

د. محمد صادق (المدير العام):

## Allied Engineering Group مشاركة فاعلة في معرض Sibos في دبي، وإقبال ممتاز على جناحنا



د. محمد صادق:

هذه المرة الاولى التي نلاحظ فيها ازدياداً نسبياً لعدد المشاركين في Sibos من الشرق الاوسط

أي فجوة بينهما. وأي فكرة أو برنامج يطبق في أميركا وأوروبا يسعى لبنان تطبيقها على الفور. حتى أن المصارف اللبنانية كثيراً ما تطبق بعض البرامج قبل المصارف الأجنبية الكبيرة التي تحتاج إلى وقت كبير في التخطيط والتنفيذ.

### كيف تقيمون نتائج مشاركتكم ك Allied Engineering Group (AEG) في هذا المعرض؟

كان المعرض فرصة لنا للقاء العديد من زبائننا والعديد من المصرفيين من أميركا وأوروبا. والحمد لله كانت مشاركتنا جيدة، والإقبال كان ممتازاً على جناحنا، حتى أن الكثيرين ترددوا علينا أكثر من مرة. وهنا كان موظفونا الـ 10 يعملون كخلية نحل ليشرحوا للزائرين والمشاركين عن برامجنا ومنتجاتنا.

### كم بلد تغطي أعمالكم؟

نحن نتعاطى مع زبائن من حوالي 50 دولة في الشرق الأوسط وأفريقيا، وعلى زيادة. وخلال السنتين المقبلتين نسعى إلى التوسع عبر أوروبا، علماً أن لدينا فروعا في قبرص واليونان وفرنسا.



Allied Engineering Group  
مجموعة المهندسين المتحدین

الشرق الأقصى. علماً أن المصارف العربية واللبنانية لا تهتم عادة لهذا المعرض. وهذه السنة كان هناك مشاركة لمصرف لبناني واحد هو «بنك لبنان والمهجر»، إضافة إلى بعض المصارف الإماراتية والقطرية.

### ولماذا هذا الحضور الخجول الدائم للمصارف العربية والشرق أوسطية؟

الهدف من مشاركة المصارف العالمية مثل Bank of New York و City Bank وغيرهم في مؤتمر «ساييوس» في أجنحة خاصة، هو لإعطاء إنطباع جيد، وخلق علاقات طيبة مع مصارف دول الشرق الأوسط وأفريقيا، لإعتمادهم مراسلين لهم في العالم. بينما المصارف المحلية لا يمكنها لعب دور المراسل للمصارف الأجنبية، ولذلك لا تجد أن مشاركتها في جناح في «ساييوس» يدرّ عليها من الفوائد ما يكفي لتغطية النفقات الهائلة. بل ترى أنه يمكن الاستفادة أكثر عبر المشاركة الفردية في المحاضرات للتعرف على آخر التطورات في عالم التكنولوجيا المصرفية، ولقاء الشركات المتخصصة والإطلاع على آخر وأهم منتجاتها.

### كيف تقيمون تطور التكنولوجيا المصرفية في لبنان مقارنة مع البلدان الأوروبية والأميركية؟

المصارف اللبنانية تسير على نفس الوتيرة والسرعة مع المصارف الأجنبية في ما يتعلق بالتكنولوجيا، وليس هناك

ما هي العوامل والأسباب التي تجعل Swift تنظم مؤتمر «ساييوس» بصورة دورية سنوية؟

تنظم «سويفت» سنوياً معرض ومؤتمر «ساييوس»، بهدف جمع أكبر عدد من المصارف والمصرفيين في مكان واحد. حيث يستفيد المشاركون والعارضون من المحاضرات التي يلقيها نخبة من الخبراء في القطاع المصرفي، إضافة إلى فرصة التعارف والتعرف على أبرز وأهم المنتجات الجديدة للمصارف والشركات العارضة، ومناقشة مواضيع عديدة عن آخر التطورات التكنولوجية، كما مناقشة أي طلبات واحتياجات محتملة، وأساليب التطوير المتبعة، خلال المعرض الذي يمتد 4 أيام. وقد درجت «سويفت» على عقد هذا المؤتمر في شهر أكتوبر، في بلدان متعددة من العالم (أوروبا، أميركا، الشرق الأقصى). وهذه هي السنة الأولى الذي يعقد فيها المؤتمر في الشرق الأوسط، وفي دبي التي أثبتت إمكانيتها الهائلة على إستيعاب هذا المعرض الضخم الذي يتوافد إليه حوالي 8 آلاف عارض وزائر، جميعهم بحاجة إلى فنادق وخدمات تسهل مهمتهم.

### كيف تقيمون نتائج المعرض هذه السنة؟

أنها المرة الأولى التي نلاحظ فيها ازدياداً نسبياً لعدد المشاركين من دول الشرق الأوسط، باعتبار أن دبي قريبة منهم. وذلك على عكس ما كان يجري عندما يعقد المؤتمر في أوروبا أو أميركا أو

” أعمالنا تشمل 50 دولة في الشرق الأوسط

وأفريقيا، ونسعى إلى التوسع عبر أوروبا، إضافة



إلى فروعنا في قبرص واليونان وفرنسا