(مبادلة) تطلق صندوقاً استثمارياً عقارياً في أبوظبي

أبوظبي / متابعات:
أطلقت شركة المبادلة للتنمية (مبادلة) بالشراكة مع (براميريكا للاستثمار العقاري) الأميركية صندوقاً استثمارياً بأبوظبي تحت اسم (مبادلة براميريكا للاستثمار العقاري)، بهدف الاستثمار في المشاريع العقارية بالإمارة والأسواق العالمية الأخرى.

وقال خالد القبيسي رئيس شركة مبادلة براميريكا للاستثمار العقاري إن إستراتيجية الشركة تركز على الاستثمار في مجال توفير الوحدات السكنية لأصحاب الدخل المتوسط من الموظفين داخل أبوظبي، مشيراً إلى أن المعلومات المتوافرة من خلال مجلس أبوظبي للتخطيط العمراني تشير إلى حاجة العاصمة لنحو 50 ألف وحدة سكنية حتى عام 2013.

وأضاف أن تقديرات الشركة تشير إلى أن 70 ٪ من هذه الوحدات المطلوب توفيرها أي نحو 35 ألف وحدة سكنية تخص ذوي الدخل المتوسط، موضحا أن قيمة تطوير هذه الوحدات تقدر بنحو 5 مليارات دولار (18.5 مليار درهم) خلال السنوات المقبلة.

وقال القبيسي إنه وفقاً لخطة أبوظبي الإستراتيجية 2030 لتنويع اقتصادها وما سينتج عنها من نمو في القوى العاملة، فإن الإمارة تتوقع أن يتضاعف عدد سكانها خلال السنوات العشرين المقبلة ليتجاوز التعداد السكاني 3 ملايين نسمة.

وأضاف أنه لمواكبة الارتفاع المتوقع لمعدلات الطلب، فإن الشراكة ستقوم بتوفير أدوات للاستثمار في عقارات سكنية بأسعار معقولة لإقامة الممرضين، والمهندسين، والفنيين، والمدرسين، وغيرهم من الموظفين من أصحاب الدخل المتوسط في أبوظبي.

وقال إن الإستراتيجية الاستثمارية للشراكة الجديدة ستركز على خلق فرص استثمارية لتمويل مشاريع عقارية في أبوظبي، موضحاً أنه في مرحلة لاحقة، ستقوم الشراكة بتوفير منتجات متكاملة تغطي جميع الفئات العقارية، وخدمة المستثمرين من المؤسسات في الولايات المتحدة، وأوروبا، وآسيا، والشرق الأوسط، بالإضافة إلى منتجات يتم تصميمها وفقاً لاحتياجات الشركات وكبار المستثمرين العقاريين من المنطقة. وتتبع (براميريكا للاستثمار العقاري) شركة الاستثمارات والاستشارات العقارية لمؤسسة (برودنشال فايننشال) التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها والمدرجة في بورصة نيويورك تحت الرمز (PR).

وأشار القبيسي إلى أهمية التعاون مع شركة أميركية متخصصة في إدارة الأموال بهدف جذب أموال من مختلف دول العالم للاستثمار في أبوظبي، فضلاً عن البحث عن فرص متميزة للاستثمار في مختلف دول العالم.

جذب الأموال

وأوضح القبيسي أن الشراكة الجديدة تسعى إلى جذب أموال من المنطقة والعالم للاستثمار في هذا المجال خلال المرحلة الأولى، موضحاً أن الشركة الجديدة في المقام الأول هي شركة استثمار في العقار، تهتم بدراسة متطلبات عملائها وتوفير هذه الوحدات المطلوبة. وقال إن الشركة الجديدة لن تقوم بتطوير هذه الوحدات، ولكن يتم تطويرها من خلال مطورين رئيسيين، وتملكها الشركة ثم يتم تأجيرها على المدى البعيد للعملاء الراغبين في ذلك.

وأضاف القبيسي أن الوحدات التي تخدم طبقة الموظفين والفنيين تختلف عن مساكن العمال من حيث المواصفات والخدمات، موضحاً أن مواصفات هذه الوحدات ستختلف بناء على رغبة العميل.

الفرص الاستثمارية

وذكر القبيسي أن كثيراً من المستثمرين يمتلكون السيولة، ولكنهم ينتظرون الفرص الاستثمارية المناسبة لضخ هذه الأموال بها، مشيراً إلى أهمية بث الثقة في القطاع العقاري بما يبدد حالة الخوف التي انتابت المستثمرين بعد الأزمة المالية العالمية.

وقال القبيسي إن الشركة بدأت حالياً في المفاوضات مع جهات عدة، ودراسة عدد من المناطق بضواحي أبوظبي لاختيار الفرص المناسبة، متوقعاً مباشرة الشركة الجديدة نشاطها وطرح المحفظة الأولى خلال العام الجاري. وذكر القبيسي أن إستراتيجية الشركة تتضمن في المرحلة اللاحقة الاستثمار في بعض دول المنطقة. وأوضح أن الشركة رأت أهمية توفير فرص استثمارية وفق الشريعة الإسلامية لتغطية طلب بعض العملاء للاستثمار ضمن هذا الإطار.

جذب المستثمرين

ومن جانبه قال وليد أحمد المقرب المهيري الرئيس التشغيلي لشركة مبادلة: "من خلال شراكتنا مع (براميريكا) فإننا نجمع بين إحدى أبرز الشركات العالمية الرائدة في مجال الاستثمار العقاري والخبرة والمعرفة الموجودة لدينا في المنطقة، ولا شك في أن هذه

الخطوة تمثل منصة جاذبة للمستثمرين الراغبين في المساهمة بتعزيز نمو المنطقة ".

ومن جهته، قال ألن سميث الرئيس التنفيذي لشركة براميريكا للاستثمار العقاري (تساهم هذه الشراكة في توسيع وتعزيز التزامنا تجاه المنطقة، ونحن سعداء للغاية بالعمل مع (مبادلة) في هذا المشروع الذي يجمع بين حضورنا العالمي وعلاقاتنا الراسخة مع المستثمرين من جهة، والسمعة المتميزة والخبرة الإقليمية الواسعة لشركة مبادلة، الأمر الذي من شأنه أن يتيح لعملائنا فرصة للاستثمار في اقتصاد حيوي والذي يشهد نمواً ملحوظاً).

وبدوره قال تشارلز باردو العضو المنتدب لشركة مبادلة براميريكا للاستثمار العقاري (يمثل تراجع الإقراض المصرفي فرصة على المدى القريب للمستثمرين لسد الفجوة وتوفير رأس المال للمشاريع مسبقة التأجير التي تضمن نسب إشغال كاملة).

وتابع باردو (نتوقع أن نتمكن من تقديم فرص مستدامة لسنوات عديدة قادمة، آخذين بالاعتبار خطة أبوظبي 2030. وستوفر هذه الشراكة التي تركز على الشفافية والمسؤولية المؤسسية تجاه مجتمعات المنطقة، إمكانية تحقيق عائدات مجزية من خلال أدوات استثمارية تقليدية وأخرى تتوافق مع أحكام الشريعة).

فرص استثمارية

ويتوقع أن تسهم الشراكة الجديدة في فتح قنوات أمام المستثمرين من مختلف أنحاء العالم للتواصل مع منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وإتاحة المجال أمام المستثمرين من الشرق الأوسط للاستثمار في المشاريع العقارية خارج المنطقة.

وتخضع إجراءات استكمال الشراكة إلى الحصول على الموافقات المطلوبة المتعلقة بمكافحة الاحتكار والتراخيص التنظيمية المتصلة بأنشطة إدارة الأصول.

وتجمع هذه الشراكة بين (مبادلة) و(براميريكا للاستثمار العقاري)، شركة إدارة الاستثمارات العقارية التابعة لمؤسسة برودنشال فيانانشال، أفضل الخبرات والمعارف لتوفير فرص استثمارية جذابة على الصعيد العالمي، ومجموعة من الخدمات الاستشارية والإدارية في سوق العقارات.

وتعد شركة المبادلة للتنمية محفز عملية التنويع الاقتصادي في إمارة أبوظبي، وتقوم إستراتيجية الشركة التي تم تأسيسها وتعود ملكيتها إلى حكومة أبوظبي، على القيام باستثمارات مكثفة وطويلة الأجل من شأنها تحقيق عوائد مالية مجزية، وفوائد اجتماعية ملموسة لإمارة أبوظبي.

وتمتلك (مبادلة) وتدير محفظة بمليارات عدة من الدولارات ضمن استثمارات محلية وإقليمية ودولية، كما تبرم شراكات مع نخبة من الشركات العالمية الرائدة لتنفيذ مشاريع في مجالات متعددة تشمل (صناعات الطيران، الطاقة، الرعاية الصحية، الصناعة، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، البنية التحتية، والتطوير العقاري والضيافة). وعبر القيام بذلك، تعمل (مبادلة) على إنجاز مهمتها في توسيع البنية الاقتصادية للإمارة والمساهمة في تعزيز نمو وتنوع اقتصاد أبوظبي.

وتقدم (براميريكا للاستثمار العقاري) شركة إدارة الاستثمارات والاستشارات العقارية التابعة لمؤسسة برودنشال فيانانشال، مجموعة واسعة من الأدوات الاستثمارية التي تستثمر في الفرص المتاحة ضمن القطاعين الخاص والعام في(الولايات المتحدة، أوروبا، آسيا، وأميركا اللاتينية).

ولدى الشركة، التي تتخذ من بارسيباني في نيو جيرسي بالولايات المتحدة مقراً رئيسياً لها، مكاتب في عدد كبير من دول العالم، وبلغ إجمالي الأصول العقارية التي تديرها الشركة ما يقرب من 43.8 مليار دولار حتى نهاية مارس الماضي، وذلك نيابة عن أكثر من 490 عميلاً في جميع أنحاء العالم، لتكون بذلك من بين أكبر مديري الاستثمار العقاري في العالم.

إلزام منافذ البيع في دبي الإعلان عن قنوات الاتصال الخاصة

دبي /متابعات:
ألزمت دائرة التنمية الاقتصادية في دبي كافة منافذ البيع في إمارة دبي بالإعلان عن قنوات الاتصال الخاصة بحماية حقوق المستهلكين في دبي في مكان بارز وواضح داخل المنشأة التجارية .

وتأتي هذه المبادرة انطلاقاً من حرص دائرة التنمية الاقتصادية على تعزيز وسائل الاتصال مع المستهلكين والتجار على حد سواء، بالإضافة إلى الجهود المستمرة التي تبذلها الدائرة لتحقيق أكبر قدر من الوعي لدى المستهلكين لضمان حقوقهم.

سيتم إعطاء منافذ البيع، التي تشمل المحال التجارية والمطاعم في إمارة دبي، فرصة ثلاثة أشهر لتطبيق القرار، حيث سيتم تسجيل مخالفة المحال غير الملتزمة بتعليمات الدائرة بحلول 18 أكتوبر المقبل.

قال عمر بوشهاب، المدير التنفيذي لقطاع الرقابة التجارية وحماية المستهلك بالدائرة في بيان صحافي : (يمكن لجميع أصحاب منافذ البيع طباعة البيانات المراد إبرازها في التنويه الخاص بحماية المستهلكين عن طريق زيارة الموقع الإلكتروني (www.consmerrights.ae)، واختيار خانة (تنزيل ملف شعار الحملة). كما يتوجب على جميع منافذ البيع الالتزام بوضع التنويه في مكان بارز وواضح خلف أو أمام كاونتر الدفع باللغتين العربية والانجليزية، والالتزام حرفياً بالبيانات الموجودة في النموذج الأصلي. كما يمكنهم أيضاً إعادة طباعة نموذج التنويه على شكل ملصقات أو لوحات إعلانية بشرط ألاّ يقل حجم التنويه عن حجم ورقة (A4)و ألا يقل حجم الخط عما هو عليه في النموذج الأصلي).

وأضاف بوشهاب: (جاءت هذه الخطوة في إطار حرص دائرة التنمية الاقتصادية على تفعيل التواصل مع كل من المستهلكين والتجار بهدف حمايتهم طبقاً للقوانين واللوائح المتعلقة بهذا الشأن. ولضمان الرضا التام للزبائن، يحرص قطاع الرقابة التجارية وحماية المستهلك على ضمان حقوق المستهلكين الاتفاقية والقانونية بالإضافة إلى حصولهم على أعلى مستوى من الخدمة في المحال التجارية ومراكز التسوق الكبرى).

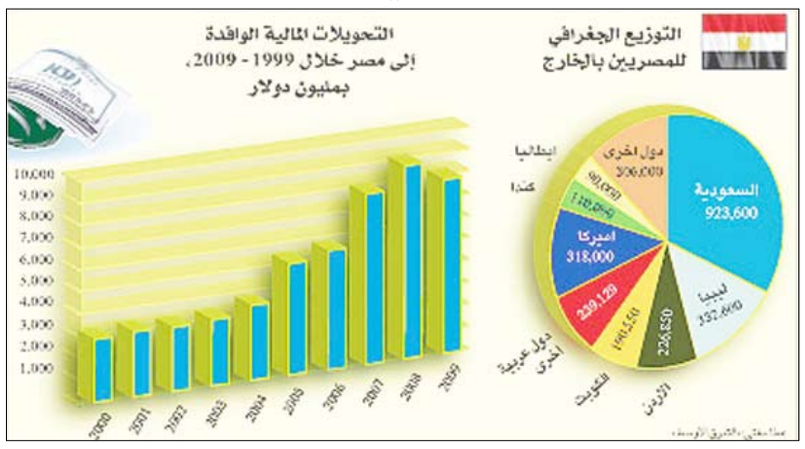
ويوفر الموقع الإلكتروني (www.cons merrights.ae)إرشادات خاصة للمستهلكين، تتضمن معلومات عامة ومفيدة تحدد الجهات المتخصصة في حماية المستهلك سواء كانت دائرة التنمية الاقتصادية أو غيرها من الجهات الحكومية الأخرى.

كما يستعرض الموقع مواد وفقرات قانون حماية المستهلك رقم 24 لعام 2006، إضافة إلى المسؤوليات المترتبة على المستهلك تجاه الخدمات المقدمة له والسلع التي يشتريها. ويوفر الموقع مجموعة من النصائح والتوجيهات الخاصة بكيفية التسوق الصحيح، وأهم الشروط التي يجب مراعاتها قبل تقديم أي شكوى. كما يضم أيضاً الطرق المختلفة للتواصل مع الجهات المعنية في الدائرة لتقديم شكوى أو ملاحظات وطرق متابعتهم.

قامت دائرة التنمية الاقتصادية باعتماد آلية إلكترونية للتواصل مع المستهلكين وضمان الاستجابة لمتطلباتهم والشكاوى المقدمة من قبلهم، حيث سيتم متابعة الشكوى من وقت استقبالها حتى يتم إغلاقها.

ويمكن للمستهلكين تقديم الشكاوى عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق الاتصال بخدمة (أهلا دبي) حيث سيتم تحويل الشكوى للقسم المختص.

المنظمة الدولية للهجرة: المصريون في الخارج يرون أن الاستثمار في مصر غير مستقر



القاهرة / متابعات:
أكد تقرير صادر عن مكتب المنظمة الدولية للهجرة بمصر أن 80 في المائة تقريبا من التحويلات المالية الموجهة إلى مصر من جانب عامليها بالخارج تستخدم في استهلاك السلع والخدمات وتلبية النفقات اليومية، و20 ٪ فقط تستخدم في مختلف أنواع الاستثمار، لافتا إلى أن عائلات المهاجرين الذين فضلوا عدم الاستثمار يرون أن مناخ الاستثمار في مصر غير مستقر ويمثل «مخاطرة كبيرة» بالنسبة لهم.

وفقا لبيانات البنك الدولي فإن عدد المصريين العاملين بالخارج بلغ نهاية عام 2009 نحو 2.7 مليون شخص يقيم 70 ٪ منهم في الدول العربية و30 ٪ في أوروبا وشمال أميركا، وبلغت تحويلاتهم خلال العام الماضي نحو 7.8 مليون دولار أميركي، وهي بذلك تعد أكبر مستقبل للتحويلات الخارجية في منطقة الشرق الأوسط.

كما أوضح تقرير المنظمة أن 20 في المائة من الأسر التي قررت استثمار أموال التحويلات، توجهها إلى القطاع العقاري الذي يحتل المرتبة الأولى لديهم (39 في المائة)، يليه إنشاء وتأسيس الشركات التجارية الصغيرة التي تضم أقل من خمسة أشخاص (22 في المائة)، وفي المرتبة الثالثة تأسيس الشركات المتوسطة الحجم التي توظف عشرين شخصا أو أقل (6 في المائة).

كما أبرز التقرير، الذي مولته مؤسسة التعاون الإيطالي للتنمية، استعداد المصريين بالخارج في المساهمة في الإنماء الاقتصادي والاجتماعي لبلدهم، مشيرا إلى أن عدد رجال الأعمال المصريين والشركات المصرية بإيطاليا زاد بنحو 32 ٪ بين أعوام 2003 و2008، وارتفع عدد أصحاب الشركات المصرية والشركاء والمديرين من 16415 وحدة إلى 21350 وحدة في الفترة من 2005 حتى 2009، وهو ما يشير تقديرا إلى أن نحو واحد من أصل ثلاثة من المصريين في إيطاليا يعمل كرجل أعمال. وأورد التقرير مجموعة من الاستنتاجات والتوصيات لحث الحكومة المصرية على إدخال برامج جديدة في محافظات مختلفة لتوفير نصائح استثمارية للمهاجرين العائدين من الخارج، والتركيز على تنفيذ مبادرات من شأنها أن تسهم وتساعد على الاستفادة من قدرات المصريين بالخارج مع الضمان بأن تكون تلك المبادرات جزءا من إستراتيجية متكاملة وهادفة تعزز تأثيرها لصالح مصر ومواطنيها في الخارج. ومثلت تحويلات المصريين في الخارج عام 2009 نحو 5 ٪ من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، وتعتمد مصر على تلك التحويلات إلى جانب إيرادات قناة السويس والسياحة في توفير العملة الصعبة في البلاد التي تحتاجها بشكل كبير حتى تحافظ على سعر الدولار مستقرا في السوق، إلى جانب مساندة احتياطي النقد الأجنبي لدى البنك المركزي المصري.

الجزائر تعلن قيودا على الشركات الأجنبية لصالح المحلية

الجزائر / متابعات:
أعلنت الجزائر مجموعة من القواعد تعطي الأفضلية للشركات المحلية فيما يعزز توجه البلاد نحو التأميم الاقتصادي.

ولا تنطبق القواعد على قطاع الطاقة، لكنها ستجعل من الصعب على الشركات الأجنبية الحصول على عقود ضمن خطة الحكومة لإنفاق 286 مليار دولار أمريكي على تحديث الاقتصاد خلال خمس سنوات.

ومن بين تلك القواعد اختيار أي شركة محلية تتقدم بعرض لعقد حكومي يزيد بنسبة 25 في المائة عن عرض شركة أجنبية، بينما كانت النسبة من قبل 15 في المائة.

وتشترط قاعدة أخرى إجراء مناقصة أولية للشركات المحلية فقط، وإذا لم تتم أو لم تكن أي شركة محلية قادرة على العقد تطرح مناقصة تشارك فيها الشركات الأجنبية.

وجاء الإعلان عن تلك القواعد عقب اجتماع لمجلس الوزراء برئاسة الرئيس عبد العزيز بوتفليقة.

وقال بوتفليقة إن هناك دورا للشركات الأجنبية في الجزائر، لكن القواعد الجديدة ضرورية لإعطاء الشركات المحلية نصيبا اكبر في الاقتصاد بهدف خفض البطالة بين الشباب ومكافحة الفساد.

وكان مسؤولون كبار في قطاع الطاقة أقيلوا من مناصبهم في وقت سابق من هذا العام عقب فضيحة فساد تتعلق بمنح عقود.

(2.9) مليار دولار أرباح (إنتل) خلال الربع الثاني بفضل الطلب على أجهزة الكمبيوتر

سان فرانسيسكو / متابعات:
جاءت توقعات شركة (إنتل) لهوامش أرباحها ولإيراداتها أكبر بكثير من توقعات (وول ستريت) وذلك بفضل الطلب القوي على أجهزة الكمبيوتر الشخصي والخوادم ما بدد المخاوف بشأن تباطؤ الإنفاق التكنولوجي ودفع سهم الشركة للقفز ثمانية بالمائة .

وقالت (إنتل) إنها حققت أرباحاً قدرها 2,9 مليار دولار خلال الربع الثاني 2010 أي ما يعادل 51 سنتا للسهم، وبلغت إيراداتها 10,77 مليار دولار. وتعد النتائج المحققة أفضل نتائج تحققها الشركة منذ انشائها. وتجاوزت النتائج المعلنة توقعات المحللين التي كانت تشير إلى أرباح بحدود 43 سنتاً للسهم وإيرادات قدرها 10,25 مليار دولار. وقالت الشركة أنها تتوقع خلال الربع الثالث أن تحقق إيرادات تتراوح بين 11,2 مليار و12مليار دولار وهو نطاق يزيد على التوقعات.

ويخشى بعض المستثمرين من أن تؤدي مشاكل ديون أوروبا واحتمال تباطؤ النمو في الأسواق الآسيوية مثل الصين، إلى خفض الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات في الوقت الذي عادت فيه الشركات إلى إقبال على الإنفاق بعد سنتين من الإحجام. لكن المسؤولين التنفيذيين في (إنتل) قالوا إن ثمة علامات واضحة على تجدد الإنفاق من جانب الشركات.

وقال بول اوتيلليني الرئيس التنفيذي للشركة في مؤتمر بالهاتف مع المحللين «الآن وقد بات أمام الشركات متسع لالتقاط الأنفاس في الاقتصاد وفي ميزانياتها بدأت ترى عمليات تجديد للأجهزة التي مضى عليها أربع أو خمس سنوات». وأضاف أوتيلليني أن المخزون المتبقي لدى سلسلة الموزعين ظل (ضئيلاً) وأن الشركة راضية عن تنامي مخزونها الداخلي. لكن بعض المحللين ركزوا على ارتفاع مخزونات (إنتل)، الذي يكون عادة إشارة تحذير من احتمال تباطؤ الطلب في قطاع الرقائق الإلكترونية. وقال بعض المحللين إن انتعاش أسهم قطاع التكنولوجيا يرجع في جانب منه إلى المبالغة في بيعها في السابق بسبب تأثر المستثمرين بحالة عدم اليقين بشأن توقعات النصف الثاني من العام. وتعلق الشركة آمالاً كبيرة على إطلاق معالج ساندي بريدج في وقت لاحق هذه السنة.

وأبلغ ستيسي سميث المدير المالي للشركة (رويترز) بأن (إنتل) تتوقع تحويل مزيد من إنفاقها الرأسمالي من عام 2011 إلى العام الحالي للاستعداد لهذه الانطلاقة.

قطاع التكنولوجيا والاتصالات في غزة يتطلع إلى تصدير إنتاجه

غزة / متابعات:
قطاع الاتصالات في غزة ينمو بشكل سريع أكد اتحاد شركات أنظمة المعلومات الفلسطيني، أن قطاع التكنولوجيا والاتصالات في غزة قادر على تصدير برمجيات وأنظمة اتصالات إلى الشرق الأوسط، لكن الحصار الإسرائيلي يشكل أكبر عقبة أمامه.

وقال نائب رئيس اتحاد تكنولوجيا المعلومات (بيتا) طارق سليم إن قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في غزة «يتطلع إلى التصدير إلى دول عربية وأجنبية إذا توافرت الظروف».

وكان سليم يتحدث في حفل بدء «المشروع التنموي لتمكين قطاع التكنولوجيا» الذي ينظمه الاتحاد بدعم من وكالة التنمية الفرنسية في غزة.

وأشار سليم إلى ان «سبعين في المائة من أصحاب البيوت في قطاع غزة لديهم الآن حاسوب وستين في المائة منهم لديهم خدمة الانترنت»، مؤكداً أن هذا القطاع «من أهم أعمدة الاقتصاد الفلسطيني».

من جهته، أكد القنصل الفرنسي العام في القدس فريديريك ديزانيو الذي حضر الحفل، ضرورة دعم قطاع التكنولوجيا الفلسطيني، موضحاً أنه يشجع دخوله إلى الأسواق العالمية.

ويضم اتحاد تكنولوجيا المعلومات 78 شركة في قطاعي التكنولوجيا والاتصالات في الأراضي الفلسطينية من بينها 33 شركة في قطاع غزة.

ويعمل الجزء الأكبر من هذه الشركات في تقديم الخدمات التكنولوجية والبرمجيات والاتصالات والشبكات والتدريب والاستشارات، على حد قول حسب سليم.

من جهته، قال مدير شركة فيوجن للاتصالات وخدمات الانترنت خالد أبو حسنة أن «المشروع التنموي لتمكين قطاع التكنولوجيا» يهدف إلى مساعدة الشركات في قطاع غزة في مجالي التدريب والتطوير.

وأوضح أن حجم الدعم الفرنسي لهذا المشروع في قطاع غزة يبلغ «نصف مليون يورو» لمدة عام ونصف العام.

وأكد أبو حسنة لوكالة فرانس برس أن شركة الاتصالات والتكنولوجيا في قطاع غزة «قادرة على تصدير برمجيات وخصوصاً تلك المتعلقة بالأسواق الغذائية المركزية»

وأشار إلى أن «الشركات في غزة لديها عشرات الخبراء في قطاع الاتصالات والتكنولوجيا في أنظمة المعلومات».

وأضاف «نحن نصدر حالياً عبر الخدمات الالكترونية أنظمة حاسوب لدول في الخليج وخاصة السعودية».

وتابع أبو حسنة أن قطاع التكنولوجيا في غزة يملك «خبرة جيدة في قطاع الاتصالات الصوتية الدولية من خلال الانترنت بإمكاننا تصديرها للشرق الأوسط».

الا انه أشار الى أن الحصار يشكل «اكبر عقبة أمام عملياتنا التجارية».

وفرضت إسرائيل حصارا محكما على غزة منذ سيطرة حركة حماس على القطاع في يونيو/ حزيران 2007.

لكنها خففت الحصار بعد الهجوم على سفينة «آفي مرمرة» التركية دون ان تدخل اي تعديل على الحصار البحري الذي تفرضه بحجة منع وصول السلاح الى القطاع.

وقال ابو حسنة ان «الحصار يمنعنا من حضور معارض دولية وعربية لعرض منتجاتنا أو توقيع اتفاقات مع شركات عربية ودولية لتقديم خدماتنا».

وأشار ابو حسنة أيضا الى انه «لا يوجد تمويل لانها منطقة خطر عال ومنطقة أزمات بسبب الاحتلال وهذا يخيف المستثمرين ويؤثر سلبا علينا». وأوضح ابو حسنة ان حجم التصدير يبلغ حاليا «مئات آلاف الدولارات»، موضحاً في الوقت نفسه انه «إذا توافر مناخ التصدير وحرية التنقل والحركة سيتضاعف حجم التصدير إلى ملايين الدولارات».

وشدد على حاجة هذا قطاع التكنولوجيا إلى «الدعم الخارجي».

وأخيرا تحدث ابو حسنة عن نشاط شركة فيوجن للاتصالات وخدمات الانترنت التي يديرها وتعد من كبريات الشركات المحلية في مجال الاتصالات.

وقال إن الشركة نجحت في «تركيب وربط مدارس الانروا (وكالة الأمم المتحدة لغوث وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين) بشبكة تعليمية بالحاسوب والانترنت وتخدم 250 ألف طالب في قطاع غزة».