئة ترتيبات إقامة بنية أساسية فعالة تعمل على خفض تكاليف إنجاز العمليات، وتشجيع نظم التسوية والمقاصة وأدوات الدفع الآمنة، مع ابتكار في المدفوعات، وكذا معالجة المعوقات القانونية والتنظيمية مع خلق أسواق مدفوعات قادرة على المنافسة، بشرط تطبيق تدابير كافية للتخفيف من المخاطر، لضمان عدم قيام المشاركين بتهديد سلامة وأمن النظام، مع إدخال تحسينات في أسواق التحويلات التي تتيح سبل جديدة للوصول إلى العملاء المستبعدين والمحرومين من الخدمات المالية.

وتستطيع البرامج الاجتماعية الحكومية الآن الحد من التأخيرات وتسرب الأموال عن طريق توجيه التحويلات بشكل مباشرة إلى الهواتف المحمولة للمستفيدين. وتلقى ملايين الأشخاص في البلدان النامية تحويلات بهذه الطريقة أثناء جائحة «كورونا» الأمر الذي ساعد على تخفيف آثار الجائحة على سبل كسب الرزق.

ومن الأهمية بمكان البناء على هذه الاتجاهات المشجعة، لاسيما في ظل المصاعب الاقتصادية في الوقت الراهن. وسيكون خفض تكلفة المعاملات الرقمية، يساعد في توجيه مدفوعات الأجور والتحويلات الاجتماعية من خلال الحسابات المالية عاملاً أساسيا في تخفيف الصدمات الاقتصادية الناجمة عن الاضطرابات الحالية.

ويُمكِن للحكومات والقطاع الخاص تقديم المزيد من الدعم لهذا التحوُّل، ويجب عليهم خلق بيئة مواتية من حيث السياسات وممارسة أنشطة الأعمال. بما يتيح تيسير خاصية التشغيل البيني للأنظمة. ويتطلب الأمر توسيع نطاق التمويل الرقمي مع رخص تكلفة خدمات الهاتف المحمول والحصول على خدمات الإنترنت بأسعار ميسورة. ويلزم أيضاً وجود حماية للمستهلكين، ولوائح تنظيمية مستقرة لتعزيز الممارسات الآمنة والنزيهة التي تزيد الثقة في النظام المالي.

ومن الضروري أيضاً اتخاذ برامج للتثقيف المالي وبالنسبة للملايين الذين مازالوا يفتقرون إلى حساب مالي، يجب أن نضاعف جهودنا ونجد سبلاً مبتكرة لربطهم بالنظام المالي، وبناء قدرة الاقتصاد على الصمود ومجابهة التحديات، وجني ثمار الشمول.

نتائج جيدة في ظل عاماً استثنائياً

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– حقق بنك قناة السويس نتائج جيدة في ظل عاماً استثنائياً متجاوزاً الظروف الاقتصادية الاستثنائية خلال عام ٢٠٢٢ حيث حدثت طفرة في مؤشرات البنك وارتفاع في عدد فروعه وتحديث كامل في المنظومة التكنولوجية للبنك.

على صعيد المؤشرات المالية قفزت صافي أرباح بنك قناة السويس الى ٧٣٥ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بقيمة ٣٧٧ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو قدرها ٩٥٪ مدعومة بزيادة صافي الدخل من العائد بنسبة ١٧٪. ووصلت الزيادة بصافي إيرادات الاتعاب والعمولات الى ٢٠٠ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ ١٤٢ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو تقدر بـ ٤١٪.

ارتفع اجمالي المركز المالي للبنك ليصل الى ٦٧ مليار جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٥٧ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو ١٤٪ مدعوماً بارتفاع ودائع العملاء بنسبة ١٤٪ لتصل الى ٥٨ مليار جنيه مصري مقارنة بـ ٥١ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

ونجح البنك في زيادة صافي محفظة القروض وتسهيلات العملاء بنسبة نمو ٢١٪ لتصل الى ٢٨ مليار جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٢٣ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

كما سجلت محفظة القروض الشخصية نمو ٤٦٪ لتصل الى ٢,٦ مليار جنيه مصري مقارنة بـ١,٨مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١. وارتفعت محفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتصل الى ١,٩ مليار جنيه مصري مقارنة بـ١,٥ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

واستثمر البنك في أكثر من ٤ صناديق خاصة لدعم الاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، كما دعمت هذه الصناديق عدد من الشركات الناشئة المهمة والتي تمكن من الوصول بقيمة ٣٥٠ مليون جنيه. كما ان محفظة التوريق ارتفعت الى ٣,٦ مليار جنيه مصري كما بلغت محفظة القروض العقارية ٤٠٠ مليون جنيه.

وعلى صعيد مواكبة التطورات تمكن البنك خلال الفترة الماضية من التوسع في طرح العديد من المنتجات الرقمية لتلبية حاجة العملاء بمرونة وبشكل يناسب التطور الرقمي الذي تشهده البلاد وتوسع البنك في مزاولة نشاط الصيرفة الإلكترونية كما تمكن البنك من زيادة عدد فروعه لتصل الى ٤٩ فرع بزيادة ١٥ فرعاً خلال الخمس سنوات الأخيرة منهم فرعان إليكترونيان مع تجديد الفروع القديمة لتتماشى مع الهوية البصرية الجديدة للبنك مع إتاحة جزء بها يقدم خدماته لكبار العملاء ويشمل تقديم الخدمات إلكترونياً وبطريقة تفاعلية كما يستهدف الوصول بعدد الفروع الى ٥٤ فرعاً بنهاية عام ٢٠٢٣ كما سيتم افتتاح فرع العاصمة الإدارية الجديدة بحلول نصف العام القادم.

وعلى صعيد الجوائز منحت مجلة أنترناشيونال فاينانس (المتخصصة في الأسواق الناشئة) **حسين رفاعي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢ التي تقدمها إلى المسؤولين عن المؤسسات التي قدمت أعلى معايير التطوير والتميز، وتعتبر الجائزة استكمالاً لنجاحات البنك بعد تصنيفه ضمن قائمة فوربس لأقوى ٥٠ شركة مقيدة في البورصة لعام ٢٠٢٢.

وجدير بالذكر ان البنك حصد ٢٦ جائزة متنوعة خلال خمس سنوات وذلك تقديراً لما حققه البنك من إنجازات ومنها جائزة «أفضل بنك من حيث التمويل التجاري لعام ٢٠٢٢» من قبل الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، خلال حفل جوائز التميز والانجاز المصرفي لعام ٢٠٢٢، وذلك تقديراً لجهود البنك على تقديم أحدث الحلول المصرفية ومنتجات التمويل التجاري وتسخيرها لتلبية احتياجات عملائه المختلفة، وذلك خلال احتفالية كبيرة نظمها الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب في العاصمة التركية اسطنبول.

كما أن الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب قد منح بنك قناة السويس من قبل جائزة «التميز المصرفي في خدمة العملاء»، وذلك في احتفالية كبيرة أقامها الاتحاد في لبنان .

إنجازات مجال المسؤولية المجتمعية في عام ٢٠٢٢

يضع بنك قناة السويس المسؤولية المجتمعية على رأس أولوياته، حيث يسعى بشكل مستمر لتبني برامج فعالة لخدمة المجتمع، آخذاً في الاعتبار الاحتياجات الأساسية التي تواجه المجتمع في ٧ مجالات مختلفة مثل الصحة والتعليم ودعم ذوي الهمم ودعم الشباب والمرأة وريادة الأعمال والرياضة والفن والثقافة والحفاظ على البيئة والتكافل الاجتماعي لتوفير حياة كريمة وبيئة معيشية جيدة وكذلك مساندة الفئات الأكثر احتياجاً وبالتالي رفع القدرات البشرية والمجتمع.

أتطلع إلى وضع اقتصادي أكثر تحسناً خلال عام ٢٠٢٣

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– أتطلع إلى وضع اقتصادي أكثر تحسناً خلال عام ٢٠٢٣ يسود فيه تنامي للصادرات وعائدات القناة وأن يكون الاتجاه إلى الانطلاق بقوة الى التعافي الأخضر بآفاق جاذبة للاستثمارات المحلية والأجنبية وأن نرتكز على بنية تحتية قوية ومتطورة تساعد على استيعاب مزيد من الأنشطة الإنتاجية وان يتم ذلك في مواجهة الموجة التضخمية الحادة التي انعكست في ارتفاع السلع والخدمات.

ولا شك ان الدولة تتعامل مع التحديات العالمية بسياسات مرنة ترتكز في مسارتها على تنويع مصادر التمويل وتخفيض التكلفة بما يسهم في جذب شرائح جديدة من المستثمرين عن طريق ابتكار آليات تمويل جديدة مع إرساء دعائم مناخ مستقر ومستدام يكون اكثر تحفيزاً للصناعة والتصدير والإنتاج مع توسيع مساهمات القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي. ■

Need a temporary Guard?

We Can Fit You

For a few hours or a full day

TOP GUARD SECURITY









+961 70 333 176 www.tgs-lb.com info@tgs-lb.com

TopGuardSecurityLb TopGuardSecurity

د. أحمد جلال (رئيس مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات EBank):

حافظت الدولة المصرية والقطاع المصرفي فيها على الريادة والصمود نتيجة الإجراءات الاستباقية

ترأس د. أحمد جلال مؤخراً مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات EBank ، وهو يمتلك خبرة أكثر من ٢٩ عاماً في القطاع المصرفي. «البيان الاقتصادية» حاورته لعددها السنوي الممتاز لمعرفة آراءه الشاملة وإستراتيجية البنك. ماذا قال؟



» نطمح أن نكون البنك الأكثر تميزاً «

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في مصر خلال عام ٢٠٢٢؟

– على مدار العقود الماضية واجه القطاع المصرفي كافة التحديات السياسية والاقتصادية المحلية والدولية بمنتهى الصلابة والقوة وتصدى لها بكفاءة وفاعلية من خلال إجراءات استباقية مكنت له الريادة والصمود وحققت له الامتياز بأن يصبح من أفضل القطاعات المصرفية التي تصدت لهذه الأزمات.

ولا شك أن هذه النجاحات كانت محل إشادات مؤسسات التمويل والتقييم الدولية والتي شهدت لمصر التفوق والريادة في تحقيق معدلات نمو تفوق النمو بدول المنطقة، وتأكيداً على أن الجهاز المصرفي المصري بقيادة البنك المركزي المصري قادر على تحقيق التطور الاقتصادي الذي تشهده البلاد من خلال برنامج متكامل للإصلاح المالي والمصرفي تم تطبيقه بنجاح واستطاع من خلاله زيادة رؤوس أموال مؤسساته وتحسين ملاءتها المالية بشكل غير مسبوق وتحقيق متطلبات ومعايير الاتفاقيات الدولية بما فيها اتفاقيات بازل وما توليه من اهتمام بمعايير كفاية رأس المال وتحقيق السلامة المصرفية في نواحي السيولة وإدارة المخاطر وكفاية رأس المال، فضلاً عن الالتزام بمعايير المحاسبة بما يضمن مزيداً من الشفافية وإتاحة البيانات الرقابية المطلوبة.

والحقيقة أن ذلك يعود لسنوات شهدت البلاد خلالها أحداثاً سياسية واقتصادية ومالية عديدة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي بما فيها الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٧، وأحداث الربيع العربي وثورتي ٢٥ يناير في ٢٠١١، و٣٠ يونيو ٢٠١٣، بالإضافة إلى أزمة الدول الناشئة عام ٢٠١٨، وأزمة جائحة «كورونا» عام ٢٠١٩ والتي لحقتها أزمة الحرب الروسية – الأوكرانية.

وتظهر قوة القطاع المصرفي المصري في تطبيق السياسة النقدية التيسيرية التي أطلقها البنك المركزي المصري لمساندة القطاعات الاقتصادية في مواجهة التداعيات السلبية التي خلفتها جائحة «كورونا»، إذ تضمنت آنذاك تلك السياسة على سبيل المثال لا الحصر:

– تخفيض سعر الفائدة بنحو ٤٪ لتحفيز الاقتصاد على النمو.

– تأجيل جميع الاستحقاقات الائتمانية للعملاء لمدة ٦ أشهر.

– تنفيذ مبادرات البنك المركزي المصري لتحفيز قطاعات الاقتصاد المصري بمبادرة تمويلية قيمتها ١٠٠ مليار جنيه مصري للقطاع الخاص الصناعي والقطاع الزراعي بسعر إقراض سنوي ٨٪ متناقص.

– فضلاً عن عدد من المبادرات التي تم إطلاقها منذ عام ٢٠١٦ لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر بنحو ٢٠٠ مليار جنيه مصري بسعر إقراض ٥٪ سنوياً والتي تم تعديل نسبة تمويلاتها بمحافظ البنوك من ٢٠٪ إلى ٢٥٪ بناءً على تعليمات البنك المركزي المصري لإتاحة التمويل لأكبر عدد من هذه المشروعات وتحفيز البنوك على زيادة محافظ تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

– مبادرة لتمويل قطاع السياحة وتجديد المنشآت السياحية وتمويل سداد رواتب العاملين بهذا القطاع والذي تضرر بشكل ملحوظ جراء استمرار التداعيات السلبية لجائحة «كورونا».

– دعم فئات الشعب من متوسطي ومحدودي الدخل من خلال مبادرة التمويل العقاري بقيمة تمويلية ١٠٠ مليار جنيه مصري بفائدة ٣٪ وآجال سداد تصل إلى ٣٠ سنة ويعد ذلك أمراً غير مسبوق بهدف دعم فئات الشعب المختلفة في الحصول على المسكن المناسب. يأتي ذلك بخلاف مبادرة أخرى للتمويل العقاري بقيمة تمويلية تصل إلى ٥٠ مليار جنيه مصري لصالح متوسطي الدخل، بسعر عائد ٨٪ على أساس متناقص لمدة حدها الأقصى ٢٠ سنة.

كما قام البنك المركزي المصري أيضاً بإطلاق استراتيجية الشمول المالي ٢٠٢٢–٢٠٢٥ لتحقيق عدد من أهداف استراتيجية التنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠) وعلى وجه الخصوص الهدف الخاص بتحقيق اقتصاد تنافسي ومتنوع بحيث تسعى الدولة إلى تكامل العدالة الاقتصادية مع العدالة الاجتماعية.

كل هذه المبادرات تعتبر دلالة قوية على تمتع الجهاز المصرفي المصري بقدر كبير من السيولة تعزز قدرته على التوظيف والإقراض، وظهرت نتيجتها الإيجابية في المؤشرات والنتائج الآنية:

١– ارتفعت السيولة المحلية بمقدار ١٩٣,٩ مليار جنيه مصري بمعدل ٢,٩٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣ لتصل إلى ٦,٨ تريليون جنيه مصري في نهاية أغسطس ٢٠٢٢، وقد بلغ معدل نمو السيولة المحلية بالعملة المحلية ٢٢,٣٪ في أغسطس ٢٠٢٢.

٢– ارتفع صافي الأصول المحلية لدى الجهاز المصرفي بمقدار ٢٠٧,٧ مليار جنيه مصري بمعدل ٣٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣.

٣– بلغ إجمالي النمو في الودائع بالعملة المحلية ٢٣,٤٪، كما بلغ إجمالي النمو في الودائع بالعملة الأجنبية ٣٦,٨٪ في أغسطس ٢٠٢٢.

٤– بلغ إجمالي قروض العملاء ٣,٦٤٣ مليار جنيه مصري في أغسطس ٢٠٢٢ مقابل ٣,٠٩٩ مليار جنيه مصري في ديسمبر ٢٠٢١. وقد بلغ حجم قروض العملاء لنحو ٤٧,٧٪ من حجم الودائع في أغسطس ٢٠٢٢.

٥– بلغت نسبة القروض غير المنتظمة / إجمالي القروض ٣,٢٪ بمعدل تغطية ٩٢,١٪ في يونيو ٢٠٢٢.

وهنا اود الإشارة إلى أنه لولا قوة وصلابة القطاع المصرفي المصري ما كان تقدم Standard Chartered Bank بطلب لتدشين فرع له في السوق المصري حيث حصل على الترخيص النهائي من البنك المركزي المصري ومتوقع افتتاح أول فرع له خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣.

كما أنه في نوفمبر ٢٠٢٢ وفي ضوء توجه البنك المركزي المصري نحو العمل على تحقيق أهداف التنمية المستدامة و«رؤية مصر ٢٠٣٠» فقد قرر أن تلتزم كافة البنوك بما يأتي:

– إدراج سياسات التمويل المستدام ضمن السياسات الائتمانية والاستثمارية للبنك.

– قيام مجلس إدارة البنك بمتابعة مدى الالتزام بتطبيق السياسات والإجراءات التنفيذية المتعلقة بالتمويل المستدام واعتماد التقارير التي يتم إعدادها في هذا الشأن.

– إنشاء إدارة مستقلة للاستدامة والتمويل المستدام تتبع الرئيس التنفيذي (العضو المنتدب) أو نائبه في موعد أقصاه أول ابريل ٢٠٢٣.

– إعداد تقارير دورية وموافاة إدارة الاستدامة بالبنك المركزي المصري بها بصفة دورية.

حقق البنك معدلات نمو غير مسبوقة وطفرة كبيرة على مستوى نتائج الأعمال

■ ما هي انجازات البنك المصري لتنمية الصادرات للعام ٢٠٢٢؟

– حقق البنك معدلات نمو غير مسبوقة وطفرة كبيرة على مستوى نتائج الأعمال حيث بلغ صافي الربح بعد الضرائب ٩٤٤ مليون جنيه مصري بنهاية الربع الثالث ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بمبلغ ٣٥١ مليون جنيه مصري بالعام السابق (٩ اشهر) بمعدل نمو يصل الى ١٦٩٪.

كما ارتفع صافي الدخل من العائد ليصل الى ٢٠٨٠ مليون جنيه مصري بزيادة قدرها ٧٢٩ مليون جنيه مصري وبمعدل نمو يصل الى ٥٤٪ ويرجع الارتفاع في صافى الدخل من العائد مقارنة بالعام السابق الى زيادة حجم الأنشطة وبصفة خاصة تمويل التجارة الدولية ما يعكس دور البنك في مساندة ومساعدة المصدرين وتعزيز القدرة التنافسية لهم بالإضافة الى التوسع في نشاط التجزئة المصرفية.

هذا وقد ارتفع إجمالي الأصول ليصل الى ٨٧ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ١١ مليار جنيه مصري وبمعدل نمو ١٤٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٣٠ مليار جنيه مصري ومعدل نمو ٥٣٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠،كما ارتفع صافى محفظة القروض والتسهيلات ليصل إلى ٤٢ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ٧ مليار جنيه مصري وبمعدل نمو ٢٠٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، وبزيادة قدرها ١١ مليار جنيه مصري و معدل نمو ٣٥٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

وارتفعت محفظة الودائع بمبلغ ٧ مليار جنيه مصري لتصل إلى ٧١ مليار جنيه مصري بمعدل نمو ١١٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٢٧ مليار جنيه مصري و معدل نمو ٦١٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

وكذلك إجمالي حقوق المساهمين ارتفع ليصل إلى ٩ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ٢ مليار جنيه بمعدل نمو ٣٤٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٣ مليار جنيه ومعدل نمو ٥٠٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

بلغ أيضاً معدل العائد على متوسط الأصول ١,٦٪ مقارنة بـ٠,٩٪ في العام السابق وبلغ معدل العائد على متوسط حقوق المساهمين ١٩,٨٪ مقارنة بـ١٠,٥٠٪ في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.

ومن المؤشرات الإيجابية، مؤشرات جودة الأصول حيث بلغت نسبة محفظة القروض الغير منتظمة لإجمالي محفظة القروض ٣,٢٪ بنهاية ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢.

أما في مجال المسؤولية المجتمعية استمر البنك في القيام بدوره من خلال تقديم الدعم لأكثر القطاعات احتياجاً في الدولة وهما قطاعي التعليم والصحة عن طريق دعم مؤسسات ومشروعات صحية ضخمة وتقديم منح دراسية للعديد من الطلاب المتفوقين في التعليم الأساسي والفني بالإضافة إلى دعم البحث العلمي، وكذلك ذوي الاحتياجات الخاصة.

وكذلك استمر البنك في تقديم صورته الذهنية الجديدة EBank التي تم اطلاقها في مطلع هذا العام تحت شعار «عالم جديد احنا أوله» مخاطباً مختلف شرائح العملاء بحزمة منتجات مصرفية متميزة مع التركيز على الخدمات الرقمية والإلكترونية الحديثة.

نطمح بأن نكون البنك الأكثر تميزاً

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نطمح بأن نكون البنك الأكثر تميزاً، خاصة في ظل تحقيق مصرفنا لأهدافه الاستراتيجية والتي تم العمل بها خلال الفترة من ٢٠١٧ حتى ٢٠٢٢. وما يتطلبه ذلك من مرونة في اتخاذ القرار وطرح منتجات تتناسب مع طبيعة التطور السريع بالأسواق، خاصة في ظل دخول منافسين جدد خلال الفترة السابقة ذوي طبيعة مختلفة كشركات التكنولوجيا المالية.

ونحن نعمل على الحفاظ على مكتسباتنا والتي تم تحقيقها خلال الفترة السابقة مع استهداف شرائح عملاء جديدة اعتماداً على وسائل وأدوات التكنولوجيا الحديثة واستخدام الذكاء الاصطناعي بصورة أساسية، سواء على مستوى المنتجات أو الفروع مع عدم إغفال الدور الفعّال للحوكمة والالتزام المصرفي وقياس المخاطر. هذا بالإضافة إلى استمرار البنك في تقديم منتجات التجارة الخارجية وخدمات المصدرين و إحلال المنتج المحلي محل الواردات، مع عدم إغفال أنشطتنا في مجال التمويل الأخضر والمستدام إضافةً إلى تمويل الشركات بجميع أنواعها ومنتجات التجزئة المصرفية، وكذلك مشروعاتنا في مجال المسؤولية المجتمعية وتنمية المجتمع.

القطاع المصرفي يتمتع بقوة ومتانة مراكزه المالية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بالرغم من التحديات الدولية والتداعيات السلبية التي خلفتها كل من جائحة «كورونا» والحرب الروسية – الأوكرانية على الاقتصاد العالمي ككل، فإن القطاع المصرفي ما زال يتمتع بقوة ومتانة مراكزه المالية وارتفاع معدلات السيولة ما استدعى تدخل البنك المركزي المصري من خلال أدوات السياسة النقدية والسوق المفتوح لسحب فائض السيولة من القطاع المصرفي بشكل أسبوعي وهو ما يدل على ارتفاع معدلات السيولة في القطاع.

كما قام البنك المركزي المصري باتخاذ اجراءات إصلاحية لضمان استقرار الاقتصاد الكلي وتحقيق نمو اقتصادي شامل ومستدام من خلال:

١) رفع سعر الفائدة ثلاث مرات في مارس بواقع ١٠٠ نقطة و في مايو بواقع ٢٠٠ نقطة وأيضاً في أكتوبر ٢٠٢٢ بواقع ٢٠٠ نقطة للسيطرة على التضخم الذى بلغ ١٦,٢٪ في أكتوبر ٢٠٢٢ مقابل ١٥٪ في سبتمبر ٢٠٢٢.

٢) في فبراير ٢٠٢٢ تم اصدار تعليمات بوقف التعامل بمستندات التحصيل في تنفيذ كافة العمليات الاستيرادية والعمل بالاعتمادات المستندية فقط مع استثناء الشحنات حتى مبلغ ٥ آلاف دولار أميركي أو ما يعادلها بالعملات الأخرى. كذلك في أكتوبر ٢٠٢٢ تم اصدار قرار بزيادة الشحنات المستثناة الى ٥٠٠ ألف دولار أميركي أو ما يعادله بالعملات الأخرى علماً بأن تلك التعليمات سيتم الغائها بالكامل قبل نهاية ٢٠٢٢ بما يعد بمثابة حافز لدعم النشاط الاقتصادي على المدى المتوسط.

٣) أما في أكتوبر ٢٠٢٢ فقد أعلن البنك المركزي المصري بناء وتطوير سوق المشتقات المالية بهدف تعميق سوق الصرف الأجنبي ورفع مستويات السيولة بالعملة الأجنبية من خلال الآتي:

– السماح للبنوك بالقيام بعمليات الصرف الآجلة (FX FORWARD) للعملاء من الشركات بشرط أن يكون الغرض منها تغطية مراكز العملاء الناتجة عن أي من العمليات التجارية التي تتم عن طريق البنك ذاته، مع السماح للبنوك بالقيام بعمليات الصرف الآجلة مع البنوك المحلية لغير أغراض المضاربة.

– السماح للبنوك بالقيام بعمليات مبادلة أسعار الصرف (FX SWAPS) للعملاء من الشركات بشرط أن يكون الغرض منها تغطية مراكز العملاء الناتجة عن أي من العمليات التجارية.

– السماح للبنوك بالقيام بأية عمليات صرف آجلة غير قابلة للتسليم (NON DELIVERABLE FORWARDS NDF) للعملاء من البنوك أو المؤسسات أو الأفراد مع مراعاة عدم السماح بالقيام بتلك العمليات لأغراض المضاربة.

واستطاع القطاع المصرفي المصري منذ بداية تحرير سعر الصرف في نهاية عام ٢٠١٦ وحتى الآن تلبية الطلب المتزايد من العملاء على العملة الأجنبية بالأسعار الرسمية، مما ساهم في ضبط سوق الصرف والقضاء على سوق العملة الموازي بشكل نهائي، مع تحسن ملحوظ في المراكز المالية بالعملات الأجنبية لدى البنوك والبنك المركزي المصري، حيث تصاعد المركز المالي الإجمالي للبنوك بخلاف البنك المركزي المصري بمقدار ٤٧٤,٣ مليار جنيه مصري بمعدل ٤,٧٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣ ليصل إلى نحو ١,٥ تريليون جنيه مصري في نهاية أغسطس ٢٠٢٢.

خطوات ضرورية لخلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– في نظري لا بد من تفعيل دور إدارات مخاطر نظم وتكنولوجيا المعلومات مع القيام بالتقييم الدوري للمخاطر التقنية والبرمجيات ووسائل الاتصال وأنظمة حماية البيانات وشبكات البنك، مع ضرورة قيام الإدارة بمتابعة كافة التعليمات والضوابط الرقابية الواردة من البنوك المركزية والجهات الرقابية لضمان وضع الإجراءات الرقابية للحد من المخاطر التقنية ومتابعتها بفعالية مشتملاً تطوير إدارات مخاطر التغيير بالبنوك. ■

ارتفاع أرباح بنك مسقط ٦٪ إلى ٢٠٠,٨ مليون ريال عماني



أعلن بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، عن النتائج المالية الأولية غير المدققة للعام ٢٠٢٢ حيث حقق البنك ربحاً صافياً قدره ٢٠٠,٧٥ مليون ريال عماني بزيادة نسبتها ٥,٩٪ عن نفس الفترة من العام ٢٠٢١.

كما سجل صافي محفظة القروض والتسليفات والتي تشمل التمويل الإسلامي ارتفاعاً بنسبة ٢,٤٪ إلى ٩,٤١٤ مليون ريال عماني.

وبلغت إيداعات الزبائن ٨,٦٤٧ مليون ريال عماني.

وبلغ إجمالي الأصول ١٢,٧٧٠ مليون ريال عماني وإجمالي حقوق المساهمين ١,٧٢٤ مليون ريال عماني.

بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل بنك يقدم الخدمات المصرفية الرقمية للشركات والمؤسسات



إشادة بجهوده في مجال المساهمة لتعزيز التحول الرقمي في القطاع المصرفي، فاز بنك مسقط، بجائزة أفضل بنك رقمي للشركات والمؤسسات في عُمان من مؤسسة (Global Finance) العالمية خلال حفل في دبي، وتسلم الجائزة **محمد بن سلطان الحبسي**، الممثل الرئيسي للمكتب التمثيلي لبنك مسقط في دولة الإمارات، هذا وقد اشتملت معايير اختيار الفائزين الاستراتيجية التي يتبعها البنك لجذب الزبائن وتقديم الخدمات الرقمية والاستفادة من العروض الرقمية ونمو شريحة الزبائن الذين يستخدمون الخدمات الرقمية، وتنوع المنتجات المعروضة، والفوائد المكتسبة التي تحققت من خلال المبادرات الرقمية، إضافة إلى تصميم الموقع الإلكتروني وتطبيق الهاتف النقال وفعالية وظائفهما.

وبهذه المناسبة، قدّمت **إلهام بنت مرتضى آل حميد**، مدير عام الأعمال المصرفية للشركات ببنك مسقط، خالص الشكر لمؤسسة (Global Finance) على هذه الإشادة بخدمات ومنتجات بنك مسقط الرقمية المبتكرة التي أضافت الكثير للزبائن خاصة مع توجه العالم نحو التحول الرقمي في مختلف القطاعات، مضيفةً إن البنك يلتزم بتقديم أحدث الخدمات المصرفية الرقمية لزبائنه من الشركات والمؤسسات، ومع التركيز على توفر قنوات مختلفة ومنتجات جديدة لتلبية مختلف احتياجات القطاعات يواصل بنك مسقط الحفاظ على مسيرته الريادية من خلال العمل على تضمين الابتكار في مختلف أعماله وتطوير خدماته الحديثة منها الخدمات المقدمة عبر الإنترنت والمدفوعات الرقمية، وبهذه المناسبة يسعدنا أن نقدم الشكر والتقدير لزبائننا الكرام على ثقتهم المستمرة بالخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك.

لقد ساعد التحول الرقمي على تعزيز الشمول المالي وهو ما يأتي تماشيا مع «رؤية عُمان ٢٠٤٠»، كما ساعدت هذه التطورات الحديثة الزبائن على الوصول إلى الخدمات بصورة أسرع وأكثر ملاءمة لهم، وباعتباره المؤسسة المصرفية الرائدة في السلطنة، يمتلك البنك أكبر شبكة مصرفية في البلاد تشمل ١٧٤ فرعاً وأكثر من ٨٠٠ جهاز من أجهزة الصراف الآلي والإيداع النقدي والأجهزة متعددة الاستخدامات، كما يمكن للزبائن من الشركات الوصول إلى فروع البنك المخصصة للشركات في روي وغلا وصحار وصلالة وأيضا الاستفادة من فروع البنك الأخرى المتوزعة في مختلف المحافظات.

بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل مؤسسة في مجال علاقات المستثمرين



تتوالى الإشادة والتتويج بالجوائز والشهادات التقديرية من مختلف المؤسسات الإقليمية والعالمية على دور بنك مسقط وريادته في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية للزبائن من أفراد وشركات، وفي هذا الإطار وضمن جوائز جمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط، فاز البنك بجائزة أفضل مؤسسة في مجال تعزيز علاقات المستثمرين، حيث أقيم الحفل مؤخراً في مدينة الرياض، وتسلم الجائزة نيابة عن البنك **ناصر البلوشي**، من فرع بنك مسقط بمدينة الرياض، بحضور عدد من المسؤولين لكبرى المؤسسات والشركات في المنطقة. هذا وتعتبر جمعية علاقات المستثمرين بالشرق الأوسط، منظمة مستقلة غير ربحية متخصصة في مجال تعزيز علاقات المستثمرين والمعايير الدولية في حوكمة الشركات وتعد هذه المبادرة جزءاً من الجهود التي تبذلها المنظمة بالشراكة مع المنظمين والبورصات في المنطقة لتعزيز الإفصاحات وأهمية الكشف عن المعلومات.

هذا وتهدف جمعية علاقات المستثمرين بالشرق الأوسط إلى تعزيز سمعة وكفاءة وجاذبية أسواق رأس المال في الشرق الأوسط من خلال تعزيز الحوار بين الأعضاء وتشجيع مجتمع علاقات المستثمرين لتطبيق أفضل الممارسات ضمن القطاع وتعمل الجمعية بالتعاون مع البورصات والمنظمين وجهات أخرى مشاركة في السوق لدعم الشركات في برامج التطوير والشهادات المهنية. وفي هذا الإطار، يلتزم بنك مسقط باعتباره المؤسسة المصرفية الرائدة في سلطنة عُمان، على تطبيق العمل لاتباع أفضل الممارسات في علاقاته الاستثمارية والحرص على تعزيز الشفافية وتطوير مجتمعات الأسواق.

المتحدة للأوراق المالية
UNITED SECURITIES

e-tadawul ثقة وشفافية في

بسيط

سريع

سهل الاستخدام



موقع الإنترنت الأول للتداول الإلكتروني في السلطنة

سجل الآن

+٩٦٨ ٩٥٠٦٦٧٧٧

+٩٦٨ ٢٤٧٦٣٣٠٠

info@usoman.com

usoman.com

صندوق البريد: ٢٥٦٦ روي, الرمز البريدي: ١١٢ سلطنة عمان.
الموقع: المقر الرئيسي ، مسقط - مبنى رقم: ٢٩٩/١ ،
طريق رقم: ٥٠٠٧ ، مجمع رقم: ٢٥٠ ، الطابق الأول ، منطقة غلا التجارية.

عبد الحكيم العجيلي (الرئيس التنفيذي لبنك ظفار ورئيس جميعة المصارف العُمانية):

يستمر بنك ظفار بعملية التطور والتوسّع المحلي والتحوّل الرقمي



بصفته ثاني أكبر البنوك في السلطنة من حيث القيمة السوقية، تمكن بنك ظفار من تحقيق سمعة ممتازة كمؤسسة مالية ذات التزام قوي بالاستقامة والنمو، وبالإضافة إلى المنتجات والخدمات المصرفية المعتادة أصبح يوفر العديد من الخدمات المصرفية الإلكترونية، ومع أصول تتجاوز قيمتها ٤,٢١ مليار ريال أضحى بنك ظفار من أسرع البنوك نمواً في السلطنة ويتمتع بحضور قوي في القطاع المصرفي التجاري والأعمال المصرفية الفردية وتمويل المشاريع.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الرئيس التنفيذي عبد الحكيم العجيلي الذي أشار إلى تاثير الأزمات المتلاحقة على اقتصادات دول المنطقة ولكن ليس بالحجم الذي وصلت إليه الدول الغربية نظراً لما حققته الدول العربية من عوائد جيدة نتيجة الارتفاعات في أسعار النفط، فبالنسبة إلى سلطنة عمان هي في تحسن مستمر لناحية التصنيف الائتماني ونمو عائداتها النفطية ما جعلها تواجه التحديات القائمة ودفع بالعجلة الاقتصادية نحو الأمام. ومن ناحية أخرى، أوضح العجيلي أن القطاع المصرفي العُماني هو من أهم القطاعات وله الدور الأساسي في تحقيق التوازن المالي والاستقرار الاقتصادي.

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات أبرزها ارتفاع أسعار الفوائد، التضخم، اضطراب سلاسل التوريد، الحرب الروسية الأوكرانية. في رأيكم هل تأثرت المنطقة العربية سلباً بهذه الأزمات التي فرضت نفسها؟

– هناك ارتباط وثيق ما بين الأسواق الخليجية والعربية بالأسواق العالمية، وبالتالي هناك تأثير واضح لهذه الأزمات على اقتصادات دول المنطقة إنما ليس بالحجم الذي بلغته الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية، وذلك يعود إلى العوائد المحققة من ارتفاع أسعار البترول لعدد كبير من دول مجلس التعاون الخليجي. ومن المتوقع أن يحمل العام المقبل استقراراً في ارتفاع معدلات الفائدة.

وفي سياقٍ آخر، نجحت معظم دول الخليج بتحقيق فوائض قياسية في ميزانياتها بدعم من الارتفاع الحاد في أسعار النفط واستطاعت الوصول إلى إيرادات ضخمة مدفوعة بالارتفاعات المتتالية لأسعار النفط.

وفي ما يتعلق بسلطنة عُمان هي مقبلة على مرحلة إيجابية من ناحية تحسن تصنيفها الائتماني ونمو عائدات الدولة من النفط بما يفوق زيادة الانفاق، كما بدأت تسديد الديون المتوجبة عليها رغم الضغوطات وتمكنت الدولة من التصدي لكل التحديات القائمة ما انعكس إيجاباً على العجلة الاقتصادية والمشروعات الحيوية، وعزز من قدرتها على القيام بعملية توازن بين المداخيل المرتبطة بالنفط وتلك المتعلقة بالقطاعات والصناعات الأخرى في الدولة.

يعتبر القطاع المصرفي لاعباً أساسياً في الحفاظ على التوازن المالي

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في سلطنة عُمان خلال المرحلة الماضية؟

– يعتبر القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية ما يجعله لاعباً أساسياً في الحفاظ على التوازن المالي والاستقرار الاقتصادي للسلطنة. وأسوة بالقطاعات المصرفية في الدول الأخرى تأثر السوق نتيجة الاضطرابات التي خلّفتها جائحة «كوفيد–١٩»، إلا أننا تمكنا من التصدي لها والوقوف إلى جانب عملائنا الذين بدورهم يحاربون للصمود وتخطي الأزمات، كما قدم بنك ظفار العديد من التسهيلات وإجراءات التحفيز لدعم عجلة الاقتصاد والخروج بأسرع وقت من تداعيات الأزمة.

يستمر البنك بعملية التطور

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على بنك ظفار؟

– يستمر البنك بعملية التطور ودخل في مرحلة توسع محلي وزيادة عدد الفروع نحو المناطق التي ليس لدينا وجود فيها أو تلك التي تحتاج إلى المزيد من الفروع ما يسهم في زيادة معدلات الاختراق. وتماشياً مع التطورات العالمية في عملية التحول الرقمي والخدمات المصرفية الإلكترونية تمكنا من قطع شوط كبير في هذه المسألة.

وفي ما يتعلق بموضوع الاندماج هناك انفتاح كبير من جانبنا على أي فرصة نجدها مناسبة انطلاقاً من تشجيع البنك المركزي لعمليات الدمج والاستحواذ في السوق المصرفي بحيث هناك ضرورة لوجود كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية ضخمة وتساهم في التنمية المحلية والتوسع الخارجي.

تعمل جمعية المصارف على تذليل العقبات

■ بصفتكم رئيس مجلس إدارة جمعية المصارف العمانية ما هي أبرز الإنجازات والمشروعات التي قمتم بتنفيذها؟

– نعمل على توحيد جهودنا في سبيل دعم القطاعين الصناعي والتجاري في البلاد على النمو والتطور، لذلك كانت هناك العديد من مجالات التعاون مع منظمي القطاع بهدف وضع أطر تنظيمية وإجراءات تساهم في استقطاب الاستثمارات الخارجية، وذلك من خلال إجراء بعض التعديلات على النظم والقوانين القائمة إلى جانب تقديم العديد من التسهيلات لجذب رؤوس الأموال الخارجية والاستثمارات الأجنبية والمنافسة في هذا المجال على المستوى الإقليمي، انطلاقاً من وجود الكثير من مقومات جذب على مستوى الموارد البشرية والمهارات ما يعطي ثقة أكبر بالسوق وقدرات أعلى على استقطاب استثمارات أجنبية لما لها من دور بارز في تفعيل العجلة الاقتصادية ومن هنا عملنا على تذليل بعض العقبات والعراقيل التي كانت تحول دون استقطاب استثمارات خارجية وتمكنا من تحقيق خطوات طموحة في هذا الصدد. بالإضافة إلى علاقاتنا القوية مع البنك المركزي ومختلف المؤسسات المالية والوزارات في الدولة.

■ كيف تقوّمون نتائج بنك ظفار المحققة لعام ٢٠٢٢؟

– من المتوقع تسجيل نتائج إيجابية وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي، آملين الاستمرار بهذا التوجه والوصول إلى المزيد من التقدم في الخدمات والحلول المصرفية بهدف دعم المجتمع العُماني والمساهمة في الاقتصاد الوطني. ■



QIC
الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.م
Oman Qatar Insurance Company SAOG

Providing innovative insurance solutions and services in Oman

- Seamless
- Affordable
- Premium Services
- High Ethical Standards
- Tailor-made

Home
Travel
Health
Motor
Marine
Workmen's Compensation

80067421
FOLLOW US

نحو مستقبل آمن
towards a safer future



خالد الكايد (الرئيس التنفيذي لبنك نزوى):

اكتسبنا مكانة مرموقة كمصرف إسلامي الأكثر موثوقية في البلاد

يرسخ بنك نزوى NIZWA BANK نفسه كمؤسسة مصرفية إسلامية رائدة، تتبنى نهج التطور وتحرص على الاستثمار في التكنولوجيا والموارد البشرية.

في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للبنك السيد خالد الكايد، أكد أن البنك في طليعة المصارف التي ساهمت في تحقيق معايير جديدة للارتقاء بهذا القطاع، مشيراً إلى تبنيه خطط واستراتيجيات ملموسة في إحداث نقلة نوعية في مجال التحول الرقمي واستقطاب خدمات ومنتجات مستدامة وصديقة للبيئة. وفي معرض حديثه لفت إلى تحقيق البنك نتائج مالية قوية تعود إلى الشمول المالي والاستدامة التي تشكل جزءاً من نسيج عملياته التشغيلية.

■ **كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال عام ٢٠٢٢ ؟**

– تشير الإحصائيات إلى استمرار نمو الأصول لدى القطاع المصرفي في السلطنة الذي يحافظ على أدائه الجيد وقدرته على امتصاص الصدمات بفضل قوة مؤشرات السلامة المالية، وتوجه البنوك المستمر نحو زيادة رؤوس أموالها وما لديها من احتياطيات، كما تأتي عمليات الاندماج الجارية بين البنوك المحلية لتدعم تنافسية القطاع والمركز المالي للمصارف.

وأوضحت إحصائيات صادرة عن البنك المركزي العماني ارتفاع إجمالي الموجودات لدى البنوك التجارية والمصارف والنوافذ الإسلامية في السلطنة إلى ٣٨,٦ مليار ريال عماني بنهاية أكتوبر الماضي، وتتضمن ٦,٤ مليار ريال عماني من أصول قطاع الصيرفة الإسلامية ، فيما سجلت نسبة القروض إلى إجمالي الودائع ١١٣٪ بنهاية أكتوبر الماضي مقارنة بـ١٠٩٪ في نهاية سبتمبر، وزاد نمو الائتمان المصرفي لدى البنوك التجارية والإسلامية على أساس سنوي بنسبة ٤,١٪ مسجلا ٢٨,٩ مليار ريال عماني بنهاية أكتوبر من العام ٢٠٢٢.

كما حافظ القطاع المصرفي على قدرته على امتصاص صدمات متنوعة دون التأثير سلباً على عرض الائتمان والاقتصاد الحقيقي، كما أشاد تقرير صندوق النقد الدولي في ختام مشاورات المادة الرابعة مع سلطنة عمان إلى الأداء الجيد للجهاز المصرفي العماني في مواجهة الصدمات الأخيرة، والتي كان من أهمها تفشي الجائحة، وأوضح الصندوق أن هذا الأداء جاء مدعوماً بالرقابة الحصيفة للبنك المركزي العُماني إضافة إلى كفاية الاحتياطيات.

وتبدو مؤشرات السلامة المالية في القطاع المصرفي قوية بفضل مراكمة رصيد كبير من الاحتياطيات الوقائية قبل الأزمة، وقلة المخاطر التي تواجه المصارف غير أن نمو الائتمان المقدم للقطاع الخاص يظل ضعيفاً منذ تفشي الجائحة.

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– في إطار استراتيجيته الرامية نحو التحول الرقمي وتوظيف الابتكار في نطاق عملياته يسعى بنك نزوى نحو قيادة دفة صناعة الصيرفة الإسلامية في السلطنة، بالإضافة إلى أن يكون الخيار الرقمي المفضل للعملاء وذلك للقطاع المصرفي ككل عبر توثيق الأواصر وتعزيز الثقة والشفافية وسهولة التعامل عبر قنواتنا المصرفية في ظل التطورات المتسارعة التي يشهدها قطاع الرقمنة. ويولي البنك أهمية قصوى للارتقاء بمستوى الخدمات المصرفية الإسلامية التي نقدمها من خلال توظيف أحدث التقنيات المالية المتاحة في السوق والتي تلبي احتياجات العملاء المتنوعة، ونشهد اليوم الانتشار الواسع للتقنيات الرقمية الأمر الذي يقدم لنا فرصاً سانحة لإثراء تجربة العملاء مع بنك نزوى وتعزيز الدور الذي نلعبه في حياتهم، حيث لا طالما كان البنك في طليعة الابتكار التكنولوجي في القطاع.

بناء على الاستراتيجية للتحول الرقمي التي رسمناها في بنك نزوى فقد قمنا بضخ استثمارات كبيرة جداً وذلك من أجل توظيف أفضل وأحدث الحلول المصرفية الرقمية بهدف تزويد عملائنا بخدمات مصرفية مبتكرة تتسم بمستوى عال من الحماية والأمان والذكاء الرقمي، في الوقت الذي تمنح عملائنا الأريحية والسهولة في إجراء معاملاتهم المصرفية بشكل سلس وشفاف. وعلاوة على ذلك فقد عملنا على توظيف كفاءات محلية ذات خبرة عالية في مجال رقمنة الصيرفة الإسلامية من أجل تحقيق الأهداف المرسومة لاستراتيجية البنك للتحول الرقمي.

وتكليلاً لسعيه المتواصل نحو الاستثمار في تعزيز أمن المعلومات والتزامه الدائم بتطبيق أعلى معايير الأمان، حصل البنك على شهادة اعتماد الأيزو الدولية ISO 27001:2013 التي تجسد جهود البنك الدؤوبة لتوفير أفضل الخدمات المصرفية التي تتميز بأعلى درجات الأمان والتقنيات الحديثة في القطاع المالي، حيث يؤكد الاعتماد أن البنك استوفى جميع مستويات الثقة في إدارة أمن المعلومات، وبالتالي أضحى البنك الإسلامي الأول والوحيد في السلطنة الذي يحقق هذا المعيار المعترف به دولياً.

■ **ما هي إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– لطالما كان بنك نزوى– البنك الإسلامي الرائد في سلطنة عُمان – في طليعة المصارف التي ساهمت بفاعلية في تحقيق نقلة نوعية في القطاع المصرفي العُماني وحرص على وضع معايير جديدة للارتقاء بهذا القطاع. ولقد عملنا بلا كلل لبناء بنك أكثر استدامة وذو أداء عالي، حيث نحرص دوماً على تطوير مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والمواكبة للتطورات التي تطرأ في القطاع، بهدف تلبية المتطلبات المالية المتنوعة للعملاء من مختلف شرائح المجتمع. مما قد أكسبنا مكانة مرموقة كمصرف إسلامي الأكثر موثوقية في البلاد وكشريك مصرفي إسلامي الأول لكل العملاء سواء كانوا من الأفراد أو الشركات. كما يجدر الإشارة، الى أن بنك نزوى تبنى خطط واستراتيجيات ملموسة في احداث نقلة نوعية في مجال التحول الرقمي بالإضافة الى استقطاب خدمات ومنتجات مستدامة وصديقة للبيئة. على مدار هذه الأعوام، تمكن البنك من تحقيق نتائج مالية قوية، ويُعزى السبب الرئيسي في المسؤولية الاجتماعية والأخلاقيات والشمول المالي والإستدامة التي تشكل جزءاً من نسيج عملياتنا التشغيلية. وفي الوقت ذاته، تمكنا من تحقيق التوازن بين نمو صافي الأرباح وتحقيق النمو المستدام بالتزامن مع إرتقاء وإزدهار البلاد وتحقيق قيمة مضافة لكل الاطراف ذات المصلحة.

وعلى ضوء ذلك، استطاع بنك نزوى مواصلة تحقيق مسيرة النمو الذي يظهر جلياً في مؤشرات الأداء المالي الإيجابية، حيث نما إجمالي أصول البنك خلال العام ٢٠٢٢ بنسبة ٦٪ وشهدت محفظة التمويل نمواً بنسبة ١٠٪ في حين سجلت محفظة ودائع العملاء نمواً بنسبة ٧٪ وقد وفر هذا النمو في محفظتي التمويل والودائع للشركات والأفراد الزخم اللازم لمواصلة مسيرة النمو، الأمر الذي سيسهم في تحقيق أهداف البنك ذات المدى البعيد. كما حقق البنك نمواً بنسبة ١٨٪ في الإيرادات التشغيلية وأستقرت الزيادة في نفقات التشغيل بنسبة ٦٪ على أساس سنوي، مما يعكس الجهود المتفانية والتنفيذ الناجح للاستراتيجية في إدارة التكاليف. وقد أدى ذلك أيضاً إلى تحقيق صافي ربح بعد الضريبة للفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ بقيمة ١٥,١ مليون ريال عماني.

وتأكيداً لجهودة الدؤوبة في دعم مسيرة التحول الرقمي في السلطنة ودعماً لمساعيه نحو تحقيق أهداف رؤية عُمان ٢٠٤٠، افتتح بنك نزوى مؤخراً فرعه الرقمي الأول من نوعه في سلطنة عُمان وذلك بهدف توفير خدمات مصرفية مبتكرة في ضوء الأوضاع الراهنة التي تشدها صناعة الصيرفة بالإضافة إلى، تقديم تجربة مصرفية رقمية استثنائية لعملاء البنك.

علاوة على ذلك، حرص بنك نزوى بوضع معايير جديدة للاستدامة في صناعة التمويل الإسلامي ودشن بطاقات مصرفية صديقة للبيئة حيث تم تصنيعها من مادة البولي لاكتيك القابل للتدوير، والتي تشتق من مصادر طبيعية ومنها السكر الموجود في الذرة على عكس البلاستيك التقليدي. وباعتباره البنك الإسلامي الرائد، يسعى البنك إلى الالتزام بمعايير النمو المستدامة من خلال تبني أفضل الممارسات للحفاظ على البيئة وتقليل الضرر عليها.■

الشريك الذي تثق به
في مساعيك



#نحن_معك

إننا في بنك نزوى، نصغي إليك بكل اهتمام. ونفخر بسرعة استجابتنا لأولوياتك لأننا نؤمن بأن نجاحنا يتحقق من خلال تحقيق إنجازاتك.

للخدمات المصرفية للشركات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والتي تناسب متطلباتك، تواصل معنا...

تواصل معنا على

24 950 500

بنك نزوى
Bank Nizwa

أول بنك إسلامي في سلطنة عمان

مصطفى سلمان (رئيس الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES):

سلطنة عُمان تسير بالاتجاه الصحيح وبخطوات ثابتة



المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES هي شركة رائدة في مجال استشارات الاستثمار وإدارة الأموال والأوراق المالية في سلطنة عُمان، تقدم مشورة الخبراء والحلول المبتكرة والتنفيذ المتميز والوصول إلى أسواق رأس المال في دول مجلس التعاون الخليجي. وكافة الأسواق العالمية وخاصة الأسواق الأميركية

ومن خلال حوارنا مع السيد مصطفى سلمان رئيس مجلس إدارة الشركة ألمح إلى أن معدلات التضخم العالية والحرب الروسية الأوكرانية وتعطّل سلاسل الإمداد الغذائي وارتفاع أسعار النفط أثّرت جميعها سلباً على اقتصادات الدول عامةً، إلا أن دول الخليج لم تتأثر بهذه الأحداث نظراً للمداخيل المرتفعة للأفراد والسيطرة على معدلات التضخم من خلال الدعم الحكومي للمنتجات الأساسية كالنفط والغاز والمواد الغذائية ما جعلها تحافظ على استقرارها النقدي والمالي. ولفت السيد سلمان إلى أن شركة المتحدة للأوراق المالية حافظت على مركزها الريادي في السوق وتمكنت من مضاعفة حصتها السوقية مع امتلاكها ٢٦٪ من اجمالي تداولات بورصة مسقط، ومن جهة أخرى أوضح أن البورصات تشكل أفضل مكان لبناء الأصول على المديين المتوسط والبعيد. أما في ما يختص بتداول العملات المشفرة فالتهافت الحاصل قد يحقق ربحاً سريعاً إلا أنه يصطدم بنسب الخسارة المتوقعة من تقلبات الأسعار ما يجعل الاستثمار فيها غير آمن. ولكن توفر الشركة الوصول إلى الاستثمار في العملات الرقمية من خلال شراء لأسهم الشركات العاملة فيها والمدرجة في الأسواق الأميركية مثل شركات تعدين العملات والبورصات العاملة فيها.

■■■ حافظنا على مركزنا الريادي في السوق وضاعفنا حصتنا السوقية ■■■

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات المستجدة المتمثلة في التغير المناخي، ارتفاع الفوائد ومعدلات التضخم، كيف تقوّمون الأوضاع الاقتصادية في العالم وتأثيرها على أسواق المنطقة؟

– يعيش الاقتصاد العالمي معدلات غير مسبوقة للتضخم حيث تسعى السياسات النقدية في العديد من الدول لكبحه فضلاً عن الآثار السلبية الناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية وما رافقها من تهديدات تمثلت في توقف الإمدادات الغذائية والنفطية وارتفاع أسعارها، إلى جانب الضغوط التي تمارس على دول الخليج لضخ كميات كبيرة من الغاز وتحديد سقف الأسعار. وبالتالي، سينتج عن كل هذه الأحداث دخول الاقتصادات العالمية في حالة من الركود وتراجع معدلات النمو، إلا أن الآثار الناجمة عن الأزمة الاقتصادية على دول الخليج لم تكن بالعمق الذي عرفته الدول العربية وذلك نتيجة المداخيل المرتفعة للأفراد والسيطرة على معدلات التضخم من خلال الدعم الحكومي للمنتجات الأساسية كالنفط والغاز والمواد الغذائية ما يعزز معدلات الاستقرار لدول الخليج، إلى جانب الاستقرار النقدي والمالي المدفوع بالإجراءات والقرارات الحكيمة الأمر الذي ساهم في الحفاظ على قيمة العملات لدول الخليج على عكس بعض الدول العربية الأخرى التي تشهد تراجعاً في عملتها الوطنية. كما تشهد دول المنطقة إصلاحات اقتصادية عميقة من ادخال ضريبة القيمة المضافة وإجراءات أخرى مما عزز من موازنات هذه الدول في الوقت التي تواجه دول أخرى اضمحلال في مستويات الدخل

الحكومة تعمل على جعل بورصة مسقط سوقاً جاذباً

■ في رأيكم هل الإجراءات التي تتبناها الحكومة في سلطنة عُمان والميزانية التي أطلقتها مؤخراً ينعكسان بصورة إيجابية على مجمل القطاعات في الدولة؟

– تعمل الحكومة حالياً على الدخول في مرحلة من الاستقرار من خلال سعيها إلى تخفيض الديون بوتيرة متسارعة الأمر الذي يولد فرصاً كبيرة للاقتراب من معدلات نمو جيدة. علماً أن الحكومة تعتمد سياسة متحفظة في عملية الإنفاق بهدف تقليص الديون بنسب مقبولة وذلك يؤثر على معدلات النمو بطبيعة الحال. ولكنها في الوقت نفسه تتخذ مجموعة من الإجراءات والمسارات منها على سبيل المثال زيادة حجم الطروحات في بورصة مسقط كي تصبح سوقاً جاذباً لرؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية وهذا من شأنه التأثير الإيجابي على الاقتصاد الكلي للبلاد على المدى المنظور.

في حين أن طرح أسهم قطاعات جديدة في البورصة كالقطاعين الصحي والنفطي يشكل نقلة نوعية للسوق المالي ويمنح البورصة دوراً أكبر في دعم التعافي الاقتصادي للبلاد ولو بوتيرة أقل من الأهداف الموضوعة، ولكننا نسير بالاتجاه الصحيح وبخطوات ثابتة.

نحتلّ الريادة في بورصة مسقط

■ كيف تقوّمون أداء الشركة المتحدة للأوراق المالية خلال عام ٢٠٢٢ وهل تمكنتم من الوصول إلى الأهداف الموضوعة؟

– تحاول الشركة باستمرار تحقيق نجاحات متتالية على الرغم من مواجهة بعض العراقيل المتمثلة في تراجع معدلات النمو في الولايات المتحدة الأميركية بنسب كبيرة حيث كنا نبني عليه آمالاً وخططاً للمستقبل ما انعكس سلباً على أداء المحافظ الأميركية والخليجية على حدٍ سواء، إلا أننا تمكنا من المحافظة على مركزنا الريادي في السوق ومضاعفة حصتنا السوقية، مع امتلاكنا حالياً ما نسبته ٢٦٪ من اجمالي تداولات بورصة مسقط ومن المتوقع أننا مقبلون على سنة صعبة ومليئة بالتحديات حيث بدأت مظاهر التضخم في التوسع. ومن هنا نعمل على منتجات جديدة تحاكي المرحلة المقبلة وتمنحنا المزيد من الفرص وعلى رأسها التحاليل المالية التي تنشر على المنصات الإلكترونية ويتم الاستعانة بها في العديد من التقارير وهذا يساهم في إبراز المتحدة للأوراق المالية كواحدة من الشركات الرائدة في بورصة مسقط.

الاستثمار بالأسهم الخيار الأفضل

■ أين تكمن الفرص الاستثمارية المجدية بناءً على خبراتكم؟

– تعد البورصات أفضل مكان لبناء الأصول على المستويين المتوسط والبعيد، بحيث أن الاستثمار الآمن على المدى المتوسط يوفر عوائد جيدة كما تشكل المصارف المنافس الأبرز بالنسبة إلينا كونها تمنح فوائد مرتفعة على الودائع إلا أن هذا المسار لن يستمر طويلاً.

وبالتالي، اللافت هذا العام والحدث الذي شكل صدمة للأسواق المالية تراجع قيمة السندات وتكبدها خسائر ضخمة للمرة الأولى في تاريخها. كما باتت مجمل الأصول المتداول بها تحقق معدلات مرتفعة من الخسائر باستثناء بعض السلع بحيث يبقى الاستثمار بالأسهم الخيار الأفضل مع الحرص على الدراسة الدقيقة للأسواق نظراً للاضطرابات القائمة مع توفير عوائد تصل إلى حدود ٤٪ مشابهة لتلك التي تقدمها البنوك مع قابلية للنمو على عكس الفوائد المصرفية التي تبقى محدودة لفترات طويلة.

استثمار غير آمن

■ ما نظرتكم للتوجه نحو التداول بالعملات المشفرة من فئة الشباب؟

– تشير معظم التحاليل والتقارير والدراسات التي نقدمها إلى صعوبة استمرار ارتفاع العملات المشفرة بالوتيرة نفسها في حين أن التهافت الحاصل للتداول بالعملات الرقمية ناجم عن تحقيق الربح السريع دون الأخذ بالاعتبار نسب الخسارة الناتجة عن التقلبات في الأسعار وعدم ارتباطها بأصول واقعية ما يجعل الاستثمار بها غير آمن. ولمن يرغب بالاستثمار فيها يجب أن يحرص على تحري الانضباط الكامل بالالتزام بمعايير المخاطرة التي حددها لنفسه أي أن يحدد المبلغ الذي يستطيع أن يتحمل خسارته بدون الانجراف الغير واعي لإضافة أموال إضافية لاحقاً. ■

GLOBAL
BUSINESS OUTLOOK
AWARDS 2022
Export Development Bank of Egypt – E Bank
Best Corporate Rebrand – Banking
Egypt
WINNER

أفضل إعادة تقديم الهوية المؤسسية فى مصر





تطبق الشروط والأحكام

رقم التسجيل الضريبي ٢٠٠-٠٢٩-٠٩٣

ebank.com.eg

EBank

البنك المصري لتنمية الصادرات

16710



أحمد يوسف اللحام

(الرئيس التنفيذي لبنك الشام - سوريا):

أطلقنا خدمات مصرفية رقمية تُعد المستقبل للصناعة المصرفية في سوريا

ضمن لقاء لمجلة «البيان الاقتصادية» مع أحمد يوسف اللحام الرئيس التنفيذي لبنك الشام أورد ما حققته المصارف في سوريا من نمو جيد وأرباح مميزة بحيث أنها بقيت تقدم التسهيلات الائتمانية بما يحرك عجلة الاقتصاد وتشجيع الإنتاج المحلي، وذلك رغم الأوضاع الاقتصادية والسياسية الصعبة التي تمر بها البلاد، فضلاً عن استخدامها عمليات الدفع الإلكتروني ومحافظتها على الكوادر البشرية.

وعن أبرز الإنجازات، أفادنا أن بنك الشام نال جائزة «البنك المثالي من حيث استخدام التطبيقات التكنولوجية الحديثة في سوريا لعام ٢٠٢٢» مقدمة من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، إضافة إلى توقيع مذكرات تفاهم واتفاقيات تعاون مع عدد من النقابات والجمعيات والمؤسسات يقدم بموجبها البنك تمويلات لمنتسبيها بأسعار منافسة وشروط مريحة، وغيرها من الإنجازات المتعلقة بالرعاية وحملات التوعية في المواضيع المختلفة.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟

– يعد القطاع المصرفي بمثابة شريان الحياة للاقتصاد وأداة مهمة في التنمية وصولاً لتحقيق نمو واستقرار النشاط الاقتصادي، فعلى الرغم من الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية الصعبة التي تمر بها البلاد، والتي أثرت على مختلف القطاعات ومنها القطاع المصرفي فقد حافظت المصارف في سوريا على استمراريتها ودورها المهم في الاقتصاد السوري وحققت نمواً جيداً بالإضافة إلى أنها حققت أرباحاً فعلية مميزة واستمرت في منح التسهيلات الائتمانية التي ساهمت في تحريك عجلة الاقتصاد وتشجيع عملية الإنتاج المحلي، كما حققت المصارف تقدماً جيداً في مجال الدفع الإلكتروني وحافظت على كوادرها البشرية قدر المستطاع، كما أود التنويه إلى أن القطاع المصرفي السوري وُضع تحت أصعب سيناريوهات اختبارات الضغط ونجح في تجاوزها.

توجيه المصارف تسهيلاتها الائتمانية للقطاعات الإنتاجية والصناعية والزراعية

■ تعتبر الحرب الروسية–الأوكرانية والتضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتقلبات في أسعار العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف أن تواجه هذه التحديات؟

– أثرت الحرب الروسية – الأوكرانية على مختلف الأوضاع ومنها الأوضاع الاقتصادية التي يعيشها العالم، ولا سيما الدول والشعوب التي كانت تعاني من أزمات قبل هذه الحرب، وخاصة في ما يتعلق بزيادة معدلات التضخم وعدم توفر السلع الأساسية وارتفاع أسعار الطاقة والغذاء وتراجع السياحة والصعوبة في الوصول إلى أسواق رأس المال العالمية، فما إن بدأ الاقتصاد العالمي بالتعافي تدريجياً من آثار جائحة «كورونا» حتى جاءت الأزمات لتهدد ذلك التقدم الذي حققته، فعلى الصعيد المحلي يمكن للمصارف المساهمة بتجاوز هذه الأزمات من خلال توجيه تسهيلاتها الائتمانية لتستهدف القطاعات الإنتاجية والصناعية والزراعية بما يساهم في دعم هذه القطاعات وتحقيق الاكتفاء الذاتي، وبالتالي تخفيض حجم المستوردات وزيادة حجم الصادرات بما يضمن زيادة واردات الدولة من القطع الأجنبي وتحقيق استقرار في سعر الصرف.

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– تعد الخدمات المصرفية الرقمية هي المستقبل بالنسبة للصناعة المصرفية وإدراكاً من بنك الشام لهذه الحقيقة فإنه كان من أوائل المصارف السورية الذي قام بإطلاق وتطوير المنتجات الإلكترونية بمختلف أنواعها إن كان تلك المتعلقة بالدفع الإلكتروني أو تقديم الخدمات وفتح الحسابات والتعامل مع البنك بشكل إلكتروني وهناك العديد من الخدمات المتطورة قيد التحضير بهذا المجال، وبناءً عليه فإن التوسع في تطبيق هذه الخدمات يحتاج لبنية تحتية وتشريعية مناسبة بالإضافة إلى توعية ونشر لثقافة العمل المصرفي عموماً مع التأكيد على أن تخضع الخدمات والقنوات المصرفية الإلكترونية لأعلى معايير الحماية والرقابة المطبقة عالمياً لإدارة المخاطر الناجمة عن هذا العمل للحد من مخاطر الأمن السيبراني بما يتوافق مع التعليمات الصادرة عن مصرف سوريا المركزي بهذا الخصوص، وبهذا السياق فإن بنك الشام أول بنك في سوريا يحصل على شهادة آيزو ٢٧٠٠١ لبناء نظام إدارة أمن المعلومات ISMS.

إنجازات عديدة وعلى مختلف الأصعدة

■ ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– حصل بنك الشام على جائزة «البنك المثالي من حيث استخدام التطبيقات التكنولوجية الحديثة في سوريا لعام ٢٠٢٢»، مقدّمة من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب وكإحدى الجوائز التي يمنحها الاتحاد لتتويج إنجازات المصارف العربية.

والتزاماً منا في تطبيق أعلى معايير الجودة ورضا المتعاملين جدد بنك الشام شهادة الجودة العالمية (ISO/9001) وفق أحدث إصدار لعام ٢٠١٥ وذلك لمدة ثلاث سنوات، بالإضافة إلى إطلاق أول بوابة دفع إلكتروني في سوريا معتمدة من مصرف سوريا المركزي والتي أطلقها بالتعاون مع شركة فاتورة، حيث تتيح خدمة بوابة الدفع الإلكتروني لحاملي بطاقة السحب الآلي (ATM) وبطاقة الائتمان (Trust Card) الصادرتين عن بنك الشام أو البطاقات الصادرة عن البنوك المرتبطة بشبكة فاتورة للدفع الإلكتروني إمكانية الدفع الإلكتروني، حيث يمكن للعملاء شراء السلع أو الخدمات والدفع إلكترونياً.

وعلى صعيد دعم المركز المالي للبنك فقد قام بنك الشام برفع رأس ماله ليصبح / ١٠/ مليار ل.س.

وعلى صعيد الانتشار الجغرافي تم افتتاح كل من مكتب الميدان في الماسة بلازا– مول الميدان في مدينة دمشق وفرع جديد في منطقة مشروع دمر، كما أطلق بنك الشام خدمة صراف بنك الشام المتنقل ليكون الصراف الآلي المتنقل الأول من نوعه في سوريا Cham Cash.

كما تم توقيع العديد من مذكرات التفاهم واتفاقيات التعاون مع عدد من النقابات والجمعيات والمؤسسات والجامعات وبموجب هذه الاتفاقيات سيقوم بنك الشام بتقديم تمويلات لمنتسبيها وفق صيغ بيع المرابحة بأسعار منافسة وشروط مريحة، بالإضافة للاستفادة من الخدمات الإلكترونية الخاصة ببنك الشام.

واستمر البنك في تحمله لمسؤوليته المجتمعية من خلال رعاية ومشاركة حملات التوعية مثل حملة للكشف المبكر عن مرض سرطان الثدي، وتكريم الامهات ودعم الطلاب وتقديم مستلزمات العام الدراسي الجديد، وتقديم الدعم لعمليات جراحية مختلفة وتأمين المستلزمات الطبية الضرورية، ودعم العائلات الأكثر احتياجاً من خلال التبرع بعدد من السلال الغذائية. كما قام البنك برعاية الحفل الختامي لجائزة فخري البارودي للمؤرخين الشباب بدورتها الثالثة المنظمة من قبل مؤسسة تاريخ دمشق.

التوسع في المحفظة التمويلية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– يعمل بنك الشام وفقاً لخطة استراتيجية طموحة تتناسب مع معطيات الواقع الراهن ارتكزت أهم أهدافها التشغيلية على تطوير الخدمات والمنتجات إن كان على صعيد الخدمات الإلكترونية لتلائم التطور المنشود في بنية الدفع الإلكتروني الوطنية، وكذلك التوسع في المحفظة التمويلية في ظل التوجهات الحكومية والسلطة النقدية في دعم القطاع الإنتاجي لا سيما الصناعة الوطنية خاصة تلك التي تشكل بديلاً للمستوردات إضافة إلى رفع الكفاءة التشغيلية في ظل التضخم الكبير الحاصل لاسيما في أسعار حوامل الطاقة، بما يضمن تحقيق دخل تشغيلي يؤمن استمرارية البنك بنشاطه وتقديم خدماته رغم الظروف والصعوبات المستجدة المحيطة ببيئة العمل، وبالتأكيد فإن الانفراجات المرتقبة بإذن الله ستؤدي حتماً إلى تبني استراتيجية توسعية بشكل أكبر وفعال أكثر بما يتناسب مع ظروف الاقتصاد ومحفزات النمو فيه. ■



بيت التمويل الخليجي
نطور البنية التحتية الاقتصادية

خلال السنوات الثمانية الماضية قام بيت التمويل الخليجي وبنجاح بإطلاق العديد من المشاريع لتطوير البنية التحتية الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، وبقيمه فاقت ٢٠ مليار دولار أمريكي. إن هدفنا هو المساهمة في تسريع عجلة التنمية الاقتصادية في الدول التي نعمل بها، لينعكس ذالك على تحسين حياة الكثير من الناس. نحن لا نستثمر فقط في البناء والعقار، نحن نستثمر في مستقبل الشعوب.

بيت التمويل الخليجي
Gulf Finance House
Investment Bank
www.gfh.com

البحرين الأردن المغرب الصين الإمارات قطر الهند الجزائر تونس ليبيا

محقّقون أوروبيون إلى لبنان للتحقيق بتورّط سلامة بقضايا احتيال


رياض سلامة

كشفت مصادر قضائية عن أن محققين أوروبيين سيزورون لبنان في يناير، في إطار تحقيق عبر الحدود فيما أثير حول تورط حاكم مصرف لبنان المركزي **رياض سلامة**، في قضايا احتيال أضرت بالدولة.

وقالت المصادر لـ «رويترز»، إن مسؤولين قضائيين ومحققين من فرنسا وألمانيا ولوكسمبورغ سيصلون لبنان، في زيارة تهدف إلى المضي قدماً في التحقيق في مزاعم ضلوع **سلامة** في قضايا فساد، وهو تحقيق كانت قد بدأته السلطات السويسرية في عام ٢٠٢١.

وينفي **سلامة** (٧٢ عاماً) ارتكاب أي مخالفات، قائلاً إن التحقيقات تأتي في إطار حملة منسقة لتحويله إلى كبش فداء للانهيار المالي الذي حدث في لبنان عام ٢٠١٩.

وأعلنت «يوروغست» في مارس (آذار) مصادرة نحو ١٢٠ مليون يورو (١٢٧,٧٨ مليون دولار) من الأصول اللبنانية في فرنسا وألمانيا ولوكسمبورغ وموناكو وبلجيكا.

وعلى الرغم من أن الوكالة لم تذكر أسماء أي من المشتبه بهم، فإن ممثلي الادعاء في مدينة ميونيخ الألمانية أكدوا لـ «رويترز» أن **سلامة** ضمن المشتبه بهم في القضية التي أدت إلى مصادرة الأصول.

ووفقاً لوثائق صادرة عن محكمة سويسرية اطلعت عليها «رويترز»، فإن السلطات السويسرية تشتبه في أن **سلامة** وشقيقه **رجا** استوليا بشكل غير قانوني على أكثر من ٣٠٠ مليون دولار من المصرف المركزي اللبناني، بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠١٥، وأنهما متورطان في غسل بعض هذه الأموال في سويسرا.

وفي ألمانيا، قال ممثلو الادعاء إنهم يحققون في احتمالية أن تكون بعض الأموال التي تحدثت عنها السلطات السويسرية قد استُخدمت في شراء عقارات، لا سيما في ميونيخ.

ووفقاً لأشخاص مطلعين على الأمر، فإن ممثلي الادعاء الفرنسيين يحاولون تحديد ما إذا كان الأخوان **سلامة** قد استخدما بعض هذه الأموال لشراء عقارات في فرنسا، بما في ذلك جزء من مبنى في الشانزليزه.

وأكد القضاء في لوكسمبورغ في نوفمبر ٢٠٢١، أنه فتح قضية جنائية بحق **سلامة**، لكنه امتنع عن الإدلاء بمزيد من التعليقات.

سحرة في مصرف لبنان والمصارف


د. نبيل بوغنطوس

توجه الممثل الرسمي لاتحاد خبراء الغرف الأوروبية في بيروت المستشار الدكتور **نبيل بوغنطوس**، بالسؤال إلى حاكم المصرف المركزي ومجالس إدارة المصارف اللبنانية والصرّافين ووزارة المالية عن كيفية تأمينهم للسيولة وللمبالغ المهولة الموزعة يومياً في السوق من خلال منصة «صيرفة» وهي تقريباً بحدود ٥٠ مليون دولار وأكثر.

إذاً، كيف تأمنت ملايين الدولارات والليرات؟ أبسحر ساحر؟ أم بزيادة في طباعة العملة اللبنانية؟ أم باستخدام قسم من الاحتياطي الإلزامي بشكل غير قانوني؟

وتابع د. **بوغنطوس** ألم يكن الأجدى الاستفادة من هذه الأموال ودفعها في سندات اليوروبوند وإنقاذ البلد والعملة الوطنية من الوصول إلى هذا الانهيار السريع والمريع! والسلطات المالية عندما رفعت الدعم عن السلع، فأغرقت البلاد بالفوضى والمواطن دفع الثمن وحده، وكذلك دعمها للدولار.

وختم د. **بوغنطوس** قائلاً إن الوقت مرّ و«صيرفة» لم تنجح في وضع حد لارتفاع سعر الدولار بل زادت أرباح الصرافين من خلال العمليات الوهمية التي يجرونها سراً، وكذلك مشاركة المنظومة الحاكمة في الهدر والفساد وتبييض الأموال بالإضافة إلى المصارف.

مصرفيان: تحميل المتعاملين نسبة ولو بسيطة عند استخدام بطاقات الائتمان غير قانوني

مافيات وتجار في لبنان يحمّلون المتعامل من ١٠ إلى ٤٠٪

أكد مصرفيان مخضرمان أن تحميل المتعامل نسبة ٢٪ من قيمة المدفوعات عند استخدام البطاقات المصرفية سواء كانت بطاقة ائتمان أو خصم مباشر من قبل منافذ البيع مخالفة وغير قانوني، إذ يفترض أن يكون البائع قد وقع عقداً مع البنك أو الجهة المصدرة للبطاقة.

في لبنان معظم المطاعم تحمّل الزبون نسبة ١٠ إلى ٣٠٪ إضافة على الحساب وهناك محطات بنزين تحمل أيضاً الزبون لحدود ٤٠٪. مع العلم أنهم أيضاً يغشون بحجم البنزين ولا من يراقب ولا من يحاسب.

تواطؤ جماعي من أعلى الهرم إلى أسفله.

الاعتماد اللبناني يطلق حلولاً تساعد على التداول بالليرة اللبنانية النقدية عبر الوسائل الإلكترونية



رندا بدير

تماشياً مع استراتيجية تسريع الرقمنة للمصرف، وسياسته للحفاظ على مكانته في السوق في ظل التطورات الحاصلة، أطلق بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS مجموعة حلول إلكترونية لأول مرة في لبنان تُسهل الإنفاق للمستهلكين وذلك عن طريق إصدار بطاقة VISA RED SPARK وضمان قبولها على أجهزة نقاط البيع وعلى بوابة الدفع الإلكتروني عبر خدمة PAY XPRESS ومن ثم تحصيلها من قبل التجار بالليرة اللبنانية نقداً.

VISA RED SPARK، هي بطاقة خصم بالليرة اللبنانية النقدية (الفريش)، وهي الأولى من نوعها في لبنان، مربوطة بحساب يغذى بالليرة اللبنانية نقداً. تخوّل هذه البطاقة حاملها على استعمالها على الصرفات الآلية للسحوبات النقدية من دون قيود أو سقوف للسحب. كما تخوّله على استعمالها عند الشراء على أجهزة نقاط البيع أو المواقع الإلكترونية عند التجار المشتركين بخدمة PAY XPRESS مما يسمح لهؤلاء التجار من تحصيل عائدات هذه العمليات المُجراة عبر هذه البطاقة من المصرف بالليرة نقداً، وبدون سقوف للسحب.

وفي هذه المناسبة، صرّحت السيدة **رندا بدير** نائب مدير عام ورئيسة قسم حلول الدفع الإلكتروني وتقنية البطاقات في بنك الاعتماد اللبناني: لقد وضعنا استراتيجية لاطلاق العديد من حلول الدفع الإلكتروني للتوجه نحو اقتصاد رقمي عبر تشجيع التجار على اعتماد طرق الدفع الإلكترونية (أجهزة نقاط البيع، بوابة الدفع الإلكترونية)، كما وتحفيز العملاء على اعتماد بشكل أكبر على البطاقات الإلكترونية للدفع.

ستساعد هذه الحلول الإلكترونية على تحفيز التجار على العمل والتبادل بالوسائل الإلكترونية بدلاً من اقتصار طرق الدفع على النقد، الأمر الذي سينعكس إيجاباً على رحلة تحول الاقتصاد اللبناني إلى اقتصاد رقمي.

وختمت **بدير**: «أن اصدار بطاقة RED SPARK بالليرة اللبنانية الفريش سوف تشجع التجار على قبول هذه البطاقة كوسيلة للدفع وبالتالي حثّ المواطنين على الحصول على هذه البطاقة خاصة أنها ستغنيهم عن حمل كبيات كبيرة من الأوراق النقدية بالليرة اللبنانية عند الشراء أو الدفع».

أحمد الحسين رئيساً تنفيذياً للبنك الأهلي الأردني



قدم الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الأردني **محمد موسى داود** استقالته حيث وافق مجلس الإدارة على الاستقالة معيناً نائب الرئيس التنفيذي **أحمد عوض عبد الحليم الحسين** ليتولى مهام المسؤولية بعد موافقة البنك المركزي. وأكد البنك الأهلي بأن التغيير يأتي ضمن سياسة الهيكلة مشيداً بالرئيس المستقيل ومرحباً بالرئيس التنفيذي الجديد الذي سيتولى مهام المسؤولية في بداية شباط الحالي.



TOP 1000 WORLD BANKS



سعيد الغامدي
SNB



عبدالله مبارك آل خليفة
QNB



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



علاء عريقات
ADCB



عصام الصقر
NBK



عبيد الرشيد
ANB



عبد الوهاب الرشود
KFH



صبيح المصري
ARAB BANK



باسل جمال علي
QIB



عادل اللبان
AHLI UNITED BANK



الشيخ وليد الحشار
MUSCAT BANK



JOSEPH ABRAHAM
CBQ

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
Latest	Previous			Tier 1 capital $m	%ch.	$m	Assets rank	%ch.	Pre-tax Profit $m	% change	capital assets ratio % latest	% prev.	Return on capital latest%	Return on assets latest%
1	1	ICBC	China	508,848	15.66	5,521,410	1	8.13	66,703	11.08	9.22	8.62	10.8	1.00
2	2	China Construction Bank	China	404,322	11.8	4,749,447	2	10.24	59,405	15.24	8.51	8.39	11.8	1.00
3	3	Agricultural Bank Of China	China	377,137	12.18	4,563,447	3	9.54	46,449	14.44	8.26	8.07	10.07	0.83
4	4	Bank Of China	China	341,245	11.83	4,195,041	4	12.26	43,425	15.09	8.13	8.17	10.46	0.85
5	5	JPMorgan Chase	US	246,162	4.82	3,743,567	5	10.56	59,599	68.37	6.58	6.94	19.65	1.29
6	6	Bank of America	US	196,465	-1.81	3,169,495	6	12.41	33,976	78.91	6.2	7.1	16.28	1.01
7	7	Citigroup	US	169,568	1.28	2,291,413	11	1.38	27,476	96.23	7.4	7.41	12.99	0.96
8	9	Wells Fargo	US	159,671	0.93	1,948,068	14	-0.36	28,817	4859.9	8.2	8.09	14.55	1.19
9	8	HSBC Holdings	UK	156,292	-2.42	2,957,939	9	-0.88	18,906	115.4	5.28	5.37	9.4	0.5
10	11	Bank of Communications	China	150,742	14.16	1,831,359	17	11.79	14,750	11.45	8.23	8.06	9.26	0.76
11	14	China Merchants Bank	China	130,515	22.77	1,451,966	23	13.39	23,261	24.06	8.99	8.3	14.53	1.31
12	10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	126,440	-12.42	3,053,365	7	-5.97	12,172	29.31	4.14	4.45	7.8	0.32
13	15	Postal Savings Bank of China	China	124,491	21.28	1,976,118	13	13.66	12,787	22.55	6.3	5.9	9.65	0.61
14	12	Crédit Agricole	France	122,215	-3.63	2,640,406	10	-3.55	14,133	55.48	4.63	4.63	9.25	0.43
15	13	BNP Paribas	France	113,926	-6.6	2,993,686	8	-2.56	15,497	27.8	3.81	3.97	9.85	0.38
16	19	Industrial Bank	China	107,465	14.22	1,350,553	26	11.72	14,962	27.49	7.96	7.78	12.24	0.97
17	20	Goldman Sachs	US	106,766	15.14	1,463,990	22	25.88	27,161	116.18	7.29	7.97	20.37	1.49
18	18	Shanghai Pudong Development Bank	China	103,443	7.28	1,277,356	27	4.92	9,273	-9.19	8.1	7.92	8.16	0.66
19	24	China Citic Bank	China	99,221	18.03	1,262,619	28	9.77	10,285	16.08	7.86	7.31	8.92	0.7
20	17	Banco Santander	Spain	93,695	-3.32	1,813,449	18	-2.61	16,531	L->P	5.17	5.2	11.71	0.6
24	27	Barclays	UK	81,504	5.33	1,870,655	16	3.96	11,370	178.23	4.36	4.3	11.98	0.52
34	34	Deutsche Bank	Germany	62,926	-1.12	1,504,538	21	-8.04	3,852	205.62	4.18	3.89	4.53	0.19
37	38	UBS	Switzerland	60,488	7.67	1,117,182	33	-0.76	9,484	16.3	5.41	4.99	12.38	0.67
38	37	Crédit Suisse Group	Switzerland	59,749	2.71	830,586	42	-9.3	-659	P->L	7.19	6.35	-2.99	-0.22
51	48	Standard Chartered	UK	45,153	1.72	827,818	43	4.91	3,347	107.5	5.45	5.63	5.12	0.28

envnt.

Fitting examples



innovative solutions,
to reinvent the future
of people

envnt.co
info@envnt.co


DR. BERND VAN LINDER
CBD


الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني
DUKHAN BANK


عبد العزيز الحليسي
GIB


عبد الباسط الشيبي
QIIB


حسن الإفرنجي
AHLI BANK - QATAR


VINCE COOK
NBF


عبد الرحمن سيف
BBK



رائد بو خمسين
KIB


طارق فايد
BANQUE DU CAIRE


جراهام فيتزجيرالد
AL MASRAF


فاروج نركيزيان
BANK OF SHARJAH


رفيق النايض
AL SALAM BANK

ARAB BANKS & BANKS BASED IN THE MIDDLE EAST

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
											capital assets ratio			
Latest	Previous			Tier 1 capital $m	%ch.	Assets $m	rank	%ch.	Pre-tax Profit $m	% change	% latest	% prev.	Return on capital latest%	Return on assets latest%
67	89	Saudi National Bank	Saudi Arabia	32,626	49.36	243,773	113	52.5	3,850	11.63	13.38	13.67	10.45	1.4
77	79	Qatar National Bank	Qatar	26,369	2.58	300,285	100	6.64	4,029	11.24	8.78	9.13	13.83	1.21
91	94	First Abu Dhabi Bank	UAE	22,529	6.41	272,350	109	8.84	3,590	21.05	8.27	8.46	15.16	1.25
98	95	Emirates NBD	UAE	20,853	-1.19	187,160	136	-1.53	2,698	33.37	11.14	11.1	12.15	1.35
103	113	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	18,718	20.77	166,313	151	33.03	4,385	39.2	11.25	12.4	21.01	2.36
138	133	Abu Dhabi Commercial Bank	UAE	13,370	1.01	119,869	187	7.08	1,456	35.97	11.15	11.82	10.69	1.19
145	151	Riyad Bank	Saudi Arabia	12,615	6.66	86,863	245	5.05	1,791	22.5	14.52	14.3	12.74	1.85
154	158	Saudi British Bank	Saudi Arabia	11,804	5.96	72,639	277	-1.47	1,041	L->P	16.25	15.11	7.23	1.18
155	156	National Bank of Kuwait	Kuwait	11,793	5.2	110,857	199	11.91	1,383	45.61	10.64	11.32	10.77	1.15
166	171	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	10,754	4.78	57,547	348	11.2	1.023	90.89	18.69	19.83	8.55	1.6
175	167	Dubai Islamic Bank	UAE	9,945	-6.01	75,982	268	-3.62	1,210	38.63	13.09	13.42	12.06	1.58
195	233	Alinma Bank	Saudi Arabia	8,382	24.98	46,260	400	10.58	806	37.23	18.12	16.03	8.62	1.56
197	195	Arab National Bank	Saudi Arabia	8,267	2.37	51,334	370	6.71	699	1.94	16.11	16.79	7.00	1.13
202	215	National Bank of Egypt	Egypt	7,972	9.68	167,851	150	33.8	2,417	27.08	4.75	5.79	12.04	0.57
209	218	Kuwait Finance House	Kuwait	7,668	7.83	72,627	279	1.33	1,222	70.61	10.56	9.92	13.48	1.42
230	259	Arab Bank	Jordan	6,742	19.31	63,805	312	17.26	488	39.42	10.57	10.39	4.66	0.49
237	248	Qatar Islamic Bank	Qatar	6,529	7.34	53,274	364	11.22	979	17.52	12.26	12.7	14.95	1.83
259	352	Masraf Al Rayan	Qatar	5,721	56.59	47,813	389	43.7	477	-20.51	11.97	10.98	8.31	0.99
261	272	Banque Misr	Egypt	5,700	4.34	93,301	228	22.27	1,594	5.87	6.11	7.16	12.02	0.73
276	279	Mashreq bank	UAE	5,387	2.62	48,204	387	11.69	306	L->P	11.18	12.16	5.44	0.61
283	312	Ahli United Bank	Bahrain	5,246	14.5	41,913	417	4.6	660	24.17	12.52	11.43	12.16	1.52
292	286	Attijariwafa Bank	Morocco	5,143	2.86	64,259	310	0.67	1,016	48.7	8.00	7.83	12.9	1.03
295	293	Bank Muscat	Oman	5,117	3.07	33,999	471	4.97	582	14.48	15.05	15.33	9.64	1.45
297	288	Commercial Bank	Qatar	5,114	2.72	45,457	403	7.72	6,35	75.78	11.25	11.8	12.38	1.39
302	290	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	4,970	0.04	37,263	443	7.08	638	47.12	13.34	14.28	12.76	1.7
308	314	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	4,781	5.72	27,090	544	1.71	338	3.16	17.65	16.98	5.92	1.05
340	329	Bank ABC	Bahrain	4,059	0.1	34,897	463	14.77	179	L->P	11.63	13.34	3.15	0.37
341	355	CIB Egypt	Egypt	4,021	11.91	31,816	490	16.6	1,203	23.77	12.64	13.17	21.07	2.66
352	377	Bank Al Jazira	Saudi Arabia	3,903	20.39	27,421	541	11.66	308	3596.74	14.24	13.2	6.87	0.98
356	350	Doha Bank	Qatar	3,759	2.27	27,776	537	-2.35	205	5.97	13.53	12.92	5.14	0.7
388	369	Commercial Bank of Dubai	UAE	3,480	4.4	31,095	496	17.31	395	29.5	11.19	12.58	11.35	1.27
395	445	Dukhan Bank	Qatar	3,370	23.74	30,420	504	28.31	328	110.26	11.08	11.49	9.73	1.08
406	N/A	Blom Bank	Lebanon	3,239	-0.29	26,468	554	-10.93	167	-10.47	12.24	10.93	0.14	0.02
412	427	Bank Albilad	Saudi Arabia	3,214	11.57	29,561	517	15.78	501	25.21	10.87	11.28	13.99	1.52
446	448	Burgan Bank	Kuwait	2,880	6.2	23,583	588	-0.44	184	44.05	12.21	11.45	5.62	0.69
459	372	Bank Audi	Lebanon	2,772	-15.9	26,857	549	-24.2	-174	-557.03	10.32	9.3	-6.64	-0.69
448	N/A	QNB Alahli Bank	Egypt	2,862	17.12	22,961	4	24.08	711	5.5	12.47	13.21	17.02	2.12



QNB

أوائـل

qnb.com/first



محمد اميري
AJMAN BANK



عصام السلفيتي
BANK AL ETIHAD



هيثم البطيخي
JORDAN KUWAIT BANK



أحمد الحسين
AHLI BANK JORDAN



باسم السالم
CAPITAL BANK



كمال البكري
CAIRO AMMAN BANK



هاشم الشوا
BANK OF PALESTINE



د. أحمد جلال
E BANK



حسين رفاعي
SUEZ CANAL BANK



صلاح الهدمي
QUDS BANK



د. عماد السعدي
ISLAMIC - PALESTINE



حسن غانم
HDB

Ranking Latest	Previous		Country	Strength Tier 1 capital $m	%ch.	Size Assets $m	rank	%ch.	Profits Pre-tax Profit $m	% change	Soundness capital assets ratio % latest	% prev.	Performance Return on capital latest%	Return on assets latest%
486	461	Gulf International Bank	Bahrain	2,441	-3.55	31,797	491	7.6	52	L->P	7.68	8.57	2.16	0.17
496	498	Gulf Bank	Kuwait	2,327	2.73	21,853	606	7.25	145	46.21	10.65	11.12	6.03	0.64
518	522	Rakbank	UAE	2,148	2.74	15,329	726	6.69	206	50.05	14.01	14.55	9.61	1.35
529	530	Qatar International Islamic Bank	Qatar	2,111	4.19	16,976	692	0.78	276	7.00	12.43	12.03	13.06	1.62
541	532	Commercial Bank of Kuwait	Kuwait	2,049	1.45	14,299	744	-2.26	191	87832.31	14.33	13.8	8.91	1.28
544	542	Arab African International Bank	Egypt	2,044	3.9	15,345	724	7.56	216	42.12	13.32	13.79	6.69	0.89
546	536	Sharjah Islamic Bank	UAE	2,039	1.66	14,962	730	2.53	140	26.67	13.62	13.74	6.87	0.94
552	611	Ahli Bank Qatar	Qatar	2,005	23.48	13,212	762	1.13	196	4.91	15.18	12.43	9.78	1.48
560	543	Al Ahli Bank of Kuwait	Kuwait	1,990	1.41	18,758	667	15.96	119	L->P	10.61	12.13	4.59	0.49
589	554	Al Baraka Banking Group	Bahrain	1,769	-7.51	28,182	530	-0.24	258	-10.7	6.28	6.77	10.72	0.67
593	587	Bank Dhofar	Oman	1,753	1.76	11,544	802	4.27	77	-18.01	15.19	15.56	3.73	0.57
648	671	Sohar International	Oman	1,498	9.49	10,752	824	14.48	87	40.58	13.94	14.57	4.92	0.69
650	635	National Bank of Fujairah	UAE	1,492	-3.51	11,692	794	7.71	31	L->P	12.76	14.25	2.1	0.27
656	662	Bank of Bahrain and Kuwait	Bahrain	1,469	5.5	9,768	849	-2.33	143	2.49	15.04	13.92	9.69	1.46
677	675	National Bank of Oman	Oman	1,393	3.31	10,614	826	12.34	93	64.47	13.12	14.27	5.65	0.74
690	679	National Bank of Bahrain	Bahrain	1,356	1.78	12,063	784	3.99	146	8.48	11.24	11.48	10.79	1.21
694	680	HBTF	Jordan	1,344	0.98	11,613	796	-0.73	230	110.04	11.57	11.37	11.54	1.34
699	718	National Bank of Umm Al Qaiwain	UAE	1,319	8.00	3,578	997	-2.98	72	24.74	36.87	33.12	5.45	2.01
708	771	Oman Arab Bank	Oman	1,292	21.31	8,935	870	4.11	21	-55.42	14.46	12.41	1.43	0.21
754	734	Kuwait International Bank	Kuwait	1,127	-5.13	10,450	830	11.9	39	9013.39	10.78	12.72	3.28	0.35
759	792	Bank Du Caire	Egypt	1,116	11.83	16,306	706	24.52	371	19.86	6.84	7.62	20.78	1.42
776	778	GFH Financial Group	Bahrain	1,064	2.27	8,084	892	22.72	93	87.7	13.16	15.79	8.71	1.15
795	n/a	Al Masraf	UAE	1,001	0.3	6,139	953	-5.98	36	L->P	16.3	15.28	3.6	0.59
807	833	Faisal Islamic Bank of Egypt	Egypt	966	8.53	8,364	880	14.13	278	29.52	11.55	12.15	17.73	2.05
828	N/A	Bank of Sharjah	UAE	742	-	10,800	-	9.9	60	N/A	N/A	N/A	8.0	0.6
906	925	Al Salam Bank	Bahrain	716	7.03	7,140	923	18.72	56	132.77	10.04	11.13	7.88	0.79
925	934	Ajman Bank	UAE	687	4.85	6,083	957	3.88	32	117.52	11.29	11.18	4.61	0.52
983	n/a	Bank Al Etihad	Jordan	577	6.04	8,820	871	18.75	92	38.96	6.54	7.33	10.11	0.66
987	986	Bank of Jordan	Jordan	569	0.68	3,859	994	1.02	73	-0.35	14.74	14.79	8.99	1.32
988	N/A	Jordan Kuwait Bank	Jordan	565	-0.98	4,233	5	6.95	17	L->P	13.36	14.43	1.92	0.26
997	973	Commercial Bank International	UAE	560	-4.66	5,656	966	21.2	36	287.66	9.89	12.58	6.35	0.63
Fos	-	Ahli Bank	Jordan	283	-	4,163	-	3.9	20	44.0	N/A	N/A	7.1	0.5
Fos	-	Capital Bank	Jordan	282	-	6,080	-	56.9	86	101.0	N/A	N/A	30.5	1.4
Fos	-	Cairo Amman Bank	Jordan	268	-	5,095	-	7.8	46	80.7	N/A	N/A	17.3	0.9
Fos	-	Bank of Palestine	Palestine	218	-	6,508	-	12.1	56	150.9	N/A	N/A	25.9	0.9
Fos	-	E Bank	Egypt	182	152	4,231	-	N/A	49	-14.2	N/A	N/A	26.6	1.2
Fos	-	Suez Canal Bank	Egypt	123	111	3,190	-	5.6	34	0.5	N/A	N/A	27.5	1.1
Fos	-	Quds Bank	Palestine	105	-	1,563	-	12.0	15	31.8	N/A	N/A	14.9	0.9
Fos	-	Islamic Bank	Palestine	85	-	1,657	-	9.6	14	22.6	N/A	N/A	16.1	0.8
Fos	-	HDB	Egypt	85	70	4,431	-	29.9	112	1.7	N/A	N/A	131.8	2.5

(1) Merged Under SNB (2) Merged Under Masraf al Rayan

Source: Bankers + Bayan


SIGNATURE
BY CAIRO AMMAN BANK
BREAK THE LIMITS
WITH YOUR CARD
لا حدود مع بطاقتك البنكية
Premium
Banking
Experience
Call Center: 06-5007700
signaturecairoammanbank.jo
Signaturebycab
خبـرة
مصرفية
متميـزة
*يخضع للشروط والأحكام

الدكتور أحمد بن سنكر (مدير عام البنك الأهلي اليمني):

نعمل على جعل البنك الأهلي اليمني في مصاف البنوك العربية الرائدة



يعتزم البنك الأهلي اليمني تلبية جميع احتياجات العملاء والحرص على دوره الريادي في توفير خدمات مصرفية مبتكرة بالاعتماد على أحدث التقنيات الرقمية.

في حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع المدير العام للبنك الأهلي اليمني عضو مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية الدكتور أحمد بن سنكر سلّط الضوء خلاله على صمود القطاع ومحافظته على علاقاته الخارجية والتزامه بتطبيق المعايير الدولية رغم التحديات القائمة، مشيراً إلى التعاون الوثيق بين البنوك والبنك المركزي اليمني لتذليل الصعاب وتنفيذ مشروعات استراتيجية للارتقاء بالصناعة المصرفية على مستوى الدولة.

أما بالنسبة للضغوط التضخمية وانعكاساتها السلبية رأى د. سنكر أن ما تقوم به البنوك المركزية من رفع لأسعار الفائدة هو للحدّ من الطلب واحتواء التضخم الذي بلغ في الكثير من البلدان أعلى مستوياته، متوقعاً أن تواجه البنوك المركزية حول العالم ضغوطاً شديدة لتغيير سياساتها النقدية في عام ٢٠٢٣.

وفي ظل الصعوبات التي تواجه القطاع المصرفي على مستوى البلد لفت إلى قدرة البنك على المنافسة والتحديث المستمر في الخدمات إلى جانب الدخول في عملية التحول الرقمي، وكسب ثقة عملائه نتيجة الايفاء بجميع التزاماته.

■ **كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟**

– شهد القطاع المصرفي اليمني خلال السنوات الماضية متغيرات وتحديات صعبة لم تواجهها منظومة مصرفية في العالم، وبالرغم من ذلك ظل القطاع صامداً بأدائه ومحافظته على علاقاته الخارجية والتزامه بتطبيق المعايير الدولية المرتبطة بجوانب الرقابة وتوطيد علاقاته الوثيقة بمراسليه رغم الاجراءات التي اتخذت من قبل المراسلين الخارجيين بسبب نسبة المخاطر التي ارتفعت نتيجة الأوضاع غير المستقرة التي تمر بها البلاد، كما التزمت الجمهورية اليمنية ممثلة بالبنك المركزي بشكل كامل بكل القوانين والتعاميم الدولية، وكرّست الجهود التي من شأنها ترسيخ التشريعات والآليات اللازمة بهدف مواكبة التوجه العالمي. وبالتالي، كمصارف يمنية نحاول بالتعاون مع البنك المركزي تذليل العقبات وتنفيذ مشروعات استراتيجية إلى جانب تحديث وتطوير الخدمات المصرفية بهدف الارتقاء بالصناعة المصرفية على مستوى الدولة رغم الظروف الاستثنائية محلياً وعالمياً.

رفع أسعار الفائدة

■ **يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟**

– تبدو الأزمات الاقتصادية متلاحقة نتيجة الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا، وأزمة الديون المتراكمة لا سيما بعد جائحة «كورونا» وما خلفته من سنوات عجاف نتج عنها ركود تضخمي وحالات تخبط مالي واقتصادي شكلت مصدر قلق لكل صانعي القرار في العالم نتيجة المؤشرات المالية القاتمة، وعليه تقوم البنوك المركزية برفع أسعار الفائدة للحد من الطلب واحتواء التضخم الذي بلغ في الكثير من البلدان أعلى مستوياته منذ ثمانينات القرن الماضي. ولأن ارتفاعات الأسعار السريعة مكلفة بالنسبة للمجتمعات وضارة باستقرار النمو الاقتصادي، يجب أن تتحرك السياسة النقدية لمواجهتها على نحو حاسم، وبالتالي من المتوقع أن تواجه البنوك المركزية حول العالم ضغوطاً شديدة لتغيير سياساتها النقدية في عام ٢٠٢٣، فهي من جهة تريد الحفاظ على زخم النمو الاقتصادي بمواصلة سياسة نقدية مرنة ومن جهة أخرى مطالبة بمواجهة التسارع الكبير في معدلات التضخم.

مشروع البنك الاستراتيجي للتطوير والتحديث

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– عمل البنك الأهلي اليمني على تنفيذ مشروعه الاستراتيجي للتطوير والتحديث في ظل الظروف الاستثنائية السائدة ونتيجة ذلك حصد مجموعة من الجوائز كان آخرها جائزة التميز كأفضل بنك في اليمن لتطوير وتقديم أحدث الخدمات المصرفية خلال العام ٢٠٢٢ من قبل الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب. وفي ظل الصعوبات التي تواجه القطاع المصرفي على مستوى البلد والمنظومة المصرفية الدولية والمحطات التي تمر بها اقتصاديات دول العالم أثبت البنك القدرة على المنافسة والتحديث المستمر في الخدمات والدخول في عملية التحول الرقمي، إلى جانب التصدي للتحديات القائمة من خلال اتباع سياسة مرنة وتقديم الخدمات المتميزة لعملائه الذين عقدوا به الثقة على الدوام لخبرته في السوق المصرفي والايفاء بجميع التزاماته.

بالإضافة إلى ذلك يحقق البنك نتائج إيجابية وسنعمل باستمرار على تعزيز مكانتنا محلياً وإقليمياً مع تقديم المزيد من الحلول المصرفية الرائدة.

نعتمد استراتيجية التميز

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– انطلاقاً من الخبرة التي يتميز بها بنكنا وثقة عملائه نتطلع للمزيد من التألق والنجاح ولجعل البنك الأهلي اليمني في مصاف البنوك العربية الرائدة، كما سنواصل تحقيق أفضل النتائج وطرح حلول مبتكرة تماشياً مع الاستراتيجية القائمة على التميز وحصد المزيد من جوائز التقدير. ■

54 عاما خبرة وثقة
1969 - 2023

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
Trust & Experience
الخبـرة والثقـة



جائزة كأفضل بنك
في اليمن 2022



جائزة التميُّز والإنجاز
المصرفي العربي للعام
2020 - 2021 لكفاءته وتميُّزه



جائزة التميُّز
للعام 2020-2021



منحت «The Banker»
البنك الأهلي اليمني
جائزتين كأفضل بنك في اليمن
عامَي : 2006 - 2007

خدماتنا:

خدمتا الإنترنت البنكي والموبايل البنكي

هاتان الخدمتان تتيحان للشركات ورجال الأعمال وعملاء البنك:

- التحويل بين الحساباتك .
- التحويل بين الحسابات داخل البنك .
- إصدار دفتر شيكات/ إيقاف صرف شيك/ عرض حالة شيك .
- عرض ملخص حسابات الشركة (حسابات جارية، حسابات التوفير، شهادات، ودائع، قروض) بمختلف العملات .
- إصدار تعليمات ثابتة على الحساب .
- خدمة الرسائل النصية (القصيرة) SMS .

البنك الأهلي اليمني أعرق البنوك في الجزيرة العربية
(54) عاماً من العمل المالي والمصرفي

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
Trust & Experience
الخبـرة والثقـة

رئيس الوزراء يكرم مدير عام بنك كاك الدولي



قلد رئيس الوزراء السيد **عبد القادر كامل محمد**، مدير عام بنك كاك الدولي السيد **أحمد حميد الذيب** وسام ٢٧ يونيو برتبة فارس، تقديراً للجهود التي بذلها للإسهام في الجهود الوطنية الهادفة للنهوض بالاقتصاد الوطني، من خلال الانشطة المختلفة التي ينفذها البنك، ومواكبة جهود الحكومة بقيادة رئيس الجمهورية السيد **اسماعيل عمر جيله**، للحد من الفقر والبطالة.

وفي هذا السياق، أشاد رئيس الوزراء بالمساعي الحثيثة التي بذلها مدير عام بنك كاك، والتي انعكست بشكل ايجابي على الحركة الاقتصادية والجهود الحكومية، في خلق فرص عمل للشباب، والتي اشتملت على إطلاق العديد من المشاريع التنموية.

ومن جانبه عبر السيد **أحمد الذيب**، عن شكره وامتنانه للحكومة الجيبوتية بقيادة رئيس الجمهورية السيد **اسماعيل عمر جيله**، على هذا التكريم الذي حظي به، كما أعرب عن جزيل الشكر والامتنان لسيدة جيبوتي الأولى **خضره محمود حيد**.

ثائر حمايل مديراً عاماً لشركة PALPAY



أعلنت مجموعة بنك فلسطين تعيين السيد **ثائر حمايل** مديراً عاماً لشركة PALPAY، الرائدة في خدمات الدفع الإلكتروني، خلفاً للسيد **معاوية القواسمي**.

ويمتلك **حمايل** خبرة واسعة تمتد نحو ٢٣ عاماً في قطاع الخدمات المصرفية والمالية، تولى خلالها مناصب قيادية في بنك فلسطين، كان آخرها مدير إدارة أعمال الأفراد.

يذكر أن شركة PALPAY تقدم باقة حلول للدفع الإلكتروني تشمل: تطبيق المحفظة الإلكترونية «PALPAY محفظتي» على أجهزة الموبايل، حيث تتيح للأفراد تسديد الالتزامات المالية خلال ثوانٍ معدودة ومن أي مكان يتواجدون فيه، دون الحاجة لامتلاك حسابات بنكية.

وتحرص الشركة على توسعة شبكة نقاط الدفع الإلكتروني المعتمدة لديها، والتي تجاوزت ٧٠٠٠ آلاف نقطة للدفع الإلكتروني، وتغطي كافة المناطق والأرياف والمدن في محافظات الضفة وقطاع غزة.

برامج التأمين عبر المصارف بين البنك الأهلي المصري و مصر لتأمينات الحياة



أطلقت شركة مصر لتأمينات الحياة بالتعاون مع البنك الأهلي المصري برامج تأمين جديدة عبر المصارف، ويأتي ذلك التعاون امتداداً للشراكة الاستراتيجية بين الكيانين، والتي أطلقت في فبراير ٢٠٢٠ من خلال منتج «معاش بكرة» tomorrow pension، والذي يقدم حصرياً من خلال فروع البنك الأهلي المصري.

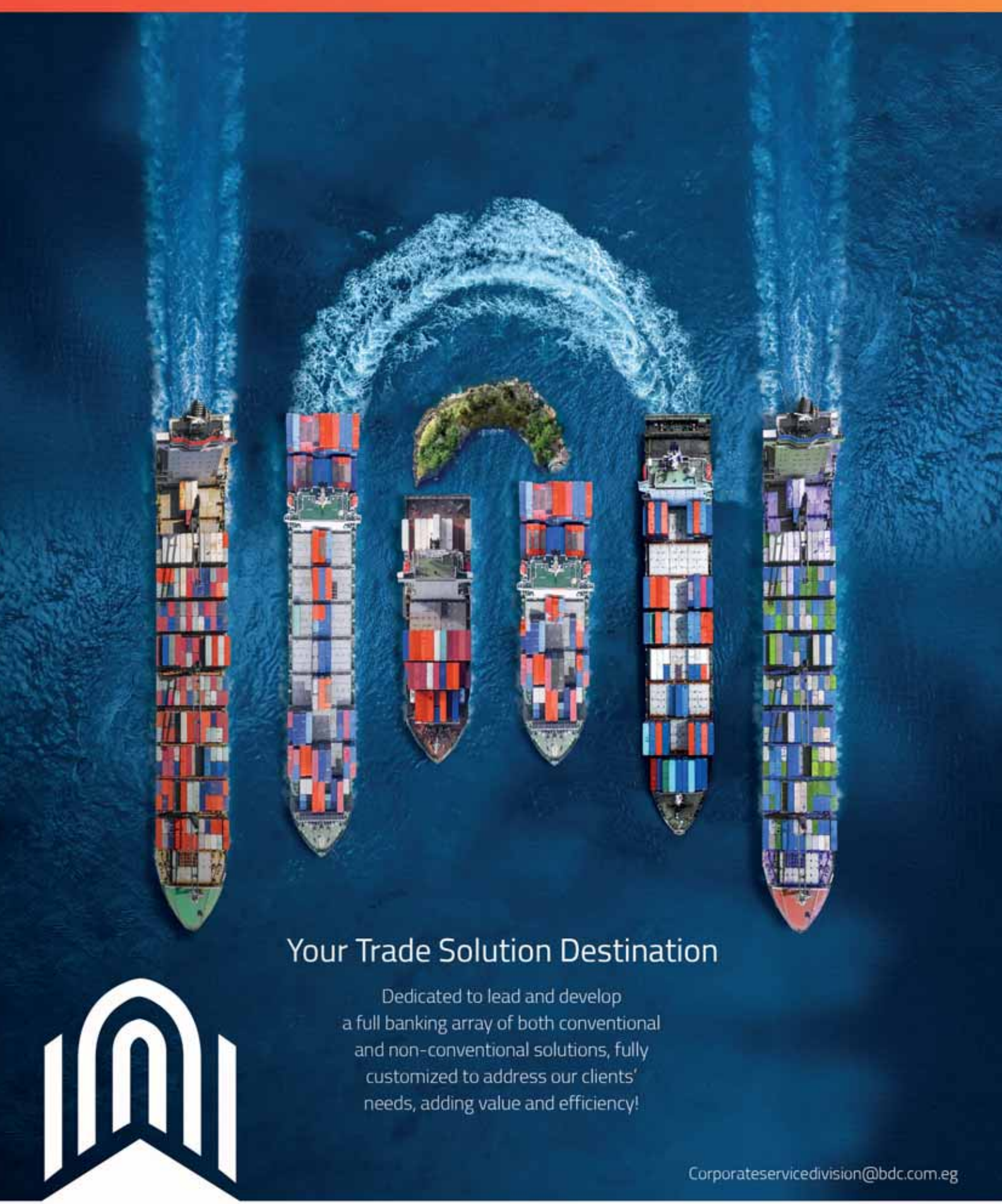
وأكّد الدكتور **أحمد عبد العزيز** العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة، إحدى شركات مجموعة مصر القابضة، أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين عبر المصارف تتناسب مع احتياجات واختيارات العملاء وخططهم المالية.

وأوضح أن هذا التعاون أثمر من قبل على إطلاق وثيقة «معاش بكرة»، وهي مبادرة تهدف إلى الوصول لأكبر قاعدة من العملاء من مختلف فئات المجتمع المصري ونشر ثقافة التأمين والادخار والاستثمار على نطاق أوسع وهو ما يسهم بشكل كبير في تحقيق رؤية الشركة التي تهدف إلى تأمين الأسر المصرية ضد المخاطر ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية.

ومن جانبه، أوضح **هشام عكاشة**، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن البنك يضع دائماً مصلحة عملائه على رأس أولوياته من خلال توفير حلول استثمارية ميسّرة تتناسب مع خططهم المالية ومتطلبات حياتهم بمزايا تأمينية تحقق لهم حياة لائقة وآمنة، مشيراً إلى أن مثل تلك الشراكات تساهم في تحقيق أهداف الشمول المالي ونمو الاقتصاد الوطني.

وأشار **يحيى أبو الفتوح**، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين عبر المصارف والتي تضم أربع وثائق (مصر استثمار، مصر حماية واستثمار، مصر الثلاثية، مصر استثمار ورعاية) تأتي لإتاحة خدمات تأمينية جديدة تخدم كافة فئات المجتمع، بهدف تقديم الحماية والاستثمار للعميل عند انتهاء الوثيقة طبقاً لمعدلات استثمار الشركة أو مبلغ التأمين في حالة الوفاة أو العجز حسب شروط الوثيقة، بالإضافة إلى وثيقتين تقدمان الحماية فقط (مصر حماية ومصر حماية بلس).

وأضاف أن هذا التعاون يعد استثماراً للنجاح الذي تم تحقيقه والذي أثمر عن تحقيق نجاح منذ بداية التعاقد عن طريق مبيعات تصل إلى أكثر من ٢٥٠ ألف وثيقة، حيث أن مدة الوثائق تبدأ من ٥ سنوات وحتى ٣٠ سنة وفقاً لاختيارات العميل بما يتناسب مع احتياجاته المالية توافقاً مع عدد الوثائق ومبلغ التأمين.



Your Trade Solution Destination

Dedicated to lead and develop
a full banking array of both conventional
and non-conventional solutions, fully
customized to address our clients'
needs, adding value and efficiency!

Corporateservicedivision@bdc.com.eg

16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire

anb يقيم حفل برامج إدارة المواهب

عبيد الرشيد: يحرص البنك على إيلاء تطوير الكفاءات المصرفية أهمية استراتيجية



عبيد الرشيد أثناء تسليمه الدرع التكريمية للمتدربين المتفوقين

أقـام البنك العربـي الوطنـي (anb) تحـت رعايـة معالـي الدكتـور **عبد الله بن ناصر أبوثنين** نائب وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية للعمل، وبحضور الأستاذ **عبيد بن عبد الله الرشيد** عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك، حفل برامج إدارة المواهب، التي نفذتها أكاديمية anb التدريبية تحت شعار «مواهبنا رأس مالنا»، وأثمرت عن تطوير المهارات القيادية لأكثر من ٣٠٠ موظف وموظفة.

وجاء هذا الحفل تتويجاً لجهود anb في مجال تطوير ورفع كفاءة الموظفين في كافة المستويات الإدارية في البنك، وصقل مهاراتهم القيادية لتأهيل جيل من القيادات المصرفية المستقبلية القادرة على تعزيز رحلة التحول التي يشهدها anb، وبما ينسجم مع محاور برنامج تطوير القطاع المالي المنبثق عن «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

وتم خلال الحفل تكريم الموظفين المميزين الذين أثبتوا خلال البرامج تفوقـاً وتطوراً ملحوظـاً. حيث هنـّأ راعـي الحفـل معالـي الدكتـور **عبد الله بن ناصر أبوثنين** خلال كلمته فوج المتدربين والمتدربات على اجتيازهم لبرامج إدارة المواهب، مشيداً بمستوى البرامج وبالمبادرات التي يتبناها anb لتأهيل الكوادر الوطنية لتتولى مسؤوليات أكبر، مؤكداً تكامل ذلك مع ما تقوم به وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية من مبادرات لدعم برامج التوطين ورفع المهارات بما من شأنه أن يرفع ويحسن كفاءة سوق العمل.

من ناحيته أعرب عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لـanb عن اعتزاز إدارة البنك بالموظفين والموظفات المنتسبين للبرنامج، مشيراً إلى حرص البنك على إيلاء تطوير الكفاءات المصرفية أهمية استراتيجية انطلاقاً من إدراكه بأن رأس المال البشري هو المحرك الأساس لاستدامة نمو الأعمال، الأمر الذي دفعه لتبني العديد من المبادرات التي تحفز توطين الوظائف، وهو ما انعكس إيجاباً على نمو معدلات السعودة لدى البنك لتبلغ ٩٦٪، تشكل السيدات السعوديات منها نحو ٢٣٪.

ووجـه **الرشيد** شكره وتقديره لراعي الحفل ولشركاء برامج إدارة المواهب الاستراتيجيين من المؤسسات والشركات الوطنية والعالمية، على ما قدموه من إمكانات وخبرات وجهود متميزة من أجل إنجاح مستهدفات الأكاديمية ودعم رؤيتها ورسالتها.

تجدر الإشارة إلى أن برامج إدارة المواهب شملت ٧ برامج تطويرية، تم من خلالها تنفيذ أكثر من ٥٠ ورشة عمل و٥٠٠ جلسة إرشادية متخصصة داخل وخارج المملكة، لصقل القدرات الشخصية والقيادية لمنتسبي البرامج.

«دبي للاستثمار» تستحوذ على ٩٪ من أسهم بنك «مونيومنت» الانكليزي



أعلنت دبي للاستثمار عن استحواذها على ٩٪ من حصة أسهم بنك «مونيومنت» Bank Monument، البنك الرقمي الذي يتخذ من المملكة المتحدة مقراً له، ويخضع لتنظيم هيئة السلوك المالي وهيئة التنظيم الحصيفة في المملكة المتحدة.

وتتركز أعمال البنك على فئة الأغنياء أصحاب الثروات المتوسطة في المملكة المتحدة، ويتمثل الهدف الاستراتيجي للبنك، في تقديم الخدمات المصرفية الأساسية، والخدمات الأخرى ذات الصلة، والعمل على مساعدة العملاء لتحقيق النجاح والازدهار والرخاء الاقتصادي، والاستخدام الأمثل للوقت، من خلال تقديم حلول ذكية وفعالة ومرنة، والاستفادة من القدرات الرقمية، لتحقيق التوسع على مستوى العالم.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة، وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة «دبي للاستثمار» **خالد بن كلبان**: «إن الاستثمار في البنك يتيح فرصة فريدة للمجموعة للانخراط والمشاركة في عالم الخدمات المصرفية الرقمية، في واحدة من أكثر الأسواق تقدماً وتطوراً وتنظيماً، لافتاً إلى أن التحول العالمي المتسارع نحو الخدمات المصرفية الرقمية، شكل خطوة إيجابية بارزة، لا سيما للبنوك الجديدة، أو ما يُعرف بالبنوك الإلكترونية».

ويعتمد Bank Monument، في قروض الاستثمار العقاري ومجموعة منتجات الادخار التي يقدمها، على الإمكانات والقدرات المتقدمة داخل التطبيق الذي يستخدمه، لتحقيق تفاعل العملاء.

اجتماع مجلس أمناء معهد البنك الاسلامي للتنمية الحادي عشر



عقد مجلس أمناء معهد البنك الاسلامي للتنمية اجتماعه الحادي عشر بتاريخ ٢١ ديسمبر ٢٠٢٢، في مقر البنك الإسلامي للتنمية بجدة. ناقش الاجتماع، برئاسة رئيس البنك الإسلامي للتنمية، معالي الدكتور **محمد سليمان الجاسر**، برنامج عمل المعهد متوسط المدى للفترة ٢٠٢٣ – ٢٠٢٥، الذي يستهدف تعظيم التأثير من خلال تحديد الأولويات في المجالات التي يتمتع المعهد فيها بمزايا نسبية. وانعقد الاجتماع الحادي عشر لمجلس الأمناء حضورياً لأول مرة منذ عام ٢٠١٩، بعدما كان انعقاد الاجتماعين الأخيرين عبر الإنترنت بسبب جائحة «كوفيد-١٩».

بداية رحّب معالي الدكتور **الجاسر** بالأمناء الجدد، ودعاهم إلى توجيه مداولات المجلس بخبراتهم وحصافتهم.

وقال الدكتور **الجاسر**: «إن معهد البنك الإسلامي للتنمية، باعتباره منارة المعرفة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، يضطلع بدور حاسم في توفير المعارف المهارية التي تعد متطلبات أساسية لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك على مدى السنوات الثلاثة المقبلة.

من جهته توجه الدكتور **سامي السويلم**، المدير العام بالإنابة للمعهد وكبير الاقتصاديين للمجموعة، بالشكر لمعالي الدكتور **الجاسر** وأعضاء مجلس الأمناء على الدعم المستمر والقيادة الملهمة للمعهد.

ويتألف مجلس الأمناء الذي أعيد تشكيله حديثاً من شخصيات مرموقة بخلفيات مهنية مختلفة في كل من القطاعين العام والخاص.

Standard Chartered



Can your investor personality impact your investment decisions?

We partnered with behavioural finance experts, Oxford Risk, to conduct a study on how individual personality traits can impact investment decisions and outcomes.

The study unveiled 9 personality traits that best describe each investor's financial personality, from which 3 archetypes were identified:



The Comfortable Investor
Who tends to be a more experienced investor, likely to stay relatively calm and make reasonable decisions in turbulent times.



The Conservative Investor
Who does not take too many chances, likes to have clear investing and decision-making principles, and less likely to invest in volatile times.



The Enthusiastic Investor
Who tends to be less experienced, more likely to speculate in times of market turmoil and would benefit from a pre-agreed strategy.

Download the report here

sc.com/ae

Here for good

Terms and conditions apply. Disclaimer: Standard Chartered Bank UAE does not provide financial analysis or consultation services in or into the UAE within the meaning of the UAE Securities and Commodities Authority Decision No. 48/r of 2008 concerning financial consultation and financial analysis.
Source: The survey was commissioned by Standard Chartered and conducted by behavioural finance experts, Oxford Risk. Respondents represented a broad range of age, gender, location and education, and answered 100 statements.

بنك الخرطوم يموّل مشروع سُقيا الحسانية



د. مصطفى عبدالله الحسن محمد
مدير عام بنك الخرطوم

إستمراراً لمشروعات المسؤولية المجتمعية التي يقوم بها بنك الخرطوم، وفي إطار إهتمامه بدعم وتنمية المجتمعات الريفية، تم تنفيذ «مشروع سُقيا الحسانية» في ولاية نهر النيل، بتمويل من بنك الخرطوم وبالتعاون مع منظمة القلب السليم.

يذكر أن بنك الخرطوم منذ تأسيسه عام ١٩١٣، وحرص أن يكون مصرفاً إسلامياً رائداً، ونموذجاً للتميز، والشريك المفضل للعملاء محلياً ودولياً. ولطالما عمل فريق الإدارة والموظفين معاً بحماس وبلا كلل أو ملل من أجل تحقيق التحول المنشود للبنك عبر استراتيجية مركزة ومتكاملة تجمع أفضل الخبرات التي اكتسبها البنك خلال تاريخه العريق، مع خطة ورؤية ورسالة وثقافة جديدة في عالم الأعمال المصرفية عنوانيها القيمة المضافة للعميل.

ويسعى البنك جاهداً لتحقيق التميز في كل ما يقوم به وأن يكون شريكاً في تقديم مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات المالية عالمية المستوى، فضلاً عن مواصلة بناء مؤسسة مالية قوية من شأنها أن توفر عوائد تنافسية مع التركيز على الإدارة الحكيمة للمخاطر، وأن يكون الوجهة المفضلة للباحثين عن فرص العمل من خلال تمكين موظفيه من تحقيق النجاح بجدارة ليكون هذا النجاح انعكاساً لحرفيتهم العالية ومهاراتهم القيادية وجهودهم الجماعية وروح المبادرة لديهم.

كما يهدف لأن يكون شركة رائدة بين أقرانه من خلال تطبيق أفضل الممارسات العالمية بما يتماشى مع خصوصية السوق المحلية لا سيما أن ثقافته مبنية على الاعتزاز بما يقوم به، والذي يمثل أيضاً قيمه الأساسية في العمل – الاحتراف، والاحترام، والنزاهة، والتفاني، والتميز. وهناك معايير للأداء لكافة العاملين على كل المستويات داخل بنك الخرطوم لضمان بذل كل الجهود الممكنة لتقديم هذه القيم عبر كافة مجالات العمل.

بنك الأردن يعين سيف عيسى مديراً إقليمياً لإدارة منطقة فلسطين



أعلن بنك الأردن، عن تعيين السيد **سيف خضر عيسى**، مديراً إقليمياً للإدارة الإقليمية لفروع البنك في فلسطين.

ويمتلك **عيسى** خبرة مصرفية واسعة تمتد لنحو ١٨ عاماً في قطاع الخدمات المصرفية والمالية، حيث تولى عدة مناصب قيادية في القطاع المصرفي الفلسطيني، عمل خلالها في مجالات مصرفية مختلفة تشمل إدارة العلاقات مع الشركات وإدارة ائتمان الشركات. وكان آخرها منصب مدير دائرة الأعمال المصرفية للشركات والمؤسسات في البنك العربي.

ويحمل **عيسى** درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة بيرزيت، ودرجة البكالوريوس في المحاسبة من جامعة النجاح الوطنية في نابلس. كما حصل على عدد من الشهادات المهنية والدورات المتقدمة التي شملت الإدارة الاستراتيجية وقيادة الأعمال، وكان من أهمها برنامج إعداد وتطوير القادة من الجامعة الأميركية في بيروت.

ورحب مجلس إدارة مجموعة بنك الأردن بانضمام السيد **عيسى** للبنك، متطلعاً إلى مساهماته في مواصلة مسيرة النجاح والإنجاز والتفوق لإدارة وفروع البنك في فلسطين، بما يتماشى مع رؤية بنك الأردن الطموحة واستراتيجيته الهادفة إلى تعزيز مكانته الرائدة في القطاع المصرفي الفلسطيني.

ويذكر أن بنك الأردن من أوائل البنوك التي تواجدت في السوق الفلسطيني منذ العام ١٩٦٣، ويقدم خدماته لكافة فئات عملاء الأفراد والشركات والمؤسسات، من خلال فروعه ومراكزه المنتشرة في مختلف المحافظات وعبر قنواته الإلكترونية المختلفة على مدار الساعة. وتعتبر الإدارة الإقليمية في فلسطين جزءاً من مجموعة بنك الأردن التي أصبحت تضم كلاً من فروعه في المملكة الأردنية الهاشمية، إضافةً إلى فروعه العاملة في فلسطين، والبحرين، والعراق وشركاته التابعة؛ بنك الأردن – سورية، شركة تفوق للاستشارات المالية، وشركة الأردن للتأجير التمويلي.

أصول مصرف قطر المركزي ترتفع إلى أعلى مستوى على الإطلاق

ارتفعت أصول مصرف قطر المركزي خلال شهر ديسمبر ٢٠٢٢ بنسبة ٥,٢٩٪ على أساس سنوي، لتصل إلى أعلى مستوى على الإطلاق بزيادة ١٤,٥٥ مليار ريال في عام مدفوعة بـ ٣ عوامل.

وبلغت الأصول الإجمالية للمركزي نهاية الشهر الماضي ٢٨٩,٤٨ مليار ريال مقابل ٢٧٤,٩٣ مليار ريال في ديسمبر ٢٠٢١.

وبلغت الاحتياطيات والسيولة بالعملات الأجنبية ٢٣٠ مليار ريال قطري.

ودعمت ٣ عوامل الارتفاع السنوي لأصول المركزي على رأسها احتياطي الذهب الذي بلغ في ديسمبر الماضي ١٥,٥٩ مليار ريال، مقابل ١٢,٠٥ مليار ريال في الشهر المماثل من العام السابق، بزيادة سنوية ٦٢,٥٧٪.

وتمثل العامل الثاني في حيازة المركزي من سندات وأذون الخزانة الأجنبية التي ارتفعت في الشهر الماضي ٢٠,٤٥٪ عند ١٣١,٧٧ مليار ريال، مقارنة بمستواها في ديسمبر ٢٠٢١ البالغ ١٠٩,٤٠ مليار ريال.

أما العامل الثالث فتمثل في بند موجودات أخرى البالغ في ديسمبر الماضي ٥٩,٠١ مليار ريال، بنمو ٢٧,٨٧٪ عن مستواه بالشهر المناظر من العام السابق البالغ ٤٦,١٥ مليار ريال.

شكـــــرًا لأنـــــكم معنـــــا لأنكـم المحفِّـز الأول لنـــــا حتـى وصلنا هنـــــا

وبفضلكم كُرِّمنا من قِبل الاتحـاد الدولي للمصرفيين العـرب بجائـزة أفضل بنـك فـي السـودان للعـام ٢٠٢٢م.



برعاية رئيس مجلس الوزراء

افتتاح مؤتمر الأردن الاقتصادي لدعم تمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية



من اليسار: د. فادي خلف، مازن وظائفي، د. كمال القضاة، د. جواد العناني، الوزير يوسف الشمالي، د. عادل شركس، عامر خان، عيسى مراد، د. خلدون نصير وفريدون حرتوقه



د. خلدون نصير



من اليمين: نادر عازر، محمد عامر، وائل مكارم وسامي حامد



السيدة شيماء من شركة EXNESS تلقي كلمة

افتتح وزير الصناعة والتجارة والتموين ووزير العمل **يوسف الشمالي** مندوبا عن رئيس الوزراء «مؤتمر الأردن الاقتصادي الواحد والعشرون» تحت عنوان: «المؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية»، وقال: إن قضيتا المؤتمر تتوافقان مع السعي لِتطويع الفرص الماثلة في شبكة العلاقات الدولية الواسعة لإطلاق مشروعات جاذبة للتمويل وتسخير التكنولوجيا في اجتذاب التمويل وإقامة الشراكات وإطلاق المشروعات وإدارتها.

وتناول المؤتمر الذي حمل عنوان فرعياً «المؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية»، على مدار يومي انعقاده، التحول الرقمي محلياً وعربياً ودولياً واقع وتحديات، والتمويل في ظل تحديات، رفع أسعار الفائدة والخدمات المالية، والتحول الرقمي في المؤسسات المصرفية والتمويلية بتعزيز عناصر الاقتصاد والاستثمار، وكذلك البورصات المحلية والعربية والأجنبية في ظل التحول الرقمي والعولمة، وحرب العملات ومستقبلها بين التقليدية والمشفرة «صراع أم نظام جديد»، بالإضافة الاقتصاديات المحلية والعربية في ظل الظروف الراهنة وخارطة الطريق في ظل التحول الرقمي.

فيما أدار وحاضر خلال جلسات المؤتمر أسماء اقتصادية وازنة ذات كفاءة عالية ناتجة عن امتداد خبراتي متراكم طويل في قطاعات اقتصادية مهمة، منها على سبيل المثال لا الحصر، الرئيس التنفيذي للدائرة المالية في شركة نور المال الدكتور **محمد جرادات** والذي أدار جلستين، إلى جانب الخبير الاقتصادي **زيد الرفاعي**، وأمين عام جمعية مصارف لبنان الدكتور **فادي خلف** وغيرهم.

وعلى مستوى المشاركين، فقد تواجد التمثيل الرسمي بشكل ملحوظ، حيث شارك كل من وزير الصناعة والتجارة ووزير العمل **يوسف الشمالي**، إلى جانب محافظ البنك المركزي الأردني د. **عادل شركس**، ومدير عام جمعية البنوك الدكتور **ماهر المحروق**، ونائب رئيس الوزراء الأسبق **جواد العناني**، ووزير التخطيط والتعاون الدولي الأسبق **تيسير الصمادي** وغيرهم من أصحاب الاختصاص والخبرة.

أشار مدير عام مجموعة آفاق للإعلام الدكتور **خلدون نصير** إلى أنه سعيد جداً للنجاح الذي تحقق في المؤتمر، وللحضور الجماهيري الكبير وإن إقامة مؤتمر آفاق الاقتصادي بدورته الواحدة والعشرون يؤشر إلى الثقة الكبيرة بالاقتصاد الوطني الأردني ويعبر عن سلسلة نجاح عبر السنوات الماضية. وأن المؤتمر بات علامة فارقة في المحافل الاقتصادية العربية والدولية ليحظى بتقدير محلي وعربي عالي المستوى.

وحظي المؤتمر برعاية شركات ومؤسسات وبنوك بارزة، كشركة نور المال للوساطة المالية والبورصات الأجنبية، والبنك الأردني الكويتي، بنك المال الأردني «كابيتال بنك» وبورصة عمان، والبنك المركزي وجمعية البنوك ونقابة شركات الخدمات المالية وغيرهم.


Providing world-class
investment services
since 2008
exness

معرض مرافق للمؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية



جناح نور المال



جناح INFINOX



جناح ATFX



من اليمين: وائل مكارم ومحمد عامر – جناح EXNESS



جناح البنك الأردني الكويتي



من اليمين: عنان الكوني وإياد أبو ميزر WINDSOR BROKERS



جناح كابيتال بنك



جناح ADMIRALS



جناح ROBOMARKETS

A CAPITAL OF OPPORTUNITIES.

تداول السعودية
Saudi Exchange

Committed to providing diverse investment opportunities and best-in-class products and services to all maket participants aiming to develop, deepen and enhance the Saudi capital market.

www.saudiexchange.sa



إيمان سليم حلبي (مديرة المطابقة والالتزام في NCM INVESTMENT - الكويت):

الأهداف الرئيسية لـ NCM INVESTMENT تتمثل في البحث عن الفرص الواعدة واستغلالها



تعد شركة أن سي أم للاستثمار NCM INVESTMENT من أوائل الشركات التي تهتم بعمليات التداول، تقدم الخدمات والأدوات التي يبحث عنها المتداولون والمستثمرون في جميع فروع السوق المالي مثل سوق الفوركس، سوق الذهب والمعادن الثمينة، الأسهم وغيرها، إضافة إلى تميزها بتوفير جميع المعلومات عن سوق التداول لعملائها ليتمكنوا من إيجاد صفقات تداول مربحة في السوق وجني المال والأرباح.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» مديرة المطابقة والالتزام في الشركة إيمان سليم الحلبي، التي أكدت تفوق الشركة في ممارسة نشاطها وحرصها الدائم على المشاركة في المعارض المتخصصة لإثبات موقعها لناحية الحصول على التراخيص المطلوبة للولوج في نشاط التداول وبالتالي تسليط الضوء بشكل أوسع على علامتها التجارية. ومن ناحية أخرى لفتتت الحلبي إلى أن الشركة ستفتتح فرعاً لها في سوق لندن والحصول على شهادة (FCA) بالإضافة إلى افتتاح شركة في الإمارات وهي بصدد دراسة خطة توسعية نحو الأسواق المالية الاخرى ، فضلاً عن التوسع نحو ماليزيا وافتتاح شركة منظمة ومرخصة من هيئة أوراق المال في لبوان، وذلك حرصاً منها على السعي الدائم للتوسع نحو أسواق جديدة واستقطاب عملاء جدد، كالسوق السعودي قريبا أيضا.

وأشارت الحلبي أن أداء الشركة كان جيداً خلال فترة الإغلاقات التي فرضتها الجائحة فقد تمكنت من فتح حسابات جديدة في عالم التداول. وأخيراً أعربت عن تفاؤلها بالمستقبل رغم التحديات التي تواجه العالم أجمع.

■■■ تعد المملكة الأردنية الهاشمية من الدول السباقة في تنظيم الفعاليات المتخصصة في قطاع التداول ■■■

■ ما مدى أهمية المشاركة المستمرة في المعارض والفعاليات المتخصصة بالتداول وأسواق المال؟

– تأسست شركة أن سي أم للاستثمار الكويت عام ٢٠٠٧ وتمتلك عدداً من الفروع في كل من تركيا والإمارات والأردن، كما أننا من أوائل الشركات الحاصلة على ترخيص من هيئة سوق المال في الأردن لمزاولة نشاطنا. ونحرص باستمرار على الوجود في الملتقيات والمعارض المنعقدة في الأردن بعد حصولنا على التراخيص المطلوبة للانخراط في نشاط التداول في وقت كانت تدور حوله العديد من علامات الاستفهام في السابق بين مؤيد ومعارض.

ويضاف إلى ذلك، تعد المملكة الأردنية الهاشمية من الدول السباقة في تنظيم الفعاليات المتخصصة في قطاع التداول انطلاقاً من إلمام العديد من الجهات بالأمور المالية وحركة الأسواق والاقتصاد.

كما تحرص الشركة على المشاركة في معظم المعارض على مستوى المنطقة وتعزيز موقعها وتسليط الضوء بصورة أكبر على علامتها التجارية.

نحن في صدد افتتاح فرع في سوق لندن

■ تبنت الشركة خطة توسعية أفقية وعمودية لتوسيع قاعدة أعمالها، ما هي أبرز الإنجازات في هذا المجال؟

– نحن في صدد افتتاح فرع في سوق لندن المالي والحصول على شهادة (FCA) انطلاقاً من أهمية وجودنا في هذه السوق التي تعد من الأسواق النشطة في عالم تداول العملات. بالإضافة إلى افتتاح شركة أخرى في الإمارات العربية المتحدة تحت اسم "NCM INVESTMENT" منفردة كوننا نعمل في الإمارات تحت مظلة «شعاع كابيتال»، فضلاً عن التوسع نحو جزيرة لابوان الماليزية وافتتاح شركة منظمة ومرخصة من هيئة أوراق المال ونحن في صدد دراسة خطة توسعية نحو الأسواق الاخرى مثل سوق فلسطين المالي بعد الحديث عن اتخاذ قرار تشريع هذا النشاط آملين أن نكون من أوائل الشركات التي تدخل إلى فلسطين. في حين أن الأهداف الاستراتيجية للشركة تتمثل في البحث عن الفرص الواعدة واستغلالها، فضلاً عن سعينا الدائم للتوسع نحو أسواق جديدة واستقطاب عملاء جدد منها على سبيل المثال سوق المملكة العربية السعودية ودول أخرى.

■■■

نحن في صدد إفتتاح فرع في سوق لندن والحصول على شهادة (FCA)

■■■

أداؤنا جيد انطلاقاً من تزايد الطلب على التداول

■ كيف أثرت التحديات التي يواجهها العالم حالياً ولعل أبرزها التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية وغيرها على أسواق المال؟

– لا شك أن لكل هذه التحديات تأثيراتها الكبرى على اقتصادات الدول ناهيك عن تداعيات جائحة «كورونا» وما رافقها من مشاكل. لكن رغم ذلك، كان أداؤنا جيداً خلال تلك الفترة انطلاقاً من تزايد الطلب على التداول نتيجة الإغلاقات التي فرضتها الجائحة، الأمر الذي دفع الناس إلى فتح حسابات لدينا والمباشرة في عمليات التداول بهدف تحقيق مداخيل إضافية. وبالإجمال أسواق المال متقلبة وتسودها حالة من عدم اليقين مما يحول دون إمكانية التوقع أو التنبؤ بما ستؤول عليه الأمور وكيف ستنعكس الأزمات عليها.

تكمن الفرص في تنويع المحفظة الاستثمارية

■ برأيكم، أين تكمن أفضل فرص للاستثمار والتداول؟

– بحسب ما نشهده، إن عملية فتح الحسابات في تزايد مستمر وهذا يدل على ثقة الناس واهتمامهم بأسواق المال. وبرأيي، تكمن الفرص في تنويع المحفظة الاستثمارية دون تركيز المستثمر على قطاع معين دون سواه. وجدير بالذكر، أنه بات بإمكان عملائنا في الأسواق الأميركية التداول في الأسهم الذي يعد أكثر أماناً من التداول في العملات التي تشهد تقلبات عدة وبالتالي تكون نسب المخاطر فيها مرتفعة.

دائماً متفائلون بغدٍ أجمل

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن دائماً متفائلون بأن الغد أجمل على الرغم من كل التحديات التي يتخبّط فيها العالم أجمع. ■



تداول بأمان

شريكك الموثوق للتداول بالأسواق المالية العالمية

*التداول في الأسواق المالية قد ينطوي على مخاطر عالية يرجى الاستعلام

LEARN MORE | WWW.NOORALMAL.COM

nooralmaljo

NOOR AL MAL
نـــور المـــال

Powered by
NCM

وائل مكارم (كبير محللي واستراتيجيي الأسواق لشركة إكسنس EXNESS):

EXNESS من أولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا



تمتلك شركة إكسنس EXNESS خبرة طويلة تمتد لأكثر من اثني عشر عاماً في مجال الوساطة المالية والتداول عبر الإنترنت، كما أن التراخيص المتعددة التي تحملها ساعدتها على النمو بشكل اسرع، ما جعلها تحظى بعدد كبير من المتداولين الجدد، وتوفر EXNESS لعملائها فرصة الوصول إلى كبرى الأسواق العالمية عبر منصاتها ومن ثم الاستثمار في تداول الأصول المالية الأكثر رواجاً في العالم.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع وائل مكارم كبير محللي واستراتيجيي الأسواق للشركة قال إن الحقبة الحالية مليئة بالتحديات على المستوى العالمي نتيجة بعض السياسات النقدية وارتفاع أسعار الفوائد، ما قد ينتج عنها انكماش اقتصادي عالمي في العام المقبل، وأضاف مكارم أنه بالإمكان مواجهة تقلبات الأسواق من خلال عملية التشدد المتبعة من قبل البنوك المركزية ولجم استفحال التضخم بالأسواق العالمية، علماً أن الارتفاع في مستوى التضخم الذي نشهده اليوم سببه ضعف الإمدادات وضيق المعروض وبعض الطلب القوي في بعض الإقتصادات ما أدى إلى ارتفاع غير طبيعي في الأسعار.

وعلّق مكارم على قضية تدني العملات مقابل الدولار في معظم دول العالم موضحاً أن هناك العديد من الفرص المتاحة أمام المستثمرين لتخطي هذه المشكلة، منها الاستثمار في الاتجاهات الأفضل مع المحافظة على رأس المال في حال حدوث أي اضطرابات، فتوقف ارتفاع الدولار ويتبعه توقف رفع معدلات الفائدة، سيؤدي بالتالي إلى التخفيف من حدة التأثيرات السلبية على الأسواق التي تعاني من تقلبات.

وعن الفرص الأفضل للتداول ركّز مكارم أن هذا الموضوع يعتمد على رغبة العملاء وتوجهاتهم، ولاحظ أن المضارب يفضل التقلبات في الأسواق لأنها تخلق له فرصاً.

من جهة أخرى أضاف مكارم أن شركة أكسنس واكبت التحول الرقمي في سبيل تحقيق مزيد من النجاح وكانت من أولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا منذ سنوات لتقديم خدمة أفضل ومتميزة للمتداولين.

وفي سياق آخر، أوضح مكارم وجود ضبابية في ما ستؤول إليه الأوضاع في السنة المقبلة في ظل ارتفاع معدلات الفائدة وطريقة تعامل الاقتصاد معها، وأن المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية وما ستنتهجه البنوك المركزية من استراتيجية في المستقبل القريب.

■ يعاني الاقتصاد العالمي من تحديات كثيرة أبرزها التضخم والحرب الروسية الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على الأسواق المالية؟

– يمرّ العالم بحقبة استثنائية على المستويات كافة في ظل وجود أزمات متعددة ما بين نقدية وسياسية ومالية، إلى جانب الضغوطات الكبيرة على الأسواق المالية نتيجة بعض السياسات النقدية التي اتبعت خلال العام. وبالتالي، كل هذه الأحداث تؤثر بشكل مباشر على توجهات المستثمرين انطلاقاً من التركيز الإعلامي خلال الفترة الأخيرة على أن استمرار أسعار الفائدة بالارتفاع بهذه الوتيرة سينتج عنه انكماش اقتصادي في أهم وأكبر الدول الاقتصادية من حول العالم وصولاً إلى انكماش على المستوى العالمي عام ٢٠٢٣.

ويضاف إلى ذلك، يزيد الركود الاقتصادي من الضغوط على المستثمرين ويجعلهم أكثر انتقائية في أصولهم المالية التي سيتم الاستثمار بها خلال الفترة المقبلة.

مرحلة تشدد من قبل البنوك المركزية

■ في رأيكم كيف يمكن مواجهة ما ستشهده الأسواق من تقلبات؟

– بالنظر إلى السياسات النقدية المتبعة نجد أننا في مرحلة تشدد من قبل البنوك المركزية نتيجة ظروف معينة ولكبح جماح التضخم الذي يعصف بالأسواق.

وانطلاقاً من عدم تحديد الفترة التي ستعود بها معدلات التضخم إلى مستوياتها الطبيعية ستبقى البنوك المركزية تنتهج سياسة نقدية مماثلة لحين التحول نحو سياسة أكثر مرونة. ولكن المعضلة الأساس لدى البنوك المركزية حالياً هي قدرتها على خفض مستويات التضخم لمعدلاتها الطبيعية مما يتيح لها إتخاذ قرارات معاكسة وإعادة خفض أسعار الفائدة.

وبالتالي، ما نشهده من ارتفاعات في مستويات التضخم يعود إلى ضعف الإمدادات وضيق المعروض والطلب في بعض الإقتصادات ما دفع بالأسعار إلى اتخاذ منحى تصاعدي.

تمتلك البنوك المركزية والحكومات قدرات أكبر للتعامل مع الأزمات

■ تعاني العديد من دول المنطقة من معضلة تدني أسعار عملاتها مما يقلّص من قدرتها على جذب الاستثمارات، ما تعليقكم؟

– يشكل انخفاض سعر العملة نقطة جذب للمستثمرين في قطاعات متعددة، علماً أن الاستمرار في الانخفاض قد يؤثر سلباً على العائد الاستثماري. وبالتالي، نجد أننا دخلنا في مرحلة





■■■ الأسواق المالية في حالة ترقب لنتائج سياسات التقوية المعتمدة من البنوك المركزية ■■■

مختلفة حيث تمتلك البنوك المركزية والحكومات قدرات أكبر للتعامل مع الأزمات. إلا أنه يبقى على المستثمر اعتماد سياسة انتقائية في المجالات والقطاعات التي يرغب الاستثمار بها. وعلى مستوى المنطقة هناك العديد من الفرص الواعدة المتاحة أمام المستثمرين شريطة الاستثمار في الاتجاهات الأفضل مع المحافظة على رأس المال في حال حدوث أي اضطرابات غير متوقعة.

وبالتالي، ما يخفف التأثيرات السلبية عن الأسواق التي تعاني من تقلبات في أسعار العملة هو توقف ارتفاع الدولار الأميركي والذي سنشهده فقط مع توقف رفع معدلات الفائدة من قبل البنك الفيدرالي.

التقلبات الكبيرة في الأسواق مناسبة للمُضارب

■ برأيكم، أين تكمن أفضل الفرص للتداول في الوقت الحالي؟

– إن المسألة منوطة برغبة العملاء وتوجهاتهم. إن التقلبات الكبيرة في الأسواق بالإجمال مناسبة للمُضارب والمعروف أننا نشهد حالياً تقلبات في أسواق العملات، السلع، الأسهم والسندات في حين أن المستثمر الذي يتطلع نحو فرص على المدى البعيد سيتجه عادة نحو أسواق الأسهم التي تعد دليلاً على تعافي الاقتصاد ومتانته ونموه. فإذا نظرنا إلى مؤشرات الأسهم الأميركية منذ العام ١٩٢٩ لغاية يومنا هذا، نلاحظ وجود تقلبات ونمو في الأسواق وهذه التقلبات تعكس كبر حجم الاقتصاد. لذا، فإن المستثمر يفضل ويحبّذ هذه التراجعات خصوصاً في أسواق الأسهم الأميركية لأنها تخلق له فرصاً للدخول في شركات تشهد قيمة الأسهم فيها انخفاضاً لكنها في الوقت عينه توفر قيمة فعلية تعرف بالـ INVESTING VALUE والتي تكون جيدة للمستثمر على المدى البعيد.

نحن في إكسنس نواكب التحول الرقمي

■ ما تعليقكم على موضوع التحول الرقمي الذي بات سمة العصر في القطاعات كافة؟

– إن التطور الذي نشهده في غاية الأهمية ومن اللافت الدمج الحاصل بين العمليات التقليدية وتلك الرقمية، لكن هذه المسألة تنضوي على مخاطر عدة حيث أن هناك العديد من الأشخاص الذين خسروا أموالاً طائلة نتيجة الاستثمار في العملات الرقمية نظراً لغياب القوننة الواضحة، لذا نطالب دائماً بسنّ تشريعات حول هذا الموضوع، كما ننصح المستثمر الراغب في التداول في العملات المشفرة الإطلاع أكثر على كل ما يتعلق بهذا النوع من الاستثمار حتى يحصل على المعرفة الضرورية ويصبح قادراً على تقييم المخاطر بشكل أوضح لتجنب أي خسائر قد تواجهه. ونحن في إكسنس نواكب التحول الرقمي ولا يخفى على أحد أننا كنا من أهم وأولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا منذ سنوات عدة وما زلنا مستمرين بالزخم نفسه، الأمر الذي ميّزنا عن غيرنا من الشركات ومكّننا من تحقيق النجاح المرجو. كما أننا نتوسع أكثر في نطاق المنتجات الرقمية الأمر الذي قد يجذب المزيد من المستثمرين لا سيما الراغبين في التداول في العملات الرقمية. بالإضافة إلى ذلك، تقدم أكسنس خدمات التداول على العملات، السلع، الأسهم ومؤشرات الأسهم.

جميع المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية

■ ما هي تطلعات شركة إكسنس للعام ٢٠٢٣؟

– هناك حالة من الضبابية حول ما ستكون عليه الأمور خلال عام ٢٠٢٣ ونحن بانتظار معرفة كيف سيتعامل الاقتصاد مع معدلات فائدة مرتفعة جداً لدى العديد من البنوك المركزية حول العالم وما مدى تأثيرها على الأسواق وباعتقادي، إن جميع المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية، للبنوك المركزية على أسواق المال خلال المرحلة المقبلة. ■

فيليب غانم

(المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة SQUAREDFINANCIAL):

نحن ننمو جغرافياً ونقدم للمستثمرين عدداً من الأصول والمنتجات المالية بعمولات تنافسية



شركة تداول الأسواق المالية SQUAREDFINANCIAL هي في ازدهار مستمر منذ بداياتها، فهي توفر إمكانية تداول الأسهم والعملات وغيرها من الأصول عبر منصات التداول المعروفة MT4 وMT5. تتميز بفريق عمل ذي كفاءة عالية ومتمرس في العمل الإداري، وتعتبر خياراً تنافسياً لحلول التداول الآلي والمتداولين.

وكان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع فيليب غانم المؤسس والرئيس التنفيذي للشركة، فقال إن مرحلة انتشار الجائحة كانت بمثابة نقطة تحول استفادت فيها الشركة من ازدياد عمليات التداول مع التأكيد على أهمية التحول الرقمي والحلول المبتكرة التي تسهل عمليات التداول والاستثمار لاسيما عبر تطبيق الهواتف الذكية. أما من ناحية الاحتيال الإلكتروني فالشركة محصّنة بفريق عمل متخصص في مجال الأمن والحماية للمحافظة على أنظمتها من أي اختراقات كما أنها توفر تجربة مميزة للعملاء تسهّل عليهم إجراء عملياتهم بأمان. وعن التحديات مثل التضخم وتدني أسعار العملات في بعض الدول إلى التغير المناخي وتأثيرها كلها على أسواق التداول، أفاد غانم أنها ستؤدي إلى هجرة الشعوب من بلد إلى آخر ما سيزيد عوائد الدول المضيفة ويدعم نموها الاقتصادي، إضافة إلى أن السيولة المرتفعة في الأسواق هي نتيجة دعم الحكومات ولها انعكاسات جيدة على مختلف القطاعات. وفي سياق آخر، أشار غانم إلى أهمية توافر الخبرة لدى المتداولين، ففرص نجاحهم في التداول تعتمد على معرفتهم وثقافتهم ومتابعتهم لأخبار الأسواق، أما في ما يخص الشركة فهي تخول المتداولين عقد شراكات لاستثمارات طويلة الأجل وغيرها. وأعرب غانم عن تفاؤله بالعملات المشفرة لاسيما بيتكوين وبلوك تشين مؤكداً على أهمية الأصول الرقمية بالنسبة إلى مستقبل التداول. وعن إنجازات الشركة قال إنها أصدرت بطاقة فيزا بالشراكة مع المؤسسة المالية الإلكترونية CSC، كما أنها تتطلع نحو التوسع إلى دول جديدة. وأخيراً يرى فيليب غانم أن العام ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للنجاحات التي حققتها الشركة في هذا العام منوهاً بخبرة فريق العمل وإدخال كوادر جديدة وبالتالي افتتاح مكاتب في دول أخرى بحيث أنها تقدم الأصول والمنتجات المالية مع عمولات تنافسية تساعد المستثمرين على تحقيق الأرباح.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست SQUAREDFINANCIAL في العام ٢٠٠٥ وهي عبارة عن منصة تداول توفر مجموعة من المنتجات والخدمات المالية من خلال حلول تكنولوجية مرنة تناسب المتداولين المبتدئين والمحترفين. وقررت استكمال نشاط الشركة وفق مبادئ وأسس جديدة ترتكز على الخبرات والمهارات الفنية لفريق العمل، والسمعة الحسنة والعلاقات القوية مع عملائنا التي أساسها الثقة والنزاهة والشفافية في العمل، فضلاً عن توفير أفضل الحلول والتكنولوجيا لهم لتنفيذ عمليات تداول آمنة والوصول إلى مختلف الأدوات الاستثمارية عبر منصاتنا.

ومن جهة أخرى، تمتلك الشركة ترخيصاً من الهيئة الرقابية القبرصية وهيئة الخدمات المالية في جزر السيشيل، ولدينا مجموعة من مكاتب التمثيل حول العالم مثل نيجيريا، ولندن وغيرها. كما تتمثل أبرز أهداف الشركة بتوفير أفضل الخدمات والأدوات لعملائنا للتداول وفق أفضل الشروط المتاحة وأكثرها تنافسية، وبفضل خبراتنا في التقنية المالية، نساعد العملاء على إدارة استثماراتهم وتطويرها وتنويعها حيث نعد الشريك الأمثل للمستثمرين من أفراد ومؤسسات.

أضف إلى أننا نوفر للمتعاملين معنا حلولاً متنوعة ومنصات تداول مختلفة "METATRADER 4" و"METATRADER 5" إلى جانب تطبيق على الهواتف الذكية لتنفيذ عملياتهم وإدارتها أينما كانوا ومتى أرادوا، ومتابعة آخر تطورات الأسواق وتوجهاتها. أود هنا أن أنوه **بحسام الكردي**، الرئيس التنفيذي للشركة، وهو صاحب مسيرة مهنية ويمتلك خبرات واسعة في عالم التداول والتقنيات المالية، ما ساهم إلى حدٍ كبير في تطور الشركة خلال فترة قصيرة جداً واستقطاب أعداد ضخمة من المتداولين والمستثمرين بعد الانطلاقة الفعلية للشركة منذ ما يقارب العام ونصف العام.

شكلت مرحلة انتشار الوباء نقطة تحول بالنسبة إلينا

■ شكلت مرحلة انتشار جائحة «كورونا» فرصة مهمة لانتعاش الأسواق المالية بعد التهافت الكبير على التداول في عدد كبير من القطاعات، هل تمكنتم من تحقيق عوائد مرتفعة خلال تلك الفترة؟

– شكلت مرحلة انتشار الوباء نقطة تحول بالنسبة إلينا وتمكنا من الاستفادة من الارتفاع في عمليات التداول، إلا أن الأهم هو التأكيد على أهمية التركيز على التحول الرقمي والحلول المبتكرة لتأمين بيئة تداول مرنة للمستثمرين أتاحت لهم تنفيذ مختلف أنواع العمليات والاستثمارات من خلال تطبيق على هواتفهم الذكية وهذا ما نسعى إلى التفرد به واعتماده في عملنا.

فريق عمل متخصص

■ مع تزايد الهجمات والاعتداءات الإلكترونية، كيف توفرون بيئة آمنة للمتعاملين معكم؟

– من المهم جداً تحصين أنفسنا من الاعتداءات الإلكترونية مع تزايدها بشكل كبير خلال الفترة الماضية، حيث نعد ضحايا عمليات القرصنة عالمياً وهي مرتبطة بجهات كثيرة ولها أبعاد مختلفة. وبناءً على ذلك تضم الشركة

فريق عمل وأصحاب اختصاص في مجال الأمن والحماية بهدف تحصين منصاتنا وأنظمتنا وتوفير تجربة مميزة لعملائنا نضمن من خلالها عمليات تداول سهلة وآمنة. ولغاية الآن لم نكن عرضة لأي عملية قرصنة واعتداء إلكتروني من أي نوع كان.

انعكاسات إيجابية للسيولة المرتفعة

■ **كيف تقرأون الأوضاع الاقتصادية وتأثير التحديات التي نعيشها من تضخم وتغير مناخي وتدني أسعار العملات على أسواق التداول؟**

– تدل كافة المؤشرات والأبحاث إلى وجود معضلة جديدة متمثلة في تغير المناخ التي ستؤدي إلى انتقال الشعوب من بلدٍ إلى آخر بسبب التداعيات السلبية الناجمة عن هذا التحول البيئي، وفي الوقت نفسه سيكون لهذه الأزمة جانب إيجابي حيث ستتمكن الدول المضيفة من تحقيق عوائد ودعم نموها الاقتصادي. أما بالنسبة إلى جائحة «كورونا»، فعلى الرغم من دخول عدد من الاقتصادات مرحلة التعافي بعد تخفيف القيود، إلا أنها تسببت بكثير من الأزمات والاضطراب في الأسواق العالمية نتج عنها ارتفاع حاد في السلع الأساسية وأسعار النفط والغاز إلى جانب تباطؤ سلاسل التوريد ونقص عدد كبير من البضائع والسلع.

ولكن من جهة أخرى، السيولة المرتفعة في الأسواق نتيجة الدعم الحكومي للمواطنين خلال الأزمة الوبائية وضخ كميات كبيرة من الأموال ستكون لها انعكاسات إيجابية على مختلف القطاعات والاقتصادات العالمية والتخفيف من حدة التضخم حيث ستكون مرحلة الركود التي نعيشها محدودة وعلى المدى القريب.

عملية التداول منوطة برؤية المتداول والخبرة التي يمتلكها

■ **برأيكم، في أي قطاعات يجب التداول اليوم؟**

– لا شك في أن التحديات السائدة سببت تقلبات في الأسواق لكن عملية التداول في قطاعات معينة منوطة برؤية المتداول والخبرة التي يمتلكها والثقافة التي يتحلى بها، وهذه العوامل مجتمعة هي التي تدفعه إلى التداول في قطاعات قد يعتبرها البعض غير مجدية ومربحة في أوقات الأزمات. فبعض المتداولين يتابعون أخبار السوق أول بأول وبناء عليها يتخذون قرار التداول، في حين أن البعض الآخر يتبعون حدسهم وخلفيتهم القائمة على دراسة معمقة للسوق وعلى أساسهما يقررون أين ومتى يتداولون.

نقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات

■ **ما هي المنتجات والخدمات التي تقدمونها عبر منصتكم؟**

– نقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات التي تلبي حاجات المستثمرين. فإذا كان المستثمر يسعى إلى تداول مجموعة من المنتجات المحدودة أو عقد شراكات لاستثمارات طويلة الأجل عبر الوسيط المعرّف IB / الشركات الفرعية، ووايت ليبل WHITE LABEL، وMAM والبرامج المؤسسة، فإن سكويرد فاينانشيال هي المكان الأمثل لكافة حاجاته الاستثمارية.

الأصول الرقمية هي مستقبل التداول

■ **هل تؤيدون التداول في العملات المشفرة؟**

– أنا متفائل جداً بالعملات المشفرة لا سيّما بيتكوين وتقنية بلوك تشين. وأظن أن المستثمرين، لا سيّما الشباب منهم، باتوا يدركون أن الأصول الرقمية وليس العملات المشفرة وحدها، هي مستقبل التداول. نحن نعيش في العصر الرقمي والميتافيرس أصبح يرى النور شيئاً فشيئاً وهو عالم موازٍ كامل في طور التكوين ويحتاج إلى اقتصاد رقمي وإلى عملة رقمية خاصة أيضاً. لذا، ما هو مؤكد أن الأدوات الرقمية ستشهد نمواً ملحوظاً على المدى الطويل، وسوق العملات الرقمية تنضج وتتطور بسرعة كبيرة، ما سيسمح لها بأن تقوى أكثر في المستقبل القريب. ونحن كشركة استثمارات عالمية لطالما اعتبرنا أن المعرفة هي السبيل الأول إلى التداول الصحي، ولهذا السبب نقدم لعملائنا أدوات تعليمية متقدمة، بما في ذلك أحدث التحليلات حول السوق والتداول التي تساعدهم على اغتنام الفرص واتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة بما يضمن أنهم يتعاملون مع الأسواق بأكبر قدر ممكن من المعلومات والاستعداد.

اصدرنا بطاقة VISA

■ **ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها SQUARDFINANCIAL منذ تأسيسها؟**

– يعود نجاحنا المستمر إلى فريق عملنا الفعّال والملتزم الذي هو دائماً على أتمّ الاستعداد لمساعدة المستثمرين في عمليات التداول والاستثمار، كما أن منصة SQUARED WEBTRADER باتت تستخدم من قبل شريحة كبيرة من المتداولين خصوصاً أنها تتيح للعملاء التداول في أي وقت وفي أي مكان وعلى أي جهاز، بالإضافة إلى ذلك، أصدرنا بطاقة فيزا بالشراكة مع CSC، وهي مؤسسة مالية إلكترونية منظمة في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط. لذا، تعد شركتنا واحدة من شركات الوساطة القليلة التي تقدم بطاقة لعملائها، وذلك في إطار جهودها لتمكين عملائها وتسهيل عملية إدارة أموالهم.

وإذ يميل المستثمرون إلى فتح الكثير من الحسابات لدى وسطاء مختلفين لتنويع وتحقيق أهدافهم التجارية، وضعت SQUAREDFINANCIAL من خلال نهجها الشامل رؤية ستساعد في دفع عجلة التحول في التداول. فإلى جانب مجموعة واسعة من العقود مقابل الفروقات والأسهم والعملات الأجنبية والعملات المشفرة، تقدم الشركة التداول الاجتماعي وإدارة المحافظ، وتخطط أيضاً لزيادة عرض الأصول والأدوات المالية القابلة للتداول، كما أنها تتوسع نحو دول جديدة مثل أميركا اللاتينية، تركيا، كينيا، نيجيريا، الصين، الفيليبين، هونغ كونغ، إلخ. مع الالتزام بالأنظمة والقوانين واللوائح وتوجيهات مكافحة غسل الأموال وضمان إبقاء أمن العملاء والأموال في صميم أعمالها.

٢٠٢٣ امتداد لنجاحاتنا التي حققناها في عام ٢٠٢٢

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للنجاحات منقطعة النظير التي حققناها في العام ٢٠٢٢ على المستويات كافة، وسنركز خلالها على تقديم تكنولوجيا أكثر تطوراً ومنصة تداول جديدة، فضلاً عن زيادة المنافع في بطاقة فيزا الخاصة بنا، وتعيين كوادر جديدة وافتتاح مكاتب جديدة. لذا، باختصار لم تعد تلبية توقعات عملائنا واحتياجاتهم كافية، بل نقوم بتمكينهم. ونحن ننمو جغرافياً ونقدم للمستثمرين الكثير من الأصول والمنتجات المالية مع عمولات تنافسية. وبينما نسعى إلى مساعدتهم على التغلب على التحديات التي يواجهونها خلال رحلتهم الاستثمارية، فإننا نعمل على توسيع قاعدة طرق الدفع لدينا حتى يتمكنوا من إدارة شؤونهم المالية بسلاسة في مكان واحد، وبطاقة فيزا SQUARED VISA الخاصة بنا هي واحدة من الخصائص التي تميزنا، ونعد بإطلاق المزيد في المرحلة المقبلة. ■

SQUAREDFINANCIAL

بهاء جبارة (مدير مبيعات الشرق الأوسط لشركة ACTIVTRADES):

ما يميز نشاط التداول هو تحقيق العوائد خلال الأزمات



تكمن أولويات شركة ACTIVTRADES في خدمة عملائها بالمقام الأول من خلال توفير تجربة تداول مميزة وإدارة مخاطر فعالة، وتتيح لكافة المتداولين أفضل شروط تعزيز التداولات من خلال تقديم نظام آلي بالكامل. وقال السيد بهاء جبارة مدير مبيعات الشرق الأوسط في الشركة لـ«البيان الاقتصادية» أنها تمكنت من الغوص في مجال التداول وجذب قاعدة ضخمة من العملاء وخاصة من منطقة الشرق الأوسط متبعة نهج توسيع نشاطها في المنطقة والاشتراك في العديد من المؤتمرات، وأضاف أن الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات. لذا تهتم الشركة بإتاحة المجال لمتداولين جدد في خوض هذه التجربة من خلال تقديم كامل الدعم لهم وأخضاعهم لدورات تدريب تفيدهم في استثماراتهم، وأكد السيد جبارة على عمل أكتيف تريدز المميز من خلال الثقة والخبرة اللتين ترتكز عليهما في خدمة عملائها فضلاً عن تقديم الضمانات والتأمينات وحماية من الرصيد السلبي في كافة عملياتهم. وفي سياق آخر أورد السيد جبارة أن فرص التداول متاحة أما السبيل الأوضح والأجدى هو في تنويع المحفظة والاستثمار في عدة منتجات كعقود الفروقات على العملات الأجنبية، الأسهم، المؤشرات، صناديق المؤشرات المتداولة، السلع والسندات التداول، ثم تطرق إلى أن الشركة افتتحت مؤخرا فرع جديد لها في البرتغال من ضمن خطة توسيع قاعدة عملائها وتقديم أفضل خدمات التداول لهم باحترافٍ كبير ما مكّنها من نيل أكثر من ٤٧ جائزة مرموقة عالمياً.

■■■ ترتكز الشركة على الثقة والخبرة إلى جانب التميّز في العمل لتطورها وتقدمها عالمياً ■■■

■ ما مدى أهمية وجود «أكتيف تريدز» في منطقة الشرق الأوسط وما هي أبرز الانجازات التي حققتموها خلال الفترة الماضية؟

– حصلت الشركة على العديد من الجوائز كالوسيط الأول في أوروبا. حيث بدأت الشركة عملها عام ٢٠٠١ وتعد من أقدم الشركات في مجال التداول، كما شهدت نمواً غير مسبوق في جميع أنحاء العالم بفضل تقديمها مجموعة من المنتجات المتميزة تمكنت بفضلها من جذب قاعدة ضخمة من العملاء في جميع الأسواق العالمية والإقليمية ونجحت في تعزيز تجربة تداول فريدة جذبت من خلالها متداولين من منطقة الشرق الأوسط وتحديداً دول مجلس التعاون الخليجي.

الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات

■ تواجه الأسواق العالمية والإقليمية مجموعة من التحديات أهمها التضخم، ارتفاع الفائدة، تقلب أسعار العملات في بعض الأسواق. كيف تصفون الانعكاس السلبي لهذه الأحداث على نشاطكم؟

– الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات. ومن الطبيعي ان الكثير من الناس يفضلون الاحتفاظ بالسيولة المالية في وقت الازمات بسبب المخاوف من الخسارة.

جميع المتداولين من جميع انحاء العالم لديهم الفرصة بخوض هذه التجربة مع «اكتيف تريدز»، حيث نقدم لجميع المتداولين الشروط الأفضل لخوض هذه التجربة.

وانطلاقاً من الواقع الجديد الناجم عن كل هذه الأحداث قررت أكتيف تريدز إتاحة المجال لكل شخص فتح حساباً والتداول بحرية مطلقة دون تحديد سقف معين للتداول به. وفي الوقت نفسه نقدم للمتداولين كامل الدعم ونخضعهم لدورات تدريب بهدف الاستفادة من هذه التجربة.

الثقة والخبرة

■ ما الذي يميز الشركة عن مثيلاتها في ظل الارتفاع الكبير في عدد الشركات الناشطة في سوق التداول؟

– ترتكز الشركة على عاملين أساسيين لتطورها وتقدمها عالمياً الثقة والخبرة. فإلى جانب التميّز في العمل تحرص على توفير بيئة مثالية للمتداولين من خلال نمط جديد في التداول عبر منصة أكتيف تريدز الخاصة والمميزة ما جعلها الخيار الأمثل للعديد منهم. فضلاً عن امتلاكنا مجموعة من التراخيص في العديد من دول العالم FCA وSCB وCSSF ما يعزز الثقة بعملنا ويعطي قيمة مضافة للمتداولين معنا. إلى جانب تقديم العديد من الضمانات والتأمينات للعملاء.

تنويع المحفظة والاستثمار في منتجات مختلفة

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الأمثل للاستثمار؟

– الطريقة الأمثل للتداول الصحيح هي في تنويع المحفظة والاستثمار في أكثر من ١٠٠٠ عقد مقابل الفروقات عبر ٧ فئات أصول مختلفة وتحديداً خلال هذه المرحلة حيث تشهد الأسواق والسلع تذبذباً في الأسعار وتقلبات غير مسبوقة.

نطمح لتوسيع قاعدة العملاء وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي

■ ما هي خطط ACTIVTRADES للعام ٢٠٢٣؟

– تتمثل أبرز الخطط في توسيع قاعدة العملاء وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي كوننا نشارك في عدد كبير من الأسواق ذات الأهمية. وأيضاً تم مؤخراً إطلاق موقعنا الإلكتروني الجديد. لتوفير أفضل الخدمات لعملائنا وبالطبع التزامنا بتوفير شروط تداول لا تقبل المنافسة وعلى نطاق واسع مجموعة من الخدمات ذات القيمة المضافة لعملائنا. وإتاحة الفرصة للتداول في مختلف الأصول التي يرغبون بها وهذا الاحتراف في العمل مكننا من النمو وحصد جوائز عالمية مرموقة. ■

Nasdaq Dubai



Expand your brand's international visibility.

Go global with your business. Broaden your investor reach.
Benefit from world class regulations. List in any currency,
with Nasdaq Dubai.

for more information | nasdaqdubai.com | business@nasdaqdubai.com

Madalina Rotaru - CAPEX.com

Our goal is to create a complete fintech platform that innovates the way people invest today



Aiming to change the way of investment today, CAPEX.com is a global fintech broker dedicated to creating an authentic, one-of-a-kind trading experience by blending technology with a customer-centered and education-oriented approach. Its award-winning platforms provide fast and flexible access to +6100 assets from multiple markets, including Forex, Shares, Indices, ThematiX, StoX, ETFs, Commodities via CFDs and real shares trading. CAPEX.com boasts its multi-license, global encompassing reach, created and designed to offer innovative technology and extensive educational resources for investors in their financial journey. Madalina Rotaru, Chief Operating Officer of Key Way Group, CEO of CAPEX.com UAE & Branch Director Romania of CAPEX.com, is a financial markets executive with extensive expertise in fintech and business development for capital markets. With her keen mind, she helped push Key Way Group forth through innovation, global recognition and a strong focus on customer experience and customer education. Mrs Rotaru sees the Peter Drucker quote as a point of reference for her journey with Key Way Group: "We now accept the fact that learning is a lifelong process of keeping abreast of change. And the most pressing task is to teach people how to learn". Al Bayan conducted the following interview with Mrs Rotaru on the occasion of its annual special edition.

• How do you evaluate the Forex Trading market amid all the challenges facing the world nowadays such as inflation, increasing interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?

- One of the main points that can be focused on is the relatively rapid shift in the monetary policy of the major central banks around the world, whether by the US Federal Reserve, the Bank of England, or the European Central Bank, from a more lenient monetary policy to a tightening monetary policy. So that the banks mentioned had started since the beginning of this year in the process of raising interest rates in an attempt to deal with inflation, which this year has become the talk of the world.

At the same time, the world is facing the consequences of what the Russian-Ukrainian war has left on the world since the beginning of the year until now. These circumstances combined caused us to witness a year full of volatility, whether it was in the global stock markets, commodity markets, forex markets, and even we saw this effect hanging over the cryptocurrency markets.

Capex Invest

• What are the most important developments that you have entered into your company, especially that we are witnessing a rapid evolution of the social media & the online?

- CAPEX.com always works hard to develop new products and services that innovate the way people invest today.

Our goal is to create a complete fintech platform: a one-stop-shop trading & investing solutions, with services that are tailor-made for our clients and partners covering but not limited to supporting the clients who want to make educated investment decisions, we offer a personalised list of services that includes a full package of free educational materials and access to leading market tools powered by reputed providers, directly integrated into our proprietary CAPEX WebTrader platform.

Capex.com today is not only a multi asset broker but also a multi-product platform as we recently launched the Capex Invest that provides access to over 5,000 additional US, EU, and UK-listed real stocks and over 100 exchange-traded funds (ETFs) from 10 major exchanges.

Always pay attention

• In your opinion, where should investors invest today at the lowest possible risk and why?

- In general, during the trading journey for any investor, you must always pay attention and realize that this journey is accompanied by a kind of risk, taking into consideration the differences in the risk ratio that come with various financial instruments.

Therefore, I think that it is better to always focus on two points, first, to find a strategy for the investment portfolio that will reduce the risks, whether by diversifying the financial instruments that you choose in a consistent manner, or even by developing a plan for trading volumes that fits the size of the amount you invested.

Secondly, taking into consideration the economic cycle that we live in before making the decision to invest in any financial instrument, meaning that this financial instrument in which you will invest is suitable for the current economic cycle and constitutes a winning card.

That's why we as CAPEX.com decided to start a weekly podcast by the name of The Market Express by CAPEX.com that targets and available to all our audiences, aiming and lighting on the importance of adding knowledge and extra information about the financial industry every week.

Cryptocurrency division in the Middle East

• What are the latest achievements and developments of your company?

- In addition to our latest product, the Capex Invest, CAPEX.com has received the In-Principle Approval to operate a cryptocurrency trading license in Abu Dhabi. It is not the first time that Capex.com receives a vote of confidence from ADGM (Abu Dhabi Global Market), as it has been developing its strong MENA region presence since 2019.

Now that we are ready to launch our cryptocurrency division in the Middle East, we are one step closer to becoming a complete trading app that offers multiple verticals for financial services in different regions.



Redefining private
wealth management.

PATRONUS
WEALTH PRIVÉ

PATRONUSWEALTH.COM

Patronus Wealth Privé (DIFC) Limited is regulated by the Dubai Financial Services Authority.



أسامة عبدالله سعد

(مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة INFINOX):

بدأنا نشاطنا في لندن وتوسعنا في دول الشرق الأقصى ثم منطقة الشرق الأوسط ونسعى للحصول على تراخيص جديدة للتوسع بشكل أشمل

تعد شركة INFINOX وسيط فوركس وعقود فروقات معترف به عالمياً، تتوزع أعمال الشركة على أكثر من ١٥ دولة، كما توفر ظروف تداول تنافسية وخدمة عملاء متميزة في جميع أنحاء العالم، كما يتميز فريق العمل بخبرة طويلة في هذا المجال.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أسامة عبدالله سعد مدير منطقة الشرق الأوسط في الشركة أشار إلى أن الازمات المالية واضطراب الأسواق تدفع بالعملاء لاختيار المجالات التي يرغبون التداول بها في ظل التقلبات الحاصلة في أسواق التداول، رغم ذلك يبقى لهذه التقلبات انعكاس إيجابي على السوق ما يشجع المتداولين على الاستثمار وتحقيق أرباح جيدة، ومن ناحية أخرى أوضح السيد سعد أن الشركة تقوم بعدة ورش عمل ودورات تدريبية مجانية تساعد المشاركين على التمرّس في عمليات التداول وتؤهلهم وتزودهم بالمعرفة لاكتساب المهارات اللازمة التي تحتاجها الأسواق، شارحاً في سياق متصل أهمية خاصية التداول بالعملة الرقمية، وهي إضافة على منصة الشركة. وفي ما خص الأخطار السيبرانية أوضح أن الشركة تتبنى أنظمة وحلولاً مبتكرة لمواجهة الهجمات والاعتداءات الإلكترونية بمساعدة فريق عمل متخصص يشرف على التحويلات تجنباً للأخطاء، كما أن للشركة قسماً خاصاً بمكافحة غسل الأموال مهمته التصدي لأي فعل غير قانوني أو مشكوك فيه، عندها تتم إحالة القضية إلى الجهات المعنية. أما عن المستجدات التي طرأت، فقد توسعت الشركة في مدن ودول حول العالم منها لندن والصين وفيتنام والشرق الأوسط والخليج لاسيما دبي وتركيا والكويت كما أنها تسعى للحصول على ترخيص من البنك المركزي اللبناني، وعن خطتها المستقبلية، فبلا أدنى شك تتطلع إلى التوسع نحو أسواق غربية مثل أميركا اللاتينية وبخاصة في البرازيل وتشيلي وأوروغواي.

> **"تتبنى INFINOX أنظمة وحلولاً مبتكرة ومتطورة للتصدي لأي هجمات واعتداءات إلكترونية"**

■ تعاني منطقة الشرق الأوسط من تحديات كثيرة ناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع معدلات التضخم فضلاً عن إرتفاع أسعار الفائدة وغيرها، كيف تصفون انعكاس هذه الأحداث على أسواق المال؟

– تمثل هذه التحديات قطاعاً مختلفاً عما نتداول به من منتجات وخدمات، في حين أن الأزمات المالية واضطرابات الأسواق تشكل دافعاً أكبر أمام العملاء لاختيار المجالات والقطاعات التي يرغبون التداول بها في ظل التقلبات التي تشهدها أسواق التداول وتحقيق عوائد مربحة. وبالتالي، لهذه التحديات انعكاسات إيجابية على الأسواق المالية كونها تشجع المتداولين على الاستثمار في أدوات معينة يحققون من خلالها عوائد مرتفعة رغم التقلبات والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية.

نقدم مجموعة من ورش العمل ودورات التدريب

■ هل تقدم شركة INFINOX دورات تدريبية؟

– تقدم الشركة مجموعة من ورش العمل ودورات التدريب بصورة مجانية وغير مشروطة بفتح حساب أو إيداع مبالغ مالية. والهدف منها تأهيل المشاركين وتزويدهم بالمعرفة التي تمهّد الطريق أمامهم للتداول السليم واكتساب المهارات الضرورية لتقييم الأسواق في كل مرحلة.

لدينا أنظمة وحلول مبتكرة وقسم خاص وظيفته مراقبة تحولات العملاء

■ باتت المخاطر السيبرانية تشكل مصدر قلق كبير في عصرنا الحالي في ظل التحول الرقمي الذي يشهده العالم أجمع ما هي الخطوات التي تتبعونها كشركة لمواجهة هكذا تحديات؟

– تتبنى الشركة أنظمة وحلولاً مبتكرة ومتطورة للتصدي لأي هجمات واعتداءات إلكترونية حيث لدينا فريق عمل متكامل ومتخصص في الإشراف ومراقبة التحويلات تجنباً لأي خلل قد يطرأ مما قد يعرضنا لمشاكل لا تحمد عقباها. بالإضافة إلى ذلك، لدينا قسم خاص مسؤول عن مكافحة غسل الأموال وظيفته مراقبة تحويلات العملاء للتصدي لأي فعل غير قانوني، وفي حال نتيجة التحريات تبيّن لنا أي فعل مشكوك فيه يتم إعلام الأقسام الداخلية في الشركة التي بدورها تحيل المسألة إلى الجهات المختصة لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة.

ما زلنا مستمرين في عملياتنا التوسعية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة INFINOX؟

– بدأنا نشاطنا عام ٢٠٠٩ من خلال مكتبنا في لندن حيث كان تركيزنا منصباً على الدول الأوروبية، ثم توسعنا في دول الشرق الأقصى وبات لدينا مكاتب في فيتنام والصين. أما بالنسبة إلى منطقة الشرق الأوسط، ما زلنا مستمرين في عملياتنا التوسعية إذ افتتحنا مكتباً في مصر وآخر في دبي وتبعتهما مكاتب في كل من لبنان، تركيا والكويت، ونتطلع إلى افتتاح مكاتب لنا في الأردن وقطر والبحرين. جدير ذكره أن جميع مكاتبنا تمثيلية باستثناء دولة الكويت حيث أننا مرخصون من قبل البنك المركزي وهيئة أسواق المال ونسعى للحصول على ترخيص من البنك المركزي في لبنان.

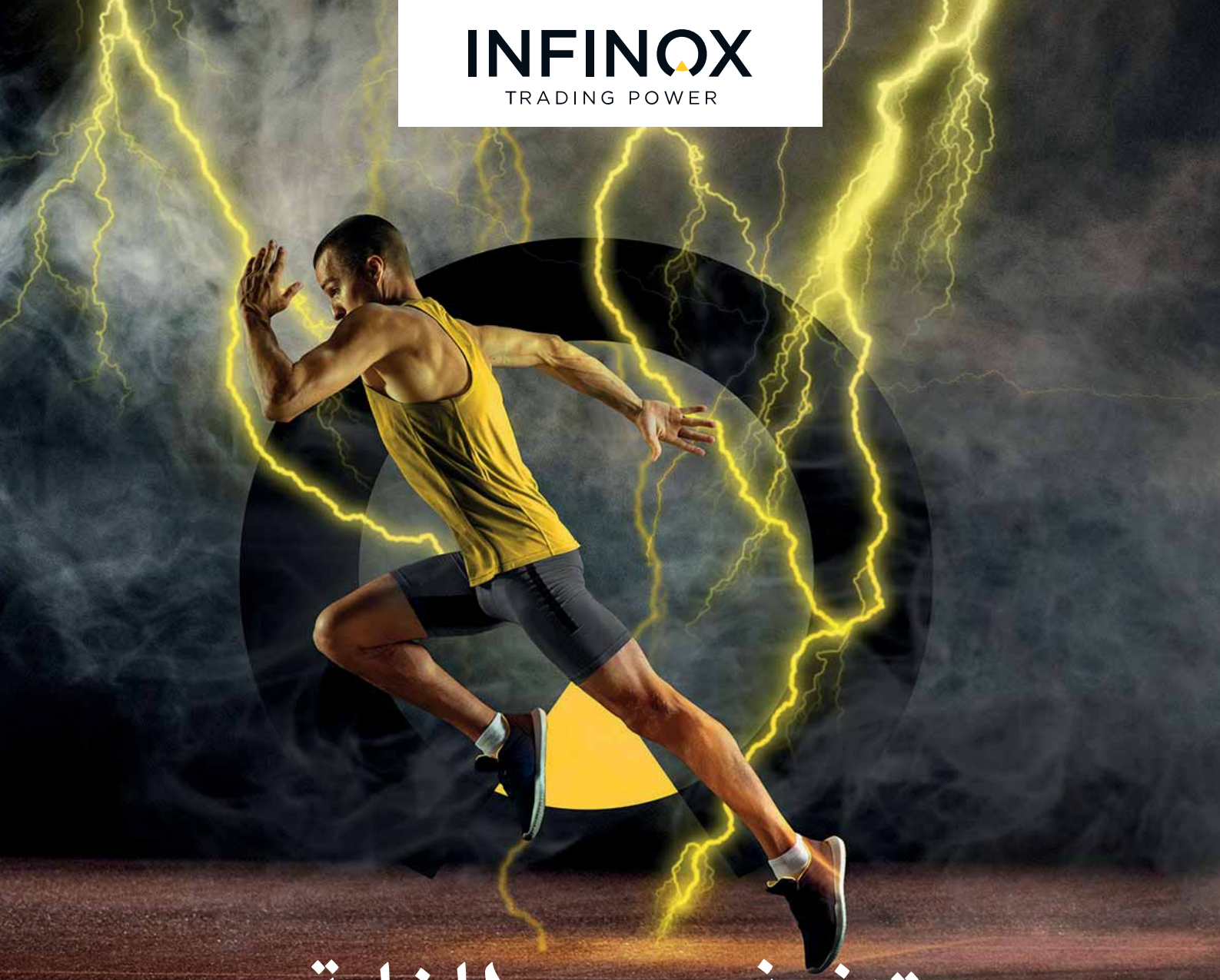


تتركز خطتنا على التوسع أكثر في أميركا اللاتينية

■ ما هي أبرز مشاريعكم خلال العام ٢٠٢٣؟

– تتركز خطتنا على التوسع أكثر في أميركا اللاتينية مع العلم أن لدينا مكاتب تمثيلية في تشيلي، برازيل وأوروغواي مع حرصنا على الحصول على تراخيص، ما سيمكننا من التوسع بشكل أشمل. ■

INFINOX
TRADING POWER



تنفيذ سريع للغاية

تداول في الأسواق في أجزاء من الثانية

عزز تداولك

- دعم العملاء بأكثر من ٢٠ لغة
- 10+ تأسس منذ أكثر من ١٠ سنوات
- وسيط عالمي
- وسيط حائز على الجوائز
- التعليم والبحث
- أدوات التداول
- التأمين على الودائع
- متعدد التراخيص

infinox.com

العقود مقابل الفروقات هي أدوات معقدة وتنطوي على مخاطر عالية لخسارة الأموال بسرعة بسبب الرافعة المالية. يجب أن تفكر فيما إذا كنت تفهم كيفية عمل العقود مقابل الفروقات وما إذا كنت تستطيع تحمل مخاطر عالية بفقدان أموالك.



نائـل صالـح

(مدير المبيعات لشركة MULTIBANK GROUP):

تشكل أغلب التحديات التي يواجهها العالم فرصة بالنسبة إلينا

تسعى شركة MULTIBANK GROUP لتوفير ظروف تداول مواتية للمتداولين الذين لديهم خبرة في العمل، ففي العام ٢٠١٩ حصلت الشركة على لقب «أفضل وسيط عملات أجنبية والمشتقات المالية في أوروبا وآسيا». خلال حوار مجلة «البيان الاقتصادية» مع نائل صالح مدير المبيعات في الشركة أوضح أن التحديات التي تواجهها دول العالم جعلت MULTIBANK GROUP تطلق منتجات جديدة لتواكب تطلعات العملاء. ونظراً لأهمية السوق الإماراتي نقلت المجموعه مقرها الرئيسي إلى إمارة دبي بهدف الإنطلاق إلى أسواق عالمية، ورغم معدلات التضخم المرتفعة وبخاصة بعد انتشار الجائحة شهدت منصات التداول إقبالاً ملحوظاً على منتجات التداول والأسواق وخاصة أسواق الذهب، الأسهم الأميركية والعملات الرقمية للأهمية التي أعطيت لها، وبناءً على ذلك امتلكت المجموعة خبرة واسعة في حلول الاستثمارات البديلة وجذبت قاعدة لا يستهان بها من العملاء والمستثمرين الذين يتطلعون للاستفاده من الفرص الاستثمارية في الأسواق المالية العالمية.

ومن جهة ثانية أفاد صالح أن توجه المستثمرين في المجموعة ينصب في إيجاد فرص واعدة من خلال استغلال التقلبات الحاصلة في أسعار العملات والذهب، فقد شهدت معظم الشركات المدرجة الكبيرة انخفاضاً لأسهمها في السوق الأميركي ومنها شركة «تسلا» ما شرّع الأبواب أمام المتداولين لاقتناص فرصة الحيازة على هذه الأسهم بأسعار منخفضة، إضافة إلى استمرار زيادة الإهتمام في تداول العملات الرقمية إذ لجأت معظم الدول إلى إطلاق عملتها الرقمية والتداول بها في المدفوعات الإلكترونية. وأخيراً لفت صالح إلى أن الشركة انضمت إلى هيئة الأوراق المالية في دولة الإمارات وهي تمتلك حالياً ١١ ترخيصاً، وتعمل على دراسة خطوات تجعلها تستفيد من الفرص الواعدة مستقبلاً.

■■■ نعمل باحتراف وندرس بدقة كل خطوة قبل تنفيذها ■■■

■ دخلت الأسواق العالمية مؤخراً في مجموعة من الأحداث والتحديات على رأسها التضخم، ارتفاع الفوائد، تقلّب في أسعار بعض العملات، كيف تقرأون انعكاس هذه الأحداث على الأسواق المالية وعمليات التداول؟

– تشكل أغلب التحديات التي يواجهها العالم منذ بداية الجائحة وما تبعها من تأثيرات اقتصادية فرصة بالنسبة إلينا مكنتنا من اتخاذ العديد من القرارات الجريئة أبرزها إطلاق منتجات جديدة تحاكي تطلعات المتعاملين معنا. وانطلاقاً من أهمية السوق الإماراتي والنهضة الاقتصادية التي تعيشها البلاد قررنا نقل المقر الرئيسي للشركة إلى إمارة دبي والانطلاق منه إلى الأسواق العالمية.

كما وجدنا أنه طوال الفترة الماضية كان اهتمام المستثمرين يتمحور على حلول الاستثمار البديلة وكون طبيعة المنتجات التي نقدمها تصنف ضمن هذه الفئة شهدت منصات التداول إقبالاً واسعاً وتحديداً في مجال الذهب، الأسهم الأميركية، العملات الرقمية التي شهدت انتعاشاً قوياً بعد انتشار الجائحة وخلال فترة التضخم العالمي.

وانطلاقاً من ريادة المجموعه كمزوّد خدمات عالمي للتداول عبر الإنترنت وبحكم حصولها على العديد من التراخيص العالمية، امتلكت خبرة واسعة في حلول الاستثمار البديلة ونجحت في جذب قاعدة ضخمة من العملاء والمستثمرين الذين يبحثون عن أدوات جديدة توفر لهم عوائد ربحية أعلى بعيداً عن الطرق التقليدية للاستثمار.

التداول في منتجات ذات الفرص الواعدة والعوائد المربحة

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الأمثل للاستثمار خلال المرحلة الراهنة؟

– هناك توجه واضح لدى معظم المستثمرين في MULTIBANK GROUP للتداول في منتجات ذات الفرص الواعدة والعوائد الإيجابية المتوقعه ومنها على سبيل المثال ما شهدته المرحلة الماضية من هبوط في أسعار الذهب وبعض العملات مثل اليورو إلى مستويات لم نشهدها منذ عشرات السنوات وهذا ما دفع بالمستثمرين للاستفادة من هذه التقلبات وتحقيق عوائد استثمارية بعد ارتفاعها مرة أخرى. بحيث أنه بعد قيام البنك الفدرالي الأميركي برفع نسب الفوائد عادت أسعار الذهب إلى الانتعاش من جديد مع تسجيل زيادة تقارب ٣٠٠ دولار على أونصة الذهب في السوق العالمي.

ومن جهة أخرى، تعاني العديد من الشركات القيادية في السوق المالي الأميركي من هبوط حاد في أسهمها إلى مستويات قياسية منها شركة «تسلا» وهذا التدني غير المسبوق شكل فرصة استثنائية للمتداولين لحيازة هذه الأسهم بأسعار تنافسية جداً.

أما بالنسبة للعملات المشفرة وما يدور حولها من علامات استفهام نجد أن هناك توجهاً عالمياً للتداول بالعملات الرقمية نظراً للتحول الرقمي المسيطر على جميع الخدمات والأنشطة والدليل على ذلك، إعلان بعض الدول إطلاق عملتها الرقمية والتداول بها في المدفوعات الإلكترونية.

العمل باحتراف مع دراسة دقيقة لكل خطوة

■ ما هي أبرز إنجازات MULTIBANK GROUP على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بدأت الشركة عملها في المنطقة عام ٢٠١٨ بخطوات حذرة جداً ومع دخولنا عام ٢٠٢٢ تبدلت النظرة وبدأت الشركة باتخاذ خطوات جريئة ومختلفة مع افتتاح مكتب ضخم في الإمارات يضم حالياً ٣٠٠ موظف، وتعد المجموعه الآن من السباقين في تقديم أوراق اعتمادنا للحصول على رخصة من هيئة الأوراق المالية في دولة الإمارات وأصبحنا حالياً من الشركات المنضوية تحت هذه الهيئة. وبالتالي، أبرز نقاط القوة لدى الشركة امتلاكها مجموعة كبيرة من التراخيص وصلت حالياً إلى ١١ ترخيصاً والعمل باحتراف مع دراسة دقيقة لكل خطوة نقوم بها للاستفادة من الفرص الواعدة في أي سوق. ■



CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY

www.ccc.net

إسكندر نجـار

(الرئيس التنفيذي لشركة EQUITI CAPITAL):

تكمن أهمية التداول الآمن بعيداً عن الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة



EQUITI CAPITAL هي واحدة من مزودي الخدمات المالية الرائدة لتداول الفوركس. في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد إسكندر نجار الرئيس التنفيذي للشركة أفادنا أن الأحداث الحاصلة في العالم تؤثر بشكل إيجابي على نشاط التداول لأنها تخلق فرصاً جديدة وتجذب المستثمرين، ويعود ارتفاع حجم السوق مؤخراً إلى انتقال معظم المستثمرين من التداول بالعملات المشفرة إلى السلع والمؤشرات، وبالتالي لا بد من تنويع المحفظة الاستثمارية لتجنب الخسائر المحتملة نتيجة التقلب في الأسواق ودعا السيد نجار المتداولين إلى عدم الاستهانة بالأحداث الحاصلة مؤخراً مثل الحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم لما لها من تأثير على الاستثمارات نظراً للمخاطر الناجمة عنها.

وأشار السيد نجار، الذي ترك بصمة فعلاً وليس قولاً في عالم التداول، أن الشركة تعمل على تحقيق استراتيجيتها التوسعية نحو الأسواق الأفريقية والآسيوية وفي أميركا الجنوبية إلى جانب الوجود القوي في منطقة الشرق الأوسط، وأخيراً تطرق إلى طموحات الشركة التي تتجسد في إطلاق منتجات رائدة وتعزيز وجودها في سوق التداول وخدمة المتداولين بأفضل الوسائل.

■■■ هدفنا ترك بصمة في عالم التداول ■■■

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات الكبرى أبرزها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، ارتفاع الفائدة. انطلاقاً من خبرتكم كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على أسواق التداول؟

– تؤثر هذه الأحداث بطريقة إيجابية على نشاطنا كونها تولد فرصاً جديدة وتجذب مستثمرين جدداً لأسواق التداول. وبالتالي، ارتفع حجم السوق مؤخراً عشرة أضعاف نتيجة انتقال العديد من المستثمرين من التداول بالعملات المشفرة إلى السلع والمؤشرات. في حين أنه لتجنب أي مخاطر في ظل ما تشهده الأسواق العالمية من تذبذب من الأفضل تنويع المحفظة الاستثمارية تفادياً لخسائر محتملة نظراً إلى التقلبات الحادة التي تعيشها الأسواق المالية حديثاً. وهذه رسالة مهمة نتوجه بها إلى المتداولين حيث تكمن أهمية التداول الآمن بعيداً عن الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة.

استراتيجية توسعية عالمية

■ ما هي أبرز توجهات EQUITI CAPITAL حالياً؟

– نسير بخطى ثابتة لتحقيق استراتيجية توسعية عالمية من خلال التوسع نحو القارة الأفريقية وآسيا وأميركا الجنوبية إلى جانب وجودنا القوي على مستوى منطقة الشرق الأوسط. وفي الوقت نفسه دخلت الشركة في MULTI-ASSET SOLUTIONS حيث توفر العقود الآجلة والخيارات وNDFS وCASH EQUITIES بالإضافة إلى الأصول الرقمية DIGITAL ASSETS حيث ستتركز أبرز توجهاتنا للعام ٢٠٢٣ على الحلول الرقمية.

التداول الآمن

■ في رأيكم ما هي إيجابيات وسلبيات التداول بالعملات المشفرة؟

– يحمل التداول بالعملات المشفرة جوانب إيجابية من حيث العوائد المرتفعة على الاستثمار، وفي الوقت نفسه يصطدم المتداولون بمجموعة من المشاكل وما حصل مؤخراً من انهيار في منصة «أف تي اكس» للعملات الرقمية واتهام مؤسسها بالاحتيال وذلك نتيجة غياب القوانين والتشريعات المنظمة لعملية تداول العملات المشفرة والغياب التام لأنظمة الحماية المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار غير الآمن.

وبالتالي، هذه الحادثة بمثابة درس مهم للراغبين بالتداول بحيث لا يجب فقط التركيز على الأرباح المحققة إنما أيضاً التداول الآمن وخلق نوع من التجانس ما بين حماية الأصول ومواكبة توجه الأسواق العالمية نحو الأصول الرقمية.

على المستثمر تفعيل عنصر الوعي للاختيار الصائب

■ هل تواجهون منافسة من شركات التكنولوجيا المالية التي تقوم في الكثير من الأحيان بتقديم خدمات مشابهة لنشاطكم؟

– في ظل ما نشهده من تعدد الشركات التي تقدم حلول التكنولوجيا المالية يأتي عنصر الوعي كأهم عامل للاختيار الصائب مع التركيز المطلق على التراخيص والجهات الرقابية التي تنضوي تحتها أي شركة يسعى المستثمر للتعاون معها. ويأتي دورنا بتقديم الإرشاد والنصح للعملاء وتوجيههم تجنباً لخسارة استثماراتهم.

تتمثل أبرز طموحاتنا في إطلاق منتجات رائدة

■ كيف تقوّمون وجود الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– في جعبة شركة EQUITI CAPITAL العديد من الخطط والأهداف التي لا حدود لها، كما تتمثل أبرز طموحاتنا في إطلاق منتجات رائدة تعزز من وجودنا في العديد من الأسواق العالمية وترك بصمة في عالم التداول لقطاعي التجزئة والشركات وخدمة المتداولين بأحدث الأدوات المتاحة والمنتجات المبتكرة. ■


ACE | Gallagher
A NEW ERA
MANAGE YOUR TECHNOLOGY EXPOSURES
WITH OUR BESPOKE CYBER INSURANCE.
A NEW ERA WHERE TWO LEADERS
JOIN FORCES TO UNFOLD NEW BEGINNINGS.

خلدون شرايحة

(الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ATFX):

نقدم خدمات عالية المستوى ومجموعة من المنتجات والأدوات للتداول بها عبر أهم المنصات الموجودة في العالم



شركة ATFX هي علامة تجارية تتبعها عدة كيانات تمارس نشاطها في أوروبا وآسيا وشمال أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط كما أنها توفر لعملائها عدة أنواع من حسابات التداول الحقيقي منها حسابات تداول PREMIUM و DIAMOND وROYAL.

أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً خاصاً مع خلدون شرايحة الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للشركة فقال إن الأسواق العالمية دخلت في مرحلة من الضبابية اقتصادياً وسياسياً، بالإضافة إلى أن العدد الأكبر من العملاء أصبحت خطوته حذرة في مجال الاستثمار وذلك يعود إلى زيادة الوعي والخبرة في التداول، وبالتالي، أصبحت الشركات تشجع العملاء على التعلّم واكتساب المعرفة من خلال دورات التدريب والندوات لمعرفة اتجاهات الأسواق واتخاذ الخطوات الحذرة تجنباً للتعرّض للمخاطر. ومن جهة استراتيجية الشركة أوضح شرايحة أن الحصول على التراخيص المطلوبة وخدمة السوق بشكل أفضل هما بداية الطريق للوصول إلى أهداف الشركة، ما يعزز قدرتها على توسيع قاعدة أعمالها من خلال زيادة أعداد الكوادر البشرية والكفاءات حيث أن الحصول على التراخيص هو أول الأهداف للمرحلة المقبلة. بالإضافة إلى أن ATFX تتميز بتقديم خدمات متنوعة ذات مستوى عالٍ للتداول عبر المنصات، ثم ذكر شرايحة أن العميل يعطي أولوية لناحية التراخيص ما يعزز ثقته في التعامل مع أي شركة، وATFX بدورها تعطي أهمية لتوسيع فريق العمل وامتلاكه الخبرات اللازمة لتقديم أفضل خدمة للعميل. ومن جهة نظر أخرى أعلن أن الشركة تتخذ خطوات استباقية لتحصين أنظمتها وحماية أمن المعلومات الخاصة بالعملاء حرصاً على ثقة المتعاملين معها. وأكد أخيراً أنه على العميل اعتماد سياسة انتقائية ودراسة صحيحة للأسواق وأهمية التواصل مع الشركة حيث يتمثل دورها في توفير المنتجات والتكنولوجيا المتاحة أمام العملاء وذلك لتأمين الدعم لهم.

■ كيف تصفون تأثير مشاكل التضخم والحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع اسعار الفائدة على عمليات التداول في أسواق المال؟

– دخلت أسواق المنطقة العربية والعالمية بمرحلة من الحذر والترقّب في ما يتعلق بمختلف أنواع التداول انطلاقاً من ضبابية المشهد الاقتصادي العالمي والتوترات الجيوسياسية السائدة. ومن الملاحظ أن العدد الأكبر من العملاء بات يخطو خطوات حذرة في مجالات الاستثمار كافة نتيجة زيادة الوعي في ما خص توجهات الأسواق وخبرة أوسع في التداول وذلك يعود إلى الاطلاع ومواكبة الأحداث العالمية. وبالتالي، أصبحنا نشجع العملاء بصورة أوسع على التعليم واكتساب المعرفة من خلال دورات التدريب والندوات المكثفة للاطلاع أكثر على تحركات الأسواق العالمية وإتخاذ خطوات حذرة تجنباً للتعرض للمخاطر.

خدمة السوق بشكل أفضل

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها في الشركة بعد انضمامكم حديثاً في ظل ما تتمتعون به من خبرات؟

– في البداية تتركز الخطوة الأولى في الحصول على التراخيص المطلوبة والضرورة لخدمة السوق بصورة أفضل، بالإضافة إلى زيادة أعداد الكوادر البشرية والكفاءات في عدد من مكاتب شركة ATFX مما يعزز قدرة الشركة على توسيع قاعدة أعمالها وإضافة مكاتب في أسواق جديدة لخدمة مجموعة أكبر من العملاء.

توسيع فريق العمل وامتلاكه خبرات واسعة

■ ما الذي يميز شركة ATFX عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز الشركة بتقديم خدمات عالية المستوى للعملاء ومجموعة متنوعة من المنتجات والأدوات للتداول بها عبر أهم منصات التداول الموجودة في العالم. بالإضافة إلى ذلك، يعطي العميل أولوية لموضوع التراخيص مما يعزز ثقته في التعامل مع أي شركة تداول ونحن بدورنا نولي أهمية كبرى لهذا الجانب فضلاً عن توسيع فريق العمل وامتلاكه خبرات واسعة مما يتيح فرص أعلى لخدمة العميل وتلبية احتياجاته بصورة مباشرة.

خطوات حمائية استباقية

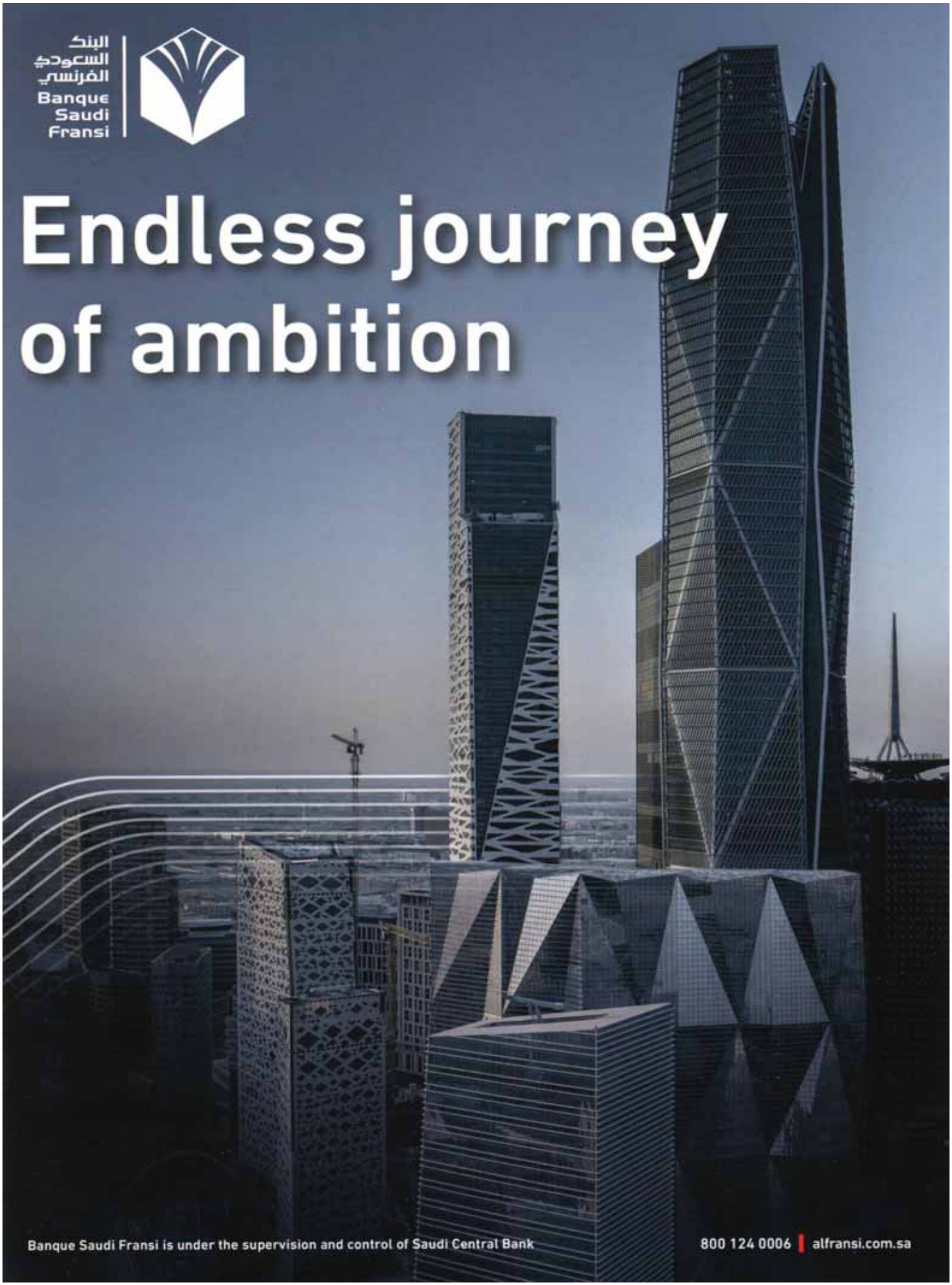
■ ما هي الإجراءات المتبعة من قبلكم لتوفير الحماية للمنصات ضد أي عملية قرصنة؟

– تتخذ الشركة خطوات استباقية لتحصين أنظمتها وضمان أمن البيانات والمعلومات الخاصة بالعملاء وذلك حرصاً منها على تعزيز الحماية وزيادة الثقة بين المتعاملين معها.

يتمثل دورنا في توفير المنتجات والتكنولوجيات المتاحة أمام العملاء

■ في ظل ما تشهده الأسواق من اضطرابات وتقلبات في أسعار العملات، ما هي برأيكم المجالات الأفضل للاستثمار خلال المرحلة الحالية؟

– من الواضح وجود معدلات تذبذب مرتفعة على مختلف المنتجات المتداول بها في الأسواق العالمية لكن يبقى على العميل اعتماد سياسة انتقائية ودراسة صحيحة للأسواق والأدوات التي يرغب التداول بها وأهمية التواصل معنا، والحصول على الاستفسارات في حال وجود شكوك حول أمور معينة، كوننا في نهاية المطاف يتمثل دورنا في توفير المنتجات والتكنولوجيات المتاحة أمام العملاء بفعل الشراكة التي تجمعنا وتوفير كامل الدعم لهم في إتخاذ قرارات البيع والشراء. ■


البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi
Endless journey
of ambition
Banque Saudi Fransi is under the supervision and control of Saudi Central Bank
800 124 0006 | alfransi.com.sa

Somesh Kapuria - Head of Growth Global - AAAFx & Gurbir Singh - Head of Growth Europe – AAAFx

" Our transparency and commitment to our clients has helped perform well for over a decade "

AAAFx has more than a decade long history of providing its global clients with reliable and excellent service. Throughout the years, it has established full transparency with its clients, so that they can make well informed decisions. AAAFx knows what it takes to be a successful trader, and hence aims to provide top notch trading conditions and customer support to its clients. It has always been proud to be one of the most trusted brokers in forex market, serving retail as well as institutional clients. Its Management is a team of strong-minded able professionals who have vast experience working on the Wall Street. Hence, they know exactly what it takes to be a successful trader. With their experience and background, they have the knowledge of all the industry best- practices, as well as the malpractices that plague the industry. AAAFx strives to stick to its 5 core values which are Excellence, Integrity, Honesty, Transparency, and Quality, so that each and every client can shine in the global trading community. Al Bayan Magazine met Somesh Kapuria, Head of Growth- Global at AAAFx and Gurbir Singh, Head of Growth - Europe at AAAFx and conducted the following interview.



MR. SOMESH KAPURIA & MR. GURBIR SINGH

Our mission is to help our customers trade safely and economically

• How do you describe your journey throughout all these years with AAAFx?

- **Somesh**: AAAFx started its journey in 2007 as the first broker to have been regulated by the Hellenic Capital Market Commission, in Greece. Hence, we were the pioneers in the Greek's forex market. Since then, we have come a long way as we have serviced thousands of clients with our leading technology and fintech offerings. As our name suggests, AAAFx represents trust. We have built on this trust by continuously providing the highest standards of quality customer service and high-quality trade execution. We have been able to do that because of our high-grade liquidity, and our customer first approach. Further, our partnership with Zulu Trade helps us provide excellent social trading platform to our clients. In the last couple of years, since we have partnered with Finvasia, we have been able to make some major upgrades to our infrastructure and technology which has enabled us to provide new product offerings as well as significantly reduce the cost for our end clients. We have introduced two new accounts that have significantly reduced trading cost. We are even offering a zero-commission account, that too with raw spreads.

- **Gurbir**: Forex market is generally considered not very reputed. But AAAFx brings with it a lot of credibility. We want people to see this market in a trustworthy manner. Overall, we had a lot of challenges, as 16 years is a very long timeframe. When we started in 2007, there was global economic crisis. It was very challenging for us to start at that time, but we went through the challenges. Then there was ESMA, that restricted leverage allowed in Europe, while our focus was on Europe at that time. After that, there was Brexit which really didn't help either. Nevertheless, throughout the 16 years we have proudly climbed up and up, besides all the challenges. We continuously progressed and grew.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, currency devaluation, high interest rates, the Russian-Ukrainian war, etc... affecting the trading market?

- **Gurbir**: At the end of the day, there will always be demand for trading. Although the maximum leverage allowed has been reduced in lots of countries, and the interest rates are going up; yet people see that as an opportunity. In 2007, because there was much uncertainty, the market was pressuring and as a result people were jumping into the market to take chances. Overall, these kind of challenges in terms of global economic crisis, inflation, high interest rates, etc. are trading opportunities, and hence good for brokers as well.

• What is the added value of being part of the Finvasia Group?

- **Gurbir**: There are great synergies, as we have diverse people thinking, sharing advice, technology, and experiences, which help each and every company in the group. Coming years will be even more beneficial, as the partnership progresses.

• What differentiate AAAFx from other similar companies?

- **Somesh**: We see in this industry that a lot of new brokers come, operate for some time and then shut. We work in a tough market, but AAAFx has been around for a very long time. The reason we have been able to do well is, we are transparent with our clients. We have a long legacy and product differentiation in terms of technology. The zero commission and spread account cannot be found easily elsewhere. It is something unique that we have. Many times, brokers offer Zero commission, but they charge spread instead. But we uniquely have raw spreads along with zero commission. Also, our partnership with ZuluTrade since 2007 is an added value and helps us provide high quality social trading platform for our clients.

• At AAAFx, what are you offering your customers?

- **Gurbir**: What differentiates us is what we bring to the market. It's to be more trustworthy and that is why we offer a social trading platform. If a person doesn't really know how to trade and is struggling, then we offer him a product that allows him to trade and follow signals. As we all know, traders on Zulutrade are pretty much profitable, over a certain period of time. Thus, AAAFx is not just for traders but for the wider audience who don't even know how to trade. During market crisis, like Covid, people do not trade themselves professionally, or end up not performing so well. With Zulutrade, we have them follow experienced traders, in addition to providing them with zero commission and raw spreads. Otherwise, if we charge $7/lot or $10/lot, it will bring down profitability of traders. So, we try to keep it as economical as possible to ensure that the traders have a very long trading journey with us. At the end of the day, traders should focus all their time and energy on building effective strategies, rather than worrying about their funds' safety. Therefore, we are here as AAAFx to protect their funds because our foundation lays on their trust. We want them to invest smartly and trade safely.

• What will be your strategy to enhance your presence in the MENA region?

- **Gurbir**: MENA, Dubai in particular is a beautiful place to be, and I love coming back here. In terms of business, it is a very big market. Initially, we focused only on Europe and then we gradually started coming out after seeing restrictions there. We want to establish an office in Dubai especially since people are very cautious, they want to meet people in person, who they work with. That's why we are planning to have an office here and to expand in the MENA region.

- **Somesh**: As you know, we have been doing successfully in the EU region for almost two decades. Once we established the trust with the clients and the solid technology especially after partnering with Finvasia Group, we realized that now is the time to leverage and scale up what we have. The MENA region is very close to our hearts, and it is a gateway to the rest of the world. We have been here earlier as well in an event. People here are very passionate about trading, and we find a lot of sophisticated traders here who own knowledge and expertise about trading. That is why we are looking forward to expanding and opening an office here.

• Can you give us a brief description of your professional background?

- **Somesh**: I started in 2004 with Citi Bank in New York and I worked in the bank for almost 15 years. Then I moved to BlackRock company where I led the India Compliance function, providing advisory and oversight to various BlackRock business units. I have been in the industry for a very long time and for the last 4 years, I have been with AAAFx, as Head of Growth for the AAAFx Global Business.

- **Gurbir**: I graduated as an Aerospace Engineer in London. But that field really did not intrigue me. Once I finished my studies, I got into Product Innovation & Finance with Finvasia Group and I have been working with them for nearly 7 years. It has been a great journey working with them. Later, I had the opportunity to join AAAFx as the Head of Growth in Europe.

AAAFx

Join the Global Broker



- Trusted from 15+ Years
- Institutional Grade Liquidity
- Zero Commission Trading
- Multi-Awarded Broker

Join Today

ارتفاع الأرباح الصافية لبنك دبي التجاري ٢٦٪ إلى ١,٨٣ مليار درهم



د. بيرناردز فان ليندر

سجل بنك دبي التجاري CBD ارباحاً صافية قياسية مقدارها ١,٨٢٥ مليون درهم للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ مرتفعة بنسبة ٢٥,٨٪ مقارنة مع العام السابق. ولقد أدت الإيرادات القوية عبر صافي الفوائد وإيرادات التشغيل الأخرى إلى زيادة كبيرة في صافي الربح. وجدير بالذكر أن أسعار الفائدة في السوق قد ارتفعت بشكل حاد، مما ساهم في قوة الأداء المالي لهذا العام. ولا تزال النظرة المستقبلية للاقتصاد الإماراتي وثقة الأعمال إيجابية، مدعومة بنشاط محلي قوي وتوقعات إيجابية للأداء في جميع القطاعات الاقتصادية الرئيسية.

في سياق تعليقه على أداء البنك، قال الدكتور **بيرناردز فان ليندر**، الرئيس التنفيذي للبنك: «قد حقق بنك دبي التجاري نتائج قوية تُعزى إلى النمو الفاعل في الإيرادات وتحسن أداء الأعمال. بشكل عام، بلغ صافي أرباحها ١,٨٢٥ مليون درهم، أي أعلى بكثير من العام السابق بسبب ارتفاع صافي دخل الفوائد والأداء التشغيلي القوي. ونواصل تركيزنا على التنفيذ المنضبط لاستراتيجيتنا لدعم النمو المضطرد في الأرباح والعوائد على المساهمين في الفترات المقبلة.

أضاف: يلعب التحول الرقمي والابتكار دوراً أساسياً في نجاحنا المستمر وسنواصل الريادة في هذا المجال لضمان تزويد عملائنا بتجربة مصرفية سلسة وعالية الجودة.

تابع: بينما نمضي قدماً، ستزداد أهمية الحوكمة البيئية والاجتماعية. لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في رحلة الحوكمة البيئية والاجتماعية من خلال إطلاق مجموعة من المنتجات ذات الصلة بالحوكمة البيئية والاجتماعية وفي تطوير إطار التمويل المستدام الخاص بنا. بكل سرور، لدينا قوة عاملة ملتزمة بثقافة عالية الأداء وأنا واثق من أن المقومات التي لدينا ستستمر في تقديم الأداء المتميز للعملاء والمساهمين في المستقبل».

نتائج

* توزيعات ارباح نقدية قياسية بنسبة ٢٦,٠٥٪ وأسهم منحة بنسبة ٦,٥١٪.
* بلغت الأرباح التشغيلية ٢,٨١٦ مليون درهم مرتفعة بنسبة ٢١,٥٪.
* بلغ صافي مخصصات انخفاض القيمة المقتطعة ٩٩١ مليون درهم مرتفعاً بنسبة ١٤,٣٪.
* بلغ اجمالي الموجودات ١١٦,١ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ١,٦٪.
* بلغ صافي القروض والتسليفات ٧٤,٦ مليار درهم.

بلغت ودائع العملاء ٨١,١ مليار درهم.

واستمر البنك بالحفاظ على مستويات قوية من السيولة حيث بلغت نسبة التسليفات إلى مصادر الأموال المستقرة ٨٧.٠٩٪ كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ (ديسمبر ٢٠٢١: ٨٨,٠٠٪) مقارنة بنسبة ١٠٠٪ الحد الأقصى بحسب تعليمات المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة.

وبقيت نسب كفاية رأس المال عند مستوياتها القوية حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٦,٠٤٪، وبلغت نسبة كفاية الشق الأول لرأس المال ١٤,٩٠٪ ونسبة كفاية الشق الأول لرأس المال المشترك (CET1) ١٢,٤٠٪ وهي أعلى بكثير من الحد الأدنى بحسب متطلبات المصرف المركزي.

يذكر أن CBD يحمل تصنيف ممتاز -A مستقر من FITCH و Baa1 مستقر من Moody's.

حسين الرفاعي يتسلم جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢ من «إنترناشيونال فاينانس»



حصل **حسين رفاعي**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس، على جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢، خلال الحفل الذي نظمته مجلة إنترناشونال فاينانس البريطانية (المتخصصة في الأسواق الناشئة)، ويتم تسليم الجائزة إلى المسؤولين عن المؤسسات التي قدمت أعلى معايير التطوير والتميز.

وأعرب **حسين رفاعي** أثناء تسلمه الجائزة، عن سعادته بالفوز بتلك الجائزة التي تشكل تكريماً لفريق العمل بأكمله في البنك.

وأكد أن تلك الجائزة هي دليل على إلتزام البنك الدائم بتحسين خدماته المصرفية رغم التحديات المختلفة، والمساهمة بشكل إيجابي في تعزيز مسيرة التنمية الاقتصادية وتطوير القطاع المصرفي بشكل عام.

يذكر أن الجائزة جاءت تتويجاً للنتائج المحققة في عام إستثنائي شهد معدلات نمو غير مسبوقة فضلاً عن التطورات التي شهدها البنك خلال السنوات الماضية، منذ تولي الرفاعي رئاسة البنك عام ٢٠١٧، وما تم من إعادة هيكلة البنك والتوسع في كافة الأنشطة المصرفية والتعامل مع الملفات الشائكة للبنك بأحدث الطرق العلمية.

وكان من ضمن التحديات لخلق كيان مصرفي شامل عدم وجود نشاط للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبناءً على ذلك تم إنشاء إدارات جديدة لهذا النشاط مع إدارة المخاطر المتعلقة بها، وكذلك عدم وجود نشاط للتجزئة المصرفية، ولذلك تم إنشاء إدارة جديدة للتجزئة المصرفية وإدارة المخاطر المتعلقة بها، كما شهدت تلك الفترة ترتيب العديد من القروض المشتركة ضمن تحالفات قوية وذلك في القطاعات الإستراتيجية المرتبطة بخطط التنمية.

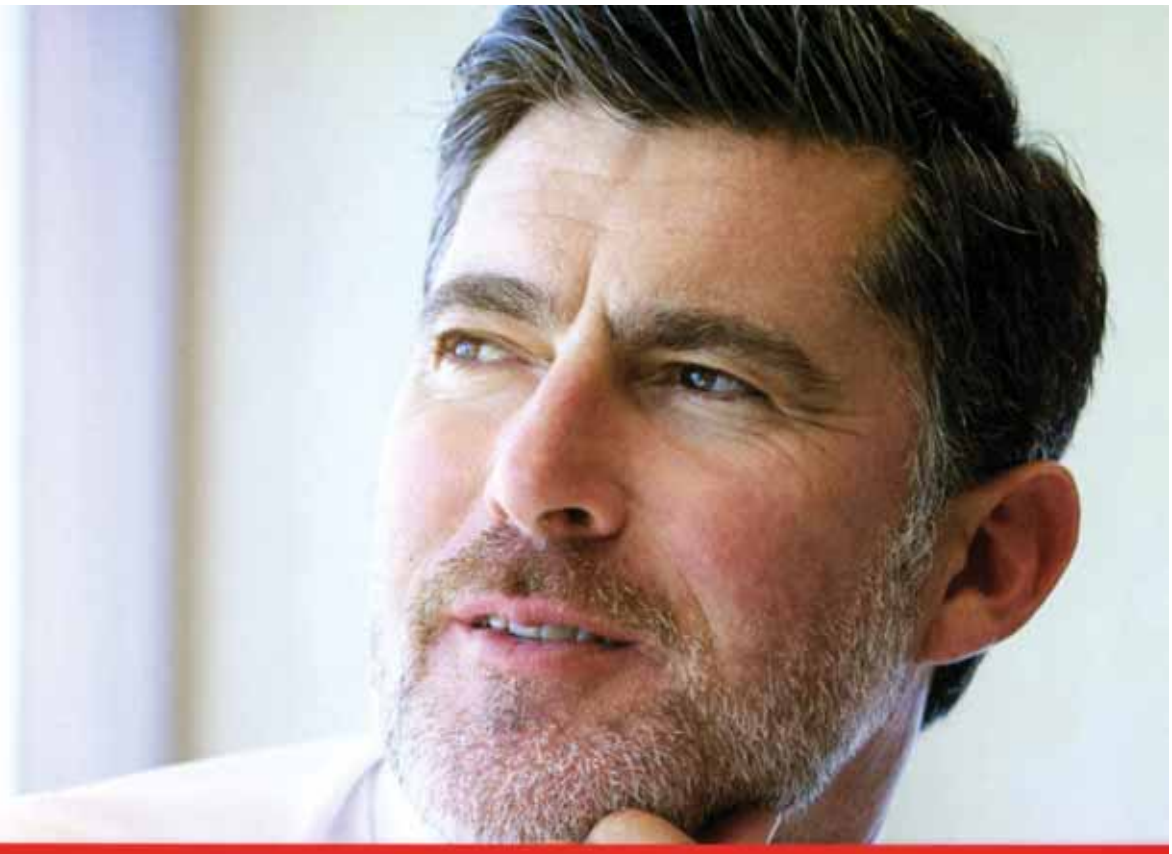
وتم تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات بالبنك لتتفق مع مرحلة الإنطلاق إلى الخدمات الرقمية وتحقيق الشمول المالي بإطلاق حزمة كبيرة من الخدمات التي ترتبط بالتكنولوجيا الإلكترونية، حيث تم تطوير مكونات شبكة البنك وإستبدال أجهزة الشبكة القديمة، وتطوير مركز الطوارئ، وتطوير نظام البنك الرئيسي، وتطوير أجهزة الرقابة والحماية، وإحلال وتجديد أجهزة الخوادم الرئيسية، وكذلك زيادة أجهزة الإتصالات وخطوط الإتصالات.

وجدير بالذكر أن صافي أرباح البنك قفزت إلى ٧٣٥ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٣٧٧ مليون جنية مصري في سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو قدرها ٩٥٪، مدعوماً بزيادة صافي الدخل من العائد بنسبة ١٧٪. كما بلغت زيادة بصافي إيرادات الأتعاب والعمولات بنسبة ٤١٪ لتصل إلى ٢٠٠ مليون جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ١٤٢ مليون جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١.

وارتفع إجمالي المركز المالي للبنك ليصل إلى ٦٧ مليار جنية مصري مقارنة بـ٥٧ مليار جنية مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو تصل إلى ١٦٪ مدعوماً بإرتفاع ودائع العملاء بنسبة ١٤٪ لتصل إلى ٥٨ مليار جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٥١ مليار جنية مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

ونجح البنك في زيادة صافي محفظة القروض وتسهيلات العملاء بنسبة نمو ٢١٪ لتصل إلى ٢٨ مليار جنية مصري في سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٢٣ مليار جنية مصري في ديسمبر ٢٠٢١.

IG.COM



FX I Shares I Commodities I Indices I Cryptos

The secret to getting ahead is to get started.

We are invested in your success and built our business around being on your side. Trade, invest and hedge with an industry leader.

IG

Where traders are made.

CFDs are complex instruments and your capital is at risk. Professional Clients can lose more than they deposit.
IG is incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA.

وسيم زايد (الرئيس التنفيذي لشركة نور المال - الأردن):

خبرتنا العميقة أتاحت لنا التداول في البورصات الأجنبية



تختص شركة نور المال في مجال التداول الرقمي عبر الإنترنت وتتيح لعملائها فرصة الوصول إلى الأسواق العالمية والاستثمار بالعديد من الأصول عبر منصاتها، يمتلك فريق عمل الشركة خبرة طويلة في مجال التداول عبر الإنترنت كما أنها تتميز بتعدد وتنوع الأصول المالية المتاح تداولها عبرها، من هذه الأصول تلك التي تلقى رواجاً وإنتشاراً واسعاً في عالم التداول وهي تجارة العملات (الفوركس)، تداول الذهب والفضة، تداول النفط والغاز، تداول السلع الزراعية وتداول المؤشرات الأميركية.

وفي مقابلة خاصة مع وسيم زايد الرئيس التنفيذي للشركة شرح لمجلة «البيان الاقتصادية» التأثيرات المباشرة لارتفاع حجم الفوائد على الدولار والتي تعتبر الأسرع والأقوى حيث انخفضت معظم العملات في العالم إلى مستويات غير متوقعة كاليورو والين الياباني والجنيه الاسترليني مقابل الدولار، كل ذلك كان نتيجة التضخم الذي حصل في العالم أجمع بسبب الأزمات المتلاحقة ما أدى إلى اتخاذ هذا القرار علماً أنه سيؤدي إلى انتكاسات في اقتصادات معظم الدول، وأكد زايد من وجهة نظر أخرى أن هذه الأزمات هي نقطة دفع نحو تقديم المزيد من المنتجات أمام المتداولين من قبل شركات الوساطة المالية بهدف تحقيق الأرباح وزيادة ملاءة الشركة المالية وقدرتها على توفير نسب ربحية للمستثمرين. في سياق آخر بدأ السوق الأردني بمنح تراخيص جديدة للشركات لممارسة أعمالها بصورة شرعية وقانونية، وبسبب المشاكل في الفترة السابقة عزفت معظم الشركات عن دخول السوق الأردني إلا أن البنك المركزي قدم حلولاً جاذبة للاستثمار ما جعل الأردن من أول الدول في المنطقة التي دخلت مجال التداول، وشركة نور المال كانت من الشركات التي دخلت هذا المجال من بابه الواسع لامتلاكها الخبرات الكافية والمعرفة في التدول في البورصات الأجنبية بهدف جذب أكبر عدد من العملاء في منطقة الشرق الأوسط والعالم. وأردف وسيم زايد قائلاً إن التحوط بالذهب والتحفظ ضد ارتفاع الدولار هما من عوامل جذب الاستثمار بالإضافة إلى أن ارتفاع أسعار السلع بات يشجع على التداول بهدف تحقيق أرباح أكثر، أما لناحية رفع الفوائد فتأمّل توقف البنك الفدرالي عن رفع الفائدة ما يوفر فرصاً جديدة للاستثمار.

■ كيف تقرأون تأثير الأحداث الاقتصادية العالمية على الأسواق المالية؟

– التأثير الحاصل في الأسواق المالية يعتمد بشكل أساسي على تغير حجم الفائدة على الدولار الأميركي ويتبعه العملات الرئيسية الأخرى في العالم.

وبالتالي، ارتفاع حجم الفوائد على الدولار يعدّ الأسرع والأقوى كما يؤثر سلباً على باقي العملات كما تشير التداولات الأخيرة حيث انخفض اليورو إلى أقل من دولار واحد وتراجع كل من الجنيه الاسترليني والين الياباني إلى مستويات غير مسبوقة مقابل الدولار، وذلك بناءً على تركيبة الفائدة في السوق وارتفاعها نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية إلى جانب الأزمة الاقتصادية التي عصفت بالولايات المتحدة وارتفاع مستويات البطالة ما دفع بالبنك المركزي إلى اتخاذ قرار برفع الفوائد لكبح معدلات التضخم في السوق، إلا أن لهذه الخطوات انعكاسات سلبية على مجمل الاقتصادات العالمية.

ويضاف إلى ذلك، تشكل هذه الأحداث فرصة مهمة لشركات الوساطة المالية في البورصات العالمية للدخول في الأسواق عبر طرح منتجاتها أمام المتداولين الذين يترقبون تطور الأحداث واتجاهات الأسواق بهدف تحقيق عوائد ربحية على رأس المال، مع ضرورة التأكد من الملاءة المالية للشركة وقدرتها على توفير نسب ربحية للمستثمرين.

منح التراخيص بصورة واضحة يسمح للشركات بممارسة أعمالها

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها كشركة في السوق الأردني؟

– بات السوق الأردني يمنح تراخيص واضحة المعالم الأمر الذي يسمح للشركات بممارسة أعمالها بصورة شرعية وقانونية. فالمشاكل التي كانت سائدة في الأردن قبل فترة هي التي لعبت دوراً كبيراً في عزوف الشركات عن دخول السوق الأردني، لكن بعدما بدأ البنك المركزي يمنح تراخيص أضحت المملكة الأردنية الهاشمية من الدول الجاذبة للاستثمار في الشرق الأوسط مع العلم أن الأردن كان من أولى الدول في المنطقة التي دخلت في مجال التداول وبالتالي كان من الطبيعي الحصول على تراخيص نتيجة المعرفة الكبيرة والخبرة العميقة التي نمتلكها في هذا المجال، الأمر الذي يتيح لنا التداول في البورصات الأجنبية واستقطاب المزيد من العملاء من الشرق الأوسط والعالم أجمع على حد سواء.

التحوط بالذهب والتحوط ضد ارتفاع الدولار الأميركي

■ برأيكم، أين تكمن الفرص للتداول والاستثمار؟

– أعتقد أن التحوط بالذهب والتحوط ضد ارتفاع الدولار الأميركي. هما أكثر العوامل جذباً للاستثمار، كما أن الارتفاع غير الطبيعي في أسعار السلع بات يشجع المستثمرين على التداول في هذا المجال بهدف تحقيق عوائد مرتفعة.

■ ما هي تطلعات شركة نور المال للعام ٢٠٢٣؟

– نحن في انتظار أن يتوقف البنك الفدرالي عن رفع الفوائد، وعندها قد نلمس تصحيحاً في السوق وفرصاً عديدة جاذبة للاستثمار. وفي حال استمرت العوائد في الارتفاع، لا بد من وضع حدود معينة لهذه الارتفاعات وقد بدأنا نرى مؤشرات حول تحديد سقف للفائدة نتيجة المناقشات والمباحثات الحثيثة التي جرت مؤخراً.■

البنك الأهلي السعودي يعلن عن الفائز بسيارة أستون مارتن في موسم الرياض



أعلن البنك الأهلي السعودي عن نتائج السحب على حملة سيارة أستون مارتن ASTON MARTIN الحصرية للبطاقات الائتمانية من ماستر كارد خلال فعاليات البنك بموسم الرياض ٢٠٢٢ تحت شعار «المفاجآت ما توقف»، وذلك ضمن جهود البنك المستمرة لتحقيق أحد أهدافه الاستراتيجية بأن يصبح «البنك الأفضل في خدمة العملاء» وضمن تطوير منتجاته التمويلية ليكون الخيار الأول لعملائه.

وشملت الحملة فرصة لربح سيارة أستون مارتن DB11 طراز حصري لفترة محدودة، وذلك عند التقدم للحصول على بطاقة الأهلي الائتمانية أو بطاقة الأهلي للاسترداد النقدي من ماستر كارد تزامناً مع موسم الرياض خلال الفترة ١ ديسمبر ٢٠٢٢ حتى ١ يناير ٢٠٢٣، حيث ربح سيارة أستون مارتن DB11 السيد **محمد فوزي العيتاني**.

وبهذه المناسبة، هنأ رئيس مجموعة أعمال مصرفية الأفراد الأستاذ **سعود بن عبدالعزيز باجبير** الفائز بالسيارة، مؤكّداً أن إطلاق البنك لهذه الحملة يأتي ضمن عروض ومفاجآت البنك الأهلي السعودي في موسم الرياض كونه الراعي البريميوم في نسخته الثالثة لعام ٢٠٢٢ والذي انطلق تحت شعار «فوق الخيال»، حيث يُعد أكبر المواسم الرئيسية التي أطلقتها الهيئة العامة للترفيه في المملكة.

وتتميز بطاقات الأهلي السعودي الائتمانية من ماستركارد بتقديم خدمات متميزة مصممة خصيصاً لمحبي السفر وتقدم لهم أفضل التجارب، حيث يكون لهم الأولوية في الحجوزات للمطاعم والفنادق والترفيه، بالإضافة إلى الاستفادة من خدمات الكونسيرج من البنك الأهلي السعودي وبطاقات ماستر كارد كما توفر لحاملي البطاقة خصومات خاصة لدى مجموعة من أشهر العلامات التجارية.



«زين العراق» توقع صفقة بيع أبراجها مع "TASC Tower Iraq" بقيمة ١٨٠ مليون دولار



بدر الخرافي: الصفقة ستساعد الشركة في التركيز على تطوير وترقية الشبكة لمقابلة الطلب الهائل على البيانات

الصفقة ستعمل على التوسع في استثمارات التكنولوجيات الرقمية لقطاع الاتصالات العراقي ودفع الخطط التنموية

النموذج التشغيلي لـ TASC في إدارة المواقع المشتركة يسهم في الحد من انبعاث الكربون في صناعة الاتصالات

أعلنت مجموعة زين ZAIN أن شركتها التابعة زين العراق وقعت صفقة بيع وإعادة استئجار البنية التحتية لأبراجها (الأصول الخاملة) مع شركة "TASC Tower Iraq" بقيمة ١٨٠ مليون دولار.

وأوضحت زين في بيان صحافي أن الصفقة سيتم بموجبها نقل ملكية ٤٩٦٨ برجاً للاتصالات، على أن تتضمن قيام شركة TASC Towers ببناء مواقع الأبراج الجديدة منها ١٩٨ موقعاً خلال الـ ١٢ شهراً المقبلة.

وكشفت المجموعة أن اتفاقية البيع وإعادة الإستئجار تشمل (هيكل) البرج والمرافق المساندة، على أن تبقى كافة المعدات الأخرى من هوائيات الاتصالات اللاسلكية والبرامج والتقنيات والملكيات الفكرية ملكاً لشركة زين العراق.

وتأتي هذه الاتفاقية وسط تزايد اهتمام أسواق الاتصالات الإقليمية والعالمية بمشاريع مشاركة البنية التحتية، خصوصاً مع استمرار تزايد الطلب على البيانات، واتجاهات الأسواق نحو الخدمات الرقمية، إذ ستتيح مثل هذه الاتفاقيات الفرصة لشركات الاتصالات بالاستثمار في تحسين سعة وكفاءة الشبكة، وتوجيه الاستثمارات إلى عائدات البيع في المشاريع التجارية، وكانت مجموعة زين من أولى شركات الاتصالات التي دخلت في اتفاقيات مشاركة البنية التحتية للتركيز على التوسع في المشاريع ذات العائد الأعلى، وتوجيه النفقات التشغيلية لمجالات النمو الجديدة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين **بدر ناصر الخرافي** «تمثل مشاريع التشارك في البنية التحتية ركيزة رئيسية في استراتيجية أعمالنا (٤Sight)، فالتعاون في مجالات تشارك الأبراج يحقق فوائد أفضل، لذا نواصل في مجموعة زين البحث عن الفرص الممكنة التي توفر أفضل بيئة عمل لإدارة أبراج الاتصالات. وسوف تكسب هذه الاتفاقية عمليات زين العراق مرونة أفضل في خططها الاستثمارية خصوصاً مع تقليل التكاليف التشغيلية العالية، حيث ستركز بشكل أوسع على تطوير وترقية الشبكة لمقابلة الطلب الهائل على خدمات البيانات».

وأضاف **الخرافي** قائلاً «تسعى مجموعة زين إلى البحث عن أفضل الفرص لتعظيم تدفقاتها النقدية، إذ دخلت مبكراً في عمليات التشارك في البنية التحتية، حيث نجحت في توقيع اتفاقيات لبيع وإعادة استئجار أبراجها في ٤ أسواق لعملياتها التشغيلية: الكويت، الأردن، السعودية، والعراق، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى تسريع رحلتها في التحوّل الرقمي، ومساعدة الشركات والكيانات الحكومية على تحقيق أهدافها الاستراتيجية والتشغيلية، وتلتزم المجموعة بإثراء محفظتها بالمنتجات والخدمات التي تزيد من معايير الكفاءة التشغيلية، وتعزيز مستويات الثقة في منتجاتها».

وأشار **الخرافي** إلى أن المشهد التشغيلي للبنية التحتية التشاركية سيعزز من جهود تطوير قطاع الاتصالات في السوق العراقي، فتوجيه الاستثمارات نحو نشر وتحديث البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات سيسهم في الارتقاء بشبكات النطاق العريض فائقة السرعة لتلبية الاحتياجات المستقبلية، والتوسع في نطاق التكنولوجيات الرقمية، حيث سيدفع بجهود الدولة في خططها التنموية الاجتماعية والاقتصادية.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة TASC Towers **إياد مظهر** «يفتح النموذج التشغيلي المستقل لشركات الأبراج الذي يعتمد على تشارك البنية التحتية الآفاق أمام نمو البنية التحتية الرقمية لقطاع الاتصالات، فهذا التوجه الاستراتيجي الجديد يعزز من كفاءة تشغيل الأبراج، ويساعد في التركيز على الاستثمارات في القطاعات التكنولوجية، كما يعمل على زيادة فعالية تنفيذ بناء الأبراج بكفاءة أفضل على مستوى سرعة تنفيذ خطط التغطية في الأسواق مستقبلاً».



وإذ تسهم مشاريع التشارك في البنية التحتية في إعادة توجيه الاستثمارات المخصصة لتطوير وتحسين وبناء الأبراج، إلى مجالات الاستثمار ذات العائد الأفضل، فإنها تساعد شركات الاتصالات في الحفاظ على ضبط أفضل لتكاليف التشغيل، وتدرك مجموعة زين أن التوجه الاستراتيجي نحو مجالات البنية التحتية للاتصالات سيدفع بخطط أعمالها لتجاوز خدمات الاتصالات، وتحقيق رؤيتها بأن تصبح المزود الرائد في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

جدير بالذكر أن شركة TASC Towers Holding تتخذ من دبي مقراً لإدارة عملياتها، وهي من المؤسسات الرائدة دولياً في تشغيل أبراج الاتصالات، حيث تركز على عمليات البيع وإعادة الإستئجار لهياكل الأبراج، وبناء المواقع حسب الطلب، وهي تركز حالياً على الاستثمارات المرتبطة بأبراج الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، وتتوسع في محفظة الأسواق الناشئة في شمال وشرق أفريقيا وجنوب آسيا، وتعمل شركة TASC Towers كمشغل أبراج مستقل، فهي تقوم بإدارة وتحسين المواقع المشتركة لشبكات الاتصالات لمشغلين آخرين، وهو ما يحد كثيراً من استهلاك الطاقة اللازمة لتشغيل أبراج الاتصالات، ويساعد هذا النموذج التشغيلي في الحد من انبعاث الكربون في صناعة قطاع الاتصالات.

جدير بالذكر أيضاً أن شركة FTI Capital Advisors قامت بدور المستشار المالي الحصري لمجموعة زين في هذه الصفقة.

إطلاق MAX الجيل الجديد من باقات الإنترنت

ZAIN تقدم أفضل الخدمات الرقمية لعملائها

أعلنت شركة زين الكويت ZAIN عن تقديمها لباقات MAX الجديدة كلياً للإنترنت، والتي تعيد من خلالها تعريف الجيل الجديد من باقات الإنترنت والترفيه لعملاء الدفع الآجل لأول مرة في السوق بأكبر مكتبة لمحتوى الترفيه والرياضة من ٦ منصات إقليمية وعالمية على أقوى شبكة 5G في الكويت.

وتأتي باقات MAX الجديدة نتاجاً لاستثمار «زين» المبكر في بناء منظومة شراكات استراتيجية مع كبرى منصات الترفيه الرائدة في منطقة الشرق الأوسط والعالم، بحيث تقدم الباقات الجديدة لعملاء «زين» أكبر مكتبة وآلاف الساعات من محتوى الترفيه والرياضة غير المحدود من ديزني+ وشاهد وTOD وOSN+ وSTARZPLAY وأنغامي+.



وتقدم باقات MAX الجديدة الفرصة المثلى لعملاء الدفع الآجل للاستمتاع بثلاث ميزات رئيسية في باقة واحدة متكاملة، وهي إنترنت الجيل الخامس 5G فائق السرعة، وأحدث أجهزة الإنترنت الذكية من اختيارهم، واشتراكات منصات الترفيه المفضلة لديهم من شركاء MAX بلا حدود، وذلك ابتداءً من ١٢ ديناراً شهرياً فقط.

وبإطلاقها لهذه الباقات الجديدة الأولى من نوعها في السوق الكويتي، تخطو «زين» خطوة جديدة ضمن مساعيها الاستراتيجية لتقديم أفضل الخدمات الرقمية لعملائها في الكويت، وذلك من خلال العمل مع مقدمي المحتوى من المنطقة والعالم لتقديم أكبر مكتبة من محتوى الترفيه لعملائها ليختاروا ما يفضلونه ويستمتعوا بمحتواهم المفضل في أي وقت ومكان عبر أكبر وأقوى شبكة للجيل الخامس 5G فائقة السرعة في الكويت.

وتستمر«زين» في تلبية تطلعات واحتياجات عملائها المختلفة من خلال طرحها لأحدث الخدمات والتقنيات المبتكرة لعائلة المشتركين الأكبر في الكويت، وستلتزم الشركة دوما بتوفير آخر وأحدث الحلول والخدمات لتحسين تجربتهم وتحقيق توقعاتهم وتطلعاتهم ليتمتعوا بتجربة رقمية مميزة وفريدة.

تجمع ديزني+ أعظم القصص في العالم من «ديزني» و«بيكسار» و«مارفل» و«ستار وورز» و«ناشونال جيوغرافيك»، بالإضافة إلى مجموعة كبيرة من المحتوى الترفيهي العام من «ستار»، وذلك عبر آلاف الساعات من الأفلام والمسلسلات التلفزيونية والبرامج الوثائقية والأعمال الأصلية، لجميع أفراد العائلة، مع تجربة مشاهدة آمنة من خلال أدوات الرقابة الأبوية سهلة الاستخدام.

أما «شاهد» فتضم آلاف الساعات من المسلسلات والأفلام العربية والأجنبية ومسلسلات شاهد الأصلية والمسلسلات الحصرية والعروض الأولى للأفلام والقنوات التلفزيونية مباشرة على الهواء ودوري روشن السعودي ومحتوى آمن للأطفال من «كرتون نتورك» و«نيكلوديون» و«سبيستون» و«إم بي سي 3» وغيرها المزيد.

وتقدم منصة TOD أكبر مكتبة من المحتوى الرياضي الحصري من UEFA وLaLiga وEPL وUCL والدوري الألماني والدوري الأميركي للمحترفين والمزيد، بالإضافة إلى مميزات فريدة لعشاق الرياضة مع TOD360 مثل الإحصائيات الحية والجداول الزمنية التفاعلية وغيرها، هذا إلى جانب مجموعة واسعة من محتوى الترفيه العربي والتركي الحصري وأحدث الأفلام والمسلسلات العالمية ومحتوى الأطفال الآمن وأعمال TOD الأصلية وغيرها المزيد.

بدورها تقدم منصة OSN+ أفضل محتوى ترفيهي من HBO وParamount+ وأعمال OSN+ الأصلية وUniversal وNBC والمزيد، بالإضافة إلى المسلسلات التركية الحصرية بأحدث الحلقات وغيرها المزيد.

كما تقدم منصة STARZPLAY الرياضية حصرياً الدوري الإيطالي مباشرة مع تعليق باللغتين العربية والإنجليزية، بالإضافة إلى مباريات «اليوروليغ» و«يوروكوب» لكرة السلة والمزيد من المحتوى الرياضي المميز، كما تقدم منصة STARZPLAY للترفيه محتوى جديد في كل يوم من أفلام هوليوود والمسلسلات التركية والعربية والأفلام الوثائقية وأعمال STARZ الأصلية والمزيد.

ولعشاق الموسيقى تقدم منصة أنغامي+ أحدث الأغاني والموسيقى من النجوم والفنانين العالميين والمحليين، مع أكثر من ٥٧ مليون أغنية عربية وعالمية، وآلاف الساعات من برامج البودكاست، وإمكانية تحميل الموسيقى والاستمتاع بها من غير إنترنت في أي وقت ومكان بأفضل جودة ومن غير انقطاع.

ZAIN تعقد شراكة استراتيجية مع منصة V-THRU لتقديم برنامج تدريب مهني للطلبة وحديثي التخرّج



أعلنت شركة زين ZAIN عقدها لشراكة استراتيجية مع منصة V-THRU الكويتية الرائدة لخدمة السيارات الافتراضية، وذلك لتقديم برنامج تدريب مهني للطلبة وحديثي التخرج يتيح لهم فرصة اكتساب العديد من المهارات المهنية والعملية والإدارية التي تؤهلهم لدخول سوق العمل في قطاعَي المطاعم والتكنولوجيا. وجاء الإعلان عن الشراكة في منصة زين للابتكار ZINC بمقر الشركة الرئيسي في الشويخ، وذلك بحضور مدير إدارة العلاقات المؤسسية في «زين الكويت» **حمد المصيبيح**، والشريك المؤسس الرئيس التنفيذي في V-THRU، **عبدالله الشلبي**، إضافة إلى مسؤولي الشريكين. وأتت هذه الشراكة تفعيلاً لاستراتيجية «زين» المتكاملة للمسؤولية الاجتماعية والاستدامة، والتي ترتكز بشكل كبير حول تنمية وتطوير قطاعَي الشباب والتعليم، خاصة أن هذا البرنامج يهدف إلى تنمية وصقل مهارات الشباب عبر إشراكهم في تجربة العمل الميداني مباشرة في بيئة العمل، وبالأخص في قطاعَي المطاعم والتكنولوجيا اللذين يعتبران من أكثر القطاعات حيويةً في السوق المحلي. ويقدم هذا البرنامج فرصة مميزة للطلبة والطالبات وحديثي التخرج والمقبلين على الحياة الوظيفية للعمل بدوام جزئي في المشاريع والمواقع المتعددة التي تغطيها V-THRU، حيث يشاركون في متابعة وتنسيق وإدارة العمليات بالموقع مباشرةً والتعامل مع الموظفين والزبائن من تسلّم وتسليم الطلبات في أهمّ وأكبر الأبراج التجارية في الكويت وداخل المباني التابعة لجامعة الكويت، وذلك لمدة ٣ أشهر مقابل مكافأة مالية شهرية. ويهدف البرنامج إلى تمكين الشباب الكويتيين الطموحين ودعمهم من الناحية التدريبية والعملية، وذلك لاكتساب المهارات المختلفة في مجالات التكنولوجيا وقطاع المطاعم وإدارة العمليات، كما يتضمن البرنامج أيضاً عدداً من دورات التدريب وورش العمل التي تغطي مختلف المواضيع الرئيسية مثل التسويق والتصميم والعمليات والتكنولوجيا وغيرها، وسيحصل كل مشارك على شهادة خبرة بعد إتمامه البرنامج بنجاح. ويأتي برنامج التدريب الميداني في V-THRU مكملاً لبرنامج شبكة شباب زين FUN، الذي يعتبر من أكبر المشاريع المستدامة التي تقوم زين بتطويرها وتنميتها منذ إطلاق نسختها الأولى عام ٢٠٠٨، والتي تقدم من خلالها فرصة ثمينة لطلبة وطالبات الجامعات للاستفادة من خبرة العمل الفعلية داخل «زين»، حيث يعمل الطلبة والطالبات المشاركون في البرنامج بنظام عمل جزئي في مختلف إدارات الشركة لاكتساب وتطوير المهارات والخبرات المتعددة والأساسية التي يحتاجونها لخوض سوق العمل، سواء على الصعيدين المهني أو الشخصي. وتُكرّس «زين» المزيد من الجهود والمبادرات التي تعزز من تطوير التنمية البشرية في الدولة بجميع المجالات، وبالأخص فيما يتعلق بتنمية المهارات الإدارية لدى الفئات العمرية الشابة، بهدف تأهيلهم لدخول سوق العمل، حيث تؤمن الشركة بأهمية تعزيز العلاقة بينها وبين المجتمع الذي تعمل فيه لكونها إحدى أكبر الشركات الرائدة في القطاع الخاص الكويتي.

الشيخ علي بن جبر آل ثاني رئيساً تنفيذياً جديداً لـ Ooredoo قطر



أعلنت Ooredoo ش.م.ق.ع عن تعيين الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** رئيساً تنفيذياً جديداً لـ Ooredoo قطر. وقبل توليه المنصب الجديد، كان الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** يعمل رئيساً للشؤون القانونية والتنظيمية والحوكمة في مجموعة Ooredoo، وهو يتمتع بخبرة إدارية تمتد لعدة سنوات ولديه دراية واسعة بمهام ومسؤوليات القيادة العليا سواء في Ooredoo قطر أو مجموعة Ooredoo منذ انضمامه إلى الشركة عام ٢٠١٣.

وسيترك الشيخ **محمد بن عبد الله آل ثاني** منصبه كرئيس تنفيذي لـOoredoo قطر، وسيركز بشكل كامل على مهامه كنائب رئيس تنفيذي لمجموعة Ooredoo، حيث سيتولى مسؤولية إدارة المجموعة وعملياتها

ومن بين أبرز الإنجازات التي تحققت تحت قيادة الشيخ **محمد بن عبدالله** كان النجاح الكبير الذي حققته Ooredoo خلال بطولة كأس العالم FIFA قطر 2022™. فخلال فترة قيادته للشركة، تم توقيع عدة شراكات رئيسية كبرى لضمان توفير تجربة استثنائية للجماهير خلال الحدث العالمي وسجلت Ooredoo العديد من الأرقام القياسية على مستوى استخدام البيانات وعدد المكالمات خلال مباريات البطولة. وتضمنت التعيينات الإدارية الأخرى تعيين الشيخ **ناصر بن حمد بن ناصر آل ثاني**، رئيس الشؤون التجارية في Ooredoo قطر سابقاً، رئيساً تنفيذياً لشؤون الشركات في مجموعة Ooredoo، وتعيين الدكتور **حمد يحيى النعيمي** رئيساً تنفيذياً لشؤون مجلس إدارة للمجموعة، بعد أن شغل سابقاً منصب الرئيس التنفيذي لشؤون الشركات في مجموعة Ooredoo.

وبهذه المناسبة، قال **عزيز العثمان فخرو**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo: «يسرني الإعلان عن هذه التعيينات الإدارية الجديدة والتي تعكس التطور المستمر للشركة. لدينا في Ooredoo التزام استراتيجي بالاستثمار في موظفينا وتطوير كادر قوي من القادة من خلال برنامج تطويري شامل، جنباً إلى جنب مع استقطاب أفضل الكفاءات».

وحول الرئيس التنفيذي الجديد لـOoredoo قطر، قال **عزيز العثمان**: «إلى جانب الخبرة الإدارية الواسعة التي يتمتع بها، سيعتمد الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** على الأسس القوية التي أرساها أسلافه، وسيمكننا من مواصلة الابتكار ودفع عجلة التطور وإيجاد القيمة في سوقنا المحلي، ونتمنى له النجاح والتوفيق في منصبه الجديد».

واختتم **عزيز العثمان** حديثه قائلاً: «أتوجه بالشكر والعرفان إلى الشيخ **محمد بن عبدالله آل ثاني** على قيادة Ooredoo قطر خلال السنوات الثلاث الماضية، وعلى النجاح الذي حققته الشركة تحت قيادته في تجاوز تحديات وآثار الجائحة وكذلك على الأداء المبهر والإنجازات القياسية للشركة خلال بطولة كأس العالم FIFA قطر 2022™».

لتوفير تجربة مستخدم أفضل للعملاء والموظفين

"OOREDOO BUSINESS" توقّع مذكرة تفاهم مع AVAYA



من اليمين: عيسى الموسى وفادي مبارك

وقعّت OOREDOO BUSINESS الشريك التكنولوجي الموثوق لحلول الأعمال، مذكرة تفاهم مع AVAYA الشركة العالمية المتخصصة في مجال تطبيقات وخدمات الاتصالات.

مذكرة التفاهم التي تم توقيعها ستمكن الشركتين من تطوير رحلة التحول الرقمي للشركات من مختلف القطاعات من خلال توفير خدمات مصممة خصوصاً لعملاء الشركات لدى OOREDOO، حيث سيتمكن أصحاب هذه المؤسسات من تطوير تجارب العملاء والموظفين في مركز الاتصال القائم على الحلول السحابية وحلول الاتصالات الموحدة مثل مساحات عمل الوكيل وأدوات المسؤولين وتقييم قنوات التواصل الاجتماعي في OOREDOO المبنية على تقنية AVAYA.

وتستخدم هذه الخدمات تقنيات حديثة تعمل على زيادة الإنتاجية لعملاء OOREDOO، وتشكل جزءاً رئيسياً من رؤية OOREDOO لتقديم حلول شاملة للشبكات والمعلومات والاتصالات لعملائها.

وتم توقيع مذكرة التفاهم بحضور المدير التنفيذي لقطاع مبيعات المستهلك والأعمال في OOREDOO **عيسى الموسى** ونائب الرئيس لقطاع قنوات المبيعات في AVAYA **فادي مبارك**.

وبهذه المناسبة، قال **عيسى الموسى**: «سنستمر في تقديم أفضل الخدمات والتقنيات لعملائنا والتي تعمل على زيادة مستوى الكفاءة والإنتاجية، وخدمات الاتصالات التي نقدمها لعملائنا عبر شركة AVAYA ستسهم في توفير تجربة مستخدم أفضل لعملاء وموظفي OOREDOO، ونتطلع إلى تمكين عملائنا من استخدامها من أجل تعزيز تجربتهم معنا».

من جانبه، صرّح **فادي مبارك** قائلاً: تعتبر هذه الشراكة الإستراتيجية مع OOREDOO أولى خطوات التعاون بين الطرفين، والتي ستمكننا من تطوير وتصميم حلول تساهم في تغيير قواعد اللعبة لبعض المنظمات في المنطقة، وكون تجربة العملاء والموظفين تحظى بأولوية قصوى في OOREDOO، فإننا نتطلع إلى مساعدتهم على الابتكار حتى يتمكنوا من تقديم أفضل التجارب للمستخدمين عبر مختلف القنوات الخاصة بهم.

H|A|S

HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS

XLAM & GLT Hybrid Structures Specialist

Providing advance technological & Engineering solutions for complex, sustainable and safe superstructures









Sustainable Modular Structures Solution
offers project timeline accuracy, high-end structural quality, least construction time and prevention of site

A solution for the campaign
to reduce the CO2 emissions in construction

info@holistic-has.com

+974 5589 7236

Office 501, 5th Floor, Barwa Tower 1, Alsadd, Doha - Qatar

د. إحسان دغمان (الرئيس التنفيذي لشركة Perfect Presentation (2P)):

تمكنت (2P) من إرساء سمعة مرموقة وإثبات قدرتها على تلبية احتياجات العملاء مع التركيز على توفير الحلول المبتكرة بالتماشي مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



تأسست شركة العرض المتقن للخدمات التجارية Perfect Presentation (2P) في عام ٢٠٠٤ وهي واحدة من أبرز الشركات الرائدة في مجال خدمات وحلول تقنية المعلومات والإتصالات في المملكة العربية السعودية. وتقدم الشركة خدماتها للعملاء من خلال ثلاث وحدات أعمال متكاملة ومترابطة هي: وحدة تطوير البرمجيات، ووحدة التشغيل والصيانة، ووحدة تجربة العميل. ويتيح نموذج الأعمال المتكامل والفريد للشركة تقديم حزمة شاملة من خدمات تقنية المعلومات والإتصالات للعملاء من أجل تحسين تجربة التحول الرقمي. وتلعب الشركة دوراً أساسياً في جميع مراحل رحلة التحول الرقمي لعملائها، من مرحلة التطوير وصولاً إلى البنية التحتية، مع توفير تجربة عميل ممتازة، الأمر الذي يجعل خدماتها الأكثر تميزاً على مستوى المنطقة، مع حرصها على تصميم حلولها المبتكرة بناءً على إحتياجات العملاء ودمج كافة المتطلبات المرتبطة بأعمالهم.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي لشركة Perfect Presentation (2P) د. **إحسان دغمان**، كشف أن هدف فريق الشركة الفني هو توفير وإدارة حلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات التي تقدم تقنيات متقدمة للعملاء الذين يبحثون عن حلول متقدمة لأعمالهم الخاصة، بالإضافة إلى خدمات متقدمة لعملائهم، مؤكداً إلتزامهم بخفض التكاليف وتعزيز مستوى الخدمات وتحسين الكفاءة، إنطلاقاً من خبرتهم الطويلة في المملكة العربية السعودية ودول أخرى، مما يمكنهم من تقديم مشاريع تكنولوجيا المعلومات الكاملة من خلال إدارة المشاريع وإنشاء التصاميم والتنفيذ لتقديم حلول فعّالة وقيّمة للعملاء.

وأوضح د. **دغمان** أن العمل على تطبيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» ساهم إلى حد كبير في نمو قطاع التقنية وتكنولوجيا المعلومات والإتصالات، فضلاً عن أن القرارات الصادرة والمتعلقة بالاقتصاد الرقمي خلقت إمكانات كبيرة لتطوير نشاط (2P) على المستويين الفني والمالي وتطوير مهارات الكوادر البشرية، لافتاً إلى مواكبة القطاع الحكومي في المملكة للتحول الرقمي الذي بدأ يسير بوتيرة أسرع من القطاع الخاص حيث بدأ العمل على الإرتقاء بجودة الحياة وتفعيل الأدوات الممكنة لتطبيقها في مختلف الشؤون الحياتية منها التحول نحو الخدمات الإلكترونية والحكومة الرقمية التي تفوقت على الكثير من الجهات في العالم بحسب التصنيفات العالمية، مشيراً إلى وجود إستثمارات ضخمة في المشروعات الكبرى ومراكز الداتا والأتمتة للوصول في نهاية المطاف إلى اقتصاد رقمي يعمل وفق تقنية إنترنت الأشياء والذكاء الإصطناعي، بما يتلاءم مع إطلاق «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

وصرّح د. **دغمان** عن دخول الشركة في مشاريع متعددة وضخمة على مستوى العوائد المالية من ناحية وعلى صعيد الإبتكارات من ناحية أخرى، وأبرزها مشاريع بالتعاون مع وزارة التعليم ووزارة الدفاع وغيرها من الجهات الحكومية، فضلاً عن توجههم نحو المشروعات التابعة للقطاع الخاص حيث أن العوائد المحققة من الخدمات المقدمة للقطاع التجاري تتراوح ما بين ٢٥ إلى ٣٠٪ من إجمالي محفظة أعمال الشركة، مشيراً إلى عملهم على خطة لاستهداف المستهلك بصورة مباشرة خلال السنوات الخمس المقبلة وذلك عبر طرح خدمات جديدة مبنية على تقنية السحابة والتي ستستهدف المستهلك النهائي بطريقة مختلفة وتقديم حزمة من الحلول المبتكرة، خصوصاً أن (2P) تتمتع بقدرات رقمية قوية تتيح لها تزويد عملائها بمجموعة من الحلول الشاملة والمخصصة، إذ تمكنت منذ تأسيسها، من إرساء سمعة مرموقة وإثبات قدرتها على تلبية إحتياجات العملاء مع التركيز على توفير الحلول المبتكرة بالتماشي مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وتحقيق أهداف التحول الرقمي.

وفي سياق متصل، أوضح د. **دغمان** أن (2P) تُعد شريكاً ذهبياً لكل من مايكروسوفت وأوراكل جينيسيس، كما تُعد شريكاً لـ«آي بي إم» و«ديل» و«سيسكو»، وأول شريك عالمي لـ«كونستراكس»، والعديد من الشراكات الأخرى، مبيّناً حصولها على عدة جوائز على مر السنين منها جائزة الشركة الأسرع نمواً من قبل «إتش بي إس»، وجائزة أفضل مُشغل خارجي لمراكز الإتصال الكبرى والمُقدمة من مجموعة «إنسايتس».

وحول المنهجية التي تستخدمها الشركة، قال د. **دغمان** إن هدفهم هو تسهيل عملية التحول الرقمي عن طريق تحسين تجربة العملاء، لافتاً إلى وجود العديد من القنوات المُتبعة وهي عن طريق بناء التطبيقات والمواقع للمنشآت، والتي بدورها تساعد على تحسين تجربة العميل أو عن طريق إنشاء وتجهيز مراكز إتصال لعملاء الشركة، منوهاً بإهتمام الشركة في تنمية وتطوير المحتوى المحلي، وذلك عن طريق إطلاق منتجات عديدة، لعل أبرزها «يمامة»، وهو عبارة عن خدمة الرسائل النصية القصيرة، وكذلك "Perfect Engage" وهو عبارة عن تطبيق تواصل داخلي آمن يُتيح للعملاء سرعة التواصل والمحافظة على المعلومات المستخدمة في التطبيق، بالإضافة إلى "Contracting ER" والذي يتميز بإدارة جميع موارد الشركة من خلال منصة واحدة.

وأكد د. **دغمان** على أن (2P) تؤمن على أهمية دور تنمية المنتج المحلي وسوف تكون دائماً على إستعداد لتوفير منتجات تقنية وطنية لتلبية إحتياجات عملائها، كاشفاً عن أن لدى الشركة نسبة كفاءات سعودية تصل إلى ٧٥٪ إنطلاقاً من سعيها الدائم إلى تطوير وتنمية وتطوير مهارات الشباب السعودي وكذلك دعم وتمكين المرأة في المجتمع حيث بلغت نسبة توظيف المرأة إلى ٤٥٪، معلناً عملهم على إستقطاب الكفاءات السعودية في شتى المجالات، مع تركيزهم على توطين مهن الإتصالات وتقنية المعلومات بشكل أكبر، متوقعاً نمو حجم قطاع تكنولوجيا المعلومات والإتصالات السلكية واللاسلكية في المملكة العربية السعودية بمعدل نمو سنوي مركب ١٠٪، متجاوزاً ٢٧ مليار دولار بحلول عام ٢٠٢٥، ونمو حجم سوق إنترنت الأشياء بمعدل ٢٦٪ نمو سنوي مركب بحلول عام ٢٠٢٥.

ومن جهة أخرى، أوضح د. **دغمان** أن (2P) نجحت في إتمام عملية طرحها بالسوق الرئيسي في المملكة العربية السعودية حيث تم الإعلان عن فتح الإكتتاب للطرح العام للشركة، في حين أن الجهات المشاركة إكتتبت في كامل الأسهم المطروحة، مؤكداً أن هذه العملية تمت بنجاح بفضل جهود ومساندة ودعم فريق العمل والمستشار المالي شركة السعودي الفرنسي كابيتال مع العلم أن هذه الخطوة تتطلب الكثير من الإجراءات المالية والتقنية لإتمامها.

وأشار د. **دغمان** أن هذه الخطوة تحمل الكثير من الإيجابيات أبرزها نمو الشركة وتحولها من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة وهذا بهدف ضمان الإستمرارية والإستقرار الإداري، فضلاً عن المنافع على مستوى الإيرادات والحوكمة بكل مكوناتها، وتلقى الشركة دعماً حكومياً ووزارياً من وزارتي الإتصالات والإستثمار والعديد من المشرعين العاملين في قطاع الإتصالات وتقنية المعلومات، لافتاً إلى أن طرح الشركة للإكتتاب سيشكل نقطة تحول في عمليات الإقراض والتشغيل، فضلاً عن أن نشر دفاتر الشركة وميزانياتها وتقاريرها يعطي المزيد من الوضوح والثقة بأدائها المعلن وطريقة عملها إنطلاقاً من أن الخدمات التي تقدمها تستهدف جميع المواطنين والمقيمين في المملكة العربية السعودية بشكل مباشر وغير مباشر، إلى جانب منحها قيمة مضافة وتنافسية أعلى في السوق المحلية، معوّلاً على مستوى الشفافية وجودة الخدمات والقدرات التقنية لفريق العمل الذي أثبت مهارة في التعامل وبذل مجهوداً مضاعفاً لوصول الشركة إلى ما هي عليه من ريادة في تقديم الخدمات ضمن أعلى المستويات من الحرفية. ■

يسّر

برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية

E-GOVERNMENT PROGRAM



AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.

- Policies & Procedures
- Capacity Development
- Solution Development
- Innovation

YesserProgram

www.yesser.gov.sa

أبل محملجي (الرئيس التنفيذي لشركة «إنفنت» ENVNT):

هدفنا أن نصبح شركة رائدة عالمياً في مجال التحول الرقمي



تعد شركة إنفنت السعودية ENVNT، التي تأسست عام ٢٠٠٩ تحت إسم CODELAB، من الشركات الرائدة والسبّاقة في مجال تطوير البرمجيات وتقديم تجربة مميزة وفريدة من نوعها في إستخدام أحدث التقنيات من خلال نهج تكنولوجي متفرّد يسهم في تصميم حلول لكل المشكلات انطلاقاً من إمتلاكها فريق عمل متكامل بينهم العديد من الكوادر الوطنية السعودية.

ولا شك أن نجاح إنفنت لم يكن وليد الصدفة بل هو نتاج فكر خلّاق ورؤية ثاقبة يتحلى بهما رئيسها التنفيذي **أبل محملجي**، الذي إستطاع بفضل إصراره وعزيمته وعمله الدؤوب من الإرتقاء بالشركة إلى مصاف الشركات العالمية، يعاونه فريق عمل متمرّس ومحترف ومتمكّن قادر على تلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة بصورة مستمرة وتوفير أفضل الحلول والتقنيات التي تضمن نمو أعمالهم بأمان وكفاءة من حيث التكلفة والوقت والتميّز.

وفي حديث مع السيّد محملجي بمناسبة عدد «البيان الاقتصادية» الممتاز، أكّد أن تغيير إسم الشركة من «كودلاب» إلى «إنفنت» يأتي ضمن الإستراتيجية المتمثلة بإعادة إطلاقها بطموحات وتطلعات مستقبلية جديدة أساسها المجتمع ويتزامن مع إدخالها تعديلات على الخدمات التي تقدمها وتحولها من إدارة البرمجيات إلى مساعدة الجهات الحكومية على التحول الرقمي بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، كاشفاً أن الإسم الجديد يرمز إلى إلتزامها بجلب حلول فعّالة وشاملة وتوفير جودة حياة أفضل للجميع، معلناً إستغلال الشركة بدايتها الجديدة هذه بالتوسع في أوروبا وخارجها وجذب شركاء جدد لتصبح رائدة عالمياً في مجال التحول الرقمي.

وأكد **محملجي** أنه منذ إنضمامه للشركة عام ٢٠١٩، عمد إلى إدخال بعض التعديلات على إستراتيجية العمل والدخول في تكنولوجيات جديدة ومختلفة تحت مسمى «الترميز الخفيف»، حيث دخلت الشركة من خلالها في شراكة مع صندوق الموارد البشرية في المملكة العربية السعودية وتمكّنت من تحقيق نجاح باهر، ومن نقل الأنظمة القديمة إلى أخرى أكثر إبتكاراً، فضلاً عن تخفيف التكاليف المتوجبة على الصندوق، مشيراً إلى توسع قاعدة المشاريع والجهات المتعاملة مع «إنفنت» إنطلاقاً من النجاحات التي حققتها، ما أعطاها حافزاً كبيراً للمزيد من التقدّم، لافتاً إلى توزيع مشاريعهم بين القطاعين العام والخاص لا سيما مع مصرفي الراجحي والصادرات السعودي، إلى جانب التعاون مع جهات حكومية في مشروعات إستراتيجية شكلت إنطلاقة قوية ومميزة للشركة مثل الحكومة السعودية حيث كان التعاون مع صندوق الموارد البشرية المتخصص في توظيف الكوادر السعودية، فضلاً عن التعاون مع وزارة الصحة خلال إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»، بالإضافة إلى مشروع ذات أهمية وهو منصة التوظيف الموحّدة الذي يلقى إقبالاً واسعاً داخل السعودية، وتوقيعهم عددٍ من الإتفاقيات التجارية المهمة، من ضمنها مذكرات تفاهم مع شركة الإستشارات الإدارية السعودية CALX والشركة المبتكرة Wevioo المتخصصة في التحول الرقمي والماهرة في إنشاء المنصات والبوابات الرقمية وتصميم وتطوير الأنظمة وتتبع الأداء.

وأوضح أن الشركة حققت نجاحات كبيرة في السعودية مع وزارة العدل، وأخذت أول مشروع للبرمجة في السعودية، لافتاً إلى أنها تقوم بعمل جميع أنواع البرمجة، بالتعاون مع شركات البرمجة العالمية، مشيراً إلى أن «إنفنت» تعمل مع ١٦ وزارة في السعودية، وذلك نظراً للنظام الأمني العالي لها، مضيفاً أن وزارة العدل في البحرين عندما علمت بما قامت به الشركة من أعمال في وزارة العدل بالسعودية، طلب وزير العدل بالبحرين العمل والتعاون معها.

ونوّه **محملجي** بالتقنيات عالية الدقة التي تستخدمها «إنفنت» بالتعاون مع كبرى الشركات العالمية والأولى في مجالها Out Systems، مما يتيح لها إستخدام تكنولوجيات محصنة غير قابلة للإختراق وهذا بدوره يؤمن أعلى معايير الحماية للجهات المتعاملة معها ضد أي إختراقات وإعتداءات إلكترونية محتملة، لافتاً إلى أن الشركة تتجه إلى التوسع والإكتتاب العام خلال العام الحالي، مشيراً إلى سعيها للتوجه داخل منطقة اليورو والشرق الأوسط وأفريقيا خلال عام ٢٠٢٤.

وأعلن **محملجي** أن «إنفنت» تضم فريقاً مكوناً من أكثر من ٤٠٠ مستشاراً، فيما يصل حجم أعمالها حالياً ١٠٠ مليون دولار، وتستهدف مضاعفة هذا الرقم إلى ما بين ٨٠٠ و ١٠٠٠ مليون دولار خلال السنوات الست المقبلة، مصرّحاً أن التحول الرقمي في عالمنا أضحى سريع التغير وأكثر أهمية وطلباً من أي وقت مضى، مؤكداً على الخبرة التي يتحلى بها مستشاري الشركة العالميين والتي تتجاوز مجرد خبرتهم في الترميز، معلناً تقديمهم لنهج تكنولوجي لا مثيل له ينظر إلى المشكلات من كل الزوايا إنطلاقاً من حرصهم على خلق الإبتكارات التي تشكل العالم وتقوم بدفعه، حيث يمكن لحلولهم المخصصة مساعدة الأشخاص من كل مكان مهما إختلفت جنسياتهم.

وفي سياق متصل، كشف **محملجي** أن الجزء الأكبر من مشروعات «إنفنت» يتركز داخل المملكة العربية السعودية، لكن الأصداء الإيجابية لعدد كبير من المشاريع التي قامت بها أكسبها سمعة حسنة تخطت الحدود الجغرافية، حيث تلقت زيارة من ممثلين عن محاكم دبي لتنفيذ عمل مشابه كالذي أنجزته بالتعاون مع الهيئات القضائية في المملكة، بالإضافة إلى وجود مشروعين آخرين في دولة الإمارات، مع العلم أن الشركة تمتلك مكتباً في إمارة دبي منذ أكثر من خمس سنوات وآخر في مصر، كما إفتتحت مؤخراً مكتباً في تونس، مشيراً إلى خطتهم التوسعية في القارة الأوروبية حيث سيتم إفتتاح مكاتب في فرنسا وألمانيا من خلال عقد شراكات مع جهات متعددة، مؤكداً مضي «إنفنت» في خطى ثابتة نحو المزيد من التوسع على مستوى المنطقة والعالم بما يتلاءم مع أهدافها الإستراتيجية ورؤيتها الطموحة للوصول إلى الريادة في مجالها، إنطلاقاً من النجاحات الباهرة التي تحققت على مستوى المملكة والتي بدورها ستنسحب بلا شك لمختلف الدول الأخرى.

envnt.

Fitting examples



innovative solutions,
to reinvent the future
of people

envnt.co
info@envnt.co



د. بشار حوامده

(مؤسس شركة ميناآيتك MENAITECH - الأردن):

هدفنا دوماً الريادة والابتكار المعلوماتي في إدارة الموارد البشرية

منذ انطلاقتها، بقي اسم ميناآيتك MENAITECH مرادفاً للابتكار المعلوماتي في إدارة رأس المال البشري وتكنولوجيا الموارد البشرية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تخدم حلولها القطاعين العام والخاص، كما تدعم الشركات الناشئة والمؤسسات غير الربحية في كافة أنحاء المنطقة.

وتعتبر ميناآيتك من الرواد في مجال البيانات والتحليلات الخاصة بالموارد البشرية والتي تساعد المؤسسات على اتخاذ قرارات ذكية بشأن ثروتها البشرية بناءً على معلومات حديثة.

ويرى د. بشار حوامده مؤسس الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التحديات القائمة حالياً ولّدت العديد من الفرص وهي طفرة غير مسبوقة في التكنولوجيا والتطبيقات الإلكترونية. ومن هنا، تعمل الشركة على مواكبة هذه الوتيرة المتسارعة عبر تزويد العملاء بحلول تتناسب مع رحلة تحولهم الرقمي وتمكنهم من تقليص التكاليف التشغيلية والتركيز على النمو الاستراتيجي.

وفي ما يخص الاستراتيجية التوسعية يشير د. حوامده إلى عقد شراكة مع «مجموعة فرسان» ما يدعم جهود ميناآيتك للتوسع تماشياً مع سعيها لتوفير حلول إدارة الموارد البشرية بمستوى عالمي على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا، بالإضافة إلى دخولها القوي للسوق المصري من خلال الاستحواذ على شركات ناشئة والتوجه إلى المغرب، لافتاً إلى الاستمرار في التركيز على المملكة العربية السعودية التي تعد من الأسواق الأساسية.

الشراكة مع مجموعة فرسان تدعم استراتيجيتنا التوسّعية

■ كيف تواجهون انعكاسات التحديات التي يتعرض لها العالم أجمع مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية-الأوكرانية على اقتصادات الدول العربية؟

– بالنسبة إلى صناعة البرمجيات، خلقت هذه التحديات العديد من الفرص حيث لمسنا طفرة في التكنولوجيا والتطبيقات الإلكترونية. والدليل أن ميناآيتك تتوسع في كل مكان وكانت قد عقدت مؤخراً شراكة مع «مجموعة فرسان»، وهي شركة رائدة في مجال استثمارات الملكية الخاصة في الشرق الأوسط، حيث استحوذت المجموعة على حصة بنسبة ٢١٪ من أسهم شركة ميناآيتك. ويهدف هذا الاستثمار إلى دعم جهود ميناآيتك للتوسع، ويتماشى مع استراتيجية الشركة في توفير حلول مبتكرة لإدارة الموارد البشرية بمستوى عالمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ولخدمة عدد أكبر من الشركات في المنطقة.

كما يتماشى هذا الاستثمار مع أهداف «مجموعة فرسان» التي تهدف إلى الاستثمار في شركات ديناميكية تتمتع بموقع فريد في أسواقها. بالإضافة إلى ذلك، توسعت شركة ميناآيتك في مصر بشكل كبير حيث تسعى إلى الاستحواذ على شركات ناشئة صغيرة الحجم في مجالات متعددة مثل الموارد البشرية، الذكاء الاصطناعي، وغيرها.

ومن المعروف أن مشهد تكنولوجيا المعلومات يتسم بالتطور المستمر، لذا تعمل الشركة على مواكبة هذه الوتيرة المتسارعة للتطوير عبر تزويد العملاء باحتياجاتهم من خلال حلول تناسب رحلة تحوّلهم الرقمي، وتمكّنهم من تقليص التكاليف التشغيلية والتركيز على النمو الاستراتيجي وتمكين موظفيهم. وتسهم خدماتنا التي تركز على العملاء وتواكب التكنولوجيا في تزويد الشركات بمنصة متكاملة يمكنهم من خلالها إجراء جميع عملياتهم عبر الموقع الإلكتروني وأجهزة الموبايل والسحابة، وذلك بالتوافق مع رؤيتنا التي بنيناها على مدار ما يقارب العشرين سنة واستطعنا من خلالها خدمة حوالى ٣٠٠٠ عميل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

المنافسة تحفزنا على الأفضل

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– يعد إيجاد الإدارة الكفؤة للموارد البشرية أحد أهم التحديات التي نواجهها، لذا نحرص على عقد البرامج التدريبية لتعزيز المهارات. فكلّما تطورنا كلما زادت المنافسة التي نعتبرها مسألة صحية لأنها تحفزنا على تقديم الأفضل دائماً لنكون عند حسن ظن عملائنا.

> **نخدم حوالى ٣ آلاف عميل في منطقة الشرق الاوسط وشمال إفريقيا**

نوفر أعلى معايير حماية المعلومات

■ ارتفع عدد الاعتداءات الإلكترونية بشكل كبير خلال العامين الماضيين نتيجة العمل عن بُعد. ما الذي قدمته ميناآيتك في هذا المجال للحد منها؟

– بعد أن أضحت جميع أنظمتنا على تقنية السحابة، بات موضوع الأداء والأمن يعد من أولوياتنا لضمان حماية البيانات والمعلومات المتعلقة بعملائنا. لذا، حرصنا منذ البداية على توفير أعلى سبل الحماية لتجنب أي اعتداءات أو اختراقات إلكترونية قد تحصل. وفي هذا الإطار استعنا بالجمعية العلمية الملكية RSS التي قامت بالتدقيق للتأكيد على جودة أنظمة الحماية المستخدمة، وباتت الشركة تخصص ميزانية لتوفير حلول وأدوات حماية عالية الجودة والفعالية لضمان أمن خوادمها.

بعد توسعنا في مصر نخطط للتوسع في المغرب

■ هل لدى ميناآيتك أي مشاريع توسعية؟

– إلى جانب توسعنا في مصر، لدينا خطط للتوسع في المغرب لدعم الشركات الناشئة أو الشركات الصغيرة التي ترغب في تقليل نفقاتها العامة واستثماراتها في أنظمة الموارد البشرية، ما يمكّنها من التركيز على أهدافها الاستراتيجية وتنمية أعمالها الأساسية والعمل على ثقافة العمل الداخلية. بالإضافة إلى ذلك، سنستمر في التركيز على المملكة العربية السعودية التي تعد من الأسواق الأساسية بالنسبة إلينا إلى جانب حرصنا دائماً على جلب أحدث ابتكارات إدارة رأس المال البشري والملكية الفكرية وتقديم منتجات وبرامج ترفع من كفاءة إدارة الموارد البشرية للمؤسسات كافة في جميع القطاعات، وذلك استجابة لنمو الطلب على سبل حديثة لإدارتها.

نحن متفائلون ومتحمسون دائماً

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون دائماً، والحمد لله استطعنا تحقيق أهداف الشركة وفق الخطة الموضوعة بفضل حرصنا على تقديم أفضل الحلول والخدمات، فضلاً عن الجهود المبذولة من قبل فريق عملنا المحترف والمتفاني والذي وصل عدده حالياً إلى أكثر من ٢٠٠ موظف. ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى الاستمرار في إعادة ابتكار وتطوير جزء من نظام الشركة ليتلاءم دوماً مع التطورات الحاصلة خصوصاً أن التكنولوجيا تغيّرت بشكل جذري منذ نشوء الشركة، مع العلم أن ميناآيتك باتت أكثر نضجاً وقدرة على توفير أعلى معايير الحماية لعملائها وتدريبهم على استخدام النظام الخاص بها، بالإضافة إلى تطوير المنتجات للتأقلم مع الظروف الأكثر تعقيداً. ■

menaitech
people • culture • success

Don't wait.. Automate!

Smarter solutions for smarter decisions



World-class human capital solutions specifically designed for your country

Jordan
+962 79 624 6000

Egypt
+20 1 1100 02104

KSA
+966 11 453 7053
+966 12 639 2213

Kuwait
+965 2 246 2610

Qatar
+974 4442 3033

UAE
+971 4 452 1116

Oman
+968 9014 0049



محمد هاشم

(مدير منطقة المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين في شركة KASPERSKY):

المملكة العربية السعودية الأولى عربياً لناحية الاستعداد السيبراني والثانية عالمياً

تتمتع شركة KASPERSKY برؤية عالمية وتركز في عملها على الأسواق الدولية، كما تتمثل رسالتها في بناء عالم أكثر أمناً، لذا تحرص على ضمان الحماية والأمن لعملائها أينما وُجدوا، إضافة إلى حرصها على الابتكار الدائم وتطوير حلول أمنية رائدة عالمية المستوى. وفي لقاء خاص مع محمد هاشم مدير منطقة المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين في الشركة أوضح أن المملكة العربية السعودية أضحت رائدة في مجال التحول الرقمي وحققت إنجازات مميزة أبرزها احتلال المركز الأول عربياً والثاني عالمياً لناحية الاستعداد السيبراني، وبسبب التطور التكنولوجي الذي تشهده أصبحت هدفاً لعمليات القرصنة، فتقوم بتوفير أمن المعلومات وأعلى درجات الحماية لعملائها. وكون شركة كاسبرسكي رائدة عالمياً في خدمات وحلول الأمن السيبراني بخبرة تزيد عن ٢٥ عاماً فهي توفر الحماية الكاملة في وجه التهديدات الإلكترونية من خلال منتجات تختص بخدمات الأمن السيبراني تحقيقاً لأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠». كما أشار إلى أن الشركة سجلت أرقاماً جيدة ووسعت قاعدة المتعاملين معها، إضافة إلى نجاحها في تطبيق الرؤية الخاصة بها والمتمثلة بالقرب من العملاء وتوفير أرقى الخدمات لهم، أما عن الخطط المستقبلية فستفتح الشركة أكاديمية خاصة ، علاوة على ذلك ستعمل على توطين الداتا داخل السعودية أيضاً بهدف مساعدة العملاء في الوصول إلى البيانات بكل سهولة.

■■■ تتمتع KASPERSKY بخبرة تزيد عن ٢٥ عاماً في حلول وخدمات الأمن السيبراني ■■■

■ مع الارتفاع الحاصل في أعداد الهجمات الإلكترونية ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة للتصدي لهذه الاعتداءات وحماية المتعاملين معكم؟

– باتت المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في مجال التحول الرقمي نتيجة إعطاء هذا القطاع أولوية كبيرة مؤخراً إذ يشكل أهم أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠». بالإضافة إلى ذلك، تعد المملكة أكبر اقتصاد على مستوى منطقة الشرق الأوسط ومن أهم الدول إنتاجاً للنفط ما يجعلها أكثر مرونة للاستثمار في التحول الرقمي على مستوى القطاعين العام والخاص. ومن أهم الإنجازات التي حققتها المملكة تصنيفها في المركز الأول عربياً من ناحية الاستعداد السيبراني والثاني عالمياً. وانطلاقاً من التطور المتسارع الذي تشهده المملكة على مستوى الارتقاء بالخدمات الرقمية والتحول الرقمي أضحت هدفاً للكثير من الجماعات والمنظمات المتخصصة في الاعتداءات وعمليات القرصنة وباتت من أكثر الدول استهدافاً على صعيد المنطقة. كما تشير الإحصاءات إلى أن ٨٠٪ من المقرصنين مموّلون من دول وهدفهم تخريبي وسرقة البيانات والمعلومات مقابل فدية مالية، ومن هنا يجب إعطاء أهمية للأمن السيبراني واتخاذ أقصى درجات الحيطة لتجنب الوقوع في فخ القراصنة وهذا ما نقوم به على صعيد المملكة بهدف توفير أمن المعلومات وأعلى درجات الحماية لعملائنا باعتبارهم شركاء أساسيين لنا.

توفر كاسبرسكي حماية فائقة ضد جميع التهديدات الإلكترونية

■ ما مدى أهمية ابتكار حلول الأمن السيبراني عوضاً عن طرحها في السوق من خلال التعاون مع شركات أجنبية؟

– لدى شركة كاسبرسكي خبرة تزيد عن ٢٥ عاماً وتعد من الشركات الرائدة عالمياً في حلول وخدمات الأمن السيبراني حيث توفر حماية فائقة ضد جميع التهديدات الإلكترونية، وتعمل على تمكين العملاء من استخدام التكنولوجيات الحديثة مع تصميم أنظمة آمنة لحمايتهم في حال تعرّضهم لهجمات مفاجئة.

ومن جهة أخرى، إلى جانب حلول الأمن السيبراني تقدم الشركة مجموعة متنوعة من المنتجات في مجال الخدمات المدارة للأمن السيبراني والاستجابة والدفاع وذلك من خلال خبرات سعودية وتوطين الخدمات بما يتماشى مع أهداف «رؤية ٢٠٣٠».

يخضع فريق العمل لدورات تدريبية مكثفة لتطوير المهارات

■ هل تواجهون تحديات في توظيف الكوادر البشرية المتخصصة؟

– تعاني معظم الأسواق العالمية من نقص في الكوادر البشرية المؤهلة في مجال الأمن السيبراني نظراً لعدم وجود المهارات الكافية في هذا المجال، ولكن بالنسبة إلينا لا تشكل هذه المسألة عقبة إذ نقوم بإخضاع فريق العمل لدورات تدريبية مكثفة لتطوير مهاراته بهدف الوصول إلى المستويات المطلوبة من الأداء المتميز وهذا ينعكس إيجاباً على جودة الخدمات التي نقدمها ويزيد من مرونة العمل وتلبية احتياجات السوق بسرعة وفعالية.

نتائج جيدة وتوسيع قاعدة المتعاملين

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتم خلال العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة خلال النصف الأول من العام الحالي أرقاماً جيدة بالإضافة إلى قدرتنا على جذب عملاء جدد من جهات حكومية مختلفة. كما نجحنا في تطبيق رؤية الشركة المتمثلة في القرب من العملاء وتوفير أرقى الخدمات لهم، إلى جانب تعاوننا مع «ساما» وتطبيق الأسس التي وضعتها الهيئة الوطنية للأمن السيبراني في المملكة.

نعمل على توطين الداتا داخل السعودية

■ ما هي الخطط المستقبلية لشركة كاسبرسكي السعودية؟

– تعد الخطوة الأبرز التي قامت بها الشركة افتتاح مكتبها في السعودية كشركة سعودية مستقلة، مع التركيز على تفعيل دور الأكاديمية في مجال الأمن السيبراني لتدريب مجموعة من المهندسين الجدد، ويأتي ذلك بمثابة طريقة لشكر المملكة كونها لعبت دوراً كشريك استراتيجي بالنسبة إلينا، وفي الوقت نفسه لسدّ الثغرة المتمثلة في نقص المهارات والكوادر البشرية في مجال الأمن السيبراني.



ويضاف إلى ذلك نعمل على توطين الداتا داخل السعودية بهدف إتاحة المجال أمام جميع عملائنا للوصول إلى البيانات والاطلاع عليها من دون الحاجة إلى الخروج من المملكة، وذلك لمواكبة الأسس والأنظمة التي تضعها الهيئة الوطنية للأمن السيبراني. ■

kaspersky BRING ON THE FUTURE



Over 380,000 threats per day

1 cybersecurity ecosystem defends against them all

Your IT security is always one step ahead with Kaspersky Enterprise solutions.

Our technology anticipates unprecedented threats before they happen, giving your organization complete peace of mind in an ever-changing landscape.

kaspersky.com

Five media trends all people must keep a close eye on in 2023

Randa El Sawi, Head of External Communications & Brand for the MEA region, at Ericsson, shared an eye-opening thought piece on what lies ahead for the corporate communications industry in 2023.

El Sawi remembered the old days when she started her journey in External Communications back in 2005. At that time, printed press was still the leader of the game and Corporate Communications professionals like her were not any different. She stated that they used to hand media their press kits in a printed format because most of the media didn't use e-mails to receive their press kits as a soft copy, declaring that she used to stay late at the office to finish printing press kits and inserting them in branded folders on the night before their planned press conference. "It was indeed a slow era of journalism and corporate communications compared to today", El Sawi noted.



Randa El Sawi

El Sawi proclaimed that there has arguably never been a more exciting time to engage clients and consumers in our work, from applications of artificial intelligence to virtual reality, augmented reality, and the exciting evolution of the metaverse, especially with the huge amount of technology at our fingertips today, adding that at the same time, one must be cognizant of ongoing geopolitical tensions, supply chain concerns, rising inflation, and a cost-of-living crisis across many countries around the globe, assuring that communications professionals in the Middle East must navigate all these forces carefully in what is a fast-changing business landscape, adding that those that do will be able to set the foundation for what's possible in 2023 and beyond. El Sawi believes there are five specific media trends that all people must keep a close eye on.

Resilience of social media: There is no doubt that social media is more powerful than ever and will remain so in 2023. The category as a whole will continue to command a large share of brands' media spend. It will be an even stronger touchpoint to engage consumers and to tell rich multimedia stories. Advances in high-speed mobile connectivity, virtual malls, and AR try-ons will also see "social commerce" rise further. What exact form social media takes and which platforms remain on top remains up for discussion. But that's not really the point, as long as communicators know where their audiences spend time and how to create meaningful experiences for them wherever they are.

Sustainability of the print industry: Many print publications have been suffering a slow, drawn-out death for the last decade. The bad news for those in the industry is that it's likely to get worse in 2023. Data from Grand View Research suggests that the global print newspapers and magazine market is expected to shrink at a compound annual rate of 2.3% from 2022 through 2028. The fall will be much larger for many publications in the Middle East. With this pivot comes a rise in digital formats, with new publishers and titles constantly coming onto the scene across nearly every vertical. It's not too late for legacy publishers to make this same pivot.

Expertise of influencers: The region's "influencer" market has certainly matured in the past 3-5 years. Verifying genuine followers and overall credentials can remain difficult, sure, but regulatory frameworks are building new confidence in the ecosystem. As a result, studies have started to show that so-called influencers, often using the power of social media, can often surpass the influence of traditional TV, radio, and newspapers amongst certain demographics. Especially when looking at niche, micro-communities, some influencers now possess just as much expertise as (or even more than) a mainstream journalist. It is that expertise that is building credibility and trust, and which will create new opportunities for communications professionals in 2023.

Seeing is believing: For better or worse, press releases are still a staple in the diet of the communications and public relations industry. But with so many channels now open to brands, I think there's a genuine shift in treating visual content as king. Can announcements be turned into videos and shared on social media? Will they work better as a podcast? Many audiences simply have neither the time nor the inclination to read a 500-word article accompanied by one still photo. There's a time and place for that, but 2023 is gearing up to be much more diverse and visual-led than at any time previously.

Less will be more: With so much information and so many distractions in the world today, I suspect that consumers' desire for short, sharp content will remain intact in 2023. A report by the University of California – San Diego revealed that the average American consumes roughly 34 gigabytes of data and information on a daily basis. That equates to around 100,000 words heard or read every day. When it comes to the Middle East region, in my conversations with customers and journalists alike, there seems to be a real sense of content fatigue.

agora
Bridging Value



11th Edition

GLOBAL BLOCKCHAIN CONGRESS

March 6th & 7th, 2023 | Dubai, UAE

Title Sponsor

LIGHTENING EXCHANGE

Kamal Ballout (Head of Nokia Enterprise – CHIMEA – Nokia):

We are dedicated to bringing technologies & delivering solutions that go far beyond "good coverage"



In a world facing fundamental challenges and pressure on the planet is increasing, productivity is stalling and access to opportunity remains stubbornly unequal, Nokia is creating technology that helps the world act together. Through technology leadership and trusted partnerships, it delivers critical networks to help address global issues. It has the power to bring together the world's people, machines and devices, sensing and acting in real time at massive scale. Its critical networks go beyond connectivity to enable self-optimizing, intelligent systems both locally and globally. With its customers, Nokia delivers solutions that respond to climate change through more efficient use and re-use of the world's resources, restore productivity growth by bringing digital to the physical industries it has not yet reached and provide more inclusive access globally to work, healthcare and education; thus, creating meaningful interactions to drive human progress. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Kamal Ballout, Head of Nokia Enterprise - CHIMEA at Nokia, evaluated the performance of Nokia during 2022, shedding light on their main accomplishments, talking about their main challenges, and revealing about their vision & strategy for 2023.

• How do you evaluate or see the performance of Nokia in 2022.. and what are your accomplishments/successes during the past year?

- Overall, our Middle East and Africa market delivered an excellent performance in 2022. From an enterprise segment perspective, we have seen a lot of interest from industry and governments across the region as they move ahead with plans for digitalization, to build more inclusive societies and bolster economic resilience.

Nokia is already involved in most new smart cities projects that are being developed in the region and enabling digital journeys for large oil and gas environments. We are also bringing our global expertise around utilities into the region and are seeing growth in the power utility segment. Furthermore, we work with multiple defense and governmental bodies, building secure communications networks and providing digital solutions for communications between public safety and first responders.

One example is the MOU signed with Nedaa, the security network provider of the Dubai government, last year, to explore opportunities to upgrade their telecommunications network across Radio Access Networks (RAN) and core by leveraging 5G technology. The 5G network with end-to-end slicing functionality will help Nedaa deliver improved public safety and smart city services to concerned organizations and citizens, as well as lay the foundations for more advanced services such as metaverse.

Sustainability goals

• What are your main challenges?

- The Middle East and Africa region is a vast region, where each country has its own complexity.

While the region, like everywhere else in the world, is being currently heavily impacted by difficult geopolitical and economic conditions, the war in Ukraine and the fluctuation in oil prices, our long-standing history in the region and local expertise coupled with global experience has always enabled us to navigate the complexities and bring the right tailored solutions for industries and governments as they move ahead on their digitalization journeys.

Other aspects related to key technologies like delays in regulating the spectrum allocation for enterprise businesses that drive the broadband growth and the adoption of private wireless solution, the pressure on existing railway infrastructure (GSM-R) while the world awaits the 5G based FRMCS and the harsh competition against the adoption of future proof IP-MPLS strategy for utilities and oil and gas players are also challenges delaying the overall enterprise evolution journey towards industry 4.0 which is a key driver of our business.

Sustainability is yet another factor as many governments across the region have also put very aggressive sustainability goals in place. Nevertheless this topic is a key component of the Nokia strategy and purpose, and we believe digitalization and connectivity solutions are critical to resolving many of the global problems facing society today – environmental, social, and economic.

Advanced technologies are key

• What are you vision and strategy for 2023

- The Middle East and Africa region hosts such a diverse ecosystem of critical industries that keep societies and economies moving forward. Known for its rich oil and gas resources which account for a third of the world's oil production, the region also leads the world in low-carbon footprint desalination technology, which is essential in addressing global water shortages. It has a strong mining market and is expanding its focus and investment in the manufacturing sector across KSA, UAE, Egypt, South Africa and Qatar, with goals aimed at growing the GDP contribution of industrial manufacturing in the Emirates two-fold by 2030. More than 100 seaports in the region help distribute the critical goods mined and made here throughout the global supply chain.

The GCC (Gulf Cooperation Council) has laid out its vision 2030 goals for the region which are both inspirational and ambitious and lays the foundation for a more sustainable region and an economy that is more diversified. To meet these goals and capture the business opportunities that will continue to move the regional economy forward, advanced technologies are key.

Digitalization allows enterprises to build greater resilience for their business and their operations. It also helps to address supply chain challenges and provides the tools needed to diversify business models for the future. From a sustainability perspective, Emirates for example has an aggressive target to reach zero waste by 2030 and digital technologies can help achieve this. Whether it's connected sensors and infrastructure for monitoring environmental conditions or optimizing operations to create less waste, digitalization holds the key.

Nokia's networking solutions are at the very heart of digital age development. We are dedicated to bringing technologies like 5G, private campus networks and modernized mission-critical IP/MPLS networks to enterprises, delivering solutions that go far beyond "good coverage." Our solutions for enterprises provide the elements needed to support productivity-enhancing operational tools like digital twins and AR-guided work instruction for manufacturing. They are essential for increased automation for port operations and mining, and remote and offshore communications coverage for renewable energy operations. Our society-critical network technologies allow for improved situational awareness for public safety and accessibility to smarter citizen services.

While the consumer metaverse has already drawn a lot of attention, it is enterprises and industries that stand to benefit the most from metaverse technologies, far beyond the current realms of virtual reality (VR), gaming, and social interaction. Enterprise and industrial metaverses have the potential to significantly increase insights, productivity, and safety.

We are already seeing the positive results of metaverse applications in industries where digital twins have been integrated into operations and are delivering significant uplifts in productivity, sustainability, and worker safety. The metaverse has the potential to revolutionize the ways in which organizations engage with customers, carry out operations, create and deliver goods and services, and manage business relationships.

Digital technologies are transforming industries and governments into Ready 4.0 Anything operations, powered by Nokia's mission-, business- and society-critical networks that are purpose-designed to meet each industry's unique needs. It enables enterprises to realise their most ambitious goals… with #NoBoundaries.

LENOVO تسهم في دعم مسيرة الاستعداد للمستقبل الرقمي

أصبحت الشركات اليوم أكثر تكيّفاً مع نموذج العمل الهجين، وبدأ مكان العمل في التطور من جديد مع ظهور عالم الميتافيرس. ووفقاً لدراسة حديثة أجرتها لينوفو، فإن ٤٤٪ من الموظفين على استعداد للعمل في عالم الميتافيرس ويرون أنه يمكن أن يقدم مزايا مثل تحسين الإنتاجية في مكان العمل.

وتم تشكيل لجنة رفيعة المستوى في الإمارات العربية المتحدة لرسم مستقبل الذكاء الاصطناعي من خلال الاستثمار في عالم الميتافيرس. وستقيم اللجنة التي يرأسها سمو الشيخ **حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم**، ولي عهد دبي، شراكات عديدة وستدعم توفير ٤٠ ألف وظيفة افتراضية في غضون خمس سنوات بهدف تعزيز الاقتصاد الرقمي في البلاد.

ويُعرّف الميتافيرس في المقام الأول على أنه مساحة رقمية مشتركة تضم تمثيلات رقمية للأشخاص والأماكن والأشياء. ويمكن أن يصبح الميتافيرس في المستقبل امتداداً ثرياً للعالم المادي بفضل واجهة المستخدم الغنية فيه. ويفتح هذا العالم للشركات إمكانيات عديدة لإنشاء مكان عمل تفاعلي أكثر قابلية للتطبيق.

ومع ذلك، هناك شكوك حول ما إذا كانت الشركات لديها القدرة على القيام بذلك، حيث يرى اثنان من كل خمسة (٤٣٪) من المشاركين في الاستطلاع أن أصحاب العمل



علاء بواب

ليس لديهم أو ربما لا يمتلكون المعرفة أو الخبرة المناسبة لتمكينهم من العمل في عالم الميتافيرس مستقبلاً.

وقال **علاء بواب**، المدير العام لدى مجموعة لينوفو لحلول البنية التحتية في الشرق الأوسط وأفريقيا: «لطالما كانت الإمارات العربية المتحدة دولة تتطلع إلى المستقبل، حيث بدأت خطط التحول الرقمي لديها في وقت مبكر من عام ١٩٩٩. ويعتبر إنشاء هذه اللجنة برهاناً على استمرارية مبادرات دولة الإمارات ذات الرؤية المستقبلية التي تهدف إلى جعل الدولة مساحة اختبار لأحدث التقنيات ونماذج الأعمال المستقبلية».

وأضاف: «دفَعَنا الوباء جميعاً للتكيف مع أساليب العمل الجديدة، حيث اضطرت الشركات إلى التطور وتسريع التحول الرقمي بوتيرة هائلة. ويقدم عالم الميتافيرس للشركات فرصاً جديدة وأيضاً تحديات تقنية أكثر تعقيداً، مثل الحاجة إلى المزيد من قوة الحوسبة والأجهزة المتكاملة وحلول تقنية المعلومات الأبسط والأكثر مرونة».

وأظهرت الدراسة أيضاً أن ٥١٪ من الموظفين يوافقون على أن سرعة تبني الشركات للتقنيات الجديدة هي مؤشر على استعدادها للواقع التقني الجديد ليصبح الواقع المادي المعزز للميتافيرس.

ويعتقد ٤٤٪ من المشاركين في الدراسة بأن الميتافيرس سيحسن إنتاجية عملهم، بينما ثلاثة من أصل كل خمسة (٥٩٪) لا يعتقدون أو غير متأكدين من أن الشركات التي يعملون لديها تستثمر حالياً ما يكفي في تقنية المعلومات لمساعدتهم على زيادة إنتاجيتهم.

وتحتاج الشركات كي تتمكن من إدارة التقنيات المعقدة بشكل متزايد إلى حلول تقنية المعلومات البسيطة والمرنة. وتشمل حلول لينوفو منصة ThinkReality التي تزود ميتافيرس الشركات بمجموعة من المكونات المادية والبرامج والخدمات الحائزة على الجوائز.



Fadi Sharaf (Regional Sales Director LinkShadow):

The brand name is what differentiates one company from another



LinkShadow emerged from a compelling dream that a team of highly skilled and passionate experts envisioned – which was to enhance organizations defenses against advanced cyber-attacks, helping them stay one step ahead of the increasingly evolving threat adversaries as well as ensure that they can maximize their security investments. Right from the beginning, the company's focus was to innovate and cater to unique cybersecurity requirements to its customers. Its growth trajectory is due to the innovation that it brings to the technology especially with its R & D team based out of this region that helps develop cutting-edge cybersecurity solutions. Fadi Sharaf, Regional Sales Director at LinkShadow, brings to his position a successful track record of more than 10 years which includes recognized sales achievements in the Cyber Security industry. With a strong techno sales background, Mr. Sharaf specializes in forming strategic alliances and services that add value to customer relationship and makes sure customer satisfaction is achieved. Al Bayan Magazine met Mr. Sharaf on the sidelines of Black Hat Middle East & Africa event and conducted the following interview.

• What is the purpose behind your participation in the 2022 edition of Black Hat Middle East and Africa?

- We are currently strengthening our foothold in the MENA region. Building top-of-mind brand awareness as well as amplifying our presence across the region is a top priority. We are looking at leveraging from established technology platforms and Black Hat MEA is one such unique cybersecurity platform.

Every year, we innovate and introduce a new feature to the solution. Last year, we launched the AI-Powered Engine, and in 2022 we launched the Attack Surface powered by Metaverse. Our objective is to evangelize the latest offerings to customers and partners at these technology powerhouses to maximize our reach and bring the experience to our stakeholders, first-hand.

• In your opinion, what differentiates one company from another in such a big event?

- Each company has its own unique offering, and the innovative aspect of the technology is what differentiates one company from another. LinkShadow's exclusivity is its capability to seamlessly integrate with multiple solutions. Overall, our competition can match only around 40 percent of our complete platform offering. We are an easy choice for organizations to conveniently adapt into their existing infrastructure.

Attack Surface powered by Metaverse

• Cyber risks are a major concern, and it is said that there isn't enough capacity in the world market to contain the risks. How are you addressing this problem?

- Cyber-attacks will keep on increasing year by year. Web threats continue to be number one source of an attack. When it comes to application security, every one out of thirteen-web request leads to a solid attack or malicious vulnerability. Also, IoT witnesses 600 percent increase in terms of attacks in 2022. Thus, attacks are inevitable. Nevertheless, we are ready with new features to address these vulnerabilities such as our newest feature the Attack Surface powered by Metaverse. This specialized feature allows security team to monitor, discover, and recommend the best security practices for various infrastructure components to gain a thorough understanding of the attack surface for all assets, at any given moment. Using this technology, organizations will be able to see what their threat adversaries are unaware of and give security teams the edge to eliminate unexpected attacks on their infrastructure. Through a rich virtual environment, they will be able to actively interact with resources, threats, and potential attackers. Therefore, the importance of cyber security is becoming more apparent as Saudi Arabia moves towards Vision 2030, and businesses must stay ahead of the latest threats to protect their data and network. LinkShadow works towards this common vision by striving to provide its customers with a robust cybersecurity solution.

LinkShadow strives to provide its customers with a robust cybersecurity solution



We gained 38 references in two years

• When a certain country attacks and hacks another country, are you capable as LinkShadow to protect the different companies of the attacked country through your solutions?

- LinkShadow, with its model, can support SMEs and major enterprises. Designed to manage threats in real-time with attacker behavior analytics, LinkShadow is meant for organizations that are looking to enhance their defenses against advanced cyberattacks, zero-day malware and ransomware, while simultaneously gaining rapid insight into the effectiveness of their existing security investments. With LinkShadow's unparalleled detection of even the most sophisticated threats, the chance of an attacker passing through one's network is virtually nonexistent. It is worth mentioning that in two years, we managed to gain 38 references including government base, public, commercial, and banking.

Citi named the world's best digital bank



We invest in the latest technologies to help businesses drive growth in a connected world of digital ecosystems. Our global teams help companies solve complex challenges with innovative solutions that leverage the strengths of our global network and local market expertise.

Global Finance has just recognized Citi as the World's Best Digital Bank and Best Corporate/ Institutional Digital Bank. From onboarding through service, we are digitizing and transforming the client experience as we build the future of commerce.

citi

BEST DIGITAL BANK AWARD 2022

GLOBAL FINANCE

© 2022 Citigroup Inc.

«سلام» تستعرض أحدث تقنيات الأمن السيبراني في «بلاك هات» الشرق الأوسط وأفريقيا



استعرضت «سلام» SALAM، الشركة السعودية الرائدة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات، محفظتها المتنوعة من خدمات وتقنيات الأمن السيبراني خلال مشاركتها في «بلاك هات» الشرق الأوسط وأفريقيا، أكبر فعالية للأمن السيبراني في المنطقة. وفي ظل التحديات المتمثلة في تنامي التهديدات السيبرانية والحاجة لتطوير حلول فعالة لمواجهة هذه التهديدات المتطورة باستمرار، تعتزم «سلام» تسليط الضوء على خدمات الأمن السيبراني التي توفرها لحماية البنية التحتية الرقمية ومساعدة المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص على تشغيل منظوماتها الخدمية وأعمالها بأمان.

وأعلنت «سلام» عن توقيعها لشراكات استراتيجية خلال الفعالية لتعزيز خدماتها للأمن السيبراني، حيث وقّعت اتفاقيّات مع شركتين عالميتين رائدتين في مجال تأمين البنيات التحتية بما فيها شركة SynAck، وهي منصة اختبار أمان عالمية رائدة، وشركة Global-IB، المجموعة المتخصصة في الهجمات السيبرانية والاحتيال وأمن المعلومات في سنغافورة. ومن المتوقع أن تعمل هذه الشراكات على تعزيز قدرات سلام الهجومية والدفاعية في مجال الأمن السيبراني. وقد رسخت «سلام» مكانتها في السوق كمزوّد لخدمات خدمات الأمن السيبراني الأساسية من خلال أنظمة إدارة أجهزة الحماية، التي توفر للمؤسسات حلاً متكاملاً يشمل التصميم والتنفيذ والمراقبة والإدارة، والدعم لأنظمة جدار الحماية، وأجهزة إدارة التهديدات الموحدة وأنظمة منع التسلل، وخدمات حماية البريد الإلكتروني وخدمات محاكاة الاختراق وتقييم الثغرات، وخدمات منع هجمات حجب الخدمة الموزعة.

بهذه المناسبة، قال المهندس **أحمد العنقري**، الرئيس التنفيذي لشركة «سلام»: «تسهم خدمات الأمن السيبراني التي توفرها سلام في مساعدة المؤسسات على إدارة وتحسين البنية التحتية لأنظمتها الأمنية من خلال تقليل المخاطر الإجمالية، مما يتيح لها الاستجابة للتهديدات السيبرانية بسرعة أكبر، وبالتالي خفض التكاليف العامة، وتحسين الكفاءة التشغيلية عبر إتاحة المجال للفرق الأمنية للتركيز على الجوانب المهمة الأخرى. ونتطلع من خلال تقديم خدمات أمنية متطورة وموثوقة لتعزيز مكانتنا كمشغل رائد في القطاع والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي في المملكة».

محمد الحارثي (خبير تقييم الثغرات والتحليل الجنائي الرقمي في شركة سلام SALAM):

نعمل على تعزيز خدماتنا في مجال الأمن السيبراني وتوفير الحماية للمتعاملين معنا



تعد سلام SALAM شركة إتصالات سعودية رائدة تقدم حلول تكنولوجيا المعلومات والإتصالات والحوسبة السحابية والخدمات المدارة وخدمات الأمن وخدمات الأقمار الصناعية وخدمات الإنترنت لقطاعات الحكومة والشركات وتجارة الجملة والمستهلكين. وتستند إستراتيجية الشركة بصورة أساسية على العملاء حيث تسعى إلى تمكين الجميع من الوصول إلى آفاق أوسع وبناء مجتمع رقمي، ما يعكس إلتزامها بالقيم والمبادئ الأساسية المتمثلة بتوفير أنسب الحلول الذكية للعملاء وخططها المتوائمة مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

أشار محمد الحارثي، خبير تقييم الثغرات والتحليل الجنائي الرقمي في شركة سلام لـ«البيان الإقتصادية» أن الشركة دخلت في مجال حلول الأمن السيبراني بهدف توفير الدعم للمؤسسات والحكومات عبر فريق عمل من المهنيين والمحترفين، لافتاً إلى الدور الريادي الذي تتمتع به شركة «سلام» على مستوى المملكة ما أكسبها سمعة مرموقة كمزود محلي رائد لخدمات الاتصالات، مؤكداً حرصها على توفير خدمات لحماية البنية التحتية الرقمية للمؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص بما يضمن ممارسة أنشطتها بأمان في ظل تنامي التهديدات السيبرانية، معلناً تطلع الشركة إلى تعزيز مكانتها كمشغل رائد في قطاع الاتصالات والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي داخل المملكة.

■ ما الذي يميّز سلام عن مثيلاتها على المستويين المحلي والإقليمي؟

– نعتبر من الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات على مستوى الدولة ونتمتع بسمعة مرموقة كمزود محلي رائد لخدمات الاتصالات في المملكة العربية السعودية ما جعلنا في طليعة المشغلين الداعمين لجهود التحول الرقمي ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ومنذ عام ٢٠١٩ دخلت الشركة في مجال حلول الأمن السيبراني بهدف توفير الدعم للمؤسسات والحكومات، وذلك باستخدام أفضل الأدوات من خلال فريق عمل من المهنيين والمحترفين. بالإضافة إلى ذلك توفر الشركة خدمات الإنترنت للأفراد والمنازل، إلى جانب شرائح الجوال للمستهلكين المحليين.

وفي سياقٍ متصل، تعمل الشركة تحت مظلة هيئة الاتصالات وتقنية الفضاء منذ عام ٢٠٠٥.

وانطلاقاً من الطلب الهائل في قطاع الأمن السيبراني والخدمات السحابية نعمل على تعزيز خدماتنا في هذا المجال وتوفير الحماية للمتعاملين معنا.

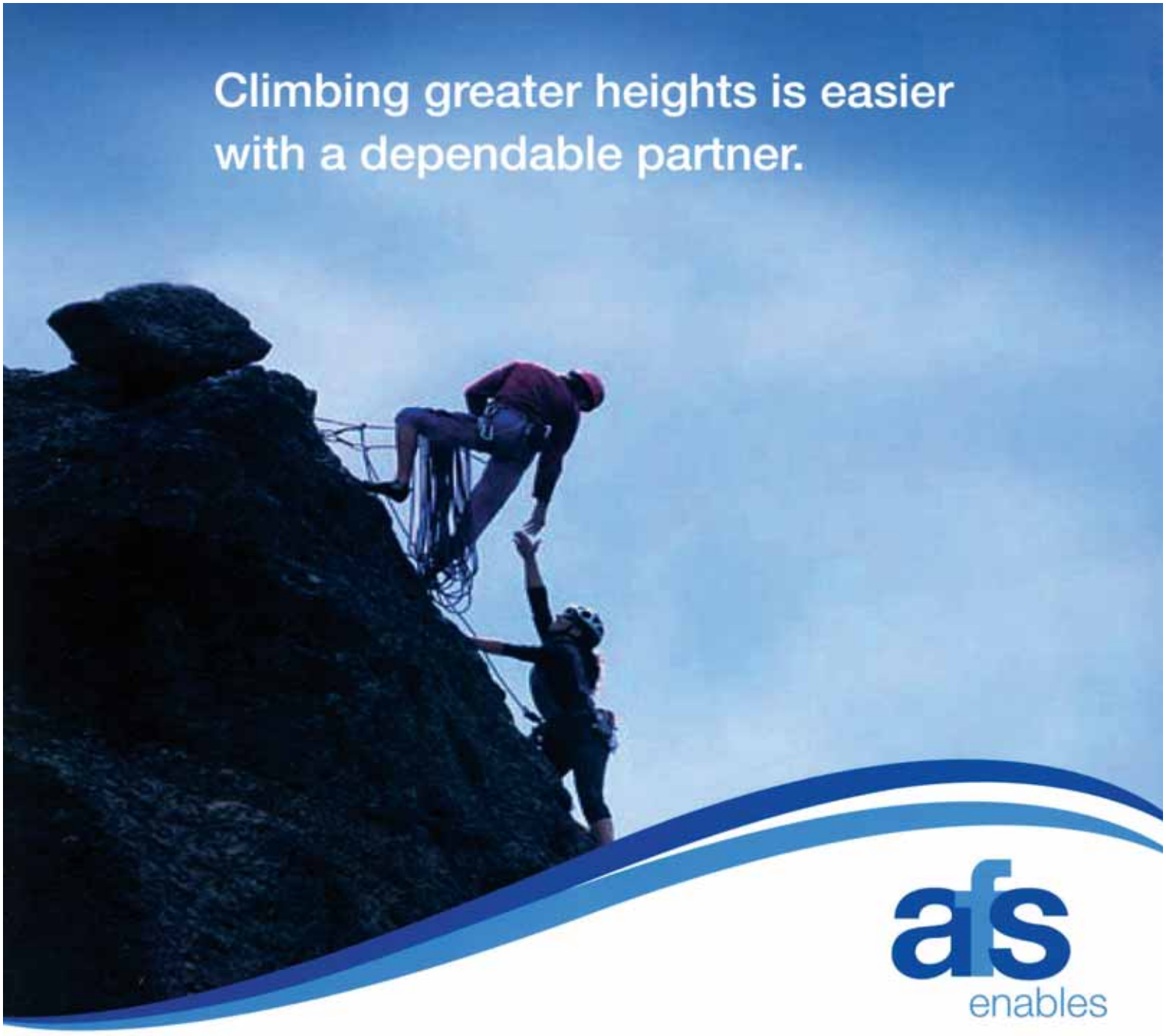
تصنف الشركة كمزود أساسي لحلول الأمن السيبراني

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع كيف تمكنتم من تطوير الحلول المتعلقة بالأمن السيبراني؟

– مع تنامي التهديدات السيبرانية والحاجة إلى تطوير حلول فعالة لمواجهة هذه التهديدات المتطورة باستمرار نحرص على توفير خدمات لحماية البنية التحتية الرقمية ومساعدة المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص على تشغيل منظومة عملها بأمان. بالإضافة إلى ذلك تصنف الشركة كمزود أساسي لحلول الأمن السيبراني من خلال محفظة أعمال ضخمة تضم مجموعة من الحلول والخدمات المبتكرة. بالإضافة إلى امتلاكنا فريق عمل متخصص يوفر خدماته على مدار الساعة ويمتلك خبرات تتيح الاستجابة للتهديدات السيبرانية.

ومن جهة أخرى، تتطلع الشركة من خلال خدماتها الأمنية تعزيز مكانتها كمشغل رائد في القطاع والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي داخل المملكة.■

Climbing greater heights is easier with a dependable partner.



afs enables

Enabling you to conquer challenges with world-class financial processing capabilities

KEY SERVICES:

- Card Processing
- Consumer Finance Processing
- ATM & POS Transaction Processing

KEY CERTIFICATIONS:

- PCI DSS V2.0
- ISO 9001:2008
- Visa
- MasterCard

ARAB FINANCIAL SERVICES Manama, Kingdom of Bahrain. Tel: +973 17 290333 Fax: +973 17 290050
Email: marketing@afs.com.bh Web: www.afs.com.bh



فادي قطيشات (مدير شريك في شركة GLOBITEL - الأردن):

نزوّد العملاء بحلول مبتكرة تحاكي احتياجاتهم

تعد جلوبيتل GLOBITEL من الشركات الرائدة في توفير حلول الاتصالات وخدمة العملاء، وهي متخصّصة بحلول خدمات العملاء وتقييم جودة الأداء وقد نجحت خلال العقد الأخير وباتت من أهم الشركات التي تقدم حلولها في مجال تقنية المعلومات لشركات الاتصالات، مع تميزها في الأنظمة المتعلقة بالخدمات المضافة ومراكز الاتصال لهذه الشركات إضافة إلى البنوك والمؤسسات المالية على مستوى المنطقة.

وفي حديث مع المدير الشريك في الشركة فادي قطيشات لفت إلى إتخاذ جلوبيتل توجهاً مختلفاً خلال فترة إنتشار الجائحة حيث نفذت عدداً من الخطط التوسعية نحو السوقين المصري والعراقي إلى جانب تواجدها في دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية ومركزها الرئيسي في الأردن. مشيراً إلى تميز الشركة بالخبرة الطويلة ما يجعلها تطرح حلولاً مبتكرة تحاكي احتياجات عملائها في الأسواق التي تخدمها. منوهاً بالأداء المتميز للشركة خلال العام الحالي بحيث حققت مستويات كبيرة من النمو إلى جانب استحواذها على شركة متخصصة في مجال إنترنت الأشياء.

كما سلط قطيشات الضوء على التطورات والإنجازات التي قامت بها الشركة بفضل النمو الصحي المتواصل لأعمالها والعمل المتجانس لفريق العمل. موضحاً أن التركيز على جودة الخدمة كفيل بضمان نمو واستمرارية أي شركة ومن هنا أطلقت الشركة منتج كفيل بتحسين كفاءات عملائها.

■ يعاني الاقتصاد العالمي من تحديات كثيرة أبرزها الحرب الروسية – الأوكرانية، والتغير المناخي، التضخم، ارتفاع الأسعار، كيف تقرأون الانعكاسات على أسواقنا العربية وكيف تواجهونها؟

– تعد أفضل وسيلة للدفاع هي الهجوم، فخلال مرحلة انتشار الجائحة اتخذت العديد من الشركات قراراً بإعادة هيكلة أعمالها والتوقف عن الاستثمار بهدف المحافظة على أصولها ومعدلات السيولة إلا أن شركة جلوبيتل اتخذت توجهاً مختلفاً بالإضافة إلى موقعها الرئيسي في الأردن، قمنا بافتتاح مكتب في العراق في بداية عام ٢٠٢١ وفي منتصفه توسعنا نحو السوق المصري وافتتحنا مكتبين ورفدهم بالكوادر البشرية المتخصصة للانطلاق بقوة في مصر نظراً للامكانات الكبيرة المتاحة، حيث عقدنا منذ أشهر ورشة عمل شارك فيها العديد من العاملين في قطاع الاتصالات والقطاع المالي تزامناً مع بداية نشاطنا في السوق المصري وتمكنا من حصد نتائج في فترة قصيرة انطلاقاً من تركيزنا الأساسي على رضا العملاء وخدمتهم بأفضل الوسائل المتاحة.

تتميز الشركة بخبراتها الممتدة لأكثر من ٢٥ عاماً

■ ما الذي يميز GLOBITEL عن مثيلاتها من الشركات بعد النجاح الباهر في السوق المصري؟

– تتميز الشركة بخبراتها الممتدة لأكثر من ٢٥ عاماً في مجال الاتصالات وتجربة العملاء، إلى جانب تزويد العملاء بحلول خاصة بنا ومبتكرة بطريقة تحاكي تطلعاتهم واحتياجاتهم كوننا على إطلاع كامل بحاجات السوق وتوجهات العملاء في الأسواق التي نخدمها على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ومصر.

وبالتالي، يأتي خيار التوسع نحو السوق المصري انطلاقاً من الفرص الواعدة والاطلاع الكبير من فئة الشباب على أحدث التكنولوجيات، فضلاً عن الطلب الكبير على خدماتنا باعتباره سوق ضخم ذات كثافة سكانية كبيرة، هذا إلى جانب مكتبنا الفعّال في السعودية منذ ٢٠ عاماً.

■ كيف تقرأون تطور الشركة خلال المرحلة الماضية؟

– بذلنا جهوداً مضاعفة خلال المرحلة الماضية للوصول إلى المزيد من التقدم والنمو، بحيث يعد العام ٢٠٢٢ من أفضل السنوات بالنسبة لشركة جلوبيتل الموجودة في السوق منذ ٢٦ عاماً.

تنويع الشركات في السوق يخلق نظاماً متكاملاً وصحياً

■ هل تواجهون منافسة حادة من الشركات الناشئة؟

– تنويع الشركات في السوق يخلق نظاماً متكاملاً وصحياً، بحيث تتميز الشركات الناشئة بالمعرفة والحلول المتطورة إلا أنها لا تمتلك القدرات لتسويق منتجاتها خارج حدود الدولة. ومن هنا قررنا عقد شراكات مع عدد من الشركات الناشئة بهدف تسويق الحلول الخاصة بها مما يزيد من الخيارات المتاحة أمام العملاء، كما قمنا منذ فترة بالاستحواذ على شركة متخصصة في مجال إنترنت الأشياء ومن المتوقع أن يحقق هذا التعاون صدىً إيجابياً في السوق وسيتم الإعلان عنه قريباً في الوقت المناسب. وبالتالي، كل هذه التطورات والإنجازات التي قامت بها الشركة مؤخراً تعود إلى النمو الصحي المتواصل لأعمالنا بفضل جهود الشركاء والمؤسسين المؤمنين بالحلول التي نقدمها إلى جانب العمل المتكامل والمتجانس لفريق العمل الأمر الذي ساهم في تحقيق النمو بوتيرة تصاعدية وفق أسس ثابتة.

تباع حلولنا في جميع القطاعات

■ ما هي القطاعات التي تستطيع الإستفادة من الحلول التي تقدمونها؟

– تباع حلولنا في جميع القطاعات دون إستثناء مثل القطاعات الحكومية، الخاصة، الصحة، التأمين، المالية، الإتصالات، إلخ...

■ كيف تعملون على مواجهة الاعتداءات والهجمات الإلكترونية التي ازدادت بشكل ملحوظ خلال الفترة الأخيرة؟

– برأيي، مهما حاولت الشركات أن تخصص قسماً لديها لحمايتها من الاختراقات والهجمات الإلكترونية، لن تتمكن من توفير الحماية المطلوبة بنسبة مئة في المئة. لذا، لا بدّ أن تستعين بشركات متخصصة في هذا الموضوع، ولذلك وقّعنا إتفاقية مع إحدى الشركات الأردنية مهمتها حمايتنا من الإعتداءات السيبرانية.

منتج جديد للشركات

■ ما هي أبرز إنجازات جلوبيتل؟

– إن التركيز على جودة الخدمة المقدمة كفيل بضمان نمو وتقدم واستمرارية أي شركة بغض النظر عن الأزمات والتحديات التي قد تواجهها. وجدير بالذكر أن جلوبيتل تعد الشركة الوحيدة التي توفر نظام إدارة الجودة RETAIL QUALITY MANAGEMENT SYSTEM وهو عبارة عن كاميرا تسجل بالصوت والصورة الحوارات التي تدور بين العملاء والموظفين وتوثّق العمليات التجارية والإجراءات اللازمة لإنشاء وتقديم المنتجات أو الخدمات للعملاء. وبالتالي، زيادة رضا العملاء من خلال جودة المنتج العالية، ما يحقق سياسات وأهداف الجودة، حيث يساعد نظام إدارة الجودة في تنسيق أنشطة المؤسسة وتوجيهها لتلبية متطلبات العملاء. والمتطلبات التنظيمية، وتحسين فعاليتها وكفاءتها على أساس مستمر. ولا شك أن تطبيق هذا النظام يؤثر على جميع جوانب المؤسسة بشكل إيجابي حيث تشمل مزايا نظام إدارة الجودة تلبية متطلبات العميل مما يساعد على غرس الثقة في المؤسسة ويؤدي بدوره إلى استقطاب المزيد من العملاء. وبالتالي، المزيد من المبيعات، فضلاً عن تلبية المؤسسة والتي تضمن الامتثال للوائح وتوفير المنتجات والخدمات بأكثر الطرق فاعلية من حيث التكلفة والموارد، تحديد العمليات وتحسينها ومراقبتها، تقليل الهدر، منع الأخطاء، خفض التكاليف، إشراك الموظفين، وتحديد الاتجاهات على مستوى المؤسسة. ■


شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها
بتخاف عليها؟
أمّنهـــــا!
دائـرة الحياة والصحي، الدوار الثالث - جبل عمّان، ص.ب. 279 عمّان 11118 الأردن
هاتف: 5621 465 6 (962)، فاكس: 2361 464 6 (962)
www.jicjo.com

محمود نمر (رئيس شركة ستارلينك STARLINK):

حلولنا تفيد قطاع المصارف والاتصالات والنفط والغاز



في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» قال محمود نمر رئيس شركة ستارلينك STARLINK إن أهمية الأمن السيبراني وقطاع تكنولوجيا المعلومات تظهر في كونهما ركيزة الأعمال والأنشطة وذلك لتوفير أقصى درجات الحماية، فيسهم الأمن السيبراني في الحد من الجرائم الإلكترونية وبالتالي حماية المعلومات والحفاظ على سريتها في ظل ازدياد الطلب على التقنيات الحديثة وأوضح أن للشركة خبرة ١٨ عاماً في تقديم الخدمات والحلول للمتعاملين معها ما جعلها تكسب ثقتهم. ومعظم الحلول التي تقدمها يتم استخدامها من قبل القطاع المصرفي والمؤسسات الحكومية وقطاع الاتصالات إلى جانب قطاع النفط والغاز. ومن جهة أخرى تطال خدماتها قطاع الشركات وتشمل خدماتها منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأضاف نمر أن ستارلينك تضم ٤٠٠ موظف غالبيتهم من أصحاب الاختصاص في الجانب التقني، وعن أبرز الإنجازات أوضح نمر أنها توسعت ودخلت في مشروعات في السوق السعودي والإماراتي. وأخيراً لفت نمر إلى رؤية الشركة للعام المقبل بحيث أنه يتوقع أن يكون عاماً مليئاً بالإنجازات ما سينعكس على نمو الشركة ويرتقي بها إلى مصاف كبرى الشركات في المنطقة.

... خبرة «ستارلينك» تزيد عن الـ ١٨ عاماً ...

■ مع ازدياد التحديات المرتبطة بالاختراقات الإلكترونية، كيف تقوّمون واقع السوق خلال العام الحالي؟

– في ظل التحول الرقمي المتسارع على مستوى المؤسسات والأفراد تكمن أهمية الأمن السيبراني وقطاع تكنولوجيا المعلومات الذي يعد الركيزة الأساس لمختلف الأعمال والأنشطة. ومن جهة أخرى، ازدادت أهمية الأمن السيبراني وحماية المعلومات في بيئة العمل بهدف توفير أقصى درجات الحماية وتقليص حجم المخاطر، إذ يساهم الأمن السيبراني بشكل كبير في الحدّ من الجرائم الإلكترونية التي تطورت بشكل كبير ويلعب دوراً محورياً في حماية المعلومات والحفاظ على سريتها، ومن هنا تكمن أهمية هذه الحلول في ظل ازدياد الطلب على التقنيات والبرمجيات الإلكترونية. ومن جهة أخرى، لشركة ستارلينك خبرة طويلة في هذا المجال تصل إلى ١٨ عاماً اكتسبنا خلالها ثقة المتعاملين معنا انطلاقاً من الحلول المبتكرة المقدمة لشركائنا.

نستهدف قطاع الشركات

■ ما هي الجهات المستهدفة في نطاق عملكم؟

– تستهدف الحلول التي نقدمها قطاع الشركات، وتشمل خدماتنا منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما نحرص على توفير دعم متكامل لعملائنا وتعزيز التواصل المباشر معهم وتقديم كامل خبراتنا بناءً على الموارد التي تمتلكها الشركة. ويضاف إلى ذلك، معظم الحلول التي نقدمها يتم استخدامها من قبل القطاع المصرفي والمؤسسات الحكومية وقطاع الاتصالات إلى جانب قطاع النفط والغاز. ونعمل على تزويد عملائنا بحلول مبتكرة تحاكي احتياجاتهم وتطلعاتهم ومصممة بطريقة تلبي طموحاتهم وتتناسب مع المتغيرات في الأسواق الاقليمية والعالمية وهذا أكثر ما يميزنا عن مثيلاتنا ضمن أختصاصنا.

٨٠٪ من الموظفين متخصصون في الجانب التقني

■ هل تواجهون مشاكل مرتبطة بنقص الكوادر البشرية المؤهلة في القطاع التكنولوجي؟

– تضم شركة ستارلينك ٤٠٠ موظف ٨٠٪ منهم متخصصون في الجانب التقني. وبالتالي، نعمل على تدريب فريق العمل بطريقة محترفة لخلق المعرفة والوعي الكافي حول بيئة العمل الأمر الذي أكسبنا سمعة حسنة وعزز من قدرتنا في المحافظة على قاعدة عملاء ضخمة. وبالتالي، تقليص التحديات المرتبطة بنقص الكوادر البشرية المتخصصة. ومن جهة أخرى لدى الشركة مهمة أساسية ترتكز على نشر الوعي بين عملائنا وشركائنا على مستوى المنطقة وزيادة الخبرات والمعرفة بالأسواق والقطاعات التي نرغب بالاستثمار فيها، حيث يسهم هذا التوجه في تحديد احتياجات العملاء وطرح حلول تحاكي طموحاتهم.

حققت الشركة تطوراً كبيراً على مستوى عدد الموظفين وتوسعة محفظة الأعمال والقطاعات المستهدفة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها STARLINK خلال عام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة تطوراً كبيراً على مستوى عدد الموظفين وتوسعة محفظة الأعمال والقطاعات المستهدفة. وتتميز الشركة بالشهرة على نطاق واسع انطلاقاً من الخبرة في مجالها منذ ١٨ عاماً، كما نؤمن بأن الأمن السيبراني وتقنية السحابة والأتمتة الذكية قطاعات متكاملة مع بعضها البعض تشكل الداعم والمحرك الرئيسي لتطوير قدراتنا وتقديم كامل الدعم لشركائنا للوصول إلى أهدافهم، لذلك قمنا بالتوجه والاستثمار في مجالات مختلفة وجديدة منها على سبيل المثال حلول السحابة التي تشكل حوالى ٣٠٪ من العوائد الإجمالية للشركة، فضلاً عن توجيه استثماراتنا في مجال الأتمتة الذكية، ما يسهم في زيادة العوائد.

بالإضافة إلى العمل على مشروعات وخطط جديدة للتوسع في الخدمات والأسواق المستهدفة، حيث تشكل المملكة العربية السعودية السوق الرئيسي بالنسبة إلينا يليها الإمارات، قطر، ومن ثم الأسواق الأخرى.

عام ٢٠٢٣ من السنوات الواعدة بالنسبة إلينا

■ ما هي رؤيتكم وتطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– من المتوقع أن يكون عام ٢٠٢٣ من السنوات الواعدة بالنسبة إلينا نظراً للإنجازات والخطط الطموحة التي حققتها الشركة منذ بداية العام ٢٠٢٢. بالإضافة إلى أن الطلب على القطاعات والحلول التي نمثلها في ازدياد مطرد، ما يعطي مؤشراً إيجابياً على تحقيق المزيد من النمو في مجالنا خصوصاً في ظل وجود العديد من المبادرات من جانب القطاعين العام والخاص، لذا الخدمات التي نقدمها باتت بمثابة متطلبات أساسية لتحقيق النمو والتقدم لأي شركة في عصرنا الحالي. ■

Dr. Moataz Bin Ali

(Vice President & Managing Director Middle East & North Africa - Trend Micro):

We put our actions where our words are

Trend Micro, a global leader in cloud and enterprise cybersecurity, makes the world safer for the exchange of digital information. Fueled by decades of security expertise, global threat research, and continuous innovation, its cybersecurity platform protects 500,000+ organizations and 250+ million individuals across clouds, networks, devices, and endpoints. The company's platform delivers central visibility for faster detection and response, and a powerful range of advanced threat defense techniques optimized for cloud environments, like AWS, Microsoft, and Google.

Dr. Moataz Bin Ali, Area Vice President & Managing Director at Trend Micro MEA, is a senior executive with a 20-year record of successfully managing and growing global technology corporations in the region. In his current role, he oversees a world class team in Trend Micro with a mission to safeguard and secure the connected world of customer businesses across the region with cutting-edge security solutions and services. He is an experienced digitalization expert with a diverse solution portfolio knowledge gained from his previous experience working at Microsoft, IBM, SAP and Trend Micro.

Al Bayan Magazine met Dr. Bin Ali and conducted the following interview.



> "We are the cybersecurity partner of choice for governments in the region and we will continue to invest across the regional market to enable a more powerful security ecosystem today and for the future"

• What are the main challenges facing the industry nowadays?

- Many challenges are currently spreading across the market. Attacks on government, financial, and oil and gas sectors are increasing, as well as the challenges that continuously arise from remote and hybrid working models, and attacks on critical infrastructure. All of these challenges are engulfing the market right now and increasing more and more.

Trend Micro provides a connected threat defense solution

• What solutions are you providing at Trend Micro to face these challenges?

- Trend Micro has what we call a 'connected threat defense' solution which is basically a multi-layered type of security solution that addresses all of the challenges that I've spoken about with different solutions for each layer of challenges. For example, we have solutions that secure the infrastructure layer, the cloud layer, solutions for the SoC (Security Operations Center) as well as managed services, and OT security for the critical infrastructure. Additionally, we have our end-to-end platform that ties all of these solutions up and connects them together to make sure that our customers have an end-to-end view, control and automation of their security environment.

We look at security from an ecosystem point of view

• In a world where the evolution of technology has no limits, definitely cyberattacks will increase. How to face that?

- Security will continue to grow and evolve because the digital landscape is also evolving, and so are the security threats. With more digitization, technology, IoT, AI, blockchain, etc, comes more security issues, and in return we need to connect, protect and understand the full spectrum of the digital ecosystem. One of the most powerful things about Trend Micro is that it owns the Zero Day Initiative (ZDI) which is a global threat research and bounty program that is dedicated to finding and blocking the unknown threats in the cybersecurity landscape. All of this comes from extensive research and we publish the findings to the open market to highlight the vulnerabilities and enable vendors, governments, and private institutions to benefit from all of it. We look at security not just from a vendor's perspective but also from an ecosystem point of view. For example, we look at how we, as a vendor, can fulfil our part and how we can help the overall ecosystem to fulfil its part as well.



• Finding talent and professional human resources has become a big challenge nowadays. What is your comment?

- It is a known fact that the cybersecurity industry is one of the very hot industries in the world, and yet it is one of the industries that has a shortage when it comes to talent. We need more talent every day, and not just from a Trend Micro perspective but also from other vendors' perspective as well as customers and partners perspective. We do our part in this by providing the Trend Micro Certified Program for IT Security graduates which basically caters to hiring fresh graduates out of the university, training them, developing them, and grooming them to become security industry leaders and not just technical professionals. We give them a rotation in different functions in the security industry. Thus, we give them the overall perspective to have the ability to specialize in something that is their passion at the core heart of the cyber security industry. We started this program in several regions globally and more specifically in the MENA region. We run this program in Saudi Arabia, Oman, Jordan, Lebanon, Egypt, Morocco, Tunisia, Algeria, etc… and we are trying to cover the whole area.

One-Stop Shop vendor

• How do you evaluate the year 2022?

- It was a terrific year . We made a lot of strides in our relationships with the different industries. We've managed to penetrate and to provide various solutions in the market. We are a one-stop shop provider when it comes to data sovereignty solutions across the market. We provide our solutions to government organizations across the region from inside the countries and abide by the local compliancy and regulations on data sovereignty for each country, because security is a very important game. We cannot claim to provide security to a main government organization and then do it from outside the country. We want to put our actions where our words are.

• What is your outlook for 2023?

- Every year, we try to raise the bar higher for ourselves, and we try to cross this bar even more. We have been very fortunate that we have done so for the past five years from a transformation perspective across the region, and I believe we will continue to do so in a lot of different arenas throughout 2023 and beyond, including the cloud, SOC and managed services as well as alignment with government. We are the cybersecurity partner of choice for governments in the region and we will continue to invest across the regional market to enable a more powerful security ecosystem today and for the future.



لوسي عزيز

(المديرة الإقليمية للعلاقات العامة والاتصالات لشركة «أوبو» في منطقة الخليج العربي):

حافظنا على مكانتنا كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم

وصفت المديرة الإقليمية للعلاقات العامة والاتصالات لشركة «أوبو» OPPO في منطقة الخليج العربي لوسي عزيز سوق الهواتف الذكية في المنطقة بالمنصة المثالية لتوسيع وانتشار الشركات لعلاماتها التجارية، كما يشهد نمواً سريعاً مدفوعاً بتوسع الشركات المصنعة في طرح أجهزة جديدة بتقنيات متطورة. كما أعربت عن سعادتها بتحقيق معدلات نمو غير مسبوقة في المنطقة ما يشكل دليلاً واضحاً على ثقة عملائها بها حيث ستواصل عملية الابتكار والابداع، وتوظيف النمو لتقديم أفضل المنتجات بأسعار تنافسية. حيث أطلقت عام ٢٠٢٢ مجموعة مميزة من الهواتف الذكية الرائدة بتقنيات متطورة، مضيفة نجاح «أوبو» في الحفاظ على مكانتها كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم. كما أثنت على المبادرات التي تقوم بها الشركة حيث أطلقت حديثاً «معهد أوبو لابحاث تحفيز الابتكار» بهدف تمكين محترفي التقنية ورائدي الأعمال من بث الحياة في إبداعاتهم.

■ بداية كيف تقيّمون واقع قطاع الهواتف الذكية خلال العام ٢٠٢٢ في منطقة الخليج؟

– ينمو سوق الهواتف الذكية بمعدل سريع في المنطقة، وذلك بفضل عودة قطاع التسوق التقليدي وسلاسل التوريد إلى طبيعتها، إضافة إلى توسع الشركات المصنّعة في طرح أجهزة جديدة بتقنيات متطورة. ان سوق الهواتف المحمولة والذكية في المنطقة، يعد منصة مثالية لتوسيع وانتشار الشركات لعلامتها، مدعوماً بتنوّع سكاني ونمو سياحي كبير.

نحن سعداء بتسجيل نمو غير مسبوق في المنطقة، في دليل واضح على ثقة عملائنا بنا، ودعمهم اللامحدود لرسالة «أوبو» وشعارها: «التكنولوجيا في خدمة الإنسانية، والإنسانية في خدمة العالم» ونواصل في «أوبو» عملنا على الابتكار والابداع، وسنوظف هذا النمو لتقديم أفضل المنتجات بأسعار تنافسية.

ومن المتوقع أن تستمر «أوبو» في الحفاظ على نمو السوق والأرباح من خلال تعزيز قدراتنا في التجارة الإلكترونية، وسنواصل بناء كل سوق من خلال تحقيق نمو قوي وثابت وسنخصص اهتمامنا على احتياجات المستهلكين الذين يشكلون دوماً المحرك الرئيسي لكل ما تطرحه الشركة.

كشفت أوبو الستار عن أول ورقة بيضاء لتكنولوجيا الجيل السادس6G

■ ما أبرز الانجازات التي حققتم خلال هذا العام؟

– أطلقت «أوبو» ٣ هواتف ذكية رائدة خلال عام ٢٠٢٢ بما في ذلك رينو ٧ في شهر مارس، وفايندإكس ٥ في شهر يونيو ورينو ٨ في شهر سبتمبر والذي يعد آخر إصدارات سلسلة رينو.

وقد تلقت العلامة التجارية استجابة هائلة لسلسلة رينو ٨ في جميع أنحاء منطقة الخليج العربي مع زيادة مذهلة بنسبة ١٦٪ في الطلبات المسبقة مقارنة بسلسلة رينو ٧، مع زيادة رينو ٨ بروG5 بنسبة ٣١٪ وزيادة رينو ٨ 5G بنسبة ١٠٨٪. وفقاً لشركة كانالیس CANALYS، باعت «أوبو» ما يزيد عن ٨٠ مليون قطعة حول العالم، منذ إطلاق سلسلة هواتف رينو عام ٢٠١٩. ووفقاً لتقارير التحاليل الاستراتيجية، تصدرت سلسلة هواتف رينو أفضل المبيعات «كسلسلة هواتف العصر الجديد».

كما أطلقت «أوبو» أيضاً ثلاثة من منتجات إنترنت الأشياء الجديدة والمذهلة للغاية: جهاز أوبو أير باد اللوحي، وسوار أوبو باند٢ الذكي، وسماعات أوبو إنكو بودز٢ اللاسلكية لتلبي احتياجات المستخدم من ترفيه واسترخاء وعمل وصحة في تجربة مذهلة.

شهدت «أوبو» أداء مستقراً بشكل عام على مستوى العالم وفقاً للشركة الرائدة في مجال تحليل سوق التكنولوجيا العالمية CANALYS، حافظت «أوبو» على مكانتها كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم عبر الأجهزة الذكية وواجهة المستخدم COLOROS وخدماتها الإلكترونية مثل أوبو كلاود وأوبو+.

وقد كشفت أوبو الستار عن أول ورقة بيضاء لتكنولوجيا الجيل السادس6G بعد تخصيص فريق بحث لإجراء بحث أولي حول متطلبات تقنية وخدمات 6G والتقنيات الرئيسية وميزات النظام. وتتصور الشركة أن الأجهزة الذكية ستقدم تجارب غامرة جديدة بمساعدة 6G، حيث سيوفر اتصال الجيل التالي سرعات أعلى وزمن وصول أقل مقارنة بما تقدمة5G في الوقت الحالي.

قوة حاسوبية ترتقي بقدرات الهاتف التصورية إلى آفاق غير مسبوقة

■ ما هي أبرز مميزات هواتف OPPO الذكية؟

– صمم هاتف رينو ٨ بروG5 – الأحدث من أوبو – مدعوماً بأول وحدة لمعالجة الصور صممتها أوبو حصرياً، MARISILICON X ومستشعرات سوني الثنائية الرائدة، التي توفر قوة حاسوبية ترتقي بقدرات الهاتف التصورية إلى آفاق غير مسبوقة.

وتتوافر خاصية تصوير فيديو ليلي بجودة 4K لالتقاط مقاطع فيديو فائقة الوضوح ليلاً، فيما تعزز خاصية تصوير فيديو ليلي بدقة 4K وتقنية HDR VIDEO 4 K ULTRA HDR من جودة مقاطع الفيديو الملتقطة في وجود اضاءة قوية في الخلفية، حيث يمكن لكلتا الميزتين تحسين جودة ولون الصور بشكل ملحوظ، وتجنب الافراط في اظهار الضوء في المناطق الساطعة مع الاحتفاظ بأقصى قدر من التفاصيل في المناطق المظلمة.

أما هؤلاء الذين يرغبون في اضافة مؤثرات الافلام إلى صورهم ومقاطع الفيديو الخاصة بهم، فإن هاتف رينو ٨ بروG5 يوفر أيضاً ميزات مثل PORTRAIT MODE وHYPERLAP و960FPS و AL SLOW-MOTION.

يضمن رينو ٨ بروG5 الأداء الرائد المتكامل لمدة أطول مع خاصية الشحن فائق السرعة سوبر ڤووك «SUPERVOOC TM» ٨٠ وات القادرة على شحن بطارية هاتف رينو ٨ بروG5 التي تسع ٤٥٠٠ ميللي امبير بنسبة ٥٠٪ خلال ١١ دقيقة، وحتى ١٠٠٪ في غضون ٣١ دقيقة فقط.

ولتوفير تجربة استخدام يومية أكثر سهولة وراحة في الاستخدام، تم اعادة تصميم الجزء الداخلي من الهاتف، مما مكن مهندسي أوبو من تقليل سمك رينو ٨ برو 5G إلى ٧,٣٤ ميلليمتر فقط ليكون بذلك الهاتف الأنحف في سلسلة هواتف رينو حتى الآن، مع تصميم انسيابي موحد للهيكل الخارجي ليوفر ملمسا أنيقاً وجذاباً مع الاحتفاظ بهيكل متين وقوي وتصميم سلس ومذهل يجعل الهاتف مريحاً في قبضة اليد.

تتعهد «أوبو» دائماً بتقديم كل ما هو متميز

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– في بداية العام الحالي، أطلقت «أوبو» معهد أوبو لأبحاث تحفيز الابتكار، بهدف تمكين محترفي التقنية ورائدي الأعمال من بث الحياة في ابتكاراتهم وابداعاتهم، تحت شعار الابتكار المثمر، وقد سعى البرنامج إلى الحصول على عروض تتعلق بالتكنولوجيا الميسرة والصحة الرقمية. وهذا العام، حصلت أوبو على ٥٣٦ فكرة مشروع من ٣٩ دولة ومنطقة، وفازت أفضل ١٠ عروض بمنح تبلغ قيمتها ٤٦,٠٠٠ دولار أميركي لكل منها. هذا بالإضافة إلى المزيد من فرص الاستثمار والدعم التكنولوجي والبحث والشراكات التجارية والترويج العالمي التي تقدمها «أوبو» وشركائها.

وتحرص «أوبو» على الاستثمار في مجال الأبحاث والتطوير للمحافظة على ريادتها لقطاع التكنولوجيا، وخصوصاً في مجال الشحن السريع والتصوير وتقنيات الجيل الخامس، وتقديم أفضل تجربة للمستخدمين وتستعرض أوبو كل عام في يوم أوبو العالمي للابتكار حصاد العام من كل ما توصلت إليه من ابتكارات.

نحن نعيش في عصر غير مسبوق، وكشركة تكنولوجية عالمية، نشعر في أوبو أنه من واجبنا وامتيازاتنا جعل العالم مكاناً أفضل، من خلال تقنياتنا ومنتجاتنا وعملنا، وعلى الرغم من أن الرحلة نحو كل إنجاز تكنولوجي تكون مليئة بالتحديات والصعوبات، فإننا نهدف إلى الاستمرار كما بدأنا خطوة بخطوة للوصول إلى مفهوم «إلهام المستقبل» كما حددناه كتوجّه علامتنا التجارية الجديد.

وتتعهد «أوبو» دائماً بتقديم كل ما هو متميز، لكي نحافظ على ثقة عملائنا حول العالم وندعوكم للانضمام للبث المباشر ليوم أوبو للابتكار ٢٠٢٢ لنشهد سوياً آخر ابداعات «أوبو» التي نتمنى أن تحوز على رضاكم. ■

SHURE تطلق أحدث الحلول الصوتية



مروان نصر

يواصل خبراء تقنية المعلومات والأنظمة الصوتية والبصرية التركيز على المنتجات التي يمكن تنفيذها بسهولة في مختلف المجالات والتي تتوافق مع المنصات الحالية، بما في ذلك تقنيات التقاط الصوت التي يمكن الاعتماد عليها والتصميم الأنيق وإمكانية التطوير حيث تُعتبر التكنولوجيا السلسة وسهلة الاستخدام من المقومات الأساسية لمكان العمل. وبدءاً من عام ٢٠١٦، ساهمت أجهزة الميكروفون شور Microflex® Advance™ Networked Array في الارتقاء بمعايير تقنيات premium array الصوتية. كما ساهمت أجهزة الميكروفون MXA910 الرائدة في السوق في تزايد الاعتماد على ميكروفونات ceiling array في الشركات والتعليم والمؤسسات الحكومية وقاعات الاجتماعات. ويمكن لشركة شور في الوقت الحالي تلبية متطلبات المتخصصين في تكامل التقنيات الصوتية والبصرية وخبراء تقنية المعلومات والمستخدمين النهائيين.

وبفضل ميكروفون MXA920 Ceiling Array ترتقي شركة شور بتقنية hone-array microp، حيث تم إعداد ميكروفون MXA920 بشكل مسبق لالتقاط الصوت بأقل الإعدادات المطلوبة بفضل تقنية Automatic Coverage™ مما يحد من التكلفة والوقت اللازم للنشر بشكل كبير. ويعتمد ميكروفون MXA920 على الجيل القادم من تصميم Array Generation لتعزيز التقاط الصوت من مختلف الاتجاهات وتوفير صوت فائق الوضوح. كما يوفر نظام IntelliMix® DSP المدمج في الميكروفون أداءً خالياً من الضجيج والصدى ويمتاز بوضوح الصوت مما يجعله مثالياً للمؤتمرات الصوتية والمرئية في مختلف غرف الاجتماعات – مثل اجتماعات المجالس التنفيذية والصفوف الدراسية الهجينة في التعليم العالي واجتماعات الشركات والمؤسسات الحكومية. ويسهم كل من الشكل المربع والدائري للميكروفون في تعزيز تكامل التصميم لكي يلائم أحدث المرافق وغرف الاجتماعات.

وقال **دوغ داوبي**، مدير أنظمة الميكروفون في شركة شور: «يعتمد نجاح مؤتمرات الصوت والصورة على جودة صوت المشاركين». وأضاف قائلاً: «يتزايد طلب العملاء على حلول التقاط الصوت بشكل واضح والتي تلائم تصميم المكان وتتيح التواصل بين المشاركين بسلاسة – أياً كان الموقع الذي يتواجدون فيه. ويلبي ميكروفون MXA920 أحدث المتطلبات، مما يضمن سهولة النشر والتقاط الصوت بجودة لا مثيل لها».

ويعتبر التقاط الصوت عبر الشبكة في المساحات الصوتية الصعبة ودعم الاستخدامات المخصصة من أكبر التحديات التي تواجه متخصصي الصوتيات في الوقت الحالي. وبفضل ميكروفون MXA920، يمكن لمتخصصي الصوتيات نشر أجهزة الميكروفون بسلاسة أكبر ومواكبة مختلف الاستخدامات مثل تتبع الكاميرا ورفع مستوى الصوت وتحسين جودة الصوت.



Sunil Paul (Co-Founder & Managing Director-Finesse Global):

Finesse has always delivered a superior experience by providing cost-effective technology and business transformation solutions anytime & anywhere



Recognized as thought leader and a transformation strategist and a transformational dreamer who empowers others to drive with passion and vigor, Sunil Paul, Co-Founder & Managing Director at Finesse Global, is an active contributor and expert opinion provider in industry talk shows and gets regularly featured in a wide range of prestigious IT / Business publications around the globe. Paul has a wealth of expertise in identifying, designing and driving the strategy and growth while focusing on value creation for all stake holders across industries. His deep understanding of the technology and the market potential led Finesse to globally foray into providing focused solutions in a mix of industry verticals, more notably in the Banking and Financial Services, Energy, Education, Healthcare, Public and Retail segments. He has been instrumental in positioning Finesse as a leading global digital transformation provider. His meticulous and focused approach in delivering value-centric solutions and services has resulted in key customer acquisitions and brought in several industry recognitions and accolades for Finesse. Al Bayan Magazine met Paul and conducted the following interview.

• Finesse is celebrating its 10th anniversary this year. In your opinion, what made it special and unique throughout all these years?

- Finesse is a global system integration and digital business transformation company. We assist over 350+ enterprise clients, driving their digital transformation by encompassing business process re-engineering, digital design, and architecture, deployment, and maintenance of business-critical solutions and services. Since its inception, Finesse strived to deliver a superior experience to its employees, customers, and partners at all touchpoints and to build a cohesive team, as well as enabling businesses by providing cost-effective technology and business transformation solutions anytime, anywhere, on-premise, cloud, mobile or social media. At Finesse, we have an aesthetic approach to help businesses go digital in their processes and transform their work instead of the current technology. Our expert solution architects deliver meticulously designed digital business transformation solutions and services. Finesse has a multicultural environment with over 450+ people representing 18+ nationalities. It operates across 10 locations globally, facilitating over 350+ enterprise clients worldwide. Finesse has refined the process of helping businesses chart out their digital transformation journeys over the years. Whatever the type of business, Finesse helps businesses chart the most effective path to experience the best results. As part of its commitment to helping businesses navigate digital transformations, Finesse offers technological solutions that delight customers and establish the foundation for sustainable long-term growth. Finesse has received more than 50+ international awards as the best digital transformation/system integration company, and we look forward to assisting more businesses in their digital journey.

• What initiatives will you be outlining during your 2nd decade?

- Finesse will be employing a two-pronged strategy that can bring the best results to an organization's digital journey. The first prong is "Enabling Digital Transformation". Targeted at organizations looking to enhance their digital footprint, Finesse will be showcasing state-of-the-art digital solutions like AI chatbots, BI & Analytics, Blockchain, CRM/CEM, Robotic Process Automation, Intelligent Process Automation, and managed IT services. The second prong is "Security Digital Transformation". Digital risks are very real, and have the potential to erode customer confidence, and have reputational and financial consequences for the business. Therefore, Finesse will showcase how organizations can secure their business on the digital front through the use of Digital Risk & Compliance, Zero Trust, Cloud & Applications Assurance, Digital Identity, Data Protection & Privacy, and managed Security Operations.

It is worth mentioning that we have launched recently a fully functional state-of-art Security Operation Center for 24/7 monitoring and control of events and alerts. With the launch of this center, Finesse continues to invest substantially in the cybersecurity space. The newly opened center will enable organizations around the globe to improve their security posture significantly by proactively detecting, analyzing, and responding to cyber threats to their digital ecosystem.

• What will be your upcoming expansion plans?

- Currently, we have customers across the globe but we are managing mostly from our three offices in Dubai, Mumbai and Bengaluru. That's why we are going to set up Saudi operations. We also started our European operations by opening an office in Netherlands and we will open another one soon in UK, as well as setting up our operations in the US.





سعيد الدوسري
LOOPTECH



عبدالله بن محمد بن معمر
EMAAR EXECUTIVE



عبد الرحمن السبيعي
NEW RISE TECHNOLOGIES



عبد الرحمن الريّس
SPCS

سعيد الدوسري (LOOPTECH):

أطلقنا علامة تجارية متكاملة "LOOPCLOUD" بهدف تقديم أعلى معايير الحماية والأمان للمستهلكين

تتمثل رؤية شركة LOOPTECH في تأمين الحماية من التهديدات الأمنية السيبرانية المتزايدة والتي أدت إلى زيادة تكاليف ميزانية أمن المعلومات الخاصة بالعميل، لذا تُعد حلول الأمن من الخدمات التي تقدمها الشركة لتحقيق أهداف العملاء التنظيمية والتجارية، وتهدف الشركة إلى رفع مستوى الأمن السيبراني بين الوكالات الحكومية وشركات القطاع الخاص برؤية واضحة تخفف تهديدات الأمن السيبراني وتوفر السرية والنزاهة في التعامل داخلها.

وفي مقابلة مع **سعيد الدوسري** المدير التنفيذي للشركة أفصح عن حرص المملكة العربية السعودية على توفير بيئة آمنة في ظل الهجمات الإلكترونية ومخاطر إختراق البيانات من خلال إطلاق البرامج والمبادرات الوطنية التي تخدم مجال الأمن السيبراني، كذلك أوضح هدف الشركة الرئيسي والذي يتمثل في توطين التقنيات داخل الدولة وقد نجحت في ذلك وهي مستمرة في إطلاق حلول مبتكرة تناسب «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، مع الإشارة إلى تقديم علامة تجارية متكاملة هي LOOPCLOUD لتوفير أعلى معايير الحماية في عملية التصدي لأي اختراقات محتملة. وفي سياق آخر، أورد **الدوسري** أن الشركة نجحت بفضل الدورات التدريبية في استقطاب كوادر بشرية مؤهلة، وتمكنت بالتالي من تحقيق معدلات نمو ملحوظة. وأضاف الدوسري تتوافق الشركة مع التشريعات الصادرة عن الاتحاد الأوروبي ما يمنحها فرصة عقد شراكات جديدة. وعن أبرز الإنجازات المحققة الحصول على تصنيف ائتماني جعلها تعزز قدرتها على التعاون مع شركات كبرى وكافة القطاعات، مشدداً على تتطلع الشركة نحو مزيد من الخبرات وخدمة العملاء بما يتناسب مع تطلعاتهم المستقبلية وتأمين حماية بياناتهم ومعلوماتهم.

عبد الرحمن السبيعي (NEW RISE TECHNOLOGIES):

العلا الحديثة للتقنية أول شركة سعودية متخصصة في عروض الطائرات المضيئة دون طيار «درون»

استعرض عبد الرحمن السبيعي مدير عام شركة العلا الحديثة للتقنية NEW RISE TECHNOLOGIES أحدث المنتجات والحلول المتقدمة التي تتعلق بالذكاء الاصطناعي وذلك من خلال المشاركة في معرض جيتكس للتقنية ٢٠٢٢ باعتباره منصة ضخمة تجمع كبرى شركات التقنية، ولفت إلى أن مشاركة شركة العلا الحديثة للتقنية في هذا المعرض تشكل دفعاً قوياً ونقطة قوة بالنسبة إلى الشركة في حين أن المشاركة في الأعوام الماضية كانت تقتصر على زيارة المعرض فقط. وأضاف السبيعي أن الشركة هي الأولى في السعودية التي تختص في عروض الطائرات المضيئة دون طيار «درون» وتربطها علاقات تعاون مع جهات مختلفة مثل هيئة الترفيه ووزارة الرياضة وهي تتميّز أيضاً بالخدمة والسرعة في تنفيذ العروض.

من ناحية أخرى تطرق السبيعي إلى التحديات التي تواجهها الشركة ومن أبرزها الهجمات بطائرات مسيرة على المنطقة، ما دفع بالسلطات إلى تشديد الرقابة وفرض رخص وطلب موافقات من جهات عدة تجنباً لأي مخاطر، وبالتالي، على اي شركة تنفذ مثل هذه العروض أن تلتزم بأقصى معايير الدقة والمسؤولية في اختيار المواقع والمسافات.

عبدالله بن محمد بن معمر (EMAAR EXECUTIVE (EEC)):

تعد (Eec) القلب النابض والمركز الأساس لتعزيز عملية التحول الرقمي

توفر شركة إعمار التنفيذية EMAAR EXECUTIVE (Eec) حلولاً عصرية لتقنية المعلومات تكون مبتكرة وموثوق بها وحلول الأمن التقني عالية المستوى بما يتناسب مع احتياجات العملاء وأهدافهم، كما أن الشركة حاصلة على شهادة الأيزو، بالإضافة إلى شهادة تركيب وصيانة الأجهزة الأمنية.

وفي مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع **عبدالله بن محمد بن معمر** رئيس مجلس إدارة الشركة قال إنها تعتبر القلب النابض والمركز الأساس لتعزيز عملية التحول الرقمي في مختلف الدوائر والشركات انطلاقاً من أن أهم الشركاء المتعاملين معها متخصصون في المعلومات والذكاء الاصطناعي، وتعمل الشركة على دعمهم من خلال طرح حلول مبتكرة تسهم في تطوير الخدمات وأتمتة البيانات وبالتالي نقل التجربة الناجحة إلى الدول المجاورة. ومن جهة أخرى أبرز التحديات التي تواجهها فهي الأمن السيبراني للحفاظ على أمن المعلومات فالضعف في تغطية هكذا مخاطر ينتج عنه صعوبة في التحكم بسرية المعلومات، والمملكة بدأت بتطبيق خطة التحول الرقمي واستخدام تقنية السحابة في قطاعات مختلفة منها التعليم والصحة وغيرها.

وفي سياق آخر أشار **بن معمر** إلى أن أبرز ما يميز الشركة هي خبرة أكثر من ١٥ عاماً وسرعة الاستجابة والعمل المتواصل والتي يتحلى بها فريق العمل على مستوى البنية التحتية والخدمات الأخرى، وهذا ما جعلها تحافظ على قاعدة ضخمة من العملاء والشركاء في عدة مجالات، وأخيراً ذكر بن معمر أن الشركة نفذت عدة مشاريع خصوصا في المستشفيات بالإضافة إلى توسيع نطاق البيانات المتعلقة بالندوات وصولاً إلى الريادة على مستوى الخدمات التي تشكل أبرز الأهداف المستقبلية.

عبد الرحمن الريّس (SPCS):

حققنا نقلة نوعية على مستوى حجم المبيعات والتوسع المحلي الذي وصل إلى ٢٠٪

توفر شركة العُليا السعودية لأنظمة الحاسب الآلي SAUDI PARAMOUNT COMPUTER SYSTEMS CO. (SPCS) لعملائها أحدث متطلبات أمن المعلومات المطلوبة بدءاً من الاستطلاعات الميدانية وتصميم وضع التكنولوجيا ثم التنفيذ، وإلى جانب التقنيات التي تقدمها هي مزوّد خدمات أمن المعلومات مثل ISO وPCI وPT وإدارة المشاريع الأمنية.

وأشار **عبد الرحمن الريّس** الرئيس التنفيذي للشركة إلى أنها تقدم خدماتها منذ ٢٢ عاماً في مجال الأمن السيبراني وتتطلع إلى استقطاب أحدث الحلول للسوق المحلي ليواكب التطور التكنولوجي، كما أنها تتميز بفريق عمل ذي مهارات فريدة مؤلف من كوادر سعودية يخضعون دائماً لدورات تدريب من أجل إرضاء جميع العملاء واكتساب ثقة المتعاملين معها. وفي سياق مختلف أكد الريّس أن المنافسة في السوق ما بين الشركات العاملة تُعد صحية ونافعة، كما أن تطبيق «رؤية ٢٠٣٠» فسح في المجال لدخول شركات أجنبية وظهور شركات ناشئة محلية لأن السوق السعودي واعد وهو في تطور مستمر. وأردف الريّس أن الشركة نجحت في استقطاب عملاء ومشروعات جديدة وبلغ التوسع نسبة ٢٠٪. وبالتالي من المتوقع البحث عن أسواق جديدة في المستقبل.

رولاند هاشم (المدير الإداري لشركة براو PROW ME):

توسّع «براو الشرق الأوسط» في البحرين وأوزبكستان يعزّز من نموها الإقليمي كشركة رائدة في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات

تعد شركة «براو» PROW ME من الشركات الرائدة والمتخصّصة في تكامل الأنظمة والأمن السيبراني وإدارة البيانات والمعلومات. وتقدّم «براو»، التي تتّخذ من دبي مقرّاً لها، باقة شاملة من الخدمات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، انطلاقاً من الإستشارة والتصميم مروراً بنشر حلول حماية البيانات وإدارتها استناداً إلى منصات البيانات الضخمة ووصولاً إلى تركيب الأنظمة والتدريب. وبالتعاون مع عدد من أهمّ الشركات والأسماء في العالم في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات وحلول المؤسسات، تقدّم «براو» أحدث المنتجات والخبرة العملية لضمان حماية عملائها على مدار الساعة.

ولطالما سعت الشركة منذ تأسيسها أن تكون في طليعة الشركات المواكبة للتكنولوجيا الحديثة والثورة الرقمية، حيث تحرص على تصميم حزمات لتلبية الاحتياجات والمتطلبات المتغيرة باستمرار للعملاء من خلال تحليل وتقييم البيئات التي يعملون فيها، وبالتالي تطوير وتنفيذ الحلول الأكثر سلاسة وأماناً والتي تضمن نمو أعمالهم بأمان ودقة طوال الوقت مع الأخذ بعين الإعتبار المعادلة السحرية الصعبة وهي تحقيق التوازن بين الوقت والتكلفة والجودة. ولا شك أن النجاحات المتواصلة التي حققتها «براو» لم تأتِ وليدة الصدفة، بل هي نتاج جهد ومثابرة وعزيمة ورؤية واضحة المعالم من قبل فريق عمل متمرّس ومتمكّن ومحترف يبذل قصارى جهوده لتحقيق الأفضل دائماً، وعلى رأسهم **رولاند هاشم**، المدير الإداري للشركة، صاحب الباع الطويل في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، الذي إلتقته «البيان الاقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، فكان حديثاً أشار فيه إلى أن قطاع التكنولوجيا في تجدد وتطور مستمرين، مؤكداً سعي الشركة دائماً لمواكبة آخر التطورات التي تطرأ على القطاع لتكون على بيّنة من كل الأمور الحاصلة بهدف تطوير خدماتها ومنتجاتها بما يتلاءم مع متطلبات وإحتياجات العملاء، مشيراً إلى عمل «براو» وفق إستراتيجية واضحة الأهداف تتمثل في أمن الشبكات والعمليات لا سيما بعد أن أضحت في جهوزية تامة نتيجة إطلاقها المعايير الخاصة بضمان أمن العمليات.

فريق عمل ذو خبرة

وصرّح **هاشم** أن «براو» تهدف من خلال الحلول والخدمات المتكاملة التي تقدّمها إلى منح الشركات منصّات حلول مبنية حسب إحتياجاتها تسمح لها بتحليل النشاطات القائمة على شبكتها وتحليلها بكفاءة أكبر وبالتالي تعزيز الذكاء في الأعمال مما يؤدّي إلى تبسيط طريقة العمل وتحسين الكفاءة التنظيمية ضمن الشركة، مشيداً بفريق العمل الذي يضم خبراء متمرّسين في القطاع يتمتّعون بخبرة طويلة ومعمّقة في السوق وبالتالي يدركون الحلول والخدمات التي يطلبها العملاء اليوم، مؤكداً حرص الشركة أيضاً على مواكبة وتيرة الإبتكار والتقدّم السريعة في مجال التكنولوجيا بهدف توفير أحدث الحلول وأفضلها لمساعدة شركائها وعملائها على تحويل البيانات الضخمة إلى كنز ثمين يضمن لهم قدرة تنافسية كبرى في السوق مع الحفاظ على مكانة ريادية.

ولفت **هاشم** أن عام ٢٠٢٣ من المحتمل أن يشهد تحديات كبيرة بالنسبة إلى موضوع الأمن السيبراني مع إزدياد الهجمات السيبرانية وتطوّر أنظمة الاختراقات خصوصاً مع وجود تقنيات الذكاء الاصطناعي وإستخدام أساليب متطورة في الهندسة الاجتماعية، مؤكداً تركيز «براو» على استخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي بشكل متزايد لتعزيز أنظمة الأمن وأتمتة إكتشاف التهديدات والاستجابة لها، فضلاً عن تطوير نظام أمان السحابة كون معظم الشركات والحكومات تستخدم الكلاود لنقل بياناتها وتطبيقاتها.



وأوضح **هاشم** أن «براو» حققت أداءاً متميزاً فاق التوقعات على المستوى التقني، فضلاً عن الاستثمار في الموارد البشرية التي تعد من أهم أصول الشركة وركيزتها الأساسية، منوهاً بالعوائد الجيدة والمربحة التي حققتها الشركة في الأسواق التي لديها وجود فيها ما ساهم إلى حد كبير في تحقيق الأهداف الموضوعة والمحاور الأساسية التي يرتكز عليها نشاط الشركة على مستوى أنظمة الحماية وإدارة الخدمات التابعة لمركز العمليات وتطوير الأبحاث، بالرغم من كل التحديات والصعاب والعقبات التي يواجهها العالم أجمع في ظل التضخم، إرتفاع أسعار الفائدة، النقص في سلاسل التوريد، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ..

توسيع الحضور في المنطقة

وفي ما يتعلق بعملياتها التوسعية، صرّح **هاشم** عن توسّع «براو» في سوقين أساسيين هما البحرين وأوزبكستان، لافتاً إلى أن هذه الخطوة تعد مرحلة جديدة في تاريخ الشركة ونموها الإقليمي بعد ١٢ عاماً في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات، حيث تهدف إلى أن تصبح واحدة من الشركات الرائدة في المنطقة في تقديم خدمات شاملة ومتكاملة في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات، معرباً عن الفخر بتنمية الأعمال وتوسيع الحضور في المنطقة، خصوصاً أن هدف الشركة يتمثل في توفير مجموعة شاملة وعالمية المستوى من حلول وخدمات الأمن السيبراني وإدارة البيانات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخارجها، وبالتالي من خلال توسعها في البحرين وأوزبكستان تتقدّم «براو» خطوة جديدة تجاه تحقيق هذا الهدف.

وفي سياق متصل، كشف **هاشم** «أن الدخول إلى أسواق جديدة بالعادة يشكل تحدياً بالنسبة إلى أي شركة نظراً لإختلاف القوانين والأنظمة بين دولة وأخرى، موضحاً أن التواجد في إمارة دبي، التي تعد مركز شركات الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط، يعتبر عاملاً مهماً، مشيراً إلى وضع إستراتيجية توسعية خاصة مع دراسة معمقة لقوانين وأنظمة كل سوق نرغب في دخوله حتى نستطيع إختراقه بنجاح وتحقيق النتائج المرجوة».

وأعلن **هاشم** في معرض حديثه أن تنويع العملاء يشكل الركيزة لتطوير العمل، لذا توجهت الشركة نحو قطاعات جديدة ومختلفة مثل القطاع المصرفي وشركات البيع بالتجزئة، بالإضافة إلى قطاع الرعاية الصحية وقطاع الضيافة إنطلاقاً من إعتماد قطاع الفندقة على الحلول والخدمات التي توفرها الشركة وتحديداً في مجالي تكنولوجيا المعلومات وإدارة وحماية البيانات، الأمر الذي بدوره أدى إلى تحقيق نتائج مبهرة.

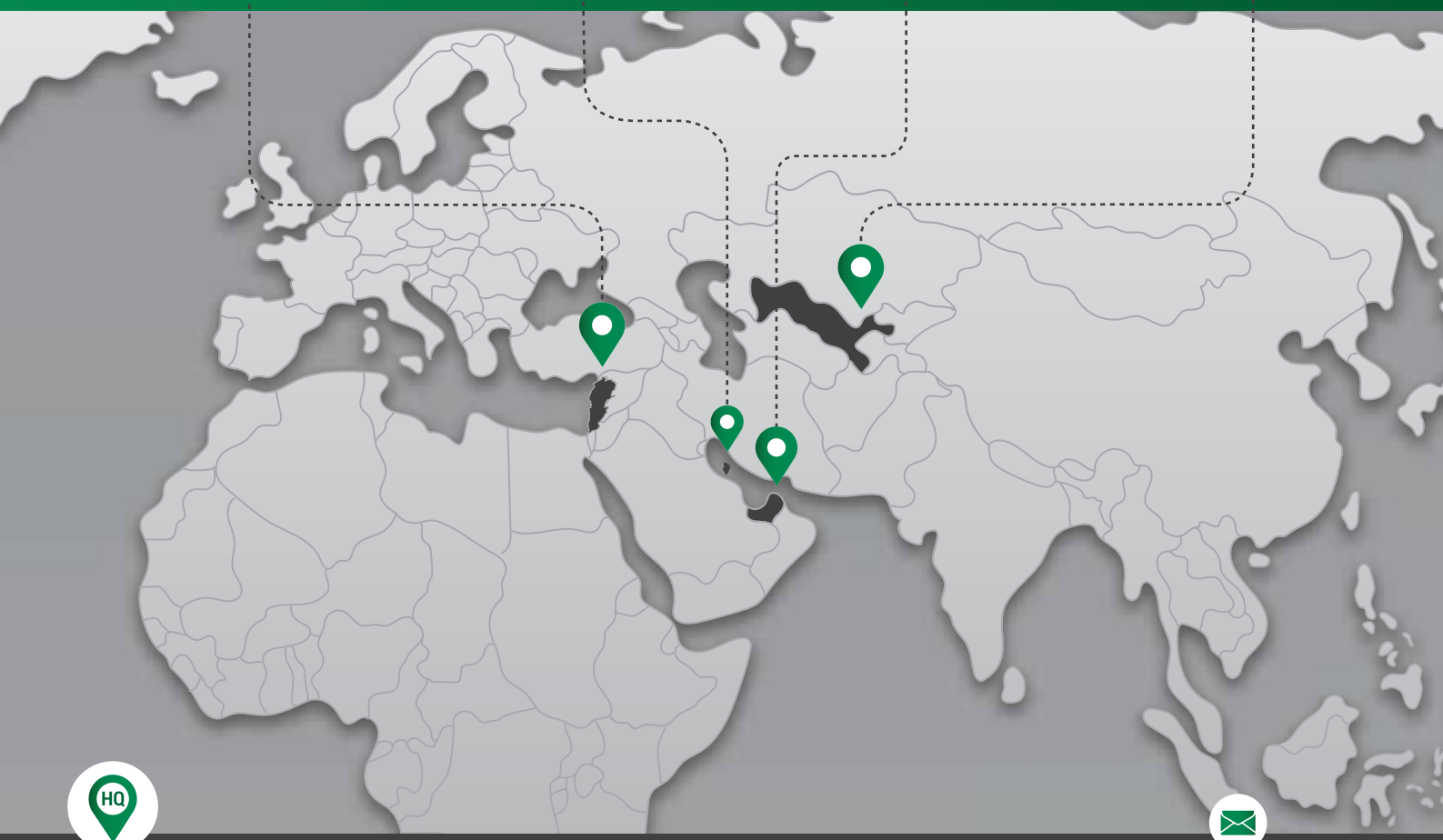
حلولنا تفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة

ومن جهة أخرى، أكد **هاشم** على قدرة «براو» على تحقيق الإستدامة والتفوق إنطلاقاً من تمكّنها من خلق التوازن في العمل لا سيما بين عملائها من الشركات المتوسطة وصغيرة الحجم، فضلاً عن الشركات الكبرى، مشيراً إلى تركيز الشركة مؤخراً على طرح حلول تكنولوجية نستهدف من خلالها الشركات متوسطة الحجم، معلناً عن إطلاق «براو» برنامجها الإرشادي لدعم المواهب الشابة في مجال الأمن السيبراني في العالم العربي حيث بدأت بتدريب الشاب إيليا طنّوس، البارع في القرصنة الأخلاقية والحاصد على العديد من الشهادات، وتزويده بالإرشادات اللازمة على أرض الواقع وفي مشاريع فعلية بهدف تنمية معرفته في مجال الأمن السيبراني، لافتاً إلى إطلاق «براو» مؤخراً حلولها الخاصة بالأمن السيبراني وإدارة البيانات بما في ذلك مركز عمليات الأمن المُدار MSOC ومنصة تنظيم البيانات Data Orchestration Platform.

PROW
AT THE FOREFRONT

SECURING AND MANAGING YOUR DATA
WHEREVER YOU ARE

LEBANON | BAHRAIN | UAE | UZBEKISTAN



UNITED ARAB EMIRATES
Business Bay, Bay Square,
Bldg12, 207
P.O. Box:417908; Dubai – UAE
Mobile: +971 4 5802662

Lebanon
Saint Joseph University of Sciences
& Technology Campus
Berytech Mar Roukoz – Lebanon
Tel. +961 4 533040 ext. 2045

Kingdom of Bahrain
Petrodar Tower, Floor 5 - Office 2,
Bld. 739, Rd 831, Block 408.
Mobile: +973 33066255
Mobile: +973 33066244

Uzbekistan
Kichik Beshyogoch Street 128/1,
Tashkent 100013, Uzbekistan

Mobile: +998 90 914 97 57

www.prowme.com
info@prowme.com

Muntaser Bdair (Managing Partner Security Matterz):

We focus not only on the best in breed but on the best in need for all of our engagements



Muntaser Bdair is the Managing Partner of Security Matterz in KSA and the Founder of IT Security Consulting & Training in Jordan. For over 25 years, Bdair has been delivering consultation and advisory services related to Security Operation Center and MSS. He is also a certified instructor and has delivered CISSP, CISM, ISO27001 official training in USA, Europe and Middle East. He holds a Master degree in Electrical and Computer Engineering from George Mason University in Virginia, USA. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Bdair gave us an idea about Security Matterz and talked about the challenges related to cyberattacks. He further shed light on the characteristics that differentiate their company from other similar companies, stating their main achievements and plans for 2023. Below is an account of the interview.

• Can you give us an idea about Security Matterz?

- Security Matterz started in 2008 in Saudi Arabia and it has a branch in the UK. It focuses on information security, IT security and cyber security. Through the years, the company came to offer services to almost all the sectors such as banking, government, oil & gas, telecom, SMEs, etc… Security Matterz is Saudi's top specialist Cyber Security organization and one of the largest private companies.

• How is Security Matterz addressing the challenges related to cyberattacks especially in a country that is developing so fast & is under the spot of electronic attacks electronic?

- From 2003, the year I moved from the US to Saudi Arabia, till now a huge evolution took place and it is even more in the last five years around the world and especially in Saudi Arabia. Also, we witnessed the huge e-government services due to the whole digital transformation and the openness, and the Saudi positioning within the world is growing and evolving; thus, making the Kingdom under the spot, and from a cyber security perspective it is under attack. Threats are definitely increasing but Saudi Arabia focused on establishing the National Cybersecurity Authority (NCA) to be the government entity in charge of cybersecurity in the country. Moreover, the Kingdom is organizing important events that shed light on this subject, investing a lot in infrastructure and enhancing people element. As Security Matterz, we help organizations by introducing new technologies and expertise on an ongoing basis to ensure that they are prepared and can always maintain the required levels of defense.

• What differentiate Security Matterz from other similar companies?

- Innovative and professional in its approach, Security Matterz always partners with best-in-class products and services vendors, to identify and solve security threats and issues for its clients. Today's security threats tend to be more subtle and severe than those that appeared in the past. Security Matterz constantly monitors these developments, and introduces new technologies and expertise on an ongoing basis and it focuses on training and developing its people. We have a cybersecurity academy where we teach all the well-known cybersecurity courses and we provide consultancy service where we help people comply to the local regulations (NSA, SAMA), international standards like ISO 27001, business continuity, etc…We also do a lot of the technical assessment such as security architecture reviews, penetration testing, compromise assessment, etc...We also have Managed Security Services providing outsourced monitoring and management of security devices and systems. Security Matterz team has in depth experience and expertise relative to both the Commercial and Government sectors and has a fully qualified technical staff who hold all the required levels of accreditation and qualification. Security Matterz consultants use proven methodology to work with clients, to understand the risks to their business, and to facilitate the implementation of the best possible solutions. We always aim to provide a best of breed level of service, and total customer satisfaction, which will lead to a mutually beneficial partnership that will last many years. Therefore, comprehensive holistic approach to security is the way to go and in that way we differentiated ourselves from other similar companies. It is worth mentioning that we have a sister company called IT Security Consulting & Training based in Jordan, and we have presence in Dubai and Bahrain.



• To what extent are you supporting the Saudi Vision 2030 through your academy?

- We focus on social responsibility in our academy, we hire Saudi graduates out of college and we give them a training program of three to six months, as well as empowering them with practical experience. At the end of the program, we either hire them or they go out to the market with many certificates and a lot of experience. Over the last two years, 80 people went through this program and I hired at least half of them because we needed those resources. Thus, we are eager about such training programs because by this we give back to the community and at the same time benefit our company.

• What are your main achievements in Saudi Arabia?

- I think the biggest achievement is to grow and service the clients' needs. There are a lot of companies in Saudi Arabia but we believe that the quality we provide is what makes us special and unique. We don't shortcut services but rather we provide genuine defined value to our customers focusing not only on the best in breed but on the best in need for all of our engagements. We are proud that we are helping a lot of customers and they always keep coming back because we provide the best service.

• What is your outlook and plans for 2023?

- We want to expand what we are doing and focus on IoT and Operational Technology (OT) especially that we need this in our region. Also, cloud security is an area which will be in demand and thus we will be focusing on it as well, in addition to expanding our Managed Security Service.

حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



قم بتأسيس شركتك وعزز نمو أعمالك الناشئة مع مجموعة الدعم الواسعة التي يمنحها "دبتك" على يد أمهر الخبراء، المستثمرين والشركاء ومن خلال الخدمات الحصرية المتوفرة لتيسير الأعمال.

- مركز أعمال بمرافق مساحتها 10,000 متر مربع
- منطقة حرة توفر إجراءات مُيسرة لتأسيس الأعمال وإصدار التأشيرات
- دعم إصدار تراخيص الأعمال
- مرافق متكاملة جاهزة للتشغيل مع خدمة واي فاي عالية السرعة
- إمكانية الدخول على مدار الساعة مع مواقف فسيحة لركن السيارات
- توفير برامج لتمويل وتسريع نمو الأعمال ومساعدة الشركات الناشئة
- مكاتب عمل مشتركة، مكاتب مخصصة وتتوفر أيضاً خيارات متنوعة من المكاتب
- مرافق للمؤتمرات وغرف للاجتماعات
- مطاعم، مقاهٍ ومناطق مجتمعية
- المشاركة في الفعاليات والاستفادة من إرشادات الخبراء وخدمات مختارة

Dtec
مركز دبي التكنولوجي لريادة الأعمال
Dubai Technology Entrepreneur Campus

احجز الآن: 04 501 5656
dtec@dso.ae www.dtec.ae

سلطة واحة دبي للسيليكون
Dubai Silicon Oasis Authority

معرض سوق السفر العالمي WTM في لندن



الوزير أحمد الخطيب وسالم الشهراني
داخل جناح فيرمونت مكة



Guy Hutchinson
Rotana



من اليسار: صوفيان العلام وعثمان بن عبد الجليل
جناح الحبتور سيتي



صورة جماعية للمشاركين في جناح قطر



جون باغانو محاطاً بأركان شركة تطوير البحر الاحمر الدولية



من اليمين: محمد مرغلاني، عهود الجابر وموسى الهمامة
RITZ-CARLTON HOTEL – KSA



خالد صعب
RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT



سامي أمين
DIRIYAH



الشيخ سحيم عبدالله آل ثاني
جناح إكسبو ٢٠٢٣ – قطر



طارق دويدار وفيصل المنيّع
IHG



KIRAN JAY HASLAM
DIRIYAH



من اليمين: MARIO BORG D'ANASTASI
وشادي قاسم (THE AVENUE)



JEAN-FRANCOIS DURAND
HAYATT REGENCY AQABA



جناح JA RESORT وتبدو فريدا عوده وروبير خوري



FROM RIGHT: CLAIRE GOLDING, PHILLIP JONES,
SULAIMAN ALJUWAYBIL& RAKAN ALABODI (ALULA)



من اليمين: سجا الحوشان، وزير السياحة السعودي أحمد الخطيب، وزيرة السياحة
في البحرين فاطمة الصيرفي وJERRY INZERILLO



الوزير أحمد الخطيب في جناح شركة سودة للتطوير
وتبدو من اليمين إيمان المطيري وم. صالح العريني



يزن أبو الراغب
MARRIOTT



جناح طيران الإمارات



مصطفى جمال الشطريط (BAY LA SUN)



من اليمين: أكرم محمد وروبير الخوري



عبد الله الزهراني مع فريق عمل RED SEA GLOBAL

نايف حميدي الفايز (وزير السياحة والآثار في المملكة الأردنية الهاشمية):

مستمرون بخطة الترويج والتسويق للمملكة كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها



على هامش المشاركة في معرض سوق السفر العالمي، قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» وزير السياحة والآثار في المملكة الأردنية الهاشمية الأستاذ نايف حميدي الفايز، حيث استعرض مقومات المملكة السياحية من خلال التسويق للمنتج الأردني، ذاكراً أن هذا المعرض يُعد من الأهم في لندن ويعطي فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة إلى الأردن، وشهد الانضمام إلى المعرض حضوراً مميزاً في حين تشهد السياحة نقلة نوعية وتدفق للوافدين من عدة دول أجنبية في المرحلة القادمة. ولفت أيضاً إلى أن الحكومة تستثمر موضوع التعافي من جائحة «كورونا» في ترسيخ التنوع السياحي في الأردن، من وجهة نظر أخرى تطرق الوزير الفايز إلى الخطة المتبعة من قبل الحكومة والمسماة بخطة الترويج للتأكيد على الهوية الأردنية «مملكة الزمان» كذلك التسويق للمملكة باعتبارها مقصداً سياحياً ووجهة ثقافية وأثرية ودينية وسياحية مختلفة، ولا بد من ذكر أهمية استقطاب الوافدين الأوروبيين كدعم للعجلة السياحية والاقتصادية للمملكة. ومن ناحية أخرى ذكر ضرورة مواكبة متطلبات العملاء وفق الاستراتيجية الجديدة التي تركز على الاستدامة والنهوض بالاقتصاد من خلال تنمية النشاط السياحي، وتجدر الإشارة إلى أهمية التعاون ما بين المؤسسات الرسمية والمجتمع المدني والقطاع الخاص من أجل وضع خطة مشتركة للدفع بالقطاع، وكذلك للانطلاق بـ«رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يعتبر ركيزة للوصول إلى تحقيق هذه الرؤية.

وأخيراً لفت الوزير الفايز إلى أهمية التعاون مع الجوار لطرح منتجات تجذب السياح من مختلف الدول وبالتالي العمل وفق الاستراتيجية الموضوعة على جذب الاستثمارات أيضاً إلى أسواق المنطقة.

■■■ أطلقنا «رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يلعب دوراً أساسياً في الوصول إلى أهداف هذه الرؤية ■■■

■ **ما القيمة المضافة من وجودكم الدائم في معرض سوق السفر العالمي؟**

– تعد مشاركة رسمية بالتعاون مع القطاع الخاص وتهدف إلى التسويق للمنتج الأردني والتعريف بالمقومات السياحية للمملكة. وبالتالي، يعتبر من أهم المعارض في لندن ويمثل فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة للمملكة، كونه محطة أساسية تدعم خطط جذب السياح. ومن جهة أخرى، تعد مشاركة الجناح الأردني الأكبر هذا العام منذ انضمامنا للمعرض حيث شهد الجناح حضوراً مميزاً ضم ٣٠ مكتباً سياحياً وفنادق أردنية. في حين تشهد السياحة في المملكة نقلة نوعية واستمر تدفق الوافدين من الدول الأوروبية، ومن المتوقع استمرار الحركة السياحية النشطة خلال الفترة القادمة.

التسويق لـ«مملكة الزمان» كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها

■ **ما هي رسالتكم من خلال هذا الجناح المميز؟**

– هناك منافسة مشروعة وعالمية حول استقطاب الزوار ونحن بدورنا يجب أن نعوّل على التعافي الذي يشهده الأردن بعد التداعيات السلبية الناجمة عن انتشار الجائحة، ولكننا في الوقت نفسه نستثمر هذا التعافي لترسيخ التنوع السياحي المميز والفريد الذي يقدمه الأردن.

كما تشير المؤشرات إلى وجود حركة نشطة من مختلف دول العالم لذلك نحن مستمرون بخطة الترويج للتأكيد على الهوية الأردنية الجديدة «مملكة الزمان» فضلاً عن التسويق للدولة كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها، كونها تضم مجموعة من الثقافات والمعالم الأثرية والدينية والسياحية المتنوعة التي تستقطب الزوار من جنسيات وأذواق مختلفة. وبالتالي، يعد السائح الأوروبي من الأسواق المهمة والرئيسية كونه يشكل انتعاشة قوية للعجلة السياحية والاقتصادية للمملكة.

من الضروري مواكبة متطلبات العملاء

■ **في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء واختلفت عن سابقاتها؟**

– دخلنا الآن في مرحلة جديدة بعد التعافي من آثار الجائحة ومن الضروري مواكبة متطلبات العملاء المختلفة مقارنة بالمرحلة الماضية. كما تتركز الاستراتيجية التي أطلقت العام الماضي على التنمية المستدامة والاقتصاد الأخضر في المجال السياحي وتعد خطة طموحة تسهم في تنمية النشاط السياحي وفي الوقت نفسه دعم الاقتصاد الوطني.

■ **ما هي أهم الإنجازات المحققة في العام الحالي وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟**

– ننظر للقطاع السياحي بمثابة نموذج للقطاعات الأخرى المختلفة في التعاون المشترك ما بين المؤسسات الرسمية والمجتمع المدني والقطاع الخاص، ويعد النموذج الأمثل وقدوة للقطاعات الأخرى، بحيث سرّع هذا التعاون النهوض بالقطاع السياحي وإدخال أدوات جديدة ومبتكرة في العمل. فضلاً عن أنه تم إدخال وإشراك القطاع الخاص في إطلاق الاستراتيجية الوطنية للسياحة، كما أطلقنا أيضاً «رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يلعب دوراً أساسياً في الوصول إلى أهداف هذه الرؤية.

نؤيد فكرة التكامل

■ **هل سيكون هناك نوع من التكامل ما بين الأماكن السياحية في الدول المجاورة؟**

– نحن نؤيد فكرة التكامل ما بين المواقع السياحية بعيداً عن المنافسة. كما أن منطقة الشرق الأوسط لم تصل إلى الحصة السوقية المطلوبة من السياحة العالمية. وبالتالي، من الضروري التعاون بين مختلف الدول لطرح منتجات تجذب السياح من مختلف دول العالم الأمر الذي سينعكس إيجاباً على مختلف الأطراف، فضلاً عن أهمية العمل على استراتيجية موحدة للاستفادة من الفرص المتاحة وجذب الاستثمارات إلى أسواق المنطقة. ■

HYATT
REGENCY™
AQABA AYLA RESORT
منتجع حياة ريجنسي
العقبة أيلة

Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort is a scenic retreat nestled midst towering mountains, dazzling blue lagoons, exclusive marina and the fairways of the -18hole Ayla Golf Club. Indulge yourself at our tranquil spa, build sand castles with the kids or simply sit back and relax by one of our pools.

With its life style setting, spacious rooms, signature suites and pools, indulge in unique restaurants and lounges led by our exceptional culinary team where at our signature restaurant RED you can redefine your dining experience with our signature Jordanian Wagyu.

Kids can enjoy our Camp Hyatt with an area designated especially for the kids to enjoy drawing, climbing and tailor made sensory area for those with autism and special needs and a certified autism center and well trained team.







Follow us on
Facebook & Instagram

For reservations & inquiries please call +962 3 204 1234 or visit
www.hyattregencyaqaba.com

د. نضال المجالي (مفوض السياحة والبيئة في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية ASEZA):

منطقة العقبة مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مختلف المجالات



تبرز رسالة سلطة منطقة العقبة الاقتصادية في المساهمة بتعزيز القدرة الاقتصادية للأردن من خلال استقطاب الاستثمارات عن طريق تهيئة بيئة منافسة وجاذبة عالمياً، تحسين المستوى المعيشي وتحقيق الرفاه الاقتصادي للمجتمع، وضمان التطوير المستمر القائم على الشفافية والاستخدام الأمثل للموارد وتحقيق أفضل النتائج.

وللمزيد، أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً خاصاً مع مفوض السياحة والبيئة في السلطة د. نضال المجالي فأوضح أن المشاركة هذا العام في سوق السفر العالمي تصب في مصلحة قطاعي السياحة والسفر خاصة بعد استعادتهما عافيتهما إثر تحديات الجائحة. وهدفت المشاركة إلى إلقاء الضوء على البرنامج الترويجي والمنتج السياحي الأردني نظراً للمقومات الجاذبة التي يتمتع بها ولاسيّما منطقة العقبة، إذ إنها مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مجالات عدة. وبالتالي، استقطاب أعداد كبيرة من السياح إلى المملكة الأردنية، هو ما تتطلع السلطة إلى تحقيقه علماً أن القيمة المالية العائدة من عدد الداخلين خلال العامين الأخيرين فاقت تلك التي وصلت إليه في العام ٢٠١٩.

وعن المشاريع التي تقام في المملكة العربية السعودية والواقعة على حدود منطقة العقبة فأشار د. المجالي أنها مكملة لبعضها البعض، فالجهود المشتركة التي ستبذل تصب في مصلحة السعودية والأردن على حد سواء وهذا ما أكده وزيرا السياحة والآثار الأردني والسعودي بحيث أشادا بعمق العلاقات الأخوية التي تربط المملكتين. ومن ناحية الاستراتيجية التي تتبعها السلطة لتطوير مدينة العقبة فهناك اتفاقية مع شركة تطوير العقبة لإنشاء محطة ركاب للبواخر السياحية في مشروع مرسى زايد ستكون بمثابة بوابة لاستقبال ركاب السفن السياحية الذين يزورون المنطقة، لذا فإن إنشاء مثل هذه المحطة وتشغيلها سيشكل علامة فارقة في قطاع السياحة الأردني، ما قد يرفع نسبة استقبال البواخر السياحية العالمية من قبل مرفأ العقبة إلى ٣٥٪ بفضل الاتفاقية المعقودة مع مجموعة أبوظبي للموانئ، كما ستفسح المجال لمزيد من الاستثمارات في الأراضي المجاورة من خلال حوافز غير مسبوقة على أسعار العقارات المخصصة للتطوير، لذا من المتوقع إنشاء ٥ فنادق جديدة خلال السنتين المقبلتين.

■ ما الهدف وراء مشاركتكم في معرض سوق السفر العالمي؟

– لا شك أن سوق السفر العالمي يُعدّ الحدث الأهم والأكبر من نوعه لإنعاش قطاع السياحة ويشكل فرصة للقاء نخبة من مزودي ومشغلي خدمات السياحة والفندقة والضيافة. وتأتي مشاركتنا ضمن الجناح الأردني الذي تقيمه هيئة تنشيط السياحة ضمن خطة الأردن بعد أن بدأ قطاعا السياحة والسفر يستعيدان عافيتهما إثر التحديات التي واجهاها في أعقاب جائحة «كوفيد-١٩» وتأثيراتها السلبية. وبالتالي، إعادة النشاط السياحي للأردن من خلال استقطاب السياحة العالمية. وتسعى السلطة من خلال المشاركة بهذا المعرض إلى التواصل مع مشغلي الخطوط السياحية ووكلاء السياحة المشاركين والمختصين بالأسواق العالمية بهدف إطلاعهم على التطورات المتعاقبة والفرص السياحية في مدينة العقبة والتي من خلالها نلقي الضوء على البرنامج الترويجي والمنتج السياحي لمدينة العقبة، رأس المثلث الذهبي المكمل من وادي رم كموقع تراث عالمي، والبتراء التي تعد إحدى عجائب الدنيا السبع الجديدة. لذا، إن السلطة تهدف إلى إبراز المنتج السياحي لمدينة العقبة في الأسواق الأوروبية والعالمية، والتنوع الفريد والجذاب لطبيعة الفولكلور الثقافي والتراث الحضاري لمدينة العقبة والأردن ككل، وللتأكيد على أن المنتج السياحي في الأردن هو من أفضل وأجمل البلدان نظراً لمقومات الجذب السياحي والمزايا العديدة التي يتمتع بها، وأن منطقة العقبة مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مختلف المجالات تبعاً للمشاريع السياحية الجديدة، وأيضاً إلى الفعاليات العالمية التي تنظمها سلطة منطقة العقبة. بالإضافة إلى ذلك، تشكل مثل هذه المعارض فرصة مهمة لإبرام اتفاقيات وعقود عدة نظراً لأنها تتيح المجال للأطراف كافة للالتقاء وجهاً لوجه. ونحن كسلطة نحرص دائماً على المشاركة في المعارض لتعزيز موقع العقبة كوجهة سياحية متنوعة خصوصاً أن مثل هذه المشاركات ساهمت في استقطاب أعداد أكبر من الزوار والسياح إلى المملكة الأردنية الهاشمية ولا سيما العقبة ونحن نتطلع للوصول إلى مستويات ما قبل الجائحة مع العلم أن القيمة المالية العائدة من عدد الداخلين إلى الأردن خلال العامين الأخيرين فاقت تلك المحققة في عام ٢٠١٩، وهذا يدل على وجود نموذج جديد للإنفاق من قبل السياح.

بذل الجهود والتعاون الوثيق

■ هل استفدتم من الوجهات الجديدة التي بدأنا نشهدها في المملكة العربية السعودية الواقعة في محيط مدينة العقبة أم أنها شكلت تحدياً ومنافسة لكم؟

– من الممكن أن تكمل هذه المشاريع بعضها البعض في حال تم الاتفاق على التعاون والعمل معاً بحيث يتم بناء مشاريع مكتملة ومسارات تربط بين الوجهات والمعالم السياحية في كلا البلدين. لذا، فإن المسألة منوطة بمدى الجهود التي ستبذل والتعاون الوثيق الذي من شأنه أن يعود بالفائدة على الأطراف كافة ويصب في مصلحة تنشيط السياحة في السعودية والأردن. واللافت أن على هامش معرض سوق السفر العالمي، التقى وزير السياحة والآثار الأردني **نايف حميدي الفايز** نظيره السعودي **أحمد الخطيب** في الجناح الأردني وبحث الطرفان سبل تعزيز العلاقات الثنائية في المجال السياحي والتعاون بين البلدين لتشجيع السياحة البيئية. وأكد الطرفان عمق العلاقات الأخوية التي تجمع المملكتين في مختلف المجالات.

إنشاء وتشغيل محطة الرحلات البحرية الجديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لتطوير مدينة العقبة؟

– نعمل بصورة مستمرة على تطوير البنية التحتية خصوصاً أن العقبة ستبقى مركز لوجستي مهم للسعودية، كما أن مجموعة أبوظبي للموانئ وقّعت اتفاقية شروط رئيسية مع شركة تطوير العقبة تهدف إلى قيام المجموعة بإنشاء مرفأ عالمي للبواخر السياحية في مشروع مرسى زايد في العقبة وستكون المحطة الجديدة بمثابة بوابة في ميناء العقبة حيث ستستقبل ركاب السفن السياحية الذين يزورون البحر الأحمر، بالإضافة إلى كونها نقطة جذب رئيسية لسكان العقبة مع مجموعة واسعة من الخدمات السياحية والتجارية والترفيهية. لذا، إن إنشاء وتشغيل محطة الرحلات البحرية الجديدة سيشكل علامة فارقة لقطاع الرحلات البحرية والسياحة سريع النمو في الأردن. وجدير بالذكر، أن مدينة العقبة تستقبل حوالى ٢٠٪ من البواخر السياحية العالمية ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة لتصل إلى حوالى ٣٥٪ من جرّاء الاتفاقية مع مجموعة أبوظبي للموانئ. بالإضافة إلى ذلك، تم الإعلان عن حوافز غير مسبوقة على أسعار الأراضي المخصصة للتطوير والمشاريع السياحية حيث تصل نسبة الخصومات الممنوحة للمستثمرين بين ٨٠ إلى ٩٠٪ من القيمة الأساسية للأرض ومن المتوقع نتيجة هذا القرار إنشاء ٥ فنادق في العقبة خلال السنتين المقبلتين تمهيداً للوصول إلى ١٢ ألف غرفة فندقية بحلول العام ٢٠٣٠. وستشكل تلك الحوافز رافعة جديدة لكافة القطاعات السياحية تواكب ما تسعى إليه سلطة العقبة لتصبح العقبة مدينة جاذبة للاستثمار والسياحة، بما يحقق أهداف التنمية المستدامة، وبما يتوافق مع رؤية السلطة التي تعكس الخطة الاستراتيجية طويلة المدى للمنطقة لزيادة حجم الاستثمار وخلق فرص عمل.■

Jean-Francois Durand

(General Manager Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort):

We all need to develop the Middle East region to be a hope destination for the world



Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort is Jordan's first Hyatt Regency hotel and second Hyatt-branded property, joining Grand Hyatt Amman. Located conveniently in the Marina Village in Ayla, situated between the vibrant city center of Aqaba and the international borders, connecting guests to everything they need in one setting. Each of the hotel's 286 guestrooms and suites offer picturesque views of the azure lagoons, Aqaba's towering mountains and the surrounding marina. The resort offers a one-stop experience that puts everything guests need right at their fingertips. Jean-Francois Durand, General Manager of Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, has over 30 years of experience with Hyatt, having held several managerial positions with Hyatt Hotels in Middle East and Europe and Eastern Europe. Since he joined the team in Aqaba, he has been setting new milestones for the amazing property. Al Bayan Magazine met Durand on the sidelines of WTM held in London, and following is the interview conducted.

• How do you evaluate the tourism sector in the Middle East during 2022?

- 2022 was far better than the expectation though after Covid-19 in 2021, we all thought that 2022 would be a good year but we were not expecting how good it will be from a local perspective. With respect to the international market, everybody has done a phenomenal year in terms of achievement with around 20 percent above expectation. We also had a couple of special and big events in Aqaba such as SOFEX, it was fantastic to have this exhibition for the first time in Aqaba.

• What is your outlook for 2023?

- As everybody will be a bit cautious about what might 2023 hold for us, yet we should be looking at a continuous growth from what we have achieved during 2022. There are new hotels and destinations in Aqaba that are creating better offer. There are also airlines that are being seen interested to come such as Wizz Air in particular which is looking at a good expansion and growth including Aqaba.



• What are your plans for the coming year?

- As Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, we are looking at creating more events, we should be driving demand because we realized that if we only expect what is already available, this will not be enough. Saudi Arabia and Palestine will be the main feeder market for the year. Neom is a great project that is helping us to promote the destination, we are helping Neom to sustain its demand whether in visitors or families who are looking for a short-stay vacation. We are also cooperating with Palestine to encourage people to come and spend their holidays in Aqaba, and we are looking at French, Italian and German markets to be restarting and that will be in larger volume than what we've had this year and the year before. In 2022, it has been limited but hopefully next year will be better.

Moreover, we are looking at the Gulf destination. We are meeting with few agents in order to market Aqaba as a destination. Now, obviously with the partner and stakeholder in Jordan whether Jordan Tourism Board (JTB) or ASEZA, we are also looking at how we are promoting the country.

• What lessons have you learned after all the crisis facing the entire world?

- What I have realized after being in Aqaba for a couple of years, is the need for more synergy to work together and make sure that all the tourism sector is cooperating to promote the destination and place it on the global map. The world is changing, Middle East has been exploding in terms of numbers in the last six months so we need to benefit from that opportunity to promote it as a destination whether for business investment or tourism and even for family relocation. We all need to work on development and supporting the surrounding countries in order to bring the destination to be a hope for the world.

• You were the first and only resort in the world, outside of the US, to attain the Autism Certificate, what is your comment?

- Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort has obtained the Autism Certificate through its active work with the International Board of Credentialing and Continuing Education Standards, which is considered one of the leading centers in professional training and accredited center for autism. Thus, it has become an approved tourism destination to receive children with disability and autism. Colleagues at Hyatt Regency Resort completed the training and relied on best practices aimed at helping people with autism. Being the first and only resort in the world, outside of the US, to attain this certificate, it verifies the readiness of the resort's employees to serve and attract all guests, including those with autism spectrum or those suffering from any sensory disorders, as well as providing a distinctive experience for guests and confirming the ability of employees to deal with all circumstances and situations that may face them. We at Hyatt Regency Resort Aqaba are very keen on empowering our employees, and providing them with the opportunity to learn, accept and celebrate the differences among people. We aim to provide the utmost care for our guests based on our firm belief in the need to accept diversity, adhere to inclusiveness and raise awareness. If anyone knows of someone with autism, or one of his children and those around him, we understand this and assure that he is in the most appropriate and optimal place. Moreover, in addition to obtaining this certificate, Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, in line with its efforts to provide services for families and children, has a special setup at the sensory room's area, designed with sound technology and colors to interact and simulate children with disability and autism.



روتانا
Rotana

في روتانا، نعرف أن السعادة هي اللحظات الجميلة التي نعيشها في حياتنا. وعندما تقرر الإقامة معنا ستعرف أن السعادة هي قلب التجربة التي نعدك بها.

مجموعة مميزة من العلامات الفندقية، تضم روتانا الفنادق والمنتجعات، أرجان للشقق الفندقية من روتانا، فنادق سنترو من روتانا، فنادق ومنتجعات ريحان من روتانا، إيدج من روتانا وريزيدنس من روتانا.

معنا تتحول أوقاتك إلى تجارب لا تُنسى، عبر وجهات سياحية متنوعة ومثالية، مهما تعددت أسباب السفر. لمعرفة المزيد، تفضل بزيارة rotana.com

ويبقى وعدنا لكم. معنا، للوقت معنى.

روتانا فنادق ومنتجعات | أرجان للشقق الفندقية | سنترو CENTRO | ريحان فنادق ومنتجعات | إيدج | ريزيدنس

ص.ب. ٩٥١٠٠، أبوظبي، الإمارات، هـ: ٤٤٤٤ ٢٦٩٩ (٠) ٩٧١+، ف: ٤٤٤٥ ٢٦٩٩ (٠) ٩٧١+، head.office@rotana.com

rotana.com

Guy Hutchinson (President & CEO Rotana Hotel Management Corporation PJSC):

Achieving & providing world class hospitality standards around quality and service is in our DNA

Guy Hutchinson became President and CEO of the Rotana Hotel Management Company in 2020, having joined the company as COO in 2014. Rotana Hotel Management Company has a portfolio of 72 hotels across the Middle East, Africa, Eastern Europe, and Türkiye, with 36 in the U.A.E. alone. It serves an average of six million guests per year and employs 10,000 people. Rotana expects to deliver 10 new projects in the next three years across Algeria Bahrain, Saudi Arabia, the U.A.E., Qatar, Oman, Egypt and Türkiye. In May 2022, it launched its newest brand, Edge by Rotana. Under the leadership of Hutchinson, who is a seasoned executive with 30 years of experience working in the hospitality industry, Rotana has reached new milestones that bolstered its preeminent position in the industry. It also sustained revenue growth, deepened its presence in the region and globally, enhanced product offering and strengthened commercial efforts and partnerships. Al Bayan Magazine met Hutchinson and conducted the following interview.



• How do you evaluate WTM for this year?

- We've been coming to WTM for so many years, it is nice to see it back and you can see how much effort from the Middle East has been put into WTM. The most impressive stands are from that region. This shows that the Middle East luckily came out of the pandemic faster than anybody expected. It has been phenomenal in terms of the speed of recovery. As Rotana, we launched a number of things out of that among which is the new brand Edge. We launched it in April 2022 and it is a collection of independent hotels that retain their unique branding and individual characteristics, but through connecting seamlessly and cost effectively to Rotana's advanced management and commercial systems, are able to substantially accelerate financial performance. Thus, a lot of initiatives that came out of that crisis have really positioned us very well for the future.

• What can you tell us about your expansion plans?

- We launched in May 2022 Edge by Rotana which is a collection of independent properties that maintain their individuality while capitalizing on access to Rotana's extensive network and systems. With the aim to operate around 30 Edge by Rotana properties in the region by 2027, Rotana recently announced the openings of two new Edge by Rotana-managed hotels in the UAE-Arabian Park and Damac Hills 2 in Dubai. The group has also signed an agreement for an Edge by Rotana hotel in Istanbul. Further cementing its prominent position in the Middle East's hospitality market, Rotana has signed agreements for several new openings across the coming year, including the management agreement of Bloom Arjaan by Rotana located in Abu Dhabi's Saadiyat Island in the UAE. In Oman, Rotana's new hotel in Muscat's Al Mouj Development in due to open in the first quarter of 2023. The group has also signed for The Residences by Rotana to provide villa accommodation in the port city of Bodrum on Turkey's southwest coast on the Aegean Sea. While in Qatar, Rotana will open Riviera Rayhaan by Rotana in Doha adding 185 keys to the existing portfolio. Moreover, underlining its strong focus on expansion in Africa, Rotana will make its foray into the Algerian market with the launch of Azure Rotana Resort & Spa in the port city of Oran, scheduled to open in Q2 2023. Luxor Rotana launching by the end of 2023 is one of six new Rotana hotels planned to open in Egypt, with properties in the pipeline for New Cairo and the popular North Coast in 2024. Rotana has also recently signed an initial deal for a five-star resort in the West African nation of Benin. Additionally, Rotana announced the opening of the five-star hotel in Damman, Dana Rayhaan by Rotana, Slemani Rotana in Sulaymaniyah and the relaunch of Johari Rotana in Tanzania.



• How did Rotana brand improves itself to reach the level of international brands?

- Since the beginning, we focused on achieving world class hospitality standards around quality and service, and providing that at a value point where it is accessible. This is really part of our DNA. As a group that operates hotels in the Middle East, Africa, Eastern Europe and Türkiye, serving more than six million guests per year, our target has always been to have the best front line employees in the industry as well as focusing on training. We want our frontline staff to be the best in the world of hospitality.

• How do you evaluate the tourism sector in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc…?

- There is one factor that really differentiates this region from other parts of the world and it is just how integrated the government is with the private sector and this makes an enormous difference. This drives the performance of the region and that's why it is collectivity performing pretty much the best in the world despite all the current challenges. There is continuity in leadership, structure & strategy.

• What is your outlook for 2023?

- I am extremely positive, we are connected to the destinations where we operate. If the region is not successful, we will not be successful as well. There are a lot of very strong indicators for next year so we are really optimistic that the region will be active and we will have a good and solid 2023, especially that we will be buildidng on the success of our strong portfolio with the opening of the new hotels in key markets across the MENAT region and beyond. We are very confident about the future of the hospitality industry, and we will continue building our success story with the mission to deliver "Treasured Times" to our guests across the world, as well as working very closely with several regional destination boards to continue boosting tourism.

كاظم شمص (مدير إدارة المبيعات والتسويق في فندق شيراتون غراند - الدوحة):

الإستراتيجية الخاصة بدولة قطر جعلتها مختلفةً وساعدت في التنويع الاقتصادي والسياحي



يفخر فندق شيراتون غراند بتقديم إقامة أسطورية في أجنحة من فئة الخمس نجوم في مدينة الدوحة، بحيث يستمتع النزلاء بموقع مثالي ومنتجع فاخر بالإضافة إلى وجود مطاعم تُقدّم خيارات مختلفة، علاوةً على المناظر الخلابة المطلّة على خليج الدوحة، كما أنه يُقصَد لإقامة المؤتمرات الدولية والاجتماعات وحفلات الزفاف الملكية.

تعقيباً على ما تَقدَّم كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع كاظم شمص، مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق، فأوضح أن المشاركة في المعارض العالمية والفعاليات هدفها إبراز وجهة قطر السياحية، وبخاصة في ظل الإنجاز الضخم المُحقَّق لاستضافة الحدث الرياضي الأضخم عالميًّا، وذلك يتيح التوسع نحو أسواق جديدة. وفي سياق آخر، أشار شمص إلى أن ما تشهده قطر اليوم من استضافة فعاليات واستثمارات يتطلب مزيداً من التوسع لعلامات تجارية جديدة، منها كأس آسيا لكرة القدم ٢٠٢٣، وسباق الفورمولا-١، لذا يتوقع مشاركة فعّالة في الربع الأول من ٢٠٢٣، ونسبة إشغال كبيرة في الفنادق الموجودة والمستحدثة، تماشياً مع الطلب المتزايد، وكل ذلك يؤدي إلى تنشيط السياحة وزيادة الاستثمار في القطاع الفندقي. وأضاف شمص أن هناك خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية من ضمن ما تتخذه الهيئة العامة للسياحة من أجل تطوير هذا القطاع وتقديم الدعم للفنادق من خلال افتتاح مكاتب جديدة في عدة دول، ولا بد هنا من لفت النظر إلى أن دولة قطر نجحت في تحقيق نقلة نوعية على مستوى الخدمات والفنادق، وقدّمت إمكانات ضخمة لإنجاح هذه البطولة واستضافة أكبر عدد من الوافدين. ومن جهة الانفتاح والتوسع، فتعمل قطر -حالياً- على تطبيق إستراتيجية النهوض بالقطاعات الاقتصادية، ولا سيما التعليم الذي بات يضاهي الأنظمة العالمية وقطاع الرعاية الصحية المُتقدِّم، وكلها خطوات نحو التميز ودفع عجلة التقدم الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة، إضافةً إلى الجوائز المرموقة التي حصلت عليها دولة قطر، ولا تزال، ما يُسجِّل اسمها عالميًّا بين الدول الراقية.

■ ما الهدف وراء مشاركتكم الدائمة في المعارض والفعاليات التي تُعنى بقطاع السياحة والضيافة؟

- تهدف المشاركة في المعارض العالمية إلى تسويق قطر، والتعريف بمكونات قطاعها السياحي، فضلاً عن جذب أسواق جديدة، بعد أن أصبحت الدولة على الخارطة السياحية العالمية في ظل الإنجاز الضخم المُحقَّق باستضافة الحدث الرياضي الأضخم عالميًّا. كما تُشكِّل هذه المعارض منصةً نتمكن -من خلالها- من التوسع نحو أسواق جديدة وجنسيات مختلفة تجهل ما تتميز به قطر من مقومات سياحية جاذبة.

خلق التوازن ما بين العرض والطلب

■ شهدت دولة قطر -مؤخراً- توسعاً كبيراً لعلامات تجارية جديدة، في رأيكم، هل يخلق ذلك منافسةً للفنادق الموجودة سابقًا؟

- إنّ تنامي الاحتياجات المحلية يتطلب المزيدَ من الغرف الفندقية في ظلّ ما تشهده الدولة من استثمارات ضخمة واستضافة فعاليات متنوعة، منها -على سبيل المثال- كأس آسيا لكرة القدم ACE ASIAN CUP 2023، بالإضافة إلى سباق الفورمولا - ١ وGENEVA INTERNATIONAL MOTOR SHOW ، لذلك، من المتوقع أن يشهد الربع الأول من العام ٢٠٢٣ تهافتاً غير مسبوق على المشاركة في الفعاليات المتنوعة، الأمر الذي سيزيد من معدلات الإشغال، وسيشكل نقطةَ تحولٍ للمزيد من الاستثمارات في القطاع الفندقي، تماشياً مع الطلب المتزايد، وتحديداً الاهتمام الكبير بتنشيط سياحة المؤتمرات التي من شأنها خلق التوازن ما بين العرض والطلب.



خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية

■ ما مدى أهمية الخطوات التي تقوم بها الهيئة العامة للسياحة لتطوير هذا القطاع؟

- تتخذ الهيئة خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية وتعزيز مساهمة القطاع السياحي في الاقتصاد الوطني، كما تتولى مسؤولية تطوير السياحة وتقديم كامل الدعم للفنادق من خلال افتتاحها لعدد كبير من المكاتب التمثيلية في مختلف دول العالم، والتعريف أكثر بالإنجازات المُحقَّقة، حيث نجحت قطر في تحقيق نقلة نوعية على مستوى الخدمات والفنادق الفاخرة والبنية التحتية المتطورة، فضلاً عن إنها من البلدان الآمنة والمتقدمة وتتوفر فيها إمكانات ضخمة أسهمت في نجاح استضافة البطولة التي ستُشكِّل مدخلاً أساسيًّا لفعاليات ذات أهمية، من شأنها النهوض بالسياحة، وجذب أعدادٍ إضافيةٍ من الوافدين.

عملنا على إستراتيجية خاصة بالدولة للنهوض بالقطاعات الاقتصادية

■ هل دولة قطر مقبلة على المزيد من الانفتاح والتوسع في أنشطتها السياحية؟

- بدأت دولة قطر منذ فترة العمل على إستراتيجية خاصّة بها للنهوض بالقطاعات الاقتصادية، الأمر الذي جعلها مختلفةً مُقارَنةً بالدول المحيطة بها على مستوى السياسات المعتمَدة في النهوض بقطاع التعليم الذي أضحى من أفضل أنظمة التعليم في العالم إلى جانب قطاع الرعاية الصحية المتقدم، بالإضافة إلى المؤتمرات الضخمة التي تناقش موضوعات عالمية ذات أهمية. فكل هذه الخطوات تساعد في التنويع الاقتصادي والسياحي ودفع عجلة التنمية المستدامة.

إلى جانب الجوائز المرموقة التي يحصدها مطار حمد الدولي والخطوط الجوية المحلية، والعديد من الإنجازات التي حققتها جهات محلية رفعت من اسم قطر عالميًّا، وجعلتها في مقدمة الدول الراقية. ■

SHERATON
GRAND
Doha
Resort & Convention Hotel

هنا حيث يجتمع العالم معًا



انضم إلينا مع كل ما تحتاجه للاسترخاء والهروب من ضوضاء الحياة. شارك النكهات الشهية مع من تحب من العائلة والأصدقاء. كل ذلك وأكثر ينتظرك هنا حيث نقدم السعادة بلا حدود.

شيراتون جراند الدوحة
منتجع ومركز اجتماعات

صندوق بريد ٦٠٠٠ شارع الكورنيش،
الخليج الغربي، الدوحة، قطر
٩٧٤ ٤٤٨٥ ٤٤٤٤

sheratongranddoha sheratondoha
sheratongranddoharesort&conventionhotel

MARRIOTT
BONVOY

سالم الشهراني - مدير العمليات والتشغيل - لمجموعة فنادق أكور

(فندق ساعة مكة فيرمونت ، فندق قصر مكة رافلز ، فندق مكة سويس أوتيل ، فندق سويس أوتيل المقام مكة) :

تسير مجموعة الفنادق على نهج يصل بها إلى مستوى من الرقي والفخامة



تتمتع فنادق أكور أبراج الساعة بموقع مميز وتصميم فاخر، فهي تطل على الحرم المكي والكعبة المشرفة وتتميز الأجنحة بإطلالات بانورامية أخاذة، كما تضيف التصاميم الداخلية الراقية للغرف والمفروشات الأنيقة فيها أجواءً مناسبة للراحة والاسترخاء.

أفاد سالم الشهراني – مدير العمليات والتشغيل – لمجموعة الفنادق (فندق ساعة مكة فيرمونت، فندق قصر مكة رافلز، مكة سويس أوتيل، وسويس أوتيل المقام مكة) لمجلة «البيان الاقتصادية» عن أن المملكة أصبحت محط أنظار العالم لما شهدته من تغير على مستوى القطاع السياحي من خلال المشاريع المتنوعة التي ترتقي بالاقتصاد الوطني وتجعله رائداً، كما تحرص الفنادق على المشاركة في المحافل العالمية لتكون شريكاً فعالاً في تنمية قطاع السياحة. وأصبح بإمكان الزوار والحجاج تمديد إقامتهم وزيارة عدة مدن ومرافق سياحية عبر اعتماد التأشيرات الإلكترونية. وتعد مكة المكرمة هي من أكثر المدن إشغالاً خلال مواسم الحج والعمرة كونها تتميز بالسياحة الدينية، ما ينعكس إيجاباً على نسب الإشغال في الفنادق، ومع الاستراتيجية الجديدة المتبعة من قبل إدارة الفنادق فهي تحرص على إقامة توازن بين معدلات الإشغال والمستهدفين والأسعار المقبولة، ودائماً ما تحرص مجموعة الفنادق على مواكبة كل جميع التطورات في مجال التسويق لكي تكون قادرة على الوصول إلى أكبر شريحة من الناس. وبخصوص القدرة على تلبية احتياجات العملاء فالإدارة دائماً ما تحرص على تلبية كافة احتياجات الضيوف، وتقوم بالاطلاع على انطباعات النزلاء وإضافة خدمات جديدة إنطلاقاً من حرصها على تقديم أفضل الخدمات وتعزيز ثقة العملاء بمجموعة الفنادق. وعن الخطة المستقبلية فتركز على تطوير المنتج والارتقاء بجودة الخدمات وطرح كل جديد على مستوى الأطعمة والمشروبات، و نوّه الشهراني بالمجهود الكبير الذي تقوم به وزارة السياحة شاكراً إياها على كل ما تقدمه.

■ **ما مدى أهمية النهوض بالقطاع السياحي لدعم اقتصاد المملكة العربية السعودية؟**

– شهدت المملكة خلال المرحلة الماضية تغيراً جذرياً على مستوى القطاع السياحي والمشاريع المتنوعة ما جعلها محط جذب للأنظار، كما تسير المملكة على نهج يصل بها إلى مستوى من الرقي الاقتصادي والإنماء والريادة.

أما بالنسبة للسياحة الدينية تعد مكّة المكرمة مقصداً لكل المسلمين. ولمجموعة فنادقنا وجود مهم في مواقع استراتيجية على مقربة من الحرم وبإدارة ما يقارب خمسة آلاف غرفة فندقية. ونحرص على بناء شراكات خارجية وتوطيد العلاقات بيننا وبين الشركاء في الخارج الذين نعتبرهم شركاء أساسيين بالنسبة إلينا.

ومع صدور التأشيرات الإلكترونية وإطلاق حزمة من التسهيلات للوافدين بات بإمكان الحجاج تمديد إقامتهم وزيارة مدن مختلفة ووجهات جديدة مثل العلا وغيرها.

تتركز استراتيجيتنا على التسويق الإلكتروني

■ **هل أنتم ماضون في العمل على استراتيجية معينة للمحافظة على المستويات نفسها من معدلات الإشغال؟**

– نطمح لتحقيق نسب إشغال مرتفعة، إلا أننا نحرص في الوقت نفسه على التوازن ما بين معدلات الإشغال والشريحة المستهدفة والأسعار المناسبة للبيع بهدف الوصول إلى فئات مختلفة من المستهلكين.

ومن جهة أخرى ، تتركز استراتيجيتنا على التسويق الإلكتروني باعتبار الأدوات التسويقية الرقمية هي مستقبل تطور ونمو أي شركة، ونتمكن من خلالها الوصول إلى شريحة أوسع من المستهلكين.

■ **هل لديكم القدرات على تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء المختلفة؟**

– ملتزمون بتلبية احتياجات العملاء وتقديم أرقى الخدمات التي تتوافق مع طموحات الضيوف. كما نهتم بكافة آراء وتعليقات النزلاء لتحسين تجربتهم وإضافة خدمات جديدة تتوافق مع اقتراحاتهم انطلاقاً من حرصنا على تقديم أفضل الخدمات وتعزيز ثقة العملاء بمجموعة الفنادق.

نحن في صدد وضع معايير جديدة

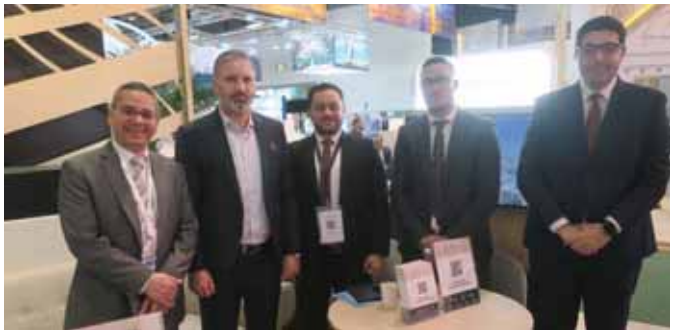
■ **ما هي خططكم المستقبلية للعام ٢٠٢٣؟**

– نحن في صدد وضع معايير جديدة سيتم العمل على تطبيقها والمتمثلة في تطوير المنتج والارتقاء بجودة الخدمات، بالإضافة إلى طرح خدمات متنوعة على مستوى قطاع الأطعمة والمشروبات.

الخدمات المقدمة من جانب الوزارة تصب في مصلحة قطاع الضيافة

■ **انطلاقاً من خبرتكم الطويلة في قطاع الضيافة، هل لديكم مطالب معينة ترفعونها لوزارة السياحة؟**

– تطلق الوزارة العديد من المبادرات والمشاريع الهادفة وتعد شريكاً أساسياً بالنسبة إلينا. كما أن الخدمات المقدمة من جانبها تصب في مصلحة قطاع الضيافة. ونحن بدورنا نشكر الجهود الحثيثة التي تقوم بها الوزارة.■





لقاءات بناءة لمدير العمليات في مجموعة فنادق أكور أبراج البيت







خلال لقاء السيد **سالم الشهراني**، مدير العمليات والتشغيل في مجموعة فنادق أكور ACCOR أبراج البيت بمكة المكرمة، بوزير الحج والعمرة السعودي الدكتور **توفيق الربيعة**، على هامش معرض WTM في لندن، تمّ تبادل الحديث حول بذل المزيد من الجهود بهدف توفير إقامة لا تنسى لزوار بيت الله من جميع أنحاء العالم، بجانب المشاركة في تعزيز مكانة مجموعة أكور كأحد أفضل الوجهات في مكة المكرمة. كما حضر **الشهراني** حفل افتتاح معرض سوق السفر العالمي حيث يشاركون في فعاليته كأحد العارضين، فكانت فرصة للإلتقاء بوزير السياحة السعودي **أحمد الخطيب** على هامش المعرض حيث تبادل الطرفين الأفكار والاستراتيجيات الهادفة إلى تطوير قطاع السياحة في السعودية بما يتلاءم مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

سويس أوتيل المقام – مكة يحصد جائزة «أكثر الفنادق الحيوية شهرة»





توّج فندق سويس أوتيل المقام – مكة بجائزة «أكثر الفنادق الحيوية شهرةً» في مجموعة جوائز السفر العربية وذلك خلال الحفل الذي أقيم في مدينة دبي، حيث تفوّق الفندق على الكثير من الفنادق الفاخرة. ويتميز فندق سويس أوتيل–بمكة بغرفه وأجنحته الراقية ذات تصميم فريد حيث تجمع بين كافة سبل الراحة والتكنولوجيا الحديثة لتلبي كافة احتياجات الضيوف، بالإضافة إلى الإطلالات الجذابة على العاصمة المقدسة والحرم المكي الشريف، كما يتميز الفندق بموقعه المميز الذي يبعد خطوات معدودة من المسجد الحرام وذلك ما يميزه عن الفنادق الأخرى.

وبهذه المناسبة، بارك **سالم الشهراني**، مدير العمليات والتشغيل في مجموعة فنادق أكور أبراج البيت بمكة –لجميع الزملاء في فندق سويس أوتيل المقام مكة حصولهم على هذه الجائزة، وأشاد بجهود كافة فريق العمل وعلى رأسهم مدير الفندق **أحمد المغربي** على المجهودات المبذولة في تقديم أرقى الخدمات للضيوف وشجعهم على بذل المزيد للارتقاء وتحقيق الإنجازات العظيمة.

فارس يقطين

(المدير العام لفندق الخليج-البحرين ونائب رئيس GULF HOTELS GROUP في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا):

حقّقنا أداءً متميزاً ونهدف إلى التوسع في أوروبا



يُعد فندق الخليج أقدم فندق في البحرين من فئة الخمسة نجوم، وهو يقدّم مجموعة كبيرة من المرافق والخدمات، ويلبي احتياجات النزلاء من أصحاب الأعمال بالإضافة إلى الترفيه، كما أنه يفخر بوجود مجموعة رائعة من المطاعم تقدم خدمة متميزة، إضافة إلى الغرف الفاخرة والحديثة.

وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» فارس يقطين مدير عام الفندق ونائب رئيس GULF HOTELS GROUP في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا الذي نوّه بالأداء المميز الذي قدّمه خلال هذا العام كما لفت إلى دور الحكومة البحرينية في نمو السياحة بفضل استضافة المملكة للعديد من الفعاليات، وانطلاقاً من ذلك يتطلع يقطين بنظرة تفاؤلية للعام المقبل خصوصاً وأن دول الخليج تشهد استقراراً ومستويات نمو مرتفعة. ومن جهة أخرى تطرق إلى النهضة العمرانية والاقتصادية في المملكة العربية السعودية وانعكاسها على القطاع الفندقي في البحرين نظراً إلى التقارب الجغرافي بين البلدين، ما أدى إلى عودة النشاط السياحي بزخم وقوة.

وفي معرض حديثه عن الفندق لفت إلى أنه أطلق شعار «قوتنا تكمن في تنوّعنا» بحيث يتميز فندق الخليج بالمطاعم الفاخرة والمتنوعة بالإضافة إلى تقديم الفندق للنشاطات المتنوعة مثل الدروس في اللياقة البدنية كاليوغا والتمارين الرياضية. كما تطرّق يقطين إلى التوسع في المنطقة الخليجية وإلى التوجه أيضاً باتجاه الدول الأوروبية خلال العام المقبل مشيراً إلى أن نسب الإشغال هذا العام فاقت التوقعات. أخيراً لفت إلى أن مهمة تفعيل وتنمية القطاع السياحي تقوم على التعاون بين القطاعين العام والخاص.

■ كيف تقوّمون القطاع السياحي في مملكة البحرين ودول الخليج؟

– حققنا أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢ فاق توقعاتنا مسجلين بذلك نمواً متسارعاً وتحديداً في الربع الأخير من العام الحالي. في حين أن الدعم الذي قدمته الحكومة واستضافة العديد من الفعاليات لعب دوراً أساسياً في تنشيط الحركة السياحية وزيادة نسب الإشغال التي شكلت داعماً رئيسياً لاستقرار القطاع الفندقي في الدولة.

وانطلاقاً من المؤشرات الإيجابية نتطلع بنظرة تفاؤل للعام المقبل ونستبعد أن نتأثر سلباً بالركود الاقتصادي الذي تعانيه دول الغرب نظراً إلى تركيز نشاطنا في دول الخليج التي تشهد استقراراً ومستويات نمو مرتفعة.

للنهضة العمرانية والاقتصادية تأثير إيجابي على القطاع الفندقي

■ في رأيكم هل للنقلة النوعية التي تشهدها المملكة العربية السعودية انعكاساً إيجابياً على نشاطكم؟

– بالتأكيد للنهضة العمرانية والاقتصادية التي تعيشها المملكة تأثير إيجابي على القطاع الفندقي في الوقت الراهن انطلاقاً من التقارب الجغرافي بين البلدين حيث تعد مملكة البحرين امتداداً للسعودية.

استئناف معظم الفعاليات ساهم في تنشيط الحركة السياحية

■ هل لمستم حركة سياحية نشطة بعد فك القيود والإجراءات الصارمة على حركة التنقل التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩»؟

– بعد تراجع المخاطر الصحية الناجمة عن فيروس «كورونا» والتعايش مع هذا الوباء، عادت الحياة إلى طبيعتها مع إعلان معظم الدول التحرّر من القيود والإجراءات الصارمة، وعودة الأنشطة والاجتماعات إلى سابق عهدها. وبالتالي، استئناف معظم الفعاليات والأحداث ساهم إلى حدٍ كبير في تنشيط الحركة السياحية وعودة الناس إلى السفر.

قوتنا تكمن في تنوعنا

■ يعد فندق الخليج بمثابة أيقونة والأقدم في مملكة البحرين ما هي الاستراتيجية الموضوعة لمحافظة الفندق على المستويات نفسها من الأداء المتميز؟

– يعد فندق الخليج البحرين من أقدم الفنادق من فئة الخمس نجوم على مستوى الدولة، وعلى الرغم من المنافسة القوية من الشركات والعلامات التجارية العالمية الأخرى الموجودة تمكّن الفندق من حصد مكانة مرموقة نظراً للخصائص المميزة التي يوفرها لنزلائه وتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات الراقية وحسن الضيافة، فضلاً عن خيارات واسعة من المطاعم المتخصصة التي تشمل مطابخ معظم دول العالم.

لذا، إن قوتنا تكمن في تنوعنا حيث يجد النزيل كل ما يحتاجه في فندقنا خصوصاً أن فندق الخليج المصنف من فئة ٥ نجوم يوفر الضيافة البحرينية ذات الجودة والمرافق الفاخرة التي لا مثيل لها، كما يوفر مسبحاً على طراز البحرية الشاطئية والعديد من المطاعم والمقاهي مثل مطعم CHINA GARDENS ومطعم LA PERGOLA. ويمكن للنزلاء أيضاً استخدام مركز اللياقة البدنية المجهز بالكامل أو الاسترخاء في حوض الاستحمام الساخن، كما يقدم الفندق دروساً في اللياقة البدنية مثل اليوغا، والتمارين الرياضية. ولا شكّ أن موقع الفندق في منطقة العدلية الحيوية والمركزية التي تكثر فيها المقاهي والمطاعم الراقية يميزه عن غيره من الفنادق ويجعله مقصداً من قبل العديد من رجال الأعمال.

نطمح للتوسع في أوروبا

■ ماذا عن مشاريع فندق الخليج البحرين التوسعية؟

– توسعنا في المنطقة الخليجية حيث افتتحنا فندقاً في دبي، وفي البحرين قمنا بشراء أحد الفنادق، وسنتولى تشغيله. بالإضافة إلى ذلك، سنقوم بافتتاح فندقاً في جورجيا خلال عام ٢٠٢٣، بحيث نتطلع إلى التوسع في أوروبا. وجدير بالذكر أن نسب الإشغال خلال عام ٢٠٢٢ فاقت توقعاتنا.

وزارة السياحة تبذل قصارى جهودها لدعم القطاع

■ هل من مطالب ترفعونها إلى وزارة السياحة بهدف تفعيل وتنشيط القطاع في البحرين؟

– تقع على عاتق القطاعين العام والخاص مهمة تنشيط وتنمية القطاع السياحي من خلال التكاتف والتعاون. كما أن طيران الخليج GULF AIR، الناقلة الوطنية لمملكة البحرين، تسيّر رحلات إلى وجهات جديدة بهدف استقطاب المزيد من السياح إلى المملكة خصوصاً أنها تعد همزة الوصل بين البحرين والعالم وأحد أصول البنية التحتية الرئيسية في المملكة والتي تسهم بشكل كبير في تعزيز الاقتصاد ودعم القطاع السياحي. ونحن على ثقة بأن وزارة السياحة تبذل قصارى جهودها لدعم القطاع وإطلاق مبادرات فريدة من نوعها والتسويق للبحرين كوجهة مهمة ووضعها على خارطة السياحة العالمية، وعلينا نحن كقطاع ضيافة التركيز على توفير أفضل جودة ونوعية بأسعار مقبولة، ما يلعب دوراً في جذب السياح إلى المملكة. ■







فندق الخليج - البحرين
THE GULF HOTEL
BAHRAIN
CONVENTION & SPA

استمتع بتجربة مفعمة بالحياة وخدمات ٥ نجوم أثناء إقامتك في مملكة البحرين

لقد احتل فندق الخليج البحرين مكانته العالية باعتباره أفضل فندق لتذوق الطعام والترفيه في مملكة البحرين. إذا كنت تبحث عن جو هادئ لاجتماع عمل، أو تنوي قضاء وقت في أجواء عائلية. فإن مطاعم ومقاهي فندق الخليج البالغ عددها ١٧ تقدم أفضل الخيارات في مملكة البحرين.

ص.ب ٥٨٠، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ٣٠٠٠ ١٧٧١ ٩٧٣+
البريد الالكتروني: info@gulfhotelbahrain.com
الموقع الإلكتروني: www.gulfhotelbahrain.com

A member of the:
GULF HOTELS GROUP
WORLDHOTELS ELITE
BWH Hotel Group

Operator of:
GULF EXECUTIVE RESIDENCE
GULF CONVENTION CENTRE
GULF EXECUTIVE OFFICES
GULF EXECUTIVE RESIDENCE - JUFFAIR
BAHRAIN AIRPORT HOTEL
THE GULF spa

Even though this could be bad news to the airline industry, this benefits travelers who can spend less on airfares and have more spending power on hotels and other expenditure.

3. Corporate Travel – Since the pandemic corporate travel has increased drastically, with many people wanting to finally have meetings face to face. The MICE segment has picked up, since many companies are now having annual events at out of home countries, Dubai being one of the first choices to travel. Bleisure has now become the new trend, where guests travel for business or events and end up making a leisure trip from with their family and friends. Al Habtoor City Hotel Collection is the perfect MICE destination with:

* Its unique destination, nestled between the fast tracks and adjacent metro line of Sheikh Zayed Road and the tranquil flow of the Dubai Water Canal, guests can access through land, water or air and take just minutes to connect all major hot spots in Dubai.
* With three exceptional hotels, Al Habtoor City Hotel Collection offers as many distinctive locations when it comes to hosting events. Each hotel guarantees a private and fully personalized arrival experience. For a more spectacular event, why not consider La Perle Theater, with 1,288 premium seating.
* 1,600 guestrooms through all three hotels. No company likes to split up at a meeting, chancing the loss of attendees during the walk or taxi ride to the meeting side. Al Habtoor City Hotel Collection boasts 1,600 rooms all sharing the same grounds and offering guaranteed interconnecting rooms and suites.



4. Experiential Travel – Experiential travel is a major drive of tourism. Consumers, especially after the pandemic have started spending more money dining out, travel and recreational activities. These consumers are more likely to focus on an experience rather than materialistic products. Offering travelers the chance to create a once in a lifetime memory through cultural and magical experiences. At Al Habtoor City Hotel Collection we don't provide our guests just bed and breakfast, but an experience as a whole. With a trilogy of hotels, guests can relax at two Spas or the three rooftop pools, be awe-ed my Dubai's #1 water themed show La Perle, choose from over 20 dining destinations and find why we are proudly named as the City of Dreams.

• Will you implement a new strategy to attract tourists?

- Al Habtoor City Hotel Collection consists of three significant hotels – Hilton Dubai Al Habtoor City, Habtoor Palace Dubai, LXR Hotels & Resorts, V Hotel Dubai, Curio Collection by Hilton. V Hotel Dubai recently went through a refurbishment of rooms and suites, plus a makeover of its entire 7th floor, which has now been renamed to V Hub. V Hub is a wall-breaking fully open floor connected from end to end and home to V Lounge, Level 7 exciting dining scene, check in reception, V gym and the V Deck outdoor poolside, also stay tuned for the brand new Executive Lounge at V Hotel Dubai. The perfect one stop shop. Ribs & Brews at Hilton Dubai Al Habtoor City will now introduce live entertainment, with different vibes on different days, such as live bands, DJs and much more. At Al Habtoor City Hotel Collection, we don't just promote the hotel, but promote the experience of a destination within a destination. With tourists wanting to enjoy the weather in Dubai during this time, Al Habtoor City has its own cycling and jogging track and for the fitness enthusiasts, there are early bird jogging stations to start the day with a fruitful run. Al Habtoor City Hotel Collection is also the preferred destination for destination weddings, as we have 1,600 rooms and three ballrooms in the complex where family and friends can enjoy the wedding shenanigans all under one roof. At Al Habtoor City Hotel Collection, we have adapted the blue ocean strategy, developing new markets and emerging markets with the blessing of our owners who supports our vision.

• What are the main features and characteristics of your hotels? What distinguishes you from other hotels?

- Al Habtoor City Hotel Collection perfectly located by the arterial Sheikh Zayed Road and on the backs of Dubai Water Canal, and within the grasp conveniently via land through Sheikh Zayed Road, sea through the exclusive RTA water taxis and air with its own helipad. Each hotel provides complimentary shuttle services at Hilton Dubai Al Habtoor City and V Hotel Dubai and a private chauffeured Bentley drive to all major landmarks in Dubai such as: Dubai Mall, Mall of the Emirates, private beach at our sister property Waldorf Astoria The Palm within minutes. The trilogy of hotels are just minutes' drive away all the tourist attractions such as: Museum of the Future, Mohammed Bin Rashid Library, DIFC, Burj Khalifa, Dubai International Airport and many more. Once you return back to Al Habtoor City, there are still plethora of undiscovered gems awaiting, such as: culinary delights, nightlife at the boulevard, the highest bowling alley in the world, fun at the magical La Perle or the seasonal Winter Garden. All to make you feel Dubai's awe twice as much as anywhere else.

Guests can enjoy over 30 entertainment venues, ranging from casual to fine dine including bars and live music, two tranquilizing spas, three rooftop pools to let off the summer heat, a kids' club- so when the kids are away, the parents can experience some we-time, including the miraculous La Perle - a Las Vegas style extravagant world class water themed show by Dragone.

Al Habtoor City's jewel of the crown, Habtoor Palace Dubai, LXR Hotels & Resorts, is a majestic and palatial property with 234 lavishly appointed guest rooms including 52 opulent suites (a custom made Bentley Suite and signature Sir Winston Churchill Suite), palatial butler service, seven well-defined restaurants and lounges and the exquisite Silk Spa. With dreamy décor French style symmetric marble gilded staircases, Versailles manicured gardens, which reminisces of a Maison de Maître, in true French neo-classical style. Habtoor Palace Dubai also offers private chauffeured Bentley drive to the a private beach to our sister property at Waldorf Astoria The Palm. The iconic Hilton Dubai Al Habtoor City offers guests a vibrant stay with every aspect transformed into a refreshing experience. From 1,004 guestrooms including 142 spacious suites, to Elixir Spa, six delicious cuisines to choose from and activities filled Kids' Club, Hilton Dubai Al Habtoor City is designed to ensure an enlivening stay. Hilton Dubai Al Habtoor City's guest rooms come with a gorgeous sight for the eye with with Burj Khalifa and Sheikh Zayed Road views. The perfect family friendly hotel with family connecting rooms and the signature suites – the Chairman Suite and the Presidential Suite. Guests can enjoy complimentary access to the executive lounge with a range of benefits with the Chairman Suite and Presidential Suite. There are countless ways to arrive in style at V Hotel Dubai, Curio Collection by Hilton, be it via Sheikh Zayed Road, by water through RTA water or landing on the hotel's private helipad. Now, keeping sustainability in mind, the V Hotel Dubai has added 12 superchargers onsite through valet service – the only valet charging service in the country, allowing guests to relax and recharge at their own convenience. With 356 guest rooms including 76 suites, check in on the 30th floor with enticing Dubai Canal views and ensconce yourself in the hotels newly-unveiled King deluxe, twin rooms and party suites on its extravagant king beds with either Dubai Water Canal view or Sheikh Zayed Road view. The hotel's signature suites - Sky Villa and Penthouse promises to be the ultimate des-res, with its in-suite cocktail making station and bar.







Soufiane ElAllam (Al Habtoor City Hotel)

Service, affordable airfare, corporate travel, & experiential travel are 4 factors that drive growth of the tourism sector

Soufiane ElAllam, Complex Commercial Director of Al Habtoor City Hotel, is a leader with cross-functional expertise in sales, marketing, revenue, operations and quality management. He is a catalyst of change for implementing guest experiences' driven programs, wellness and CSR initiatives with focus on building local communities, and empowering young talents. In addition, he is a turnkey specialist, developing & implementing property storylines and DNA that drives the property culture, rooms and F&B concepts for sustainable profits. With over 15 years of experience in the industry, ElAllam's advice in the hospitality industry has been to work with the people for the people, assuring everyone to always take his job more seriously than his title, because he believes that a product is not a product until it's sold, and until then it's just a piece of art in the museum. Hereby is the Q & A with ElAllam on the occasion of Al Bayan Magazine's annual issue.



■■ 2022 has been one of the best years in terms of tourism growth ■■

• How do you evaluate the tourism sector in your country, and how do you read the impact of economic conditions such as inflation, the Russian-Ukrainian war, and climate change on tourism in general?

- 2022 has been one of the best years in terms of tourism growth. According to tourism figures for Q1 in 2022, UAE's hotel establishments attracted over six million visitors, with an expenditure of AED 25 million just on hotels, this was a 10% growth compared to 2019. United Arab Emirates hosts a large number of Russian tourists every year. The Russian-Ukraine war resulted in a fall in the number of Russian tourists, especially during the time of the military phase and the suspension of Russian banks that facilitates Russian purchases. Direct flights from Dubai to Russia (Emirates) were suspended, leading to a decline in tourism flow and the drop of the exchange rate. Dubai tourism took a bigger hit than other Russian tourist destinations such as Turkey and Egypt. Since the huge decline in Chinese tourism following the pandemic, Russia and the Balkans had become more significant as a source market for tourism.

Dubai and it's government has always been visionary, while sustainability has not always been on top of the agenda, yet the pandemic and recent geo-political crisis provides us an opportunity to lead the way, including sustainable development. The yearly event COP is held to discuss and find solutions for climate change. In 2023 COP28 will be held in Dubai at Expo City, which is a great example of how Expo City can continue to reinvent itself as a dynamic destination, with Winter City currently going on for the festive season, hosting COP28 and much more to come. Sustainable development is also caring for the well-being of its communities and only in UAE that can be fund a ministry of happiness, such as Expo City will be ready to become the a 20 minute city with residences, health care, schools and nightlife, where people can walk or cycle around the area to one place to another, without the need of cars – hence reduced emissions. When it comes to harsh weather conditions, the region has always been popular for harsh summer heat. An upcoming and developed city like Dubai has found a way to attract tourist during peak summer months too, with an array of exceptional world-leading indoor activities and attractions – the most recent being the Museum of the Future, Mohammed Bin Rashid Library, Green Planet and the list goes on. Each attraction promoting the development of culture and thought-leadership like nowhere else in the region.

• What are the most important drivers for the growth of the tourism sector in the future?

- In my opinion there are four factors that drive growth of the tourism sector:

1. Service – Dubai is renowned not only for the quality of its infrastructure, but also for the quality of its services. Offers and experiences can ramp up to be increasingly sensational, but in the end it is the emotional connections we create with our guests that create the cherished memories in the mind and heart of Al Habtoor City Hotel Collection's guests.
2. Affordable airfare – Ticket prices are dropping due to many factors, fuel prices are finally stabilizing, airline competition and a rise in budget friendly airlines.







محمد عوض الله

(المدير التنفيذي لشبكة فنادق تايم TIME HOTELS):

فنادقنا تتميز بكونها سلسلة ذات علامة تجارية تعمل في بيئة صديقة للأسرة



تايم للفنادق TIME HOTELS هي مجموعة متميزة للفنادق والشقق السكنية في دولة الإمارات، تقدم للمسافرين إقامة فاخرة على مستوى عالمي وذات طراز يتماشى مع معايير السياحة العالمية فضلاً عن شهرتها بكرم الضيافة وحسن الاستقبال.

تحدث محمد عوض الله المدير التنفيذي في مجموعة الفنادق لمجلة «البيان الاقتصادية» مبدياً رأيه بالأداء الجيد الذي قدمه قطاع السياحة في دولة الإمارات عام ٢٠٢٢، إذ تجاوزت إيرادات النصف الأول من العام ٥ مليارات دولار مقارنة بـ ٣ مليارات دولار في النصف الأول من ٢٠٢١ مع زيادة في عدد نزلاء الفنادق بلغت ١٢ مليوناً بزيادة نسبتها ٤٢٪ عن نفس الفترة من العام الماضي، إضافة إلى ما لبطولة كأس العالم في قطر من تأثير إيجابي على دخول آلاف الزوار لمشاهدة المباريات. وفي ما يتعلق بآثار التضخم على الدولة فلم تكن قوية كما غيرها من الدول الأجنبية وذلك يعود للجهود المبذولة من قبل الحكومة التي حققت نمواً ملحوظاً في الاقتصاد الإماراتي بلغ ٦٪ في ٢٠٢٢، وفي سياق آخر نوّه عوض الله بالدور الرائد الذي يلعبه سوق الترفيه الصيني في دفع عجلة الاقتصاد وتأثير ذلك على القطاعين التجاري والسياحي في الإمارات، وتوقع إيفاد عدد لا بأس به من زوار الأعمال من المملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي والهند ودول مجلس التعاون الخليجي ومصر مع وجود بيئة مساعدة على زيادة الأعمال، وأضاف أن الاستراتيجية الجديدة للمجموعة تعتمد على تعزيز قيم العلامة التجارية الخاصة بها.

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فنادقكم؟ وما الذي يميزكم عن بقية الفنادق الأخرى؟

– تايم للفنادق هي علامة تجارية محلية ومستقلة في مجال الضيافة، حيث نملك ١٦ منشأة فندقية منتشرة في كل من: الإمارات العربية المتحدة ومصر والمغرب والمملكة العربية السعودية وقطر، ونظراً لكوننا مجموعة فنادق فإنه يمكننا إدارة جودة عملياتنا والتأكد من أن عروض السوق التي نقدمها مناسبة دائماً بناءً على القيمة والخدمة الشخصية، كما أن فنادقنا تتميز بكونها سلسلة ذات علامة تجارية تعمل في بيئة صديقة للأسرة، ومن المزايا الرئيسية الأخرى والتي تجعل فنادقنا متميزة عن المنافسة، أنه يمكننا العمل بهيكل إداري مرن للغاية وقادر على الاستجابة بسرعة لمواكبة اتجاهات السوق الجديدة ومعالجة المشكلات التشغيلية، كما يسمح للإدارة العليا بالحصول على نهج عملي، حيث يمكن للموظفين والضيوف الوصول إليه بشكل يومي.

أداء قطاع السياحة في دولة الإمارات جيد

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم والأزمة الروسية– الأوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– كان أداء قطاع السياحة في دولة الإمارات جيداً في النصف الأول من عام ٢٠٢٢، إذ تجاوزت الإيرادات ٥ مليارات دولار أميركي مقارنةً بـ ٣ مليارات دولار في النصف الأول من عام ٢٠٢١، كما ارتفع العدد الإجمالي لنزلاء الفنادق إلى ١٢ مليوناً، بزيادة قدرها ٤٢٪ عن عام ٢٠٢١، وقد استقبلت إمارة دبي وحدها ١١,٤ مليون مسافر دولي خلال الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢ (بين شهري يناير وأكتوبر)، بزيادة قدرها ١٣٤٪ عن نفس الفترة من عام ٢٠٢١ و١٥٪ فقط أقل من ١٣,٥ مليون زائر دولي تم استقبالهم في نفس فترة ما قبل تفشي الجائحة في عام ٢٠١٩، وهذا لا يشمل حتى آلاف الزوار الذين وصلوا لمشاهدة مباريات كأس العالم لكرة القدم في قطر في شهري نوفمبر وديسمبر، مما سيعزز بلا شك أرقام العام ٢٠٢٢ بأكمله.

لم تكن تأثيرات التضخم هنا قوية مثل دول أخرى مثل الاتحاد الأوروبي والمملكة المتحدة والولايات المتحدة، حيث بلغ متوسط التضخم في الإمارات ٥,٦٪ في عام ٢٠٢٢ ومن المفترض أن ينخفض هذا المعدل إلى حوالى ٣,٦٪ في عام ٢٠٢٣، كما حقق الاقتصاد الإماراتي نمواً ملحوظاً بأكثر من ٦٪ في عام ٢٠٢٢ بزيادة قدرها ٣,٨٪ في عام ٢٠٢١. ولا تزال توقعات صندوق النقد الدولي لعام ٢٠٢٣ بشكل تصاعدي عند ٤,٢٪، بينما يعتقد مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي أنها ستكون أقرب إلى ٧٪، حيث كان من المتوقع أن يصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ٢٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٢، بما يقدر بنحو ٢٤ مليار دولار هذا العام. هذه المؤشرات الإيجابية ستدعم بلا شك المزيد من نمو السياحة في العام الجاري ٢٠٢٣.

سوق الترفيه الصيني والظروف الاقتصادية المزدهرة

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– سيوفر سوق الترفيه الخارجي الصيني إلى جانب الظروف الاقتصادية المزدهرة التي ستقود عجلة النشاط التجاري، دفعة كبيرة للسياحة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بعد أن خففت الحكومة الصينية قيودها المفروضة على السفر الناجمة عن تفشي الجائحة، وأتوقع أن أرى زيادة مستمرة في عدد الزوار من روسيا ودول رابطة الدول المستقلة الأخرى. علاوة على ذلك، أتوقع أن أرى المزيد من زوار الأعمال من المملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي والهند ودول مجلس التعاون الخليجي ومصر تزامناً مع وجود بيئة محسنة وصديقة للأعمال بشكل متزايد.

سنستمر في تعزيز قيم علامتنا التجارية الأساسية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعونها لاستقطاب وجذب السياح؟

– لن تتغير استراتيجيتنا التسويقية بشكل كبير في عام ٢٠٢٣، وسوف نستمر في استهداف أسواقنا الرئيسية من خلال العرض القائم على القيمة، أما فيما يتعلق بإستراتيجية المجموعة فإننا سنستمر في تعزيز قيم علامتنا التجارية الأساسية لشركائنا التجاريين والضيوف، وهي البيئة ورفاهية الموظفين والمسؤولية الاجتماعية والحوكمة الأخلاقية. ■

TIME
HOTELS

TIME HOTELS & RESORTS

TIME Hotel Apartments

TIME EXPRESS HOTELS

TIME Residence





You really matter!

www.timehotels.com

روبيـر الخـوري

(نائب رئيس قسم المبيعات والتسويق في مجموعة فنادق ومنتجعات جي أي JA RESORTS AND HOTELS):

نحن فخورون بوجودنا في إمارة دبي ونُعدّ من أوائل المنتجعات التي فتحت أبوابها منذ أكثر من ٤٠ عاماً



تم إنشاء العلامة التجارية الإماراتية العريقة JA RESORTS & HOTELS كدليل على السمعة الحسنة على نطاق واسع من التميز في إدارة وتشغيل المنتجعات والفنادق. الحائزة على جوائز، استمدت المجموعة اسمها من فندق شاطئ جبل علي الأصلي وتضم الآن ١٠ فنادق متميزة في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة والمحيط الهندي، كلٌ منها مخصص لرعاية التجارب الفريدة وخلق ذكريات لا تنسى.

ولمعرفة المزيد عن المجموعة قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» روبير الخوري نائب رئيس قسم المبيعات والتسويق فيها، فأشار إلى أن المشاركة في معرض سوق السفر العالمي تُعد محطة أساسية في جذب السياحة لما لدولة الإمارات من أهمية في استقطاب السياح من جميع أقطار الأرض، وكذلك لمجموعة فنادق ومنتجعات جي أي دور فاعل في استقبال الوافدين من خلال توفير كافة الخدمات التي تلبي جميع المتطلبات والأذواق، كما وتتميز المجموعة بطاقم عمل ذي مستوى عالٍ من المهارة في الضيافة لتقديم تجربة فريدة للزوار من خلال الأنشطة المتوفرة مثل أكاديمية لركوب الخيل ونادٍ خاص بالرماية بالإضافة إلى حديقة مائية صغيرة. وأوضح الخوري تالياً أن الاستراتيجية الجديدة تتضمن خططاً توسعية من خلال التفاوض مع شركاء جدد. أما عن النتائج المحققة فهي إيجابية نتيجة ثقة المتعاملين معها بالخدمات الراقية التي تقدمها كما تطمح لتحقيق نتائج مشابهة عام ٢٠٢٣، وذلك يعود إلى توفير أعلى مستويات الراحة للنزلاء الوافدين من عدة دول عربية وأجنبية، بالإضافة إلى سياسة القيادة الحكيمة وطرح مشروعات جديدة هادفة تجعل دولة الإمارات في طليعة الدول السياحية، كما نوّه الخوري أخيراً بجهود فريق عمل المجموعة المبذولة بكل إخلاص وتفانٍ لتتوّج من أوائل المنتجعات في المنطقة.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في المعارض العالمية؟

– نحرص في مجموعة فنادق ومنتجعات جي أي على المشاركة باعتبارها محطة أساسية تدعم خطط جذب السياحة. كما أن سوق السفر العالمي من أهم المعارض في القارة الأوروبية ويمثل فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة إلى دولة الإمارات، بحيث يعد السوق البريطاني من الأسواق الرئيسية بالنسبة الينا.

نوفر خدمات متنوعة تحاكي تطلعات السياح من مختلف الأذواق والجنسيات

■ ما هي الخدمات الجديدة التي تميزكم عن مثيلاتكم في السوق؟

– حافظت دولة الإمارات على مركزها كأكثر الدول جذباً للسياح على مستوى منطقة الشرق الأوسط ونجحت خلال الفترة الماضية بجذب جنسيات جديدة من أسواق مختلفة منها بولندا، جمهورية التشيك، سلوفاكيا، رومانيا وغيرها.

ونحن بدورنا نحاول استقطاب الوافدين من هذه الأسواق إلى منتجعاتنا وفنادقنا التي توفر خدمات متنوعة تحاكي تطلعات السياح من مختلف الأذواق والجنسيات.

ومن جهة أخرى، تتميز المجموعة بخبرات ومهارات الضيافة لتقديم تجربة فريدة من نوعها للزوار من خلال توفير أنشطة جديدة منها أكاديمية لركوب الخيل ونادٍ خاص بالرماية، بالإضافة إلى فتح حديقة مائية صغيرة (JUST SPLASH) في منتجع جي أي جبل علي إلى جانب إضافة أحواض سباحة خاصة.

ونحن مستمرون في تنويع الأنشطة وإدخال خدمات مميزة بما يتماشى مع متطلبات المستهلك والوافد الجديد.

تتضمن الاستراتيجية الجديدة خططاً توسعية مختلفة

■ هل لديكم النية لافتتاح منشآت جديدة في أسواق مختلفة؟

– تتضمن الاستراتيجية الجديدة خططاً توسعية مختلفة فنحن الآن في صدد التفاوض مع عدد من الشركاء للدخول في تعاون مشترك على مستوى الإدارة أو الاستثمار. ومن المتوقع الإعلان عن هذه الخطط والمشروعات الجديدة على مستوى دبي ودول مجلس التعاون الخليجي قبل نهاية العام الحالي.

نتائجنا إيجابية

■ كيف تقومون نتائج مجموعة JA RESORTS & HOTELS للعام ٢٠٢٢؟

– النتائج الإيجابية المحققة هي نتيجة ثقة المستهلكين بالخدمات الراقية التي يحصلون عليها في اختيارهم لفنادقنا ومنتجعاتنا ونحن بدورنا نوجه شكراً كبيراً لهم ونحرص أن نبقى عند حسن ظنهم. ونتمنى الاستمرار في تحقيق نتائج إيجابية في العام المقبل رغم الركود الحاصل عالمياً وارتفاع مستويات التضخم التي تنعكس سلباً على حياة المواطنين، إلا أنه بعد عامين من الإغلاقات والإجراءات الاحترازية هناك تعطش كبير لعودة النشاط السياحي والخروج في عطلات للترفيه. وجدير بالذكر أن دول مجلس التعاون الخليجي وخصوصاً الإمارات بمنأى عن التداعيات السلبية للأزمة التي تشهدها الدول الأجنبية وتحقق نسباً مرتفعة في أعداد الوافدين انطلاقاً من عوامل الجذب المتعددة والاستقرار الأمني، فضلاً عن توفير أعلى معايير من الخدمات والحلول المتقدمة للسياح لإثراء تجربتهم والاستمتاع بوقتهم، وكل ذلك يعود إلى القيادة الحكيمة وطرح مشروعات هادفة تجعل من دولة الإمارات مثالاً وفي طليعة الدول على الصعد كافة. ونحن فخورون بوجودنا بهذه الإمارة ونعد من أوائل المنتجعات التي فتحت أبوابها عام ١٩٨١. ■

كاديلاك

إسكاليد - V 2023

أقوى SUV على الإطلاق في عالم صناعة السيارات*



بسبب النقص الحاصل في توريد أشباه الموصلات على الصعيد الدولي، فإن مركبات "جنرال موتورز" المصنوعة قد لا تحوي بعض الخصائص والخيارات القياسية. يرجى مراجعة وكيل "كاديلاك" المحلي للتأكّد من مواصفات المركبة قبل القيام بشرائها. المركبات غير المجهزة بنظام التوقف/التشغيل الأوتوماتيكي ستكون أقل كفاءة بترشيد الوقود.
حسب دراسة تمت في الولايات المتحدة الأمريكية، ابتداءً من فبراير 2022.

شادي قاسم (مدير عام فندق ذي أفنيو THE AVENUE-قطر):

قطر أصبحت على خارطة السياحة العالمية



يضمّ فندق ذي أفنيو THE AVENUE من فنادق مِروَب ١٧٠ غرفة وجناحاً مجهزة بأحدث التقنيات ووسائل الراحة المطلوبة من قبل النزلاء، فضلاً عن مجموعة مختارة من المطاعم وقاعات الاجتماعات بالإضافة إلى مرافق الترفيه لإرضاء جميع الأذواق.

وأشار شادي قاسم مدير عام الفندق في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى أن دولة قطر تحرص على المشاركة في الفعاليات الدولية وترك بصمة مميزة وتعريف الأسواق الأجنبية بالمنتجات وكذلك بالسياسة المتبعة من قبل الدولة في مجالي السياحة والضيافة، فالحدث الرياضي الأبرز كأس العالم ٢٠٢٢ وضعها على خارطة السياحة العالمية، ما جعلها تقدم خدمات جمة وتحقق إنجازات نوعية في سبيل نهضة السياحة وبالتالي تعزيز قدرة الفنادق على جذب الأعداد الكبيرة من النزلاء والوافدين كذلك تعريفهم بمعالم الدولة ومقوماتها السياحية، هذا فضلاً عن المشاركة في المؤتمرات والمعارض والفعاليات الرياضية وتقديم الأنشطة المتنوعة للسياح، في لفتة إلى دور القطاع الفندقي في التسويق للدولة من خلال تلك المشاركة بحسب قاسم. وفي سياق آخر اكد أن نشاط الفندق يتركز على شريحة رجال الأعمال بالإضافة إلى توفير خدمات للعائلات لتمضية عطلة نهاية الأسبوع والاستمتاع بتقديمات الفندق فضلاً عن موقعه المميز وقربه من محطة المترو وسوق واقف وأماكن الترفيه والاستجمام. أما لناحية معدلات الإشغال فقد سجل الفندق هذا العام أرقاماً فريدة، مع أمل كبير باستقطاب عدد أكبر من السياح عام ٢٠٢٣ وذلك بتقديم تسهيلات كبيرة من قبل الدولة لجميع الوافدين ومنها إلغاء التأشيرات لعدد من الجنسيات، وتسهيل الإجراءات في حال طلب تأشيرة دخول جديدة، ولفت قاسم أخيراً إلى أن الدولة القطرية توفر للسياح عاملاً رئيسياً ألا وهو الأمن والاستقرار للوافد فضلاً عن سهولة التنقل عبر أحدث وسائل النقل، بالإضافة إلى الخدمات وحسن الضيافة المقدمة من قبل الفندق دليلاً على الرقي في التعامل.

سجل فندق ذي أفنيو هذا العام أرقاماً مميزة

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات سوق السفر العالمي وما القيمة المضافة التي تحصلون عليها؟

– تحرص دولة قطر على المشاركة في مختلف الفعاليات الدولية وترك بصمة مميزة من خلال مشاركاتها بالإضافة إلى التسويق للخدمات والمنتجات المتاحة وتعريف الأسواق الأجنبية بالخطوات النوعية التي حققتها الدولة على صعيد السياحة وحسن الضيافة. في حين أن استضافة قطر للحدث الرياضي التاريخي بطولة كأس العالم ٢٠٢٢ وضعها على الخارطة السياحية العالمية حيث حققت الدولة إنجازات نوعية تمثلت في إطلاق مشروعات متنوعة والمشاركة في المعارض العالمية، بالإضافة إلى التوسع نحو وجهات جديدة من قبل الناقلة الوطنية. وبالتالي، كل الجهود المبذولة ساهمت إلى حدٍ كبير في نهضة السياحة خلال فترة قصيرة وعززت من





قدرة الفنادق على جذب أعداد ضخمة من النزلاء لاكتشاف الدولة ومقوماتها السياحية. ونحن بدورنا كقطاع فندقي تتركز مهامنا للتسويق للدولة من خلال وجودنا في مثل هذه المعارض والتعريف بالمنتج المحلي والتاريخ العريق للدولة، حيث باتت قطر وجهة سياحية متعددة الأهداف سواء للترفيه والمؤتمرات إلى جانب سياحة الأعمال والفعاليات الرياضية. بالإضافة إلى الأنشطة المتنوعة المتاحة للسياح والأبنية الضخمة التي شكلت رمزاً مهماً للدولة وتحديداً المشروعات المتعلقة بالحدث الرياضي التي تعد محط جذب للزوار.

يتركز نشاط الفندق على كل الشرائح

■ **ما هي أبرز النقاط التي ستتركز عليها استراتيجيتكم الجديدة لدعم الأهداف السياحية للدولة؟**

– يتركز نشاط الفندق على شريحة رجال الأعمال مع توفيره خدمات لمختلف القطاعات والأنشطة سواء العائلات أو الفعاليات الرياضية والسياحة الداخلية حيث يستقطب الفندق العديد من العائلات من الدول المجاورة لتمضية عطلة نهاية الأسبوع والاستمتاع بالخدمات التي نقدمها، فضلاً عن موقعه المميز والاستراتيجي على مقربة من محطة المترو وسوق واقف وأماكن الترفيه.

متفائلون للعام ٢٠٢٣ بارتفاع معدلات الإشغال



متفائلون للعام ٢٠٢٣

■ **هل تتوقعون تحقيق معدلات إشغال مرتفعة خلال العام المقبل؟**

– سجل الفندق هذا العام أرقاماً مميزة ونحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ بارتفاع معدلات الإشغال انطلاقاً من الخطوات الهادفة التي أطلقتها الدولة بالتعاون مع هيئة السياحة ومنها على سبيل المثال إلغاء التأشيرات لعدد كبير من الجنسيات بالإضافة إلى سهولة إصدار تأشيرة دخول عبر تبسيط وتسهيل الإجراءات فضلاً عن استضافة وتنظيم مجموعة كبيرة من الفعاليات الرياضية والمعارض ومنها معرض إكسبو.

كما أن العامل الرئيسي لجذب أعداد كبيرة من السياح الأمن والاستقرار اللذان توفرهما دولة قطر للوافد وسهولة التنقل عبر أحدث وسائل النقل، بالإضافة إلى الخدمات الراقية وحسن الضيافة في الفنادق والمطاعم. ونحن على ثقة بتحقيق الأهداف الموضوعة نظراً للاستثمارات الضخمة للنهوض بالسياحة المحلية وتقديم تجربة فريدة من نوعها لمختلف الزوار.■





خالـد صعـب

(المدير العام لفندق RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT - شارع الشيخ زايد):

ضخ الفندق استثمارات ضخمة لعملية إعادة التأهيل بلغت ١٥٠ مليون درهم إماراتي



يتميز فندق رزيدنس إن باي شارع الشيخ زايد من ماريوت RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT بموقع مميز في إمارة دبي ويوفر سهولة الوصول إلى كافة مراكز الأعمال والترفيه، ويسعى الفندق إلى تلبية رغبات الزوار واحتياجاتهم، كما يوفر الغرف الفاخرة ذات الأناقة والإطلالة الخاصة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» خالد صعب المدير العام للفندق فاشار إلى أن المشاركة في المعارض العالمية يشكل دفعاً مهماً له من خلال عرض الخدمات والمميزات التي يتمتع بها بالإضافة إلى التواصل مع العملاء الجدد لتشجيعهم على الدخول إلى السوق الإماراتي، أما عن واقع السياحة فأوضح صعب أنها كانت مميزة هذا العام وشهدت أحداثاً فريدة من نوعها وبخاصة بعد انقضاء جائحة «كورونا»، منها معرض إكسبو ٢٠٢٠ وبطولة كأس العالم وارتدادات السياح إلى إمارة دبي ما يشكل إنطلاقة جديدة للمعارض والمؤتمرات التي تعتبر ركيزة أساسية للسياحة ودعماً للاقتصاد الوطني، إضافة إلى الاستثمارات الدولية التي تؤثر إيجاباً على تخطي التأثير السلبي للأزمات ومجابهة التحديات وتوفير جو هادئ للعمل والترفيه. ولفت صعب أخيراً إلى أن الفندق شهد عمليات استثمار ضخمة لأجل إعادة التأهيل التي بلغت نحو ١٥٠ مليون درهم إماراتي، بالإضافة إلى أن عملية الترميم قد وصلت إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى ما جعله الخيار الأول لناحية التصميم وتقديم الخدمات الراقية للنزلاء.

... بات الفندق دون منازع الخيار الأفضل على مستوى تصميم الغرف والخدمات والتسهيلات ...

■ ما القيمة المضافة من وجودكم في سوق السفر العالمي – لندن؟

– تمثل المشاركة انطلاقة جديدة بعد التعافي من تداعيات الجائحة وخصوصاً أن الفندق يخضع لعملية إعادة ترميم وتغيير العلامة التجارية وأصبحنا تحت مظلة سلسلة فنادق ماريوت العالمية. وبالتالي، تشكل هذه المعارض العالمية منصة أساسية لأعمالنا والتعريف أكثر بالخدمات والمميزات التي يتمتع بها الفندق، إلى جانب تعزيز التواصل مع عملائنا من الشركات الجدد وجذبهم نحو السوق الإماراتي.

سنة مميزة بالنسبة لدولة الإمارات

■ كيف تقومون واقع السياحة في دولة الإمارات للعام ٢٠٢٢؟

– شكل العام الحالي سنة مميزة بالنسبة لدولة الإمارات التي شهدت أحداثاً ضخمة وعلى مستوى عالمي أبرزها معرض إكسبو ٢٠٢٠ واستضافة بطولة كأس العالم في قطر التي سيكون لها تأثير إيجابي على إمارة دبي وتدفق السياح، بالإضافة إلى عودة العديد من المعارض والمؤتمرات التي كانت متوقفة بسبب انتشار الجائحة، والتي تعد من الركائز الأساسية لتحريك العجلة الاقتصادية والسياحية.

ويضاف إلى ذلك، تستثمر دبي في تنمية المشاريع التي تعزز صورتها كمركز عالمي للسياحة والأعمال والاستثمارات الدولية الأمر الذي ساهم في التعافي من تداعيات الجائحة وعودة الحياة إلى طبيعتها.

توفير بيئة آمنة للعمل والترفيه

■ ما هي رؤيتكم للقطاع السياحي للعام ٢٠٢٣؟

– أضحت دولة الإمارات وجهة سياحية بارزة بفضل الطفرة الإنشائية الهائلة وامتلاكها العديد من معالم الجذب وتحديداً إمارة دبي التي تعد الوجهة الأبرز خصوصاً بعد تنظيم معرض إكسبو ٢٠٢٠ الذي يشكل امتداداً لمسيرة من النجاحات واستمرار النشاط السياحي من مختلف الجنسيات ولأغراض متعددة. كما أثبتت الإمارة قدرتها على تخطي الأزمات والتحديات التي يمر بها العالم وتوفير بيئة آمنة للعمل والترفيه.

وصلت عملية الترميم إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى

■ ما هي آخر المستجدات والخطط التي سيقوم بها فندق رزيدنس إن شيخ زايد من ماريوت؟

– يعد RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT الفندق الوحيد على مستوى إمارة دبي الذي ضخ استثمارات ضخمة لعملية إعادة التأهيل والتي بلغت حدود ١٥٠ مليون درهم. وقد وصلت عملية الترميم إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى وبات دون منازع الخيار الأفضل على مستوى تصميم الغرف والخدمات والتسهيلات المتاحة للنزلاء، إلى جانب تقديم تجربة فريدة ومستويات خدمة راقية. ■





EXPLORE THE POSSIBILITIES

At Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road, Dubai, we provide spaces and experiences that allow you to travel like you live. Enjoy a wide array of facilities and conveniences including spacious accommodation options with impressive views of the Sheikh Zayed Road and Jumeirah coastline, multiple dining outlets, a rich complimentary international breakfast, complimentary grocery delivery service, free Wi-Fi, laundry facilities, a well-equipped gym open 24 hours a day, sauna and steam room, rooftop swimming pool and jacuzzi with expansive views of Dubai's famous skyline, spa, tennis court, beauty and hair salons for ladies and gents, and several meeting rooms with flexible conference and event spaces. Plus head outdoors and get moving with RI Runs, custom local running routes in the Under Armour MapMyFitness app.

Residence INN BY MARRIOTT

Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road, Dubai
+971 4 215 0222
info@residenceinnszr.com
Marriott.com/DXBSZ

Jerry Inzerillo (Group CEO Diriyah Gate Development Authority):

The giga projects in Saudi Arabia complete one another rather than compete with each other



Billed as an unprecedented cultural and lifestyle destination for the Middle East, Diriyah will encompass cultural, heritage, entertainment, retail, hospitality (more than 30 hotels and 100 dining options), educational and residential areas. When it opens, the site expects to attract 27 million visitors a year while employing more than 55,000 people. Diriyah is considered the flagship project in Saudi Arabia's Vision 2030 masterplan and is also home to a UNESCO World Heritage Site. Jerry Inzerillo is regarded as one of the world's great hospitality visionaries. As Group Chief Executive Officer of Diriyah Gate Development Authority (DGDA), he is responsible for all the work undertaken by the Authority and its management. Prior to joining DGDA, Jerry held prominent positions at large and respected organizations and was awarded in 2021 one of the tourism and hospitality industry's greatest accolades - Corporate Hotelier of the World - by HOTELS magazine. Al Bayan Magazine met Inzerillo and following is the interview conducted.

■■■ Diriyah is home to hundreds of stories that showcase Saudi history and traditions ■■■

• What is the added value behind your continuous participation in WTM?
- For many years, the Kingdom was not opened to tourism and then we successfully opened in September of 2019 and we were one of the fastest growing countries in the world for tourism but then we had to shut the Kingdom down for two years to protect the society from Covid-19. Now that we are coming back and in order to attract hundred million visitors by 2030, we need a big impact and to be here in WTM is very good for the Kingdom and for us because we see the most important people.

• What are the latest realizations at Diriyah Gate Project?
- We are what is known as a 2030 giga project but what is astonishing is that later this month when we host for the first time the World Travel & Tourism Council (WTTC), we will open the first phase of Diriyah's masterplans. This will include the Bujairy district with 20 new restaurants and 1 sq. km.of park in Wadi Hanifa, besides inaugurating three welcome centers. In addition, we've already finished 1.400 underground parking spaces as well as community centers and the Unesco World Heritage Site which is a symbol of Saudi Arabia's rich history and a sanctuary for national heritage preserved in open-air museums. So, we will open assets in 2022 on a Vision 2030 project and this is considered a major achievement for the Crown Prince and Prime Minister.

• In your opinion, what makes of Diriyah really special & a must visit destination?
- Diriyah is home to hundreds of stories that showcase Saudi history and traditions. The area hosts various hospitality facilities that emulate the lifestyle of Diriyah's original inhabitants. The history of Diriyah is a story of trade and pilgrimage routes. Today, we continue to allow the stories of our history to write the pages of our future. In 1446, Diriyah was established on the Hanifa Valley banks and became the capital of the First Saudi State in 1727. Representing a turning point in the Arabian Peninsula's history, notably the Arab and Islamic world found stability and prosperity. It united most of the Arabian Peninsula region under one state, ending fragmentation, rivalry, and insecurity. In the heart of The Arabian Peninsula, Diriyah became a destination for trade, culture, knowledge, communication, and economic exchange. Diriyah was also a hub for trade and pilgrimage routes to different regions. Despite the complex desert environment, Diriyah became an oasis for the model society, and this provided it with peace, prosperity and the vision of the state based on sublime principles have given it a prominent political, economic, military, and religious place in the region, until it became a beacon of knowledge and education. Diriyah's past is rich and full of heroic and essential moments, which began from the migration of Mani' Al-Muraydi in the 15th century to establish Diriyah, to the establishment of the First Saudi State in the beginning of the 18th century. As the cradle of the Saudi state, Diriyah is a beacon of the continuing legacy of the Royal Family (Al Saud) and its historic role in establishing stability and bringing prosperity with citizens' participation throughout the country. A significant title to celebrate the achievements reached from the time of Imam Mohammed bin Saud to the reign of King Salman bin Abdul Aziz today.

Ghali Kabbaj (Head of Sales & Marketing Kenzi Hotels Group Morocco):

Morocco is the land of hospitality



Ghali Kabbaj, Head of Sales & Marketing at Kenzi Hotels Group Morocco, was among the prominent people who participated at the WTM held in London, UK. In a Q & A will Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Kabbaj gave us an idea about their Group and talked about the characteristics that differentiate them from other similar hotels. Following is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Kenzi Hotels Group?
- Kenzi Hotels Group is the first Moroccan hotel operator, it is family owned. We have ten hotels all around Morocco, one in Tangier, three in Casablanca, three in Marrakesh, one in Agadir, one in Ouarzazate, and one in Errachidia. We have 4 and 5 star hotels diversified between resort and corporate.
Kenzi Hotels Group has been created by Mr. Abdellatif Kabbaj. He is the owner and CEO, he has more than 50 years of experience in hospitality. He has began his career as a waiter and grew up until he became the owner of a chain of ten hotels. He is a great man who taught us a lot and helped us achieve our goals.

• What differentiate Kenzi Hotels Group from other similar hotels?
- At the Kenzi Hotels Group, we consider that diversity is a wealth, a treasure, as we have it in ourselves. This multicultural melting pot is combined with our unquenchable thirst for everything new and innovative. The Group has taken pride in its position as a Moroccan group respecting international norms and standards. We carry the torch and defend the bright colors of the national hotel industry. We consider everyday a new challenge to the face of the power and the means of global economic players, such as major hotel chains. With this in mind, the Group is constantly evolving. All of our hotels have been partially or even completely renovated to allow us to offer a high quality service, a pleasant customer experience, and to distinguish ourselves as the best, amongst the best competitors within the hotel industry. This shows that the Kenzi Hotels Group has sought to imprint its prestige brand and its outstanding identity, which is a synthesis of its vision and its fundamental values: Creating an offer that exceeds expectations, a relaxing and sensory experience, showcasing the synergy of modernity combined with the finest of traditional styles, representing the unique Moroccan culinary and event preparation rituals, respecting International standards and technological norms and offering different and rare life experiences in havens and faraway places.

• What will be your plans for 2023?
- We want to get back on track in every destination because we have some destinations in Morocco that are highly demanded and we want to improve the markets that stopped coming to Morocco since Covid-19.

"Creating an offer that exceeds expectations and showcasing the synergy of modernity combined with the finest of traditional styles are fundamental values at Kenzi Hotels Group"

The Avenue, A Murwab Hotel
43 Jawaan St. Al Sadd, Doha, Qatar l 4042 8222
info@avenuedoha.com l www.avenuehotel.com

THE AVENUE
A MURWAB HOTEL









عودة إلى الماضي في منتجع مسك البداير الفاخر في الشارقة

إن كنت ترغب في قضاء عطلة لا تنسى في منتجع يجمع بين التراث والرفاهية المطلقة، فلا تفوت زيارة منتجع واحة البداير في الشارقة، هذا المنتجع الفريد هو الأول من نوعه في الإمارات، لا سيما أن تصميمه مستوحى من الإرث الثقافي العريق للدولة. كما يقع المنتجع في قلب الصحراء وهو مصمم ليشبه مدينة تراثية تحيطها الكثبان الرملية الذهبية وتزينها أشجار النخيل، لذلك يتراءى للزائرين أنهم داخل قلعة عربية قديمة فيها نحو ٢١ غرفة و١٠ خيام جميعها مزينة بالاستناد إلى التراث العربي. أشار **شفيق علاء الدين**، المدير العام لمنتجع ميسك للفنادق أنه تم بناء المنتجع بأكمله على مفهوم الخيم بين الواحة التي تقع في الكثبان الرملية، وهي نقطة التقاء للمسافرين لاكتشاف التراث والثقافة والمغامرة. تصميماتنا الداخلية هي تعبير عن العمارة التقليدية، وليست مبتذلة، لكنها تحافظ على عناصر من الثقافة العربية. يمكنك الاختيار بين الإقامة في خيمة تقليدية مع مسبح خاص أو في غرفة تراثية، حسب الرحلة التي ترغب في رعايتها.



شفيق علاء الدين

أغمض عينيك وتخيل قافلة قادمة من مسافة طويلة على طول طريق الحرير. سيكون هذا المثال المثالي لما يقدمه منتجع مسك البداير، محطة صحراوية خلابة تقع مقابل الكثبان الرملية في وسط الشارقة. العيش في قلعة عربية تقليدية من عصر الأزمنة مزينة براحة الحداثة. وتم تزيين جميع الغرف بالثقافة والزخارف العربية، مما يترك لك ١٠٠١ ذكريات لتتذكرها.

ويشبه المسبح الخارجي واحة، حيث يمكن لسكان الصحراء الاسترخاء والاستمتاع بالشمس.

يقدم منتجع مسك البداير تجربة طهي تقليدية للضيوف المقيمين وكذلك غير المقيمين. يتميز مطعم المدام بتصميم وتفسير معاصر لمطعم عصري مع عناصر من السحر المحلي. ويقدم Al Madam بوفيه إفطار، إما على شكل بوفيه أو قائمة طعام محددة للغداء والعشاء، وقائمة انتقائية تغطي المأكولات العالمية والإقليمية. لدينا أيضاً منطقة منفصلة في الطابق العلوي، مثالية للجلوس الجماعي مع قوائم مخصصة حسب الاختيار، بشكل أساسي لمجموعات الترفيه أو MICE.

ما يميز الفندق هو اللمسة الشخصية؛ حيث يتم رعاية كل ضيف على حدة من قبل موظفين مدربين، فضلاً عن التركيز على الخدمات الشخصية وتجارب النزلاء. وتم تجهيز كل خيمة أيضاً بمرافق يعتني باحتياجات الضيف على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع ويضيف إلى تجربة الواحة الشاملة. إن الكفاءة المهنية للموظفين ورعايتهم واهتمامهم بالتفاصيل وتجارب Mysk Guest المتنوعة والمصنوعة يدوياً هي ما يجذب العملاء عادةً للعودة مراراً وتكراراً إلى العقار.

وتم إنشاء ملاذ مسك البداير كنقطة انصهار للتراث والثقافة والمغامرة حيث يقدم الكثير للمغامرين. كما يمكن لأي نزيل أن يقضي اليوم مسترخياً وهو يستمتع بالشمس على بشرته أو ينطلق في مغامرة مليئة بالإثارة لاستكشاف جواهر الصحراء مع رحلات السفاري الصحراوية وركوب الدراجات الرباعية والتزلج على الرمال والتزلج على الكثبان الرملية ومشاهدة النجوم وعرض الصقور. يمكنه القيام بنزهة على طول الرمال الذهبية المتلألئة لأنها تستقر على طاقته النابضة بالحياة مع كل أثر قدم محفور على طول طريقه أو يذهب في مسار للمشي لمسافات طويلة عبر الصخور الأحفورية الغامضة في الفاية. لدى مسك البداير كل الاحتمالات لمواجهة الصحراء الخام بأقصى أشكالها.






نزل القمر من مسك


نزل الفاية من مسك


نزل الرفراف من مسك


واحة البداير من مسك

للحجز، يرجى الاتصال على الرقم +971 6 801 2020
البريد الإلكتروني: reservations.sharjahcollection@myskhotels.com

DISCOVERY

myskhotels.com

طارق دويدار (IHG - المملكة العربية السعودية):

تطمح المملكة إلى استقطاب مئة مليون زائر



تقدم مجموعة فنادق IHG ما يرضي جميع الأذواق، عن طريق توفير أفضل الخدمات للنزلاء الذين يرغبون بقضاء أوقات رومانسية، ولرجال وسيدات الأعمال الذين يرغبون بمستوى عالٍ من الخدمة والفخامة. وفي لقاء خاص مع طارق يوسف دويدار مدير عام المجموعة ومدير عام فندق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL – الرياض، أفاد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن المملكة العربية السعودية مهتمة بتطوير القطاع السياحي وتقدم الدعم اللازم للقيام بالمشاريع الهادفة إلى تحقيق نتائج باهرة، بالإضافة إلى الاستثمارات الجاذبة للعلامات التجارية في قطاع الضيافة. وفي سياق آخر عرّف دويدار بفندق انتركونتيننتال باعتباره أول علامة تجارية من فئة الخمس نجوم تدخل السوق منذ ما يقارب نصف قرن وذلك يعود للعلاقات الجيدة مع مختلف الجهات الحكومية والتعاون والتنسيق معها من أجل توسيع نطاق العمل. وهذه الجهود حققت نقلة نوعية على مستوى الدولة منها نمو القطاعات الاقتصادية وبخاصة السياحة ومواجهة التحديات، وأخيراً تحقيق نجاح شامل على مستوى المملكة وفق رؤية ٢٠٣٠.

■ كيف تقومون واقع القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية للعام ٢٠٢٢؟

– تقوم المملكة العربية السعودية بالتعاون مع هيئة السياحة بجهود حثيثة لتطوير القطاع، حيث باتت السياحة تلقى دعماً متزايداً من الحكومة التي تعمل على تنفيذ عمليات تطوير شاملة لمنظومة القطاع تشمل عدداً من المشاريع الكبرى. كما تُعد المملكة من الدول القليلة التي نجحت في تجاوز التداعيات الناجمة عن جائحة «كورونا» واستعادت نشاطها السياحي وتفوّقت على باقي الدول في ما يتعلق بمعدل التعافي والوصول إلى مستويات ما قبل الجائحة.

كما بدأت المملكة في الأعوام الأخيرة الترويج للسياحة من خلال فتح الباب أمام عدد من المشاريع الكبرى والاستثمارات الهادفة التي جذبت كبرى العلامات التجارية في قطاع الضيافة. بالإضافة إلى ذلك، تسعى هيئة السياحة لمواصلة جهودها من خلال المشاركة في الفعاليات والمؤتمرات العالمية للتسويق للدولة والتعريف بالأنشطة الترفيهية التي أصبحت متاحة بعد القرارات الجديدة الرامية إلى تنويع النشاط السياحي، كما أن التسهيلات التي تم الإعلان عنها ساهمت إلى حدٍ كبير في مضاعفة أعداد الوافدين واستقطاب سياح جدد.

■ ما هي آخر إنجازات IHG في المملكة؟

– يعتبر فندق إنتركونتيننتال أول علامة تجارية من فئة الخمس نجوم تدخل السوق منذ ما يقارب ٤٨ عاماً، إذ تجمعنا علاقات جيدة مع مختلف الجهات الحكومية في الدولة. وتمكنا بفضل التنسيق والتعاون مع مختلف الأطراف من توسيع نطاق عملنا محلياً وإدخال علامات جديدة كان آخرها علامة "VOCO" المملوكة من قبل مجموعة فنادق إنتركونتيننتال والتي بدأت بالتوسع في مدن مختلفة منها مكة والرياض.

رؤيتنا دائماً إيجابية

■ ما هي رؤيتكم لمستقبل القطاع السياحي خلال العام ٢٠٢٣؟

– تبقى رؤيتنا دائماً إيجابية لمستقبل السياحة في المملكة انطلاقاً من المجهودات التي تقوم بها الدولة بالتعاون مع العديد من الأطراف للارتقاء بالخدمات بما يسهم في تنمية السياحة الوطنية وجذب الاستثمارات لهذا القطاع. كما تطمح المملكة إلى استقطاب مئة مليون زائر بحلول العام ٢٠٣٠ لتصبح السعودية من بين أكثر خمس دول تستقبل السياح على مستوى العالم. ■

Akram Mohamad

(Managing Director - VIP Platinum Concierge)

We are passionate about delivering personalized services that improves the lives of our members



VIP Platinum Concierge celebrated its 10th anniversary recently and throughout all these years, it stayed true to its motto: "The only limit to our services is your imagination", providing the perfect combination of all its concierge services and offering members an unsurpassed range of concierge and lifestyle management solutions designed to enhance their lives while managing their time and resources effectively. Al Bayan Magazine met Akram Mohamad during WTM held in London, and conducted an interview in which he gave us a comprehensive idea about their company, shedding light on the impact of Covid-19 on their business. He further talked about the current challenges facing the world, stating the features and characteristics that differentiate VIP Platinum Concierge from other similar companies. Following is the Q & A.

• Can you give us an idea about your company?

- Established in 2012 in Dubai, VIP Platinum Concierge was founded by a gorup of young enthusiastic hospitality professionals with a passion for customer service and satisfaction. We offer a wide range of unique services to our 800 members, all of them are from the GCC (royal families, doctors, engineers, etc...). We only provide luxury services all over the world and every service that we offer is tailor made to one's perferences from planning their holidays with the family to creating special events in their personal and professional lives and everything in between. Our local knowledge and expertise reflect our adaptable, tailored services, limited only by the imagination. We are passionate about delivering personalized services and intelligent support that improves the lives of our members. Our in-house experts and lifestyle managers take time to understand our clients' requirements and apply their insider knowledge and contacts to deliver great results. With our years of experience in the hospitality industry, we ensure that every member of VIP Platinum Concierge has a truly personal experience and thereby staying true to our motto: "The only limit to our services is your imagination". We have offices in UAE and UK.

• Why are you limited to 800 membes only?

- We are limited to this number just to give the exclusivity. If you are a Concierge club, you cannot just sell your membership to everyone because then you will lose the identity of being exclusive. If you want to maintain the high standard service, you have to keep your members happy and limit them to a certain number.

• What was the impact of Covid-19 on your business?

- Like any other company, we were affected by Covid-19 and 75 percent of our business was put on hold. Nevertheless, we continued serving those who have a private jet, who were looking for private villas, etc... We were very active in UAE, Maldives and Mauritius during the pandemic. During 2022, we witnessed what is known as revenge travel which means traveling as a way of making up for lost time during the pandemic. It generally refers to the frustration and anger that people felt towards Covid-19 for cancelling their plans and disrupting their lives. Because of this, we compensated what we've missed and lost during the pandemic and we are now 188 percent over budget.

• How are the current challenges sush as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc... affecting your business?

- Our membership is targeted for Elite personnel of whom, to them, inflation has minimal effect. This is related to the fact that most run their own successful business or are in top managerial positions. As you know, inflation negatively affects the lower incomes but actually enriches the higher ones. Thus, in a way or another, all these arising issues usually benefit the type of people that we deal with.

• What makes VIP Platinum Concierge different from other similar companies?

- We are the only concierge club from the Middle East that is part of the Virtuoso networking which includes 6 thousand 5-star hotels all over the world. Our membership grants our clients multiple benefits including and guaranteed upgrade if booked directly through us. We are also a preferred partner with the Four Seasons chain of hotels and Mandarin Oriental Hotels. We also provide the perfect combination of all our concierge services, offering members an unsurpassed range of concierge and lifestyle management solutions designed to enhance their lives, while managing their time and resources effectively. We are dedicated to provide our members with superior service and we care about all the tiny details of their daily life. Our mission is to create a comfortable and stress free environment.

Phillip Jones

(Chief Destination Management & Marketing Officer - Royal Commission for AlUla (RCU)):

The Saudi Vision 2030 is an amazing journey towards transforming the economy of Saudi Arabia into a diversified one

There are few places in the world where you can still feel like a true explorer charting the unknown. In many historic destinations, the illusion of discovery is promptly shattered by a jungle of selfie sticks. But in AlUla, which is home to Saudi Arabia's first UNESCO World Heritage Site, deep in the desert in the northwestern region of the country, you might still be able to play out your fantasy of being an intrepid archaeologist for a day. Despite all the makings of a bucket list-topping global destination - ancient tombs that remain as the legacy of 7,000 years of human civilization, stunning natural rock formations and canyons, a plethora of adventure sports options and cutting-edge art installations - AlUla remains largely off the global tourism radar, giving you plenty of space and time for reflection with the monumentality of its beautiful desert landscapes. Al Bayan Magazine met Phillip Jones, Chief Destination Management & Marketing Officer at Royal Commission for AlUla (RCU) on the sidelines of the WTM held in London, UK and conducted the following interview in which he shed light on the most important challenges facing them, their outlook for 2023, and the latest realizations at AlUla. Below is the Q & A.



AlUla *is the premium luxury destination for Saudi Arabia and we hope to reach 200 thousand visitors by 2023*

• What is the added value behind your participation at WTM?

- I think it is important for AlUla to be visible and present at all the major travel trade shows globally in the key markets that we focus on. Obviously, the WTM is a global market place and many of our key clients are in attendance here so we are meeting with tour operators, travel agents, wholesalers, etc... And if you look around our booth, you see we actually have partners who are driving business which is the purpose of our presence. We think of AlUla as sort of the gateway to Saudi Arabia and we have been in the market for almost four years so we are seeing good response from the travel and media.

• In which phase are you right now at AlUla?

- We are at the end of phase one, which we will reach its end in 2023, then we will begin phase two in which we will have about one thousand hotel rooms. We recently opened Habitas and Banyan Tree resorts and we have couple of more hotels that will be opened next year. We will also be developing the Sharaan Nature Reserve as well as a lot of development in the heritage sites.

This year, as part of the ancient Kingdoms festival, we will be introducing Khaybar and Tayma as two main heritage sites that have been unknown for the public for many years and now visitors can experience them. Moreover, we will start two flights a week from Amman, Jordan to AlUla on Royal Jordanian so we will be able to connect the Nabataean corridor from Petra to Hegra. We also announced flights from Paris to AlUla with the return of our Dubai flights on Flydubai, in addition to the two flights a week now from Dubai operated by flynas.

Moreover, we recently started receiving flights from Cairo to AlUla, since we are looking at connectivity to make it easier for people from around the world to connect and fly directly into AlUla.

• How is the Tourism Authority supporting the hospitality sector in Saudi Arabia?

- The Saudi Tourism Authority (STA) is adopting aggressive campaigns to create a global brand awareness for Saudi Arabia. Five years ago, Saudi Arabia was not open to tourism other than religious tourism, but now they are developing the tourism brand profile for Saudi Arabia. This brings an understanding from the global audience on what is available because people used to have outdated perceptions of the country so they get people to open their eyes to what the new Saudi Arabia has to offer.

And since we are a partner of Saudi Tourism Authority, we are working hand in hand with them to make sure that we are capitalizing on these opportunities. We stand on our own because AlUla is a unique destination, we are the premium luxury destination for Saudi Arabia but our relationship with STA is vital and we are good partners.

• What are the most important challenges facing you?

- The biggest challenge we face is the perception issue of Saudi Arabia so we are working on inviting journalists, influencers, travel agencies and tour operators and let them see for themselves what is happening. Then these misperceptions are vanished. The other opportunity we have is really showcasing how unique AlUla is. Initially, 60 percent of our visitors were from Saudi Arabia but about 30 percent now are international visitors and that shows that our efforts work towards solving the perception issue and breaks down those barriers that we struggle with sometimes.

• To what extent are you reflecting the Saudi Vision 2030's goals?

- The Saudi Vision 2030 is an amazing journey towards transforming the economy of Saudi Arabia from an oil based economy to a diversified one with tourism being one of the main pillars. The role we are playing in that whole development is a crucial part of the strategy and we are honored and excited to be part of this transformation process of the country.

• What is your outlook for 2023?

- We are expecting to see an increase in the number of visitors and we hope to reach two hundred thousand visitors by 2023 after having 140 thousand last year and if we can reach that number, it would be a big milestone for a destination that from five years ago had less than ten thousand visitors. We are also making sure the visitors experience is authentic and unique, in the purpose of not losing that sort of positioning and excitement of our visitors.



FROM RIGHT: CLAIRE GOLDING, PHILLIPJONES, SULAIMAN ALJUWAYBIL & RAKAN ALABODI

Jeremy Canivet

(Executive Assistant Manager i/c of Sales, Marketing & PR The Ritz-Carlton Hotel Company-Bahrain):



Bahrain is a destination that is promoted well and we will continue to grow

Throughout his long career, Jeremy Canivet, Executive Assistant Manager i/c of Sales, Marketing & PR at The Ritz-Carlton Bahrain, has shown a tremendous leadership capability by the way he has motivated & rallied every team he has monitored. He leads his team with passion, is a straight forward communicator, and adept at navigating complex market conditions. His friends call him the "Maximizer" because he is a detail oriented, very astute, ambitious, forward thinker and a "go getter". He is simply a real salesman who will not lose a single piece of business. Al Bayan Magazine met Canivet on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.

" I am very optimistic for 2023 and Covid-19 was a masterclass in crisis management "

• Did you get back on track as The Ritz-Carlton Bahrain during 2022 especially that things are getting back to normal after Covid-19?

- Covid was a masterclass in crisis management and we didn't know exactly the right steps to take, but thanks to our incredible ownership, and visionary General Manger Bernard de Villele, we followed our hearts as well as our employee promise and protected all of our ladies and gentlemen, ensuring none of them lost their jobs during the pandemic. This allowed us to be perfectly positioned for the massive resurgence is business. By having our ladies and gentlemen in place, when the influx of guests returned, our visitors immediately received true Ritz-Carlton service. Companies who made the decision to reduce their workforce, took much longer to recover as they needed to train their new staff to provide appropriate service levels that were in place before the global crisis.

We are the number one hotel for luxury hospitality in the Kingdom

• Do you think the luxury hotels in the region compete or they complement each other?

- Competition is healthy but we don't necessarily compete with each other, but rather complement each other. Anything that brings more attention to the Kingdom of Bahrain, is a positive in my opinion. When a new property markets itself to the world, they indirectly market all of us and the destination at the same time. Ultimately, any initiative that will introduce and bring more people to the Kingdome of Bahrain is a positive outcome.

With respect to Saudi Arabia and the new destinations that they are currently promoting, I think it has a lot to offer culturally to travelers who wish to see historical sites. Saudi Arabia has areas that are just like Petra in Jordan, and Unesco World Heritage sites so as it opens up more, it will be a popular tourist destination especially with those who care about history and popular tourist culture. In the short term, we don't see this being a negative for us. In fact we see it as a great opportunity to combine both destinations and maximize the air and land connections for travelers to enjoy history and modernity in one trip.



• What should be done by the Bahrain Tourism and Exhibitions Authority to promote more the Kingdom as a tourist destination?

- We have a new Minister of Tourism in place now her Excellency Fatima bint Jaafar Al-Sairafi and she is doing a wonderful job. I think Bahrain as a destination is elevating itself to be a more prominent destination around the world. We have had a lot of major concerts recently happening at the new Al Dana Amphitheatre, so there is a lot of movement putting the spotlight on Bahrain. These initiatives are a quick way to get people talking about, and learning about Bahrain as a potential destination. Additionally, Bahrain Tourism is expanding their presence outside of the GCC with representation offices in key feeder European markets. I fact our top two demographics for international travelers are UK and Germany, and this is directly related to the efforts of Bahrain Tourism, and the direct flight status of these two markets. What Bahrain Tourism is doing, is a measured and intelligent approach and they are sustainably ramping up Bahrain as a tourist destination.

• How do you evaluate the year 2022? What were your most important realizations?

- 2022 was a year of recovery, it was a year that saw us truly benefit from all our efforts that we made and sacrificed during the time of Covid. We opened up many different new venues during the time of Covid which really saw a huge upsurge in 2022. We have our pop up concept Nikmati and we opened up La Dolce Vita which is a beachfront bar. True to its meaning of "the sweet life", La Dolce Vita is the ideal place to enjoy life's simplest pleasures, and the best island views with the company of friends and families. During the day and into the evening, guests can enjoy familiar favorites and light fare from the chef's kitchen, then watch the sunset with a well-deserved island-inspired cocktail. During Covid, we held strong on our rates. We didn't know that it will take 27 months to come to an end but we did know that it is important to maintain our brand standards and rates. When the business levels came back after the country went into green status, with no more masks or social distancing, we were able to rebound financially quite a lot faster than expected, and the initiatives we implemented during the darkest days of the pandemic, are still bearing fruit for us today!

• What is your outlook for 2023?

- Based on the business levels and inquiries that we are seeing for the hotel now, especially in the first three months, I think that I have reasons to be very optimistic for 2023.

عمر حريري (رئيس الهيئة العامة للموانئ Mawani):

تعد الرقمنة عاملاً أساسياً لتعزيز عمليات الموانئ ودعم الاقتصاد بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



يُعد عمر حريري، رئيس الهيئة العامة للموانئ Mawani، من الكفاءات السعودية الشابة التي أثبتت جدارتها خلال مسيرتها المهنية. ولم يأتِ تعيينه كرئيساً لـMawani من فراغ، بل هو تتويجاً لسنوات خبرة تمتد لنحو ١٨ عاماً، تدّرج فيها بالعديد من الأعمال وتقلّد خلالها عدة مناصب قيادية مرموقة في قطاعات النقل والخدمات اللوجستية. ولطالما سعى حريري وبذل جهوداً كبيرة بهدف تنمية القطاع البحري إنطلاقاً من إصراره على ترسيخ مكانة المملكة كمركز لوجستي عالمي وتمكين طموحاتها الاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب المساهمة في جعل المملكة العربية السعودية رائدة في النظام البيئي للموانئ، عبر عمليات موثوقة وفعّالة وبيئة آمنة ومستدامة، وتعزيز الإبتكار وتطوير القدرات الرائدة في الصناعة.

وفي حديث لـ «البيان» الاقتصادية» مع عمر حريري أشار فيه إلى إطلاق الهيئة العامة للموانئ مجموعة من المبادرات بما يتماشى مع أهداف الرقمنة والتكنولوجيا الحديثة، مؤكداً حرصهم على الإمتثال للمعايير البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات من أجل تحسين عمليات الموانئ، لافتاً إلى مساهمة صناعة النقل والخدمات اللوجستية في التنمية الاقتصادية.

■ إلى أي مدى يمكن أن تعزز الرقمنة والتكنولوجيا عمليات الموانئ؟

– تتعامل موانئ المملكة العربية السعودية مع أكثر من ٩٠٪ من صادرات المملكة. وعلى هذا النحو، تعد الرقمنة عاملاً أساسياً لتعزيز عمليات الموانئ. وانطلاقاً من ذلك، ركزت Mawani على هذا النهج الخاص خلال إستراتيجية أعمالها. وإحدى المبادرات التي يتم تنفيذها بما يتماشى مع أهداف الرقمنة هي الموانئ الذكية Smart Ports، والتي تهدف إلى تحويل الموانئ في المملكة العربية السعودية إلى منافذ ذكية تستفيد من مجموعة من تقنيات الجيل التالي، بما في ذلك الدوائر التلفزيونية المغلقة الذكية CCTV والبوابات الذكية والمركبات الموجهة الآلية، الرافعات الجسرية بإطارات مطاطية وعمليات التحكم عن بعد. وعلاوة على ذلك، ستشمل عملية التطوير لأنظمة إدارة الموانئ إنشاء بوابة جديدة من شأنها تعزيز عدد الخدمات المعروضة عبر الإنترنت من ٣٤ إلى ١٠٠.

وللمساعدة في دعم هذه الجهود، وقعنا في مارس ٢٠٢٠ إتفاقية مع شركة الإتصالات الوطنية stc لتطبيق الجيل الخامس 5G في جميع الموانئ. وسيساعد ذلك السلطة على إستخدام الذكاء الإصطناعي وإنترنت الأشياء لمواصلة تطوير البنية التحتية وزيادة الإنتاجية وتقليل إنبعاثات الكربون. وبمجرد تنفيذها بالكامل، من المتوقع أن تعزز هذه الجهود المبذولة الاقتصاد وتساعد على زيادة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي من ١٦ إلى ٥٠٪، بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ESG ركيزة أساسية للنمو

■ برأيكم، كيف يساهم الإمتثال الأفضل للمعايير البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) في تحسين عمليات الموانئ؟

– أصبحت معايير ESG ركيزة أساسية للنمو داخل أي مؤسسة عامة أو خاصة، بما في ذلك تلك التي تعمل في قطاع النقل البحري المحلي والخدمات اللوجستية. وتمتلك المملكة العربية السعودية خطاً ساحلياً يمتد لآلاف الكيلومترات، لذا فإن تقليل الأثر البيئي لعمليات الموانئ أمر أساسي لتحقيق النمو المستدام. وتحقيقاً لهذه الغاية، بدأت Mawani في التحول إلى الطاقة النظيفة، وهي عملية من المتوقع أن يتم تنفيذها بحلول عام ٢٠٣٠.

كما سيخلق قطاع النقل البحري والخدمات اللوجستية عدداً من فرص العمل للمواطنين السعوديين. ونظراً للتطورات المستمرة في الأتمتة والرقمنة وتطبيق التكنولوجيا، يجب أن تصبح فرص العمل هذه جذابة بشكل متزايد لمجموعة المواهب عالية المهارة في البلاد. وسيؤدي فصل المسؤولية عن اللوائح والعمليات إلى تعزيز معايير الحوكمة. كما سيسمح وجود كيانات مختلفة تشرف على موانئنا بمزيد من التواصل مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.

الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية (NTLS)

■ كيف يمكن لصناعة النقل والخدمات اللوجستية أن تمكّن من عمليات الاستثمار والتنمية الاقتصادية؟

– في يونيو ٢٠٢١، أطلق ولي العهد الأمير **محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود**، وهو أيضاً رئيس اللجنة العليا للنقل والخدمات اللوجستية، الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية (NTLS). وتهدف NTLS إلى زيادة حصة المملكة من عمليات إعادة الشحن الإقليمية إلى ٤٥٪. وفي محاولة للإستفادة من موقعها الإستراتيجي وقربها من قناة السويس، تخطط المملكة العربية السعودية بحلول عام ٢٠٣٠ لرفع معدل إستخدام موانئها إلى ٧٠٪، بينما من المتوقع أن تصل القدرة الإستيعابية للميناء إلى ٤٠ مليون وحدة مكافئة لعشرين قدماً. وتدير Mawani ١٠ موانئ – أربعة في البحر الأحمر وستة في الخليج – مع توازن الأنشطة التجارية والصناعية. ونعمل على تطوير مراكز لوجستية داخل موانئنا ومناطقنا الحرة المجاورة لها كجزء من إستراتيجية إستثمار ستمكن الموانئ من إنشاء خدمات ذات قيمة مضافة للمصدرين والمستوردين. وفي أكتوبر ٢٠٢١، وقعت Mawani إتفاقية مع شركة الشحن العالمية ميرسك لبناء أكبر مجمع لوجستي في الشرق الأوسط. وتم إجراء ترتيبات أخرى مع شركاء مثل CMA CGM وLogiPoint والشركة الوطنية العامة للنقل البحري Bahri. وفي عام ٢٠٢٠، وقعت Mawani ثلاث إتفاقيات بناء وتشغيل ونقل لمحطات الحاويات في ميناء جدة الإسلامي وميناء الملك عبد العزيز في الدمام بإستثمارات إجمالية بلغت ١٦,١ مليار ريال سعودي (٤,٣ مليار دولار). ■

هـازم عـوّاد

(مدير إدارة المبيعات والترفيه في الشرق الأوسط لفندق هيلتون متروبول لندن HILTON METROPOLE - LONDON)؛

يتميز فندق متروبول لندن بالتصميم المعماري وموقعه بمنطقة حيوية



يعتبر فندق متروبول لندن HILTON METROPOLE – LONDON، فئة ٤ نجوم من أفضل فنادق لندن في شارع العرب والقريب من شارع أكسفورد والأماكن السياحية في لندن، ويتميز بتصميم غرفه الأنيقة وموقعه القريب من جميع المحلات التجارية وأماكن التسوق ووسائل النقل العامة مثل محطات مترو الأنفاق والتاكسي.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع هازم عواد مدير إدارة المبيعات والترفيه في الشرق الأوسط للفندق، أعرب أن احتياجات السياح ومتطلباتهم ما زالت كما هي، والتغيير الوحيد الذي حصل هو في الحجوزات إذ لم تعد مسبقة قبل شهر أو أقل بل أصبحت تتم في اللحظة الأخيرة للحجز نتيجة عدم اليقين جراء الأوضاع غير المستقرة والتحديات التي يواجهها العالم، لكن لا بد من الإقرار بأن حركة السياحة نشطة والناس متعطشون للسفر وقضاء أوقات ممتعة مع عائلاتهم هرباً من الضغوطات التي تفرضها مشاكل الحياة. فمن جهة الإجراءات التي تمت في الفترة ما بعد جائحة «كورونا» تمثلت بعملية تجديد شاملة للفندق، ومن جهة أخرى ذكر عوّاد أبرز مميزات الفندق وأهمية موقعه والخدمات المميزة التي يقدمها مثل المطعم وصالة الفطور والمقهى والبار كمرافق متخصصة بتقديم الأطعمة فضلاً عن مركز اللياقة البدنية وحمام البخار والساونا وغيرها، كذلك قربه من محطة (PADDINGTON) باديغتون التي افتتحت خطّ «إليزابيت لاين» الذي يعد أهم خطوط شبكة النقل في لندن، وفي سياق مختلف أفاد هازم عواد أن منافسة الأسواق الشديدة جعلت إدارة الفندق تحصر تركيزها بوسائل التواصل الاجتماعي لما لها من تأثير على جوانب الحياة كافة وعلى تفكير الناس إذ أضحت سمة العصر إلى جانب الحرص على اللقاءات والاجتماعات المباشرة لتوطيد العلاقات بالإضافة إلى القيام بجولة في دول مجلس التعاون الخليجي لإعطاء فكرة عن آخر المستجدات في الفندق، كذلك الحرص على المشاركة في المعارض المهمة. وأخيراً لفت عواد إلى أن نسبة الإشغال بلغت حوالى ٧٠٪ وهي نتيجة جيدة جداً تواكب تطلعاتنا وطموحاتنا، مع توقّع تحقيق نتائج أفضل في العام المقبل.

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات واحتياجات السياح لاسيما بعد جائحة «كوفيد–١٩»؟

– إن المتطلبات والاحتياجات ما زالت كما هي، لكن التغيير الذي لمسناه هو أن الحجوزات لم تعد مسبقة كما جرت العادة قبل شهر أو أقل بل أصبحت تأتي في اللحظة الأخيرة نتيجة حالة عدم اليقين جرّاء التحديات الكثيرة التي يشهدها العالم أجمع. لكن بالإجمال حركة السياحة نشطة خصوصاً أن الناس متعطشون للسفر وقضاء أوقات ممتعة بعيداً عن ضغوطات ومشاكل الحياة اليومية.

عملية تجديد شاملة

■ ما هي آخر الإجراءات التي طرأت على أوضاع فندقكم؟

– انتهزنا فرصة الإقفال التي فرضتها تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» وقمنا بعملية تجديد شاملة للفندق والحمدلله خلال فترة لا تتعدى السنة ونصف السنة قمنا بتجديد جميع المرافق التي يضمها الفندق مع العلم أن هيلتون متروبول لندن يُعد من أكبر الفنادق خارج حدود القارة الأميركية حيث يحتوي على ١١٠٠ غرفة من ضمنها غرف عائلية إلى جانب قاعات ضخمة للمؤتمرات. وهو يقع في شارع العرب EDGWARE ROAD القريب من شارع أكسفورد الشهير ومن أماكن التسوق والأسواق والمحلات التجارية العربية والأجنبية في وسط المدينة ويسهل الوصول إلى محطة مترو الأنفاق باديغتون وشارع بيكرستريت وحدائق الهايد بارك خلال دقائق فقط. ويقدم الفندق العديد من الخدمات والتجهيزات التي توفر إقامة ممتعة ومريحة ومن ضمنها مطعم وصالة فطور ومقهى وبار كمرافق مختصة بتقديم الأطعمة والمشروبات. ويوجد في الفندق أيضاً مسبح داخلي، فضلاً عن مركز اللياقة البدنية والساونا وحمام بخار وصالون التجميل ويقدم برنامجاً ترفيهياً خاصاً بالصغار. ويتميز فندق هيلتون متروبول لندن بالتصميم المعماري الذي ينافس الصروح الشامخة العصرية، إضافة لموقعه بمنطقة حيوية تضم مراكز الخدمات كافة، الأسواق والمعالم السياحية في لندن ويمتلك الفندق مطعماً واحداً يوفر قائمة مأكولات انتقائية من المطابخ العالمية الشهيرة وجميع المنتجات الغذائية تجلبها من داخل لندن ولا تستورد شيئاً من الخارج انطلاقاً من حرصنا على تطبيق مبادئ الاستدامة. كما أن الفندق قريب جداً من خط قطارات «إليزابيت لاين» الذي بدأ تشغيله في مايو الفائت والذي يعد أهم خطوط شبكة النقل في لندن.

وصلت نسبة الإشغال إلى ٧٠٪ في عام ٢٠٢٢

نسلّط الضوء على خصائص ومميزات الفندق بمختلف الطرق

■ ما هي الخطة الاستراتيجية التي تعتمدونها في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها قطاع الضيافة؟

– إلى جانب تركيزنا على وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة التي أضحت سمة العصر، إلاّ أننا نحرص أيضاً على اللقاءات والاجتماعات المباشرة وجهاً لوجه للترويج لفندقنا وتسليط الضوء على جميع الخصائص والمميزات التي يتحلى بها حيث قمنا مؤخراً بجولة في دول مجلس التعاون الخليجي لإعطاء فكرة عن آخر المستجدات التي طرأت على الفندق، فضلاً عن حرصنا على المشاركة في المعارض المهمة.

نسبة الإشغال جيدة جداً

■ كم بلغت نسبة الإشغال في فندق هيلتون متروبول لندن؟

– فبالرغم من كل الظروف والتحديات، بلغت نسبة الإشغال حوالي ٧٠ في المئة وهي تعد نسبة جيدة جداً. وبالتالي، نحن راضون عن النتائج المحققة التي أتت وفق توقعاتنا والخطة الموضوعة، ومتفائلون بأن عام ٢٠٢٣ سيحمل الكثير من الفرص وسيكون أفضل من العام الحالي، ومن المتوقع أن تصل نسب الإشغال ٢٥٪ أكثر من عام ٢٠٢٢. ■

LUXURY LONDON LIVING



Are you a lover of the indulgence of luxury? Do we have a treat for you. Introducing our stunning Penthouse Suite, with breathtaking views across London, dreamy modern interiors and three beautiful king-size bedrooms. Trust us, London looks even better from up here!

With 22 stunning Suites, newly refurbished bedrooms, London's very best Executive Lounge, four uniquely themed Bars and Restaurants, and the entire city of London on your doorstep, it doesn't get better than this!

1,100 Bedrooms
35+ Meeting Rooms
22 Luxury Suites
Four Bars and Restaurants
Three Sustainability Accreditations
Two World MICE Awards 2022
One Transformational Refurbishment

www.londonmetpresents.com
cbs.londonmet@hilton.com

Hilton
LONDON METROPOLE

أحمد رفعت (المدير العام لفندق سنترو واحة – الرياض وفندق سنترو شاهين – جدّة):

التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها في قلب الخارطة السياحية العالمية وتصبح محط جذب من جميع أنحاء العالم نظراً للمقومات الفريدة



يتميز فندق سنترو واحة في الرياض بتصميمه الأنيق وخدماته الراقية فهو يمنح ضيوفه إقامة رائعة في قلب الرياض من خلال تقديم أفضل وسائل الراحة وضمان سهولة الوصول إليه، كما يتألف من ٢٩٠ غرفة تلبي احتياجات الجيل الجديد من المسافرين الباحثين عن الجودة والأداء المتميز بأسعار معقولة، وهي مجهزة بمرافق العمل المتقدمة ومميزات أخرى مصممة بطريقة عصرية، بالإضافة إلى ذلك هناك مجموعة مطاعم وقاعات للاجتماعات وصالة رياضية ومسبح خارجي.

أما فندق سنترو شاهين في جدة فهو يتألف من ٢٥٢ غرفة تتميز بالتصميم العصري والمساحة المعيشية الفريدة، وهو ما يُجسد شخصية الفندق، بالإضافة إلى وجود مجموعة مطاعم وقاعات للاجتماعات وصالة رياضية ومسبح خارجي.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أحمد رفعت مدير عام الفندقين، فأشار إلى أن القطاع السياحي في المملكة يشهد تطوراً غير مسبوق كونه رافداً اقتصادياً مهماً بالإضافة إلى المشاريع الضخمة المنجزة والتي تعتمد على بنية تحتية قوية وكوادر بشرية متخصصة بدعم من وزارة السياحة التي لها دور فاعل في تشجيع الشباب السعودي على الانخراط في عالم السياحة والعمل على خطة النهوض التي ترسم المستقبل الزاهر، وتحرص الحكومة أيضاً على تنمية هذا القطاع وإبراز وجهة الدولة السياحية العالمية. من جهة أخرى هناك التزام واضح لجذب الرساميل والاستثمارات والدعم اللازم لتطوير المشاريع السياحية من ضمنها مشروع وسط جدة ما يجعل المنطقة جاذبة للسياح، كما تعمل وزارة السياحة على تصنيف الفنادق ومراقبة أدائها بشكل دوري لتقديم أفضل الخدمات للنزلاء فضلاً عن الاهتمام بقطاع المأكولات والمشروبات عن طريق افتتاح العديد من المقاهي والمطاعم وتقديم أفضل الأصناف العالمية. وتطرق رفعت أيضاً إلى الاستثمارات في مجال البنية التحتية وتطوير قطاع النقل.

أخيراً أوضح رفعت أن التهافت الكبير للعلامات التجارية العالمية من أجل افتتاح فنادق جديدة هو دليل على الازدهار والتقدم في هذا القطاع. وهذا التحول الكبير سيجعل المملكة على خارطة السياحة العالمية ومركز جذب للسياح من كافة دول العالم.

■ تشهد المملكة العربية السعودية نقلة نوعية على المستويات كافة ولا سيما في القطاع السياحي. كيف تقومون واقع هذا القطاع وما هي أبرز المقومات الموجودة؟

– وضعت رؤية ٢٠٣٠ مستقبل السياحة في المملكة على أولى الخطوات نحو المنافسة السياحية العالمية، حيث تشهد المملكة تطوراً ضخماً في القطاع السياحي باعتباره رافداً اقتصادياً مهماً، فهناك العديد من الإنجازات العملاقة التي تم التركيز عليها خلال السنوات الماضية بهدف تنفيذ عمليات تطوير شاملة لمنظومة القطاع السياحي منها على سبيل المثال تحديث وتطوير البنية التحتية، تدريب الكوادر البشرية، افتتاح مطارات جديدة (مطار جدة) إلى جانب تأهيل المواقع السياحية والتراثية والارتفاع بقطاع الضيافة. كما لعبت وزارة السياحة دوراً مهماً في حث الشباب السعودي على الانخراط في عالم السياحة والمساهمة في عملية النهوض التي ترسم مستقبلاً اقتصادياً مزدهراً. وبالتالي، من الواضح أن المملكة تولي اهتماماً وحرصاً كبيرين لتنمية القطاع السياحي وإبراز الدولة كوجهة سياحية عالمية تشمل القطاعات والأنشطة كافة منها سياحة المؤتمرات إلى جانب سياحة الترفيه والأفلام والفعاليات الرياضية، بالإضافة إلى المشروعات الضخمة مثل نيوم والبحر الأحمر.

ومن جهة أخرى، هناك التزام واضح لجذب المزيد من الاستثمارات وتوفير الدعم اللازم لتطوير مشاريع سياحية نوعية تواكب النهضة التنموية والاقتصادية التي تشهدها المملكة، ومنها على سبيل المثال مشروع وسط جدة الذي سيرفع مستوى منطقة كورنيش جدة ويجعلها نقطة جذب للعديد من السياح. ويضاف إلى ذلك، تعمل وزارة السياحة على تصنيف الفنادق ومراقبة أدائها بصورة دورية بهدف المحافظة على مستوى الخدمات المقدمة للنزلاء، فضلاً عن الارتقاء بقطاع المأكولات والمشروبات حيث افتتحت مؤخراً العديد من المقاهي والمطاعم الشهيرة والتي تقدم جميع أنواع المطابخ العالمية الأمر الذي يتيح لجميع الأذواق الاستفادة من تجربة مميزة وتذوق أشهى الأطباق.

■ ■ ■

وصلت معدلات الإشغال في فنادقنا خلال العام ٢٠٢١ إلى حدود ٧١٪

■ ■ ■

بالإضافة إلى ذلك، هناك استثمارات كثيرة في مجال البنية التحتية وتطوير قطاع النقل بهدف تسهيل حركة التنقل بين المدن وفي داخلها.

القطاع السياحي في مدينة الرياض لم يتأثر كثيراً بالأزمة الصحية

■ كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» على نشاطكم؟

– لم يتأثر القطاع السياحي في مدينة الرياض كثيرا بالأزمة الصحية، كما أن العدد الأكبر من الفنادق الموجودة في الرياض استمرت بنشاطها في استقبال النزلاء خلال فترة الحجر الصحي تماشياً مع تعليمات وزارة الصحة، الأمر الذي ساهم في محافظة الفندق على مستويات جيدة من الإشغال. وبالتالي، نجحت الفنادق في التصدي للأزمة والاستمرار في نشاطها طوال الفترة الماضية حيث وصلت معدلات الإشغال في فنادقنا خلال العام ٢٠٢١ إلى حدود ٧١٪ ومن المتوقع بلوغ مستوى ٨٠٪ مع نهاية العام الحالي.

كما تشهد المملكة حالياً معدلات إشغال مرتفعة وتطوراً غير مسبوق على مستوى القطاع السياحي ككل لتلبية الاحتياجات المتنوعة من النزلاء والوافدين، ومن هنا قامت وزارة السياحة بإضافة فنادق فئة الست نجوم في تصنيفاتها وهذه خطوة مهمة وتحمل أبعاداً للمستقبل.

التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها على الخارطة السياحية العالمية

■ بعد التهافت الكبير للعلامات التجارية العالمية لافتتاح فنادق في المملكة العربية السعودية، هل لا يزال الطلب مرتفعاً رغم الأعداد الكبيرة من الفنادق العاملة؟

– تعود الخطط التوسعية لعلامات تجارية رائدة إلى دراسات مسبقة لتطور السوق وحاجته للمزيد من الغرف الفندقية. ولكن من الواضح أن المملكة في مرحلة من الازدهار والنهوض بالقطاع السياحي الذي يتطلب أعداداً كافية من الغرف تلبي الطلب المتزايد. ومن المتوقع أن يزداد الطلب على قطاع الضيافة خلال المراحل المقبلة انطلاقاً من التهافت الكبير للشركات الأجنبية على افتتاح مكاتب لها في الر ياض الأمر الذي يؤدي إلى جذب المزيد من الأعمال والوافدين لأغراض متعددة، لذلك فإن التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها على الخارطة السياحية العالمية وتصبح محط جذب من جميع أنحاء العالم نظراً للمقومات الفريدة والتجربة السياحية المميزة التي يختبرها السائح. ■

Alexander Suski (Consultant CEO - Terra Sol Hospitality)

Terra Solis Will be One of the Top Ten Destinations in Dubai

Terra Solis Dubai, the latest addition to the iconic Tomorrowland family, has created its own hospitality management company called Terra Sol Hospitality, and has appointed experienced and seasoned hotelier Alexander Suski to take on the role of consultant CEO of this new management company. Suski will oversee the launch of one of the region's most eagerly awaited developments, Terra Solis Dubai where he will head up the team at this five-star holistic desert destination. Suski's remit will include the expansion of Terra Solis Dubai in the region and securing its position as a must-visit year-round destination while developing Terra Sol Hospitality as a trailblazing hospitality management company. His proven operational and commercial track record for introducing, managing and developing luxury hospitality projects across the region will be integral to the success of this unique desert destination. Before his appointment, Suski, a Belgian national, has garnered valuable experience in the hospitality sector with a career spanning almost two decades, including senior management positions across the UAE, the Middle East & Africa, and Europe for well-known brands. Suski said that Terra Solis is undoubtedly a unique development and is a special opportunity to launch a destination unlike anything else in the world. It will incorporate the entertainment capabilities of Tomorrowland with luxury desert lodges and glamping experiences, the finest dining venues, and an incredible pool scene, all in the desert dunes of Dubai. Al Bayan Magazine met Suski and conducted the following interview.



■■■ 2023 and Looks to Break Records in the Region ■■■

• Can you give us an idea about Terra Solis?

- Terra Solis by Tomorrowland is a magical oasis where one can live to the rhythm of the sun away from all the noise. Launched by the world-famous music festival, this secluded destination amid undulating dunes is certainly worth a visit, whether one wants to enjoy the reviving natural ambience and revel in soothing rhythms during the day or with a memorable overnight stay. Spread across 371.000 sqm in Dubai South's sandscapes, the oriental-chic retreat offers 48 luxury tents, 20 lodges and six poolside cabins, all named after key constellations. Every stay choice is well decorated and designed for the ultimate in comfort and relaxation Gourmands looking to complete their getaway with an indulgent meal need look no further than MESA, the onsite restaurant set to open in March 2023, which serves up delectable sharing platters inspired by Tomorrowland's "Tastes of the World" cuisine. The lodges are divided into three. Polaris tent with a comfortable double bed, soft bed sheets and a small hand wash basin. The second one is Perseid which is a spacious, luxurious and marvelous lodge. The third one is the spectacular Orion pool lodges near the main pool, designed with the utmost care and attention to detail to offer guests a truly unique experience. Featuring a private pool, the spacious, luxurious and centrally located Orion and its large terrace are the perfect space to relax and indulge in desert comfort, overlooking the entire property.

• What experience will guests expect once they visit Terra Solis?

- Terra means earth, and Solis means sun, so the whole idea is to go with the radiation of the sun, meaning in the morning, we have the sunrise and if one is in the glamping side and staying overnight, at quarter past six they will have the opportunity to do meditation, sound healing and yoga with five to ten people together soaking up in a magic of Tomorrowland. Thus, it is an experiential travel destination and a unique glamping experience in the Arabian Dunes. Guests will experience the light and warmth of extraordinary hospitality and try the exquisite restaurants serving flavours from around the world while spending a wonderful time by the pool, which is considered one of the biggest pools in the GCC and letting the music and drinks energize them. I believe that Terra Solis will become one of the top ten places for somebody to come and just see if not to stay in Dubai, especially since it will be operating throughout the year.



• What type of guests will be attracted to this destination?

- Around 80 percent of the bookings that we have now are from residents and GCC people who are looking for a new and special experience. Also, Terra Solis will attract visitors worldwide, especially since it brings poolside beats, day-to-night parties and high-profile DJs to the Emirate. Set under a Hollywood-style sign and surrounded by palm trees, sunbeds and private cabanas, the destination embraces the butterfly motif, which is the symbol of Tomorrowland festivals and linked to the freedom of nature and the beauty of life. Thus, the glamping site, inspired by star constellations and set under the desert's starlit night sky, offers three levels of accommodation for those seeking a music-centric getaway.

• How do you evaluate the tourism sector in UAE post Covid-19?

- The way Dubai dealt with Covid-19 in 2020 and 2021 has been one of the best in the world. That has helped tourism tremendously and as a result, 2022 has been an unexpected record year for everyone because of the activities that have been done in 2020 and 2021 by the authorities. 2023 will be challenging, but we are confident that what has been done will continue.

• Do you think that the new destinations that we are witnessing will compete with the already known destinations or they will complement each other?

- Everything that we have witnessed recently is an add-on and filling a gap that exists, such as Terra Solis, which will have its own clientele. Not many properties or experiences like ours have been added in recent years. The mid-scale properties and budget are now being tackled because it is something that the city needed to focus on. However, there are so many opportunities for concepts like ours to grow in the future.

• Do you have any expansion plans?

- The plan of Terra Sol Hospitality Services is to expand, whether with Terra Solis or the restaurant and different parts we have. There are already a few prospects in the region, which I cannot disclose yet, that we would love to implement within the Middle East or globally.



دلل نفسك بإقامة فاخرة في انتركونتيننتال جدة

يتميز فندق انتركونتيننتال جدة بموقعه بالقرب من مراكز الأعمال في جدة
وأهم مناطق الجذب وسهولة الوصول إلى مطول إلى مطار الملك عبدالعزيز الدولي

حيث نقدم تجربة مثالية لضيوفنا من خلال الخدمات والمرافق الإستثنائية
التي تتضمن الغرف والأجنحة الانيقة ومركز اللياقة البدنية والمطاعم الفاخرة
ومركز الاعمال بمساحات مرنة لإستضافة الإجتماعات والمناسبات والفعاليات

انتركونتيننتال
جدة

Emad Monqil (Director of Sales and Marketing - InterContinental Jeddah):

We will experience more technological progress in the coming decade than we did in the preceding 100 years put together



At the InterContinental Jeddah hotel, slender palms and the turquoise waters of the outdoor pool combine to create a cool haven on the edge of the Red Sea. Walking through the luxurious marble lobby and into a world of regal grandeur and flawless service ensure each stay leaves an everlasting memory. The sumptuous ballroom offers visitors a breathtaking venue for stylish events, while a choice of gourmet restaurants lets them unwind after a busy day. Emad Monqil, Director of Sales and Marketing at the InterContinental Jeddah hotel, is an enthusiastic executive manager with a record of success in sales production and team management at the local, regional, and national levels. He is a creative problem solver with the ability to drive revenue growth and consistently exceeds profit goals. He has a solid background in planning and executing sales and marketing plans with a proven ability to recognize and capitalize on market trends. He is also a decisive team leader with extensive experience recruiting and hiring sales teams, creating effective training programs, coaching and mentoring team members' productivities. Al Bayan Magazine met Monqil and conducted the following interview.

• KSA is witnessing a big change as per the Vision 2030, How do you evaluate the Tourism Sector for 2022, noting that there are many challenges such as climate change, inflation, etc…?

- The value of demand on tourism sector services jumped 105 percent to SR4.1 billion ($1 billion) during the first half of 2022, compared to SR2 billion in the same period in 2021.

That demand for services across the local, domestic and foreign tourism sectors led to the growth of the total value of reservations to SR2.5 billion in the second quarter of 2022.

This amounts to an 108 percent increase compared to SR1.2 billion in the second quarter of 2021, Alwatan newspaper reported, citing the Business Traveler Report.

Individuals' travel has seen its all-time high quarterly growth, as it rose by 175 percent to reach a value of SR1.1 billion, compared to SR400 million during the same period last year.

The report added that individual travel was heading toward achieving SR4 billion by the end of 2022.

Saudi Arabia's destination management company, Discover Saudi, recorded a 50 percent growth in the total value of reservations, compared to the same period last year, reaching SR24 million in the second quarter of 2022.

Demand for inbound tourism increased following the opening of the visa on arrival program, which allows valid visa holders from the US, the UK and Schengen countries to enter Saudi Arabia.

10 new regulations to develop the tourism sector

• How do you think, the tourism authorities are playing the role to enhance the industry? Do you have any suggestions?

- The Ministry of Tourism has launched 10 new regulations to develop the tourism sector to keep pace with the renaissance that Saudi Arabia is witnessing in diverse fields, according to a report in Saudi Gazette on Sunday.

The 10 new regulations have been launched in order to contribute in providing an attractive environment for investment that takes into account ease of business, innovation, and sustainability.

The new regulations have taken into account the needs of the tourism sector. They were drafted after reviewing the opinions and observations of various stakeholders.

It has also covered the tourism hospitality facility, traveling and tourism

Executive Education

• What are your latest achievements?

- Completing my Executive Education in one of the most prestigious educational institutions "Les Roches Marbella Global Hospitality" in the field of hospitality while carrying out my usual job duties, it is not an easy thing to do, but such opportunities are not repeated for a person, and we must take advantage of them if they are available.



• In your opinion, what will be the biggest growth drivers to the industry in the coming decade?

- We'll experience more technological progress in the coming decade than we did in the preceding 100 years put together. According to McKinsey, these are the 10 top technologies attracting the attention and funds of investors and technologists. They are also the ones most likely to feature prominently in the changing face of the modern workplace. Understanding the impact these tech trends will have on organizations and on the people whose jobs will be affected, could be key to avoiding any of the worst downsides of the disruption that may follow.

Lower rates don't create demand

• What is your new strategy to increase your occupancy rate for the coming year?

- One of the first things strategists tell us when we mention a low occupancy rate is to adjust our marketing. But that type of vague advice won't bring guests in the door. the hotel marketing strategy for periods of low occupancy needs to be detailed and specific.

If we're seeing a drop in mid-week demand, we need to target the types of guests that engage in weekday travel. This includes business travelers, out-of-town travelers viewing real estate, trade show and conference attendees, retirees looking for deals, and so on. Consider which of these groups match well with the hotel's amenities, location, and brand presence, and then come up with a plan to add value for each of those guest types.

In terms of seasonal demand, think about what makes your property and your location stand out during the off-season.

we can also increase the upsell marketing to focus on guests who have already booked with us. we might able to entice weekend guests to stay until mid-week, summer guests to add a few days of shoulder season, and overnight guests to stay for a week with the right value and packages.

It's important to keep in our mind that lower rates don't create demand; they can set the wrong expectations for guests and erode your price integrity. Instead, think of adding value to beat the midweek blues, and increasing our visibility on top booking channels is half the battle.

With a bit of creativity, planning, and an understanding of our market, it's not too difficult to increase occupancy rates. Implementing strategic technology and adjusting our marketing plans for times of low demand can make a huge difference.

أنس عبدالله (المدير العام لفندق حياة بلايس الرياض HYATT PLACE RIYADH):

تهدف المملكة إلى توفير فرص وظيفية لأبناء وبنات الوطن إستناداً إلى رؤية ٢٠٣٠



حصل فندق حياة بلايس Hyatt Place Riyadh Al Sulaimania على جائزة «تحدي مقاييس الرعاية لعام ٢٠٢٢» ويعود الفضل في ذلك إلى فريق عمله المتفاني وعلى رأسه مدير عام الفندق السيد أنس عبدالله الذي استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة في توفير بيئة فندقية ترتقي إلى مستوى تطلعات النزلاء على إختلافاتهم، وتتوافق مع متطلباتهم واحتياجاتهم.

وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، أكّد السيد عبدالله أن التضخم كان تأثيره طفيفاً على السعودية، لافتاً إلى تسجيل إقتصاد المملكة إنتعاشاً بعد جائحة «كورونا»، مشيراً إلى أن السعودية أكدت أهمية القطاع السياحي في زيادة النمو الاقتصادي وخلق الفرص الوظيفية، معلناً تسويق فندق حياة بلايس في جميع المعارض السياحية والبيع المباشر للشركات السياحية، مسلّطاً الضوء على المقومات الثلاث الرئيسية التي يرتكز عليها الفندق والتي تميّزه عن غيره من الفنادق في المملكة.

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الاوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– بالنسبة لي أرى ان تأثير التضخم على المملكة العربية السعودية طفيف، وكما نلاحظ ان اقتصاد المملكة العربية السعودية سجل انتعاشاً بعد جائحة «كورونا» بالإضافة إلى التحسن في بعض القطاعات ويوجد الكثير من المشاريع السياحية فضلاً عن إقامة العديد من المهرجانات مثل موسم الرياض مما زاد في أعداد السواح لأهداف مختلفة مثل سياحة الترفيه وسياحة المؤتمرات وغيرها.

واستناداً الى «رؤية ٢٠٣٠» في القطاع السياحي حيث تهدف المملكة العربية السعودية توفير عدد كبير من الفرص الوظيفية لأبناء وبنات الوطن.

إضافة الى ذلك التأشيرة السياحية التي سمحت بالحصول على التأشيرات السياحية من قبل ٤٩ دولة مما زاد في أعداد السياح القادمين للمملكة.

رفع نسبة عمل المرأة

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– بالنسبة لي ارى ان المملكة العربية السعودية قد اكدت اهمية القطاع السياحي في زيادة النمو الاقتصادي وخلق الفرص الوظيفية من خلال رفع نسبة عمل المرأة خصوصاً في القطاع السياحي التي عملت على تأهيل النساء ضمن برامج تدريبية متخصصة موجهة للمرأة السعودية بالإضافة الى تأهيل الأفراد من الرجال والنساء ضمن منح تدريبية متخصصة في الخارج مقدمة لأبناء وبنات الوطن من قبل وزارة السياحة وتعزيز التنمية المستدامة والاجتماعية ودعم الجهود التي تسهم في تطوير الصناعة السياحية داعية للمحافظة على البيئة الى جانب تعزيز التعاون الدولي لدعم القطاع السياحي الذي تضرر من جائحة «كورونا» وإنشاء فرص الأعمال التجارية التي تعتمد على الشركات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز نجاحها.

وأخيراً وجود المعالم التاريخية ومظاهر التراث الثقافي التي تمتاز بتاريخ وحضارة عميقة مثل العلا وغيرها يعتبر جزءاً مهماً في نمو القطاع السياحي.

تسويق فندقنا في جميع المعارض السياحية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– سنقوم بتسويق الرياض والأماكن السياحية فيها وتسويق فندقنا في جميع المعارض السياحية والبيع المباشر للشركات السياحية سواء كانت داخل المملكة أو خارجها وسنقوم بتوفير ما يلزم السائح من تأمين مواصلات وزيارة الأماكن السياحية وغيرها.

تلبية الحاجة الأساسية التي يسعى الضيوف إليها

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يرتكز هدف العلامة التجارية لفندق حياة بلايس على ثلاث مقومات رئيسية وهي انه يعتبر فندقاً هادفاً وغير معقد وسهل الوصول إليه والهدف الاساسي للعلامة التجارية هو تلبية الحاجة الأساسية التي يسعى الضيوف الى تلبيتها ومساعدتهم على الاستفادة القصوى من إقامتهم ومن تجربتهم وابرز ضيوفنا يمتازون بالطاقة المفعمة والذين يرغبون في تحقيق التوازن بين أولويات العمل والحياة.

ويعتبر فندق حياة بلايس الرياض السليمانية فندقاً متواضع وانيق ومريح ذات تصميم عصري حديث ومما يميز الفندق انه يقع في موقع رئيسي في قلب مدينة الرياض بالقرب من شارع التحلية لإمكانية الوصول اليه والمحاط بمجموعة من المطاعم والكافيهات العالمية والمحلية المشهورة بالإضافة الى مجموعة من المحلات التجارية والتي تحتوي على مجموعة من الماركات العالمية ومما يميز الفندق أيضاً ديكور الغرف الفريد ومساحتها الفسيحة ووسائل راحة منتقاة بعناية مقارنة مع منافسينا وقد تصدر من بين أحد افضل الفنادق في مدينة الرياض من ناحية الخدمة والنظافة. ■















فندق حياة بلايس الرياض السليمانية هو فندق مميز بالرياض يقع في قلب مدينة الرياض بالقرب من منطقة التحلية الشهيرة والسياحية والتي تتوسط العديد من المناطق الجميلة كما يتميز بقربه من العديد من المراكز التجارية والأسواق

إضافة لذلك يتميز فندق حياة بلايس الرياض بخدماته الرائعة وميزاته عالية المستوى، حيث يقدم لزواره المسافرين من رجال الأعمال او السياح تجربة فريدة من نوعها لتحقيق التوازن بين أولويات العمل والحياة سواء من حيث الإقامة ضمن غرف الفندق أو من حيث مساحات الإجتماعات المرنة والتي تبلغ مساحتها 242 متر مربع لإقامة إجتماعات الشركات وحفلات الزفاف والمناسبات الإجتماعية

يضم الفندق (88) غرفة منهم (10) اجنحة و التي تتميز بأروع الديكورات الداخليه والتصاميم العصرية في الأثاث ووسائل الراحة والإستجمام على مدار الساعة. بالاضافة الى احدث واجمل مراكز اللياقة البدنية والمسبح الخارجي وأجهزة كمبيوتر مشتركة مع خدمة الإنترنت المجانية.

كما يوفر الفندق للضيوف منطقة المسبح الخارجية للإسترخاء لبعض الوقت مع العائلة والأصدقاء والإستمتاع بالأمسيات في أجواء ممتعة ومريحة.

في صالة الطعام في الفندق نقدم لكم افخم البوفيهات التي تحتوي على اشهى أنواع المأكولات العربية والغربية المحضرة بأيدي اشهر الطهاة في الرياض بالإضافة الى جميع خدمات الحفلات الخارجية من الشركات والمناسبات العائلية والمزيد بالشكل الذي يلبي ذوق ورغبة جميع الضيوف



جو غياض (مدير عام فندق النيل ريتز كارلتون - القاهرة):

يحمل الفندق إرثاً من التقاليد والعراقة ما يجعله مكاناً فاخراً للإقامة في قلب القاهرة

يحمل فندق النيل ريتز كارلتون القاهرة The Nile Ritz-Carlton, Cairo إرثاً من التقاليد والعراقة مع الرفاهية والاطلالة المباشرة على نهر النيل من جهة والمتحف المصري وميدان التحرير وجامعة الدول العربية من جهة أخرى.

ويعد الفندق علامة فارقة في السوق المصري وتميّز بالخدمة الخاصة والراقية للنزلاء، ويقدم لهم مكاناً فاخراً في قلب القاهرة مع أرقى وسائل الراحة.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المدير العام للفندق السيد جو غياض لعددنا السنوي الممتاز أشاد بالفعاليات التي تقوم بها وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في تطوير القطاع السياحي وجذب الاستثمارات للسوق المحلية وأيضاً بالدور المهم الذي يقوم به الناقل الوطني EGYPTAIR كما شكر شركة مصر للفنادق المالكة للفندق لدعمها المتواصل.

وفي معرض حديثه، أكد عودة نشطة للسياح خلال عام ٢٠٢٢ ما انعكس إيجاباً على معدلات الاشغال انطلاقاً من كون الفندق جزءاً من سلسلة فنادق «ماريوت العالمية» ما يعزز من ثقله ومكانته عند نزلائه وتتاح لهم فرصة الانضمام إلى برنامج MARRIOTT BONVOY الذي يقدم مزايا وخدمات متعددة.

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الأوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– في العموم شهد عام ٢٠٢٢ عودة كبيرة للسياح وخصوصاً مع بداية فصل الربيع حيث بلغت معدلات الإشغال لأكثر من ٩٠٪ من جنسيات مختلفة. وأصبحت مصر مقصداً هاماً لبيوت الأزياء العالمية حيث تم إقامة أكثر من عرض عالمي تحت سفح الهرم.

أود الإشارة هنا الى أن إحدى أهم القطاعات الموفرة للعملة الصعبة في مصر هي قطاع السياحة وبالتالي فهو قطاع يؤثر إيجاباً على باقي القطاعات مثل قطاع الإتصالات وقطاع النقل .... ولكن في نفس الوقت فإن قطاع السياحة يتأثر بشكل مباشر بما يحدث في العالم من أزمات وتضخم إقتصادي.

بالنسبة للتضخم فنحن في مصر تأثرنا إيجابياً وأصبحت مصر وجهة سياحية في متناول جميع الجنسيات من حيث الأسعار مقارنة بالدولار الأميركي.

أما الأزمة الروسية – الأوكرانية، فقد أثرت بالسلب على منتجعات البحر الأحمر كوجهة سياحية أكثر من مدينة القاهرة لأنها تعتبر الأسواق السياحية الرئيسية خاصة وأن جميع رحلات الطيران الشارتر القادمة من أوروبا الشرقية قد توقفت.

في ما يتعلق بتغير المناخ، فقد تم اختيار مصر لاستضافة Cop 27 العام الماضي في مدينة شرم الشيخ وكانت فرصة رائعة لجميع الدول لمناقشة جميع القضايا المتعلقة بهذا الموضوع الغاية في الأهمية للجميع.

التجديد المتواصل في البنية التحتية

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– أولاً، أود الإشادة بالفاعليات التي تقوم بها وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في تطوير القطاع السياحي وجذب الإستثمارات للسوق المحلية. وأيضاً بالدور المهم الذي يقوم به الناقل الوطني Egyptair في التوسع للوصول لكافة الأسواق العربية والخليجية لجذب المزيد من السياح الى مصر.

– إن الإستراتيجية التي تتبعها الحكومة المصرية بالتجديد المتواصل في البنية التحتية وإنشاء الكباري وطرق النقل السريع والمطارات الجديدة مثل مطار سفنكس وإفتتاح متحف الحضارة الجديد والمتحف الكبير بجوار الأهرامات وممشى «أهل مصر» تعد المحرك الأساسي في وضع مصر في مكانة عالية ومتقدمة كوجهة سياحية تقدم أفضل وأرقى الخدمات للجميع.

وجدير بالذكر، فإن مصر أصبحت تعد مصدر من مصادر الطاقة النظيفة، فبحلول عام ٢٠٣٠ يكون قطاع الطاقة قادراً على تلبية كافة متطلبات التنمية الوطنية المستدامة من موارد الطاقة وتعظيم الاستفادة الكفء من مصادرها المتنوعة بما يؤدي إلى المساهمة الفعالة في دفع الاقتصاد.

نعمل بموجب توجيهات الحكومة المصرية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– تمكنت السوق المصرية من جذب سيّاح جدد من جنسيات مختلفة وهذه النقلة النوعية من شأنها رفع معدلات الاشغال في الفنادق، ويمكن للزوار الاستفادة من الجولات السياحية لزيارة المتاحف والأهرامات والمعالم الأثرية الجديدة والمتنوعة.

نحن في الوقت الحالي نعمل بموجب توجيهات الحكومة المصرية بالتوجه نحو أسواق عالمية جديدة مثل الصين والهند وأوروبا. وجدير بالذكر انه يوجد الآن طيران مباشر لمدن الصين والهند وبعض بلدان جنوب شرق آسيا حيث يقام الكثير من المعارض الدولية.

علامة فارقة في السوق المصرية

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يعدّ الفندق علامة فارقة في السوق المصرية وأكثر ما يميزنا الخدمة الخاصة والراقية للنزلاء، فضلاً عن الأسلوب المرن في المعاملة والذي يعتمده فريق العمل حيث أن شعار الريتز كارلتون Ritz-Carlton هو «نحن السيدات والسادة في خدمة السيدات والسادة» وهذا ما يجعل الفندق الخيار الأول للنزلاء من جميع الجنسيات.

يحمل فندق النيل ريتز كارلتون بالقاهرة The Nile Ritz-Carlton, Cairo إرثاً من التقاليد والعراقة مع الرفاهية حيث يطل مباشرة على نهر النيل من جانب ومن الجانب الآخر على المتحف المصري وميدان التحرير وجامعة الدول العربية. ويقدم للنزلاء مكاناً فاخراً في قلب القاهرة، موفراً لهم أرقى وسائل الراحة حيث يضم الفندق أكثر من تسعة مطاعم مميزة ومنتجعاً صحياً فخماً مع خدمة لا مثيل لها.

أيضاً كون الفندق جزءاً من سلسلة فنادق «ماريوت العالمية»، يعزز من ثقله ومكانته عند نزلائه حيث يمكنهم الإنضمام الى برنامج خاص بالنزلاء الأوفياء Marriott Bonvoy والذي يقدم مزايا وخدمات كثيرة متعددة.

من جهة أخرى، يخضع الفندق للتجديد المستمر لضمان حسن الضيافة والرفاهية للنزلاء من جميع الجنسيات. وبهذه المناسبة، أود أن أتقدم بالشكر لشركة مصر للفنادق – الشركة المالكة لفندق النيل ريتز كارلتون على دعمها المتواصل والمستمر في هذا الشأن مما يوفر تجربة مميزة وفريدة من نوعها للنزلاء الفندق ولضمان راحتهم. ■



مصرف الإنماء
alinma bank

To be the fastest & most convenient bank in Saudi Arabia



فندق MONDRIAN الأفضل تصميماً في قطر



ميكيل إبراهيم

حددت مجلة كوندي ناست ترافيلر العالمية الشهيرة قائمة بأفضل الفنادق في قطر للعام ٢٠٢٢. وقد حصد فندق موندريان الدوحة MONDRIAN لقب الأفضل في التصميم حيث يُعد الفندق المُصنف ٥ نجوم من أفضل فنادق الدوحة ويعتبر وجهة أصحاب الذوق الراقي والباحثين عن الاستجمام والمتعة، وقد حقق له موقعه الفريد في منطقة بي لاجون، وسهولة الوصول منه إلى جزيرة اللؤلؤة الاصطناعية تفوقاً بين باقي الفنادق، ومع الكثير من المزايا والخدمات فهو يضم عدداً كبيراً من الغرف والأجنحة التي تناسب الأفراد والعائلات، تزينها ديكورات رائعة وتأثيث فاخر، قام بتصميمه المصمم العالمي **مارسيل واندرس**، ويوفر الفندق غرف سبا منفصلة للرجال والنساء، وغرفاً للمساج منها ما هو مخصص للأزواج، ومنها ما هو مخصص لجلسات الاسترخاء للأسرة، كما يوجد حمام تركي وغرف للياقة البدنية، إلى جانب عدد من المسابح منها بمياه دافئة ومنها مسبح ذو إطلالة.

فندق إنتركونتيننتال الأردن يصنع سحر العيد المجيد مع حفل إضاءة شجرة عيد الميلاد ٢٠٢٢

أعلن فندق إنتركونتيننتال الأردن رسمياً بدء احتفاله بالعطلة مع حفل إضاءة شجرة عيد الميلاد في العاشر من كانون الأول (ديسمبر)، والذي يمثل بداية موسم الكريسماس الرائع الذي طال انتظاره لعام ٢٠٢٢. خلال الحدث، اجتمع أكثر من ٢٠٠ ضيف من جميع شرائح المجتمع في ساحة الفندق، المليئة بالبهجة والدفء في أوقات المهرجان معاً.

كتقليد سنوي في فندق إنتركونتيننتال الأردن، قدم ٦٠ طالباً جميلاً من مدرسة الوردية / مرج الحمام أداءً رائعاً. لقد عرضوا أغاني عيد الميلاد الواضحة وحازوا على إشادة وتصفيق الجماهير المستمر الذي ملأ الأجواء بهتاف العيد الدافئة.

ملأت الإثارة الأجواء حيث اختلط نزلاء الفندق وزملاء العمل ومجتمع عمان مع بعضهم البعض حول الشجرة الطويلة الرائعة التي تتميز بزخارف عيد الميلاد اللامعة المتنوعة والإضاءة الاحتفالية.

نظراً لأن عيد الميلاد يتعلق بالمشاركة والعطاء، يتقدم فندق إنتركونتيننتال الأردن خلال الحدث للوفاء بالالتزام تجاه المجتمع من خلال إنشاء التجمعات باستمرار التي تعزز البنية الاجتماعية لمجتمعنا.



استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة من جعل شيراتون جراند الدوحة جزءاً من نجاح دولة قطر

بلال القادري رئيساً لمجلس ماريوت العالمية لريادة الأعمال في قطر



تم تعيين مدير عام فندق ومنتجع شيراتون جراند الدوحة **بلال القادري** رئيساً لمجلس ماريوت العالمية لريادة الأعمال في قطر Marriott Business Council Qatar اعتباراً من ١ فبراير ٢٠٢٣.

وبهذه المناسبة، هنأ فريق شيراتون جراند الدوحة السيد **القادري** الذي شغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة المجلس منذ عام ٢٠١٩ وكان عضواً نشطاً على مرّ السنين حيث كانت له العديد من المساهمات الملحوظة، متمنين له التوفيق والنجاح في منصبه الجديد.

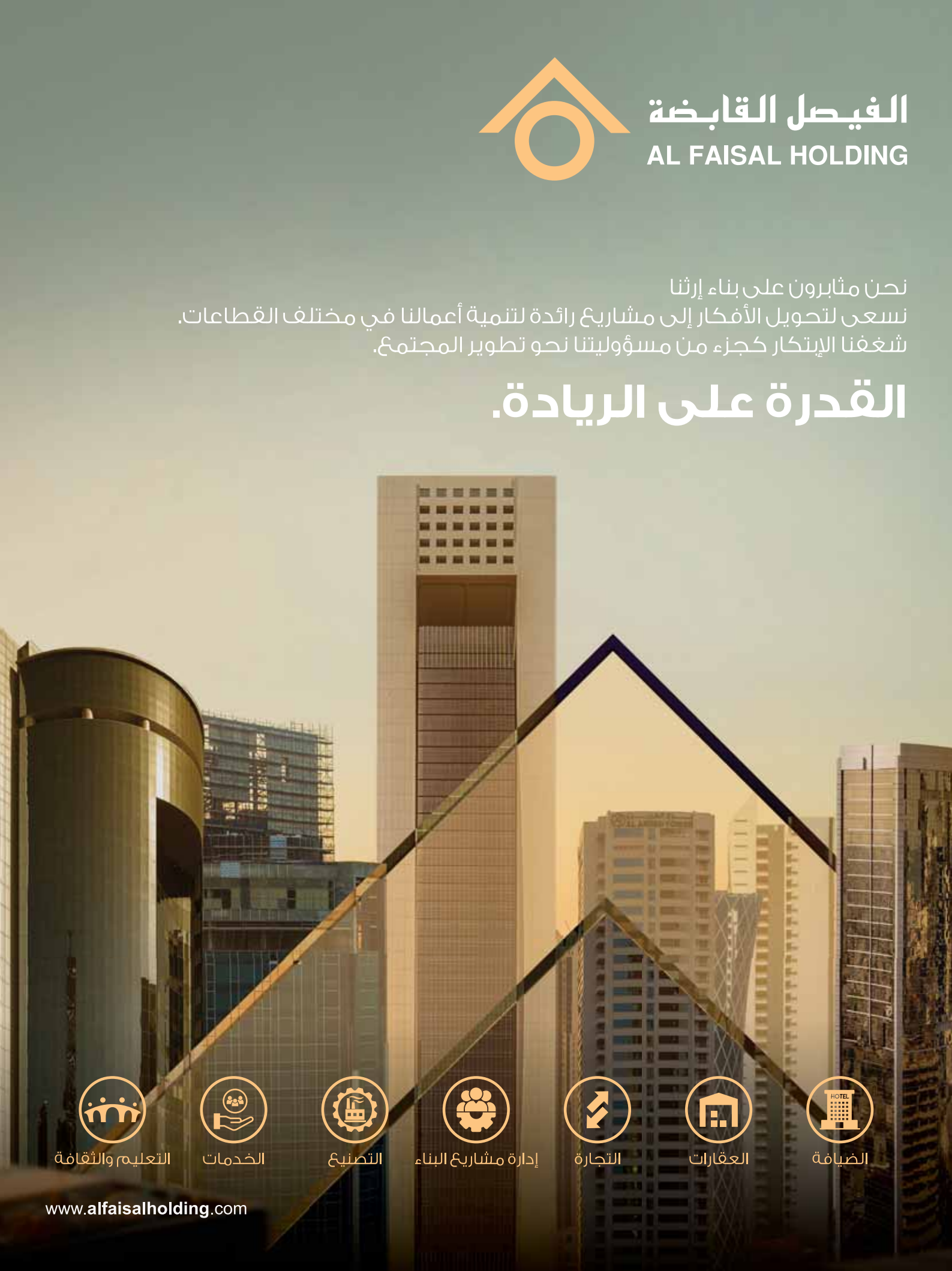
والمعروف أن مجالس ماريوت العالمية لريادة الأعمال تؤمن بالمساهمة في رفاهية المجتمع وقد نجحت في خدمة المجتمع بحماس كبير لسنوات.

وكان السيد **القادري** قد حصد مؤخراً جائزتي «أفضل مدير عام على مستوى المنطقة» و«المدير العام الأكثر قيمة على مستوى المنطقة» لعام ٢٠٢٢ خلال حفل توزيع جوائز المدراء العامين العالمية GM Awards، وهو الذي استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة وشغفه اللامتناهي من جعل شيراتون جراند الدوحة جزءاً لا يتجزأ من قصة نجاح وتطور دولة قطر وأحد أفضل الوجهات المتميزة في الدوحة نظراً لما يتحلى به من تصميم معماري جذّاب وتصاميم داخلية فاخرة، فضلاً عن خدمات الاستضافة الاستثنائية.

شيراتون جراند الدوحة: دائرة النساء تستضيف تجربة جديدة

تستمر دائرة النساء، إحدى مبادرات فندق شيراتون جراند الدوحة لدعم وتمكين المرأة بالتعاون مع أناهي، في جمع النساء، معاً من أجل توفير بيئة آمنة وفعاليات وأحداث فريدة، حيث أقامت مبادرة دائرة النساء في فندق شيراتون جراند الدوحة، وذلك ضمن فعاليات شهر يناير وبمشاركة أكثر من ٦٥ امرأة من الدوحة، فعالية جديدة تحمل عنوان: «النساء في اليوغا»، برعاية لوكسيتان أون بروفانس – وبالشراكة مع مدربة اليوغا والبيلاتس **كلوديا غيرا**. تمكنت المشاركات من الاستفادة من الخدمات المجانية التي قدمتها شركة لوكسيتان أون بروفانس. تأتي هذه الفعالية المميزة «النساء واليوغا» بدعم من شركة لوكسيتان أون بروفانس (PROVENCE EN L'OCCITANE) حيث تمكنت الشركة من خلال عملها في بوركينا فاسو من تمكين النساء اللواتي يصنعن زبدة الشيا الخاصة بها من كسب المزيد من الاستقلالية حيث ساعدتهم في الحصول على قروض صغيرة والمشاركة في برامج محو الأمية وتعليم أطفالهن. وفي كل عام، تباع مجموعة من منتجات الشركة لغاية جمع الأموال لتعزيز القيادة النسائية في المجتمع. قد تبدو هذه خطوات صغيرة إلا أنها يمكن أن تحدث فارقاً كبيراً.




الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING
نحن مثابرون على بناء إرثنا
نسعى لتحويل الأفكار إلى مشاريع رائدة لتنمية أعمالنا في مختلف القطاعات.
شغفنا الإبتكار كجزء من مسؤوليتنا نحو تطوير المجتمع.
القدرة على الريادة.
الضيافة
العقارات
التجارة
إدارة مشاريع البناء
التصنيع
الخدمات
التعليم والثقافة
www.alfaisalholding.com

يزن أبو الراغب

(فنادق سانت ريجيس - عمّان ودبليو - عمّان وفندق المنارة سرايا - العقبة):

المحافظة على معايير موحدة والارتقاء بجودة الخدمات وتعزيز ثقة نزلائنا



أوضح يزن أبو الراغب مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفنادق الثلاثة، في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» على هامش معرض سوق السفر العالمي – لندن، إن النتائج التي حققها القطاع السياحي الأردني هذا العام فاقت التوقعات نظراً للتقدم الحاصل بعد تداعيات جائحة «كورونا» والإقفال العام في المرحلة الماضية، فقد تمكنت المملكة الأردنية من استقطاب وافدين جدد في مختلف المواقع. وذكر أبو الراغب أن الفنادق الثلاثة التالية التي يمثلها وهي سانت ريجيس ودبليو والمنارة سرايا تتوزع بين العاصمة عمان والعقبة ويحاول القيمون عليها جعلها مكمّلة لبعضها البعض رغم الطابع المختلف لكل منها وما تقدمه من خدمات راقية تناسب جميع النزلاء وتطلعاتهم واحتياجاتهم، كما لفت إلى أن استراتيجية الفنادق تعتمد على معايير موحدة في تقديم الخدمات اذ تعتبر هذه الفنادق الخيار الأول للإقامة المريحة والفاخرة.

■ **كيف تقومون أداء القطاع السياحي في الأردن خلال العام ٢٠٢٢؟**

– فاقت النتائج التي حققها القطاع السياحي هذا العام التوقعات بعد التعافي من التداعيات السلبية للجائحة على الحركة السياحية خلال المرحلة الماضية. كما تمكنت الأردن من جذب أعداداً جيدة من الوافدين لأغراض مختلفة.

نحاول أن تكون هذه الفنادق مكملة لبعضها البعض

■ **هل تحقق الفنادق الثلاثة التي تتولون إدارة تسويقها نوعاً من التكامل فيما بينها؟**

– الفنادق التي نمثلها ذات مواقع مختلفة تتوزع بين العاصمة عمّان والعقبة، وبالتالي، نحاول أن تكون هذه الفنادق مكملة لبعضها البعض رغم توزعها الجغرافي بحيث أن الوجهة الأولى للوافدين تتركز في العاصمة بحكم وجود المطار (مطار الملكة علياء الدولي) وبعد قضاء عدة أيام في العاصمة ينتقلون إلى مدن مختلفة وتنتهي بهم الرحلة إلى منطقة العقبة. وبالتالي الفنادق التي نمتلكها في العاصمة لكل منها طابع مختلف وخاص بها وتتركز في مناطق مختلفة وتوفر خدمات راقية تحاكي تطلعات النزلاء واحتياجاتهم.

■ **ما هي الخطة التسويقية المعتمدة للمحافظة على المستويات نفسها من نسب الاشغال؟**

– تتركز الاستراتيجية في المحافظة على معايير موحدة في تقديم الخدمات للعملاء الذين يتخذون من فنادقنا الخيار الأول للإقامة حرصاً منا على الارتقاء بجودة الخدمات المتوفرة لدينا وتعزيز ثقة المتعاملين معنا بأنهم سيتلقون الخدمة نفسها في كل مرة. ■

أحمد نجيب (مجموعة إشراق للضيافة):

حصدنا نتائج جيدة أعلى من تلك المحققة العام الماضي بنسب تتراوح بين ١٥ و٢٠٪



من اليمين: أحمد نجيب وجوزيف كرم

تقوم شركة إشراق للضيافة (Ishraq Hospitality) بإدارة قسم الأصول والضيافة في مجموعة محمد وعبيد الملا، وتتمتع المجموعة بخبرة تزيد عن عقد من الزمن في إدارة أرقى سلاسل الفنادق العالمية في دبي، وتتميّز باعتماد أفضل المعايير الدولية في قطاع الضيافة إلى جانب اعتماد التقاليد الراسخة والقيم.

وللمزيد، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع أحمد نجيب مدير إدارة المبيعات في الشركة الذي ذكر أن المجموعة تضم حالياً ٨ فنادق في إمارة دبي وهي موزعة على فئتي ثلاث وخمس نجوم بالإضافة إلى فنادق أربع نجوم تتوزع على شقق فندقية في مواقع مختلفة في إمارة دبي، ولفت السيد نجيب إلى أن النتائج المحققة هذا العام تنبئ بالتفاؤل إذ بلغت بين ١٥ و٢٠٪ في معدلات الإشغال، أما عن النظرة المستقبلية فهي تسعى إلى تحقيق نتائج أفضل ومعدلات إشغال أكبر إلى جانب توسيع محفظتها من خلال إضافة فنادق جديدة بعد التوقيع على اتفاقية التوسيع في معظم أسواق الشرق الأوسط.

■ **كم يبلغ عدد الفنادق التي تنضوي تحت مجموعة إشراق؟**

– تضم المجموعة حالياً ٨ فنادق في إمارة دبي وتتوزع بين فئات ثلاث وخمس نجوم على الشكل التالي إثنان من سلسلة فنادق كراون بلازا في الديرة وجميرا. أما فنادق الأربع نجوم تتوزع بين شقق فندقية على طريق آل مكتوم الدولي وفندق هوليداي إن، بالإضافة إلى أربعة فنادق هوليداي إن اكسبريس في مواقع مختلفة في الإمارة ومن فئة الثلاث نجوم.

■ **كيف تقومون نتائجكم ومعدلات الإشغال المحققة خلال العام ٢٠٢٢؟**

– فاقت معدلات الإشغال الأهداف الموضوعة لهذا العام وتمكنا من حصد نتائج جيدة أعلى من تلك المحققة العام الماضي بنسب تتراوح ما بين ١٥ و٢٠٪.

■ **ما هي الاستراتيجية الموضوعة للعام ٢٠٢٣؟**

– تتركز الأهداف الرئيسية للاستراتيجية الموضوعة للعام ٢٠٢٣ على تحقيق معدلات إشغال أعلى، إلى جانب توسيع المحفظة من خلال إضافة فنادق جديدة في إمارة دبي وعدد من الفنادق في مصر وسلطنة عمان تحت علامة هوليداي إن إكسبريس التي تنضوي تحت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال (IHG) بعد التوقيع على اتفاقية لتوسيع محفظة المجموعة في معظم أسواق الشرق الأوسط. ■

STAYBRIDGE SUITES

AN IHG® HOTEL

AL KHOBAR

The comfort of the home you desire,
and all the little details that you need

راحة المنزل التي تتمناها
و كل التفاصيل الصغيرة
التي تحتاج اليها



Special discount for this Ad holders
code: SBS22
For reservations and inquiries.
Please contact via one of the following:
Phone: +966 138196500
Email: reservation. sbskhobar@ihg.com
Website: staybridge.com/al_khobar

خصم خاص لحاملي الإعلان
باستخدام الكود: SBS٢٢
للحجز والاستفسار.
يرجى التواصل عبر إحدى الوسائل التالية :
الهاتف: ٠٠١٣٨١٩٦٥٠٠ +
البريد الالكتروني: reservation.sbskhobar@ihg.com
الموقع الالكتروني: staybridge.com/al_khobar

Staybridgesuites.com/al_khobar

+966 13 819 6500



@StaybridgeSuitesALKhobar



فندق فوربوينتس باي شيراتون - الدوحة

طراز جديد للسفر



رامي الجعبري (مدير عام فندق فوربوينتس باي شيراتون – الدوحة):

التطور العمراني غير المسبوق جعل من الدوحة محط جذب للسياح من مختلف دول العالم

نوفر خدمات فريدة من نوعها تساعد على جذب المزيد من السياح العالميين
فندق فوربوينتس باي شيراتون – الدوحة – FOUR POINTS BY SHERATON DOHA من الفنادق الرائدة التي استطاعت أن تجد لنفسها مكانة مرموقة على خارطة الضيافة من خلال مجموعة من الخدمات التي تتسم بالكفاءة والحرفية من خلال طاقم مهني يمتلك الخبرة والمهارة الفنية باحترافٍ مبهر.

رامي الجعبري مدير عام الفندق قال في حوار لمجلة البيان الاقتصادية إن استضافة دولة قطر للحدث الرياضي الأضخم، كانت له انعكاسات إيجابية من كافة النواحي، فبطولة كأس العالم لكرة القدم 2022 جعلت المعنيين بالأمر يبذلون ما بوسعهم لإنجاحها من خلال الإستثمارات الضخمة في البناء وتشييد الملاعب وإقامة الفنادق والمجمعات التجارية وغيرها، إضافة إلى ما حققته على مستوى قطاع الضيافة من استقطاب لأضخم العلامات الفندقية العالمية للاستفادة من الفرص المتاحة، هذا إلى جانب ما بذلته الدولة من جهود وحسن تنظيم لاستضافة الفعاليات الرياضية والمؤتمرات.

فالنجاح الباهر الذي حققته البطولة يُعد إنجازاً تاريخياً وسابقة لم تحصل في أي منطقة عربية، وفي سياق آخر علّق السيد **الجعبري** على أن دخول علامات تجارية جديدة يغني القطاع الفندقي ويجعله متنوعاً يرضي جميع الأذواق كما أن الخيارات المتنوعة من الفنادق من شأنها أن تلبي كل المتطلبات والاحتياجات للزوار. وتطرق بعد ذلك لأهمية علامة فوربوينتس التي تنضوي تحت شبكة فنادق ماريوت العالمية لتكرس منهجية العمل ذاتها التي توفر أرقى الخدمات لضيوف الفندق وبالتالي لزوار دولة قطر بما يتلاءم مع تحقيق "رؤية الدولة 2030".







الجودة التي لا تضاهى مع لمسة عصرية





■ **استضافة بطولة كأس العالم أعاد إحياء تألق قطاع الضيافة في دولة قطر، هل أتت النتائج بحسب توقعاتكم؟**

- ساهمت استضافة دولة قطر لبطولة كأس العالم في تسويق الدولة عالمياً، إلا أنه في الوقت نفسه لا يجب صرف النظر عن الجهود التي بذلها المعنيون في إنجاح هذا الحدث الضخم والاستثمارات الضخمة التي ضخت لبناء وتشييد الملاعب والفنادق والمجمعات التجارية إلى جانب توفير بنية تحتية متطورة تتماشى مع متطلبات الحدث العالمي.

ومن جهة أخرى، وبفضل جاذبية قطاع الضيافة نجح في استقطاب أفضل العلامات الفندقية العالمية التي تسابقت للعمل في السوق القطري بهدف الاستفادة من فرص النمو الواعدة. في حين أن التطور العمراني غير المسبوق جعل من الدوحة محط جذب للسياح من مختلف دول العالم كما عزز آفاق النمو في القطاع الفندقي لمرحلة ما بعد المونديال نتيجة تعزيز الجاذبية السياحية والفندقية للدولة. وأثبتت قطر من خلال كأس العالم 2022 جاهزيتها وقدرتها على استضافة أضخم الفعاليات الرياضية والمؤتمرات باختلاف أنواعها، كما أشاد العديد من الوافدين بالقدرات الضخمة وحسن التنظيم سواء على مستوى إصدار تأشيرات الدخول في جميع منافذ الدولة، إلى جانب الخدمات الراقية والفعاليات المميزة التي رافقت هذا الحدث الرياضي.

وجدير بالذكر، أن إنشاء هذا الحدث دون تسجيل أي ملاحظة سلبية دليل على الإمكانات الهائلة المتوفرة ويعد إنجازاً تاريخياً لدولة قطر.

دخول علامات تجارية جديدة بمثابة تكامل للقطاع الفندقي

■ **استقطبت قطر مؤخراً مجموعة من العلامات الفندقية العالمية هل يشكّل ذلك منافسة أم تكامل مع العلامات الموجودة سابقاً؟**

- دخول علامات تجارية جديدة يأتي بمثابة تكامل للقطاع الفندقي ككل كما تتيح للوافد تنوعاً في الخيارات بما يتلاءم مع الأهداف والأذواق المختلفة للسياح الأجانب. وبالتالي، الخيارات المتنوعة من الفنادق الفاخرة والمتوسطة ومنخفضة التكلفة من شأنها تلبية جميع احتياجات الزوار وتزيد من جاذبية القطاع السياحي والفندقي لدولة قطر.

المساهمة في تحقيق "رؤية قطر 2030"

ما هي الخطط المستقبلية التي تطمحون إلى تحقيقها؟

- تنضوي علامة فوربوينتس تحت مظلة فنادق ماريوت العالمية ومستمرون بالنهج نفسه في توفير خدمات راقية ومميزة ترتقي بمستوى الضيوف وزوار الفندق ودولة قطر.

إلى جانب استكمال دورنا الريادي والمساهمة في تحقيق "رؤية قطر 2030" من خلال توفير خدمات فريدة من نوعها تساعد على جذب المزيد من السياح العالميين.







محمد شبيل (مدير عام فندق ذا كيرف THE CURVE):

اختياراتنا الصائبة تجعلنا دائماً في صدارة القائمة



باعتباره واحد من أحدث إضافة لقطاع الضيافة والسياحة في قطر، يقدم فندق ذا كيرف للضيوف مجموعة من المناظر الخلابة المحاطة بالموقع المتميز، ويوفر التصميم الداخلي الحديث بيئة مريحة لاستيعاب رجال الأعمال والسياح على حدٍ سواء. ومن أبرز مميزاته موقعه الاستراتيجي في قلب الدوحة ما يجعله الوجهة المثالية لاحتضان كل ما تقدمه المدينة.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع المدير العام للفندق محمد شبيل، أحد القيادات الموهوبة، أكد حصول انتعاشة قوية للقطاع السياحي في الدولة بعد استضافتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢ وتحقيقها ايرادات كبيرة ما شكل منافسة في القطاع الفندقي من حيث جودة الخدمات والعروض المميزة المقدمة. مشدداً على أنهم في طليعة الفنادق التي قدمت خدمات تليق بنزلائها خلال البطولة.

وبعد تمديد صلاحية بطاقة هيا لغاية ٢٤ يناير ٢٠٢٤ من جانب وزارة الداخلية القطرية لفت شبيل إلى مواكبة الفندق للحدث حيث سيكون على استعداد دائم لاستقبال الوفود وتقديم تجربة لا مثيل لها من الخدمات.

وفي معرض حديثه، أعرب شبيل عن اعتماد استراتيجية أساسها التجديد والابتكار والعمل على وضع خطط تسويقية تحاكي تطلعات النزلاء بحكم تجربتنا التي تزيد عن ١٥ عاماً.

■■■ فندق ذا كيرف THE CURVE هو بيتك بعيداً عن الوطن ■■■

■ كيف تقيّمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الأوكرانية والتغيّر المناخي على السياحة بشكل عام؟

– شهدت قطر انتعاشة قوية في القطاع السياحي بعد استضافتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢، حيث استقبلت ما يزيد عن ٢ مليون و١٣٦ الف زائر وذلك حسب احصائيات قطر للسياحة. كما شكل الحدث التاريخي تهافتاً كبيراً بين الفنادق لتقديم خدمات ذات جودة عالية ومجموعة من الباقات والعروض المميزة لجذب الوافدين. كما تصدّر THE CURVE قائمة الفنادق التي قدمت خدمات مميزة تليق بنزلائها وتتماشى مع مختلف الأذواق والجنسيات.

نواكب الأحداث

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– بعد اعلان وزارة الداخلية القطرية تمديد صلاحية بطاقة «هيّا» للمشجعين والمنظمين الخاصة بكأس العالم قطر ٢٠٢٢، حيث سيتم بموجبه السماح لحامليها بدخول دولة قطر حتى ٢٤ يناير ٢٠٢٤، سنكون على أتم الاستعداد لاستقبال الزوار والحرص على تقديم أفضل الخدمات لهم للاستفادة من تجربة لا مثيل لها.

ومن جهة أخرى، فازت دولة قطر باستضافة كأس آسيا ٢٠٢٣ لكرة القدم وسباق فورمولا ١ للسيارات وغيرها من الاحداث المتنوعة التي من شأنها تعزيز الجانب السياحي في الدولة وتدفق المزيد من الزوار للمشاركة في الفعاليات الكبرى.



تجديد وابتكار

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– ترتكز استراتيجيتنا على مواكبة الاحداث مع حرصنا على التجديد والابتكار في كل ما نقدمه لنزلائنا، كما نعمل على وضع خطط ترويجية وتسويقية للخدمات والعروض التي تحاكي تطلعات العملاء انطلاقاً من تجربتنا التي تزيد عن ١٥ عاماً واختياراتنا الصائبة التي تضعنا دائماً في صدارة القائمة.

موقع استراتيجي

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميّزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يتميز فندق ذا كيرف بموقعه الاستراتيجي في قلب الدوحة ويقدم اطلالة مميزة على بحر الخليج الغربي، ويتوافر فيه واحد من أجمل وأروع المسابح على السطح الموجودة في الدوحة، كما يضم انواعاً متعددة من الغرف والشقق الفندقية من حيث المساحة والاطلالة وهذا ما يميزه عن باقي الفنادق في العاصمة. كذلك يضم صالة رياضة شاملة ومقاهي ومطاعم لعلامات تجارية عالمية ويستقبل النزلاء بالليلة والأشهر والسنة، كما يوفر كل ما يحتاجه النزيل من مطبخ ومعداته وصالة جلوس ومسجد وإنترنت عالي الدقة وكذلك موقف للسيارات. فبكل اختصار «فندق ذا كيرف هو بيتك بعيداً عن الوطن». ■

إقامة في قلب الدوحة بإطلالة على بحر الخليج الغربي
مع أرقى وسائل الراحة



THE Curve
HOTEL فندق ذا كيرف

يتميز فندق ذا كيرف بكونه في قلب الدوحة يطلّ على بحر الخليج الغربي كما يوفر أجمل المسابح وأروعها الموجودة على الأسطح في الدوحة ويضم أنواعاً مختلفة من الغرف والشقق بحسب الطلب ويؤمن جميع احتياجات النزيل من مطبخ ومعداته وصالة جلوس ومسجد وإنترنت عالي الدقة وصالة رياضية شاملة ومقاهي ومطاعم ويستقبل النزلاء بالليلة والأشهر والسنة.

لمزيد من المعلومات والحجز يرجى الاتصال على ٠٠٧٨٨٨٨٤٤٧+
أو إرسال ايميل على Reservation@thecurvehotel.qa
أو زيارة موقعنا الإلكتروني: www.thecurvehotel.com.qa



أشرف هنداوي
شادن – العلا



عهد الصنيع
ROSEWOOD



م. أشرف كامل
منطقة جدة التارخية (البلد)



حليم شامل غبار
الوطنية للسياحة وقصر أبها

أشرف هنداوي (SHADEN RESORT المملكة العربية السعودية):

يسجل منتجع شادن معدلات إشغال ممتازة وصلت إلى ٩٥٪

يعد منتجع شادن – العلا SHADEN RESORT من أفخم منتجعات العلا التي تتميز بالرقي والفخامة، كما يوفر إقامة ممتعة للنزلاء بتقديم أفضل الخدمات، بالإضافة إلى سلسلة مطاعم يقدم فيها أشهى أنواع الطعام، فضلاً عن توفير مسبحين والعديد من الأنشطة الترفيهية.

وفي حوار خاص مع **أشرف هنداوي** مدير عام المنتجع أفصح عن ما يسجله المنتجع من معدلات إشغال ممتازة بلغت ٩٥٪، كما أنه سيشهد إقبالاً لحضور «شتاء طنطورة»، وهو أول مهرجان موسيقي يقام في المملكة مع توفير ميزة الطيران المباشر من العديد من الدول المجاورة إلى العُلا. ولتعزيز الدور السياحي لمنطقة العلا وتسليط الضوء عليها، كان لا بد من أن تقدم الحكومة والجهات المختصة الدعم الوافي لتنشيط السياحة وتحويل العُلا إلى مركز مهم يجذب السياح، أما في ما خص المرحلة المستقبلية فهناك نظرة خلاّقة نحو رفع مستويات الخدمة وافتتاح عدد من الفنادق والمنتجعات الضخمة لتقديم راحة لامتناهية للنزلاء نظراً للجهود المبذولة التي تصب في مصلحة المنطقة ككل ضمن إطار التعاون بين مجموعة الفنادق الموجودة فيها. ومن جهة أخرى، أشار هنداوي أن المشاركة في معرض سوق السفر العالمي في دورته الحالية وللعام الثاني على التوالي هي خطوة إيجابية في مجال التسويق للعلامة التجارية والتعريف بالعوامل السياحية المتوفرة، ولفت أخيراً إلى أن رؤية المملكة ٢٠٣٠ هي خطة مستقبلية مهمة لتعزيز موقع المملكة ومكانتها في بناء مجتمع ناشط ما يؤشر إلى مزيد من التطور والتقدم من أجل تحقيق أهداف الاستراتيجية الجديدة.

حليم شامل غبار (الوطنية للسياحة وقصر أبها):

فندق قصر أبها مقصد للعديد من الملوك لأكثر من ٣٠ عاماً

الشركة الوطنية للسياحة (سياحية) SYAHYA هي مجموعة فنادق ومنتجعات تتوزع بين فئات ٣ و٤ و٥ نجوم، تقدم الخدمات السياحية بطريقة إبداعية وفق معايير مبتكرة وذلك في مدينة أبها الساحرة ومن بين الفنادق ذات الموقع الاستراتيجي والفخامة المطلقة فندق قصر أبها الذي يقع على حافة بحيرة السد ويبعد ١٠ دقائق عن مطار أبها، وهو فندق ٥ نجوم تميزه التصاميم العصرية والديكورات بالإضافة إلى تقديمه أفضل الخدمات ووسائل الترفيه التي تجعله ذا وجهة سياحية فريدة.

وللمعلومات عن الشركة والفندق حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **حليم شامل غبار** مدير التشغيل في الشركة ومدير عام الفندق فأوجز بلمحة عن الشركة ومميزاتها وعن الفندق وتصاميمه. وحول معرض سوق السفر العالمي في لندن، أوضح أن رؤية ٢٠٣٠ جعلت المملكة تبذل كل الجهود لتعزيز السياحة وبخاصة المشاركة في الفعاليات كافة، ما يتيح الفرصة أمام الزوار إكتشاف إمكانيات المملكة السياحية.

عهد الصنيع (ROSEWOOD – جدة):

روزوود جدة فندق عصري مميز للأعمال والترفيه مستوحى من المدينة القديمة وتقاليدها

يقع فندق ROSEWOOD الفاخر في جدة ويتميز بإطلالات بانورامية على البحر الأحمر، وهو يضم ٣ مطاعم و٥ غرف للاجتماعات ومسبحاً على السطح، كما أنه مزيج بين التصميم الرائع والرقي الفريد ويعتبر مثالياً للمسافرين من رجال الأعمال والسياح ويقع على كورنيش جدة أحد أكثر مناطق المدينة إثارة للإعجاب.

وللمعلومات أكثر عن أوضاع الفندق ومميزاته حاورنا مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق **عهد الصنيع** فأشار إلى أن قطاع السياحة يشهد نمواً سريعاً بفضل جهود الحكومة السعودية وذلك وفق رؤية ٢٠٣٠ وبما يتماشى مع التنمية المستدامة ودعم الاقتصاد، مؤكداً أن عام ٢٠٢٢ كان ممتازاً بالنسبة لقطاع السياحة وبخاصة إعطاء التأشيرات للوافدين من الدول الأوروبية وغيرها مع الشكر الجزيل لوزارة السياحة على جهودها لإثبات موقع المملكة على الخارطة السياحية العالمية. كما ذكر الصنيع بعض مواصفات الفندق من ناحية التصميم الأنيق والفخامة والخدمة الممتازة، ولفت إلى أنه الأول بين فنادق جدة في توفير خدمة الخادم الشخصي وعلى مدار الساعة.

المهندس أشرف كامل (منطقة جدة التارخية (البلد)):

نشجع الناس على زيارة المملكة العربية السعودية وتحديداً جدة البلد التي توفر للزوار تجربة فريدة ومميزة

جدة التاريخية تعرف حالياً باسم جدة البلد وتقع في وسط المنطقة كما تتميز بالمعالم الأثرية الرائعة، حيث كانت من أهم المدن في الحجاز طوال فترة التاريخ الإسلامي بالإضافة إلى الفن المعماري الجميل الذي يجعلها مختلفة عن باقي المدن المنتشرة على ساحل البحر الأحمر فضلاً عن الحارات القديمة والأسواق والمساجد التاريخية والبيوت القديمة. و لقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع المهندس **أشرف كامل** المدير التنفيذي لمنطقة جدة التاريخية، أورد خلاله أنه يتم التركيز على الطابع التراثي والواجهة البحرية للمنطقة وكذلك الاهتمام بالسكان، وبمجرد إدراج هذه المنطقة ضمن قائمة مواقع التراث العالمي من قبل اليونسكو، يجب المحافظة على تصاميم الأبنية الخارجية وترميمها بالطريقة نفسها لإظهار هذا الطابع المميز والأصيل بالإضافة إلى نمط حياة الناس فيها. فمن جهة خضع فريق العمل المؤلف من عدد من المهندسين المحليين لدورات تدريبية إلى أن أصبحوا محترفين في ترميم الأبنية مع الحرص الدائم على العناية بالسكان في ظل الورش القائمة. ومن جهة أخرى أوضح كامل أهمية دعم صندوق الاستثمارات العامة للمشروع من خلال شركة تطوير تابعة له تتعاون مع جهات عدة في سبيل ترميم جدة البلد وذلك بتطبيق برنامج جدة التاريخية التابع لوزارة الثقافة، وبالتالي أكد أن النشاط الحالي يتركز على عملية الترميم في هذه المنطقة لما لها من أهمية كذلك للوقت الذي ستستغرقه للإنتهاء من تنفيذ الجزء الأكبر من المشروع فقد يصل إلى حدود ١٥ عاماً.

وأخيراً يُشجع المهندس **كامل** الناس على زيارة المملكة وبخاصة منطقة البلد لما توفره من تجربة فريدة ومميزة نظراً لعراقة المدينة وتنوعها الثقافي والتاريخي.

Zaher Bizri

(Director of Sales & Marketing Mansard Riyadh, a Radisson Collection):

We want to represent Saudi Arabia from a new perspective



Mansard is Radisson's new luxury 5-star hotel in Riyadh, which is inspired by French design. This stylish hotel offers 191 accommodations from luxury single guest rooms to three bedroom penthouse villas. The beautiful design makes Mansard Riyadh one of the best hotels in Riyadh. The hotel caters to the needs and whims of its valued guests. Located in the new heart of the city, the hotel is situated along the new metro line with easy access to King Khalid International Airport and the King Abdullah Financial District. Zaher Bizri, Director of Sales & Marketing at Mansard Riyadh, a Radisson Collection, was among the prominent people who participated at WTM in London along with several of his colleagues. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Bizri gave us a comprehensive idea about the hotel and talked about their strategy for 2023. Bizri said that they are eager to promote Mansard and Saudi Arabia as a destination. Following is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Mansard Riyadh & its characteristics?

- Mansard Riyadh, a Radisson Collection Hotel is Radisson's new luxury five star hotel in Riyadh. Located in the heart of Riyadh in Ar Rabi and close to King Abdullah Financial District with easy access to shopping and restaurants, this new hotel has 191 rooms including serviced apartments and duplex villas, and it draws inspiration from the incredible squares of Paris, including Concorde, Opéra and Vendôme, and the signature Mansard roofline of Paris in the mid-1800s. Mansard roofs feature two slopes on every side, with the lower slope being considerably steeper than the upper. The architectural design has become a defining part of the Paris skyline and now, we get it in Riyadh. Radisson is the luxury collection of the Rezidor Hotel Group and has 18 hotels around the globe. It has plans to grow from 18 to 32 hotels in one year; thus, the company is growing and our presence in Saudi Arabia is so strong. Mansard is the second Radisson Collection Hotel in Riyadh, following Nofa Resort, and with its innovative way to do hospitality, it has dining brand experience which means we are franchising all our restaurants to be branded names. We already launched Sadelle, which is an all-day dining restaurant. The New-York-inspired concept, which first opened in downtown Manhattan in 2016, is a lifestyle as much as a restaurant, combining exceptional food, dynamic and charismatic service, and a glamorous, lively ambiance courtesy of the visionary designer Ken Fulk. Also, we are opening one of New York's popular Italian restaurants, Carbone which is famous for its take on American-Italian dishes served in an elegant and welcoming atmosphere. The restaurant has one Michelin star and is popular with everyone from celebrities to TikTokers.

Thus, as Mansard Riyadh, we are representing something special and unique and it is in our identity. Today, the new generation of Saudi Arabia don't want to go to a traditional place where they can enjoy good meal, but they want to go to branded names that they have experienced before in different parts of the world.

• Do you have plans to participate in other exhibitions and forums similar to WTM?

- Absolutely, especially that the Saudi Tourism Authority is doing a great job and being part of the development that is taking place in Saudi Arabia, we will definitely be attending other travel shows which we are really eager to join to promote our hotel and Saudi Arabia as a destination, as well as to consolidate among the luxury collection like Four Seasons, Rixos, Ritz, Peninsula, Shangri-La, etc..

• What will be your strategy for 2023?

- Our strategy will focus on representing Saudi Arabia from a new perspective starting from the accommodation to staying in hotels experience and the fine dining experience. We are helping the Saudi Vision 2030 to take shape with the facilities that we are offering. Thus, we will work on attracting more visitors to come and experience Saudi Arabia and especially the Radisson Collection.

Rishab Sahney

(Commercial Director Salwa Beach Resort Qatar):

We want to position Qatar as a hub to discover where cultural authenticity meets modernity



Rishab Sahney, Commercial Director at Salwa Beach Resort Qatar, is an experienced revenue management professional with a demonstrated history of working in the hospitality industry. In his current role, he is responsible for successful implementation of strategies and tactical commercial decisions that lead to growth of their market share and revenue targets. He owns a comprehensive understanding of revenue management, pricing, distribution and strategic planning. Al Bayan Magazine conducted an interview with Sahney in which he talked about the purpose behind their participation at WTM and gave us an idea about their strategy during 2023. He further shed light on how QTA is promoting the country as a destination. Below is the Q & A.

• What is the added value behind your participation at WTM?

- Qatar Tourism is looking at increasing the footprint into the international market by three folds. We have seen over the last six months tourists and charters that are coming into Qatar and thus participating in such an important exhibition like WTM has a significant value to support the strategy and at the same time showcase our iconic leisure resort with water park to the potential target audience

• In your opinion, what will be the situation of the tourism sector after FIFA World Cup 2022?

- 2022 is a big milestone for Qatar with the FIFA world cup; however, it played as a vital aspect to open the road to more happenings and big events in 2023. Naming few, you have the Q1 focus on wedding tourism with the Wedding Expo in March along with the 2023 AFC Asian Cup, the Horticultural Expo 2023, the Geneva International Motor Show, and the Formula 1 Qatar Grand Prix. Exciting days coming ahead and we look forward to support the country and provide the highest of service and facilities to the guests coming to attend.

• What will be your strategy as Salwa Beach Resort during 2023?

- We are working on long stay offers for the international market especially that we have the Desert Falls Water & Adventure Park which is considered one of the largest theme parks in the Middle East, and offers a lineup of activities, full of fun and excitement for all. This gives the full family holiday perspective.

• How is Qatar Tourism Authority promoting the country as a destination?

- QTA has explored the most effective ways to build on the strong foundations that have been laid for the tourism sector, in order to position Qatar as a hub to discover - where cultural authenticity meets modernity, where the sand meets the sea, and where people of the world come together to experience unique offerings in culture, sports, business and family entertainment. QTA has put a strategy that lays out plans and measures that are designed to ensure favorable experiences at every touch point of the visitor's journey. These include programs to facilitate interactions and shared experiences between Qatar's residents and its guests, as well as the creation of tourism experience units in all relevant public and private sector entities that will be tasked with ensuring that their organizations' services are continuously enhanced to provide remarkable experiences for Qatar's visitors. Over the last 20 years, Qatar has been able to dazzle the world with its development in the tourism sector both in terms of infrastructure and tourism products and it continues its development through the strategy it intends to follow in the coming years in the tourism sector, which reflects the interest that Qatar attaches to this sector.



محمد الخوري
غولدن ساندز



بدر عثمان الناصر
فرسان للسفر



علي العنزي
طريق الحرير للسفر والسياحة



سيف خالد الخليوي
بودل

محمد الخوري (GOLDEN SANDS):

لدينا نظرة تفاؤل للعام المقبل انطلاقاً من المؤشرات الإيجابية والإنجازات التي تحققها الدولة

تأسست شركة «أرنكو للعقارات» عام ١٩٧٥ في دولة الإمارات العربية المتحدة وهي جزء من شركات «مشاريع عبدالله أحمد الموسى» المتخصصة في مجال التطور العقاري، كما تمتلك مجموعة من الفنادق وتديرها كما تدير مجموعة من الفنادق ذات العلامات العالمية. ومن أبرز الفنادق التي تنضوي تحت الشركة، فنادق غولدن ساندز.

وأثناء لقاء مجلة «البيان الاقتصادية» مع **محمد الخوري** رئيس شركة غولدن ساندز وعضو مجلس إدارة أرنكو للعقارات أوضح أن دولة الإمارات كانت سبّاقة في المجال السياحي والفندقي على مستوى المنطقة، فقد حققت نجاحات مميزة وبخاصة في تحقيق التعافي المستدام من جائحة «كورونا» والتخفيف من تداعياتها بفضل التدابير الاحترازية المتبعة من قبل الحكومة ولا سيما القطاع السياحي الذي وصل إلى مستويات إشغال مرتفعة وجذب السياح من كافة جنسيات العالم. وفي سياق متصل أثنى على الدور الفعال الذي تؤديه الدولة لناحية تأمين الأمن والاستقرار كونهما مصدر جذب للوافدين وأولى اهتماماً خاصاً لحسن الضيافة الذي يشتهر به الفندق مما يجعل السائح وكأنه في بلده.

من جهة أخرى، أشار **الخوري** إلى الأعداد الهائلة من السياح التي توافدت إلى الدولة طوال العام وتسجيل إشغالات مرتفعة في الفنادق وبخاصة خلال انعقاد معرض إكسبو ٢٠٢٠، مؤكداً تواصل هذا النمو في القطاع السياحي إلى ما بعد المعرض، وبالتالي، انعكاس ذلك إيجاباً على مختلف القطاعات. وعن التوسع خارج الدولة أردف الخوري أن منطقة الخليج أصبحت على خارطة السياحة العالمية وبما أن الشركة تمتلك فندقين في سلطنة عمان فهي ما زالت مستمرة في الاستفادة من الفرص المتاحة وبالتالي التوسع نحو أسواق أخرى خارج حدود الإمارة والدولة، مشيراً إلى أنه لدى الشركة أيضاً ٣ فنادق في دبي وفندق في الشارقة من فئة ٤ نجوم، وتطرق أخيراً إلى التفاؤل المستقبلي بتحقيق المزيد من النجاحات في ظل المؤشرات الإيجابية وخطط التوسع والتجديد المستمر وتنويع الأنشطة.

علي العنزي (SAUDI SILK ROAD):

توفر المملكة مزيج حضاري وثقافي وتراثي عربي أصيل جعلها مقصداً سياحياً

تتميز شركة طريق الحرير للسفر والسياحة SAUDI SILK ROAD عن باقي الشركات السياحية الأخرى بمصداقيتها العالية والتزامها بتوفير أفضل سبل الراحة لعملائها بما يضمن حصولهم على خدمات السفر والسياحة الأمثل والاستمتاع بعطلتهم وخلق تجارب استثنائية لا تنسى تظل محفورة في مخيلتهم لفترة طويلة جداً. وتضم الشركة فريق عمل مؤهل ومتخصص انطلاقاً من حرصها على تنظيم وإدارة الرحلات السياحية ما ينعكس على راحة السائح وزيادة مستوى المتعة والاستجمام لديه، فضلاً عن خدمة العملاء المتميزة مع ضمان الالتزام بالمواعيد في الرحلات الداخلية والخارجية والمسؤولية الكاملة.

في مقابلة لـ«البيان الإقتصادية» مع **علي العنزي**، مدير عام شركة طريق الحرير للسفر والسياحة، أكّد أن إسم الشركة مرتبط بطريق الحرير القديم حيث كانت المملكة العربية السعودية ضمن هذا المسار، لافتاً إلى أن الشركة تتميز بتقديم خدمات سياحية متكاملة في ظل النهضة السياحية التي تشهدها المملكة مؤخراً، مشيراً إلى المزيج الحضاري والثقافي والتراثي الذي توفره السعودية ما جعلها مقصداً من قبل السيّاح من دول مختلفة. وأكّد العنزي على جهود الشركة لاستقطاب مئة مليون سائح سنوياً بما يتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» من خلال إطلاق مجموعة من المبادرات والتسهيلات، منوّهاً بالتعاون المشترك بين هيئة السياحة وجميع الأطراف للنهوض بالقطاع، معلناً تحقيق الشركة نتائج جيدة نظراً للإقبال المتزايد لزيارة المملكة.

بدر عثمان الناصر (فرسان للسفر):

تحجز شركة فرسان للسفر مكانة مرموقة في مجالها مع خبرة تمتد لـ٤٥ عاماً

منذ تأسيسها في المملكة العربية السعودية، حرصت شركة فرسان للسفر على تقديم أفضل حلول السفر للأعمال والسياحة الترفيهية التي تجمع بين جودة الخدمات والتكلفة المناسبة، ما جعلها إحدى أهم وأرقى الشركات في المملكة. وتتميز فرسان للسفر بسمعة متميزة ومكانة مرموقة إكتسبتها على مرّ السنوات، أساسها معرفة احتياجات السوق المحلي والعالمي وخبرتها المتميزة في هذا المجال، ما أكسبها السمعة الجيدة وثقة ورضا عملائها على الدوام. وهي متخصصة في تقديم خدمات السفر والسياحة للأفراد والشركات المحلية والعالمية بالإضافة إلى القطاعات الحكومية، حيث تقوم بتصميم حلول السفر بما يتناسب مع ميزانية العميل وجدوله الزمني.

أكّد نائب الرئيس التنفيذي لشركة فرسان للسفر **بدر عثمان الناصر** خلال حديثه لـ«البيان الاقتصادية» أن المملكة تشهد نقلة نوعية مهمة جعلتها محط إهتمام وجذب للسياح من مختلف دول العالم، مشيراً إلى الخبرة الكبيرة التي تتمتع بها فرسان للسفر والممتدة لأكثر من ٤٥ عاماً الأمر الذي خوّلها تبوّء مكانة مرموقة في مجالها، لافتاً إلى الخطة التوسعية التي دخلت فيها الشركة مؤخراً بهدف إنشاء وحدة تابعة لها متخصصة في مجال تأجير السيارات، معلناً تقديمهم حزمة سياحية متنوعة لجذب جنسيات مختلفة من الخليج والأسواق الأوروبية ودول شرق آسيا.

سيف خالد الخليوي (BOUDL):

تتميز مجموعة فنادق ومنتجعات بودل بالمواقع الاستراتيجية المميزة

في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع سيف **خالد الخليوي** نائب الرئيس التنفيذي لشركة بودل (BOUDL) أفاد بأنها تمتلك نحو ٨٠ فندقاً موزعة بين السعودية والكويت وهي تسعى لعقد شراكات دولية واتفاقيات تعاون مع جهات فاعلة في كل دولة لتوسيع محفظة الفنادق تماشياً مع رؤية الشركة. وأضاف الخليوي أن التطور الحاصل يشكل تحدياً للمملكة وبخاصة بعد إطلاق سمو الأمير محمد بن سلمان رؤية لنهضة السياحية بالإضافة إلى المشروعات التي تخدم رؤية المملكة ٢٠٣٠، كما أن دعم القطاع وتطوير خطط استثمارية من قبل الدولة يؤثر إيجاباً على دعم الاقتصاد الوطني، فضلاً عن الدور البارز الذي تلعبه وزارة السياحة للنهوض بالقطاع وإتاحة الفرصة لمزيد من الوظائف للشباب والشابات السعوديين في هذا القطاع. وفي ما خص مميزات علامة بودل فأشار **الخليوي** بأن مجموعة فنادق الشركة تتميز بالمواقع الاستراتيجية المميزة والأسعار التنافسية، كما أن العلامة التجارية تصب في خدمة المجتمع السعودي ودعم النشاط السياحي، ومن البرامج التي تقدمها «ولاء الضيافة» و«كرم الضيافة» مع العديد من المزايا الحسومات، وفي ما يختص بالخطط المستقبلية فإن الشركة ستضيف ٥٠ فندقاً جديداً ما بين ٢٠٢٣ و٢٠٢٦ موزعة على عدة مدن ودول عربية، وأخيراً لفت الخليوي إلى أن المجموعة حافظت على نسب مرتفعة من الإشغال.

RAFFLES MAKKAH PALACE SAUDI ARABIA

فندق ساعة مكه فيرمونت MAKKAH CLOCK ROYAL TOWER A FAIRMONT HOTEL

سويس أوتيل مكة swissôtel MAKKAH

سويس أوتيل المقام مكة swissôtel AL MAQAM MAKKAH

فنادق أكور أبراج الساعة توقع اتفاقية تعاون مع "وزارة الحج والعمرة" لتقديم خدمات توعوية لضيوف الرحمن



وقعت وزارة الحج والعمرة، مُمثلةً بالإدارة العامة للتوعية، اتفاقية تعاون مشترك مع سلسلة فنادق أكور أبراج الساعة (فندق ساعة مكة فيرمونت ، فندق قصر مكة رافلز ، فندق مكة سويس أوتيل ، فندق سويس أوتيل المقام مكة) بهدف تقديم خدمات توعوية لضيوف الرحمن للمساهمة في تسهيل رحلتهم الإيمانية والثقافية، ورفع جودة الخدمات المقدمة لهم لتمكينهم من أداء مناسكهم بطمأنينة ويسر، ويأتي ذلك من إطار الشراكة الفاعلة بين كافة الجهات الحكومية والخاصة ضمن منظومة الحج والعمرة، وتحقيقًا لمستهدفات برامج رؤية السعودية ٢٠٣٠.

وجاء التوقيع على هامش فعاليات مؤتمر ومعرض خدمات الحج والعمرة "اكسبو الحج ٢٠٢٣"، والذي أقيم في محافظة جدة برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل مستشار خادم الحرمين الشريفين وأمير منطقة مكة المكرمة، وبحضور صاحب السمو الملكي الأمير فيصل بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود أمير منطقة المدينة المنورة، وعدد من وزراء الشؤون الإسلامية من أكثر من ٥٧ دولة إسلامية من جميع أنحاء العالم، وبمشاركة عدد من الوزراء والمسؤولين من داخل المملكة وخارجها.

يُذكر أن "اكسبو الحج ٢٠٢٣" شهد حضور أكثر من ٦٠ ألف زائر من جميع أنحاء العالم، وبمشاركة أكثر من ٢٠٠ شركة متخصصة في خدمات الحج والعمرة، وشارك في جلسات وحوارات المؤتمر ٨١ متحدث محلي ودولي، وبلغ عدد الجلسات المؤتمر ٢٣ جلسة، بالإضافة إلى عقد ٣٦ ورشة عمل.

وأوضح مدير العمليات والتشغيل لمجموعة فنادق أكور أبراج الساعة سالم الشهراني، أن فنادق المجموعة هي أحد معالم الرئيسية للعاصمة المقدسة ودائمًا ما تحرص إدارة المجموعة على تكوين علاقات استراتيجية مع الجهات الحكومية التي تعنى بخدمة ضيوف الرحمن من الحجاج والمعتمرين، لافتًا إلى أن مجموعة الفنادق ترحب بنشر التوعية والإرشاد لضيوف الرحمن، وبالتعاون الكامل مع جميع الجهات الحكومية في سبيل إثراء تجربة الزوار وضيوف الرحمن.

عادل الرضا (الرئيس التنفيذي للعمليات في طيران الإمارات):



الاستثمار المتواصل في الأفراد والتكنولوجيا جعل من طيران الإمارات الناقل الأمثل للاستجابة لعودة الطلب القوي على السفر

أكد الرئيس التنفيذي للعمليات في طيران الإمارات السيد عادل الرضا أن دبي كانت سباقة في فتح أبوابها أمام الزوار خلال فترة انتشار الوباء مع الالتزام بالبروتوكولات الاحترازية وأعادت التنظيم الحضوري للعديد من الفعاليات الرياضية والتجارية وفي مقدمها معرض «أكسبو ٢٠٢٠» ما أعطى زخماً هائلاً لجهود التعافي. واشار السيد عادل الرضا، الذي لديه اسهامات عديدة في طيران الامارات، ان الشركة استعادت نحو ٩٠٪ من شبكة خطوطها العالمية ما قبل الجائحة.

وفي ما يتعلق بالتأثير السلبي للتحديات العالمية على قطاع الطيران أوضح أن القطاع قادر على التعايش مع مختلف الظروف لأن السفر الجوي لم يعد ترفاً بل أسلوب حياة لا يستغني عنه الناس وفي الوقت نفسه وسيلة أساسية لتسهيل انسياب حركة التجارة عبر العالم. لافتاً إلى أن التوجه الحالي ينصب إلى العودة لمستويات ما قبل الجائحة من حيث الوجهات وأعداد الركاب إلى جانب استمرار النمو والتوسع وربط دبي ودولة الإمارات بأكبر عدد ممكن من العواصم والمراكز العالمية الرئيسية إلى جانب المضي قدماً في الريادة على مستوى الصناعة بتوفير منتجات مبتكرة وخدمات متميزة للعملاء، مؤكداً أن طيران الإمارات من أوائل المستجيبين لتلبية الطلب القوي بفضل الخطط الموضوعة والاستثمار المستمر في الأفراد والتكنولوجيا والمنتجات والخدمات، متوقعاً استمرار تعافي قطاع الطيران وزيادة الطلب متمنياً على المطارات تكثيف استثماراتها في الموارد البشرية ورفع مستوى الخدمات لمواكبة وتمكين الناقلات من توسيع خططها التشغيلية.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع الطيران خلال العام ٢٠٢٢، وهل برأيكم أن القطاع تعافى من تأثيرات جائحة «كوفيد»؟

– «عام التعافي» الاسم الذي يمكننا إطلاقه على عام ٢٠٢٢ المنصرم. وعلى الرغم من أن الطلب عاد بقوة، وبدرجات أكبر مما كانت عليه الأوضاع في بعض الأسواق، فإن الكثير من الناقلات الجوية، وكذلك المطارات لم تستطع تلبية الطلب.

ففي بداية انتشار الجائحة لجأ العديد من شركات الطيران في العالم، إن لم يكن جميعها، إلى تسريح أعداد هائلة من العاملين في مختلف أوجه الصناعة، من الطيارين وأطقم الخدمات الجوية وموظفي الخدمات الأرضية والمهندسين. كذلك فعلت المطارات في كثير من الدول.

كان أكثر التوقعات تفاؤلاً يحدد بدء عودة الطلب على السفر الجوي بمنتصف ٢٠٢٤ وحتى ٢٠٢٥، إلا أن العودة القوية المبكرة فاجأت الجميع، ورأينا كيف تعثرت شركات الطيران ولم يتوفر لديها أعداد الطيارين والفنيين وموظفي الخدمات لتلبية الطلب. بل ان بعضاً من أعرق المطارات في العالم، لم يستطع التعامل خلال موسم الصيف الماضي مع الأعداد الهائلة من المسافرين، المغادرين والقادمين، وطلب من الناقلات الجوية خفض أعداد الرحلات وحمولاتها.

دبي كانت سباقة في فتح أبوابها أمام الزوار، مع الالتزام بالبروتوكولات والإجراءات الاحترازية، وأعادت التنظيم الحضوري لبعض من أضخم الفعاليات التجارية والرياضية، وأعطى افتتاح معرض «اكسبو ٢٠٢٠ دبي» زخماً هائلاً لجهود التعافي.

نحن في طيران الإمارات واكبنا تخفيف قيود الجائحة وفتح حدود الدول، وكنا على يقين من عودة الطلب على السفر بقوة بعد انقطاع شبه كلي لمدة طويلة، فبادرنا إلى الاستعداد بتوظيف أعداد كبيرة من العاملين، مع إعطاء أولوية للذين تم تسريحهم. وقد استعدنا حتى الآن نحو ٩٠٪ من شبكة خطوطنا العالمية ما قبل الجائحة.

قطاع الطيران قادر على التعايش مع مختلف الظروف

■ إلى أي مدى تؤثر التحديات التي يشهدها العالم اليوم مثل التضخم وارتفاع الأسعار والأزمة الروسية / الأوكرانية على قطاع الطيران؟

– اعتادت صناعة الطيران خلال العقود الثلاثة الماضية على العمل وسط هذه التحديات وغيرها، وخصوصاً التضخم وارتفاع أسعار الوقود واضطراب أسواق صرف العملات الرئيسية والأوبئة والكوارث الطبيعية. ولا شك في تأثير هذه التطورات على الصناعة، كذلك النزاعات المسلحة والاضطرابات. إلا أن قطاع الطيران قادر على التعايش مع مختلف الظروف، لأن السفر الجوي لم يعد ترفاً، بل أسلوب حياة ولا يستغني عنه الناس في مختلف بقاع الأرض.

كما تلعب صناعة الطيران دوراً رئيسياً في نقل التجارة العالمية والبضائع، وهذه الحركة تشكل أحد أعمدة الاقتصاد العالمي.

وحدها جائحة كوفيد التي أوقفت حركة السفر جواً لأطول مدة في تاريخها، كما أثبتت في ذات الوقت مدى أهمية هذه الوسيلة في تحقيق التواصل بين الناس وتسهيل انسياب حركة التجارة عبر العالم.

الاستمرار في النمو والتوسع

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدون للتطور والتوسع في الانتشار حول العالم؟

– ينصب تركيزنا في طيران الإمارات حالياً على العودة إلى مستويات ما قبل الجائحة، من حيث أعداد الطائرات العاملة والوجهات وأعداد الركاب.

أما استراتيجيتنا الثابتة، فتتمثل في استمرار النمو والتوسع من حيث الاسطول والوجهات، وربط دبي ودولة الإمارات بأكبر عدد ممكن من العواصم والمراكز العالمية الرئيسية، والاستمرار في ريادتنا على مستوى الصناعة بتوفير منتجات مبتكرة وخدمات متميزة لعملائنا على الأرض وفي الأجواء.

نسيّر رحلات إلى أكثر من ١٤٠ مطاراً في القارات الست

■ **ما هي الإنجازات التي حققتم خلال الفترة الأخيرة؟ وهل قمتم بزيادة عدد الأسطول والوجهات؟**

– تواصل طيران الإمارات التركيز على استعادة شبكة الركاب العالمية واتصالاتها من خلال مركزها في دبي، واستئناف الخدمات وإضافة رحلات لتلبية طلب العملاء عبر جميع الأسواق.

وتسيّر طيران الإمارات حالياً رحلات ركاب وشحن إلى أكثر من ١٤٠ مطاراً في قارات العالم الست، باستخدام كامل أسطولها من طائرات البوينج ٧٧٧ وأكثر من ٨٠ طائرة A380.

وأبرمت طيران الإمارات خلال العام الماضي اتفاقيات مشاركة بالرمز واتفاقيات إنترلاين مع ١٢ شركة طيران، هي: إيرلينك، إيجيان، إيتا إيرلاينز، إير بالتيك، إير كندا، بامبو إيرويز، باتيك إير، فين إير، الخطوط الملكية المغربية، سكاي إكسبريس، صن كانتري إيرلاينز، ويونايتد إيرلاينز.

وتسلمت طيران الإمارات طائرتي شحن جديدتين من طراز بوينج ٧٧٧ وأخرجت طائرة شحن من أسطولها. كما وقّعت الناقلة عقد شراء ٥ طائرات شحن سيتم استلامها بين عامي ٢٠٢٤/ ٢٠٢٥، وذلك في إطار استراتيجيتها طويلة الأمد للحد من الانبعاثات وتشغيل طائرات حديثة ذات كفاءة عالية. ومع تأخر وصول طائرات ركاب جديدة حتى عام ٢٠٢٤، بدأت طيران الإمارات تنفيذ برنامجها التحديثي، الذي تزيد تكلفته على ملياري دولار أميركي لتعديل وتزويد ١٢٠ طائرة بأحدث المنتجات وتصاميم المقصورات الداخلية، بما في ذلك تركيب مقصورة الدرجة السياحية الممتازة.

وواصلت طيران الإمارات تقديم منتجات ومبادرات جديدة للعملاء للوفاء بوعدها «تميّز دائم»، بما في ذلك تقديم قوائم طعام محسنة في جميع الدرجات، وإطلاق برنامج ضيافة جديد لرفع مستوى التدريب على الخدمة وتقديمها. كما أطلقت في أغسطس تجربة الدرجة السياحية الممتازة التي لقيت استجابةً قويةً للغاية من العملاء على رحلاتها إلى لندن وباريس وسيدني.

وخلال النصف الأول من السنة المالية الجارية، المنتهي في ٣٠ أيلول، نقلت طيران الإمارات ٢٠ مليون راكب بنمو نسبته ٢٢٨٪، عن المدة ذاتها من السنة المالية السابقة. كما نقلت الإمارات للشحن الجوي ٩٣٦ ألف طن خلال الأشهر الستة الأولى من السنة المالية ٢٠٢٢/ ٢٠٢٣.

تواصل تعافي قطاع الطيران

■ **ما هي قراءتكم وتوقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– حققنا أداءً قياسياً خلال النصف الأول من السنة المالية بفضل التخطيط المستقبلي، والاستجابة السريعة وجهود والتزام موظفينا. فقد تسارعت عملية تعافي عملياتنا عبر المجموعة، وخفف عدد أكبر من الدول قيود السفر أو أزالها، وكنا مستعدين ومن أوائل المستجيبين لتلبية الطلب القوي بفضل خطط أعمالنا المرسومة ودعم شركائنا في الصناعة واستثماراتنا المستمرة في الأفراد والتكنولوجيا والمنتجات والخدمات.

نتوقع أن يتواصل تعافي قطاع الطيران، وأن يستمر الطلب على السفر والشحن الجوي في النمو. وعلى الصناعة عامة والمطارات أن تستثمر في الموارد البشرية ورفع مستوى الخدمات لمواكبة وتمكين الناقلات الجوية من توسيع خططها التشغيلية، وكذلك يترتب علينا مراقبة المستجدات على الصعيد المالي، صرف العملات والطاقة. ■

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم:

لدينا خطط قوية لطيران الإمارات وعلامات تجارية أيقونية



أكد سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** الرئيس الأعلى التنفيذي لطيران الإمارات والمجموعة، أن مجموعة الإمارات تهدف خلال العام ٢٠٢٣ لإعادة عملياتها العالمية إلى مستويات ما قبل الجائحة، كما ستواصل جذب المواهب والتوظيف لدعم نموها المستقبلي، والتركيز على صحة وسلامة عملائها وفرق عملها. وقال سموه في رسالة لموظفي المجموعة بمناسبة العام الجديد: خلال العام ٢٠٢٣، سيتم إطلاق العديد من المبادرات المميزة مثل تشغيل طائراتنا المتجددة حديثاً واستثمار بقيمة ١٠٠ مليون دولار (٣٦٧ مليون درهم) في العمليات الخضراء والاستدامة وتنمية المجتمع، فضلاً عن شراكات ومنتجات جديدة، إلى جانب فرص التكنولوجيا والتعلم والتطوير الوظيفي لموظفينا، إضافة إلى التوسعات بشكل عام، وضعنا معاً خارطة طريق، ولدينا خطط قوية وعلامات تجارية أيقونية ونشكل فريقاً موهوباً وذا خبرة مذهلة. وأشار سموه في إطار الحديث عن ٢٠٢٣ عن توقعات الخبرات بعام يتخلله التضخم والركود وارتفاع أسعار الوقود والدولار الأميركي القوي، وبالتالي ستؤثر جميع هذه العوامل على الطلب على السفر وتكاليف التشغيل لدى المجموعة.

وتابع الشيخ **أحمد**: نبذل قصارى جهدنا للتخفيف من هذه الآثار، من خلال ضبط التكاليف والعمل عن كثب مع الموردين وأصحاب المصلحة، والتأكد من أننا نجتذب عملاءً جدداً وتقديم تجارب رائعة في المنتجات والسفر. ولفت إلى أن مجموعة الإمارات اعتمدت خلال ٢٠٢٢ على مواردها الداخلية لتسريع عملية استعادة شبكتها العالمية، وإعادة أسطولها من التخزين إلى التشغيل على مدرج المطارات، وتعزيز تجربة العملاء وثقة السفر، إلى جانب الاستثمار في المنتجات والأفراد، كما واصلت نقل الإمدادات الطبية والأساسية في أنحاء العالم. وأضاف الرئيس التنفيذي لطيران الإمارات والمجموعة، مع تسليط الأضواء العالمية على دبي، قدمنا عرضاً مذهلاً في إكسبو ٢٠٢٠ والذي لبى توقعات الجميع.

وأضاف سموه: توقعنا موجات من الطلب المكبوت التي دفعتنا للاستعداد لزيادة الرحلات الصيفية، حيث سجلنا أحد أفضل مواسم الصيف لدينا، وهو ما انعكس في إعلان عن نتائج مالية قوية لنصف العام، وبحلول نهاية ديسمبر، رحبنا بأكثر ١٤٠٠٠ فرد من الموظفين الجدد والسابقين إلى مجموعتنا المتنامية.



صلاح تهلك (الرئيس التنفيذي للعمليات في سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

حققت سوق دبي الحرة نتائج إيجابية



سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE من أكبر المساحات المتخصصة للمتاجر في المطار حول العالم من حيث الحجم والإيرادات، وتعكس مكانة دبي المرموقة بصفتها وجهة تسوّق عالمية. فهي تسوّق مجموعة كبيرة من مستحضرات التجميل وحقائب اليد والمنتجات الجلدية والهدايا المتوفرة في متاجر بجميع مباني الرّكاب وخاصة الذهب والعطور الأكثر مبيعاً.

وللمزيد كان لمجلتنا لقاء شيّق مع صلاح تهلك الرئيس التنفيذي للعمليات في السوق أعرب خلاله عن الآثار السلبية التي خلّفتها الجائحة وضربت معظم اقتصادات الدول إلا أن دولة الإمارات لم تشعر بحدّتها وجابهتها بسياسة مختلفة عن غيرها وتتمثل في إيجاد بدائل لمواكبة المتغيرات، وفي هذا السياق لابد أن نذكر الدور البارز لمطار دبي الدولي كونه صلة الوصل بين الشرق والغرب وقد واصل نشاطه وبالتالي تحقيق الإنجازات العظيمة طوال فترة الإغلاق القسري، بفضل أهمية إمارة دبي كمركز تجاري وسياحي استراتيجي في منطقة الخليج.

أما في ما يتعلق بإستراتيجية سوق دبي الحرة فهي تتبع خطوات مدروسة ونوعية وقد استعادت العدد الأكبر من الموظفين ولا سيما من الجنسية الصينية بعد تخفيف الإجراءات المفروضة في بلدهم وبالتالي تستمّر السوق في خدمة العملاء بأفضل الشروط والأسعار.

ولفت تهلك في سياق آخر إلى إضافة عدد كبير من المحال التجارية الجديدة والعلامات الراقية مثل غوتشي GUCCI وشانيل CHANEL وغيرها، فالسوق تعتبر اليوم نقطة جذب لمحبي التسوق والعلامات التجارية الفاخرة، محققة نجاحاً باهراً من خلال إطلاق العروض والجوائز، مع التوقعات باستمرار تحقيق مزيد من النجاحات والتألق والرقي والتميز.

■■■ ساهم الموقع الجغرافي الاستراتيجي لمطار دبي الدولي في مواصلة تحقيق الإنجازات ■■■

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على سوق دبي الحرة، وهل دخلنا في مرحلة التعافي الكامل من الآثار السلبية الناجمة عنها؟

– وجهت الجائحة ضربة موجعة إلى اقتصاد عالمي كان يعاني من أزمات سابقة حيث ستكون تأثيراتها شديدة للغاية على الاقتصادات التي تعاني أزمات مالية. وبالتالي، لم تبقَ أي دولة بمنأى عن هذه الاضطرابات إلا أن حجم التأثير يختلف بين دولة وأخرى حيث تمكنت الإمارات العربية المتحدة من مواجهة التحديات وإيجاد البدائل لمواكبة المتغيرات الناجمة عن الأزمة الصحية، في حين أن الموقع الجغرافي الاستراتيجي لمطار دبي الدولي ساهم إلى حدٍ كبير في مواجهة التحديات باعتباره صلة الوصل بين الشرق والغرب حيث واصل تحقيق الإنجازات وتسيير الأعمال طوال فترة الإغلاقات والقيود التي فرضتها الجائحة.

كما تعكس المؤشرات الإيجابية المحققة أهمية دبي كمركز اقتصادي وسياحي دولي مع الاستمرار في خدمة جميع القطاعات عبر وضع استراتيجية واضحة تؤمن مرونة العمل رغم التحديات.

وفي الوقت الذي تابعت فيه المطارات في الدولة عمليات التشغيل، قررت العديد من الدول الأخرى إغلاق مطاراتها وتوقيف حركة الملاحة الجوية.

وفي ما يتعلق بسوق دبي الحرة استعدنا الموظفين العاملين لدينا من الجنسية الصينية بعد تخفيف القيود وإجراءات العزل في بلدهم وفق المميزات والشروط والرواتب نفسها. كما تعد سوق دبي الحرة مؤسسة شبه حكومية تنضوي تحت مظلة مؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية (ICD) محققين خطوات نوعية في استعادة العدد الأكبر من الموظفين والاستمرار في خدمة العملاء ضمن أفضل الشروط والأسعار. وتمكنا بنجاح من تخطي تداعيات الجائحة والالتزام تجاه الموظفين وفق مبدأ الولاء والوفاء لعملهم.

إضافة محال تجارية جديدة وعلامات راقية

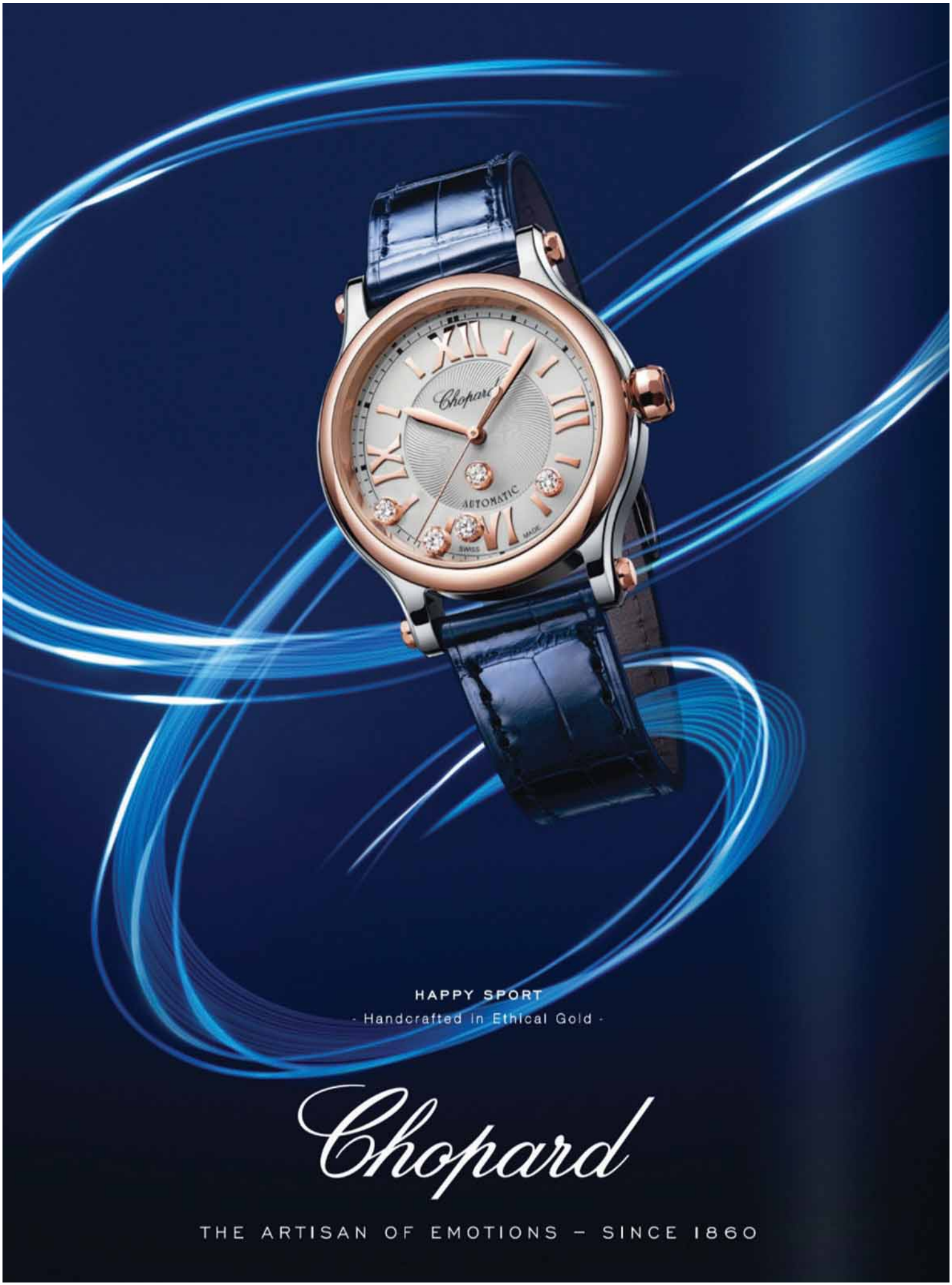
■ هل تمكنتم من إضافة محال وعلامات تجارية جديدة ضمن سوق دبي الحرة؟

– أدخلنا بعض التعديلات مع إضافة محال تجارية جديدة وعلامات راقية مثل غوتشي GUCCI، ولويس فيتون VUITTON LOUIS، ديور DIOR وشانيل CHANEL. وبالتالي، باتت سوق دبي الحرة نقطة جذب لمحبي تسوق العلامات التجارية الفاخرة، كما استعادت نشاطها وارتفعت نسب المبيعات لديها لمستويات أعلى من تلك المسجلة خلال عام ٢٠١٩، مع استمرار سوق دبي الحرة بإطلاق العروضات والجوائز.

نتوقع الاستمرار بتحقيق نتائج إيجابية

■ هل أنتم متفائلون لعام ٢٠٢٣؟

– من المتوقع الاستمرار بتحقيق نتائج إيجابية وإدخال المزيد من التحسينات والعلامات التجارية الجديدة التي توفر للزبائن تجربة تسوق مميزة وراقية نظراً للخيارات المتعددة المتاحة أمامهم. ■


HAPPY SPORT
- Handcrafted in Ethical Gold -
Chopard
THE ARTISAN OF EMOTIONS – SINCE 1860

ضمن احتفالاتها بالذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها

سوق دبي الحرة تعلن أسماء الفائزين في سحوباتها وتكرّم أحد كبار مسؤوليها صلاح تهلك





احتفلت سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE بالذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها بإطلاق عرض تخفيضات ٢٥٪، على مجموعة واسعة من السلع، للمسافرين عبر مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، وذلك على مدار ثلاثة أيام بدأت في منتصف ليل ١٧ ديسمبر، وانتهت في منتصف ليل ٢٠ ديسمبر.

وشهد عرض التخفيضات الخاص حركة شراء قوية في المطارين وعبر الإنترنت، في مؤشر قوي على قرب إسدال السوق الحرة الستار على موسمها ٢٠٢٢ على نحو مميز.

واحتفاءً بهذه المناسبة، أقامت السوق خلال الأيام القليلة الماضية سلسلة من الاحتفالات في مواقع مختلفة، بما في ذلك مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، والمقر الرئيسي لسوق دبي الحرة في أم الرمول، ومنفذ السوق الحرة الحدودي في حتا، وذلك بمشاركة كبار مسؤولي السوق التنفيذيين، وفي مقدمهم **كولم ماكلوكلين**.

وتعليقاً على نجاح الاحتفالات بالذكرى السنوية ٣٩ للتأسيس، قال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: «نحن سعداء بما حققته احتفالات ذكرى التأسيس من نتائج إيجابية لمبيعات السوق في جميع صالات مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين خلال فترة العرض الذي استغرق ٧٢ ساعة، ويعد تعبيراً عن شكرنا لعملائنا على دعمهم لنا طوال العام».

وفي إطار الاحتفالات بيوم ذكرى التأسيس (٢٠ ديسمبر) توجه مسؤولو السوق إلى الصالة C في المبنى ٣، وبرج المراقبة لقطع الكعكة التقليدية، قبل الانتقال إلى الصالة B لحضور فعالية احتفالية أخرى، وهي إجراء سحبي «ميلينيوم مليونير» و«أروع المفاجآت» الترويجيين.





في الذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها

مبيعات سوق دبي الحرة تسجل ١٠٧,٣ ملايين درهم في ٣ أيام

أعلنت سوق دبي الحرة أن مبيعات الذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها سجلت ١٠٧,٣ ملايين درهم (٢٩,٤ مليون دولار) خلال فترة عرض التخفيضات ٢٥٪، الذي أطلقته السوق لمدة ٣ أيام على مجموعة واسعة من السلع، وتم توسيعه ليشمل عملاء «التوصيل المنزلي» وعرض «كليك آند كوليكت»، حيث أسفر العرض عن حركة شراء قوية في مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، بنسبة زيادة بلغت ٢٣٪ بالمقارنة مع ذات الفترة من العام الماضي.

وتصدرت العطور قائمة السلع الأكثر مبيعاً خلال الأيام الثلاثة للعرض مسجلة ٢٦,٥ مليون درهم (٧,٣ ملايين دولار)، وحلت ساعات اليد في المرتبة الثانية محققة ١٠,٢ ملايين درهم (٢,٨ مليون درهم)، ومستحضرات التجميل في المرتبة الثالثة بمبيعات وصلت إلى ٧,٥ ملايين درهم (مليونا دولار)، بينما حققت مبيعات تذاكر سحب «ميلينيوم مليونير» ٧ ملايين درهم (١,٩ مليون دولار)، وشغلت المرتبة الرابعة ضمن قائمة السلع الأكثر مبيعاً.

وفي سياق تعليقه على مبيعات ذكرى التأسيس ٣٩، قال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: «نحن سعداء بتحقيقنا هذه الأرقام العالية من المبيعات على مدى الأيام الثلاثة لاحتفالاتنا بذكرى التأسيس، وبإتاحة الفرص للكثير من المسافرين للاستفادة من عرض التخفيضات الذي أطلقناه. وأشكر جميع من ساعدنا على تحقيق هذه النتائج الرائعة، وخاصة عملاءنا المسافرين وفريق عمل السوق الذي بذل جهوداً كبيرة في تقديم خدمات مميزة لأعداد كبيرة من المسافرين».

كذلك بلغ إجمالي مبيعات سوق دبي الحرة عبر الإنترنت خلال فترة التخفيضات ٧,٩ ملايين درهم (٢,٢ مليون دولار)، بإجمالي ٦,١٢٢ طلب شراء تم تلقيه عبر خدمتي «التوصيل المنزلي» و«كليك آند كولكت»، وطلبات تذاكر سحبي «ميلينيوم مليونير» و«أروع مفاجآت سوق دبي الحرة» الترويجيين.

وسجلت أجهزة تلقي المدفوعات، خلال الأيام الثلاثة للعرض (١٨، ١٩، ٢٠ ديسمبر)، ما مجموعه ٢٠٥,٩٥٦ معاملة شراء، منها ٦٧,٨٣٧ معاملة تم تسجيلها في العشرين من ديسمبر فقط.

وجدير بالذكر أن سوق دبي الحرة أطلقت أول عرض تخفيضات في الذكرى ٢٠ لانطلاقتها في عام ٢٠٠٣، واستمرت بإطلاقه سنوياً منذ ذلك الحين، حتى اكتسب شهرة واسعة في فترة تتسم بحركة سفر نشطة خلال العام.





أجرى السحب **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة، وذلك بحضور **راميش سيدامبي**، رئيس العمليات، و**صلاح تهلك**، الرئيس المشترك للعمليات، و**شينيد السباعي**، نائب أول الرئيس، التسويق، و**برنارد كريد**، نائب أول الرئيس، المحاسبة، و**منى العلي**، نائب أول الرئيس، الموارد البشرية، و**مايكل شميد**، نائب أول الرئيس، التجزئة، و**شارون بيكام**، نائب أول الرئيس، المشتريات، و**زايد الشبلي**، نائب أول الرئيس، حماية الممتلكات والأمن المؤسسي.

كما أعلنت السوق الحرة، بعد سحب ميلينيوم مليونير، أسماء الفائزين بأربع مركبات فارهة خلال سحب «أروع المفاجآت من سوق دبي الحرة».

وقد أضفت فرقة كورال نايتنجيلز من سوق دبي الحرة بأغنياتها الاحتفالية بمناسبة عيد الميلاد أجواء مميزة، وأدخلت البهجة إلى قلوب جميع الموظفين والمسافرين.

كذلك قدمت سوق دبي الحرة جوائز الخدمة الطويلة التكريمية لثلاثة من كبار مسؤولي السوق الذين عملوا فيها منذ فترة طويلة، بمن فيهم **صلاح تهلك**، الذي احتفل بمرور ٣٠ عاماً على عمله في السوق، و**سالم إبراهيم**، مدير أول، البيع بالتجزئة، و**إدمون سلدانها**، مدير العمليات، المبنى ٢، والذي يعمل مع المؤسسة منذ ٢٠ عاماً. كما استمتع موظفو سوق دبي الحرة بسحب «مفاجأة الموظفين» بمناسبة الذكرى السنوية ٣٩ للتأسيس.



سوق دبي الحرة الأفضل في العالم للعام الـ١٦ على التوالي



فازت سوق دبي الحرة بجائزتين مرموقتين خلال الحفل السنوي الـ ١٩ لتوزيع «جوائز استطلاع جمهور قراء مجلة جلوبال ترافلر»، المتخصصة في شؤون السفر. والذي أقيم في فندق «ذا ريتز كارلتون» في مدينة لوس أنجليس الأميركية.

وحصدت السوق الجائزتين في فئتي «أفضل سوق حرة للتسوق في العالم» للعام السادس عشر على التوالي.

كما فازت السوق بـ «أفضل سوق حرة للتسوق في الشرق الأوسط» للعام الرابع، وفق استطلاع آراء قراء مجلة جلوبال ترافلر الشهرية، حيث حلت السوق في المرتبة الأولى في استطلاع جمهور قراء «جلوبال ترافلر» السنوي، الذي أجرته المجلة في الفترة من ديسمبر ٢٠٢١ إلى مشاركة ما يزيد على ٢٢ ألف شخص.

وقال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس إدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: سعداء بفوز سوق دبي الحرة بجائزتي «أفضل سوق حرة للتسوق في العالم» و«أفضل سوق حرة للتسوق في الشرق الأوسط»، وهو إنجاز يجسد التزامنا الراسخ بتقديم مجموعة واسعة ومتنوعة من السلع والخدمات وتجارب التسوق التي لا تضاهى لعملائنا، ونشكر قراء المجلة الذين منحوا أصواتهم مجدداً في هاتين الفئتين.

Mehmed Zingal (General Manager UAE - Turkish Airlines)

Turkish Airlines is the largest network operator in the world by the number of seats available on international flights



Mehmed Zingal, General Manager UAE at Turkish Airlines, is a devoted aviation professional with many years of experience in marketing, sales, sales management and operations. With a master's degree in Air Transport Management, Mr. Zingal has highly developed skills of team management, communication, planning and execution. He is responsible to grow revenue, profit and market share by implementing specially designed strategies through creating partnerships in the market. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Zingal evaluated the aviation sector during 2022, shedding light on their strategy for development and expansion, mentioning their recent achievements, and expressing his outlook for 2023. Below is an extract from the interview.

• How do you assess the reality of the aviation sector during the year 2022, and do you think that the sector has recovered from the effects of the Covid pandemic?

- With the largest aviation crisis in the form of Covid-19 is mostly losing its effects, travel is much easier again. While some countries still do hold on to their safety procedures, Turkish Airlines managed to strategically either keep its place or improved in the markets around the globe. 2022 was a great year for the flag carrier compared to 2019 as the national carrier managed to carry a total of 7.3 million passengers with 85.4% passenger load increase and that is only for the month of September.

Again in 2022, Turkish Airlines received the World Class award for the second time in a row with the independent reviews conducted by APEX with the consultancy of Yates+ on the criteria of safety and well-being, sustainability, service and guest experience. Additionally, Turkish Airlines cemented its place at the first place in Europe with the Europe's Best Airline award from Skytrax which accompanied two more awards this year. (World's best business class catering, and best Airline in southern Europe).

Turkish Airlines flies to more countries than any other airline

Develop and expand throughout the globe

• What is your strategy for development and expansion around the world?

- Turkish Airlines is very well known for its strategic partnerships to develop and expand throughout the globe. With this in mind, global carrier continues to contribute to health tourism of its home country, strengthen economic ties between nations and expanding its network with new routes, increasing its frequencies with existing ones and signing new codeshare deals such as the one with Air Seychelles to provide more flexible fight opportunities to our guests.

As sustainability is taking over the World, Turkish Airlines' commitment to sustainability will enable flag carrier to further expand its route network and further increase both passenger and cargo traffic. The airline has initiated more than 100 operational improvement projects to reduce its carbon footprint since 2008 and will continue to implement technologies that reduce greenhouse gas emissions to leave a better world for future generations.



New records

• What are your recent achievements? And did you increase the number of fleet and destinations?

- One of our ongoing core strengths is that Turkish Airlines flies to more countries than any other airline. We achieved new records in July and August, becoming the "largest network operator in the world" by the number of seats available on international flights. We are mostly over the pandemic as we are reaching our pre-pandemic numbers. Also, as mentioned earlier we won several awards from Skytrax & APEX.

As per fleet and destinations, Turkish Airlines has reached 337 destinations worldwide, 287 international and 53 domestic with the fleet of 395 Aircrafts. Latest addition to our network was Kurkuk in Iraq.

2023 looks promising

• What are your outlook for the year 2023?

- 2023 looks promising as tourism sector is on the rise with the normalization and more people wishing to travel as they pleased after the break from holidaying imposed by the pandemic. One of the most anticipated projects is Champions League Sponsorship which Turkish Airlines is the main sponsor, the final match will be played in Istanbul in 2023. Turkish Airlines is also celebrating its 90th anniversary of serving the globe, and 100 years serving Turkiye. Several Milestones that Turkish Airlines is always on the watch out for is increasing its destinations & network as well as providing the best & most efficient fleet with top notch services to its guests.



AL BAYAN MAGAZINE SPECIAL PACKAGE

At InterContinental Jordan, we can add the perfect touch to your stay. Bayan Magazine readers can enjoy a special package when staying with us between January 25th and June 30th, 2023. Our package is tailored for a two-night stay in a deluxe suite for JOD 600 and includes the following:

** Breakfast for two at Club InterContinental*
** Enjoy a 25% discount on food & beverage and laundry services.*
** Enjoy a 40% discount on couples massage and get a complimentary 20-minute salt scrub session.*
** Enjoy a complimentary couples massage and a 20-minute salt scrub session*
** Early check-in and check-out (subject to availability)*

Enjoy this offer when you book directly with InterContinental Jordan by calling +962 6 460 5100 and mentioning the promo code ***BAYAN23.***

The above price is subject to 5% service charge and 8% sales tax.

Terms & conditions apply.

AMMAN
CAIRO
MUSCAT
JEDDAH
DUBAI
TOKYO
OSAKA
BANGKOK
HANOI
SINGAPORE
SYDNEY
MELBOURNE
BALI
TAHITI

Live the InterContinental® life.

INTERCONTINENTAL®
JORDAN

محمد جابـر

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة «دي.أس.في» DSV - أبوظبي):

حققنا أفضل أداء عام ٢٠٢٢



تعتبر شركة «دي أس.في» DSV أحد أفضل مزودي الخدمات اللوجستية وهي تقدم خدماتها على مستوى العالم، وقد حققت توسعاً سريعاً وحضوراً دولياً من خلال سلسلة من عمليات الاستحواذ الاستراتيجية، أبرزها كانت عملية شراء نشاط الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة (GIL) التابعة لشركة «أجيليتي».

تحدث محمد جابر الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة DSV عن تأثير الأحداث المتعاقبة مثل الجائحة، والأزمة الروسية –الأوكرانية والتضخم على منطقة الشرق الأوسط، وعلى قطاع النقل بشكل عام، كما أضاف جابر أن الرؤية الاقتصادية والتنموية في دول مجلس التعاون الخليجي تتمثل في رسم خارطة الطريق المستقبلية وتشكل حافزاً للاستثمار في قطاعات مختلفة مثل التعليم والتكنولوجيا وذلك للارتقاء بالمجتمعات.

وفي سياق آخر، تحدّث جابر عن إنجازات (DSV) وعن النقلة النوعية من خلال عمليات الاستحواذ ما جعلها رائدة في مجالها وأعطاها تصنيفاً من ضمن أفضل الشركات العالمية، وهذا التوسع الكبير على مستوى المنطقة جعلها الشركة الأفضل أداءً خلال عام ٢٠٢٢، كذلك استثمرت الشركة في المجال التكنولوجي والتحول الرقمي لتقديم خدمة ممتازة للعملاء. وبالتالي تهدف استراتيجيتها إلى النمو بالتطور التكنولوجي. وأخيراً تطرق جابر إلى عدة استثمارات تقوم الشركة بدراسة جدواها لذا هناك توقعات بتحقيق معدلات نمو جيدة مع تطبيق مفهوم الاستدامة الذي يعد من أولويات الشركة.

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة تتمثل في تعطل سلاسل التوريد، التضخم، ارتفاع الأسعار والتأثيرات الناجمة عن الأزمة الصحية، كيف تقوّمون هذه التداعيات على قطاعكم؟

– يختلف تأثير هذه الأحداث بين قطاع النقل البحري وقطاع الخدمات اللوجستية وقطاع النقل الجوي. بحيث أنه مع بداية الجائحة تأثرت شركات النقل البحري نتيجة التوقف شبه الكلي لعملياتها بسبب الإغلاقات، في حين عمدت شركات نقل الركاب إلى تحويل طائراتها لنقل البضائع في ظل توقف حركة السفر عالمياً فضلاً عن زيادة الطلب على عمليات نقل البضائع جواً لتعويض الشحن البحري المعطل.

كما ألحقت جائحة «كورونا» أشد الضرر بالاقتصاد العالمي، إلا أن التأقلم مع الأزمات ومواجهتها اختلف بين دولة وأخرى. وفي ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط نجحت الدول في التصدي للأزمة نتيجة الدعم الحكومي وإطلاق مجموعة من المبادرات الهادفة التي ساهمت في استقرار الأوضاع الاقتصادية وتجنب التعرض لموجة الإفلاسات.

واستطاعت الشركات العاملة في مجال الشحن البحري امتصاص الأزمة والسرعة في التأقلم مع الأحداث بفضل وجود بنية تحتية رقمية متقدمة شكلت داعماً رئيسياً لاستمرارية أعمالها وإتمام الإجراءات عن بُعد. وفي ما خصّ «دي أس في» الرائدة عالمياً في الخدمات اللوجستية وتميزها في مجال الحلول الرقمية وأتمتة عملياتها نجحت في التأقلم السريع مع المتغيرات التي شهدتها الأسواق والاضطراب في سلاسل التوريد.

واليوم، مع عودة حركة النقل الجوي إلى طبيعتها واستئناف معظم الموانئ العالمية نشاطها في ظل النقص الحاصل في البضائع والمواد الاستهلاكية تقلصت القدرات الاستيعابية بسبب الطلب المتزايد. وإلى جانب كل هذه المشاكل أتت حادثة قناة السويس لتزيد من الضغوط على قطاع الشحن حيث ارتفعت الأسعار عشرة أضعاف ما كانت عليه سابقاً وهذا بطبيعة الحال سيزيد من معدلات التضخم. في حين أن الارتفاع الكبير في أسعار الطاقة كانت له تداعيات على عمليات الشحن البحري، البري والجوي.

إنما لا بدّ من الإشارة هنا إلى ما تقوم به دول مجلس التعاون الخليجي وتحديداً دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية وإطلاقها مجموعة من المبادرات الجاذبة للاستثمارات الخارجية بهدف الانتقال إلى اقتصادات تعتمد على الصناعة المحلية ما يؤدي إلى تنوع اقتصادي ضخم وتعزيز الموارد المستخدمة في عمليات الإنتاج. كما تقوم بتمويل قطاعات اقتصادية حيوية تمحورت في قطاع البنية التحتية، الصحة، التعليم، الطاقة، الصناعة إلى جانب الموانئ والمطارات والتكنولوجيا. وبالتالي، الاستقرار الأمني والتشريعات المرنة في عمليات الاستثمار جعلت من دول الخليج مركز جذب للاستثمارات الضخمة المتنوعة.

رسم خريطة الطريق المستقبلية

■ ما مدى أهمية الرؤى الاقتصادية والتنموية في دول مجلس التعاون في تدفق الاستثمارات الأجنبية؟

■■■ تركز استراتيجيتنا على الاستثمار في التحول الرقمي وتحقيق الاستدامة ■■■

– تعد بمثابة أهداف تنموية ترسم خريطة الطريق المستقبلية وتشكل حافزاً مهماً للمستثمرين. وبات من الواضح اهتمام القيادات في دول الخليج بتطوير اقتصاداتها وتنويعها وذلك من خلال الاستثمار في قطاع التعليم والتكنولوجيات الحديثة، ما سينتج عنه جيل جديد مثقف ومستقبل مزدهر.

نقلة نوعية للطرفين

■ بعد استحواذكم على نشاط الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة في «أجيليتي»، هل لديكم النية لخوض مثل هذه التجربة على المستويين المحلي والعالمي؟

– أدت عملية الاستحواذ إلى إنشاء شركة رائدة تصنف من ضمن أفضل ثلاث شركات عالمية، كما جعل «دي. أس. في» تحقق مستويات نمو مرتفعة على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا. فضلاً عن تعزيز مكانتنا كشركة نقل وخدمات ذات إيرادات ضخمة. وتمتلك الشركة شبكة متكاملة من الخدمات اللوجستية والتوزيع والتخزين. وبالتالي، شكلت عملية الاستحواذ نقلة نوعية للطرفين وعملية تكامل وتجانس. ومن جهة أخرى، التوسع الضخم الذي قمنا به على مستوى المنطقة جعل من الشركة الأفضل أداءً خلال عام ٢٠٢٢، بالإضافة إلى الدخول في مجال خدمات البحر (MARINE SERVICES) الذي يعد بمثابة قطاع جديد نعمل على تطويره بفضل الخبرات والمهارات التي يمتلكها فريق العمل إلى جانب الاستثمار الضخم في التكنولوجيا الرقمية حيث تطمح «دي. أس. في» بأن تصبح من شركات الخدمات اللوجستية الرائدة ذات الأداء المتميز مع التركيز على التحول الرقمي في نشاطها، ما يتيح لنا خدمة عملائنا بطريقة احترافية ودعم سلاسل الإمداد من خلال أدوات وحلول رقمية مرنة تمكننا من خدمة العملاء وفق رؤية واضحة.

DSV تمتلك برامج متطورة لتأمين الحماية السيبرانية

■ ما هي الأساليب التي اعتمدتم لضمان حماية أنظمتكم لا سيما أن المنطقة العربية من أكثر المناطق عرضة للهجمات والاختراقات الإلكترونية؟

– في عصرنا الحالي، لا أحد بمنأى عن الإعتداءات الإلكترونية، لكن DSV طبقت الكثير من الضوابط في جميع فروعها. وكنّا قد واجهنا بعض المحاولات التي تهدف إلى اختراق أنظمتنا لكننا منعناها. والمعروف أن DSV تستخدم أكثر الأنظمة تقدماً على مستوى المؤسسات في صناعة الخدمات اللوجستية، مع مجموعة غنية بالميزات من القدرات الرأسية والأفقية للمؤسسة بأكملها والتي توفر وظائف شاملة لاحتياجات تنفيذ الخدمات اللوجستية عبر سلسلة التوريد، وبالتالي هذا النظام يولي موضوع الأمن السيبراني أهمية كبرى بالإضافة إلى ذلك، تركز الشركة على موضوع إخضاع جميع الموظفين إلى دورات تدريبية عبر DSV ACADEMY ليكونوا على بيّنة من أي اختراقات محتملة بحيث يتمكنون من احتوائها بسرعة.

النمو في التطور التكنولوجي

■ أي من الأسواق ترغبون في تنمية أنشطتكم والتوسع فيها؟

– إن شركة DSV قابلة للتطوير بسهولة في الحجم والنطاق بأقل استثمارات ممكنة، بفضل عمليات التحول الرقمي التي تعتمدها لا سيما في مجالات إنترنت الأشياء IoT والتعلم الآلي MACHINE LEARNING وعلم الروبوتات والذكاء الإصطناعي AI. بالإضافة إلى ذلك، تستخدم الشركة أحدث منصات الطائرات بدون طيار وأجهزة البرامج لمسح المنتجات في المستودعات والرمز الشريطي على كل منصة نقالة، لذا، إن النمو سيكمن بالتطور التكنولوجي للمحافظة على عملائنا وهو الهدف الأهم في ظل المنافسة الشرسة والتضخم.

الاستدامة هي المحافظة على البيئة وزيادة الربحية

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– هناك استثمارات ضخمة في مجال النفط والغاز في دولة الإمارات العربية المتحدة في ظل وجود مشاريع عديدة سيتم تنفيذها تتعلق بالطاقة المتجددة، لذا من المتوقع أن نحقق معدلات نمو من رقمين مع حرصنا على تطبيق مفهوم الاستدامة الذي يعد من أولويات الشركة التي تركز عليها استراتيجيتها. والمعروف أن الإمارات تستعد لاستضافة قمة المناخ COP 28 خلال عام ٢٠٢٣ بهدف مناقشة التحديات المناخية وإيجاد الحلول من خلال الاعتماد على الطاقة المتجددة وعرض فرص التنمية الاقتصادية المستدامة، ونحن كشركة نقوم بمبادرات عدة تهدف إلى الحفاظ على البيئة مثل اعتماد شاحنات كهربائية والتكثيف من استخدام الطائرات بدون طيار في عملياتنا من أجل خفض الانبعاثات الكربونية بنسبة ٢٠٪. فالاستدامة برأيي، هي كيفية التصرف بطريقة أفضل من أجل المحافظة على البيئة وزيادة الربحية باعتماد أسلوب تضفي من خلاله قيمة مضافة على البيئة. ويتحقق ذلك باعتماد الذكاء الاصطناعي وهندسة البيانات DATA ENGINEERING، فضلاً عن اعتماد الدورات التدريبية المكثفة لفريق العمل. لذا، نحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ لا سيما أن الفرص المتاحة عديدة ونحن كشركة نمتلك القدرات المتخصصة والأنظمة المتطورة. ■

DSV
Global Transport and Logistics

تيدي زيبيتز (الرئيس التنفيذي لشركة الخطوط السعودية للشحن):

تمثل الحلول الذكية دوراً فاعلاً في الارتقاء بالخدمات اللوجستية وتطوير قطاع الشحن الجوي



حققت شركـة الخطوط السعوديـة للشحـن SAUDIA CARGO الكثير من النجاحات وتمكنت من الحفاظ على أداء متميز في مجالها من حيث دقة المواعيد ورفع حصتها من الأعمال التجارية مع عملائها الحاليين. كما وصلت إلى المستوى الأعلى باستخدام الأصول حيث اقتربت من المراكز العشرة الأولى في العالم بين خطوط الشحن على صعيد ساعات الطيران الفعلية.

وفي إطار الإضاءة على أبرز إنجازات وتطلعات الشركة وتحديداً على صعيد التحول الرقمي شدد السيد تيدي زيبيتز TEDDY ZEBITZ الرئيس التنفيذي للشركة خلال حواره مع مجلة «البيان الاقتصادية» على تعزيز التزامها بتحقيق أعلى قيمة ممكنة من التحول الرقمي في قطاع الشحن الجوي، حيث تسعى لدعم تحول المملكة إلى مركز لوجستي عالمي يربط بين أفريقيا وآسيا وأوروبا، مشيراً إلى تحقيق منصة الشحن والتوزيع الرقمي "CARGO.ONE" الخاصة بها مبيعات رقمية استراتيجية وأتاحت لها الفرصة لتوسيع بصمتها العالمية وترسيخ مكانتها في السوق.

وعلى الرغم من التحديات المتعلقة بعمليات الإغلاق وتعطل سلاسل التوريد نجحت الشركة في التصدي لها ما جعل عام ٢٠٢٢ ناجحاً للغاية واقترن بعائدات مالية قوية وأداء رائد من حيث الالتزام بالمواعيد. وتتويجاً لهذه الجهود حصدت شركة الخطوط السعودية للشحن جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي لعام ٢٠٢٢. كما أوضح الاستمرار في مواجهة التحديات بقوة واستثمار الفرص والوفاء بوعودها لجميع الشركاء وأصحاب العلاقة حول العالم.

في ما يلي حوارنا المفعم بالعلومات القيمة مع السيد زيبيتز:

■■■ نحن فخورون بحصولنا على جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي للعام ■■■

■ كيف تقيّمون واقع قطاع الشحن في العالم وفي المنطقة بعد أزمة جائحة «كوفيد» وفي ظل الظروف التي نشهدها مثل الحرب الروسية – الأوكرانية، التضخم، مشاكل سلاسل التوريد، التغير المناخي وغيرها؟

– واجه قطاع الشحن العديد من التحديات بسبب جائحة «كوفيد–١٩»، بدءاً من عمليات الإغلاق ووصولاً إلى اضطرابات سلسلة التوريد، مما تسبب في حالات تأخير واضحة وتراجع الطلب على خدمات الشحن. كما كان للحرب الروسية الأوكرانية تأثير هائل على القطاع، فقد تسببت بتحولات في قطاع الخدمات اللوجستية، وزيادة أسعار السلع، فضلاً عن التأثير المباشر على التضخم وتكاليف الوقود وأسعار الصرف.

ويشكّل التغير المناخي مصدر قلق كبير لقطاع الشحن لتأثيره على مسارات الشحن والبنية التحتية، فضلاً عن زيادة تكلفة العمليات التشغيلية. ويسعى الكثيرون حالياً لمواجهة هذه التحديات وإيجاد طرقٍ لتقليل الانبعاثات الكربونية وتخفيف آثار التغير المناخي.

وبشكل عام، من المرجح أن جائحة «كوفيد–١٩» وغيرها من التحديات الراهنة قد تركت أثراً كبيراً على قطاع الشحن لن ينتهي في القريب العاجل.

عائدات مالية قوية وأداء رائد على مستوى القطاع

■ ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت للسعودية للشحن خلال عام ٢٠٢٢؟

– رغم التحديات التي واجهتها، شهدت الخطوط السعودية للشحن عاماً ناجحاً للغاية اقترن بعائدات مالية قوية وأداء رائد على مستوى القطاع من حيث الالتزام بالمواعيد. وفي الواقع، نحن فخورون بحصولنا على جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي للعام في معرض الشحن الدولي بالهند علاوة على ذلك، نجحنا بتعزيز مكانتنا وحجمنا في تحالف «سكاي تيم» العالمي للشحن والذي يمثل نسبة ٢٠٪ من حركة الشحن الجوي العالمية. ونحن متفائلون جداً بالمستقبل نظراً لإرثنا القوي ونمو سوق الشحن الجوي العالمي عموماً.

وعليه، سنستمر خلال العام المقبل في مواجهة التحديات بقوة واستثمار الفرص والوفاء بوعودنا لجميع الشركاء وأصحاب العلاقة حول العالم. وإلى جانب تأثير الجائحة قصير المدى، تمثل سوق الخدمات اللوجستية السعودية فرصة نمو مهمة على الصعيدين المحلي والدولي. وكوننا نتمتع بمرونة فائقة، نجحنا بتمكين موظفينا، وحرصنا على أن تتظافر جهودنا إلى جانب عملائنا وشركائنا لتقديم حلول مبتكرة ومخصصة تساعدهم على بلوغ أهدافهم وتحقيق رؤاهم بأسلوب طموح وملهم.

تعزيز الكفاءة وخفض التكاليف وإثراء تجربة العملاء

■ برأيكم ما مدى أهمية التكنولوجيا والحلول الذكية لقطاع الشحن؟

– أعتقد أن التكنولوجيا والحلول الذكية تلعبان دوراً بالغ الأهمية في قطاع نقل البضائع والشحن الجوي. وفي اقتصاد اليوم المتسارع والمعولم، ينبغي أن تكون شركات القطاع قادرة على التكيف بسرعة وبكفاءة عالية مع ظروف السوق المتغيرة واحتياجات العملاء.

ويمكن للتكنولوجيا والتطور الذكي دعم شركات الشحن الجوي عبر تعزيز الكفاءة وخفض التكاليف وإثراء تجربة العملاء. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي استخدام أنظمة إدارة النقل والتتبع والمراقبة في الوقت الحقيقي إلى تحسين عمليات تحديد خط السير والجدولة، وإمكانية الاطلاع على حالة الشحنات، وتحسين سبل التواصل بين الأطراف المعنية. كما تساهم الأتمتة في تبسيط العمليات التشغيلية وتقليل الحاجة إلى العمل اليدوي. بينما يمكن أن توفر تحليلات البيانات رؤى حول الاتجاهات والأنماط التي يمكن أن تساعد في صنع القرار وتحسين الأداء.

ومن واقع تجربتي، تزايد اعتماد التكنولوجيا والحلول الذكية في قطاع الشحن الجوي خلال السنوات الأخيرة. لكن قد تختلف وتيرة هذا الاعتماد بين لاعبي القطاع. وقد تكون بعض الشركات أكثر استعداداً وقدرة على الاستثمار في التقنيات الجديدة وتبنيها، فيما قد يواجه البعض الآخر تحديات مثل نقص الموارد أو الخبرات الفنية.

وبشكل عام، من الضروري لشركات قطاع الشحن الجوي أن تواصل التكيف مع المتطلبات المتسارعة للتكنولوجيا والتطور الذكي لضمان البقاء في حلبة المنافسة وتلبية الاحتياجات المتغيرة للعملاء. وهو ما قد يستلزم استثمارات كبيرة في التكنولوجيا وتطوير مهارات وخبرات جديدة داخل المؤسسة.

نسعى لتعزيز التزامنا بمبادراتنا لتحقيق أقصى قيمة ممكنة من التحول الرقمي

■ **ما هي التوجهات نحو التحول الرقمي في ضوء «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟**

– نحن في الواقع نسعى لتعزيز التزامنا بمبادراتنا لتحقيق أقصى قيمة ممكنة من التحول الرقمي في قطاع الشحن الجوي كما نسعى لدعم تحول المملكة إلى مركز لوجستي عالمي يربط بين أفريقيا وآسيا وأوروبا. وتساهم الشركة بدعم جهود قطاع الشحن الجوي السعودي لشحن أكثر من ٤,٥ مليون طن سنوياً بحلول نهاية العقد. ونحن مستمرون بتعزيز التحول الرقمي لقطاع الشحن الجوي السعودي. ومنذ صيف ٢٠٢١م، حققت منصة الشحن والتوزيع الرقمي cargo.one (كارجو ١) مبيعات رقمية استراتيجية تركز على العملاء، وساعدتنا على توسيع بصمتنا العالمية وترسيخ مكانتنا في السوق. وحتى الآن، قام وكلاء الشحن ممن يستخدمون المنصة بحجز آلاف الشحنات عبر شبكة الخطوط السعودية العالمية على الأساطيل المخصصة للشحن والركاب. وكان أكثر من ٥٠٪ من الحجوزات إلى وجهات خارج المملكة، مما ساعد الشركة على تحقيق النمو والتوسع عبر أسواق وشرائح عملاء جديدة.

وسنواصل التعاون مع منصة Cargo.one لتطوير وتطبيق أفضل الممارسات الرقمية لتحسين تجارب العملاء وتعزيز الكفاءات التشغيلية. وتتيح المنصة تقديم عروض شراء مميزة وتستند إلى البيانات مع تقليل العبء الإداري على شركات الطيران. ونتوقع أن يقوم غالبية العملاء بالحجز رقمياً في غضون سنوات قليلة.

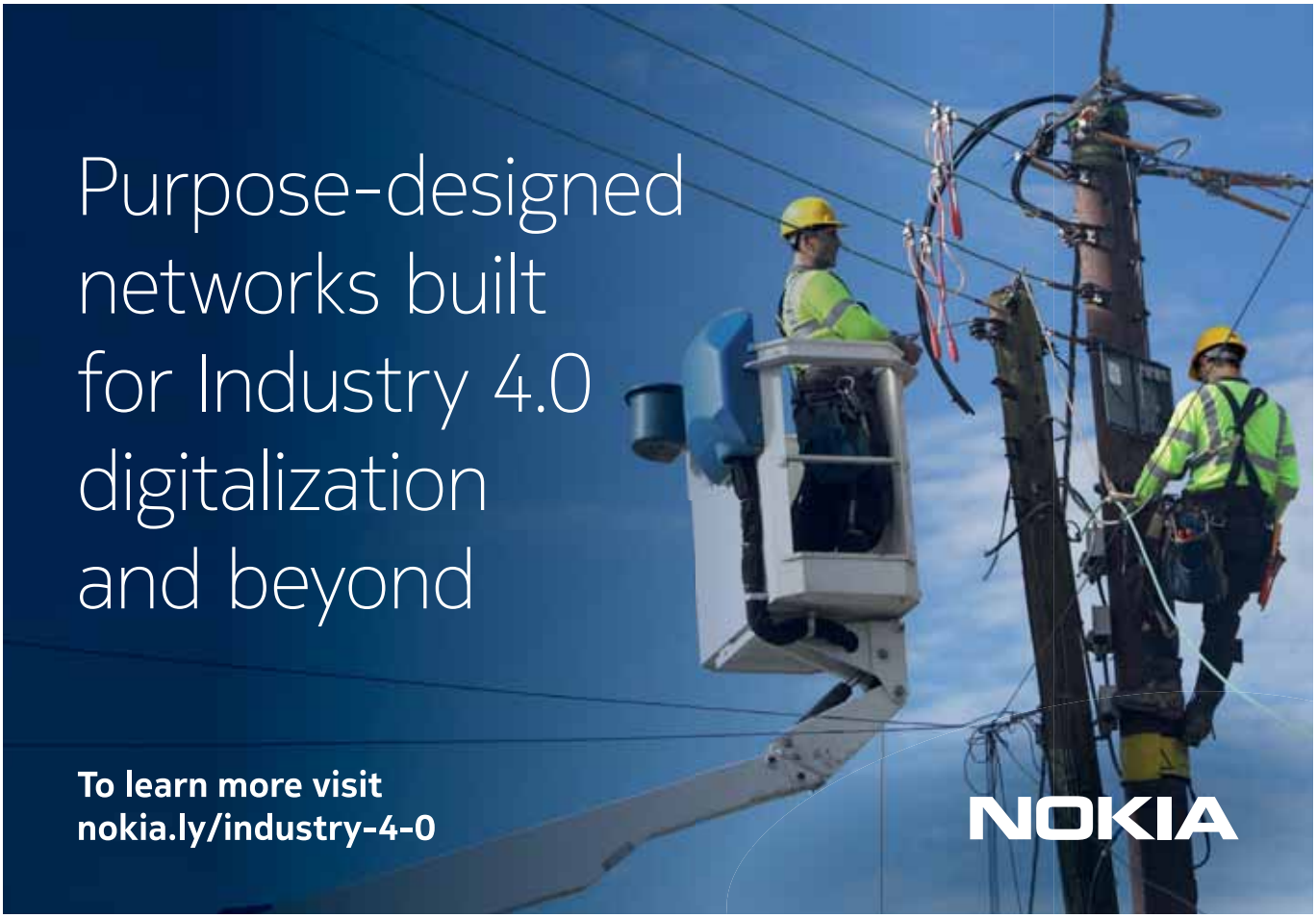
ومع استمرار نمو سوق الشحن الجوي العالمي، فإن السعودية للشحن تنظر للمستقبل بعين الثقة، وتركز على تبني أرقى الحلول التكنولوجية لتحسين أدائها التشغيلي وخدمة العملاء. ومن خلال تنفيذ الحلول التقنية، نهدف إلى الحفاظ على أدائنا الرائد في القطاع من حيث دقة المواعيد، وزيادة حصتنا من الأعمال التجارية. ونحن نؤمن بأن الاستثمار في التكنولوجيا أمر بالغ الأهمية لنجاحنا، ونلتزم بالبقاء في طليعة الابتكار عبر قطاع الشحن الجوي.

ترتكز شركة الخطوط السعودية للشحن على عامل المرونة وهي مؤهلة تماماً للاستفادة من الانتعاش الاقتصادي المتوقع

■ **ما هي الخطط المستقبلية للسعودية للشحن في المنطقة؟**

– شهدت شركة الخطوط السعودية للشحن الكثير من النجاحات في عام ٢٠٢٢ رغم مواجهتها العديد من التحديات مثل الحرب الأوكرانية وعمليات الإغلاق جرّاء «كوفيد-١٩» وقد أثرت هذه التحديات على الاقتصادات المعولمة، وأسفرت عن تحولات كبيرة في الخدمات اللوجستية فضلاً عن إعادة صياغة ملامح قطاعات كاملة. ورغم ذلك كله، فقد تمكنا من الحفاظ على أدائنا الرائد في القطاع من حيث دقة المواعيد بنسبة تفوق ٩٠٪ وزيادة حصتنا من الأعمال التجارية مع العملاء الحاليين، وكذلك إضافة عملاء جدد أيضاً، لا سيما في قطاع التجارة الإلكترونية. وفيما يتعلق باستخدام الأصول، وصلنا إلى المستوى الأعلى على الإطلاق، ونقترب من المراكز العشرة الأولى في العالم بين خطوط الشحن من حيث ساعات الطيران الفعلية.

وتبقى سعة الشحن في بطن طائرات الخطوط السعودية بمثابة العصب التشغيلي والمالي لأنشطتنا. وترتكز شركة الخطوط السعودية للشحن على عامل المرونة، وهي مؤهلة تماماً للاستفادة من الانتعاش الاقتصادي المتوقع نظراً لتنوعها وقدراتها على صعيد الإدارة والتكيف التكنولوجي. وتضمن مواردنا المالية وخبراتنا التشغيلية تحقيق أقصى تطلعات النمو عبر قطاع الشحن الجوي في المنطقة. ■



TOP 100 SHIPPING COS.

نقل

Rank	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		Teu	Ships	TEU	Ship...	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ship...	% existing
1	Mediterranean Shg Co	4,626,967	719	2,126,304	421	2,500,663	298	54%	1,825,276	133	39.4%
2	Maersk	4,232,409	704	2,534,487	344	1,697,922	360	40.1%	358,300	29	8.5%
3	CMA CGM Group	3,399,694	599	1,597,712	232	1,801,982	367	53%	660,476	77	19.4%
4	COSCO Group	2,865,265	465	1,568,820	177	1,296,445	288	45.2%	884,272	46	30.9%
5	Hapag-Lloyd	1,796,154	249	1,111,479	120	684,675	129	38.1%	362,544	18	20.2%
6	Evergreen Line	1,662,633	209	951,667	128	710,966	81	42.8%	463,442	49	27.9%
7	ONE (Ocean Network Express)	1,534,448	205	787,587	90	746,861	115	48.7%	418,430	30	27.3%
8	HMM Co Ltd	816,365	75	555,866	37	260,499	38	31.9%	184,027	17	22.5%
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	705,614	93	216,346	51	489,268	42	69.3%			
10	Zim	533,823	138	28,681	8	505,142	130	94.6%	378,034	43	70.8%
11	Wan Hai Lines	430,854	142	343,432	112	87,422	30	20.3%	276,838	38	64.3%
12	PIL (Pacific Int. Line)	297,163	91	193,633	71	103,530	20	34.8%	88,000	8	29.6%
13	SITC	159,110	105	143,471	90	15,639	15	9.8%	41,169	25	25.9%
14	KMTC	148,517	65	86,464	32	62,053	33	41.8%			
15	IRISL Group	136,900	30	136,900	30						
16	Zhonggu Logistics Corp.	136,126	103	80,690	35	55,436	68	40.7%	64,904	14	47.7%
17	UniFeeder	134,798	82			134,798	82	100%			
18	X-Press Feeders Group	129,702	82	65,169	35	64,533	47	49.8%	110,992	24	85.6%
19	TS Lines	108,673	49	78,158	32	30,515	17	28.1%	99,520	24	91.6%
20	Antong Holdings (QASC)	101,696	93	74,720	46	26,976	47	26.5%	4,888	2	4.8%
21	Sinokor Merchant Marine	95,331	75	82,410	63	12,921	12	13.6%	89,773	25	94.2%
22	Sea Lead Shipping	89,773	24			89,773	24	100%			
23	China United Lines (CULines)	74,064	29	12,445	7	61,619	22	83.2%	25,300	6	34.2%
24	Emirates Shipping Line	72,350	16	2,546	1	69,804	15	96.5%			
25	Global Feeder Shipping LLC	71,691	25	48,089	16	23,602	9	32.9%			
26	SM Line Corp.	68,620	15	59,918	12	8,702	3	12.7%			
27	Swire Shipping	68,374	34	56,041	27	12,333	7	18%			
28	RCL (Regional Container L.)	68,344	34	62,994	32	5,350	2	7.8%	52,800	6	77.3%
29	Matson	65,747	29	41,099	20	24,648	9	37.5%	10,860	3	16.5%
30	Arkas Line / EMES	52,893	33	51,729	32	1,164	1	2.2%	3,100	1	5.9%
31	Grimaldi (Napoli)	51,481	36	51,481	36				12,000	6	23.3%
32	Interasia Line	51,056	22	33,853	13	17,203	9	33.7%	18,330	6	35.9%
33	Sinotrans	46,219	31	23,970	16	22,249	15	48.1%	7,000	4	15.1%
34	Ningbo Ocean Shg Co	46,137	51	32,852	35	13,285	16	28.8%	16,940	10	36.7%
35	Shanghai Jin Jiang Shipping	39,989	42	23,994	29	15,995	13	40%	7,600	4	19%
36	Meratus	36,007	53	35,389	52	618	1	1.7%			
37	Seaboard Marine	35,878	23	9,389	6	26,489	17	73.8%	10,500	3	29.3%
38	Samudera	35,140	29	7,180	10	27,960	19	79.6%	9,500	5	27%
39	Tanto Intim Line	34,867	54	34,867	54						
40	Pasha Hawaii Transport Lines	32,245	13	14,770	7	17,475	6	54.2%	3,200	1	9.9%
41	Salam Pacific Indonesia Lines	30,981	44	30,981	44						
42	Namsung Shipping	30,860	27	27,680	23	3,180	4	10.3%	12,046	6	39%
43	Great White Fleet	27,374	14	9,238	4	18,136	10	66.3%			
44	FESCO	26,833	21	20,587	16	6,246	5	23.3%			
45	Tailwind Shipping Lines	21,086	6	803	1	20,283	5	96.2%	2,760	2	13.1%
46	Ellerman	20,844	8			20,844	8	100%	2,760	2	13.2%
47	Oman Container Line	19,805	5	4,250	1	15,555	4	78.5%	11,128	4	56.2%
48	Linea Messina	18,560	8	17,520	6	1,040	2	5.6%			
49	Safeen Feeders	17,916	9	15,747	8	2,169	1	12.1%			
50	Temas Line	17,818	33	17,818	33						
51	Akkon Lines	17,231	17	1,776	2	15,455	15	89.7%			
52	Tropical Shg / TOTE Maritime	16,992	21	15,592	19	1,400	2	8.2%			
53	Crowley Liner Services	16,938	15	10,916	9	6,022	6	35.6%	5,600	4	33.1%
54	Transworld Group Singapore	16,455	13	15,538	12	917	1	5.6%			
55	Transfar Shipping ltd	16,379	4			16,379	4	100%			
56	Turkon Line	15,703	8	10,521	6	5,182	2	33%	8,000	2	50.9%
57	Caribbean Feeder Services	15,319	12			15,319	12	100%			
58	Dole Ocean Liner	14,966	13	14,966	13						
59	Qatar Navigation (Milaha)	14,364	8	6,813	4	7,551	4	52.6%			
60	Peel Ports (BG Freight)	13,953	15			13,953	15	100%	5,520	4	39.6%
61	Asean Seas Line	13,550	13	3,730	2	9,820	11	72.5%	22,210	14	163.9%
62	Eimskip	12,996	15	6,029	7	6,967	8	53.6%			
63	King Ocean	12,847	13			12,847	13	100%			
64	Taicang Container Lines	12,818	10	3,273	3	9,545	7	74.5%			
65	MACS	12,704	7	11,546	6	1,158	1	9.1%			
66	Rifline	12,400	7			12,400	7	100%	1,868	1	15.1%
67	Independent Container Line	12,381	4			12,381	4	100%			
68	Dalian Trawind Marine Co	12,286	5	11,941	4	345	1	2.8%	9,272	2	75.5%
69	Bengal Tiger Line	12,245	8			12,245	8	100%			
70	Boluda Lines	12,155	16	6,498	9	5,657	7	46.5%			
71	MTT Shipping	11,614	11	10,448	10	1,166	1	10%	13,040	9	112.3%
72	Chun Kyung (CK Line)	11,231	10	4,874	4	6,357	6	56.6%	1,000	1	8.9%
73	Pan Ocean (Container)	10,742	9	6,037	5	4,705	4	43.8%	5,618	4	52.3%
74	HR Lines	10,312	7	10,312	7				17,400	6	168.7%
75	Samskip	9,508	20	4,202	7	5,306	13	55.8%			
76	Marfret	9,506	8	5,662	5	3,844	3	40.4%	228	1	2.4%
77	Pan Continental Shg	9,364	8	8,660	7	704	1	7.5%			
78	Borchard Lines	9,332	10			9,332	10	100%			
79	VASI Shipping	9,155	5	1,730	1	7,425	4	81.1%			
80	Shipping Corp. of India	8,800	2	8,800	2						
81	EAS Datong	8,464	6	7,415	5	1,049	1	12.4%			
82	Del Monte Fresh Produce Co	8,432	9	7,996	8	436	1	5.2%			
83	Philippine Span Asia Carrier Corp.	7,871	19	7,871	19						
84	Cool Carriers	7,753	25	2,212	8	5,541	17	71.5%			
85	Transit LLC	7,394	10	1,376	2	6,018	8	81.4%	1,900	1	25.7%
86	Imoto Lines	7,333	28	6,076	22	1,257	6	17.1%			
87	Goto Shipping	6,931	7	6,582	6	349	1	5%			
88	Medkon Lines	6,791	12	5,781	10	1,010	2	14.9%			
89	Oceanic Cargo Lines	6,762	17	6,762	17						
90	Melfi Marine	6,427	4			6,427	4	100%			
91	China Logistics	6,421	3			6,421	3	100%			
92	Hai An Transport	6,295	5	6,295	5				7,200	4	114.4%
93	Admiral Container Lines	6,270	7	4,659	4	1,611	3	25.7%			
94	Tarros	6,133	5			6,133	5	100%			
95	Dongjin Shg	6,030	6	6,030	6						
96	Guangxi Hongxiang Shipping Co	5,790	14	5,790	14						
97	GS Lines	5,765	6	5,157	5	608	1	10.5%			
98	Rong Shang Logistics	5,753	3			5,753	3	100%			
99	Shin Yang Shipping Sdn Bhd	5,691	11	5,691	11						
100	Irish Continental Group	5,449	6	4,646	5	803	1	14.7%			

CMA CGM

معلّقين فيك





سمير مقوم

(رئيس الغرفة الدولية للملاحة والشريك المفوض في SEALINE):

تمكنا كعادتنا من التكيّف مع الأوضاع وتحقيق نتائج لا بأس بها

قال رئيس الغرفة الدولية للملاحة والشريك المفوض المدير العام لمجموعة SEALINE سمير مقوم أننا كلبنانيين اعتدنا بأن لا يمر عام إلا ونحن غارقون في أزمات وأوضاع سيئة لا تُعد ولا تحصى، ولكننا كالعادة تكيفنا مع هذه الأوضاع وحققنا نتائج لا بأس بها. وأعرب مقوم عن ارتياحه عن التطورات الإيجابية التي تشهدها محطة الحاويات بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة CMA BEIRUT TERMINAL. وأشار إلى أن ٤ آب ٢٠٢٠ «تاريخ لن أنساه»، مؤكداً أن إعادة إعمار مرفأ بيروت لن يتم في ظل دولة مفلسة، إلا باعتماد نظام الـ (B.O.T). وأكد مقوم أن اعتماد الدولار الجمركي في ١/ ١١/ ٢٠٢٢ جاء في غير محله لأنه سينعكس سلباً على حركة الاستيراد ويؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع والبضائع في الأسواق في حين أن أكثر من ٨٠٪ من الشعب اللبناني يعيش تحت خط الفقر.

وأوضح أن خدمات مرفأ بيروت والمعاملات مع إدارة الجمارك تسير نحو الأفضل و«نحن على تواصل مع جميع المسؤولين المعنيين لتذليل الصعوبات والعراقيل التي لا تزال تعترض أعمالنا ونشاطنا»، مطالباً العمل على إعادة إعمار المرفأ في أقرب وقت ممكن. وأنهى مقوم حديثه، متمنياً عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبنان.

٤ آب ٢٠٢٠ لن أنساه وهو أتعس يوم في حياتي

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– أصبحنا في لبنان معتادين بأن لا يمر عام إلا ونحن غارقون في أزمات وأوضاع اقتصادية ومالية ومعيشية متفاقمة لا تُعد ولا تحصى! ومن دون أدنى شك ان تداعيات هذه الأزمات والأوضاع ستكون سيئة جداً على كافة القطاعات في البلاد، لا سيما قطاع النقل البحري، الذي هو المحرك الأساسي للحركة الاقتصادية. ولكن القطاع الخاص في لبنان الذي نحن في صلبه، تمكن كعادته من التكيّف والتغلب على الصعوبات والمطبات التي اعترضت طريقه.

ونحن كعائلة مرفئية، وخصوصاً الوكالات البحرية الناشطة في مرفأ بيروت، تمكنا بتضامننا وتوحيد كلمتنا في وضع الأمور في نصابها في المرفأ حيث أصبحت الأعمال تسير بصورة شبه طبيعية.

تفعيل خدمات محطة الحاويات

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– نحن مرتاحون للتطورات الإيجابية التي تحدث في محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام ادارتها وتشغيلها لشركة CMA BEIRUT TERMINAL. فهذه الشركة تمكنت من تفعيل خدمات المحطة بفضل الإجراءات والتدابير التي اتخذتها لا سيما:

– زيادة عدد الشاحنات والمقطورات (TRAILERS).

– تصليح وصيانة المزيد من الرافعات الجسرية "GANTRY CRANES" التي تتعامل مع سفن الحاويات.

– تسريع عمليات الشحن والتفريغ.

– تأمين الطاقة الكهربائية بصورة متواصلة ما أدى إلى تفعيل خدماتها للبواخر التي تؤمنها وللمتعاملين معها من وسطاء نقل ومخلصي بضائع...

اعتماد نظام الـB.O.T هو الأفضل والأسلم لإعادة إعمار مرفأ بيروت

■ بعد مرور أكثر من عامين على إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– إن إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠ في مرفأ بيروت، تاريخ لن أنساه واعتبره أتعس يوم في حياتي! فهذا الإنفجار دمّر جزء من العاصمة، مرفأ بيروت وأوقع المئات من الضحايا والمصابين، وأشكر الله على لطفه ونعمه إذ أبعد هذا الكأس المرّ عن عوائلنا وأهلنا وأحبائنا والموظفين العاملين في مجموعتنا.

أما عن كيفية إعادة إعمار المرفأ، فإننا نعيش في دولة شبه مفلسة وخزائنها فارغة وبالتالي لا تملك الأموال المطلوبة لإعادة الإعمار.

لذلك، فالحل الأفضل الذي أثبت أنه الأسلم والأوفر والأسرع، هو اعتماد نظام الـ(B.O.T) أي مشاركة القطاع الخاص في عملية الإعمار. فهذا القطاع هو يموّل من أمواله الخاصة عمليات الإعمار والتجهيز مقابل استثماره وتشغيله لهذا المرفق لمدة محددة على أن يعيده إلى الدولة بعد انتهاء مدة الاستثمار والتشغيل.

المطلوب إذن ومن دون أي تأخير اعتماد هذا النظام الـ B.O.T لإعادة العمل والحياة إلى هذا المرفق البحري الخدماتي الأهم في لبنان.

اعتماد الدولار الجمركي جاء في غير محله

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/ ١١/ ٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– اعتماد الدولار الجمركي اعتباراً من ١/ ١١/ ٢٠٢٢ والبالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية، جاء في غير محله المناسب، لا سيما في ظل الأوضاع الاقتصادية والمالية والمأساوية التي يعاني منها لبنان. لذلك نحن متأكدين أن نتائجه ستكون سلبية على حركة النقل البحري اللبناني. فمن دون أدنى شك ستنخفض حركة الاستيراد وحركة الشراء والبيع في الأسواق بسبب الارتفاع الكبير الذي سيلحق بأسعار السلع والبضائع بينما أكثر من ٨٠٪ من الشعب اللبناني يعيش تحت خط الفقر.

نحن على تواصل مع المسؤولين لتذليل الصعوبات والعراقيل

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– كما ذكرنا آنفاً، ان خدمات مرفأ بيروت والمعاملات مع إدارة الجمارك تسير نحو الأفضل. ونحن على تواصل دائم مع جميع المسؤولين المعنيين لتذليل الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالنا ونشاطنا.

نتائجنا لا بأس بها

■ هل أنتم راضون عن نتائج مجموعة SEALINE المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– مجموعة SEALINE التي تمثل أهم خطوط الملاحة البحرية العالمية في لبنان، مستمرة بتقديم أفضل الخدمات البحرية لزبائنها في معظم المرافئ العالمية. وبالتالي، فإننا نحقق نتائج لا بأس بها رغم الأوضاع المتدهورة في البلد على الأصعدة كافة.

ولكن اضطررنا في الوقت نفسه ان نتحمل الخسائر الفادحة عندما توقفت المصارف عن تحويل الأموال الصعبة إلى الخارج. فقد أمّنا من أموالنا الخاصة تحويل أجور الشحن المتوجبة علينا والمحجوزة في المصارف لصالح الخطوط البحرية العالمية التي نمثلها في لبنان لكي تواصل تأمين النقل البحري المنتظم إلى مرفأ بيروت.

تمنياتنا عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبناننا الحبيب

■ كلمة أخيرة؟

– كلمتي الأخيرة تتضمن مطلباً مستعجلاً من المسؤولين وهو العمل على إعادة إعمار مرفأ بيروت في أقرب وقت ممكن. كما أنتهز مناسبة أعياد الميلاد ورأس السنة لأتقدم من زبائننا الذين منحونا ثقتهم بأحر التهاني وأطيب التمنيات متمنياً عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبناننا الحبيب. ■



We operate with 50 years of experience.



ASL Sea Freight ›

ASL Warehousing Storage ›

ASL Land Freight ›

ASL Customs Clearance ›

ASL Air Freight ›

ASL Cargo Insurance ›

Beirut Central District, Azarieh Bldg, Bloc A2-1, 6th Floor
+961 79 100 192/3/4
info@asl.com.lb www.asl.com.lb



سميح الزين

(المدير التجاري في شركة (MSC LEBANON):

نجحت MSC في زيادة حصتها السوقية والحفاظ على مكانة رائدة في السوق رغم انعدام الاستقرار في البلاد

أوضح المدير التجاري في شركة MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC LEBANON) سميح الزين أن الوكالات البحرية كما حال معظم القطاعات في لبنان تمكنت من التأقلم مع الأزمة غير المسبوقة التي تغرق بها البلاد بجهدٍ فردي، مشيراً إلى أن النمو المحقق في قطاع الشحن البحري على صعيد الاستيراد والتصدير يتناقض مع الواقع السيء الذي تعيشه البلاد منذ بداية الأزمة متوقعاً عدم استمرار وتيرة النمو هذه في العام ٢٠٢٣.

ومن جهة أخرى، لفت الزين إلى أنه رغم النتائج الجيدة المحققة تحاول الشركة الاستفادة من أي فرصة متاحة للاستمرار والتقدم رغم العراقيل الموجودة. متمنياً عودة الاستقرار والازدهار للبلد ما يسمح للجميع بالعمل والتقدم مضيفاً أن استمرار الأوضاع على ما هي عليه دون حلول جذرية للأوضاع الراهنة ستتفاقم الأزمات وسيكون من الصعب الخروج من النفق المظلم.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نعم، تمكنت الوكالات البحرية كما حال الشركات في معظم القطاعات في لبنان بالتأقلم بجهد فردي مع هذه الأزمة غير المسبوقة التي تغرق بها البلاد منذ فترة، وبالتالي علينا الاستمرار بالصمود والتكيف مع الواقع الجديد الذي فرض علينا ، الا انه مع مرور الايام وتقلص قدرة الدولة بإيجاد حل مناسب، فالقدرة على الاستمرار ستكون أصعب.

وخلال السنوات الثلاثة الأخيرة، يعود الفضل لاستمرار هذا القطاع إلى الأطراف التي يشكل المرفأ مصدر عيشها ووقفوا جنباً إلى جنب عبر الفعاليات المختلفة. وبالتالي تمكن مرفأ بيروت من الصمود ولكنه لن يتمكن من استكمال دوره الحيوي والاستراتيجي على مستوى المنطقة في ظل غياب الدولة.

يجب إعطاء الشركة بعض الوقت

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– تسلمت شركة CMA BEIUT CONTAINER إدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت في ظل وجود مجموعة من التحديات والمشاكل التي يعاني منها المرفأ بسبب الانفجار والأزمة النقدية، إلا أنها تسلمت زمام الأمور منذ فترة وجيزة وبالتالي لا يمكننا تقييم الآداء وطريقة عملها سواء سلباً أم إيجاباً حيث يجب إعطاء الشركة بعض الوقت لتنفيذ الاستراتيجية التي تبنتها للنهوض بالمرفأ وتحسين عمل المحطة. علماً أنه منذ فترة عقد اجتماع بين الشركة المشغلة وشركات الشحن وتم البحث بالخطة الموضوعة ونحن كل ما نطمح إليه استمرارية عمل المرفق في انتظار ما ستكون عليه الأمور خلال المرحلة المقبلة.

مخطط ضخم تقدم به البنك الدولي

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– تقدمت العديد من الجهات بعروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت ومن بينها مخطط ضخم تقدم به البنك الدولي لإعادة الإعمار وفق نظام "LAND LORD SYSTEMS" المعمول به في مختلف دول العالم حيث تحتفظ الدولة اللبنانية بامتلاكها للأرض على أن تقوم الشركة الخاصة بكل ما يتعلق بالبناء والتشغيل والمعدات وعمليات التسعير. وبالتالي، هذا يعد الحل الأمثل لعملية إعادة الإعمار والنهوض بالمرفأ ولكن ضمن خطة متكاملة لإدارة جميع المرافئ في لبنان كي تعمل بصورة متكاملة فيما بينها لخدمة المجتمع بعيداً عن المنافسة كوننا نحتاج لهذا التعاون لدعم الاقتصاد الوطني.

نحاول بذل جهود مضاعفة للحفاظ على أداء جيد

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– نحن راضون عن النتائج المحققة وفي الوقت نفسه نحاول بذل جهود مضاعفة للاستفادة من أي فرصة للاستمرار والتقدم وتوسيع قاعدة أعمالنا رغم العراقيل الموجودة.

وفي سياقٍ متصل، تمكن قطاع الشحن البحري من تحقيق نسب نمو على صعيد الاستيراد والتصدير حسب إحصاءات عام ٢٠٢٢، إلا أن ذلك يتناقض مع الواقع السيء الذي تعيشه البلاد منذ بداية الأزمة، وبالتالي لن نتوقع استمرار وتيرة النمو هذه في العام ٢٠٢٣.

نتمنى عودة الاستقرار والازدهار للبلد

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى عودة الاستقرار والازدهار للبلد ما يسمح للجميع بالعمل والتقدم. ورغم التحديات التي ترافقنا لفترة طويلة مستمرون بالعمل الدائم وتوفير خدمات متميزة لعملائنا، لكن ليس أمامنا سوى التأقلم مع الواقع الجديد الذي يعود نتيجة الأزمة المالية التي تتفاقم يوماً بعد آخر. وفي حال استمرت الأوضاع على ما هي عليه ستتفاقم الأزمات وسيكون من الصعب الخروج من النفق المظلم. ■









A SPECIAL WAY TO SEE THE WORLD
WITH MSC CRUISES...

The stylish ultramodern ships in the MSC Cruises fleet are much more than floating resorts, they're like floating cities on the sea. And you live in the centre of town, with every attraction just a short stroll away - real Italian cafes, boutique and duty-free shopping, a vast choice of freshly-cooked authentic Mediterranean cuisine, a variety of speciality restaurants serving delicacies from around the world, a jogging track, mini golf, mini-bowling, basketball, tennis, swimming pools with whirlpool baths, sun decks and solariums, a gym, spa and beauty treatment centre, kids and teens' clubs, virtual world gaming, designer bars and lounges, live music, a disco and a Broadway-scale theatre. Then there are laundry services, medical facilities and Internet cafes, in-room satellite TV and Wi-Fi. So you can stay connected in every way while away from it all.

FOR BOOKINGS CONTACT YOUR PREFERRED TRAVEL AGENT
FOR INFO CALL MSC CRUISES LEBANON: +961 1 440655
VISIT OUR FACEBOOK PAGE: *MSC CRUISES*



www.msccruises.com.lb

MSC CRUISES

هبة بوارشي طويل (نقليات الجزائري GEZAIRI TRANSPORT):

الأزمات التي تمر بها البلاد ما تزال تؤثر سلباً على كافة القطاعات



أكدت عضو مجلس الإدارة والمديرة العامة لشركة نقليات الجزائري GEZAIRI TRANSPORT السيدة هبة بوارشي طويل أن كافة القطاعات في لبنان تواجه أزمات متعددة الأوجه ومنها الوكالات البحرية، لذلك فالمطلوب هو التعايش معها واتخاذ الإجراءات بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري. وأشارت إلى أن محطة الحاويات في مرفأ بيروت تشهد تحسناً بأدائها وخدماتها لأن الشركة التي استلمت إدارتها وتشغيلها CMA BEIRUT TERMINAL لديها خبرة عريقة في تشغيل المرافئ العالمية. أما بخصوص إعادة إعمار مرفأ بيروت، فأوضحت السيدة طويل أنها تتطلب مشاركة دولية وعربية متخصصة في هذا المجال في ظل الأزمة المالية المستمرة في لبنان. «ونحن نعتقد أن عملية إعادة الإعمار ستتم على نظام الـ B.O.T». واعتبرت اعتماد سعر الدولار الجمركي سيشمل العديد من البضائع المستوردة وسيؤثر على القدرة الشرائية لدى فئات واسعة من المواطنين وبالتالي سينخفض حجم الاستيراد وحجم الأعمال لدى الوكالات البحرية.

وطالبت بضرورة الإسراع أكثر في رفع الانقاض لتأمين مساحات كافية لحركة المناولة وتوفير الآليات والمعدات لتحديث أساليب العمل وتسريع الإجراءات. وأكدت السيدة طويل أن نتائج الأعمال خلال العام ٢٠٢٢ كانت أفضل من العام ٢٠٢١.

▪▪▪ المطلوب التعايش مع الازمة واتخاذ الإجراءات بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري ▪▪▪

الأزمات تؤثر سلباً على أعمال الوكالات البحرية

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– يبدو أننا سنستقبل أعوام ونودع أخرى ونحن ما زلنا في خضم الأزمة الاقتصادية، وهذا ليس تشاؤماً وإنما توصيف للواقع الذي نعيش فيه. مع الأمل دائماً بالتفاؤل في نهاية كل عام ونحن نستقبل العام الجديد.

صحيح أن الأزمات المتعددة الأوجه التي تمر بها البلاد، ما زالت تأثيراتها السلبية تخيم على كافة القطاعات وخاصة تلك المرتبطة بالحركة التجارية والتي لديها تأثير مباشر على قطاع النقل ومنها الوكالات البحرية. لذلك لا يمكن لأي قطاع أن يتأقلم مع الأوضاع الشاذة ولا يجب ذلك، إنما المطلوب هو التعايش مع الأزمة واتخاذ الإجراءات المتاحة بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري.

أداء محطة الحاويات يتطور شيئاً فشيئاً

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– نشير إلى أن الشركة المشغلة لمحطة الحاويات لديها خبرة عريقة في تشغيل المرافئ العالمية، ولا شك في أن هذه الخبرة ستنعكس إيجاباً على مرفأ بيروت. الأداء في المحطة يتطور شيئاً فشيئاً نظراً إلى فترة الاستلام القصيرة نسبياً. ونحن على تواصل دائم مع الشركة المشغلة CMA BEIRUT TERMINAL لتقديم الاقتراحات التي تساعد على تحسين ظروف التشغيل لسفن الحاويات بشكل أفضل ونلمس التجاوب من طرفهما.

إعادة إعمار المرفأ ستتم على أساس نظام الـ B.O.T

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– إن إعادة إعمار مرفأ بيروت يتطلب مشاركة دولية عربية وأجنبية متخصصة في هذا المجال. ذلك أن الاعتماد على القدرات المحلية وحدها في مشروع الإعمار يعتبر غير كاف في ظل الأزمة المالية المستمرة التي نعاني منها وما زلنا. ونعتقد في النهاية أن عملية إعادة الإعمار ستتم على أساس نظام التشييد والتشغيل ومن ثم نقل الملكية أي بطريقة الـ (B.O.T).

إن إعادة إعمار المرفأ وتجهيزه بالمعدات والآليات الحديثة والمتطورة يجب أن يتم التعامل معها كأولوية بالنسبة للبنان، وبالتالي علينا أن نستفيد من هذا المشروع لإطلاق عملية توسعة المرفأ، التي لطالما كانت وما زالت مشروعاً حيوياً للاقتصاد اللبناني ولحركة التجارة فيه.

اعتماد سعر الدولار الجمركي الجديد سيخفض من حجم الاستيراد والأعمال

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– ان اعتماد سعر دولار جمركي جديد سيشمل العديد من البضائع المستوردة، منها على سبيل المثال: السيارات وقطع غيارها، الأدوات الكهربائية، والهواتف الخليوية. وهذا الارتفاع سيؤثر سلباً على القدرة الشرائية لدى فئات واسعة من المواطنين وبالتالي سينخفض حجم الاستيراد على الأقل في مراحله الأولى، مما يساهم في انخفاض حجم الأعمال لدى قطاع النقل البحري ومنها الوكالات البحرية.

المطلوب تأمين مساحات إضافية لحركة المناولة

■ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– أهم الصعوبات والعراقيل التي تعترض أعمالنا هي وضع المرفأ الكارثي بعد التفجير. يجب الإسراع أكثر في رفع الأنقاض لتأمين مساحات كافية لحركة المناولة وبالتالي ضرورة البدء في إعمار المرفأ وتوفير الآليات والمعدات الحديثة لتشغيله وتحديث أساليب العمل وتسريع الإجراءات.

الأعمال في العام ٢٠٢٢ أفضل من العام ٢٠٢١

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– نتائج الأعمال خلال العام ٢٠٢٢ كانت أفضل من العام السابق، وهكذا سنة بعد سنة يمكن أن تستعيد البلاد عافيتها شرط أن يكون هناك حداً أدنى من الاستقرار السياسي والاقتصادي.■

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte, Rades
Algeria	Alger, Oran, Annaba
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms, Tripoli
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
Ghana	Tema
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou
Benin & Niger	Cotonou
Mali	Burkina Faso

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

Boulos Fayyad Building, 3rd floor, Chafic Wazan Avenue, P.O.Box: 11/1402, Riad el soloh 1107 2080
Tel: (00961) 1 783 783, Fax: (00961) 1 784 784, Email: beirut@arkaslevant.com

سمير نعيمه (الشريك المفوض المدير العام لمجموعة SEALINE):

ساهم التحول نحو الاقتصاد النقدي إلى تحسن أداء قطاع النقل البحري



لفت الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سمير نعيمه إلى دخول قطاع النقل البحري في دوامة من الأزمات مع بداية الجائحة ومرحلة الإفلاس التي وصل اليها البلد وما نتج عنها من احتجاز أموال المودعين ما شكل ضغوطاً إضافية على الوكالات البحرية. كما سلّط الضوء على أهمية تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة إعمار مرفأ بيروت في ظل انعدام قدرة الدولة شبه المفلسة على إعمار المرفأ المدمر، مشدداً على ضرورة خصخصة القطاعات الأساسية في الدولة بما يسهم في زيادة الايرادات وعودة الانتظام إلى المؤسسات العامة والمرافق الحيوية. كما ثمن السيد نعيمه الدور الذي قامت به شركة BCTC طوال السنوات الماضية مشيراً إلى الدور البارز الذي تقوم به CMA BEIRUT CONTAINER بعد تسلمها عمليات الإدارة وتشغيل محطة الحاويات انطلاقاً من خبرتها وتاريخها الحافل في إدارة كبرى المرافئ العالمية.

وختم حواره مع «البيان الاقتصادية» للعدد السنوي الممتاز متحدثاً عن أبرز إنجازات المجموعة حيث أكد المحافظة على استقرار الشركة والخطوط الملاحية التي تمثلها رغم الصعوبات المحيطة .

”لا يمكن النهوض ودخول لبنان مرحلة الازدهار سوى من خلال خصخصة القطاعات الأساسية“

■ **يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟**

– دخل قطاع النقل البحري في دوامة من الأزمات مع بداية جائحة «كوفيد–١٩» ومرحلة الافلاس التي وصل إليها البلد نتيجة تفاقم الأزمة المالية وما نتج عنها من احتجاز أموال المودعين الأمر الذي شكل ضغوطاً إضافية وضاعف المشاكل التي تعترض أعمال الوكالات البحرية وعلى رأسها صعوبة تحويلها الأموال إلى الخارج لضمان استمرارية عملها. إلا أنه مع التحول نحو الاقتصاد النقدي خلال العام ٢٠٢٢ تحسنت الأمور تدريجياً، حيث تمكنا من تسجيل أداء إيجابي وهذا الأمر انسحب على مجمل القطاع الذي شهد حركة جيدة خلال العام الماضي، ولكن ليس بالمستويات المحققة قبل ظهور الأزمة النقدية نتيجة تراجع حجم القطاع إلى جانب الضغوط النفسية التي تمارس على المواطنين والقطاعات باختلاف أنواعها الناجمة عن تفاقم المشاكل المالية والمعيشية والاقتصادية.

ولا بد من الإشارة إلى أنه، رغم استمرار تردّي الأوضاع في لبنان منذ فترة حافظنا على ثقة الوكالات البحرية الأجنبية كونها على علم بما يحدث من اضطراب على الساحة المالية هي مسألة خارجة عن ارادتنا، بالإضافة إلى العلاقات الوطيدة وطويلة الأمد التي تجمعنا معها.

أداء متميز لـBCTC وCMA

■ **كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟**

– في الواقع كان لا بد من اتخاذ قرار في هذا الشأن لقيام شركة بعملية الإدارة والتشغيل لمحطة الحاويات في المرفأ مع العلم أن شركة BCTC التي كانت تقوم بهذه المهام أظهرت أداءً متميزاً طوال السنوات الماضية وعملت على خدمة جميع الوكالات البحرية بالتساوي ولم نواجه أي مشكلة معها ومع القيمين عليها طوال الفترة السابقة، إلا أنه بعد انتهاء عقدها كان لا بد من اختيار شركة بديلة حيث فازت CMA BEIRUT CONTAINER بالمناقصة وهي شركة تابعة لمجموعة CMACGM وتمتلك خبرة وتاريخ حافل في إدارة كبرى المرافئ العالمية وقد لمسنا تغيرات ملحوظة بعد تسلمها زمام الأمور، والأعمال تسير بوتيرة متناسقة. كما للشركة تطلعات وأهداف مستقبلية آملين استمرار الأمور بالوتيرة نفسها للوصول إلى مراحل متقدمة في أسلوب العمل.

الحل في تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة الإعمار

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

– في ظل تفاقم الأزمة المالية وانعدام قدرة الدولة شبه المفلسة على إعادة إعمار مرفأ بيروت يبقى الحل الأمثل في تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة الإعمار كما هي الحال في مختلف دول العالم حيث تأخذ الشركة حصتها والباقي يدخل إلى خزينة الدولة. وبحسب رأيي الشخصي لا يمكن النهوض ودخول لبنان مرحلة الازدهار سوى من خلال خصخصة القطاعات الأساسية كالاتصالات والكهرباء والمطار والمرافئ حيث تساهم هذه الخطوة في زيادة إيرادات الدولة وعودة الانتظام إلى المؤسسات العامة والمرافق الحيوية التي تحقق عوائد مربحة للدولة. بالإضافة إلى ذلك انطلاقاً من صغر حجم الاقتصاد اللبناني من السهل عودة الحركة الاقتصادية كما كانت عليه في السابق ولكن كل ما نحتاجه عودة الثقة بالمؤسسات والقطاع المصرفي، والعمل على وقف الانهيار وتعزيز دور المؤسسات والقطاعات العامة كي يتثنى للجميع التعاون معاً بهدف إيصال البلد إلى برّ الأمان.

حافظنا على استقرار نشاطنا

■ **هل أنتم راضون عن نتائج مجموعة SEALINE المحققة في العام ٢٠٢٢؟**

– رغم الصعوبات المحيطة بنا حافظنا على استقرار نشاطنا والخطوط الملاحية التي نمثلها في لبنان، ولكن هذا لا يمنعنا من مواصلة البحث وتعزيز التواصل مع الشركات الأجنبية بهدف تحقيق المزيد من التقدم في أداء المجموعة ونشاطها. إلا أن المؤشرات الاقتصادية العالمية غير إيجابية وتحذر من ركود اقتصادي عالمي وهذا بدوره سينعكس على حركة الشحن عالمياً وتقلص حجم الطلب ومعدلات الانفاق، وفي ظل ما يعيشه المواطن اللبناني من انعدام قدرته الشرائية ستزيد الأمور تعقيداً مع الغياب التام للمشاريع الإنمائية في الدولة التي تعد المحرك الأساسي للاقتصاد ولكننا دائماً نجد البدائل للتأقلم مع الأزمات والحفاظ على ديمومة عملنا ومواصلة دعم الموظفين لدينا.■

SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from

Venice - Ravenna direct to **Beirut**

with the following vessels

M/V ITAL BONNY

M/V ITAL BONUS

M/V STADT DRESDEN

M/V MONEMVASIA

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

General Agents:

SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

أنطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):

تمكنا كعادتنا من التأقلم مع الأوضاع الصعبة والاستمرار بأعمالنا وخدماتنا

قال السيدان أنطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في وكالة الخدمات السياحية والبحرية (TOURISM & SHIPPING SERVICES) أن لبنان غارق بأزماته السياسية والمالية والمعيشية، ولولا تدفق التحويلات من اللبنانيين العاملين في الخارج، لكانت الأوضاع أكثر سوءاً والجوع طرق أبواب أكثر من ٨٠٪ من المواطنين. ودعا الشمالي وخوري اللبنانيين إلى التضامن لإجبار النواب على انتخاب رئيس جمهورية همّه الأول إنقاذ لبنان قبل فوات الأوان.

وأكد الشمالي وخوري أن تحسناً طرأ على خدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة CMA BEIRUT TERMINAL التي تتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال وتملك الإمكانات المالية لإعادة تأهيلها وتزويدها بالمعدات والآليات المطلوبة كما أكدا مجدداً أن الحل الأفضل والأسرع لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر هو اعتماد نظام الـ "B.O.T" لأن خزينة الدولة فارغة. وطالبا أخيراً من إدارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبناني تطوير وتعزيز التكنولوجيا في ممارسة نشاطاتها ومعاملاتها لتفعيل وتسريع خدماتها ما ينعكس إيجاباً على نتائجها التشغيلية والمادية وسمعتها الخارجية.



أنطوان الشمالي



جيلبير خوري

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– «عيد بأية حال عدت يا عيد»! نستقبل العام ٢٠٢٣ ونودع العام ٢٠٢٢ ونحن غارقون في أزمات وأوضاع متفاقمة على الأصعدة كافة من سياسية ومالية واقتصادية ومعيشية! فالعملة الوطنية تواصل تدهورها بصورة دراماتيكية، في حين الغلاء مستمر بارتفاعه الصاروخي شاملاً كل السلع والبضائع، لا سيما القوت اليومي للبنانيين! ولولا تدفق التحويلات من اللبنانيين العاملين في الخارج إلى أهاليهم وعائلاتهم والتي تقدر بأكثر من ٦,٥ مليارات دولار سنوياً لكانت الأوضاع أكثر سوءاً والجوع طرق أبواب أكثر من الـ ٨٠٪ من المواطنين.

لقد سئمنا من المناظرات التلفزيونية بين المسؤولين وأصحاب الحل والربط في البلاد. نحن نريد أفعالاً على الأرض لإنقاذ لبنان من المستقبل القاتم الذي ينتظره. فصندوق النقد الدولي ليس بجمعية خيرية تقدم المساعدات ولا المجتمع الدولي لا هم له سوى لبنان! المطلوب منا نحن اللبنانيين أن نكون متحدين ومتضامنين في السراء والضراء لإجبار النواب على انتخاب رئيس جمهورية همه الأول والأوحد هو العمل وبذل كافة الجهود لإنقاذ لبنان قبل فوات الأوان!

ولا بد من الإشارة إلى أن هذه الأوضاع المأساوية التي يمر بها لبنان ستنعكس سلباً على كافة القطاعات، لا سيما قطاع النقل البحري الذي يؤمن أكثر من ٧٥٪ من تجارة لبنان مع العالم الخارجي، علماً أن الوكالات البحرية التي تتصدر هذا القطاع، هي المتضررة الأولى من تدهور الأوضاع في البلاد، ولكنها تمكنت كعادتها من التأقلم مع هذه الأوضاع والاستمرار بتقديم خدماتها للتجار والمستوردين والمصدرين من جهة وتأمين العيش اللائق لموظفيها من جهة أخرى.

تحسن خدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– من دون أدنى شك لمسنا تحسناً متواصلاً بخدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة "CMA BEIRUT TERMINAL" الفرنسية. فهذه الشركة تشرف على إدارة وتشغيل العديد من محطات الحاويات في العالم، وبالتالي فهي تتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال. كما أنها تملك الإمكانات المادية التي تتيح لها شراء المعدات والآليات الجديدة المطلوبة، وتصليح وصيانة تلك التي تضررت بانفجار مرفأ بيروت في ٤ آب من العام ٢٠٢٠.

ولكن تحسن هذه الخدمات غير كاف بنظرنا، لأننا ما نزال ننتظر قيام إدارة واستثمار مرفأ بيروت باتخاذ الإجراءات والتدابير لمعالجة تعطل تشغيل السفن في محطة الحاويات كلما ساءت الأحوال الجوية والبحرية وارتفاع الأمواج ما يؤدي إلى تجدد أزمة الازدحام وانتظار السفن خارج المرفأ.

وكنا أبلغنا إدارة المرفأ أن الحل الأفضل لهذه المشكلة هو بتطويل مكسر الموج الإضافي "AUXILLIARY BREAK WATER" ليؤمن الحماية الكاملة لرصيف محطة الحاويات، لا سيما للجزء الشرقي منه المكشوف الذي تضربه الأمواج العاتية كلما ساءت الأحوال الجوية والبحرية.

اعتماد نظام الـ B.O.T لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– ليس مستغرباً أن يظل مرفأ بيروت القديم مدمراً وأن لا يشهد أية محاولة لإعادة إعماره! فخزينة الدولة فارغة والمجتمع الدولي لم ولن يساهم في إعادة إعمار المرفأ طالما لم تبادر الدولة إلى تنفيذ الإصلاحات المطلوبة لتحظى مجدداً بثقة هذا المجتمع!

كما أننا على ثقة أن الحل الأفضل لإعادة إعمار المرفأ هو مشاركة القطاع الخاص في إعادة الإعمار باعتماد نظام الـ B.O.T الذي يتيح للقطاع الخاص إعادة إعمار المرفأ وتجهيزه، مقابل تشغيله واستثماره لمدة محددة ومن ثم إعادته إلى ملكية الدولة.

سوف ينعكس على كلفة البضائع المستوردة

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– إن اعتماد الدولار الجمركي الجديد على أساس ١٥ الف ليرة لبنانية للدولار سوف ينعكس على كلفة البضائع المستوردة وبالتالي على حجمها مما يؤثر سلباً على واردات الوكالات البحرية.

اعتماد التكنولوجيا لتفعيل وتسريع الخدمات والمعاملات

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– نطالب مجدداً إدارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبناني لاعتماد وتعزيز التكنولوجيا في ممارسة نشاطاتها ومعاملاتها لتفعيل وتسريع خدماتها ما ينعكس إيجاباً على نتائجها التشغيلية والمادية وسمعتها الخارجية. كلمتنا الأخيرة هي التأكيد مجدداً أننا سنظل نقدم أفضل الخدمات لزبائننا رغم الأوضاع غير الطبيعية التي نمر بها. كما أننا نغتنم حلول عيدي الميلاد المجيد ورأس السنة لنتقدم من العاملين في قطاع النقل البحري اللبناني بأطيب التمنيات وأحرّ التهاني. ■

Hapag-Lloyd

Shipping cargo across Oceans?



Now you have more choices

- Enhanced and restructured network offering more weekly services.
- More direct port calls with fast transit times.
- Enlarged vessel and container fleets including reefers.
- Online tracing / tracking and documentation.
- Greater intermodal options.
- World class customer service with local representation.

GENERAL AGENTS :

TOURISM & SHIPPING SERVICES S.A.R.L

386 , Pasteur Street - Gemmayze , Beirut
Tel: (01) 570771 - Fax: (01) 570773 - Lebanon
Email: commercial@shipag.com.lb - P.O.Box: 17-5324

رائد بقعوني (المدير الإقليمي لشركة SEANAUTICS PART OF BACONI GROUP):

الاضرابات المتكررة في الإدارات العامة واعتماد أسعار صرف متعددة تولد نوعاً من الفوضى في إتمام المهام



أثنى المدير الإقليمي لشركة SEANAUTICS PART OF BACONI GROUP رائد بقعوني على نجاح الوكالات البحرية في التكيف مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان منذ بدء الانهيار الاقتصادي وذلك بهدف استمرار عمليات الاستيراد والتصدير وضمان فعالية قطاع الشحن. لافتاً إلى أنه رغم انعدام الاستقرار والظروف الصعبة نتيجة الأوضاع المالية المتردية استمرت حركة شحن البضائع بوتيرة مرتفعة ما يؤكد تأقلم المواطن اللبناني مع المتغيرات التي تشهدها البلاد .

> ”نحن من الشركات القلائل التي لديها وجود إقليمي ونسعى دائماً للتوسّع“

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نجحت الوكالات البحرية في التكيف مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان منذ بدء الانهيار الاقتصادي بهدف ضمان فعالية قطاع الشحن واستمرار عمليات الاستيراد والتصدير. وبحسب الإحصاءات الأخيرة ارتفعت نسب الاستيراد بحدود ١٣٪ مقارنة بالعام الماضي وكذلك حجم التصدير بمعدل ٢٪.

وعلى الرغم من انعدام الاستقرار والظروف الصعبة التي فرضتها الأوضاع المالية استمرت حركة الاستيراد والتصدير بوتيرة مرتفعة وفي تزايد وهذا دليل على تأقلم المواطنين مع المتغيرات التي تشهدها البلاد.

نلاحظ وجود تحسن في أداء محطة الحاويات

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟

– من الملاحظ وجود تحسن في أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن تسلمت شركة (CMA BEIRUT CONTAINER) عمليات الإدارة والتشغيل، لكن النقلة النوعية المنتظرة تتطلب بعض الوقت إلا أنه توجد مؤشرات إيجابية تعد دليلاً واضحاً على التحول في الأداء وأسلوب العمل.

العبء الأكبر على المواطن

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– سيحمل قرار تطبيق الدولار الجمركي الجديد انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري نتيجة زيادة التكاليف على السوق المحلي، حيث سيقع العبء الأكبر على المواطن والمستهلك الذي ستتدنى قدرته الشرائية بسبب الزيادات في الأسعار، ما سينتج عنه تراجعاً كبيراً في حجم البضائع التي يعمل التجار على تخزينها في المستودعات. وبالتأكيد سيحمل هذا الاجراء الكثير من السلبيات ولكن لا يمكن تحديد حجم التأثير بالأرقام. ولكن مما لا شك فيه، بعيداً عن الزيادة المقترحة كان لا بد من تعديل سعر الصرف كونه لم يعد مقبولاً التداول بسعر ١٥٠٠ ليرة للدولار في ظل تعدد أسعار الصرف في السوق الموازي ولدى البنوك.

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– نواجه مجموعة من العراقيل تأتي في طليعتها الإضرابات المتكررة في الإدارات والمؤسسات العامة إلى جانب اعتماد أسعار صرف متعددة من جانب البنوك ووزارة المالية وغيرها من الجهات التي نتعامل معها الأمر الذي يولد نوعاً من الفوضى في إتمام المهام.

حققت الشركة أرقاماً جيدة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة أرقاماً جيدة مما يعزز نظرتنا التفاؤلية للمستقبل، في حين أن للشركة وجود في العديد من الأسواق منها سوريا، الأردن، قبرص إلى جانب السوق اللبناني كما نمتلك أكثر من وكالة في كل بلد. كما سجلت الشركة أداءً مميزاً في جميع أماكن وجودنا.

نتطلع باستمرار للتوسع الجغرافي

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نتطلع باستمرار للتوسع الجغرافي بناءً على استراتيجية الشركة في النمو والتطور. وباعتبارنا شركة إقليمية ومن القلائل الذين لديهم وجود في أربع دول نحرص على تطوير نشاطنا والدخول نحو أسواق جديدة منها على سبيل المثال منطقة الخليج وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي تشهد تطوراً غير مسبوق في شتى المجالات.

أثبت الشعب اللبناني أنه شعب جبّار

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى أن تستقر الأوضاع الاقتصادية والسياسية كي يتمكن المواطن اللبناني من تلبية احتياجاته الأساسية والعيش بكرامة. وفي ظل ما نعانيه من صعوبات أثبت الشعب اللبناني أنه شعب جبّار ويمتلك القدرة على الصمود في وجه التحديات التي تعصف به. ■



BACONI
GROUP HOLDING

@baconigroup

جورج الأشقر

(المدير التنفيذي لشركة PHOENICIAN MARITIME AGENCY / AGENTS OF EVERGREEN LINE):



لقد مرّت الوكالات البحرية بأزمات عديدة وخرجت منها بفضل إداراتها الحكيمة وقدرتها على التكيّف مع الأوضاع المستجدة

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» لعددها السنوي الممتاز مع جورج الأشقر المدير التنفيذي لشركة PHOENICIAN MARITIME AGENCY / AGENTS OF EVERGREEN LINE شرح أن الوكالات البحرية واجهت أزمات متتالية خلال الفترة الماضية واستطاعت النهوض منها بفضل إدارتها الحكيمة وهذا ما يحدث اليوم، كما نوّه بقدرة شركة CMA BEIRUT CONTAINER على إحداث تغييرات جذرية في ما يتعلق بإدارة مرفأ بيروت كونه مرفق حيوي يستطيع منافسة المرافئ المجاورة، ومن جهة أخرى أفاد بأن إعادة إعمار المرفأ تكون بالشراكة مع القطاع الخاص لعدم قدرة الدولة على القيام بهذه الخطوة، وفي سياق آخر علّق الأشقر على قرار اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة أنه غير مناسب في هذه الظروف إذ سيشجع على التهرّب الضريبي وسيزيد مشكلة التهريب غير الشرعي، أما بالنسبة إلى النتائج المحققة فهو يرى أنها جيدة هذا العام مقارنة مع نتائج الفترة السابقة كما يأمل أن تكون الفترة الآتية جسر عبور وخلاص من هذا الوضع.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– لقد مرّت الوكالات البحرية خلال سنين عملها بأزمات عديدة وخرجت منها بأقل ضرر ممكن بفضل إداراتها الحكيمة وقدرتها على التكيّف مع الأوضاع المستجدة ونحن الآن في ظل أزمة غير مسبوقة على جميع الصعد نؤكد على قدرة هذه الوكالات من تجاوز هذا الوضع الخطير أيضاً الذي أثر من دون شك على نتائج هذا القطاع الحيوي.

CMA CGM قادرة على إحداث تغيرات جذرية في إدارة المرفأ

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– من المبكر الحكم على أداء شركة CMA BEIRUT CONTAINER بحكم أنها لم تستكمل بعد كامل تجهيزاتها وقد استلمت محطة الحاويات بوضع صعب. ولكننا في ظل معرفتنا بقدرة شركة CMA CGM على إدارة كبرى المرافئ العالمية نستطيع أن نطمئن على أن CMA BEIRUT CONTAINER قد بدأت فعلياً بإحداث تغييرات جذرية في إدارة هذا المرفق الحيوي وسوف تستطيع بعد إتمام تجهيزه أن يجعله ينافس المرافئ المجاورة.

الوسيلة لإعادة إعمار المرفأ هي بالشراكة مع القطاع الخاص

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– لقد سبق وصرّحنا أن الوسيلة الوحيدة لإعادة إعمار المرفأ هي بالشراكة مع القطاع الخاص عن طريق BOT، بحيث أن لا قدرة للدولة حالياً في بناء مرفأ جديد وأنه باستقدام شركات أجنبية متخصصة بإدارة المرافئ وإعادة إعمار هذا المرفأ بتقنية حديثة تتماشى مع متطلبات العصر الحديث، يستعيد دوره السيادي في المنطقة.

اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة هو إجراء غير سليم بتوقيته

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ٢٠٢٢/١١/١. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– إن اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة هو إجراء غير سليم بتوقيته بحيث نتوقع انخفاضاً إضافياً في حركة الاستيراد لأن معظم التجار قد استوردوا كميات إضافية على سعر الدولار القديم ولا نتوقع زيادة كبيرة في الإيرادات لأن هذه الزيادة قد تشجع على التهرّب الضريبي ومن هنا كان لا بد من معالجة مشكلة التهريب غير الشرعي والتهرب الضريبي قبل زيادة الدولار الجمركي.

نحن على تواصل مع جميع الأفرقاء

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– لا يوجد عراقيل كبيرة تؤثر سلباً على نشاطنا في المرافئ ونحن على تواصل مع جميع الأفرقاء لتذليل أي عقبة تعترضنا وبحكم وجودنا الفاعل ضمن غرفة الملاحة الدولية ونقابة الوكلاء البحريين اللذين يقومان مشكورين بنقل هواجسنا ومطالبنا إلى السلطات المرفئية والجمركية لتسهيل عمل الوكالات البحرية.

النتائج التي حققناها أكثر من إيجابية

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– مقارنة مع الأعوام السابقة لعام ٢٠١٩، كافة النتائج بالنسبة إلينا غير مرضية ولكن بسبب الظروف الاقتصادية والمعيشية الصعبة التي يمر بها وطننا لا سيما في عام ٢٠٢٢، نرى أن النتائج التي حققناها في هذا العام في ظل هذه الظروف كانت أكثر من إيجابية مقارنة مع الوضع العام.

نستغنم الفرصة لمعايدة جميع اللبنانيين ولا سيما زبائننا الكرام

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى أن يحمل عام ٢٠٢٣ بداية الخلاص من هذا الوضع الشاذ ونرى قريباً انتخاب رئيس للجمهورية ومعه قيام حكومة فاعلة تبدأ بعملية الإنقاذ. ونستغنم هذه الفرصة وعبر مجلتكم الموقرة لمعايدة جميع اللبنانيين ولا سيما زبائننا الكرام.■

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



روبير باولي

(رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES):

الشراكة ضرورية بين القطاعين العام والخاص للقيام بإعادة إعمار المرفأ

رأى رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES روبير باولي، وهو أحد الرائدين لإطلاق المنطقة الحرة في مرفأ بيروت في بدايتها أوائل العام ٢٠٠٦، أن الحلّ الأمثل لإعادة إعمار مرفأ بيروت يكمن من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيث أثبت هذا التعاون نجاحاً كبيراً، كما وصف انفجار مرفأ بيروت بالكارثي. مشيراً إلى أنها من أوائل الشركات التي قامت بإعادة بناء مستودعاتها في مرفأ بيروت بمبادرة حملت عنوان "REBUILDING HOPE" ولدى الشركة أهداف مستقبلية تتمثل في تطوير الأعمال اللوجستية وخدمات التخزين في السوق اللبنانية موجهاً شكر كبير للأجهزة الأمنية وإدارة الجمارك لوقوفهم إلى جانبهم في أصعب الظروف حيث كانوا بمثابة السند الحقيقي لتجاوز المحنة واستئناف الشركة لنشاطها من جديد.

■■■ من خلال خدماتنا اللوجستية الراقية استقطبنا قاعدة عملاء ضخمة ■■■

■ كنتم أولى الشركات التي أعادت إعمار وافتتاح مكاتبها ومستودعاتها في السوق الحرة بعد انفجار المرفأ، ما الذي دعاكم إلى اتخاذ هذا القرار الجريء قبل غيركم؟

– كان وقع الانفجار كارثياً بالنسبة إلينا حيث أدت هذه الحادثة إلى تدمير مكاتب الشركة ومستودعات التخزين التابعة لنا في المنطقة الحرّة وتلك الموجودة في منطقة الكرنتينا وألحقت (الحمد لله) فقط أضراراً جسيمة اقتصرت على الناحية المادية دون سقوط ضحايا من فريق العمل. وبعد الكارثة التي حلت بنا وبجميع اللبنانيين أصبحنا أمام مفترق طريق الأول التوقف عن العمل كالعديد من الشركات المماثلة التي تبنت هذا الخيار وإما النهوض من جديد واستئناف نشاطنا لاستمرار دعم الموظفين تجنباً لخسارة وظائفهم وهذا القرار يوصف بالجريء، إلا أننا قررنا المضي قدماً وبأقل من شهر ونصف أنجزنا عملية إعادة الترميم وكنا من أوائل الشركات التي قامت بإعادة بناء مستودعاتها في مرفأ بيروت من خلال إطلاقنا مبادرة حملت عنوان "REBUILDING HOPE".

■ هل تمكنتم من تحصيل مستحقاتكم من شركات التأمين؟

– اتخذنا قرار إعادة افتتاح المكاتب علماً أن عملية إعادة بناء المستودعات وترميم المكاتب تتطلب سيولة ضخمة في الوقت التي كانت فيه أموالنا محتجزة في المصارف وكان الوضع صعب جداً ولم تأتينا أي مساعدة ومع ذلك بنينا مستودعاتنا لكن بعد فترة سدّدت شركة التأمين مشكورة جزء من التعويضات وهكذا تمكنا من تقليص الخسائر المتعلقة بشركتنا وتلك التي تعود للزبائن الذين تعرضوا لخسائر نتيجة الضرر الذي لحق ببضائعهم.

KEY FREIGHT SERVICES سباقة في توفير أماكن تخزين لخدمة وكلاء الشحن

■ كيف تمكنتم من التأقلم مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان والتغلب عليها؟

– انطلاقاً من تخصصنا في الأعمال اللوجستية تعمل شركة KEY FREIGHT SERVICES لمصلحة وكلاء الشحن FREIGHT FORWORDERS والناقلين المشتركين NVOCC الذين يعتبرون من أبرز عملائنا، حيث توفر الشركة خدمات التخزين والتوزيع كجزء كبير من وسطاء النقل البحري. وبالتالي، بعد الدمار الهائل الذي لحق بمرفأ بيروت لم يعد هناك مستودعات لتخزين حاويات GROUPAGE SHIPMENTS داخل المرفأ ومن هنا كانت KEY FREIGHT SERVICES السباقة في توفير أماكن تخزين لخدمة وكلاء الشحن والـNVOCC وذلك خلال فترة قياسية لا تتعدى الشهر.

الشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يكمن الحل الأمثل في إعادة إعمار مرفأ بيروت من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيث أثبت هذا التعاون نجاحاً كبيراً والمثال على ذلك المنطقة الحرة في مرفأ بيروت التي شكلت نموذجاً ناجحاً حيث أضحت قبل الانفجار مثالاً يحتذى به على مستوى الخدمات اللوجستية الفريدة من نوعها والتي كانت تضم في ذلك الوقت ١٩ شركة عالمية. وانطلاقاً من خبرتي في هذا المجال، أي مشروع سيقام في المرفأ يجب أن يكون من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ومثال لهذا النموذج استلام شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM إدارة وتشغيل محطة الحاويات ويُعد مشروعاً ناجحاً. وأنتهز الفرصة من خلالكم لأتوجه بأحر التعازي إلى أهالي ضحايا الإنفجار، متمنياً الشفاء العاجل لجميع الجرحى.

أسس جديدة للتعاون

■ هل تواجهون مشاكل معينة في تعاملاتكم مع مرفأ بيروت؟

– واجهنا في السابق بعض المشاكل مع إدارة مرفأ بيروت انطلاقاً من التعديلات التي طرأت عليها مؤخراً ومواجهتها للعديد من الأزمات. ولكن الآن لم نعد نواجه مشاكل جوهرية وبدأت العلاقة بالتحسن والعمل وفق أسس جديدة لضمان حسن سير التعاون.

لبنان سيستعيد ازدهاره

■ ما هي تطلعاتكم وخططكم المستقبلية؟

– تتمثل أبرز أهدافنا المستقبلية في تطوير الأعمال اللوجستية وخدمات التخزين في السوق اللبناني وذلك انطلاقاً من رؤية مستقبلية تؤكد عدم بقاء لبنان ضمن هذه الصراعات الإقليمية، وسيستعيد ازدهاره من جديد وتحديداً بعد البدء بعملية التنقيب عن الغاز في البحر حيث ستعود الحركة إلى سابق عهدها. ومن هنا يتوجب علينا أن نكون على أتم الاستعداد للنهضة الاقتصادية التي ستشهدها البلاد في المستقبل القريب. بالإضافة إلى ذلك نحن في صدد العمل على تطوير مستودعاتنا لاستيعاب نشاط السوق وتعزيز عملية التوزيع المحلي.

ومن جهة أخرى، على الرغم من تقليص التجار لكميات البضائع المستوردة لأسباب مرتبطة بالوضع الاقتصادي نجحنا من خلال المستودعات المتقدمة التي نملكها استقطاب عملاء يطمحون للحصول على هذا المستوى من الخدمات اللوجستية الراقية.

■ هل لديكم النيّة للعودة إلى ممارسة نشاط الشحن من جديد؟

– كما سبق وذكرت آنفاً أن شركة KEYFREIGHT SERVICES تخدم فقط وكلاء الشحن والـNVOCC من خلال تقديم خدمات مميزة وفريدة من نوعها، لذا ليس لدينا النيّة للانخراط في هذا النشاط من جديد.

توجيه شكر كبير إلى الأجهزة الأمنية وإدارة الجمارك وإلى معالي الوزير حمية

■ كلمة أخيرة؟

– أود توجيه شكر كبير إلى الأجهزة الأمنية إدارة الجمارك وإلى معالي الوزير **حمية** الذين وقفوا إلى جانبنا في أصعب الظروف والمراحل التي مررنا بها، ولولا مساندتهم لنا لما كنا تمكنا من تجاوز هذه التحديات والعودة من جديد لاستئناف نشاطنا رغم الخسائر الضخمة التي لحقت بنا.■

KeyFreight SERVICES

Advanced Warehousing Solutions

We hoped... and we achieved.

To our 'Rebuilding Hope' initiative, and the rebirth of Keyfreight today







KEYFREIGHT Services,

BY YOUR SIDE IN ALL CIRCUMSTANCES

Keyfreight Services Headquarters | Free Zone | Beirut Port | Lebanon
Tel: +961-1-443311 | www.keyfreightlb.com

نبيل خوري (رئيس شركة ASL-AIR SEA LAND):

لو كان بإمكاننا محو السنين الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا



تقدم شركة ASL - AIR SEA LAND أفضل حلول النقل لجميع احتياجات العملاء اللوجستية من خلال خدمات متميزة تضمن معرفة وخبرة موظفيها وشبكة النقل الواسعة لـASL التسليم الآمن والسريع للشحنات. إنها ترتكزعلى الالتزام تجاه عملائها بتميّز الخدمة. وقد ساهم هذا الالتزام في نموها المستمر على مرّ السنين.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نبيل خوري رئيس الشركة أشار إلى أنه رغم التخبّط والأزمات المالية والسياسية التي يمر بها لبنان حقق قطاع النقل وبخاصة قطاع الشحن البحري نتائج إيجابية، وتجدر الإشارة إلى أن شركات الشحن العالمية حققت أرباحاً طائلة جرّاء رفع بدلات الشحن وذلك لزيادة الطلب عليها.

وعن أداء شركة CMA BEIRUT TERMINAL فكان مقبولاً خلال الفترة التي عملت فيها مؤكداً معرفته بخبرة وقدرة الشركة على تقديم الأفضل. أما لناحية إعادة إعمار المرفأ ذكر السيد نبيل خوري توفر عدة عروض واقتراحات لكن ما زالت الأمور على حالها. وأخيرا لفت السيد خوري إلى أنه رغم الأوضاع الصعبة فقد اجتازت الشركة معظم العقبات ولو بصعوبة وبأقل نسبة من الأضرار، متمنياً أن تزول هذه الغيمة السوداء وتتحسن الأوضاع في الفترة القادمة.

■■■ على من تقرأ مزاميرك؟ فلا حياة لمن تنادي والكل يتحجج بالكل ويقدم الأعذار ■■■

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أزماته المالية والإقتصادية ما إنعكس سلباً على كافة القطاعات، فكيف تمكن وسطاء النقل من التأقلم معها والتغلّب عليها؟

– بصراحة مع أني لا أستطيع الجزم أو التعميم، فإن العام ٢٠٢٢ وبالرغم من كافة أزماته إن كان على الصعيد المحلي أو العالمي، فإن قطاع النقل شهد وحقق عن قصد أو عن غير قصد، عن ذكاء أو بالصدفة، وبخاصة قطاع الشحن البحري نتائج إيجابية قرأنا عنها في التقارير التي صدرت وأفادت أن شركات الشحن العالمية قد حققت أرباحاً بمليارات الدولارات، من جرّاء الإرتفاع الغير مسبوق ببدلات الشحن بسبب كثرة الطلب وعدم توفر إمكانية تلبية هذه الطلبات، ومن الطبيعي والمفترض أن وسطاء النقل أو أغلبيتهم قد إستفادوا وحققوا بعض المكاسب، وأحد العوامل المساعدة كان الحديث عن تعديل صرف الدولار الجمركي منذ فترة طويلة، كونه كان الحل الوحيد والمتاح لتحصيل مبالغ لصالح الخزينة، الأمر الذي دفع بالمستوردين لإستيراد كميات كبيرة لا تتناسب مع إستهلاك السوق، ربما للإفادة من الرسوم التي كانت تستوفى على معدل ١٥٠٨ ل.ل.

حققت CMA CGM أداءً مقبولاً

■ كيف تقوّمون إداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد إستلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT TERMINAL التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟

– بما نعرفه عن خبرة شركة CMA CGM في هذا المجال، والقدرات المادية والبشرية التي لديها، والدعم المتوفر لها دولياً ومحلياً، أعتقد أنه كان من المفترض أن تكون الأوضاع أفضل، إنما وإذا أردنا أن نكون منطقيين ومنصفين، ونستذكر مسلسل الأزمات الذي لا ينتهي في لبنان، يمكننا القول أن الإداء كان مقبولاً +، لكني متأكد أننا وبالعام القادم سوف نرى تحسناً أكبر وأفضل بأوضاع المحطة، لمعرفتي كما سبق وذكرت بخبرة وقدرة الشركة، والأهم بنوايا القيمين على إدارة محطة الحاويات.

صراع ومصالح مادية وسياسية كبرى دولية ومحلية

■ بعد مرور أكثر من عامين على إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره، فماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– القضية أكبر بكثير من أن نقترح أو ما قد نراه مناسباً، فالموضوع كما نعلم وتعلمون هو قضية صراع ومصالح مادية وسياسية كبرى دولية ومحلية، صحيح أننا شاركنا بالعديد من الإجتماعات وما زلنا نشارك، وقدمنا العديد من الإقتراحات وطالبنا بالعديد من المطالب وما زلنا نقدم ونطالب، إنما على من تقرأ مزاميرك؟ فلا حياة لمن تنادي والكل يتحجج بالكل ويقدم الأعذار، يضاف إلى هذا كله، الخوف أو التقاعس إذا جاز التعبير عن أخذ القرارات، بحجة ما بقدر، أو ما شفت شو صار بفلان مثلاً ؟.

كلنا يعلم أن هناك عدة عروض وإقتراحات قُدِّمت لإعادة إعمار المرفأ، لكن الأمور كما ذكرتم بسؤالكم، أن القديم ما زال على قدمه، حتى أبسط المطالب والمتعلق بإزالة جبل النفايات لم يتحقق بعد، بالرغم من بشاعته ومضاره الصحية والبيئية، وتأثيراته السلبية علينا كشاغلين للمنطقة الحرة عموماً واللوجستية خصوصاً الملاصقة له، وكل مرة نراجع ونطالب نُفاد بأن المناقصة أو التلزيم قد تم، وأن التنفيذ سوف يتم مطلع الشهر القادم، لكن الشهر القادم لم يأت بعد.

أما بما يتعلق بالدولة المفلسة والخزينة الفارغة، فلم يعد ينطبق هذا الواقع على الإدارة المؤقتة للمرفأ التي كانت أول المبادرين أو ربما الوحيدة التي قررت ونفذت إستيفاء كافة وكامل رسومها بالدولار النقدي، دون حتى قبول المناقشة والمراجعة ببعض البدلات، ودون تقديمها أي شيء بالمقابل، وأصبحت تفاخر بأنها الإدارة الوحيدة التي أصبحت تغذي خزينة الدولة بملايين الدولارات النقدية، علماً أن هذا الأمر يفرحنا لأننا أكثر الراغبين بعودة المرفأ إلى ما كان عليه وأفضل، ونأمل

أن يُستفاد من الفاجعة التي حصلت وأن يصار إلى إجراء العديد من التعديلات التي يحتاجها المرفأ، كتوسعة باحة المستوعبات، وإستحداث مستودعات حديثة من عدة طبقات لإستقبال السيارات المستوردة توفيراً للمساحات المطلوبة، علماً أن إعتماد السعر الجديد للدولار الجمركي، قد يؤثر سلباً على حجم إستيراد السيارات، إلا في حال إيجاد حلٍ عبر تعديل نسب أو طريقة إحتساب رسومها.

الأمل بأن تستقر الأوضاع

■ تكلمتم عن المعدل الجديد للدولار الجمركي، فما هي برأيكم الإنعكسات السلبية لإعتماده على أساس ١٥,٠٠٠ ل.ل. على نشاط وسطاء النقل بحراً وجواً وبراً؟

– الإنعكسات السلبية المتوقع حدوثها، لن تطال فقط وسطاء النقل، بل ستتعداها لتطال أيضاً مخَلصي البضائع ومالكي الشاحنات وحتى نسبياً مداخيل إدارتي الجمارك والمرفأ، أولاً بسبب الكميات الكبيرة التي إستوردت بالفترة السابقة لتعديل سعر الصرف للدولار الجمركي بهدف الإستفادة من الرسوم على أساس أسعار الصرف القديمة، وثانياً لأنه من الطبيعي أن ترتفع كلفة وأسعار أغلبية الأصناف الأمر الذي سوف ينعكس إنكماشاً في الأسواق وإحجاماً الطلب، يبقى الأمل بأن تستقر الأوضاع ليعرف اللبناني كيف يخطط ويضع الأسس للمستقبل، لأننا كلما إعتقدنا أننا توصلنا إلى حل أزمة تطل أزمة جديدة برأسها تطيح بأغلب الأحيان بالتدابير المتخذة أو تلزمنا إلى تعديلها بما يتناسب مع الواقع الجديد.

قرارات عدة بدأت بالصدور

■ ما هي الصعوبات التي تعترض أعمالكم في المرفأ والمطار، وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– تحتاج الإجابة على هذا السؤال إلى عدد كامل، إنما وبالخطوط العريضة ١– تعطل نظام نجم الجمركي المتكرر علماً أن إقتراح زيادة رسم الخدمات الذي تستوفيه إدارة الجمارك قد أبصر النور بموافقة ومباركة كافة المعنيين، وربما بالمستقبل القريب قد تتمكن إدارة الجمارك تأمين حاجياتها دون إنتظار المساعدة من أحد. ٢– أزمة الكهرباء وتوقف برامج إدارة المرفأ ومحطة الحاويات عن تلبية طلباتنا، ٣– والأهم إضراب موظفي الوزارات المتدخلة والمعنية أو حضورهم المتقطع عبر نظام المداورة بالمداومة والتأخير الذي يخَلفه هذا الواقع على الحصول على الموافقات المطلوبة أو رفع القيود المفروضة، ٤– نفسية الموظفين المتأثرة سلباً بالأوضاع الاقتصادية وبخاصة تدهور سعر صرف العملة الوطنية وإرتفاع أسعار المحروقات الذي أصبح العذر المثالي للغياب، ٥– ضغوط المستوردين الذين أصبحوا لا يصدقون أو لا يريدون تصديق هذه الوقائع.

أما على الصعيد الخاص بنا كوسطاء نقل أو كمخلصي بضائع، وبعد إعتماد سعر صرف الدولار الجديد، وبما أنه مطلوب منا تقديم كفالات مصرفية للحصول على تراخيص لمزاولة المهنة، فقرارات عدة بدأت بالصدور تطالبنا بتقديم هذه الكفالات مضاعفة ١٠ مرات، فمثلاً كفالة النقل بالترانزيت التي كانت بقيمة ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. أصبحت مطلوبة بقيمة ٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.، وهكذا دواليك، ونحن نتوقع أن يصار إلى تعديل قيمة باقي الكفالات العائدة لوسطاء النقل، وبالطبع الكفالات الضامنة للرسوم التي يؤديها مخلصو البضائع بموجب شيكات شخصية، حيث أنه لا يحق لنا سوى تأدية ٣/١ قيمتها يومياً، وبإعتقادنا أن الأمر سوف يتطلب تجميد مبالغ بالمليارات للحصول على الكفالات المطلوبة من المصارف. والمشكلة كما سبق وذكرنا لا أحد يريد الإستماع والمناقشة أو أخذ القرار، فهل تكفي الصعوبات التي ذكرناها أم تريد المزيد منها؟

مظلومية القرار

■ علمنا أنكم تواجهون إشكالية مع إدارة المرفأ بأمور متعلقة بالمنطقة الحرة وتحديداً ببدلات الإشغال، وبما أنكم ترأسون تجمع شاغلي المستودعات الخاصة في المناطق الحرة، فهل يمكنك أن تضعنا بتفاصيل هذا الأمر؟

– هذا صحيح، وتوقعاتنا من طبيعة الممارسات وطريقة التعاطي مع المواضيع التي نطرحها أننا لن نتمكن من الوصول إلى حل منطقي (أقله من وجهة نظري كي لا نظلم أحداً) قد يرضي الطرفين، وللتوضيح أكثر فإن الإشكالية تمثلت بفرض تسديد بدلات إشغالنا نقداً وبالدولار وبذات القيمة التي كنا نؤديها على معدل صرف ال ١٥٠٠ ل.ل.، أي مثلاً فإننا كنا نشغل مساحة مبنية من قبلنا وعلى نفقتنا بمساحة ١٠٠٠ متر مربع، كنا نسدد سنوياً مبلغ ٢٨٠٠٠ الف دولار على أساس ١٥٠٠ ل.ل.، صدر القرار بتسديد ال ٢٨٠٠٠ دولار نقداً بالإضافة إلى كفالة بما يماثل بدل الإشغال أو ربما قد يفوقه، أيضاً نقداً وبالدولار، أي تسديد بدلاً سنوياً قدره حوالي ال ٦٠,٠٠٠ دولار سنوياً بظل الأوضاع الكارثية والمأساوية التي نعيشها، دون ذكر أكلاف وعذابات تأميننا للطاقة الكهربائية من حسابنا.

لقاءات عدة عقدناها مع معالي وزير الأشغال وسعادة مدير عام المرفأ وممثلين عن الوزارة والإدارة بهذا الخصوص، آخرها كان بداية شهر كانون الأول، دام الإجتماع لأكثر من ساعة ونصف بمكتب وبرئاسة معالي الوزير وبمشاركة سعادة مدير المرفأ، طلب خلاله معالي الوزير من مدير المرفأ دراسة مطالبنا وإقتراحاتنا، والعودة بالقرار النهائي بأقصر فرصة، لكننا تفاجئنا وبعد إلحاحنا للحصول على الرد قبل نهاية العام بالتمسك بالقرار، إنما وتعويضاً لنا كمتضررين مُنِحنا حسماً مساويا لقيمة شهر واحد ولمرة واحدة فقط، أي أنه علينا تسديد بدل ١١ شهراً بدلاً من ١٢ عن العام ٢٠٢٣، مع الإشارة أن العريضة الأخيرة التي قدمناها كانت موقعة من كافة شاغلي الأقسام اللوجستية وكافة شاغلي محلات البيع بالمفرق أي الـDuty Free، ومعظم شاغلي المستودعات الخاصة، الذين شعروا بمظلومية القرار.

صمدنا أمام العديد من الامتحانات

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– يكفي أننا إجتزناها بأقل قدر من الأضرار، وصمدنا أمام العديد من الإمتحانات التي واجهتنا ومررنا بها، تكفي الإشارة إلى أننا وبعد إنفجار المرفأ، إضطررنا مرغمين للإنتقال من مكان إلى آخر مرات ثلاث، مع الأمل بأن يكون الإنتقال الأخير قبل العودة المرجوة إلى المنطقة الحرة، أما لجهة النتائج وكي لا يفهم أننا نتهرب من الإجابة، يمكننا القول إننا راضون إلى حدٍ ما آخذين بعين الإعتبار الأوضاع السائدة.

لو كان بإمكاننا محو السنين الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا

■ كلمة أخيرة؟

– كم كنت أتمنى لو كان بإمكاننا محو السنوات الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا، وأن تكون السنة المقبلة والتي سوف تليها على عكس هذه السنوات، وعلى أمل أن تتحقق هذه الأمنية أقله بالشق المتعلق بالآتي من الأيام، وعلى أمل أن نلتقي وإياكم بظروف أفضل، نتمنى لكم ميلاد مجيد وعام سعيد وأفضل وأوسع إنتشار لمجلة البيان التي شكلت لنا بالماضي والحاضر متنفساً نستطيع من خلاله إسماع صوتنا على أوسع نطاق.■





برنارد الجردي (رئيس شركة DSS HOLDING):
قطاع النقل ما زال يعاني وخصوصاً بغياب أي رؤية إصلاحية ومنتجة

جون داغر (مدير عام شركة ترانسبورترز):
المطلوب تضافر الجهود من قبل الحكومة والقطاع الخاص للنهوض بالبلد

أكد السيد برنارد الجردي رئيس شركة DSS HOLDING أن الوضع الاقتصادي والأزمات المتلاحقة التي شهدها لبنان في السنوات القليلة الماضية أثرت على قطاع النقل كما غيره من القطاعات ما أجبر بعض الشركات على الإقفال أما بعضها الآخر فحافظ على حد أدنى من الإنتاجية وقدرة على الاستمرار، وأشار السيد الجردي إلى ان سنة ٢٠٢٣ تنذر بمزيد من المخاطر ويدعو لإنقاذ الوضع، ومن جهة أخرى أثنى على حسن أداء شركة CMA CGM في إدارة وتشغيل محطة الحاويات آملاً أن يعاود مرفأ بيروت نشاطه ويصل إلى مراتب عالمية مرموقة.

وفي ما يتعلق بإعادة إعمار المرفأ أورد السيد برنارد الجردي حلّين لذلك:

وفي سياق متصل، لفت السيد جون داغر مدير عام شركة ترانسبورترز TRANSPORTERS إحدى الشركات التابعة لمجموعة DSS Holding إلى وجود تأثير سلبي للدولار الجمركي على حركة الاستيراد وآخر إيجابي على التصدير، مضيفاً أن عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع هو من أبرز الصعوبات التي تعترض سير العمل وترتب أعباء على التاجر والمواطن على حد سواء، ولكن رغم كل ذلك يبدو السيد داغر متفائلاً بالمستقبل.

■ **يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أزماته المالية والاقتصادية ما إنعكس سلباً على كافة القطاعات. كيف تمكن وسطاء النقل من التأقلم معها والتغلّب عليها؟**

برنارد الجردي – الأزمات التي شهدها لبنان من ثورة، جائحة «كورونا»، تدهور العملة الوطنية وانفجار مرفأ بيروت كانت مدمرة بالنسبة الى كل القطاعات ومنها وسطاء النقل. هذا القطاع ما زال يعاني وخصوصاً بغياب أي رؤية إصلاحية ومنتجة من عدة مشكلات أولها عدم وجود موظفين كفوئين بسبب الهجرة غير المسبوقة، أزمة الأجور التي تفتقد إلى المعيار بسبب تدهور العملة وفقدان الموظفين من سوق العمل والأرباح الضئيلة إن وجدت بسبب انحصار عملة الاستيراد والتصدير. بعض الشركات أقفلت أبوابها لعدم قدرتها على الاستمرار، بعضها الآخر أعطى نسبة من الأجرة بما يسمى «الفريش دولار» للحفاظ على حد أدنى من الإنتاجية ونسبة قليلة من الشركات العالمية لم تتأثر كثيراً بالأزمة وصارت حصتها في السوق أكبر وعلى حساب الشركات المحلية. على العموم لاحظنا تحسناً بدءاً من منتصف سنة ٢٠٢٢ لأن سوق العمل والتجارة بدأ بتصحيح نفسه من دون تدخل القطاع العام، ومن المؤسف فإن سنة ٢٠٢٣ تنذر بأنها ستكون أصعب بسبب الفراغ الرئاسي وعدم تشكيل حكومة جديدة لإنقاذ ما تبقى من لبنان.

نأمل أن يصبح مرفأ بيروت من أهم المرافئ العالمية

■ **كيف تقوّمون آداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT TERMINAL التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟**

برنارد الجردي – لحسن حظ لبنان إن الشركة العالمية CMA CGM قد استلمت محطة الحاويات لأنها الشركة العالمية الوحيدة التي قبلت الاشتراك بالمناقصة وعلى الدولة اللبنانية أن تشكر السيد **رودولف سعادة** على هذه المبادرة الكريمة حيث قبل هذه المهمة الصعبة. من المؤكد أن أداء المحطة هو في تحسن دائم ونأمل أن نصل قريباً إلى أن يكون مرفأ بيروت من أهم المرافئ العالمية من حيث الكفاءة والأداء أسوة بمجموعة المرافئ التي تديرها CMA CGM.

خصخصة المرفأ

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

برنارد الجردي – إذا استثنينا محطة الحاويات، من المؤكد أن مرفأ بيروت ما زال على حاله مدمراً وعلى الرغم من أن الدولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة، إلا أن مرفأ بيروت وبعد قرار تحصيل الرسوم بالدولار الأميركي الفريش لديه الإمكانية لإعادة الإعمار. أما الحل الآخر فهو خصخصة المرفأ لقاء أجر كبير لمدة ١٥ أو ٢٠ سنة حيث تقوم الشركة الرابحة بإعادة الإعمار وقد يستعمل الأجر الكبير الذي يحصّل سلفاً عن المدة السابقة لبناء معامل كهرباء يستفيد منها كل لبنان لكننا لا نعلم اذا كان السبب الرئيسي اقتصادياً أو سياسياً.

ذاهبون نحو اقتصاد مدولر

■ **ما هي الانعكاسات السلبية لاعتماد سعر صرف الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية على نشاط وسطاء النقل بحراً وجواً وبراً؟**

جون داغر – بطبيعة الحال الدولار الجمركي أثر سلباً على حركة الاستيراد إلا أنه أثر إيجاباً بحركة التصدير، وباعتقادنا ستعود حركة الاستيراد إلى طبيعتها بعد مدة وخصوصاً أننا ذاهبون نحو اقتصاد مدولر.

عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع

■ **ما هي الصعوبات التي تعترض أعمالكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي وما هي مطالبكم لمعالجتها؟**

جون داغر – الصعوبات التي تعترض أعمالنا في المرفأ والمطار هي عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع ما يعكس أعباء يتحملها التاجر والمواطن وتؤثر على سرعة تدفق البضائع.

راضون على الاستمرارية والحفاظ على طاقم العمل

■ **هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟**

جون داغر – بالرغم من الصعوبات والانهيار الحاصل، نحن راضون على الاستمرارية والحفاظ على طاقم العمل والمعنويات العالية التي يتمتع بها وليس على النتائج المالية المحققة.

نأمل أن يتغير نهج المسؤولين في القريب العاجل قبل فوات الأوان

■ **كلمة أخيرة؟**

جون داغر – لا شيء يمنع النهوض الاقتصادي ووقف هجرة الأدمغة. إنما المطلوب هو تضافر الجهود من قبل الحكومة والقطاع العام بالاشتراك مع القطاع الخاص، أما الحلول فهي موجودة لكن النية غائبة ونأمل أن يتغير نهج المسؤولين في القريب العاجل قبل فوات الأوان. ■

DSS HOLDING
DYNAMIC SERVICES & SOLUTIONS

TRANSPORTERS
Sea, Air, Land freight operations and warehousing.



TRANSPORT SOLUTIONS
Port services.



DYNAMIC PORT SERVICES
Harbour Towage & Offshore Marine Services.



DPSS
Services and supplies to the petroleum operators.



CONNECT CATERING
Offshore catering and housekeeping services



METCO
Port agency, vessel and crew husbandry, spare parts supply.



aspect developers
Real estate development



Bourbon Liban
Serves the Oil Gas offshore business activities in Lebanon





albix clinics
Healthy food and lifestyle.

Royal Tower - 3rd floor - Nizar Turk Street - Medawar - Beirut - Lebanon
www.dss-holding.com | 01 560 060 | info@dss-holding.com

مروان شبلي (مدير عام شركة انترسبيد ANTARSPED):

ضرورة وضع خطة اقتصادية واضحة تتيح للقطاعات المضي قدماً في استراتيجياتها



رأى مدير عام شركة انترسبيد ANTARSPED مروان شبلي في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الظروف الصعبة التي يمر بها قطاع وسطاء النقل مشابهة لما تعانيه القطاعات الأخرى نتيجة تفاقم الأزمة النقدية في البلاد واصفاً النشاط الاقتصادي الايجابي بالحركة المصطنعة والمؤقتة نتيجة استمرار الصعوبات المالية التي يعاني منها البلد منذ فترة.

وفي ما يتعلق بإدارة وتشغيل محطة الحاويات من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER أكد السيد شبلي أهمية وايجابية هذه الخطوة على صعيد البلد والقطاع لما لمجموعة CMA CGM من خبرة في إدارة أهم الموانئ في العالم. لافتاً أن اعتماد الدولار الجمركي الجديد قرار لا بد منه كونه السبيل الوحيد لتعزيز إيرادات الدولة.

مشيراً إلى أنه في ظل التخبط الحاصل والإفلاس المالي للخزينة، يُعدّ نظام الـBOT التوجه الأمثل لإعمار مرفأ بيروت. مشدداً، على أهمية وضع خطة اقتصادية واضحة تنتشل البلد من الإفلاس.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية. برأيكم هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– يمر قطاع وسطاء النقل كغيره من القطاعات بظروف صعبة جداً نتيجة تفاقم الأزمة النقدية في البلاد والتراجع المستمر لقيمة العملة الوطنية. إلا أن النتائج المحققة خلال العام ٢٠٢٢ تعد أفضل من تلك المسجلة خلال العامين الماضيين وذلك يعود إلى الحركة النشطة في عمليات الاستيراد بعد عامين من الركود والاغلاقات المتكررة التي فرضتها الجائحة، الأمر الذي انعكس بطريقة إيجابية على نشاط وسطاء النقل في لبنان خلال فترة معينة، ومن جهة أخرى أصبح هناك طفرة في استيراد بعض السلع والبضائع على رأسها ألواح الطاقة الشمسية وملحقاتها من الأجهزة والبطاريات، باعتباره قطاع جديد من نوعه وتكمن فيه فرص للتقدم وتحقيق الأرباح بالنسبة لمجموعة كبيرة من اللبنانيين والتجار.

في حين أنه بعد فترة زمنية طويلة من الاغلاقات ومنع التجول، استؤنفت الحركة من جديد وعاد المواطن لحياته الطبيعية في ارتياد المقاهي والمحال ما نتج عنه نشاط اقتصادي إيجابي يمكن وصفها بالحركة المصطنعة والمؤقتة انطلاقاً من استمرار الصعوبات الاقتصادية والمالية التي يشهدها البلد منذ فترة.

نقلة نوعية مهمة وإيجابية

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– تعد هذه الخطوة نقلة نوعية مهمة وإيجابية على صعيد البلد والقطاع بصورة خاصة لما لمجموعة CMA CGM من خبرة وموقع ريادي عالمي في إدارة أهم الموانئ في العالم وهذا مما لا شك فيه حسّن من أداء محطة الحاويات في المرفأ. إلا أنه رغم الأداء المتميز لشركة CMA BEIRUT CONTAINER تصطدم بمجموعة من العراقيل الخارجة عن إرادتها والمتمثلة في بعض الأحيان بتوقف نظام إدارة الجمارك والاضرابات المتكررة للشاحنات مما ينعكس بشكل مباشر على حركة المرفأ وطريقة عمل المحطة. ومن المتوقع أن تشهد المحطة مرحلة انتعاش قوية على المدى البعيد شريطة أن تحظى الجهات الأخرى المرتبطة بها بالاندفاع نفسه ما يسهم في تحسين الدورة الاقتصادية.

استقطاب استثمارات أجنبية تعيد مرفأ بيروت إلى سابق عهده

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يبقى الحل الأمثل لإعادة إعمار المرفأ القديم في ظل انعدام قدرة الدولة على تنفيذ مثل هذا المشروع الضخم من خلال اعتماد نظام الـ"BOT" أي الشراكة بين القطاعين العام والخاص والاستعانة بشركة أجنبية أو لبنانية – أجنبية برأس مال مشترك تعيد إعمار الجزء المدمر وفق معايير وقوانين محددة بعيداً عن الفساد المتداخل في معظم مؤسسات وإدارات الدولة. بحيث أنه في ظل التخبط الحاصل والإفلاس المالي للخزينة نحن بحاجة إلى استقطاب استثمارات أجنبية تعيد مرفأ بيروت إلى سابق عهده. وبالتالي، تحتاج معظم القطاعات الاقتصادية في الدولة إلى خطة اقتصادية واضحة وإلاّ لن تنجح باستقطاب استثمارات خارجية وسيبقى الوضع على ما هو عليه.

كان يفترض اعتماد دولار جمركي وفق سعر منصة صيرفة

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– بحسب وجهة نظري كان يفترض اعتماد دولار جمركي وفق سعر منصة صيرفة منذ فترة بحيث كان يعمد معظم الصناعيين والتجار إلى احتساب الرسوم الجمركية ضمن التكاليف المتوجبة عليهم بما يسمى «الفريش» سواء في عملية التصنيع أو بيع السلع، وبالتالي الأموال التي يحتفظون بها كانت تحول إما معاشات موظفين أو أرباح إضافية، في حين أن هذا الدعم غير المباشر الذي كانت توفره الدولة طوال السنوات الماضية أتاح للتجار تحقيق أرباح إضافية. لذلك، نجد أنه قرار لا بد منه ويُعدّ السبيل الوحيد لتعزيز إيرادات الدولة، مع التحفظ الكبير على السياسة التي تنتهجها وضرورة تعديل مسارها.

توسيع العمليات اللوجستية خارج السوق المحلي والتعاون مع المغتربين اللبنانيين

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية أفضل من تلك المحققة خلال العامين الماضيين، إلا أن ذلك لا يعني تعويض الخسائر السابقة وتحقيق عوائد ربحية كالسابق. حيث أن الجهود التي بذلت خلال السنوات الخمسين الماضية تبخرت بسبب الأزمة المالية والإجراءات التعسفية التي تعتمدها المصارف منذ بداية الانهيار المالي. ولكن عادت الحركة إلى الهبوط من جديد في نهاية العام ٢٠٢٢ وذلك لأسباب عدة على رأسها عدم وجود خطة اقتصادية للنهوض بالبلد واستعادة ازدهاره وللأسف الشديد من المتوقع استمرار الركود طوال العام ٢٠٢٣. أما بالنسبة إلى شركة ANTARSPED تتمثل خطتنا المستقبلية لضمان استمرارية نشاطنا في توسيع العمليات اللوجستية خارج السوق المحلي والتعاون مع المغتربين اللبنانيين الذين يحرصون على التعامل مع شركات لبنانية انطلاقاً من طريقة العمل والثقافة نفسها، وهذا أمر ايجابي بالنسبة إلينا ويمثل الركيزة الأساس لضمان استمراريتنا في المستقبل. آملين عدم بقاء الوضع على ما هو عليه. ■

DEVOTED TO SERVE YOU
Worldwide



ANTARSPED
adel chebli & co

Antarsped SAL | Imm. Berberi | 50 Rue Nicolas Turk
Secteur Mar Mikhael | Beirut | Lebanon
Tel: +961 1 44 77 22 | **Fax:** +961 1 44 77 33
Email: info@antarsped.com | **http:**//www.antarsped.com

سامي بلوط (الرئيس التنفيذي لشركة ABC SHIPPING):

حققنا خلال أعوامنا العشرين العديد من الإنجازات



أكد سامي بلوط الرئيس التنفيذي لشركة ABC SHIPPING التركيز على أهداف معينة والعمل على تطوير نشاط الشركة بعيداً عن التجاذبات السياسية والمالية التي فاقمت من حدة الأزمة، مشيراً إلى أنه رغم كل هذه المشاكل كانت النتائج المحققة أفضل من العامين الماضيين. كما لفت بلوط، إلى أن معظم شركات الشحن نجحت في المحافظة على مستويات جيدة من الإنتاجية ما جعلها بمنأى عن التداعيات السلبية للأزمة النقدية. كما شهدت البلاد حركة تجارية نشطة فضلاً عن ارتفاع كبير في حجم التصدير لمجموعة من السلع كالمواد الغذائية والصناعات الخفيفة.

لافتاً إلى أن الحلّ الأمثل لإعادة إعمار المنطقة الحرة يكمن من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص والاستعانة بكوادر بشرية محلية كونها تمتلك المهارات والامكانات المطلوبة. مؤكداً أنه في انتظار الدولة لتقديم الحلول والاقتراحات ستبقى الأمور على ما هي عليه كونها دولة شبه مفلسة وغير قادرة على الاستثمار في مشروع بهذا الحجم.

■ **تعاني الاقتصادات العالمية ومنها لبنان من أزمات وتحديات كثيرة. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟**

– طغت على عام ٢٠٢٢ العديد من التحديات والمشاكل الأمنية والمالية التي انعكست بدورها على مجمل القطاعات الاقتصادية والحيوية، إلا أنه رغم كل هذه المشاكل كانت النتائج المحققة أفضل من العامين الماضيين، وسجلت مجمل القطاعات معدلات نمو بلغت حدود ٢٪ بعد الحركة السياحية التي ساهمت في تنشيط العديد من القطاعات المرتبطة بها، وبالتالي، يتوجب علينا التركيز على أهداف معينة والعمل على تطوير نشاطنا بعيداً عن التجاذبات السياسية والمالية التي فاقمت من حدة الأزمة. وفي ظل الانهيار المالي الشامل وتعدد أسعار الصرف بات يتجه الاقتصاد اللبناني إلى الدولرة الشاملة وتحديداً القطاع الخاص حيث قامت معظم الشركات بتحويل كامل الرواتب إلى الدولار النقدي حصراً وذلك كي يتمكن المواطن من مواكبة الارتفاعات غير المسبوقة في أسعار السلع والمحروقات والمواد الغذائية.

ويضاف إلى ذلك، حافظت تحويلات اللبنانيين المغتربين في الخارج على الحد الأدنى من مظاهر الحياة وقلّصت ولو جزئياً العديد من العائلات من العوز وصعوبة الوصول إلى أدنى مقومات العيش الكريم وسط الانهيار المالي والاقتصادي الذي يسود البلاد. ومع تفاقم الأزمة والانخفاض الكبير في سعر صرف العملة الوطنية تمكنت بعض القطاعات من التأقلم مع الواقع الجديد والصمود بوجه كل هذه العراقيل في حين لم تتمكن قطاعات أخرى ومنها مؤسسات الدولة من الاستمرار في عملها وسط تراجع القدرات الشرائية لموظفي القطاع العام. وفي ما يتعلق بعملنا كشركات شحن وارتباطنا بعدد كبير من القطاعات التجارية، الصناعية والزراعية تمكنا من المحافظة على مستويات جيدة من الإنتاجية وبذلك لم نتأثر سلباً بالأزمة أسوة بقطاعات أخرى، حيث شهدنا حركة تجارية نشطة فضلاً عن ارتفاع كبير في حجم التصدير لمجموعة من السلع كالمواد الغذائية والصناعات الخفيفة.

■ **بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري؟**

– نتج عن اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة قبل نهاية العام ٢٠٢٢ العديد من المشاكل فضلاً عن تراجع عمليات الاستيراد والتصدير إلى مستويات قياسية بعد العمل بهذا القرار. واللافت صدور قرار عن وزير المالية يقضي باعتماد سعر ٨ آلاف ليرة على البضائع المستوردة قبل تطبيق مفاعيل القرار الجديد، إلا أن النظام الجمركي لم يتمكن من إتمام المعاملات وفق سعري صرف مختلفين وبالتالي استمر العمل وفق الدولار الجمركي الجديد.

الحل الأمثل بالشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أي عملية لإعادة اعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

– ينقسم مرفأ بيروت إلى شقين، الجزء الذي يتضمن محطة الحاويات والجزء الآخر يضم إهراءات القمح ومستودعات التخزين. إلا أنه بعد استلام شركة CMA BEIRUT CONTAINER إدارة وتشغيل محطة الحاويات عادت الأمور إلى سابق عهدها كما تسير عمليات التفريغ بسلاسة بعد القيام بعملية تأهيل لمجمل المعدات والرافعات الخاصة بنقل البضائع. وفي ما يتعلق بالإهراءات التي قضى عليها انفجار الرابع من آب يجب العمل سريعاً على إعادة بناء إهراءات جديدة بحيث لا يمكن الاستمرار دون وجود مكان مخصص لاحتياطيات كافية من القمح في حال حدوث أي أزمة طارئة. كما يكمن الحل الأمثل لإعادة إعمار المنطقة الحرة من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص من خلال الاستعانة بكوادر بشرية محلية كونها تمتلك المهارات والإمكانات التي تخوّلها إعادة إعمار الجزء المدمّر خلال فترة قصيرة بحيث أن انتظار الحلول والاقتراحات من جانب الدولة ستبقى الأمور على ما هي عليه في ظل دولة شبه مفلسة وغير قادرة على الاستثمار في مشروع بهذا الحجم.

انضممنا لتحالفات عالمية كونه الاستثمار الأفضل لتوسيع نشاطنا

حققنا العديد من الإنجازات

■ **كيف تقومون نشاطكم في مطار بيروت الدولي؟**

– تمتلك الشركة ترخيصاً من الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) كي نتمكن من إتمام عمليات الشحن الجوي. وتحتفل ABC SHIPPING بعيدها العشرين محققين خلالها العديد من الإنجازات على مستوى عمليات الشحن البحري والجوي. كما افتتحنا مؤخراً مكتب تمثيلي في النبطية جنوب لبنان لخدمة عمليات التصدير نظراً لوجود عدد كبير من المعامل والمصانع في تلك المنطقة، إلى جانب إستئجار قطعة أرض مساحة ١٦٠٠م٢ في المنطقة الحرة سنعمل على تطويرها كوننا الآن في مرحلة الدراسات وتقييم الجدوى وبناء مناطق للتخزين. ومن المتوقع تحقيق نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٣ والاستفادة من علاقاتنا الخارجية مع مجموعة من الوكلاء وانضمامنا لتحالفات عالمية مثل WORLD CARGO ALLIANCE وMARCO POLO LINE GROUP لخدمة عملائنا في الخارج حيث وجدنا أنه الاستثمار الأفضل لتوسيع نشاطنا دون الحاجة لافتتاح مكاتب تمثيلية في كل دولة. ■

ABC SHIPPING CO. S.A.L.

POWER TO DELIVER



Opportunities are everywhere,
If you are brave enough to take them.

20 YEARS ANNIVERSARY

/ Air Freight / Sea Freight / Heavy Lift / Insurance / Packing / Distribution / Documentation / Land Freight / Warehousing / Customs Clearance / Licensed Transit Services / Door to Door Service DDU-DDP

IATA

Beirut - Lebanon | abc-shipping.com



ناجي الفغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS):

حافظ قطاع الشحن على وضع أفضل من القطاعات الأخرى رغم الأزمات المتلاحقة

لفت رئيس شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS ناجي الفغالي في حديثه لـ«البيان الاقتصادية» إلى إيجاد صعوبة في التأقلم مع الأزمات المستجدة والتغلّب عليها في ظل تفاقم المشاكل على اختلاف أنواعها، كما وجد أن الحل الأمثل لإعادة إعمار مرفأ بيروت يكمن من خلال اعتماد نظام الـ B.OT وتكليف شركة أجنبية للقيام بالمهمة.

مشيراً إلى وجود مجموعة من العراقيل التي تقف عائقاً أمام تسيير أعمال الشركة بالشكل المطلوب نتيجة انعدام المقومات الأساسية في الإدارات الرسمية حيث تعجز الجهات المعنية عن القيام بدورها في ظل الواقع المرير الذي فُرض عليها مؤكداً المضي قدماً في الحفاظ على استقرار نشاط الشركة والصمود بوجه التحديات في ظل غياب أفق واضح يحدد انتهاء الأزمة.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نواجه صعوبة كبيرة في التأقلم مع الأزمات المستجدة والتغلب عليها في ظل تفاقم الأوضاع المالية والاقتصادية. وبالتالي، أسوة بالقطاعات الأخرى سيتعذر علينا التأقلم مع الواقع الذي فرضته الأزمة في حال لم يتمكن البلد من التكيف مع المتغيرات الجديدة. إلا أنه في ظل كل هذه التحديات يبقى قطاع الشحن في وضع أفضل من القطاعات الأخرى.

اعتماد نظام الـBOT

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يكمن الحلّ الأمثل في إعادة إعمار مرفأ بيروت من خلال اعتماد نظام الـBOT، وإجراء مناقصة لاختيار شركة أجنبية تكلف بهذه المهمة.

مجموعة من العراقيل والمشاكل

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– تعترضنا مجموعة من العراقيل والمشاكل التي تحول دون إمكانية تسيير أعمالنا بالشكل المطلوب منها على سبيل المثال غياب الكهرباء وانقطاعها لساعات طويلة، عدم توفر الأوراق والطوابع المالية، وتقليص حضور الموظفين إلى مكاتبهم والكثير غيرها، وذلك نتيجة تفاقم المشاكل وانعدام المقومات الأساسية في الإدارات الرسمية لإتمام الإجراءات بالشكل المطلوب في ظل شح المستلزمات الأولية.

وبالتالي، وصلنا إلى مرحلة تعجز الجهات المعنية عن القيام بدورها في ظل الشلل الإداري والواقع المرير الذي فرض عليها.

من يتمكن من الصمود يكون في موقع ايجابي جداً

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– في الحقيقة من يتمكن من الصمود وتقديم خدمات فريدة من نوعها والحفاظ على ثقة عملائه وتعاملاته مع الوكلاء يكون في موقع ايجابي جداً في ظل التخبط الحاصل وانعدام الرؤية لما ستؤول اليه الأمور في المستقبل، بحيث أن العديد من الشركات والوكالات البحرية تضررت أعمالها نتيجة الأزمة المالية والانهيار الاقتصادي ونحن بدورنا نحرص على استقرار أعمالنا والصمود بوجه كل هذه التحديات والحفاظ على قاعدة عملاء ضخمة بحيث أنه لا يوجد أفق محدد لهذه الأزمة. ■



نقليات الجزائري الرابعة استيراداً في العام ٢٠٢٢



السيدة منى بوارشي

رئيسة مجلس إدارة شركة الجزائري للنقل

أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي أن وكالة نقليات الجزائري احتلت المرتبة الرابعة بتفريغها ١٧٠١٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٦٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٠٥٠ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

وتمثل نقليات الجزائري شركة الملاحة التركية ARKAS التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بين مرافئ في أوروبة والبحر الأسود والمتوسط.

MSC (لبنان) الثانية استيراداً في العام ٢٠٢٢



خيرالله الزين

المدير العام لوكالة MSC (لبنان)

تمكنت وكالة MSC (لبنان) من الاحتفاظ بالمرتبة الثانية في العام الماضي على صعيد استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي. فقد افرغت البواخر التي استقبلها ٥٨٧٤٠ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي مقابل ٤٤٥٣٣ في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١ أي بزيادة قدرها ١٤٢٠٧ حاوية نمطية ونسبتها ٣٢٪.

وتمثل وكالة MSC (لبنان) شركة الملاحة السويسرية MSC التي تقدم الخدمات البحرية المنتظمة في معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول تجاري يضم ٧١٧ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٤٦١٠ ملايين حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الأولى في العالم للعام الثاني على التوالي.

MERIT SHIPPING تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً في العام ٢٠٢٢



جو دقاق

المدير العام لوكالة MERIT SHIPPING

استطاعت وكالة MERIT SHIPPING الاحتفاظ بالمرتبة الأولى استيراداً وتصديراً في العام الماضي. فقد أمنت استيراد ٧١٩٤٢ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي، مقابل ٥٢٨٣٨ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٣٦٪.

كما أنها صدرت حاويات ملأى ببضائع لبنانية بلغت ٤٣٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

ويـذكـر أن MERIT SHIPPING تابعة لمجموعة CMACGM الفرنسية التي تؤمن الخطوط البحرية المنتظمة من معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول بحري تجاري يضم ٥٩٨ باخرة تبلغ سعتها ٣٠٣٩٩ ملايين حاوية نمطية وتحتل المرتبة الثالثة في العالم.

HAPAG LLOYD تبدأ في بناء محطة حاويات في دمياط

باشرت شركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD في بناء محطة حاويات جديدة في مدينة دمياط المصرية، تبلغ قدرتها الاستيعابية ٣ ملايين حاوية نمطية سنوياً وذلك لاعتمادها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT نحو مرافئ البلدان المجاورة.

وتبلغ أعماق هذه المحطة ١٨ متراً ما يسمح لها بالتعامل مع أكبر سفن الحاويات في العالم. لا سيما البواخر المتعاقدة HAPAG LLOYD على بنائها والتي تبلغ سعة الواحدة منها ٢٣٥٠٠ حاوية نمطية.



ROLF HABBEN JANSEN

الرئيس التنفيذي لـ HAPAG LLOYD الألمانية

وسيتم تجهيز رصيف المحطة بـ ١٦ رافعة جسرية SHIP-SHOW CRONE (STS) لتفريغ وشحن البواخر و ٥٠ رافعة لتستيف الحاويات في باحة المحطة ٥٠٪ منها تعمل على الطاقة الكهربائية.

ومن المتوقع أن ينتهي بناء محطة الحاويات في النصف الثاني من العام ٢٠٢٤ وأن تباشر بتقديم خدماتها في العام ٢٠٢٥.

وتحتل HAPAG LLOYD المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢٤٩ باخرة تبلغ سعتها ١,٧٩٦ مليون حاوية نمطية.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ العقبة في العام ٢٠٢٢

وأظهرت الإحصاءات أن مرفأ العقبة الأردني حقق زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تعامل معها في العام ٢٠٢٢. فقد بلغ مجموعها ٨٥٢٥٥٤ حاوية نمطية مقابل ٧٦٥٦٦٢ حاوية في العام ٢٠٢١ ، اي بارتفاع قدره ٨٦٨٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

بينما تراجع الوزن الاجمالي للبضائع التي تداولها إلى ١٠,٨٠٩ ملايين طن مقابل ١٤,٩٠٦ ملايين طن، أي بانخفاض كبير قدره ٤,٠٩٧ ملايين طن ونسبته ٢٣٪.

في حين ارتفع عدد السيارات الواردة والصادرة إلى ١٣٦٢٢٦ سيارة مقابل ١٠٩٧٦٦ سيارة، أي بنمو قدره ٢٦٤٦٠ سيارة ونسبته ٢٤٪.

ويعد مرفأ العقبة المنفذ البحري الوحيد للأردن على العالم الخارجي وله أهمية كبرى سياحياً وتجارياً للبلاد.



محطة الحاويات في مرفأ العقبة الأردني

طارق غاوي (المدير التنفيذي لشركة فاست لخدمات ونقل السيارات FAST):



بالرغم من التحديات القائمة في لبنان قررنا أن نكون سباقين في استيراد وصيانة السيارات الكهربائية

«فاست لخدمات ونقل السيارات»FAST هي شركة رائدة في مجال خدمات ما بعد البيع للسيارات ولا سيما خدمات طوارىء الطرقات لشركات التأمين أو للعملاء كما أنها تعمل على تلبية احتياجاتهم بجودة عالية.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» طارق غاوي المدير التنفيذي للشركة فأفاد بأن العالم اليوم يتحول إلى السيارات الكهربائية والهجينة في عالم صناعة السيارات لذا قررت فاست أن تكون السباقة في هذا المجال من خلال استيراد هذا النوع من السيارات من الأسواق العالمية، في ظل ارتفاع أسعار النفط. وأوضح طارق الفوائد العديدة من استيراد السيارات الكهربائية بالإضافة إلى التحديات المستجدة.

ماذا جاء في حديث السيد غاوي لعدد البيان السنوي؟

■ ما هي آخر المستجدات في مجموعة FAST؟

– تمتلك شركة فاست لخدمات ونقل السيارات خبرة تمتد إلى ١٥ عاماً في السوق اللبناني وتعد الأولى في مجال خدمات ما بعد البيع على مستوى خدمات طوارىء الطرقات "ROADSIDE ASSISTANCE" لشركات التأمين. كما تمتلك الشركة قسماً خاصاً لتقديم خدمات صيانة وتصليح السيارات "AUTOMOTIVE MAINTENANCE AND REPAIR" إضافة إلى ذلك توفر الشركة لعملائها خدمات شاملة ومتكاملة وبجودة عالية لتلبية احتياجاتهم ومواكبة اهتماماتهم.

وانطلاقاً من التحول العالمي نحو السيارات الكهربائية والهجينة في عالم صناعة السيارات، وعلى الرغم من التحديات القائمة في لبنان قررت الشركة أن تكون السباقة في هذا المجال. علماً أنه وبسبب الإغلاقات المتكررة الناجمة عن انتشار جائحة "COVID-19" وتعطل سلاسل التوريد وما نتج عن الغزو الروسي لأوكرانيا من ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار النفط عانى قطاع صناعة السيارات من تحديات كثيرة وتقلّصت مستويات الإنتاج بسبب توقف العديد من المصانع وتحديداً في الصين التي شهدت عمليات إغلاق طويلة. كما أن المنافسة القوية بين الشركات العملاقة مثل تسلا وفولكس فاجن والعلامات التجارية الصينية الأخرى على تصنيع السيارات الكهربائية أدت إلى زيادة كبيرة في الإنتاج العالمي حيث شكلت أسواق الخليج ووسط آسيا النسبة الأعلى لتصريف فائض الإنتاج، وما نقوم به في الوقت الحالي هو استيراد جزء من السيارات الكهربائية المصدرة إلى منطقة الشرق الأوسط لتسويقها في السوق اللبناني. وفي ظل ما نشهده من تعديل في سعر الدولار الجمركي عند حدود ١٥ ألف ليرة لن تتخطى الضريبة الجمركية على السيارات الكهربائية حدود ٣٪ على عكس السيارات العاملة بالوقود التي تتراوح الضريبة الجمركية عليها بين ١٥ و٥٠٪ من قيمتها. كما أن الارتفاع الكبير في أسعار المحروقات في لبنان سيدفع اللبنانيين إلى استبدال سياراتهم بأخرى كهربائية.

مجموعة كبيرة من الإيجابيات

■ برأيكم ما هي فوائد وسلبيات السيارات الكهربائية؟

– توفر هذه السيارات مجموعة من الإيجابيات على رأسها تقليص معدلات استهلاك الوقود والمحافظة على البيئة نتيجة تخفيف الانبعاثات السامة. لكن المشكلة التي تواجهها السيارات الكهربائية في لبنان غياب الأماكن المخصصة لعملية الشحن على غرار الدول الأوروبية وارتفاع تكاليف الطاقة نتيجة الأزمة النقدية وتدني سعر الصرف.

خبرتنا تمتد لأكثر من ١٥ سنة في السوق اللبناني

بالإضافة إلى أن كلفة صيانة السيارات الكهربائية أقل بكثير من تلك العاملة بالوقود. كما أن السيارات التي نقوم باستيرادها تتماشى مع السوق المحلي من ناحية الأسعار التنافسية وجودة المحرك والبطارية ولديها القدرة على السير ٥٠٠ كلم بالشحنة الواحدة وبمواصفات متطورة جداً. **إلا أن التحدي الأبرز في لبنان يتمثل في غياب التهافت على هذا النوع من السيارات لأسباب عديدة منها تأمين الكفالة وعملية التصليح لذلك قررنا التخفيف من الأعباء على المواطنين وتشجيعهم على اقتناء سيارات كهربائية من تقديم خدمات الصيانة وكفالة شاملة بالتعاون مع شركات إعادة تأمين أجنبية. كما نوفر الدعم الخارجي للقطع والنظام الإلكتروني من خلال التعاقد مع مصانع كبرى في الصين.**

طرازات متنوعة

■ ما هي الطرازات والعلامات التجارية المتوفرة لديكم؟

– تتوفر لدينا حالياً عدد من الطرازات ومن بينها سيارتا AUDI وVOLKSWAGEN بطرازات وفئات متنوعة، مع العلم أن طراز «ID.4 SUV» يعد الأكثر مبيعاً في لبنان نظراً للميزات والخصائص المتنوعة والسعر التنافسي مقارنة بمثيلاتها من الطرازات الأخرى.

خدمات ما بعد البيع

■ ما الذي يدفع بالمواطن اللبناني للتعامل معكم بدلاً من التوجه للوكلاء الحصريين في لبنان؟

– هناك مجموعة من الأسباب أبرزها عدم وجود وكالة حصرية في لبنان للسيارات الكهربائية، بالإضافة إلى أن المصانع العالمية غير قادرة على تلبية الطلب العالمي المتزايد على هذه الفئة من السيارات بسبب مشاكل سلاسل التوريد وضعف التصنيع بسبب الاغلاقات الناجمة عن انتشار جائحة "COVID -19". وعليه قمنا كشركة بالتواصل مع صانعي السيارات الكهربائية في الصين لتلبية حاجة السوق وتوفير كل خدمات ما بعد البيع المطلوبة. ولا بدّ من الاشارة إلى أننا نؤمن خدمات ما بعد البيع مع أفضل التقنيات المتوفرة وتحديث برامج التشغيل بالإضافة إلى توفير اليد العاملة المدربة وتأمين قطع تبديل لجميع الطرازات التي نستوردها.

ونحن حالياً في انتظار ما ستكون عليه الأوضاع السياسية والاقتصادية، وعليه سنتخذ مجموعة من الإجراءات واستيراد كميات إضافية من هذه الطرازات في المستقبل القريب.■

ELECTRIFYING THE FUTURE

Call Center

Roadside Assistance

360°

Spare Parts

Mechanic, Electric & EV repair

Collision Repair



F.A.S.T

FAST AUTO SERVICES & TRANSPORT S.A.L

+961 4 723 722

www. fast-sal.com

انتخاب هيئة إدارية جديدة للغرفة الدولية للملاحة برئاسة سمير مقوم



صورة جامعة للاجتماع



من اليمين: محمد خير الدين، روجيه داغر، سمير الحاج، شارل هاشم، ريمون بيروتي، ستيف عسال، طوني حنا وزياد أبو رجيلي



من اليسار: هبة بوارشي طويل، رائد بقعوني، حسن الفيل، ايلي خنيصر، جاك أبوزيد، جورج الأشقر، علاء قدوح، باسكال حكيم وميشال حداد

انعقدت الجمعية العمومية العادية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت برئاسة **ايلي زخور** وأعضاء الهيئة الإدارية والمستشار القانوني المحامي **ألكسندر نجار** ومفوض المراقبة المالي **وليد العمري**، ومشاركة ٢٦ عضواً من الهيئة العامة يمثلون وكالاتهم وشركاتهم البحرية، من أصل ٣٠ عضواً منتسباً إلى الغرفة.

افتتح **زخور** اجتماع الجمعية العمومية العادية داعياً الحاضرين للوقوف دقيقة صمت حداداً على أرواح الزملاء الذين «غادرونا إلى دار الخلود» وهم المرحومون **أنور غراوي** و**أنطوان بخعازي** و**بولس زحلان** و**جورج بقعوني**.

وقبل المباشرة في مناقشة جدول الأعمال، رحب **زخور** بالمجتمعين، منوهاً بالجو الوفاقي وروح التضامن السائدين في الغرفة، مستعرضاً المراحل التي مرّت بها الغرفة منذ توليه رئاستها، لا سيما الظروف الصعبة التي مرت بها وتمكنت من التغلب عليها والوصول إلى بر الأمان. وشكر **زخور** كل من وقف إلى جانبه من داخل وخارج الغرفة طوال مدة رئاسته لها. ثم تلت الأمينة العامة للغرفة السيدة **هبة بوارشي طويل** التقرير الإداري التي تضمن أهم نشاطات وأعمال وإنجازات الهيئة الإدارية خلال فترة ولايتها الممتدة من ٢٧ تموز ٢٠١٩ إلى ٣١ كانون الثاني ٢٠٢٣.

ثم تلا المفوض المالي **وليد العمري** التقرير المالي للعام ٢٠٢٢ الذي أثبت أن الوضع المالي للغرفة جيد رغم الأوضاع المالية والاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد.



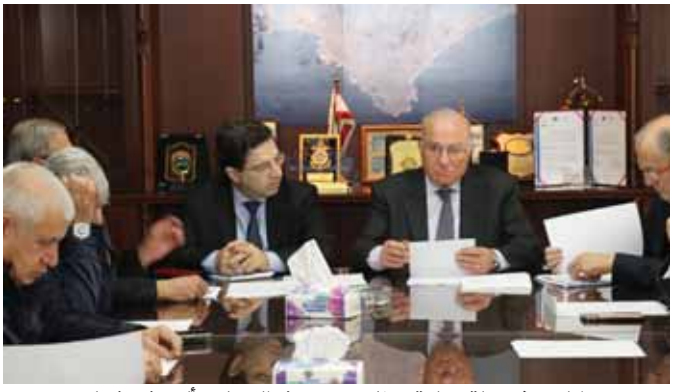
دقيقة صمت على ارواح الزملاء وشهداء ٤ آب



من اليمين: ايلي قسيس وطوني حنا



صورة للهيئة الإدارية الجديدة



ايلي زخور يلقي كلمة ويظهر عن يمينه المحامي ألكسندر نجار



هبة بوارشي طويل تلقي التقرير الإداري متوسطة سمير مقوم ورائد بقعوني

وبعد إبراء ذمة الهيئة الإدارية، تم انتخاب هيئة ادارية جديدة بالتزكية التي جاءت على الشكل التالي:

– **سمير مقوم**	شركة سي لاين	رئيساً
– **حسن الفيل**	شركة الفيل شيبينغ	نائباً للرئيس
– **رائد بقعوني**	شركة سينوتيكس	نائباً للرئيس
– **هبة بوارشي طويل**	شركة الجزائري للملاحة	أمينة عامة
– **ايلي خنيصر**	شركة مولتي مودل شيبينغ	أميناً للصندوق
– **انطوان الشمالي**	شركة توريسم أند شيبينغ	عضواً
– **محمد فخر الدين**	شركة ميديترانيان شيبينغ كومباني	عضواً
– **سمير الحاج**	شركة ويلهلمسن شيبس	عضواً
– **عبد الغني غريب**	غريب شيبينغ اند ترايدينغ	عضواً



اميل زخور وجورج الأشقر



صورة للهيئة الإدارية الجديدة مع الرئيس الفخري للغرفة ايلي زخور

ارتفاع كبير بفاتورة الاستيراد وعجز الميزان التجاري اللبناني في العام ٢٠٢٢



يوسف خليل
وزير المال



العميد أسعد طفيلي
رئيس مجلس الأعلى للجمارك

أفادت إحصاءات ادارة الجمارك اللبنانية ان تفاقم الأوضاع والأزمات على كافة الأصعدة السياسية والمالية والاقتصادية والمعيشية في لبنان خلال العام ٢٠٢٢، لم تنعكس سلباً على فاتورة الاستيراد. فقد ارتفعت هذه الفاتورة إلى ١٩,٠٥٣ مليار دولار مقابل ١٣,٦٤١ مليار دولار في العام ٢٠٢١، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥,٤١٢ مليار دولار ونسبتها ٤٠٪.

بينما سجلت فاتورة التصدير انخفاضاً، فبلغ مجموعها ٣,٤٩٢ مليار دولار مقابل ٣,٨٨٧ مليار دولار، أي بتراجع نسبته ١٠٪.

وأدى الارتفاع الكبير بفاتورة الاستيراد إلى نمو عجز الميزان التجاري اللبناني الذي بلغ ١٥,٥٦١ مليار دولار مقابل ٩,٧٥٤ مليار دولار، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥,٨٠٧ مليار دولار ونسبته ٦٠٪.

مرفأ بيروت الأول استيراداً وتصديراً في العام ٢٠٢٢

كما بينت الإحصاءات أن مرفأ بيروت ما يزال المرفق البحري التجاري الأهم في لبنان فقد بلغت فاتورة الاستيراد عبره في العام الماضي ١٢,١٥٠ مليار دولار، أي ما نسبته ٦٤٪ من القيمة الإجمالية للاستيراد إلى لبنان، بينما حل مطار رفيق الحريري الدولي في المرتبة الثانية بـ ٣,٥٦٤ مليار دولار، أي ما نسبته ١٩٪ من فاتورة الاستيراد، في حين حل مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بـ ٢,٠١٠ مليار دولار أي ما نسبته ١١٪ من فاتورة الاستيراد. وحلت بوابة المصنع الحدودية في المرتبة الرابعة بـ ٧٦٥ مليون دولار، أي ما نسبته ٤٪ من فاتورة الاستيراد.

وتربع مرفأ بيروت على المرتبة الأولى أيضاً على صعيد فاتورة التصدير من لبنان في العام الماضي. فقد بلغت هذه الفاتورة عبره ١,٦٠٣ مليار دولار أي ما نسبته ٤٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار. واحتل مطار رفيق الحريري الدولي المرتبة الثانية بفاتورة تصدير بلغت ١,٠٤٠ مليار دولار، أي ما نسبته ٣٠٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير. في حين جاءت بوابة المصنع الحدودية في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير بلغت ٤٤٢ مليون دولار أي ما نسبته ١٣٪ من فاتورة التصدير. وجاءت المرتبة الرابعة من نصيب مرفأ طرابلس بفاتورة تصدير بلغت ٣٠٨ مليون دولار أي ما نسبته ٩٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار.

الصين الأولى بالتصدير إلى لبنان في العام ٢٠٢٢

وأظهرت الإحصاءات أيضاً أن الصين تمكنت في العام ٢٠٢٢ من استعادة المرتبة الأولى على صعيد التصدير إلى لبنان، فقد استورد لبنان بضائع صينية بقيمة ٢,٦٧٥ مليار دولار أي ما نسبته ١٤٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة البوابات البحرية والجوية والبرية والبالغة ١٩,٠٥٣ مليار دولار.

– بينما تراجعت تركيا إلى المرتبة الثانية اذ استورد لبنان بضائع تركية بـ ٢,٤١٩ مليار دولار أي ما نسبته ١٣٪ من فاتورة الاستيراد. في حين حلت اليونان في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير إلى لبنان بقيمة ١,٨٢٠ مليار دولار أي ما نسبته ١٠٪ من القيمة الإجمالية أي لفاتورة الاستيراد إلى لبنان.

– وجاءت إيطاليا في المرتبة الرابعة بفاتورة تصدير إلى لبنان بلغت ١,٠٦٢ مليار دولار أي ما نسبته ٦٪ من القيمة الإجمالية.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب الولايات المتحدة الأميركية بفاتورة تصدير إلى لبنان بلغت ٩٦٨ مليون دولار أي ما نسبته ٥٪.

الإمارات العربية المتحدة الأولى بالإستيراد من لبنان

وبينت الإحصاءات أيضاً أن دولة الإمارات العربية المتحدة ظلت متربعة على المرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان في العام ٢٠٢٢. فقد صدّر لبنان سلعاً لبنانية إلى الإمارات بـ ٧٤٧ مليون دولار، أي ما نسبته ٢١٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار.

– بينما تقدمت سوريا إلى المرتبة الثانية بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ٣٥٦ مليون دولار أي ما نسبته ١٠٪ من القيمة الإجمالية.

– في حين حلت مصر في المرتبة الثالثة بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٦٨ مليون دولار، أي ما نسبته ٥٪ من القيمة الإجمالية.

– وجاء العراق في المرتبة الرابعة بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٦٠ مليون دولار أي ما نسبته ٥٪ من القيمة الإجمالية.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب دولة قطر بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٤٦ مليون دولار أي ما نسبته ٤٪ من القيمة الإجمالية.

اسرار وأخبار بحرية

● حقق مرفأ طرابلس رقماً قياسياً بوارداته المرفئية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢. فقد بلغ مجموعها ٤١٥ مليار ليرة لبنانية بارتفاع ٩٩٣٪ من الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

***

● بلغ عدد سفن الحاويات التي تم التعاقد على بنائها في العالم ٩٠٠ سفينة تبلغ سعتها الإجمالية ٦,٨ ملايين حاوية نمطية أي ما نسبتها ٢٦٪ من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغة ٢٦,٤ مليون حاوية نمطية.

***

● ارتفعت سعة السفن العاطلة عن العمل (IDLE VESSELS) في نهاية العام الماضي إلى ١,٤٣٧ مليون حاوية نمطية أي ما نسبته ٥,٥٪ من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي. ومن المتوقع استمرار ارتفاعها مع مواصلة شركات الملاحة البحرية سحب المزيد من سفنها من الخدمة بهدف وقف تدهور أجور الشحن.

● تفاقم الأزمات والأوضاع المالية والاقتصادية في لبنان لم تمنع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت من الارتفاع. فقد بلغ مجموعها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي ٢٣٥ ألف حاوية نمطية أي بارتفاع ١٦٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

***

● احتفظ مرفأ شنغهاي الصيني بالمرتبة الأولى في العالم بتداوله ٤٧,٣ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٢٢، بارتفاع قدره ٣٠٠ ألف حاوية نمطية عن العام ٢٠٢١. ويحتل مرفأ شنغهاي هذه المرتبة منذ ١٣ عاماً على التوالي بعد أن تمكن من انتزاعها من مرفأ سنغابور!

شركة التفريغ اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفريغ وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

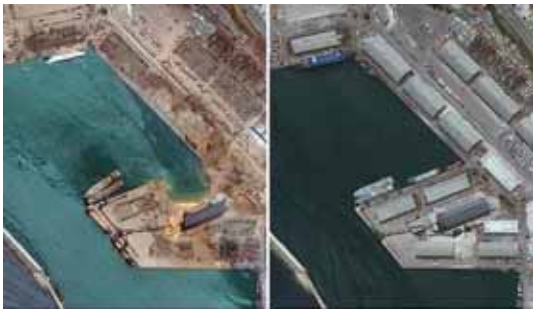
تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت

شارع مرفأ بيروت، بناية الصحناوي، ص.ب: ٤٢٩ - هاتف: ٥٨٠٨٢٣ - ٥٨٠٤٩٧ - ٥٨٠٢٧١ (٠١)

العروض الخارجية لإعادة إعمار مرفأ بيروت لم تبصر النور حتى تاريخه!

والحل الأفضل والأسلم لإعادة الإعمار هو اعتماد نظام الـ (B.O.T)

كلنا نتذكر يوم ٤ آب (أغسطس) من العام ٢٠٢٠ المشؤوم! في هذا اليوم حدث الانفجار القاتل والمدمر في عنبر نيترات الأمونيوم في مرفأ بيروت الذي أدى إلى استشهاد أكثر من ٢٠٠ مواطن وسقوط أكثر من ٦ آلاف جريح وتشريد آلاف من المواطنين الذين دمرت منازلهم. كما أدى إلى تدمير جزء كبير من العاصمة بيروت والقسم القديم من المرفأ الذي يستقبل بواخر الحبوب والبضائع العادية والحديد وبواخر الرو / رو وإهراءات الحبوب، بالإضافة إلى تدمير المنطقة الحرة اللوجستية، وإصابة السوق الحرة والمنطقة الحرة بأضرار كبيرة.



صورة لمرفأ بيروت قبل الانفجار وبعده

مرفأ بيروت ما يزال مدمراً

وعلى الرغم من مرور أكثر من ٢٨ شهراً على هذا الانفجار، ما يزال مرفأ بيروت القديم مدمراً بينما تمكن المستثمرون في المنطقة الحرة اللوجستية من إعادة إعمار مستودعاتهم والسوق الحرة من أموالهم الخاصة، في حين أن العروض الأجنبية التي قدمت إلى الدولة اللبنانية بعد الانفجار للمساهمة في إعادة الإعمار، بقيت حبراً على ورق، ولم تبصر النور حتى تاريخه!

خزينة الدولة فارغة

ولا نكشف سراً، إذا ذكرنا أن الدولة اللبنانية غير قادرة على إعادة إعمار المرفأ بمواردها الذاتية، نظراً للديون الكبيرة المتراكمة عليها، ووضعها المالي المزري الذي يصل إلى حد الإفلاس. فإعادة الإعمار يتطلب مئات الملايين من الدولارات غير المتوفرة حالياً في خزينة الدولة الفارغة!

نظام الـ B.O.T. هو الأفضل والأسلم لإعادة إعمار المرفأ

لذلك، إذا دققنا في الدول التي تشهد مرافئها نشاطاً مزدهراً وتطوراً متواصلاً، نرى أنها اعتمدت نظام الـ (B.O.T) "BUILD, OPERATE & TRANSFER". فاعتماد هذا النظام أثبت فعاليته وانه الأسرع والأفضل والأسلم. فالجهة الفائزة بالطرح الذي تعرضه الدولة تقوم بإعادة إعمار المرفأ وتجهيزه من أموالها الخاصة مقابل إدارتها وتشغيلها له لمدة محددة من السنوات، على أن تعيده إلى كنف الدولة مع تجهيزاته في حالة جيدة بعد انتهاء مدة عقد التشغيل.

موقع مرفأ بيروت استراتيجي

ولا بد من الإشارة مجدداً، إلى أن التهافت الدولي لإعادة إعمار مرفأ بيروت الذي، وان بقي حبراً على ورق ولم يبصر النور حتى اليوم، يؤكد أهمية موقع مرفأ بيروت الاستراتيجي في شرق المتوسط، فهو مركز التقاء للقارات الثلاث آسيا وأوروبة وأفريقيا. كما يؤكد أيضاً أن الثروة الغازية والنفطية التي يختزنها بحر لبنان والتي تقدر بعشرات المليارات من الدولارات، ستحوله مستقبلاً إلى بلد نفطي بامتياز، يعج بالمشاريع والإنشاءات الغازية والنفطية العملاقة ومستقطباً جذاباً للاستثمارات الدولية الضخمة ما ينعكس إيجاباً على الأوضاع المالية والاقتصادية والتجارية في لبنان.

مرفأ بيروت يتحول إلى مركز رئيسي للشركات المنقّبة عن الغاز والنفط

ولا بد من التذكير أيضاً ان المباشرة في عمليات التنقيب عن الغاز والنفط في بلوك رقم ٩ في الجنوب اللبناني والمتوقعة في الربع الثاني من العام الحالي، ستؤمن للجهة التي ستتولى إعادة إعمار مرفأ بيروت وتشغيله مركزاً محورياً ومميزاً في شرق المتوسط، لأن المرفأ سيتحول إلى مرفق بحري رئيسي لاستيراد الآليات والمعدات والتجهيزات الضخمة التي ستستخدم في عمليات التنقيب واستخراج النفط والغاز في بحر لبنان.

مطلوب حكومة تحظى بثقة المجتمعين الدولي والعربي

ونذكر مجدداً أن الجهات والشركات الأجنبية والعربية لن تشارك في أية مناقصة أو مزايدة أو طرح لإعادة إعمار مرفأ بيروت ما لم يتم انتخاب رئيس جديد للجمهورية وتأليف حكومة تضم وزراء مشهود بنظافة كفهم وكفاءتهم، وتكون مؤتمنة على تنفيذ الإصلاحات المطلوبة وتعمل بجدية لصالح البلد، وتحظى بثقة المجتمعين الدولي والعربي من جهة، ووجود قضاء نزيه وعادل وموثوق به من جهة أخرى، و في غياب هذه العوامل لن يستثمر أحد في لبنان.

أكثر من ٦٥٪ من التجارة اللبنانية الخارجية تمر عبر مرفأ بيروت

ونشير أيضاً إلى أن مرفأ بيروت هو المرفق الخدماتي الأهم في لبنان، فهو يستقطب أكثر من ٦٥٪ من تجارة لبنانية الخارجية ويؤمن النقل البحري للتجار والمستوردين والمصدرين المنتشرين في مختلف المناطق اللبنانية.

حركة مرفأ بيروت في العام ٢٠٢٢ أكبر منها في العام ٢٠٢١

وتجدر الإشارة إلى أن مرفأ بيروت سجل في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ حركة إجمالية أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وحقق مرفأ بيروت هذه النتائج الجيدة بالرغم من تفاقم الأزمات والأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية في البلاد.

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت

خدمات جديدة لمجموعة "ONE" في أميركا اللاتينية



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة "ONE"

تعتزم مجموعة "ONE" اليابانية تقديم خدمات بحرية منتظمة جديدة (ATS) ALTIPLANO SERVICE في أميركا اللاتينية تربط بين مرافئ تشيلي وبيرو.

وستبدأ ONE تقديم هذه الخدمات في شهر شباط (فبراير) انطلاقاً من مرفأ CALLAO في البيرو إلى مرفأي ARICA وIQUIQUE في تشيلي وعودة مباشرة إلى مرفأ CALLAO وبمعدل رحلة أسبوعياً.

وقال بيان صادر عن مجموعة "ONE" «ان هذا الخط الجديد سيوفر تسهيلات إضافية لزبائننا في أميركا اللاتينية ما يؤدي إلى تفعيل خدماتنا». والمعلوم ان مجموعة "ONE" تحتل المرتبة السابعة في العالم بأسطول مؤلف من ٢٠٤ بواخر تبلغ سعتها ١,٥٢٩ مليون حاوية نمطية.

٧,٩ مليارات دولارات إيرادات قناة السويس في العام ٢٠٢٢



أسامه ربيع

رئيس هيئة قناة السويس

أعلن رئيس هيئة قناة السويس **أسامه ربيع** أن عائدات القناة في العام ٢٠٢٢ حققت زيادة جيدة وأكبر مما كانت عليه في العام ٢٠٢١. فقد بلغت ٧,٩٣٢ مليارات دولار مقابل ٦,٣٣٣ مليارات دولار، أي بارتفاع قدره ١,٥٩٩ مليار دولار ونسبته ٢٥٪.

وتعتبر قناة السويس شرياناً رئيسياً لحركة التجارة العالمية حيث يعبر من خلالها ١٢٪ من إجمالي حركة التجارة العالمية وتعد القناة من أهم مصادر العملة الصعبة للاقتصاد المصري.

دعوة الى مساهمي شركة
مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية

يتشرف مجلس ادارة شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة بدعوة حضرات المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو- شارع بيكو- الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة العاشرة من قبل ظهر الجمعة الواقع فيه ٢٠٢٣/٢/٢٤ للنظر في جدول الأعمال التالي:

١- الاستماع الى تقارير مجلس الإدارة ومفوضي المراقبة عن أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية ٢٠٢١.
٢- المصادقة على أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية ٢٠٢١.
٣- إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن الأعمال التي قاموا بها خلال السنة المالية ٢٠٢١.
٤- منح التراخيص القانونية عملا بأحكام المادتين ١٥٨و ١٥٩ من قانون التجارة اللبناني المعدل.
٥- تعيين مفوض المراقبة الأساسي للسنة المالية ٢٠٢٢ وتحديد أتعابه.
٦- أمور أخرى متفرقة.

فالرجاء من حضرات المساهمين في الشركة حضور هذه الجمعية شخصيا أو تفويض من يمثلهم فيها.

شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
رئيس مجلس الادارة- المدير العام

دعوة الى مساهمي
شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.
لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية

يتشرف مجلس ادارة شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل. بدعوة حضرات المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو- شارع بيكو- الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة الحادية عشر من قبل ظهر يوم الجمعة الواقع فيه ٢٠٢٣/٢/٢٤ للنظر في جدول الأعمال التالي:

١- الاستماع الى تقارير مجلس الإدارة ومفوضي المراقبة عن أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٢- المصادقة على أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٣- إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن أعمالهم في السنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٤- منح التراخيص القانونية عملا بأحكام المادتين ١٥٨و ١٥٩ من قانون التجارة اللبناني المعدل.
٥- تعيين مفوض المراقبة الأساسي للسنة المالية الموقوفة بتاريخ ٢٠٢٣/٥/٣١ وتحديد أتعابه.
٦- أمور أخرى متفرقة.

فالرجاء من حضرات المساهمين في الشركة حضور هذه الجمعية شخصيا أو تفويض من يمثلهم فيها.

شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.
رئيس مجلس الادارة- المدير العام

مرفأ بيروت يحقق ارتفاعاً بالوزن الإجمالي للبضائع وحركة السيارات مقابل تراجع مجموع الحاويات

١٠٢ باخرة، ٤١٥ ألف طن، ٦٠٥١٠ حاوية نمطية و٤١٧٩ سيارة

أفادت الاحصاءات أن مرفأ بيروت حقق ارتفاعاً بالوزن الإجمالي للبضائع ومجموع السيارات في شهر ت٢ (نوفمبر) ٢٠٢٢ عما كانت عليه في شهر ت١ (أوكتوبر) مقابل انخفاض مجموع الحاويات. كما أظهرت الاحصاءات ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك برسم المسافنة، وانخفاض حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية. وتجدر الإشارة إلى أن استمرار ارتفاع عدد السيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، لا سيما تلك المستعملة بهدف تخزينها ومن ثم بيعها بعد اعتماد الدولار الجمركي البالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية سيسمح للتجار والمستوردين بمراكمة أرباحهم. وقد بدأت إدارة الجمارك اعتماد الدولار الجمركي الجديد اعتباراً من الأول من شهر ديسمبر ٢٠٢٢.



توفيق لطيف

مدير في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٢٢ بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٠٢ باخرة مقابل ١٠٣ بواخر، أي بانخفاض باخرة واحدة بنسبة ١٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٤١٥ ألف طن مقابل ٤٠٨ آلاف طن، أي بزيادة قدرها ٧ آلاف طن ونسبتها ٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٥ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٣٢٤ ألف طن مقابل ٢٩٥ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٢٩ ألف طن ونسبتها ١٠٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٩١ ألف طن مقابل ١١٣ ألف طن، أي بانخفاض قدره ٢٢ ألف طن ونسبته ٢٠٪.

تراجع حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وانخفض مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال ت٢ إلى ٦٠٥١٠ حاوية نمطية مقابل ٦٤٠٠٨ حاويات في ت١، أي بانخفاض نسبته ٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٠٥١٠ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٩٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٠٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨١٠٦ حاويات نمطية مقابل ٣١٨٩٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٦٥٢ حاوية نمطية مقابل ٥٠٤٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٣٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٤٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٩٧٥٢ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٠٧٤ حاوية في تشرين الأول، أي بزيادة نسبتها ١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٩٩٥ حاوية نمطية مقابل ٣١٦١ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٧٦٦١ حاوية نمطية مقابل ٥٨٣٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٨٢٤ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٨١٠٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨١٥٢ حاوية نمطية مقابل ٩٥٣٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٣٠٥٤ حاوية نمطية مقابل ١٥٣٧٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٩٠٠ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ١٤٥٦١ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ١٢٨١٩ حاوية في ت١، أي بزيادة نسبتها ١٤٪.

استمرار ارتفاع حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وأفادت حركة مرفأ بيروت استمرار ارتفاع عدد السيارات التي تعامل معها في ت٢. فقد بلغ مجموعها ٤١٧٩ سيارة مقابل ٣٨٣٧ سيارة في ت١، أي بزيادة نسبتها ٩٪.

وتوزع هذا المجموع ٤١٧٩ سيارة في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٣٤٠٤ سيارة مقابل ٣١٣٥ أي بزيادة نسبتها ٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ٧٧٥ سيارة مقابل ٧٠٢ أي بارتفاع نسبته ١٠٪.

ونكرر اعتذارنا عن عدم تمكننا من نشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة في مرفأ بيروت في ت٢ نظراً لعدم صدورها عن إدارة واستثمار مرفأ بيروت وذلك للشهر الثالث عشر على التوالي. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٢٢

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢٢	تشرين الأول ٢٠٢٢	+/-
عدد البواخر	١٠٢ باخرة	١٠٣ بواخر	-باخرة واحدة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤١٥ ألف طن	٤٠٨ آلاف طن	+٧ آلاف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣٢٤ ألف طن	٢٩٥ ألف طن	+٢٩ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٩١ ألف طن	١١٣ ألف طن	-٢٢ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٦٠,٥١٠ حاوية نمطية	٦٤,٠٠٨ حاوية نمطية	-٣,٤٩٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٩,٧٥٢ حاوية نمطية	٢٧,٠٧٢ حاوية نمطية	+٢,٦٨٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢٨,١٠٦ حاوية نمطية	٣١,٨٩٠ حاوية نمطية	-٣,٧٨٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٢,٦٥٢ حاوية نمطية	٥,٠٤٦ حاوية نمطية	-٢,٣٩٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٠,٠٩٦ حاوية نمطية	١٨,٠٧٤ حاوية نمطية	+٢,٠٢٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٩٩٥ حاوية نمطية	٣,١٦١ حاوية نمطية	-١,١٦٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٧,٦٦١ حاوية نمطية	٥,٨٣٧ حاوية نمطية	+١,٨٢٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٨,١٥٢ حاوية نمطية	٩,٥٣٥ حاوية نمطية	-١,٣٨٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٣,٠٥٤ حاوية نمطية	١٥,٣٧٣ حاوية نمطية	-٢,٣١٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦,٩٠٠ حاوية نمطية	٦,٩٨٢ حاوية نمطية	-٨٢ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٤,٥٦١ حاوية نمطية	١٢,٨١٩ حاوية نمطية	+١,٧٤٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤,١٧٩ سيارة	٣,٨٣٧ سيارة	+٣٤٢ سيارة
سيارات مستوردة	٣,٤٠٤ سيارة	٣,١٣٥ سيارة	+٢٦٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٧٧٥ سيارة	٧٠٢ سيارة	+٧٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	؟؟	؟؟	؟؟

مرفأ بيروت يسجل أرقاماً جيدة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

١٠٨٢ باخرة، ٤,٨٢١ ملايين طن، ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية و٣٣٢١٦ سيارة

حقق مرفأ بيروت أرقاماً جيدة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢ مقارنة مع الفترة ذاتها من ٢٠٢١ فقد أظهرت الاحصاءات ارتفاع مجموع البواخر التي أمّته ومجموع الحاويات والسيارات التي تداولها والوزن الإجمالي للبضائع التي تعامل معها. كما أفادت بارتفاع حجم البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة، وأظهرت الاحصاءات أيضاً ارتفاعاً كبيراً بالسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.



مروان شفيق كعكي
مدير إدارة توكيد الجودة في مرفأ بيروت

حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١ و٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الأحد عشر من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٠٨٢ باخرة مقابل ١٠٧٦، اي بارتفاع نسبته ١٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٤,٨٢١ ملايين طن مقابل ٤٢٢٢ ملايين طن، أي بزيادة قدرها ٥٩٩ ألف طن ونسبتها ١٤٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ٤,٨٢١ ملايين طن في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣,٩٣٧ ملايين طن مقابل ٣,٤٣٧ ملايين طن، أي بارتفاع نسبته ١٤,٥٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٨٤ ألف طن مقابل ٧٨٥ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٩٩ ألف طن ونسبتها ١٣٪.

وارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ ارتفاعاً، فبلغ مجموعها ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٠٦٦١ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٢٠٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٣٩٤٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٢١٨ حاوية، أي بتحسن نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٥٦٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٤١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٨٤٣٦ حاوية نمطية ونسبتها ٤٩٪.

حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤٤٠٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٢٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦٢٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٦١٩٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٧٠ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٦٧٨١ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٥٢٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٧٢٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٣٥٣٨ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٤٩ حاوية، أي بنمو قدره ٢٨٨٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، مقابل ١٢٢٥٥٠ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة قدرها ٣٤٥٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣٪.

وارتفاع كبير بمجموع السيارات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وسجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٣٣٢١٦ سيارة مقابل ٢٢٣٩٦ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٤٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٣٢١٦ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٧٤٤ سيارة مقابل ١٦٠٩٣ سيارة، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٦٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٤٧٢ سيارة مقابل ٦٣٠٣ سيارة أي بارتفاع قدره ١٦٩ سيارة ونسبته ٣٪.

وتجدر الإشارة مجدداً إلى أن إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢. ■

جدول مقارنة لحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢

الأبواب	الأشهر الـ١١ الأولى من ٢٠٢٢	الأشهر الـ١١ الأولى من ٢٠٢١	+/−
مجموع البواخر	١,٠٨٢ باخرة	١,٠٧٦ باخرة	+٦ بواخر
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤,٨٢١ ملايين طن	٤,٢٢٢ ملايين طن	+٥٩٩ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣,٩٣٧ ملايين طن	٣,٤٣٧ ملايين طن	+٥٠٠ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٨٨٤ الف طن	٧٨٥ الف طن	+٩٩ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٦٥٤,٣٤٤ حاوية نمطية	٥٧٠,٦٦١حاوية نمطية	+٨٣,٦٨٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣١١,٨٤٤ حاوية نمطية	٢٧٨,٢٠٢ حاوية نمطية	+٣٣,٦٤٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣١٦,٨٢٣حاوية نمطية	٢٧٥,٢١٨ حاوية نمطية	+٤١,٦٠٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٢٥,٦٧٧ حاوية نمطية	١٧,٢٤١ حاوية نمطية	+٨,٤٣٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٣٤,٩٦٥حاوية نمطية	٢٠١,٨٧٥ حاوية نمطية	+٣٣,٠٩٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٤,٤٠٨ حاوية نمطية	١٤,٤٢٦ حاوية نمطية	−١٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٦٢,٤٧١ حاوية نمطية	٦١,٩٠١ حاوية نمطية	+٥٧٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية	٧٦,٥٠٤ حاوية نمطية	٧٥,٠٤٣ حاوية نمطية	+١,٤٦١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٧٦,٧٨١ حاوية نمطية	١٣٩,٥٢٦حاوية نمطية	+٣٧,٢٥٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦٣,٥٣٨ حاوية نمطية	٦٠,٦٤٩ حاوية نمطية	+٢,٨٨٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٢٦,٠٠٩ حاوية نمطية	١٢٢,٥٥٠ حاوية نمطية	+٣,٤٥٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٣,٢١٦ سيارة	٢٢,٣٩٦ سيارة	+١٠,٨٢٠ سيارة
سيارات مستوردة	٢٦,٧٤٤ سيارة	١٦,٠٩٣ سيارة	+١٠,٦٥١ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٦,٤٧٢ سيارة	٦,٣٠٣ سيارة	+١٦٩ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	؟؟	؟؟	؟؟

أرقام كبيرة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية ومجموع الواردات المرفئية

٨٢٦ باخرة، ٣,١٩٤ ملايين طن، ٤٩٥٥ سيارة، ٧٤٥٣٩ حاوية نمطية، ٢٥١٧٢ شاحنة و٤٥٦,٨ مليار ليرة لبنانية

أظهرت الاحصاءات أن مرفأ طرابلس حقق أرقاماً كبيرة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ مقارنة بتلك التي سجلها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. كما بينت أن هذه الزيادة الكبيرة انعكست ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي حققت أرقاماً قياسية.

ويسجل مرفأ طرابلس هذه الأرقام الكبيرة بالرغم من استمرار تدهور الأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية وتصاعد الأزمات السياسية في البلاد من جهة والانخفاض المتواصل بسعر صرف الليرة اللبنانية من جهة أخرى.



د. احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

حركة مرفأ طرابلس في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١ و٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢ كالآتي:

مجموع البواخر: بلغ ٨٢٦ باخرة مقابل ٦٧٧، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٣,١٩٤ ملايين طن مقابل ٢,٢٠٣ مليون طن، اي بزيادة قدرها ٩٩١ ألف طن ونسبتها ٤٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣,١٩٤ ملايين طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٨٢٠ مليون طن مقابل ١,٥٩٥ مليون طن، اي بنمو قدره ٢٢٥ ألف طن ونسبته ١٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١,٣٧٤ مليون طن مقابل ٦٠٨ آلاف طن، أي بارتفاع قدره ٧٦٦ ألف طن ونسبته ١٢٦٪.

مجموع السيارات: بلغ ٤٩٥٥ سيارة مقابل ٣٣٥٧، أي بزيادة نسبتها ٤٨٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٧٤٥٣٩ ألف حاوية نمطية مقابل ٧٠١٣٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٤٠١ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٤٥٣٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٣٨٤٣٨ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٨٨ حاوية، أي بتحسن قدره ٢٠٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٦١٠١ حاوية نمطية مقابل ٣٣٧٥٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٣٥١ حاوية نمطية ونسبتها ٧٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٢٥١٧٢ شاحنة مقابل ١٨٧١٠ أي بارتفاع نسبته ٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٥١٧٢ شاحنة على الشكل التالي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ١٢٨٢٦ شاحنة مقابل ٩٢٠٠ شاحنة، أي بنمو قدره ٣٦٢٦ شاحنة ونسبته ٣٩٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ١٢٣٤٦ شاحنة مقابل ٩٥١٠ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٢٨٣٦ شاحنة ونسبتها ٣٠٪.

رقم قياسي جديد للواردات المرفئية في الأشهر الأحد عشر الأولى للعام ٢٠٢٢

وأدى الارتفاع الكبير بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ إلى زيادة كبيرة بالواردات المرفئية التي ارتفعت إلى ٤٥٦,٧٩٣ مليار ليرة لبنانية مقابل ٤١,٨٠٩ مليار ليرة للفترة عينها من العام ٢٠٢١ أي بنمو قياسي قدره ٤١٤,٩٨٤ مليار ليرة ونسبته ٩٩٣٪.

وحركة تشرين الثاني ٢٠٢٢ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٢١

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات أن مرفأ طرابلس حقق زيادة جيدة في شهر ت٢ من العام ٢٠٢٢ عما كانت عليه في الشهر ذاته ت٢ من العام ٢٠٢١.

فقد أفادت المقارنة بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٨ باخرة مقابل ٧٨، أي بتراجع نسبته ١٣٪.

الوزن الإجمالي: بلغ ٣١٩ ألف طن مقابل ٢١٠ ألف طن، أي بزيادة كبيرة قدرها ١٠٩ ألف طن ونسبته ٥٢٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣١٩ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٧٢ ألف طن مقابل ١٥٦ ألف طن أي بارتفاع قدره ١٦ ألف طن ونسبته ١٠٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٤٧ ألف طن مقابل ٥٤ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٩٣ ألف طن ونسبتها ١٧٢٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٥٨ سيارة مقابل ٥٠٨، أي بتراجع نسبته ٣٠٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٥٩٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٨٥٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٩٤٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات الواردة: بلغت ٣٠٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧١ حاوية، أي بنمو قدره ٧٧٩ حاوية نمطية ونسبته ٣٤٪.

الحاويات الصادرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨٢ حاوية، أي بتحسن قدره ٣٠٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٢٦٠١ شاحنة مقابل ١٦٢٠ أي بارتفاع نسبته ٦١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٠١ شاحنة كالآتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ١٢٩٧ شاحنة مقابل ٦٥٣ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٦٤٤ شاحنة ونسبته ٩٩٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ١٣٠٤ شاحنة مقابل ٩٦٧ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٣٣٧ شاحنة ونسبتها ٣٥٪.

وارتفاع مجموع الحركة انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

وانعكس ارتفاع الحركة الإجمالية في ت٢ ٢٠٢٢ ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٥٦,٠٩٠ مليار ليرة مقابل ٤,٦٧٢ مليار ليرة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع قياسي نسبته ١١٠١٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠٢١ و ٢٠٢٢

الأبواب	الأشهر ١١ الأولى ٢٠٢٢	الأشهر ١١ الأولى ٢٠٢١	+/-
مجموع البواخر	٨٢٦ باخرة	٦٧٧ باخرة	+١٤٩ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٣,١٩٤ ملايين طن	٢,٢٠٣ مليون طن	+٩٩١ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٨٢٠ ملايين طن	١,٥٩٥ مليون طن	+٢٢٥ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	١,٣٧٤ ملايين طن	٦٠٨ ألف طن	+٧٦٦ ألف طن
مجموع السيارات	٤٩٥٥ سيارة	٣,٣٥٧ سيارة	+١,٥٩٨ سيارة
عدد الحاويات (حاوية نمطية)	٧٤,٥٣٩ حاوية نمطية	٧٠,١٣٨ حاوية نمطية	+٤,٤٠١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٨,٤٣٨ حاوية نمطية	٣٦,٣٨٨ حاوية نمطية	+٢,٠٥٠ حاوية نمطية
حاويات صادرة ومعاد تصديرها بحراً	٣٦,١٠١ حاوية نمطية	٣٣,٧٥٠ حاوية نمطية	+٢,٣٥١ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٥,١٧٢ شاحنة	١٨,٧١٠ شاحنة	+٦,٤٦٢ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	١٢,٨٢٦ شاحنة	٩,٢٠٠ شاحنة	+٣,٦٢٦ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	١٢,٣٤٦ شاحنة	٩,٥١٠ شاحنة	+٢,٨٣٦ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٤٥٦,٧٩٣ مليار ل.ل.	٤١,٨٠٩ مليار ل.ل.	+٤١٤,٩٨٤ مليار ل.ل.

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في شهر تشرين الثاني من العامين ٢٠٢١و٢٠٢٢

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢٢	تشرين الثاني ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٦٨ باخرة	٧٨ باخرة	-١٠ بواخر
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٣١٩ ألف طن	٢١٠ ألف طن	+١٠٩ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١٧٢ ألف طن	١٥٦ ألف طن	+١٦ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	١٤٧ ألف طن	٥٤ ألف طن	+٩٣ ألف طن
عدد السيارات	٣٥٨ سيارة	٥٠٨ سيارة	-١٥٠ سيارة
عدد الحاويات (حاوية نمطية)	٥,٩٤٠ حاوية نمطية	٤,٨٥٣ حاوية نمطية	+١,٠٨٧حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٠٥٠حاوية نمطية	٢,٢٧١ حاوية نمطية	+٧٧٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢,٨٩٠ حاوية نمطية	٢,٥٨٢ حاوية نمطية	+٣٠٨ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢,٦٠١ شاحنة	١,٦٢٠ شاحنة	+٩٨١ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	١,٢٩٧ شاحنة	٦٥٣ شاحنة	+٦٤٤ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	١,٣٠٤ شاحنة	٩٦٧ شاحنة	+٣٣٧ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٥٦,٠٩٠ مليار ل.ل.	٤,٦٧٢ مليار ل.ل.	+٥١,٤١٨ مليار ل.ل.

UNISHIP GROUP

SINCE 1977

Group Companies:
Elie Zakhour Establishment.
United Middle East Shipping Co.sarl.
Allied Levant Lines Ltd. Sarl.
United Middle East Shipping Agency Sal.

GENERAL AGENTS OF LIBERTY GLOBAL LOGISTICS

RO-RO SERVICES: U.S.A - LEBANON - ARABIAN GULF

LGL



UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.
Head Quarters:
Ashrafieh - Rmeil - Kobayat St - Liberty Building
Beirut - Lebanon
Tel:(961 - 1)580398 - 580376 - 584734 - 561866
Fax:(961-1) 584621
E-mail:info@unishipgroup.com
Website:www.unishipgroup.com

ارتفاع كبير بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وطفيف بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

شركات الملاحة تؤمن استيراد ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية وتصدير ٧٦٥٠٤ حاويات نمطية

تعديلات صغيرة بالمراتب الأمامية وCMA CGM الفرنسية تحافظ على الأولى استيراداً وتصديراً

أظهرت الإحصاءات أن شركات الملاحة العالمية أمنت استيراد وتفريغ حاويات برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ أكبر بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، في حين أمنت تصدير حاويات ملأى ببضائع لبنانية بزيادة طفيفة. كما أفادت الإحصاءات أن تعديلات صغيرة طرأت على بعض المراتب الأمامية استيراداً وتصديراً.

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي التي أمنت شركات الملاحة العالمية تفريغها في مرفأ بيروت من بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية في الفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة جيدة قدرها ٣٣٠٩٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٦٪.

تعديلات في بعض المراتب الأمامية وCMA CGM تحتفظ بالأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية ان تعديلات صغيرة شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فشركة الملاحة الفرنسية CMA CGM بقيت محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٧٤٨٠٠ حاوية نمطية مقابل ٥٨٥٤١ حاوية نمطية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ٢٨٪.

– كما ظلت شركة الملاحة السويسرية MSC محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٥٧٩٦٢ حاوية نمطية مقابل ٤٢٧٣٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣٦٪.

– وحافظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK على المرتبة الثالثة بـ ٣٣١٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٣٨٤٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٪.

– بينما احتلت شركة الملاحة التركية ARKAS المرتبة الرابعة بـ ١٥٥٤١ حاوية نمطية مقابل ١٢٩٢٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

– كما حلّت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN في المرتبة الخامسة بـ ١١٤٣٧ حاوية نمطية مقابل ٧٣٨٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٥٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح شركة الملاحة الصينية COSCO بـ ١١٠٣٧ حاوية نمطية مقابل ٨٥٩٥ حاوية، أي بتحسن نسبته ٢٨٪.

وارتفاع طفيف بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

كما أمنت شركات الملاحة العالمية تصدير ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية ملأى في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ٢٪.

تغييرات طفيفة في المراتب الأمامية وCMA CGM تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٧٦٠٤٣ حاوية نمطية تغييرات طفيفة حصلت على أسماء شركات الملاحة التي احتلت المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتصديرها ٣٨٧٥١ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر الشركات الأخرى التي يضمها تحالف بحري مشترك، مقابل ٤٣٢٦١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠٪.

– وحافظت شركة MAERSK على المرتبة الثانية بشحنها ١٥٧٦٨ حاوية نمطية مقابل ٩٤٥٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٦٧٪.

– وبقيت شركة MSC في المرتبة الثالثة بـ ٥١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٢٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

– كما احتفظت شركة COSCO بالمرتبة الرابعة بـ ٤٦٢٦ حاوية نمطية مقابل ٣٩٩٣ حاوية، أي بنمو نسبته ١٦٪.

– بينما احتلت EVERGREEN المرتبة الخامسة بـ ٣٣٠٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٤٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢١٪.

– وحلت شركة ARKAS في المرتبة السادسة بـ ٢٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣١٢٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨٪.

٨٧٪ حصة الشركات الست الأولى استيراداً في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢

من جهة ثانية، أظهرت الاحصاءات أن حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى استيراداً بلغت ٢٠٣٩٥٢ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٧٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ البالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة الشركات التي احتلت المراتب الست الأولى نفسها ١٦٩٥٨٥ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٠١٨٧٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

و٩٢٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى تصديراً ٧٠٤٦٤ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢ أي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى ذاتها ٦٦٩٣٥ حاوية في الفترة ذاتها من ٢٠٢٠، أي ما نسبته ٨٩٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٥٠٤٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٪.■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING LINES	1ST 11 MONTHS 2022	1st 11 MONTHS 2021	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	74,800	58,541	+16,259
02- MSC - SWITZERLAND	57,962	42,735	+15,227
03- MAERSK - DANISH	33,175	33,848	-673
04- ARKAS - TURKISH	15,541	12,929	+2,612
05- EVERGREEN -TAIWANESE	11,437	7,383	+4,054
06- COSCO - CHINESE	11,037	8,595	+2,442
07- MEDKON - TURKISH	7,629	2,209	+5,420
08- HAPAG LLOYD - GERMANY	5,964	12,937	-6,973
09- ONE GROUP - JAPANESE	4,631	4,332	+299
10- TARROS LINE - ITALY	4,189	4,525	-336
11- HAMBURG SUD - GERMANY	2,764	6,854	-4,090
12- TURKON - TURKISH	2,346	4,424	-2,078
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	1,595	1,019	+576
14- MLH EGYPT	861	-	+861
15- MESSINA - ITALY	483	829	-346
16- APL - USA	329	-	+329
17- DIVERSE SHIPPING LINES	222	715	-493
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	234,965	201,875	+33,090

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING LINES	1ST 11 MONTHS 2022	1st 11 MONTHS 2021	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	38,751	43,261	-4,510
02- MAERSK - DANISH	15,768	9,457	+6,311
03- MSC - SWITZERLAND	5,140	4,225	+915
04- COSCO - CHINESE	4,626	3,993	+633
05- EVERGREEN -TAIWANESE	3,304	2,742	+562
06- ARKAS - TURKISH	2,875	3,128	-253
07- ONE GROUP - JAPANESE	2,438	2,871	-433
08- MEDKON - TURKISH	911	-	+911
09- TARROS LINE - ITALY	834	1,039	-205
10- HAPAG LLOYD - GERMANY	592	2,422	-1,830
11- TURKON - TURKISH	337	372	-35
12- HAMBURG SUD - GERMANY	290	1,166	-876
13- MESSINA - ITALY	253	141	+112
14- DIVERSE SHIPPING LINE	170	187	-17
15- APL - USAS	156	-	+156
16- MLH EGYPT	34	-	+34
17- YANG MING LINE - TAIWANESE	25	39	-14
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	76,504	75,043	+1,461

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')

GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية

زيادة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة



جو دقاق
MERIT SHIPPING



سميح الزين
MSC



فؤاد بوارشي
GEZAIRI TRANSPORT



سمير نعيمه
SEALINE GROUP



رائد بقعوني
Seanautics



انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING

■■ لا تعديلات بالمراتب الأمامية استيراداً وMERIT تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً ■■

حقق مرفأ بيروت حركة حاويات إجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ جيدة وأكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وأفادت الإحصاءات أن مرفأ بيروت سجل ارتفاعاً بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة. كما بينت أنه لم تطرأ تعديلات على المراتب الأولى استيراداً في حين شهدت تغييرات صغيرة المراتب الأمامية تصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

فقد ارتفع مجموع الحاويات إلى ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٠٦٦١ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة ملموسة نسبتها ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٢٠٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٢١٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٢٥٦٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٤١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٩٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣١١٨٤٤ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية للفترة عينها من ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ١٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٤٤٠٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٢٦ حاوية، أي بتراجع قدره ١٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٦٢٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٦١٩٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٧٠ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الاولى، أن لا تعديلات طرأت على المراتب الأمامية:

– بقيت MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي بتفريغها ٧١٩٤٢ حاوية نمطية مقابل ٥٢٨٣٨ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٦٪.

– واحتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثانية باستيرادها ٥٨٧٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٣٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣٢٪.

– كما حافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثالثة بـ٣٢٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٣٥٥٣٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨٪.

– وراوحت وكالة نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الرابعة بـ١٧٠١٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٦٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ١١٪.

– كما بقيت وكالة LOTUS SHIPPING في المرتبة الخامسة بـ١٥٣٩١ حاوية نمطية مقابل ١٥٢١٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٪.

– وحلت مجموعة SEALINE في المرتبة السادسة بـ١٥٠٠٥ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٦٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٩٪.

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	43,638	44,282	-644
02- MAERSK (LEBANON)	16,449	10,894	+5,555
03- MSC (LEBANON)	5,140	4,225	+915
04- SEALINE GROUP	3,957	4,731	-774
05- GEZAIRI TRANSPORT	2,407	3,169	-762
06- SEANAUTICS SHIPPING	2,119	2,983	-864
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	1,040	-	+1,040
08- LOTUS SHIPPING AGENCY	646	866	-220
09- EL-FIL SHIPPING AGENCY	636	361	+275
10- TOURISM & SHIPPING SERVICES	149	3,327	-3,178
11- EDOUARD CORDAHI	134	57	+77
12- SEA DRAGON SHIPPING	67	-	+67
13- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	48	71	-23
14- GULF AGENCY	38	-	+38
15- M.L.H. (LEBANON)	36	-	+36
16- SONADE SHIPPING	-	77	-77
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	76,504	75,043	+1,461
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	176,781	139,526	+37,255
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	63,538	60,649	+2,889
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	316,823	275,218	+41,605

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	71,942	52,838	+19,104
02- MSC (LEBANON)	58,740	44,533	+14,207
03- MAERSK (LEBANON)	32,848	35,536	-2,688
04- GEZAIRI TRANSPORT	17,019	19,069	-2,050
05- LOTUS SHIPPING AGENCY	15,391	15,217	+174
06- SEALINE GROUP	15,005	10,064	+4,941
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	9,984	2,479	+7,505
08- EL-FIL SHIPPING AGENCY	6,503	4,729	+1,774
09- SEANAUTICS SHIPPING	3,345	3,084	+261
10- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2,491	13,393	-10,902
11- M.L.H. (LEBANON)	840	-	+840
12- SEA DRAGON SHIPPING	589	-	+589
13- EDOUARD CORDAHI	119	122	-3
14- GULF AGENCY	100	-	+100
15- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	49	239	-190
16- SONADE SHIPPING	-	572	-572
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	234,965	201,875	+33,090
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14,408	14,426	-18
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	62,471	61,901	+570
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	311,844	278,202	+33,642

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة ملأى والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٧٦٧٨١ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٥٢٦ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٧٢٥٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٦٣٥٣٨ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٤٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٪.

تبديلات في بعض المراتب الأمامية وMERIT ما تزال الأولى تصديراً

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الاولى والبالغة ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية أن تبديلات شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فقد تبين أن MERIT SHIPPING ما تزال كعادتها محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٤٣٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

– كما ظلت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ١٦٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ١٠٨٩٤ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٥١٪.

– وتقدمت وكالة MSC (لبنان) إلى المرتبة الثالثة بـ٥١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٢٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

– في حين حلت مجموعة SEALINE في المرتبة الرابعة بـ٣٩٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٧٣١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٦٪.

– بينما احتلت نقليات الجزائري المرتبة الخامسة بـ٢٤٠٧ حاوية نمطية مقابل ٣١٦٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٤٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة SEANAUTICS SHIPPING بـ٢١١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٩٨٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٩٪.

ارتفاع صغير بمجموع الحاويات برسم المسافنة

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، ارتفاعاً صغيراً، فقد بلغ مجموعها ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٢٥٥٠ حاوية، أي بنمو نسبته ٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية بحركة المسافنة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ كالآتي:

ظلت وكالة MERIT SHIPPING محتفظة بالمرتبة الأولى بتداولها ١٠٣٤٨٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٢٢٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٪.

كما حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الثانية بـ١٣٦٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٩٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣١٪.

وبلغت حصة الوكالات البحرية من حركة المسافنة ٨٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ٧٩٣٧ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩٣٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٪.

١٩٪ حصة حركة المسافنة من مجموع الحاويات

وشكلت حصة حركة الحاويات برسم المسافنة البالغة ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية ما نسبته ١٩٪ من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ البالغة ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية، في حين شكلت حركة الحاويات برسم المسافنة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١ والبالغة ١٢٢٥٥٠ حاوية نمطية ما نسبته ٢١٪ من مجموع الحاويات البالغة ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية. ■

Satistics of Containers handled at Beirut Port in 1st 11 Months of 2021 & 2022

SUBJECTS	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
TOTAL IMPORT CONTAINERS	311,844	278,202	+33,642
IMPORT CONTAINERS FULL FOR LOCAL MARKETS	234,965	201,875	+33,090
IMPORT CONTAINERS EMPTY	14,408	14,426	-18
IMPORT CONTAINERS FULL/ EMPTY FOR TRANSHIPMENT	62,471	61,901	+570
TOTAL EXPORT CONTAINERS	316,823	275,218	+41,605
EXPORT CONTAINERS FULL WITH LEBANESE CARGOES	76,504	75,043	+1,461
RE-EXPORT CONTAINERS EMPTY	176,781	139,526	+37,255
RE-EXPORT FULL/EMPTY FOR TRANSHIPMENT	63,538	60,649	+2,889
TOTAL CONTAINERS TRANSHIPMENT	126,009	122,550	+3,459
TOTAL RESTOWED CONTAINERS ON BOARD VESELS	25,677	17,241	+8,436
TOTAL GENERAL (TEU)	654,344	570,661	+83,683



ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي مقابل تراجع تلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

تبديلات في بعض المراتب الأمامية وCMA CGM الفرنسية تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً


رودولف سعادة
CMA CGM


DIEGO APONTE
MSC


SOREN SKOU
MAERSK


LUCIEN ARKAS
ARKAS


ANCHOR CHANG
EVERGREEN


ALBERTO MUSSO
TARROS

أظهرت الإحصاءات أن شركات الملاحة العالمية التي تتعامل مع مرفأ بيروت حققت ارتفاعاً بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شهر نوفمبر ٢٠٢٢، عما كانت عليه في شهر أوكتوبر بينما سجلت انخفاضاً بحركة الحاويات التي أمنت تصديرها ملأى ببضائع لبنانية. كما أفادت الإحصاءات أن تبديلات شهدتها بعض المراتب الأمامية بأسماء شركات الملاحة التي احتلتها استيراداً وتصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ ٢٠٢٢

أمنت شركات الملاحة العالمية تفريغ ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ١٨٠٧٤ حاوية في ت١، أي بارتفاع نسبته ١١٪.

وأفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ والبالغة ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية أن تبديلات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM الفرنسية ظلت محتلة المرتبة الأولى باستيرادها ٦٧٩٢ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري مشترك (ALLIANCE) مقابل ٥٢٢١ حاوية في ت١، أي بارتفاع نسبته ٣٠٪.

– كما احتفظت شركة الملاحة السويسرية MSC بالمرتبة الثانية بتفريغها ٣٨٥٤ حاوية نمطية مقابل ٣٧٥٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٪.

– وحافظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK على المرتبة الثالثة بـ ٢٨٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢٩٠٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٪.

– وراوحت شركة الملاحة التركية ARKAS مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٥٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٥٢١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٪.

– بينما احتلت شركة الملاحة الصينية COSCO المرتبة الخامسة بـ ١٢١٣ حاوية نمطية مقابل ٩٤٧ حاوية، أي بنمو نسبته ٢٨٪.

– كما حلّت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN في المرتبة السادسة بـ ١١٠٨ حاوية نمطية مقابل ٧٩١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٠٪.

تراجع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني ٢٠٢٢

بينما سجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت٢ الماضي انخفاضاً، فبلغ مجموعها ٨١٥٢ حاوية نمطية مقابل ٩٥٣٥ حاوية في ت١، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني الماضي ان تغييرات أيضاً شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM بقيت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٤٢٨٧ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري مشترك (ALLIANCE)، مقابل ٥٠٠٥ حاوية في ت١، أي بانخفاض نسبته ١٤٪.

– كما راوحت شركة MAERSK مكانها في المرتبة الثانية بشحنها ١٧٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥٠٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣١٪.

– وجاءت شركة COSCO في المرتبة الثالثة بـ ٤٦٨ حاوية نمطية مقابل ٦٨٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣٢٪.

– بينما جاءت شركة MSC في المرتبة الرابعة بـ ٣٩٩ حاوية نمطية مقابل ٤٧٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٧٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب شركة EVERGREEN بـ ٢٧٧ حاوية نمطية مقابل ٣٨٦ حاوية أي بتراجع نسبته ٢٨٪.

– واحتلت شركة ARKAS المرتبة السادسة بـ ٢٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨٧٪.

٨٦٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى استيراداً

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى في ت٢ الماضي ١٧٤٠٩ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٨٦٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب عينها في ت١ المنصرم ١٥٥٠٨ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٦٪ أيضاً من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٨٠٧٤ حاوية نمطية، أي بارتفاع نسبته ١٢٪.

٩١٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً

في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى تصديراً في ت٢ الماضي ٧٤١٠ حاويات نمطية أي ما نسبته ٩١ ٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٨١٥٢ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى نفسها في ت١ المنصرم ٩٢٠٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٦٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية البالغة ٩٥٣٥ حاوية نمطية أي بانخفاض نسبته ٢٠٪. ■

RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2022

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2022	OCT 2022	+/- (TEU)
01- CMA CGM - FRENCH	6,792	5,221	+1,571
02- MSC - SWITZERLAND	3,854	3,755	+99
03- MAERSK - DANISH	2,863	2,909	-46
04- ARKAS - TURKISH	1,579	1,521	+58
05- COSCO - CHINESE	1,213	947	+266
06- EVERGREEN -TAIWANESE	1,108	791	+317
07- MEDKON - TURKISH	875	1,155	-280
08- TARROS LINE - ITALY	504	484	+20
09- TURKON - TURKISH	340	351	-11
10- HAPAG LLOYD - GERMANY	337	363	-26
11- ONE GROUP - JAPANESE	303	246	+57
12- HAMBURG SUD - GERMANY	145	162	-17
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	120	123	-3
14- MESSINA - ITALY	31	10	+21
15- APL - USA	28	36	-8
16- DIVERSE SHIPPING LINES	4	-	+4
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	20,096	18,074	+2,022

RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2022

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2022	OCT 2022	+/- (TEU)
01- CMA CGM - FRENCH	4,287	5,005	-718
02- MAERSK - DANISH	1,729	2,508	-779
03- COSCO - CHINESE	468	688	-220
04- MSC - SWITZERLAND	399	479	-80
05- EVERGREEN -TAIWANESE	277	386	-109
06- ARKAS - TURKISH	250	134	+116
07- ONE GROUP - JAPANESE	238	87	+151
08- MEDKON - TURKISH	189	55	+134
09- TARROS LINE - ITALY	107	71	+36
10- HAMBURG SUD - GERMANY	104	-	+104
11- TURKON - TURKISH	33	35	-2
12- APL - USA	26	18	+8
13- HAPAG LLOYD - GERMANY	22	27	-5
14- YANG MING LINE - TAIWANESE	16	9	+7
15- MESSINA - ITALY	4	22	-18
16- DIVERSE SHIPPING LINES	3	11	-8
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	8,152	9,535	-1,383

TARROS

MED LOG



Weekly sailing from/to Italy, Turkey, France, Greece, Portugal

Weekly sailing From / To Egypt

All special equipment are available
(Reefer 20'/40', Open Top, Flat Racks, Open Top HC, Wide containers, Tanks)

General Agent:

Tarros Phoenicia s.a.l

Beirut - Lebanon | Madawar | Charles Helou Avenue | Sehnaoui Bulding

Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com

MAXENCE DUAULT

(Dean & General Director – ESA Business School):

Lebanon will emerge from its crisis through the education sector, in which we play an active role



ESA Business School emerged under a cooperation agreement between France and Lebanon 26 years ago, supported by its international recognition and partnerships with the most prominent business schools in the world, such as ESCP Business School, SDA Bocconi, HEC Paris, ESSEC... ESA is considered a major player in education and vocational training in the Middle East and is fully committed to contributing to Lebanon's recovery.

Al-Bayan Economic Magazine met with Mr. MAXENCE DUAULT, Dean and General Director of ESA Business School, to assess the School's activity which is particularly dynamic despite the Lebanese crisis context.

Mr. DUAULT, since his appointment in 2019 at a difficult time had stayed continuously committed with his team to continue providing the best international certificates and vocational training in the heart of the Lebanese capital.

" Despite the economic crisis in Lebanon, ESA strives to continue to provide the best international training to youth, professionals and companies "

• For our readers who ignore the pioneering role of the School, can we have an idea about your activity?

- ESA is a business school dedicated to training executives in Lebanon and the Middle East, in coordination with the Chamber of Commerce and Industry of the Paris-Ile-de-France region, and offers 11 academic programs from Bachelor's degree to Doctorate. It attracts the most brilliant professors in the world with the latest programs, with the aim of providing a great opportunity and an excellent alternative for those wishing to obtain high quality international diplomas without leaving Beirut.

We also have a strong professional training activity in Lebanon and the region to cater companies' special educational needs.

In addition to our primary mission of training the leaders of tomorrow, we carry out many impactful actions, organize hundreds of events each year with the constant will to contribute to Lebanon's revival.

Thanks to its expertise and international professors, ESA is able to meet the needs of companies

• How can you support businesses and professionals who must adapt to the current crisis and a changing world?

- Building relationships with companies has always been at the very core of our DNA. Besides offering an excellent bachelor's degree, we are also and above all an executive school offering international programs for professionals, whether in health management, marketing, communication and financial management, not to mention our MBA and Executive MBA which are among the best in the world.

Moreover, we have a unique continuing educational and training activity for professionals as we offer several certifications in various fields such as Shipping and Logistics, Digital Transformation, Luxury Management and Wine Industry Management, Health Innovation and Risk Management...



The strength of our executive education lies in our capacity to listen carefully during the whole process to the companies' educational needs and to offer accordingly tailor-made programs undertaken by the best international experts and professors.

Many companies have trusted us for years and we are happy to contribute to their development.

We must remain positive during this difficult period

• You showed great optimism despite the exceptional circumstances in Lebanon. In your opinion, where is the key to success?

- We must definitely remain positive during these challenging times even though our school is also affected by this unprecedented crisis. However, there are two options imposed by the current reality, either to close ourselves off or move forward to develop our activities and search for other resources. We obviously have chosen the second option.

We decided to resist and look to the future with hope by showing agility and resilience to maintain the quality of our programs.

We are convinced that Lebanon will overcome the crisis through the education sector, in which we play an active role.

• What are the next development steps that ESA Business School will witness?

- Our agenda includes many exciting projects and we work tirelessly to be an impactful and innovative player, since we are totally aware of our social and environmental responsibility. Our campus' solarization and the dynamism of our startups' incubator SmartESA are striking illustrations of our commitment.

We are also working to expand regionally our activities to the benefit of professionals in the middle east.

Mr. DUAULT jokingly said: I cannot reveal everything at this stage, but we seek for more visibility and presence so that our activities could reach a larger number of people.

I will be happy to talk to you and inform you about the future steps that will be worked on.



ESA BUSINESS SCHOOL

EMFM

Executive Master in Financial Management

Register Now

ESA's Executive Master in Financial Management (EMFM) organized in partnership with SDA Bocconi is a unique program providing an in-depth understanding of finance at an advanced level for a leading international finance career.

The program caters to students holding a higher education diploma, backed by at least 3 years of professional experience.

In partnership with SDA Bocconi SCHOOL OF MANAGEMENT

PROGRAM CONFIGURATION
Part-time program
18 months
In English

INTERNATIONAL DIPLOMA
The Executive Master in Financial Management delivered jointly by ESA Business School and SDA Bocconi School of Management

FINANCIAL AID
Up to 80% on tuition fees!

In an effort to widen the access to higher education and ensuring equal opportunities, ESA has developed several scholarship schemes allowing particularly promising candidates to free themselves from the constraints of their social situation.

A business school run by CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION

BBA MIM MENT MIAD MBA MSM MEMS EMFM EMBA DBA

LEAD THE WAY

289 rue Clemenceau, Beirut, Lebanon, T +961 1 373 373 ext.1126 E masters@esa.edu.lb

www.esa.edu.lb

فـادي رومانـوس ينتصـر للبيئـة فـي ظـل وزراء مغيبيـن وفاسديـن





في سابقة من نوعها، انتصر القضاء اللبناني للبيئة في البلاد التي تمر بأسوأ أزمة اقتصادية واجتماعية في تاريخها، وذلك رغم استفحال ووقاحة بعض المجرمين التي استمرت لسنوات.

فجزين (جنوب لبنان)، رغم معاناتها من عشرات المجازر البيئية، كتقطيع أشجار الصنوبر البرّي المعمّرة فيها والإتجار بحطبها، وضرب ثروتها الحرجية، نجحت هذه المرة بمواجهة جلاّدها وانتفضت لنفسها.

في التفاصيل، بعد تشويه أحد الجبال والتعدي على العقارات الخاصة بالأهالي في منطقة مراح الحباس قضاء جزين، ادّعت بلدية لبعا التي يرأسها **فادي رومانوس**، وهو نائب رئيس اتحاد بلديات جزين، على وزارة الصناعة، وطالبتها بإبطال القرارين رقم ٣٥٢٤/ ت و٤٠٤٨/ت الصادرين عن وزير الصناعة بتاريخ ٢٠١٢/٠٥/١٩ و٢٠١٣/٠٩/١٧، والمتضمنين الترخيص بإنشاء واستثمار مجبل الباطون القائم على العقار رقم ١٦٨ من المنطقة، مع طلب حفظ حقها بالمطالبة بالعطل والضرر وتضمين المستدعى بوجهها الرسوم والنفقات.

وفي تاريخ ٢٠٢٢/١١/٢٩، صدر قرار جاء فيه، إبطال قراري وزير الصناعة، ما يعني إنصاف البيئة.

الإدعاء على المتسببين

إلى ذلك، كشف **رومانوس**، بعدما توجه بالشكر إلى مجلس شورى الدولة الذي أصدر قراراً بتسكير «مجبل الموت»، أنه سيقوم بالإدعاء «على المتسببين بهذه المجزرة البيئية، بدءاً من وزير الصناعة حتى كل المسؤولين الأمنيين والإداريين الذين تركوا النهر ليردم».

وسأل: «أين هي وزارة الموارد المائية؟ ولماذا تسمح بالتعدي على الأملاك النهرية؟».

عشرات المخالفات

وفي السياق نفسه، كشفت مصادر جزينية مُطلعة، أنه «رغم عدم موافقة وزارة البيئة ولجنة الترخيص على إعطاء الترخيص بإنشاء واستثمار مجبل الباطون، حصلت الشركة العربية للأعمال المدنية عليه»، علماً «ان هذه الشركة ارتكبت عشرات المخالفات والتعديات، منها تغيير معالم حدود العقارات المجاورة، وتغيير مسار الساقية ومجاري المياه الشتوية، ومسار الطرقات العامة، ورمي أتربة وبقايا الخرسانات المجبول ضمن مجرى الساقية، وغيره».

وتابعت المصادر في حديث لـ«جسور»، «البعض يحاول تشويه البيئة في المنطقة بشتى الطرق، واستغلال الظروف السياسية وعلاقاته برجال أعمال للحصول على التراخيص التي تخدم مصالحه، ولو على حساب المصلحة العامة».

ووفق المادة ١٤ من المرسوم رقم ٨٠١٨/ ٢٠٠٢، المتضمن تحديد أصول وإجراءات وشروط الترخيص بإنشاء المؤسسات الصناعية واستثمارها، «إذا وافق وزير الصناعة على إعطاء الترخيص، أو إذا رفض إعطاءه، خلافاً لرأي لجنة الترخيص، يجب أن يأتي قراره معللا وأن تدوّن مبررات ذلك في الملف المختص المحفوظ في الوزارة، كما يبلغ صاحب العلاقة القرار المتخذ».

الهروب من الواجبات

وبعد صدور قرار مجلس الشورى، دعا النائب السابق **زياد أسود**، وهو المحامي الذي بادر بالتوكل في هذه القضية، نواب حزب القوات اللبنانية في منطقة جزين إلى تعيين أو تكليف أو متابعة أي دعوى ستظهر فيما بعد في هذه القضية، لاسيما المطالبة بالتعويضات عن الأضرار الجسيمة التي لحقت بالمنطقة.

وتابع **أسود**: «أنا بدوري أتنازل عن أي وكالة أو تكليف أو متابعة عن بلدية لبعا، فاسحاً المجال لمن تخلف وهرب من مسؤوليته على مدى خمس سنوات، وعلى رأسهم إتحاد بلديات جزين ورئيسه السيد **خليل حرفوش**، الذي لم يترك مناسبة إلا واستغلها ضد موقفي لدى جميع المراجع في التيار الوطني الحر وفي مدينة صيدا ولدى أهلها وفعالياتها مع شريكه الفاسد والمتآمر مع الشركة المخالفة، ولغايات مالية وسياسية، فضلا عن الهروب من واجباتهم تجاه أهل مراح الحباس ولبعا والمحيط».

ودعا لـ«تغليب مصلحة أهل المنطقة والبيئة والقانون بدلاً من السماح برمي الشائعات، واتهامنا السابق والمتكرر وعن قصد، بالطائفية والعنصرية والتطرف وافتعال الخلافات لتغطية عدم نية البعض بالقيام بواجباته».

وأضاف **أسود**، «اليوم، وبعد صدور الأحكام لمصلحة المنطقة وإثبات المخالفات، لقد ثبت انني كنت على حق ومؤتمن على صحة الناس وحسن تطبيق القانون، وجاء وقت الحقيقة وإسقاط الذرائع والأكاذيب بحقي من أهل البيت ومن خارجه. وأنا اليوم متحرر من أي عبء تجاه الأحزاب، وأقول لا يوجد حاليا أي حجة لدى اتحاد البلديات لمؤازرة بلدية لبعا والجوار ولا لنواب القوات الممثلين الحاليين للمجاملات مع أي كان، أما العلاقة بين صيدا

وجزين، فلا تبنى على مخالفات ولا تقوم على غض نظر ولا على شد عصب طائفي تجاهي».

ولفت إلى أن «القانون ومصلحة الناس فوق كل المصالح السياسية والانتخابية والدعائية والفشل واضح حتى الآن من السكوت المريع والهروب الدائم من المسؤولية الاجتماعية والسياسية والحزبية والقانونية».

غطاء قانوني

وفي وقت سابق، قالت البلدية إن «منطقة مراح الحباس العقارية المعروفة بواقعها البيئي المميز، تعاني منذ أكثر من ٢٠ عاماً من آثار عمل كسارة في العقار رقم ١٦٨/ مراح الحباس، وهي قريبة من المنازل ولا تراعي المعايير البيئية، رغم المطالبات بوقف هذه الأعمال».

وتابعت: «إن وزارة البيئة أصدرت قراراً بتاريخ ٢٠١٢/٠٥/٣٠ يتضمّن عدم الموافقة على إنشاء معمل الاسفلت، تلافياً للمحاذير البيئية الناتجة عنه واللاحقة بالبيئة المجاورة. لكن مع ذلك، حصلت الشركة العربية للأعمال المدنية على ترخيص إنشائه على العقار نفسه حيث تقوم الكسارة. والغاية من هذا المجبل تأمين غطاء قانوني لاستثمار الكسارات».

حركة سياحية نشطة

ولبعا هي إحدى القرى اللبنانية في قضاء جزين محافظة الجنوب. وتبعد ٥٣ كلم عن بيروت العاصمة، وترتفع ٣٦٠م عن سطح البحر، الأمر الذي أكسبها مناخاً معتدلاً وأبقاها عامرة بسكّانها صيفاً شتاء.

وتشتهر هذه القرية كما جزين بأكملها بالطبيعة الخلّابة، التي تجعل الحركة السياحية نشطة فيها.

وجزين هي منطقة تتميّز بطبيعتها وبموقعها المشرف على جرف صخري ووديان خضراء، وتحيط بها الغابات والشلالات.

فادي رومانوس يتبرّع بحافلة نقل مدرسية إلى كاريتاس ومدرسة سان نيقولا



قدّم **فادي رومانوس** حافلة نقل مدرسية لمؤسسة كاريتاس CARITAS ومدرسة سان نيقولا بشخص رئيس كاريتاس الأب **ميشال عبود** بحضور الراهبة **مارانا سعد** والأب **جهاد فرنسيس** بمباركة المطران **مارون العمار** والمونسينيور **الياس الأسمر** وقدّم الحافلة إلى مركز جورجيت وحنا رومانوس لنقل الطلاب ولتخفيف الأعباء عن الأهل ووضعها بتصرف بيت كاريتاس (مركز جورجيت وحنا رومانوس لذوي الاحتياجات الخاصة). وقد ترأس الأب **ميشال عبود** قداساً أقيم للمناسبة، وجالوا في المنطقة وأقيم مأدبة غداء بالمناسبة وبعدها اجتمع الأب **ميشال عبود** مع جمعية النحالة في منطقة جزين برئاسة **جوزيف حداد** و**عبدالله محفوظ** ومختصين من أجل دراسة مشاريع مستقبلية وزاروا دير راهبات الرسل في لبعا برئاسة الأخت **سونيا العجيل**.











الاستثمار في البيئة والمجتمع والحوكمة ESG (٢من ٢)

بقلم البروفيسور ندى الملاّح البستانيّ

في العدد الماضي، حدّثتنا البروفيسور ندى الملاّح البستانيّ عن نوع جديد من الاستثمار في عالم المال والاقتصاد، وهو الـ ESG الّذي يهدف إلى تقديم الاستثمارات الّتي تُعنى بالقضايا البيئيّة، وتهتمّ بالشأن الاجتماعيّ، ومعايير الحوكمة. وفي الجزء الأوّل، تعرّفنا على الإمكانات الجديدة الّتي يقدّمها الـESG، والعوامل الّتي تُحدّد الاستثمار فيه، وكيفيّة تقييمه، وإيجابيّاته وسلبيّاته. ونتابع حديثنا مع البروفيسور ندى في السطور الآتية:

■ **كيف يُطبّق الاستثمار البيئيّ والاجتماعيّ الـ ESG على أرض الواقع؟**

– يمكن أن يكون الاستثمار في الـ ESG عبارة عن إستراتيجيّة بسيطة تتضمّن المستثمر نفسه، أو مستشاره الماليّ، ومن ثمّ إلقاء نظرة فاحصة على استثماراتك من منظور صديق للبيئة، للتخلّص من الاستثمارات الّتي لا تحدث تأثيراً إيجابياً في تلك المجالات. وهنا بعض الخطوات الأولى للشروع في استثمار الـ ESG:

١ – قرر كيف ستنشئ محفظتك: قد تختار البحث عن الأسهم أو الأموال وتقييمها بنفسك، أو قد تقرر التواصل مع مستشارك الماليّ. إذ يمكن للخبير المطّلع أن يوجّهك في اتجاه أصول محدّدة تلبي معايير الـ ESG، وتتوافق مع أهدافك الاستثماريّة العامّة.

٢ – حدّد المعايير الأشدّ أهمّيّة لديك: ربّما تتطلّع إلى الاستثمار في شركة تبذل الكثير من الجهد لتقليل انبعاثات الكربون، أو لدعم شركة تفتخر بتكافؤ الفرص بين الجنسين. يمكن أن تساعدك معرفة ما يهمّك في تضييق نطاق قائمة خيارات الاستثمار الخاصّة بك.

٣ – تسوية الاستثمارات الّتي تتوافق مع أهدافك: يمكنك فتح حساب وساطة وتحديد المبلغ الّذي تريد الاستثمار فيه والأصول المحدّدة. تسمح لك العديد من حسابات الوساطة عبر الإنترنت بتصفية خيارات الاستثمار حسب القطاع، والاستدامة، والأداء الماليّ عبر هذه الاستثمارات.

■ **ما هي فوائد الاستثمار في الـ ESG؟**

– بصرف النظر عن امتلاك محفظة استثمارية أكثر استدامة، فإنّ الـ ESG لها فوائد أخرى مقنعة.

١ – قد يؤدي الاستثمار في ESG إلى عوائد مرتفعة: قارنت دراسة صادرة عن معهد مورجان ستانلي للاستثمار المستدام في العام ٢٠١٩ أداء الصناديق المستدامة مع الصناديق التقليديّة، ووجدت أنّه في الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠١٨، كانت العائدات الإجماليّة للصناديق المشتركة المستدامة والصناديق المتداولة في البورصة مماثلة لتلك الخاصّة بالصناديق التقليديّة. كما وجدت دراسات أُخرى أنّ استثمارات الـ ESG يمكن أن تتفوّق في الأداء على الاستثمارات التقليديّة.

٢ – قد يقلل الاستثمار في الـ ESG من مخاطرك: وجدت دراسة مورجان ستانلي المذكورة سابقاً أنّ الصناديق المستدامة أظهرت باستمرار مخاطر هبوط أقل من الصناديق التقليديّة، بغضّ النظر عن فئة الأصول. ووجدت أيضاً أنّه خلال الأسواق المضطربة، كما في أعوام ٢٠٠٨، ٢٠٠٩، ٢٠١٥، ٢٠١٨، كان للصناديق التقليديّة انحراف سلبيّ أكبر بكثير من الصناديق المستدامة، ممّا يعني أنّ الصناديق التقليديّة لديها احتماليّة أعلى للخسارة.

كذلك، تمكّنت صناديق الـ ESG حتى من تحقيق أداء قويّ في العام ٢٠٢٠. فمن بين ٢٦ صندوقاً لمؤشر مستدام تم تحليلها بواسطة شركة أبحاث الاستثمار «مورنينغ ستار» في نيسان/ أبريل، تفوّق ٢٤صندوقاً على الصناديق التقليديّة المماثلة في الربع الأوّل من العام ٢٠٢٠وبداية جائحة «كوفيد–١٩».

■ **هل ثمّة اختلاف بين الاستثمار في الـESG والاستثمار المسؤول اجتماعياً SRI والمسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات CSR؟**

– بينما يسعى كلّ منهما إلى إنشاء محافظ أكثر مسؤوليّة، هناك بعض الاختلافات بين المصطلحين.

فالـ ESG هو نظام لكيفيّة قياس استدامة شركة أو استثمار في ثلاث فئات محدّدة: البيئيّة والاجتماعيّة والحوكمة. أمّا الاستثمار المسؤول اجتماعياً SRI، والاستثمار الأخلاقيّ، والاستثمار المستدام، والاستثمار المؤثّر، هي مصطلحات عامّة. ففي كثير من الأحيان، يتم قياس «الاستثمارات المسؤولة اجتماعياً باستخدام نظام الدرجات القائم على ESG.

تاريخياً، تباينت أشكال معيّنة من الاستثمار المستدام في كيفيّة إنشاء محافظها الاستثماريّة. على سبيل المثال، استخدم SRI نهجاً حصرياً لتصفية الاستثمارات الّتي يعتبر بعضها غير أخلاقيّ، مثل التبغ أو الكحول. استثنى الاستثمار في الحوكمة البيئيّة والاجتماعيّة وحوكمة الشركات تلك الاستثمارات نفسها، ولكنه شمل أيضاً الشركات التي يُعتقد أنّها تحدث تأثيراً إيجابياً.

أمّا الـ CSR، فهي ممارسة تجاريّة تقوم بها شركة لتحسين المجتمع المحلّيّ، أو البيئة، أو المجتمع ككلّ. كما يمكن لمبادرات المسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات تحسين الرأي العامّ للشركة. قد يأخذ مخططو مبادرة المسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات عوامل الحوكمة البيئيّة والاجتماعيّة والمؤسساتيّة في الاعتبار عند رسم إستراتيجيّة الشركات الخاصّة بهم.

■ **هل يمكنكِ ذكر بعض الأمثلة على الاستثمار في الـ ESG؟**

– هناك عدّة أنواع من استثمارات، ولكن فيما يلي بعض الأنواع الأكثر شيوعًا وكيفيّة البحث عنها.

١ – أسهم الـ ESG: عادةً ما تكون فكرة جيّدة أن تتجنّب الاحتفاظ بنسبة عالية من محفظتك في واحد أو مجموعة صغيرة من الأسهم الفرديّة، ولكن إذا كنت تفضّل حقاً شركة معيّنة، فقد ترغب في شراء أسهمها. تقدّم بعض الشركات تقريراً عن التأثير، الّذي سيسلّط الضوء على أيّ مبادرات مستدامة، أو ثقافيّة نفّذتها، وكيفيّة تعاملها مع قضايا مثل انبعاثات الكربون. كذلك ستحتاج أيضاً إلى إلقاء نظرة على المزيد من العوامل النموذجيّة مثل الإيرادات، وصافي الدخل.

٢ – الصناديق المشتركة للـESG: يمكن للأموال أن تملأ محفظتك بسرعة، ويمكن أن تنوّع ممتلكاتك على الفور. ارتفع عدد صناديق الـ ESG في السنوات الأخيرة. تركّز بعض هذه الصناديق على مشكلة معيّنة، مثل الطاقة الخضراء، ممّا يجعل من السهل تخصيص منطقة تأثير محفظتك. إذا كان الوسيط الخاصّ بك يقدم أداة فحص الصناديق المشتركة، فيمكنك مقارنة الصناديق المختلفة لمعرفة كيف تتراكم تقييمات ESG الخاصة بهم. ولمعرفة المبلغ الذي ستدفعه مقابل امتلاك صندوق معين، يمكنك استخدام حاسبة الصناديق المشتركة.■

BIOGRAPHY

بروفسور في كلية الإدارة والأعمال في جامعة القديس يوسف ببيروت. حائزة شهادة دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة "Jean Moulin Lyon 3" – فرنسا. رئيسة مؤسِّسة لجمعية التميّز للأبحاث المبتكرة والاستدامة والتنمية الاقتصادية "AXISSED". أستاذة في الهيئة اليسوعية العالمية للتعليم "JWL" عضو ناشط في العديد من الهيئات البحثية العلمية "POLYTECH AIS, LEFMI, CERNAS"، وعضوة مؤسِّسة في المنظمة البيئية "GREEN COMMUNITY"

www.profnadamb.com

«شاتو كسارة»...تاريخ عريق يُشهد له

تأسّست خمارة كسارة على يد رهبان يسوعيين العام ١٨٥٧، وحافظت شركة «كسارة» خلال ١٦٠ سنة على إرث لبنان العريق في صناعة أجود أنواع النبيذ ووسّعت انتشارها جغرافياً في جميع أنحاء العالم، لا سيما في بلدان الاغتراب التي تحتضن الجاليات اللبنانية. حصدت الشركة بفضل نبيذها الفاخر عدداً كبيراً من الجوائز العالمية التي أكسبتها شهرة استثنائية. تستمرّ «شاتو كسارة» بتعزيز مكانتها في صناعة النبيذ. وفي مبادرة فريدة من نوعها كانت الشركة قد تبرعت بزجاجة Vin D'Or 1942 لقاء ١٥٠٠ جنيه إسترليني (أي ما يُعادل ٢٠٠٠ دولار أميركي)، وذلك في مزاد علني خيريّ خلال العشاء السنوي لمنظّمة Human Rights Watch الذي أقيم في برج لندن، واستحوذت هذه المبادرة على اهتمام المشاركين في المزاد حينها، وهذا دليل واضح على تمتّع هذا النبيذ الذي يعود إلى تلك الحقبة بهالة سحرية، ويُعتبر Vin D'Or من أهمّ أنواع النبيذ على مرّ التاريخ، فهو لا يمثّل تراث «شاتو كسارة» وثقافة صناعة النبيذ اللبناني فحسب، بل يحمل في كل قطرة غنى الحقبة التاريخية التي يجسّدها. إلى جانب هذا الصنف العريق، أطلقت «كسارة» عدداً من أنواع النبيذ المعتّق من الأصناف التالية: Cuvee du Pape Chardonnay،ChâteauCabernet Sauvignon، بالإضافة إلى Vieille Eau de Vie التي تمّ تقطيرها في ثلاثينات وأربعينات القرن الماضي حصرياً في «شاتو كسارة». فالتراث هو جزء من عمل الشركة وإنتاجها الفاخر الذي يجمع بين الأصالة والحداثة، لذلك نراها تهتم بالنبيذ التاريخي وتولي اهتماماً خاصاً لابتكار أصناف جديدة كنبيذ Nuance، وهو أحدث صنف من الـRosé الفاخر، الذي شكّل إضافة مُميّزة إلى منتجاتها الغنية والمتنوعة التي ترضي ذوق زبائنها. فضلاً عن إنتاج أول نوع نبيذ من صنف المرواح في لبنان الممزوج بالتراث، لتبقى الشركة مفخرة التاريخ اللبناني. هذه الأصناف وغيرها أثبتت أن «شاتو كسارة» شركة رائدة وسبّاقة في دمج النبيذ اللبناني في حضارات وثقافات العالم أجمع، وأن رئيس مجلس إدارتها **ظافر شاوي** ساهم في إنتاج نبيذ بأعلى مواصفات الجودة والنوعية. هذه الجهود تتضافر مع مساعي وزارة الزراعة ممثلةً بمديرها العام **لويس لحود** الذي كرّمه **ظافر شاوي**، تقديراً لعمله في تطوير قطاع النبيذ اللبناني وازدهاره، وسعيه إلى إيجاد أسواق جديدة لتصدير إنتاجه، عبر تنظيم نشاطات داخل لبنان وأيام للنبيذ اللبناني في بلدان عدّة، بدءاً من باريس وبرلين مروراً بنيويورك وسان فرانسيسكو، وصولاً إلى زوريخ وجنيف في سويسرا. بهذه المناسبة، أكّد **لحود** استمرار وزارة الزراعة في دعمها للشركات المصنّعة للنبيذ ومنها «شاتو كسارة»، والتي بفضل احترامها للمواصفات والنوعية ومحافظتها على التراث تمكّنت من اختراق الأسواق العالمية.



ظافر شاوي

ULYSSE
insuranceadvisorssarl

A: P.O. Box: 16-6528
Mansourieh-Beirut
Tamerco Bldg - Lebanon
T: +961 4 40 90 05
F: +961 4 40 90 05
M: +961 3 62 46 23
+961 3 80 70 70
E: ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

أبرز الفرسان والخيل في العالم يلتقون في الدوحة لخوض منافسات بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب



للعام العاشر على التوالي، يتأهب ميدان لونجين الشقب للفروسية بالدوحة لاستضافة نسخة جديدة من بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب في الفترة من ٢٣ إلى ٢٥ فبراير ٢٠٢٣.

تم تنظيم النسخة الأولى من بطولة الشقب الدولية للفروسية عام ٢٠١٣ وهي واحدة من خمس بطولات دولية للفروسية، تقام سنوياً على مستوى العالم، كما أنها تعد حدثاً فريداً من نوعه لهذه الرياضة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا.

من المقرر أن يتنافس نخبة من أفضل الفرسان وخيلهم من شتى دول العالم في منافسات قفز الحواجز والترويض والترويض لذوي الاحتياجات الخاصة على مدار ٣ أيام، سوف تجسّد منافسات البطولة المعنى الحقيقي لتتآلف وتتناغم بين الخيل والفارس، وتبرهن على أن قوة هذه العلاقة تنتج أداءً استثنائياً في هذه البطولة رفيعة المستوى والفريدة من نوعها في مجال الفروسية العالمية.

وفي هذا السياق، قال السيد **خليفة العطية**، المدير التنفيذي في الشقب: «فخورون للغاية باستضافة بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب برعاية لونجين والتي باتت إحدى أبرز البطولات في الروزنامة العالمية لرياضة الفروسية وأكثرها شهرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا».

ومن جهته، قال **جوزيف ابراهام**، رئيس مجموعة البنك التجاري: «يسعدنا بأن نكون راعي اللقب في بطولة البنك التجاري الدولية للفرنسية – الشقب برعاية لونجين للعام الرابع على التوالي. نحن ملتزمون بالدعم والوقوف وراء تطلعات قطر في أن تصبح مركزاً رياضياً دولياً رائداً، ونحن ندرك جيداً أهمية دور الرياضة في رسم مستقبل التنمية الاقتصادية لقطر وتعزيز حضورها الدولي».

افتتاح ثاني فرع لـ GRAND CINEMAS في الطايف





تم افتتاح الفرع الثاني لجراند سينما GRAND CINEMAS في الطايف، ذا بارك بحضور عدد كبير من الشخصيات.

وقد نالت تجربة الجراند كلاس بتصاميم فخمة وتجربة الدولبي اتموس DOLBY ATMOS وجراند جونيور والصالات المتعددة مع المقاعد الضخمة إعجاب جميع المدعوين. وقد ألقى المدير الإداري **جهاد بعيني** كلمة ترحيبية مشيراً إلى أنه بعد افتتاح أول صالة عرض في جدة تم افتتاح الفرع الثاني في الطايف وسوف يتم افتتاح فروع في الاحساء والرياض وبمدن المملكة كافة.

المعهد العالي للأعمال ESA وشركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان يلتزمان بتجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة



وقّع المعهد العالي للأعمال ESA وشركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان إتفاقيّة شراكة لتجهيز حرم كليمنصو بالألواح الشمسيّة. وستقوم شركة توتال للطاقات TotalEnergies بتركيب ٤٤٨ لوحاً شمسياً على سطح المبنى الرئيسيّ للمعهد العالي للأعمال ESA إلى جانب مبنى حاضنة الشركات الناشئة، SmartESA، وموقف السيّارات الرئيسيّ. ومن المقرّر إنهاء الأعمال في الرّبع الأوّل من العام ٢٠٢٣ كما سيؤدّي المشروع إلى تزويد طاقة شمسيّة تبلغ قدرتها ٢٤٦ كيلوواط ذروة فضلاً عن المساهمة في تخفيض ٢٧٠ طناً من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون سنوياً.

في كلمته، رحّب السيّد **ماكساس دويو MAXENCE DUAULT**، المدير العام للمعهد العالي للأعمال ESA بهذه الشراكة قائلاً: «أشكر فرق توتال للطاقات ماركتينغ لبنان الذين تمكّنوا من فهم احتياجات المعهد العالي للأعمال ESA وواقعه. وفضلاً عن تقليل استهلاكنا وتخفيض فاتورة المولّدات لدينا، من الضروري أن يمضي المعهد قدماً للاستجابة للتحدّي البيئيّ. ويجسّد مشروع تجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة قِيَمنا الخاصّة بالابتكار والمسؤوليّة. كما أصبح حرم المعهد العالي للأعمال ESA مركز أساسيّ في التحوّل البيئيّ بحيث أنّ الحرم هو من أحد المباني الخضراء القليلة في قلب العاصمة بيروت».

وصرّح السيّد **أدريان بيشونيه** ADRIEN BÉCHONNET، مدير عام شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان في خطابه قائلاً: «تهدف شركة توتال للطاقات إلى الوصول إلى الحياد الكربوني بحلول العام ٢٠٥٠، معاً مع المجتمع. ويتماشى تجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة مع هدفنا بمساعدة العملاء في تحوّلهم نحو طاقة أكثر إستدامة وبمتناول الجميع».

وبمناسبة هذا التوقيع، وقّع الطرفان أيضاً اتفاقيّة شراكة حيث ستدعم شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان، على مدى ثلاث سنوات، أنشطة SmartESA، وهي حاضنة الشركات الناشئة التابعة للمعهد العالي للأعمال ESA. إنّ شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان ملتزمة بتشجيع ريادة الأعمال وفرص العمل لذا ستدخل بشراكة مع واحدة من أكثر حاضنات الأعمال كفاءة في لبنان والتي ستُطلق حملة تسجيل جديدة للشركات الناشئة في الأيّام المقبلة.

LET US PLAN YOUR NEXT EVENT!

HERBIE THE VAN



WHAT WE DO?

- WEDDINGS
- BIRTHDAYS
- FESTIVALS
- CAMPING
- FOOD CORNER

AND MORE!



MORE INFO!

+ 03 604 315

Herbie the Bartender



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

نادي «كسليك ليونز كلوب» يتطوع لكبار السن



الليونز نزيه غصوب، نعمان جبور، ريجينا وألكسندر فنيانوس مع بعض الحضور

محبة وتعاضد في لقاء أقامه نادي «كسليك ليونز كلوب» في منزل مؤسسه القنصل كميل فنيانوس في فترة الأعياد.

للمناسبة، وزعت هدايا ووجبات طعام غنية إلى عدد غفير من كبار السن المحتاجين في منطقة صربا – جونيه وذلك بحضور أعضاء من النادي: القنصل نزيه غصوب، جان بستاني، نعمان جبور، شربل الهاشم وست البيت ريجينا فنيانوس.

غداء العيد في «بيت كنز»



د. سيلينا رحال (جلوساً) تتوسط باقة جميلة من السيدات

عمت فرحة الأعياد مأدبة غداء جمعت سيدات جمعية «فيا» VIA ورئيستها د. سيلينا رحال. أقيمت الحفلة يوم ٢٢ ديسمبر في مطعم «بيت كنز» BEIT KANZ في الأشرفية وتناولت الأحاديث مشاريع الجمعية الإنسانية والاجتماعية والثقافية للعام الجديد ٢٠٢٣.

حضرت آني قصاردجيان، سمايا عقل، مارلين جريصاتي، ديانا ورويدا أبو الحسن، كلوي فاخوري قازان، ماري تريز فرا، سابين ونيكول كرم، فتيحة بدران، ألكسندرا محمود، ريتا حداد خوري..

ريسيتال للسنة الجديدة، حفلة ميلادية ومعارض لمؤسسة الطوارئ



مايا حافظ ووالدها سليم حبيب يحوطان المتروبوليت افرام كرياكوس والمطران يوسف سويف



مايا حبيب –حافظ، النائب إيلي خوري

مؤسسة الطوارئ وجوقة أبرشية طرابلس رحبتا بالسنة الجديدة خلال أمسية تراتيل ميلادية رائعة أقيمت الجمعة ٣٠ كانون الأول في عاصمة الشمال – الزاهرية. لقد غصّت كاتدرائية القديس جاورجيوس بحشد من المؤمنين وذواقة الموسيقى حيث أحيت الريسيتال جوقة أبرشية طرابلس والكورة وتوابعهما للروم الأرثوذكس بقيادة القارئ طوني نصر وبركة وحضور سيادة المتروبوليت افرام كرياكوس الجزيل الاحترام.

رئيسة مؤسسة الطوارئ مايا حبيب – حافظ ألقت كلمة مؤثرة تمحورت حول أهمية هذا اللقاء في الزاهرية شارع الكنائس في مدينة العيش المشترك طرابلس.

من جهة أخرى، وقبيل عيد الميلاد المجيد، دعت مؤسسة الطوارئ وجمعية SOS Chrétiens d'Orient ثلاثماية وخمسين طفلاً من العائلات الأكثر فقراً في طرابلس إلى حفلة فرحة تمت في مطرانية الروم وتخللها توزيع هدايا للكل وعرض مسرحية ميلادية جميلة عنوانها "Lola votre amie sucrée" نالت إعجاب الحضور.

نشاطات عديدة لمؤسسة الطوارئ التي احتفلت بالأعياد مع الجمعية الفرنسية كذلك في معرضين ميلاديين، الأول أقيم في «المايون» والثاني في معهد القلب الأقدس (الفرير) الجميزة.



صورة تذكارية مع الجوقة بحضور النائبين السابقين سليم حبيب ونقولا نحاس

2023



1857
LE VIN DU LIBAN

CHATEAU
KSARA

في سياق زيارة السيناتور أوليفييه كاديك



من اليسار: السيناتور أوليفييه كاديك، باتريسيا الياس والسفيرة آن غريو

سفيرة فرنسا في لبنان آن غريو أقامت حفلاً في قصر الصنوبر على شرف السيناتور الفرنسي أوليفييه كاديك OLIVIER CADIC الذي كان يزور لبنان ويتفقد حاجات شعبه الملحّة، وقد رافقته الناشطة اللبنانية الفرنسية باتريسيا الياس في بعض جولاته في ربوعنا وشاركت في لقاءات مع ممثلين عن جمعية ليبان تروك والصليب الأحمر اللبناني.

ليندا لمع ترحّب بـ٢٠٢٣ مع الصديقات



من اليسار: ليندا لمع، نايله قرقفي، سهام كنعان، لينا رزق، سلوى نابلسي، ماري كرم، نايله عازوري، فاديا الخوري، يسرى الترك، ليلى سرور وليلى دحداح

في مناسبة حلول العام الجديد، أقامت ليندا لمع حفل «برانش» جمعت فيه الصديقات في دارتها في المطيلب. تمّ اللقاء يوم الخميس ١٢ يناير وتميّز بأجوائه المرحة حول مائدة ازدانت بقالب كنيفة أبيض حضّرته شخصياً ليندا الذوقة لتمنيها سنة بيضاء للجميع ان شاء الله!

حضرت غيتا حلاق، مارسيل حاج، جيسي تحومي، سلطانة عماد، روز – ماري سمعان...

موسيقى وأضواء في «برانش» الـ YWCA في فندق فينيسيا



نادرة نجم تعزف على البيانو وحولها صونيا نحاس، ايدي لمع، دوللي خوام وجورجيت خوري

سادت أجواء موسيقية وفرحة حفل «برانش» أقامته الجمعية المسيحية للشابات YWCA أشرفية – شياح برئاسة ايدي لمع، لمناسبة الأعياد في مطعم EAU DE VIE المتلألئ بالأضواء وسط النهار والشامخ على أعالي فندق فينيسيا – بيروت.

عازف البيانو ورئيسة الاتحاد الوطني للجمعية في لبنان نادرة نجم، أضافا رونقاً على المناسبة بعزف موسيقى عذبة استمتعت بها السيدات المئة والثلاثين المشاركات.

افتتحت الحفلة بكلمة ترحيب ألقتها الرئيسة ايدي لمع وتخلل هذا اللقاء الممتع سحب تومبولا وعرض صور معبّرة على شاشة كبيرة عن مختلف نشاطات الجمعية المشكورة.



من اليمين: نها مخلوف، مانيا عطاالله ونيكول جبرايل



من اليمين: مايا نجم مجاعص، كارول فرحات واندره أبي عاصي، وقوفاً نادرة نجم ودوللي مطران

ماري تريز فرا توقع «زمن بلا أيام ٢٠٢٠ – ٢٠٢٢» و«نحت على النجوم» في «بيت الطبيب»

في إطار «صالون التواقيع» الذي جرى ليوم واحد منتصف الشهر الماضي في مبنى «بيت الطبيب» نقابة الأطباء ببيروت، وقّعت المبدعة ماري تريز فرا كتابين جديدين «زمن بلا أيام ٢٠٢٠ – ٢٠٢٢» و«نحت على النجوم» الصادرين عن دار نلسن.

جمع غفير من الأصدقاء والمثقفين توافدوا خلال الأمسية لتهنئة ماري تريز فرا بنتاجها الغزير ومولوديها الأدبيين، وقد حيّا البروفسور الاب يوسف مونس الأديبة ماري تريز في مقدمة «زمن بلا أيام» بهذه العبارات الملفتة: «الكآبة والغربة والثورة والغضب كلمات تتردد على ايقاع الحنين والذكريات إلى الأيام الماضية والأمكنة المليئة بالشوق والحب والعبور والرحيل والصلاة والدعاء والوفاء والرجاء. كتابات كبخور الصلاة، إنها مزامير الصبح والمساء ترتل لأجراس القيامة والحياة».



ماري تريز فرا برفقة نقيب الأطباء د. شرف أبو شرف وعقيلته



ماري تريز فرا توقع كتابها للشيخ وديع الخازن


NEW COLLECTION IN STORE
NOW
MINKLADY
HOUSE OF FUR
BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD
+961 3 713 216
MINKLADYFURBEIRUT
MINKLADY_BEIRUT

ترست كومباس تحتفل بالعام الجديد مع موظفيها

أقامت شركة ترست كومباس للتأمين TRUST COMPASS حفل غداء للموظفين في مقر الشركة الرئيسي بمناسبة انتهاء العام ٢٠٢٢، حيث ألقى رئيس مجلس الإدارة السيد **أحمد طباجة** كلمة شكر فيها الإدارة والموظفين على تفانيهم في العمل في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها الوطن.

وشدد على الاستمرار في هذا النهج في العام ٢٠٢٣، وتمنى للجميع عام مبارك ملؤه السعادة والنجاح، وللوطن الانتهاء من أزمته.





احتفالات لنادي روتاري بيروت في مستشفيين: «الكرنتينا» و«الورديه»

بادرة مشكورة لنادي روتاري بيروت الذي قدّم معدات طبية جديدة بقيمة ٨٠٠,٠٠٠ ألف دولار لمستشفى الكرنتينا وبقيمة ٤٢٠,٠٠٠ ألف دولار أميركي لمستشفى راهبات الوردية في الجميزة. وقد أقيم احتفالاً في الكرنتينا لمناسبة تشغيل هذه المعدات بحضور د. روبير صاصي رئيس قسم طب الأطفال في المستشفى وأعضاء نادي روتاري بيروت وجمال صعيدي ممثل جمعية IMPACT LEBANON التي أمّنت تمويل المبادرة. تخلّل الاحتفال كوكتيل وكلمات ألقاها رئيس روتاري بيروت انطوان عماطوري والدكتور صاصي والسيد صعيدي.

وفي مستشفى الوردية، اقيم كذلك احتفالاً بحضور المديرة الأخت نيكولا وروتارتيين وممثلين: جمال صعيدي وميريام نوفل عن IMPACT LEBANON هذه الجمعية العظيمة التي تساعد لبنان واللبنانيين بزخم بعد انفجار ٤ آب المشؤوم.



الرئيس انطوان عماطوري إلى اليسار برفقة جمال صعيدي ود. روبير صاصي



صورة تذكارية في احتفال «الكارنتينا»..



وفي احتفال «الوردية»

غداء خيري لتجمع DIALEB

دعت د. جاكي قاصوف معلوف نائبة رئيس الاتحاد الدولي للسكري ورئيسة التجمع الوطني للسكري DIALEB إلى غداء خيري وتكريمي يوم السبت ١٤ يناير في مطعم «بو ملحم» سن الفيل.

خلال الكلمة التي ألقتها، دقت صاحبة الدعوة ناقوس الخطر لعدم توفر أدوية السكري، مذكرة أن «الأنسولين حياة».

شارك في الغداء د. محمد صنديد الرئيس الاقليمي للاتحاد الدولي للسكري وعدد من الأطباء الذين يشكلون اللجنة العلمية وأعضاء الهيئة الإدارية لـDIALEB.

وفي نهاية اللقاء تم تكريم عدد من أفراد التجمع وشخصيات مناصرة للذين يتعايشون مع السكري في لبنان، الممثلة كارلا بطرس والقيمين على مؤسسة بيروتينغ لمشاركتهم الفعالة في كافة حملات التوعية التي نظمها التجمع.





نحوّل بوليصة التأمين إلى عمل فنّي

نملك فهماً تاماً للمشاكل الكثيرة المعقّدة والحساسة التي قد تطرأ أثناء شحن القطع الفنية الراقية والمقتنيات، والتعامل معها، وتخزينها، وعرضها. فعلى مر العقدين الماضيين، قمنا بتأمين قطع وتحف في كافة مجالات جمع المقتنيات لبعض أهم المعارض والأفراد في الشرق الأوسط وأوروبا. انطلاقاً من فهمنا لما ينطوي عليه هذا الأمر من مخاطر، فنحن قادرون على تصميم بوليصة تأمين في سوق لندن لكافة الحالات. نقدم في سياق عملنا كل ما لدينا من خبرة، مع سرعة الاستجابة وضمان السرية التامة. لمزيد من التفاصيل، الرجاء عدم التردد في الاتصال بنا.

cape-ins.com

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

cape

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

CUMBERLAND تفوز ببطولة الشركات لكرة السلة وتكرّم موظفيها







كما جرت العادة وبمناسبة الأعياد المجيدة أقامت شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND مأدبة غذاء في مطعم برج الحمام على شرف موظفي الشركة لشكرهم على جهودهم المستمرة وبحضور المؤسس السيد **أنطوان الخوري** ورئيس مجلس الإدارة السيد **رزق الخوري**. وأيضاً كانت مناسبة لتكريم فريق الشركة لكرة السلة الذي فاز مؤخراً ببطولة الشركات. وقد نال السيد **رزق الخوري** درعاً تكريمياً من نادي إنماء الدامور الممثل بشخص رئيسه السيد **جوزيف رزق الله** لمساهمته المستمرة في مجال الرياضة.





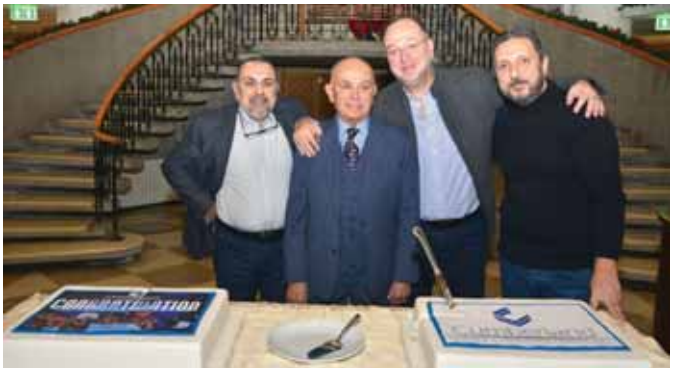

CONGRATULATION


CONGRATULATION






CONGRATULATION


CONGRATULATION






Cumberland
CONGRATULATION


Cumberland
INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

BROKTECH تحتفل مع شركائها في العمل

























This year Broktech Insurance & Reinsurance Brokers decided to do something a little different. After missing the personal connection of clients & business partners for two consecutive years due to the pandemic, Broktech had a 'Christmas Open House' at their office in Zalka, welcoming everyone from the market with warm Glühwein & a special Santa photobooth. It was a wonderful get together, Thank you for sharing this special event with us.

www.broktech.com

احتفال FENCHURCH FARIS بالاعياد المجيدة والعام الجديد











Insuring One Client At A time



لوّ شو ما صار

بكامبرلند، اهتمينا فيك من أوّل المشوار

وهلق تركنا نهتملك بالدار لو شو ما صـار



خلّينا نعمل همّك

Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961 . 4 . 403 888 - Fax: 961 . 4 . 403 666

Ras Beirut : Bristol, Verdun Twins, 5th Floor, Facing Total Station
TeleFax: 961 . 1 . 344 595 / 574

Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961 . 6 . 200 018 / 019

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor
Tel: 961 . 9 . 831 979 / 830 978

Email : info@cumberland.com.lb www.cumberland.com.lb

Cumberland
INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

info@cumberland.com.lb
www.cumberland.com.lb
cumberland_insurance
Cumberland Insurance & Reinsurance S.A.L

ACAIR تحتفل بيوبيلها الفضي





بمناسبة مرور ٢٥ سنة على تأسيسها، أقامت شركة «أكير ش.م.م. ACAIR» بتاريخ ٢٠٢٢/١٢/٢١ حفلاً ضخماً في الـ"HALL MUSIC" في بيروت حضره المدير العام الشريك ورئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان **الياس شديد حنا** مع كافة الشركاء في لبنان ومسقط – عمان ودولة قبرص بالإضافة إلى فعاليات سياسية ونقابية وجمع من أصحاب شركات التأمين والوجوه الإعلامية وغيرها من الشخصيات المجتمعية. كما وكان من اللافت حضور مجموعة من الزبائن التي بدأت الشركة المذكورة العمل معهم منذ تأسيسها ولا تزال لغاية تاريخه. تخلّل الحفل كلمة للسيد **الياس حنا** عرض فيها تطوّر العمل منذ بداية تأسيس الشركة ولغاية اليوم وتم عرض فيديو قصير يُبيّن هذا التطوّر وحجم الشركة اليوم في الأسواق اللبنانية والخارجية.



وبخطوة لافتة قامت الشركة بتوزيع أربع أوسمة تقديرية توزعت على الشكل التالي:

– جائزة أول عميل بدأت الشركة بالعمل معه عائلة السيد جوزف لوقا (Recognition Award Outstanding).

– جائزة لشركة Murex Industries & Trading SAL كونها الشركة التي التزمت العمل مع شركة أكير ش.م.م. منذ تأسيسها ولغاية تاريخه (Award First Corporate Customer).

– جائزة لنقابة مختبرات الأسنان في لبنان (OPDL) كمجموعة ملتزمة مع الشركة منذ أكثر من ١٥ عاماً (First Group Customer Award).

– كما وقد أبت شركة أكير ش.م.م. أن تمنح الموظف **روبير شفيق عطيّه** جائزة أول موظف ذات الخدمة الطويلة الذي لا يزال يعمل في كنفها لغاية تاريخه (Award Long Service Employee).

وقد فاجأ موظفو أكير ش.م.م. السيد **الياس حنا** بدرع تقديري شاكرين له جهوده وحثّه الدائم لهم للاستمرار والنجاح على الصعيد المهني والشخصي. ثم قام الجميع من رئيس وشركاء وموظفين بقطع قالب الحلوى وشرب نخب المناسبة. وقد كان لافتاً الأجواء المرحة التي طغت على الحفلة التي كانت غنية بالمنوّعات الموسيقية والوصلات الغنائية.



























IGI تحتفل بالأعياد المجيدة مع فريق عملها في عمّان

أقامت مجموعة آي جي آي عمّان IGI احتفالية لفريق عملها بمناسبة حلول الأعياد المجيدة حيث تم تبادل الهدايا في ما بينهم Secret Santa وسط أجواء من المرح والبهجة. وحضر الاحتفالية رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة السيد **واصف جبشة**.

وكانت المجموعة قد احتفلت مؤخراً بالذكرى السنوية العشرين لتأسيسها حيث قرع السيد **جبشة** جرس الإغلاق في بورصة ناسداك جنباً إلى جنب مع المديرين التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة.























+961 (0)5 927 777
info@uca.com.lb

UCA INSURANCE

غداء امانة للتأمين AMANA السنوي في مطعم كانوي

































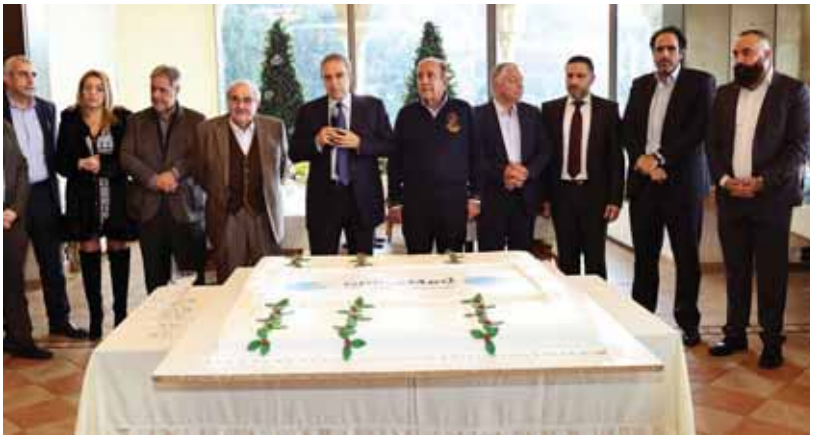






غلوب مد تنظم حفلها السنوي بمناسبة نهاية العام







أقامت غلوب مد GlobeMed حفلها السنوي بمناسبة نهاية العام في مطعم منير في برمانا في ظل أجواء إحتفاليّة جمعت كافة أفراد فريق العمل وبحضور أعضاء مجلس الإدارة السادة الوزير والنائب السابق **ميشال فرعون**، والسيد **روجيه نسناس**، والسيد **ايلي نسناس**، والسيد **منير خرما** – رئيس مجلس الادارة والمدير التنفيذي لمجموعة غلوب مد، والسيد **جو أبو شقرا** – مدير عام غلوب مد لبنان، وحضور المديرين التنفيذيين وكافة موظفي الشركة في لبنان.

وفي هذه المناسبة، عبّر معالي **فرعون** عن تقدير مجلس الإدارة للجهود التي يبذلها كافة الموظفين ومساهماتهم في تحقيق الشركة للنجاح والتميّز. كما تمنى التقدم والازدهار لكافة شركات غلوب مد المنتشرة في مختلف بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا.

احتفل جميع الحاضرين بهذا الحدث الذي طال انتظاره وبمجهود فريق العمل خلال السنة. وفي الختام تم قطع قالب الحلوى مع التمنيات للموظفين وعائلة غلوب مد بحلول عام جديد مليء بالسعادة والازدهار.

الغداء السنوي لشركة الفينيقية للتأمين

أقامت الشركة الفينيقية للتأمين ش.م.ل. غدائها السنوي في غوسطا بحضور مدراء وموظفي الشركة بالإضافة إلى عدد من عملاء الشركة.










saudiacargo.com
@SaudiaCargo
الإنسان أولاً
نحو خدمة المجتمعات وتمكين
الإنسان تنطلق رحلاتنا للشحن إلى
مختلف الوجهات والمحطات العالمية
تعزيزاً لأهدافنا وتطلعاتنا الدائمة.
CARGO
السعودية
SAUDIA
CARGO
SKYTEAM CARGO

TRANSFORMING TO A MORE EMPOWERED FUTURE

BAHRAIN ○ KUWAIT ○ UAE ○ UK ○ EGYPT ○ IRAQ ○ OMAN ○ LIBYA



At Ahli United Bank, innovation is integrated into every facet of our culture. Across all our branches and platforms, we seek to harness the full potential of data and financial technology to provide banking solutions that fully satisfy our client needs.

ahliunited.com

البنك الأهلي المتحد

ahli united bank