البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

الجزء الأول PART I

القطاعات الاقتصادية العربية تواكب العولمة

2008

العدد ٤٣٤ - السنة السابعة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨
AL BAYAN ECONOMIC MAG • Issue N° 434 • 37th Year • January 2008

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

5 287000 356060

رأفة بالشعب اللبناني والإقتصاد الوطني ندعوهم للمبادرة الى إنجاز الإستحقاق الرئاسي

يخصص المقال الرئيسي في العدد السنوي الممتاز منذ سنوات لعميد الهيئات الاقتصادية العربية الاكثر إلماماً بأوضاعها وأوضاع لبنان معالي الاستاذ عدنان القصار.

وهنا نص المقال الذي دعا فيه المسؤولين والسياسيين اللبنانيين ليرأفوا بالشعب اللبناني والإقتصاد الوطني ويبادروا الى إنجاز الإستحقاق الرئاسي.



بقلم معالي الاستاذ عدنان القصار

لقد تفاءلنا واللبنانيين جميعا بالتوافق الذي تم على العماد ميشال سليمان وبالإعلان عن عقد جلسة في مجلس النواب لانتخابه رئيسا للبلاد، والذي أثبت بأنه قادر على تحمل مسؤولياته الوطنية والنجاح في تحقيقها على اكمل وجه، بفضل مناقبيته العالية، وحكمته المتميزة، وبعد نظره ورؤيته الثاقبة، وبقائه على مسافة واحدة من كل الافرقاء السياسيين وتحييده الجيش عن كل النزاعات السياسية الداخلية المتواصلة منذ سنوات، وبخاصة في الحفاظ على الأمن ومعالجة الاحداث الأمنية التي كانت تهدد أمن الوطن والمواطن والوحدة الوطنية في اكثر من مناسبة بكفاءة عالية وثبات.

واليوم، لقد دخلت الازمة السياسية الراهنة، بعد تأجيل جلسة انتخاب رئيس الجمهورية وعملية اغتيال مدير العمليات في الجيش اللبناني العميد الركن فرنسوا الحاج التي نستنكرها أشد الإستنكار وعودة السجالات الاعلامية بين الفعاليات السياسية، في تعقيدات جديدة تترك البلد مفتوحا على كافة الاحتمالات، مع ما لذلك من تداعيات سلبية اضافية على الاوضاع الاقتصادية والمعيشية والاجتماعية التي تزداد دقتها وحرجها يوما بعد يوم.

اليوم تأجل الاستحقاق الرئاسي مرة جديدة، ونحن نخشى ان يتأجل ايضا في ظل تجدد السجالات الاعلامية بين الافرقاء السياسيين، ونحن نتمنى عليهم، رأفة بالشعب اللبناني والاقتصاد الوطني ومؤسسات الاعمال الذين صمدوا ويصمدون اليوم رغم اشتداد الضغوط عليهم، ان يبادروا الى إنجاز الإستحقاق الرئاسي سريعا، بحيث تشكل جلسة انتخاب رئيس توافقي للجمهورية صدمة ايجابية حقيقية لجميع اللبنانيين وجميع أشقاء واصدقاء لبنان، وتتوج برئيس جديد يشكل مدخلا مطلوبا بالعمل السياسي الكامل والناجز والدائم وتاليا الحل الاقتصادي والاجتماعي والمالي المنشود.

لقد صمد لبنان طوال السنوات الماضية، وخلال محطات عديدة من تاريخ أزمته الداخلية وحروب اسرائيل المتعددة عليه، وعرف كيف يتجاوزها بنجاح بفضل وحدة صف شعبه وتمسّكه بعيشه المشترك وإصراره على الانتاج ولو في حده الادنى وفي اصعب الظروف وأشدها قساوة. لذلك فإننا نأمل خلال المرحلة المقبلة ان يلتف الجميع حول لبنان والعمل معا في سبيل ترسيخ السلم الاهلي الحقيقي والاستقرار على الأصعدة كافة الأمنية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية، لكي يتمكن لبنان من استعادة بريقه كمركز اقليمي منافس في المجالات الثقافية والاقتصادية والمصرفية والاستثمارية والسياحية والتجارية، بعدما فقد بعضا من هذا البريق بفعل الازمة السياسية والاقتصادية الصعبة التي مر بها على امتداد السنوات الاخيرة، ومن جراء التفريط المجاني الذي الحقته الازمة السياسية بقدرات الوطن والمواطن على الاصعدة كافة والذي تعمق بفعل تقاطع الازمة اللبنانية مع عدة تطورات عالمية واقليمية معقدة ساهمت جميعها في حصول انكماش اقتصادي وتفاقم في اوضاع المالية العامة ومعاناة القطاعات الاقتصادية وتدهور في الاوضاع المعيشية والاجتماعية.

ونحن كهيئات اقتصادية في لبنان، وانطلاقا من كونها الممثلة لمصالح اللبنانيين واومورهم في اشغالهم وحياتهم، ومن احساسها بنبض الشارع وتحسسها بقلقه، وحرصها الدائم على تعزيز صمود القطاعات الاقتصادية ومواصلتها عملية الانتاج والعمل والنمو رغم كل الضغوط التي تعرضت لها من جراء الخلافات السياسية والظروف الاقتصادية غير المناسبة والاضرار والخسائر الكبيرة التي تحملتها من جراء العدوان الاسرائيلي في تموز ٢٠٠٦، كنا دائما دعاة حقيقيين للحوار والتوافق والتقارب بين الفعاليات السياسية لإيجاد الحل السياسي الناجع وتاليا الحل الاقتصادي والاجتماعي والمالي المنشود.

امام لبنان اليوم الكثير من الملفات الاقتصادية المهمة التي ينبغي معالجتها في اطار برنامج عمل واضح المعالم وضمن جدول زمني محدد وملائم، وفي سياق روحية تعهدات مؤتمر باريس٣، من اجل انتاج الحلول الناجعة والفعالة لمشكلات الاقتصاد اللبناني الراهنة، وخصوصا في ظل الدعم الدولي غير المسبوق والكبير للبنان والذي تجسد في آخر صورة في مؤتمر باريس٣ وتقريره مساعدات مالية دولية بقيمة ٧,٦ مليارات دولار وصل منها حتى تاريخه قسم لا بأس به لتدعيم وضعية المالية العامة وتمويل المشاريع والقطاع الخاص.

اننا نتطلع بأمل كبير، فور انجاز الاستحقاق الرئاسي بنجاح وضمن مناخ توافقي عام، الى تحقيق الاصلاح الشامل والحقيقي بمضامينه المالية والاقتصادية والاجتماعية مع التركيز على تهيئة وتطوير البيئة الاستثمارية والاقتصادية العامة من اجل تحريك الاستثمار المحلي والخارجي ودعم القطاع الخاص اللبناني ليلعب دوره كاملا في عملية النمو والتنمية، وتحقيق الانماء الاجتماعي في موازاة الانماء الاقتصادي المتوازن قطاعيا ومناطقيا، ودائما حسب التزامات الدولة اللبنانية في مؤتمر باريس٣ التي تضمنها البرنامج الاقتصادي الاصلاحي اللبناني الى هذا المؤتمر، مع استمرار تحفظاتنا على بعض القضايا ضمن هذا البرنامج والتي يتعين الاخذ بها عند تطبيق هذا البرنامج حفاظا على مصلحة مجتمع الاعمال والاقتصاد الوطني.

وفي هذا المجال نؤكد مجددا على ضرورة اشراك القطاع الخاص في كل اللجان الرسمية التي تشكل لمناقشة آليات تطبيق الاصلاحات الاقتصادية ومراقبتها، من اجل تحقيق الاهداف المنشودة لعملية الاصلاح، والنهوض الاقتصادي والاجتماعي المأمول. وهذا انطلاقا من دور هذا القطاع القيادي والريادي والاساسي في تأمين مستلزمات النمو والتنمية على الأصعدة كافة.

نحن نعوّل على لبنانية اللبنانيين في الوصول الى اتفاق سياسي حول استحقاق الرئاسة الدستوري، كما اننا نعوّل على لبنانية اللبنانيين في الوصول الى اتفاق عام وشامل يرسّخ الاستقرار في البلد ويخرج لبنان من عنق الزجاجة الحالي الى متنفس رحب وثابت، يمكّنه من التعامل بنجاح مع صعوباته الاقتصادية والمالية الحالية ويحصّنه في مواجهة التهديدات الاقتصادية الناشئة في الاقتصاد العالمي، ويمكّنه من الاستفادة بشكل حقيقي هذه المرة من الفرص الحالية والمحتملة في اقتصاد المنطقة والاسواق العالمية.■

بصراحة

نصائح من قادة شركات خليجية عريقة وناجحة الى المستثمرين والمتداولين العرب في العام ٢٠٠٨

ابتعدوا عن اسواق المال البعيدة عن الشفافية والافصاح

الخسائر التي تكبدها اخواننا الخليجيون في الاسواق المالية (البورصات) في العام ٢٠٠٧، ما كانت لتحصل لو عرفوا آلية توظيفها واستثمارها.

معظمهم، حمل امواله وادخاراته وقصد «البورصات» ليشتري عملات او مواد او سلعاً معروضة للمضاربة، ويختار العملة او السلعة التي اشتراها صديقه او جاره وحقق منها ربحا.

ومعظمهم كان يخسر امواله لانه اشترى السلعة التي «باخت» اسعارها لكثرة الطلب عليها..

معظمهم لا يفكر بهذا الامر، يشتري ويبيع عشوائيا او بناء لنصيحة وسيط مشبوه او صديق ساذج او «الهام» سيئ!

في الاحاديث التي يراها القارئ في هذا العدد لكبار المستثمرين في العقارات وغيرها، يعرف اسباب الخسائر.. ويأخذ عبرا.. والجاهل يتعلم..

وسأعطي مثلا عن الذي بقي اسمه وكلامه في ذاكرتي خلال قراءتي لمقاله قبل نشره.

يقول **عبد العزيز العبد القادر** (شركة اصول السعودية): ينقسم المستثمرون الى فئتين، المحترفون الذين لهم معرفة ودراية كاملتان بطريقة الاستثمار، والفئة الثانية لا إلمام لها وتدخل في العمليات من دون وعي المخاطر..

وبنظري ان عدد من يشكلون الفئة الثانية هو الاكبر والخاسر الاكبر..

ويقول **عدنان المسلم** – دار الاستثمار الكويتي: كل ربع سنة نقيّم الاستثمارات الناضجة للتخارج بعد الاستفادة منها لدخول استثمارات جديدة. ويقول «بسخرية»: اننا لا نعشق استثمارا بالمطلق ولا نكف عن اصطياد الفرص المجدية.

كلام **المسلّم** هذا واضح وصريح فهو يقول لمن يتشبثون بملاحقة استثمار كان رابحا ألاّ يلاحقونه مجدداً، فهو يفقد وهجه وألقه ويتحول الى خاسر لمجرد الاقبال عليه باكرا وبكثرة.. وينصح المستثمرين ان يتحيّنوا الفرص لاصطياد الاستثمار الجديد الذي لم تنفضح اسراره واسعاره وارباحه بعد..

ويقول **اندره صايغ** – بنك الخليج الاول – (FGB) الامارات: ان عامل الوقت اساسي في اتخاذ القرارات..

ينصح **صايغ** بكلامه هذا ما قصده عدنان المسلم بوجوب تحيّن الفرص وعند العلم بوجود استثمار ما، ندرسه بسرعة ومن ثم نتخذ القرار، لذلك يقول ان عامل الوقت اساسي.

ويقول **عمر القوقه** –غلوبال – الكويت ان على الهيئة العامة لسوق المال ان تؤمن للمستثمر الشفافية والافصاح. وهو بذلك ينصح المستثمر بألا يتعامل مع سوق لا تؤمن فيه الشفافية والافصاح. فالمستثمر غير المحترف لا يمكنه ان يميز اذا كانت الشفافية مؤمنة داخل السوق ولا الافصاح، ولذلك يقع فريسة الحيتان المتربصة به وبأمثاله.

هذا الذي بقي في الذاكرة بعد قراءة اكثر من مئة حديث لأقطاب في قطاع المال والمصارف وعشرات الاحاديث لمستثمرين تحولوا من البورصات «الغادرة» الى القطاع العقاري حيث الارباح كبيرة ومضمونة.

من قال لا اعشق الاستثمار الواحد، يدعو الى تنويع الاستثمارات لكي تظل للصفقات ألقها وثمارها الطيبة.

صغار المودعين

اذا، انا ادعو اصحاب الادخارات ومن لا خبرة له في البورصات الى عدم دخول ابواب البورصة او الاقتراب منها، لكي لا يلعب «الشيطان» بأفكاركم ويأخذكم الجشع والطمع الى العودة للمضاربة بأموال وسلع لا يعرف غير المحترفين متى تتحرك صعودا ومتى تتحرك نزولا ومتى ينقضون على اموالكم..

ولكبار المستثمرين والمضاربين بمن فيهم المحترفون، نلفت الى ان المسيطرين على الاسواق المالية العالمية، قادة الاحتكارات للمواد الحيوية في العالم، هم أقوى منكم مئلما انتم أقوى من صغار المتداولين، فهؤلاء تمكنوا مرارا من إحداث الهزات والنكسات في الاسواق حيث ضاربوا بالملايين والمليارات.. وقضوا على ثرواتكم..

فحذار الغرور وحذار الطمع ولتكن خطواتكم وفق ما قاله قادة الشركات الناجحة في اول هذا المقال.

لا تعشقوا استثمارا واحدا وتحينوا الفرص المجدية، لا تدخلوا المضاربة اذا لم يكن لكم المام بها، اعرفوا ان التوقيت اساسي في اتخاذ القرارات ولا تدخلوا مؤسسة لا تعمل بشفافية وتفصح عن بياناتها وارقامها. ■

(أ.ز.)

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

رئيس مجلس الادارة –المدير العام: **انطوان زخور**
نائب رئيس التحرير المسؤول: **اميل زخور**

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**
طباعة: **مطبعة شمص**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال – الطابق السادس
هاتف: ٠٥ ٣٩٦٨٠٥ ١ ٩٦١+
فاكس: ١٧ ٣٩٦٤١٧ ١ ٩٦١+
ص.ب. ١٥١٠ – ١١ لبنان
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

AL BAYAN ECONOMIC MAG

CEO: **Antoine ZAKHOUR**
Editorial Manager: **Emile ZAKHOUR**

Head Office
Beirut - Sami El Solh avenue
Rahal Building - 6th Floor
Phone: +961 1 396805
F a x : +961 1 396417
P.O.Box: 11-1510 Lebanon
Beirut Riad El Solh 11072080
www.albayanmagazine.com
Email:info@albayanmagazine.com

❐ **مكتب المملكة العربية السعودية – جدة:**
هاتف: ١٩ ٥٠٤٦٤٦٠١٩ ٩٦٦+ فاكس: ٧٥ ٦٩١٧٣٧٥ ٩٦٦٢+

❐ **مكتب الامارات – دبي:**
التسويق: هاتف: ٥٥ ٣٧٩٤٦٥٥ ٩٧١٥٠+ ٩٧١٤ ٢/ ٤٢٣٥٦٥٠١ ٩٧١+
الادارة: هاتف: ٥٨ ٧٥٩٤٨٥٨ ٩٧١٥٠+

❐ **مكتب قطر – دوحة:**
هاتف: ٢١١ ٥٣٢٠٢١١ ٩٧٤ +

❐ **مكتب الكويت:**
هاتف: ٢٤ ٥٨٤٦٢٤ ٩٦٥ ٦ +

❐ **مكتب الاردن:**
هاتف: ٩٠ ٦٣٢٩٧٩٠ ٧٩ ٩٦٢ +

❐ **مكتب فرنسا:**
هاتف: ١٢ ٤٠٥٠٩٠١٢ ٣٣١+ فاكس: ٢٢٢٢ ٤٥٠٠٢٢٢٢ ٣٣١+

❐ **مكتب سوريا:**
تلفاكس: ٠٢ ٦٦٧٧١٠٢ – ٦٦٢٦٦٧٠ ١١ ٩٦٣+

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، سوريا، فلسطين، الاردن، مصر والعراق 100 US$
باقي الدول العربية والاجنبية 200 US$

ثمن النسخة: لبنان ١٠٠٠٠ ل.ل.، سوريا ١٠٠ ل.س.، مصر ٢٠ جنيهات، الاردن ٤ دينار، قطر ٣٠ ريالا، السعودية ٣٠ ريالا، الكويت ٣ دينار، الامارات ٣٠ درهما، البحرين ٤ دينار، سلطنة عمان ٤ ريال، العراق ٨ دينارات، السودان ٦ جنيهات، اليمن ٤٠ ريالا، ليبيا ١٠ دنانير، المغرب ١٠٠ درهما، U.K. 6 L. Stg, FRANCE 60 F.F., CYPRUS 6 C.L, GERMANY 30 DM, USA 14 US $

Barghoud & Co. Représentant

DIFFUSION CONTROLE
OJD

هـــذه الصخـــرة



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

عام آخر مضى والجرح ما زال مفتوحاً ونازفاً، مع ارتفاع مطرد لمنسوب السلبية والتعقيد. فبين رئاسة معلقة، وشعب معلق بحبال الهواء، أمضينا الأعياد الأشد حزناً، كما أمضينا، ومنذ عام ونيف، الأيام الأشد قلقاً وتعاسة. هو بالمختصر حالنا وأحوالنا منذ بعض الوقت، أي منذ ان طغت أبالسة الثرثرة والصخب السياسي وشياطينه على القلوب والعقول، فإذا بنا، وطناً ومواطنين، نسرّع الخطى وبدون وعي نحو الفوضى والاضطراب اللذين يضربان بقوة مفاصل الكيان (مؤسسات وإدارات) والدولة (دستوراً وقانوناً وممارسة)، عن طريق فكفكة القواعد الأساسية للنظام الديموقراطي الحر الذي ارتضيناه، نحن اللبنانيين، نمطاً لتعايشنا وأسلوباً لعيشنا، والذي بواسطته وبفضله فقط أنجزنا محطات مضيئة في تاريخنا الحديث، قبل ان نسقط في محظور الهوس والجنون، فنجعل من كل شيء في بلدنا مجمداً، ومعطلاً، ومؤخراً نحاول (بعضنا) ان نكرسه فارغاً ومعلقاً.

يأتينا هذا الكلام المسكون بالإحباط واليأس، بعدما وصلنا ما نجحت فيه وأنجزته الرؤية السياسية والاقتصادية والاجتماعية الواعية والعقلانية، في إلغاء جميع التعقيدات والصعوبات والممانعات والنقل والانتقال، ما بين الحدود مؤخراً، لتسعة بلدان أوروبية جديدة، انضمت الى الاتحاد الأوروبي (شنغن) ليزيد عدد دوله من ١٥ الى ٢٤ دولة، ما أتاح لأكثر من ٤٠٠ مليون مواطن أوروبي حق اختراق الحدود المشتركة لهذه البلدان المختلفة لغة وحضارة وتاريخا وتقاليد وعادات، حيث صبّت الاتفاقات الانفتاحية تلك في مصلحة ومستقبل وسعادة شعوبها وازدهار دولها أولاً وأخيراً. فالبشر يعيشون سعادة أكبر في الدول الأكثر ازدهاراً على الصعيد الاقتصادي والتي تتمتع بديموقراطية سياسية ومؤسساتية، وذلك وفقاً للدراسات والإحصاءات التي أظهرت على سبيل المثال والتأكيد نمازج كالدانمارك وسويسرا والنمسا وفنلندا والسويد. هذا في وقت نعجز نحن هنا، وعلى ضآلة حجمنا وتعادنا كشعب واحد، عن اختراق أنانيتنا، وخلافاتنا، حتى لا نقول تفاهاتنا وصغائرنا التي تكاد ان تطيح بهذه البقعة الصغيرة الخضراء، التي ارتضيناها وطناً جميلاً اسمه لبنان، فعلقناه كياناً ودستوراً ورئاسة في عنقه حتى إشعار آخر، بعدما كنا قد حشرناه حشراً في عنق زجاجة لأكثر من عام ونيّف. أما سبب ذلك فإنما مرده الى التخلف والجهل وعدم التبصر، والاعتبار من الماضي القريب. وهذا بالذات هو سبب وصولنا الى ما وصلنا اليه من سوء حال.

فهنيئاً لهم حضارتهم وسعادتهم وازدهارهم على تنوعهم هناك، ولننعم، أهلاً ورفاقاً وأخوة بجهلنا وتخلفنا وتعاستنا .. هنا، متابعين الدوران في حلقات الفراغ القاتل الذي يدخلنا عاماً جديداً وشهراً جديداً في متاهات التعقيدات والفذلكات السياسية التي تزداد حدة وضراوة وغرابة وسط أشد المخاوف والقلق من التداعيات الخطيرة المحتملة.

فالفعاليات والهيئات الاقتصادية والمالية والنقدية والنقابية لم تعد تخفي تخوفها الواضح من استمرار التجاذبات والانقسامات والتعقيدات وما تسببه من ارتدادات وتداعيات على الوضعين الاقتصادي والمالي، وذلك رغم التحذيرات والمناشدات والنداءات التي أطلقتها وما تزال تلك الهيئات رحمة بالبلاد والعباد، خصوصاً وان الأزمة السياسية الحادة مرشحة لمزيد من التفاقم والتداعي على عتبة استحقاقات مالية داهمة وضاغطة في العام الجديد (استحقاقات بحوالى ٤ مليارات دولار) تحاول الدولة جاهدة تأمين تغطيتها من خلال تعهدات «باريس ٣» تخوفاً من انهيار معيشي وحياتي وخدماتي شامل قد يشمل الأغلبية الساحقة من الشعب اللبناني بحيث لا يعود ينفع الندم، علماً أن استمرار القدرة على الصمود حتى الآن، والاستقرار المالي والنقدي النسبي الذي ما زلنا ننعم به رغم ضغوطات الوضعين السياسي والأمني، إنما يعود الفضل به الى الجهود والقدرات الشخصية الكبيرة لأركان القطاع الخاص أساساً، وللفعاليات الاقتصادية والمالية والنقدية التي أثبتت حتى الآن كفاءة عالية في احتواء ولجم الانعكاسات السلبية المؤذية للإيقاع السياسي والأمني الصاخب في البلد والذي تخطى كل الحدود المعقولة والمقبولة، في الوقت الذي يتمدد فيه الانكماش الاقتصادي، والاحتباس الاستثماري، أفقياً وعمودياً، ليشمل المؤسسات الكبيرة والصغيرة، والجماعية والفردية، على حد السواء. وقد نجحت الفعاليات تلك، وبجهد خارق، في المحافظة على توازن الأسواق (النقد والأسهم والسندات) وتأمين درجة عالية من الاستقرار النقدي (وضع الليرة).

هذا الى جانب ما حققه القطاع المصرفي من نمو إيجابي تجاوز نسبة ١٠٪ (تزايد المداخيل والنشاط المصرفي اللبناني في الخارج) وذلك على الرغم من خسارة وتفويت الفرص الكبيرة المتاحة في المنطقة، في حركة استثمارية واسعة تشمل القطاعات التجارية والسياحية والاستهلاكية والعمرانية (بلغت الأموال الاستثمارية الخليجية أقاصي الهند في توظيفاتها، حيث ينشئ بيت التمويل الخليجي منطقة تطوير اقتصادية بالقرب من بومباي، العاصمة المالية والتجارية للهند، قيمتها ١٠ مليارات دولار).

هذا في وقت تتطور اقتصادات الدول والمنطقة من حولنا وتتوسع أسواقها وآفاقها بشكل لافت وكبير، نساهم (بعضنا) في تفكيك وصال وطننا لبنان رويداً رويداً، وبطريقة منهجية وغير مسبوقة، بدأت بمؤسساته وإداراته، الواحدة تلو الأخرى.

فالوطن، لبنان، المسترهن والمقطوع النفس، والشعب اللبناني، المسكون باليأس والإحباط، هما اليوم في سباق غير متكافئ مع الزمن. ففي الوقت الذي كنا نحقق فيه نسب نمو هي الأعلى في المنطقة، فإننا مع العام المنصرم لن نتجاوز عتبة ٢٪ متماثلين في ذلك مع أشد بلدان العالم فقراً وتخلفاً. ولمَ لا، والمصير نفسه بات مشرّعاً على احتمالات مفتوحة في غياب الحد الأدنى للتفاهم السياسي المنتج للاستقرار الاقتصادي والمالي والاجتماعي، خصوصاً في غياب الانتاجية وتفاقم الأوضاع المعيشية، وذوبان القدرة الشرائية بحوالى ١٥٪ في ظل الغلاء المستفحل للسلع والأسعار وخصوصاً المشتقات النفطية والمواد الغذائية والاستهلاكية، وغياب الإدارة المسؤولة عن ملاحقة ومحاسبة التلاعب بالسعر والجودة وجمود الأسواق والإقفال القسري (تم تعطيل وإقفال حوالى ٢٢٠ مؤسسة تجارية خاصة وصرف نحو ٥ آلاف موظف وعامل ومتعاقد في الوسط التجاري وحده، وإن كان التقدير الفعلي لمجمل الخسائر المالية ما زال متعذراً حتى اليوم، وسط حديث عن ضرورة إنشاء صندوق دعم لهذه المؤسسات التي لن تكفيها الإعفاءات المالية والضريبية التي اتخذتها الحكومة لمساعدتها في الحد من خسائرها).

فالحقيقة الوحيدة اليوم تكمن في حلحلة العقدة الرئاسية (بداية)، ما من شأنه ان يعيد الرأس للجسم اللبناني، ما يوفر فرصة حقيقية لتحريك العجلة السياسية في الاتجاه الصحيح بعيداً عن التخبط، ويحرك الأموال المخصصة للبنان في «باريس ٣» مثلاً لدعم الخزينة اللبنانية بعدما تأخر وصول تلك الأموال بفعل الوضع السياسي المأزوم والمرتبك، ويطلق دينامية إيجابية تعيد للبلد القدرة على التموضع والتأقلم، واستعادة الأنفاس والثقة فيه وبنظامه، ويتيح له الاستفادة من بعض الفوائد المالية الهائلة (البترودولار) نظراً لثقة الجهات الاستثمارية والمانحة الفاعلة به وبنظامه، وهو ما أثبتته الأحداث تباعاً، وذلك استناداً الى مستوى قياداته المالية والاقتصادية والنقدية وكفاءتها العالية في إدارة شؤون قطاعاتها وسط تجاذبات السياسة وتخبط قياداتها.

من هنا ربما التفاؤل (وإن الحذر) للمرجعية النقدية في البلد (حاكم مصرف لبنان) في استمرار القدرة على رعاية وإدارة الشؤون النقدية والصمود وتجاوز الأزمة الصعبة الراهنة، والثقة بإمكاناتها وموجوداتها المتوافرة حالياً، الى جانب التنسيق العالي مع الفعاليات المصرفية التي أثبتت مرة أخرى جدارة وكفاءة في المحافظة على مكتسبات القطاع وودائعه وموجوجاته، بل زيادتها. (أبدى صندوق النقد الدولي ارتياحه لاحتياطي العملات الصعبة الذي بلغ ١٢,٥ مليار دولار – موجودات الذهب ٧,٥ مليارات دولار.

كذلك بالنسبة للأداء القوي للمالية العامة وسط الظروف السياسية والأمنية الصعبة، بما فاق توقعات الصندوق نفسه، ومع هذا وذاك، دعونا نتذكر (ولعلّ في الذكرى عبرة) أنه بات للبنان، مع فلسطين من قبل، والأندلس قبلها، قواسيم مشتركة كثيرة ومتشابهة، بينها الجهل والجهالة، وقصر النظر، وعمي الألوان، بداية، والندم والدموع، الكثير من الدموع، نهاية.

ومع ذلك، فإن ملوك القبائل والمناكفات وأباطرة الجهل والانقسامات لن ينالوا من هذ الصخرة المنيعة، لبنان.

ماذا يتضمن هذا العدد الممتاز؟

أخبار وآراء رجال الاعمال في كل القطاعات الاقتصادية العربية والعالمية:

الاعمار، المال والمصارف، التأمين، النقل، التكنولوجيا، السياحة ودليل رجال الاعمال

عودنا قراء «البيان الإقتصادية» منذ صدورها قبل ٣٨ عاما (صدرت في تموز (يونيو) ١٩٧٠) ان نصدر لهم في مطلع كل عام جديد، عددا ممتازا او عملاقا كما يسميه حاكم مصرف لبنان د. رياض سلامه، يكون مرجعا لرجال الاعمال في قضايا المال والمصارف والتأمين والنقل والاجتهادات القضائية ذات العلاقة بالقطاعات الثلاثة، وكنا سنة بعد اخرى نضيف الى العدد المذكور عدة صفحات ليتسع لاخبار القطاعات الجديدة السياحة، التكنولوجيا، السيارات، النشاطات الثقافية والاجتماعية، وكان علينا ان نزيد صفحات العدد ليستوعب الابواب الجديدة، فمن ٣٠٠ صفحة اخذ يتزايد العدد حتى وصل قبل اعوام قليلة الى ٧٠٠ – ٧٥٠ صفحة، والى حوالى ٩٠٠ صفحة هذا العام.

كان ذلك قبل اتساع انتشارنا – الكبير جدا – في البلدان الخليجية، وقبل ادخال باب الإعمار بشكل واسع الى اعدادنا الشهرية، بحيث صارت اخبار الاعمار تستحوذ على ٢٥ و٣٥ صفحة، وقد عمدنا قبل شهرين الى اصدار ملحق خاص بالاعمار من ٥٠ صفحة، الى جانب ملاحق خاصة بالمال والمصارف والتأمين.

اخبار الاعمار في البلدان الخليجية الشقيقة اضحت تطغى على غيرها من الاخبار، حيث الفورة النفطية وفرت لإخواننا في تلك البلدان ثروات طائلة عرفوا كيف يستثمرونها في القطاع العقاري، فبنوا الوحدات السكنية والمكتبية والابراج الشاهقة، وحققوا منها ارباحا قياسية، اذ تسابق القادمون والمقيمون على شرائها او استئجارها بأعلى الاسعار.

مررنا في هذا المقطع بالإعمار في دول الخليج، لئلا يستغرب القارئ اذا وجد ان صفحات الاعمار والاستثمار في هذا العدد الممتاز تكاد تقارب صفحات المصارف مثلاً، فالمستثمرون والمطورون العقاريون يلحّون علينا بأن نفسح في المجال لقطاعهم ليعلن عن اخباره وتطوراته ومبتكراته وابراجه التي باتت تضاهي اهم الابراج في العالم وتزيدها عددا ومساحة وعلوا.

اذا، ان العدد الممتاز هذا العام سيكون اكبر من عدد العام ٢٠٠٧ وسيكون أغنى في ابوابه ومواده على مختلف الاصعدة، ولا لزوم للمزيد من الشرح، فها هو العدد بين أيديكم وعليكم ان تحكموا وتنتقدوا، ونكون شاكرين ان توصلوا الينا انتقاداتكم عبر رسائلكم او مراسلينا، لنأخذ بها، فالبيان لم تصل الى هذا الحجم والانتشار لولا ايمانها بالقارئ وتقيدها بتوجيهاته ونصائحه والاخذ باقتراحاته.

المشكلة التي تواجهنا كل عام مع اصدارنا للعدد الممتاز، هي مشكلة حجم العدد حيث لا يقبل اي قارئ ان يحمل عدداً زنته ٢ أو٣ كيلوغرامات ليقرأه، وقد واجهنا هذه المشكلة في العام الماضي بتقسيم العدد الى جزءين. فتجزئة العدد الى قسمين تريح القارئ، اذ خصصنا الجزء الاول لقطاع المصارف بما فيها المصارف المركزية، واركان الصناعة المصرفية العربية، والنقل والسيارات والتكنولوجيا والنشاطات وغيرها من المقالات التوجيهية الشيّقة.

وخصصنا الجزء الثاني لاقتصادات العالمين العربي والدولي والتأمين بكل هيئاته ومعيديه باعتبار أن مداميك هذه الصناعة هم المعيدون المتواجدون في الاسواق العالمية. والسياحة وملف خاص عن اليابان. واخيرا خصصنا قسما كبيرا للقطاع العقاري الذي يعيش عصره الذهبي في الدول الخليجية بخاصة.

ان الذين تحدثوا الينا هم قادة القطاعات (حوالى ٢٠٠ رئيس ومدير عام) واستطاعوا ان يقوّموا اوضاعهم على اكمل وجه وان يعطوا الصورة المشرقة عن اقتصادات بلدانهم.

سوف يشعر القارئ بأهمية العدد الممتاز بمجرد ان يطّلع على مضمونه، فهو ينقل اليه ما يتعطش لمعرفته عن اقتصادات العالم عموماً واقتصادات الدول العربية خصوصاً. وسوف يتابع بكثير من التشويق اخبار الصفقات العقارية واخبار رجال القرار في قطاع الاعمار، حيث سيقرأ بعيون مفتوحة جيدا عن الملايين والمليارات التي تباع بها العقارات والأبراج.

وما سيخصص لقراءته في الجزء الاول المزيد من الوقت هو آراء الحكام المركزيين وقادة المصارف بأوضاع المال والمصارف، المؤتمنين على اموال المودعين والمدخرين والمستثمرين والتي يمكن أن تصل الى مليارات الدولارات.

واذ ينتقل الى الجزء الثاني حيث صفحات الضمان سيرى ان اقطاب هذه الصناعة في ارجاء العالم العربي واخبارها في العالم كله منشورة فيه، وكلنا يعرف ما يعلقه رجال الاعمال من اهمية لقطاع الضمان حيث يضمن كل مشاريعهم وممتلكاتهم.

وبالانتقال الى قطاع النقل يرى القارئ امامه احصاءات حول الحركة المرفئية في معظم المرافئ العربية والعالمية، الى آراء قادة الشركات وكبار الوكلاء.

وسوف يشعر القارئ بأننا في كل عدد نعطي اهمية اكبر لقطاعات التكنولوجيا والسياحة والسيارات، حيث يزداد عدد القراء المهتمين بأخبار هذه القطاعات.

واذ نأمل ان ينال هذا العدد «العملاق» تقدير قرائنا، نتمنى لهم جميعا أعيادا مجيدة وسنة مليئة بالسعادة والازدهار.

«البيان الاقتصادية»

فهـــــرس المقـــــ

في ما يلي فهرس بأسماء الشخصيات التي اجرت «البيان الاقتصادية» مقابلات او احاديث معها اما بشكل حوار مباشر

اسم السيد	الصفحة
(أ)	
عبدالله بن سعود آل ثاني	٢٨
جورج زرد ابو جودة	٧٥
شكيب ابو زيد	٥٢٢
عبد العزيز ابو السعود	٥٩٤
وليد ايوب	٥٩٨
عبد الله جبر آل ثاني	٦١٤
عبد اللطيف ابو قوره	٦٣٤
محمد غالب ابو قوره	٦٧٥
احمد عثمان احمد	١٦٤
تماضر ابو القاسم	٧١٤
احمد بن علي	٣٨٤
روي ابو زيد	٣٣٤
نزار ألوف	٧٦٦
د. حمد بن ناصر آل ثاني	١٣٤
د. خالد ابو قوره	٦٦٣
منهال ابو زكي	٧٣٢
مروان عمر الابيض	٧٠٠
DIWAN RAM ARIA	٥٢٣
طوني اشقر	٣٩٩
حمد بن سنجور الزدجالي	٣٤
شربل ابي غانم	٣٦٤
(ب) (ت)-(ث)	
د. عبد الحفيظ البربير	١٤
الوليد بن طلال	٤٧٢
د. فرنسوا باسيل	٦١
يوسف تقي	١٤٢
حازم تقي الدين	٦٩٠
احمد عثمان احمد	١٦٤
بدر بو راشد	٢٠٨
الملك عبدالله بن عبد العزيز	٤٧٠
الامير الوليد بن طلال	٤٧٣
جان ايليا	٦٩٥
حسين ايوب	٧٠٥
محمد عبداللطيف بو قيس	٧٩٠
RICK PUDNER	١٠٤
رندى بدير	٩٦
بشار بركات	١٢٢
محمد بركات	١٧٨
د. علي البحر	١٧٦
ديفيد بيس	١٤٤
عبدالله بداوي	٥٢٠
ياسر البحارنة	٥١٠
اشرف بسيسو	٤٩٨
كبريال بجاني	٥٢٨
شكري بشاره	١٥٨
عثمان بازيان	٣٩٢
نذير الباتع	٥٤٢
JOHN BARRETT	٥٨٦
فاتح بكداش	٥٥٨
نجيب بحوث	٦١٢
انطوان بشاره	٦٨٤
جو بطرس	٣١٢
رالف بيطار	٣٩٨
حازم تقي الدين	٦٩٠
يوسف تقي	١٤٢
داوود تايلر	٦٠٤

اسم السيد	الصفحة
(ج)	
عصام جناحي	٤٧٤
صلاح الجيده	١٣٠
محمد الجمالاني	٥٠٤
واصف الجبشه	٥١٤
وليد الجشي	٧١٨
محمد الجاسم	٦٢٦
برنار الجردي	٣١٠
نبيل بازرجي	٣٧٧
سعد البراك	٣٨٦
عادل البعيجان	٣٨٩
بيريغرين تاونلي	٥٣٥
يونس جمال	٦٤٠
عبد الكريم الجعفري	٦٩٨
(ح)	
د. صابر حسين	٣٩
محمد الحريري	٦٨
هاني الحسامي	٨٨
عباس الحلبي	٩٠
احمد حلايقه	٧٩٥
يعقوب حسن	١١٨
ايلي حرفوش	٣٢٦
باسل حموي	١٨٢
بشاره حداد	٥٠٨
طاهر الحراكي	٤٩٤
سلام حنا	٥٦٦
جان حليس	٥٨٢
ميشال حاصباني	٥٨٤
شارل حمصي	٧٧٢
محمد مظهر حماده	٦٢٠
فؤاد حنون	٦٨٥
محمد الحراكي	٦٨٨
د. عماد الحاج	٥٧٢
آدم حسن	٧١٦
حاتم حسين	٦٧٤
عيسى حيدوسي	١٨٠
خليل الحارثي	٦٩٦
عثمان الحسن	١٦٦
عماد الحسيني	٧٢٠
رائد حمدان	٧٣١
جوزف حرب	٣٣٢
شارل حمصي	٧٧٢
ماجد حبوب	٦٧٦
نديم حكيم	٣٨٢
منير حيدر	٧٨٤
(خ)	
عبد الرزاق الخريجي	١٠٠
طارق خليفة	٧٨
عبد الحكيم الخياط	١٥٢
عبد الخالق رؤوف خليل	٤٩٠
منير خرما	٥٣٩
جوزف خوام	٥٧٤
رزق الخوري	٥٦٤
ايلي الخوري	٦٠٦
فادي خوري	٧٢٦
احمد الخاوي	١٧٤
جيلبير خوري	٣١٨
نبيل خوري	٣٢٨

اسم السيد	الصفحة
رولان خزاقه	٧٢٨
(د) (ذ)	
ناصر الدرباس	٦٤٨
سليمان الدلالي	٦٤٤
محمد الدخيلي	٥١٨
نادر الذهبي	٤٧٤
(ر) (ز)	
فريد روفايل	٧٠
عزت الرشيد	٦١٦
رائد الريموني	٦٦٦
ابراهيم الريس	٦٣٨
ابراهيم رياشي	٧٢٧
سامر الرطروط	٥٤٤
محمد الرميتي	٧٩٦
هشام الرزوقي	٢٠٤
اسعد روفايل	٣٨٠
مجيب ردمان	٧٠٤
مرزوق الرشدان	٧٩٢
علي زعتر	١٨٨
احمد زينون	٥١٢
نائل الزاغة	١٤١
حنا زعلول	٣٩٦
وسيم زعرب	٥٠٠
روجيه زكار	٥٩٢
وائل زعرب	٦٥٨
جورج زينة	٥٣٤
علاء الزهيري	٦٩٤
حامد الزايد	٤٠٥
النقيب ايلي زياده	٧٢٥
كمال الزبيري	١٦٢
محمد الزبيري	١٧٢
(س)	
رياض سلامه	٢٠
سميح سعاده	٨٠
حمد السياري	٣٦
حسين سجواني	٧٨٩
عبد الرحمن احمد السماوي	٤٢
عبد الحميد سعيد	١٠٨
عبدالله السيف	٦٥٢
عصام سلفيتي	١٦٠
عبد الجبار سعيد	١٧٠
محمد سلمان	١٨٩
ريكاردو سليمان	٥٦٨
خليل سعيد	٦٣٢
سامح السيوفي	٦٠٠
كمال السرطاوي	٦٢٨
محمد السبيعي	٦٥٤
R. SEETHARMAN	١٣٦
محاسن سراج الدين	٧١٥
تقي سلطان	١٥٤
انتصار السويدي	٣٩٠
عبدالله سيف	٦٥٢
(ش)	
عبد الباسط الشيبي	١٣٢
صلاح الشامسي	٤٧٠
محمد عبد السلام شكري	٤٤
عبد المجيد الشطي	١٢٦



الملك عبد الله بن عبد العزيز

خادم الحرمين الشريفين – السعودية



سالم عبد العزيز الصباح

حاكم مصرف الكويت المركزي



د. أمية طوقان

حاكم مصرف الاردن المركزي



حمد بن سنجور الزدجالي

حاكم المصرف المركزي العماني



د. صابر حسن

حاكم مصرف السودان المركزي

ـــالات والمقـــابـــلات

وإما عبر الاسئلة والاجوبة. وقد اعتمدنا الترتيب الأبجدي لاسم العائلة تسهيلا لايجاد الاسم المطلوب فورا.

اسم السيد	الصفحة
د. عبد الله الشريف	٤٩٢
محمد ابراهيم الشروقي	١١٢
خليل شلتوت	١٤٠
اكرم شديد	٢٩٩
انطوان شمالي	٣١٨
فريد شديد	٥٣٠
فادي شماس	٥٦٠
عبد السلام الشروف	٦٧٨
سامي شريف	٦٩٢
جوسلين شاهين	٧٢٩
ادوار شعيا	٧٧٤
(ص) و(ض)	
الشيخ سالم عبد العزيز الصباح	٢٥
اندره صايغ	١٢٠
جاك صراف	٤٠٨
جورج الصايغ	١٨٤
غسان صعب	٥٧٨
فؤاد صوايا	٥٨٠
محمد الصعبي	٦٨٢
رومل صابر	٣٢٥
د. رجائي الصويص	٦٥٩
وسام صوالحه	٧١٩
يعقوب صوالحه	٦٦٥
محمد صادق	٧٧٦
سليم صفير	٧٢
عبد العال الضاوي	٧١٢
احمد صالح	٧١١
(ط)	
د. اميه طوقان	٣٢
د. جوزف طربيه	٥٤
سمير طويله	٩٢
(ع) و (غ)	
وليد علم الدين	٤٩
ريمون عوده	٦٥
محمد العبار	٨٠٦
هشام العمادي	٤٨٦
انطوان عيد (جوزف عيد)	٤١١
جوزف عور	٤١٦
د. احمد علي	٤٦
روبير عيد	٩٨
أمير عصاصه	١٩٠
محمد عيتاني	٣٠٨
عبد الرحيم عبد القادر	٧١٧
انطوان عيد	٥٤٨
احمد عباس	٢١٦
محمد نصر عابدين	١١٠
د. هنري عزام	١١٤
ناظم عماره	١٤٨
عبد القادر عسقلان	١٥٦
فراس العظم	٦٨٦
أسامة عابدين	٦٣٠
امير عصاصه	١٩٠
انور علامي	٥٤٦
عبد الفتاح عثمان	٧٠٦
برنار عجوري	٥٧٠
حمد العطيه	٢٥٨
احمد عباس	٢١٦
عباس عبد الجليل	٥٩٦
عصام عبد الخالق	٦٦٠

اسم السيد	الصفحة
عماد عبد الخالق	٦٥٦
باسم عوده	٦١٠
عزيز عبد الجواد	٦٨١
محمد العلبان	٦٥٠
جمال العوالمة	٦٧٢
زهير العطعوط	٦٦٤
وجدي عبد الهادي	٦٦٢
حسن العماري	٢١٢
محمد عيتاني	٣٠٨
مراد عون	٣٣٦
فؤاد عوض	٧٣٠
عبد العزيز عبد القادر	٢١٠
فهد الغنيم	٨٠٩
عبد العزيز الغرير	١٠٦
جورج غريب	٤١٤
جورج غجر	٣٣٠
ديمتري عيد	٣٧٨
هيثم عبدو	٣٨٨
سعيد عبد الغفلي	٧٨٣
مسعود العور	٧٨٦
ناصر العمر	٧٩٤
(ف) –	
محمد الفردان	٧٩١
ايلي فاخوري	١٩٤
شرف الفودعي	٧١٠
انطوني الفضل	٥٨٨
جهاد فيتروني	٦٢٤
جورج فرزلي	٥٣٦
عبد القادر فاضل	٧٠٨
(ق)	
عدنان القصار	١٠
وليد قدومي	٧٩٨
احمد القطان	٧٨٨
علي قولاغاصي	٨١٠
جهاد القبندي	٢٠٠
عمر القوقه	١٩٨–١٩٩
عارف قمبر	٢٠٦
جوزف قاعي	٣٢٢
نبيل قصار	٧٥١
منير قبان	٥٢٥
جاويد احمد القريشي	٦٠٨
قبلان قنطرة	٧٢١
يعقوب القيسي	٣٢٤
ابراهيم قاسمية	٣٩٢
حسن قريطم	٣٠٢
موسى القضاة	٧٥٠
(ك) و (ل)	
فيصل كلداري	١١٨
مارون كيرللس	٧٤٤
عمار كنعان	٣٠٤
علاء كامل	٦٩١
داوود الكرد	٦٦٨
احمد لطوف	٦٧٠
توفيق لطوف	٣١٦
جوناثان لايون	١٢٨
لوسيان لطيف	٥٦٢
(م)	
غسان مهنا	٨٤

اسم السيد	الصفحة
المهندس مطلق المريشد	٤٨٩
نقولا موصللي	٤٨٨
خالد المطوع	٢٠٢
فؤاد مخزومي	٤١٠
رشيد المعراج	٣٠
د. فؤاد مطرجي	٨٦
سليمان المرزوعي	١١٦
عدنان المسلم	١٩٦
د. عادل منير	٥٠٢
آمنة محمد	٥٠٦
امير مهنا	٥١٦
ميشال مارتو	١٥٨
مروان مطرجي	٥٥٢
مصدق الملك	١٣٨
اسعد ميرزا	٥٧٦
عبد العزيز المنصور	٦٤٦
خليل مالح	٦٨٩
زياد المصري	٦٦٩
عبد المطلب مصطفى	٦١٨
سعيد الميداني	٧٢٢
نويل مسعود	٧٦٨
محمد المطاوعة	١٤٦
سمير مقوم	٣٠٦
ميرغيني محمد مرغيني	٧٢١
ناجي مهدي	٣٦٨
سهيل مسعود	١٠٢
هاشم محمد	١٦٨
(ن)	
هاني النفي	٩٤
علي نجار	١٢٤
عصام نشواتي	١٨٦
عدنان النصف	٧٩٣
سمير نعيمه	٣١٤
بول نعيمه	٧٧٨
محمد نعيمي	٢١٤
ايلي نسناس	٤٩٦
لؤي النقيب	٥٣٢
سمير نحاس	٥٥٠
لبيب نصر	٥٩٠
يحيى نور الدين	٦٤٢
زكي نورسي	٦٧٣
جورج نجم	
صلاح نور الدين	٧٩٧
(هـ) (و)	
وسام الهيمص	٦٢٢
طارق هائل	٧٠٢
سمير الوزان	٦٣٦
انطوان وصاف	٣٢٠
محمد علي وهبه	٧٩٦
جون ويغلين	١٩٢
شارلز هول	٨٢
انطوان واكيم	٥٥٥
(ي)	
هشام يوسف	١٥٠
عدنان يوسف	٥٢
سليم يارد	٧٢٤
محمد عبدالله يوسف	٧٠٩
سليم يارد	٧٢٤



رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان المركزي



عبدالله بن سعود آل ثاني

حاكم مصرف قطر المركزي



عدنان يوسف

رئيس اتحاد المصارف العربية



د. جوزف طربيه

رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب



عبد الخالق رؤوف خليل

امين عام الاتحاد العام العربي لشركات التأمين

رياض سلامة (حاكم مصرف لبنان):

بعد هزات «نورثرن روك» مقررات بازل٢ اصبحت قديمة وغير ذي نفع



عندما قرأ وسمع الناس ان حاكم مصرف لبنان رياض سلامه مرشح لرئاسة الجمهورية وان ترشيحه جدي، وضعوا أيديهم على قلوبهم وأعربوا عن تخوفهم من تركه لمؤسسة اثبتت انها الحامية الوحيدة لليرتهم واستقرارها، وتساءل كثيرون عن الشخص الذي سيؤتى به ليحل محله ومَنْ سيضمن انه سينجح كما نجح رياض سلامة.

انها مأساة بالفعل ان تمنع الناجح في منصبه من اعتلاء منصب أعلى، وان ترى من يجب ان يطالبوا بترقيته وتقديره يتمنون ان لا «يترقى» او بالاصح ان لا يترك المنصب الذي نجح فيه وأنقذ النقد الوطني من الانهيار خشية ان يأتي غيره، كما يحدث في معظم مؤسسات الدولة ويزيد سوء الاداء ضررا اشد..

في مقابلتنا للحاكم هذه، اعربنا له عن مشاعر الناس، فهزّ برأسه علامة معرفته بمشاعرهم وقال: انا لم اعلن ترشيحي، ومن رشحوني كانوا جديين في ترشيحهم، واذ كنت اشكرهم، كنت اصارحهم بأنه اذا لم تتوافر لي كل الامكانات والتسهيلات لتحقيق الانقاذ الذي احلم به لوطني، ما كنت سأقبل متابعة الترشيح، فأنا لست ممن يمتهنون المناورات والتشنجات ويخدعون انفسهم والآخرين.

قلنا له، ليس من المنطق ان يكون الانسان اسير نجاحه حيث نجح فحسب.

وانتقلنا الى موضوع المقابلة، وهي استطلاع رأيه بالاوضاع المالية والنقدية، كما في كل عام، ليصار نشره في هذا العدد الممتاز. ورد الحاكم الهادئ الحكيم على الاسئلة كالعادة بطريقة صريحة ومباشرة. ولئن حاول اقناعنا بأن الاوضاع المالية والنقدية بخير – مع بعض الاستدراكات – فهو لم ينف ان لا تبقى كذلك اذا طالت الازمة وان ينعكس الفراغ الرئاسي الى مزيد من التراجع للقطاعات الاقتصادية، لا سيما القطاعات المنتجة. ولم يتردد في حث الناس ليدْعوا المسؤولين الى معالجة الازمة قبل الوصول الى المرحلة الاسوأ والاخطر! ويقول الحاكم ان المطلوب اصلاحه وكان من صلاحيته قد اقدم عليه، اما ما هو من اختصاص الدولة فعليها ان تفعل وبالسرعة المرجوة.

وكما رد على السؤال الاول بهذه الصراحة والموضوعية رد على بقية الاسئلة مما جعلنا نصغي متسائلين «ألا يستحق الشعب اللبناني المقيم والمغترب المؤمن ببلده، ان يكون لديه عدد من امثال رياض سلامه لينقذوا لبنان ويبنوا له المؤسسات الناجحة؟»

وهنا نص الحوار مع الحاكم رياض سلامه:

الهندسات المالية لن تجد الحلول للمشكلة البنيوية في ظل موازنات تنتج عجزاً تراكمياً على الدين العام

الهندسات المالية ولّدت الثقة ولكنها لن توقف الدين العام

■ «الهندسة المالية» التي يجيدها رياض سلامة تحوّلت الى علاج لمشكلة مزمنة يعانيها لبنان وهي «الدين العام»، ألا تشعر بأن المسؤولين باتوا يتكلون على الهندسة المالية في مواجهة الاستحقاقات المالية؟ وهل يأتي يوم تفقد فيه هذه الهندسة جدواها في معالجة المشكلة؟

– الهندسات المالية التي حافظت على استقرار العملة المحلية ولّدت ثقة ظهرت بوضوح خلال السنة الأخيرة، وبالرغم من غياب المؤسسات الدستورية التي من مسؤولياتها إدارة الشأن المالي والقيام بالإصلاحات المطلوبة، شهدنا تحسناً ونمواً في القطاع المصرفي وثباتاً في سعر صرف الليرة،واستقراراً للفوائد المعمول بها. ومهمتنا تتلخص بالمحافظة على استقرار العملة والفوائد، إنما هذه المهمة لن تجد الحلول للمشكلة البنيوية الملقية بثقلها، في ظل موازنات تنتج عجزاً وتراكماً على الدين العام، الذي لا يتكل على هندساتنا المالية بإطفائه، وبالتالي يبقى مسؤولية الدولة بأجهزتها وإداراتها. وصحيح ان مصرف لبنان جنّب البلاد هزات نقدية، لكن الهندسات المالية أدت الى نتائج سلبية ظهرت في عدم النمو بالنسب المطلوبة، وعدم توافر فرص العمل وتحسن أسعار الأصول اللبنانية، وتراجع القدرة الشرائية لدى الموظفين. إنها التحديات التي يفترض من المواطنين رفع الصوت والمطالبة بحلول مشرّفة لها.

الفراغ اهدر فرصا مهمة وحرم لبنان من فوائض بالمليارات

■ لبنان بلا رئيس للجمهورية منذ اكثر من شهر، وبعضهم يعتبر مركز الرئاسة «معطلا» منذ اكثر من سنتين.. هل لهذه الحالة انعكاسات مباشرة على الوضع المالي في لبنان؟ وما هي التكلفة التي يتحملها لبنان باستمرارها؟

– الإقتصاد الوطني دفع كلفة الأزمة السياسية وهذه الأخيرة لن تجد طريقها الى الحل، ما لم نفعّل المؤسسات الدستورية وفي مقدمها رئاسة الجمهورية، والفراغ الذي نعيشه أهدر فرصاً مهمة لنمو لبنان وتطوره من خلال حرمانه من الفوائض المالية الناتجة من ارتفاع أسعار النفط في المنطقة العربية، والأموال التي يجنيها اللبنانيون في الخارج، حيث كان من المفترض ان ترتفع نسب النمو فيه، وان يلامس الناتج المحلي ٣٠ مليار دولار وما فوق.

ابحثوا عن مصدر التكلفة

■ يدلي خبراء اقتصاديون بآراء ينتقدون فيها السياسة القائمة على تثبيت سعر صرف الليرة اللبنانية ويعتبرونها حلاً بالغ الكلفة؟ ما رأيكم في ذلك؟

– في رأيي ان استقرار سعر صرف الليرة ولّد الثقة التي حالت دون ارتفاع الفوائد، فمن المعروف ان كل الدول التي عانت في بعض المراحل، عدم استقرار لعملتها ارتفعت فيها الفوائد في شكل دراماتيكي، ومن هذه الدول تركيا التي عاشت هذه التجربة، زد على ذلك ان الفائدة على الليرة، مقارنة بالدول المحيطة غير النفطية، لا تزال أدنى من غيرها. لذا، ومع احترامي لكل الآراء والتحليلات، ارى ان لا دقة في التحليل، إضافة الى ان صندوق النقد الدولي ولدى مراجعته لقيم العملات العالمية مقارنة بسعر صرف الدولار، أكد ان سعر صرف الليرة منطقي ومقبول، داعياً الى الحفاظ على استقرارها، باعتبارها قاعدة أساسية للإنطلاق منها لإنجاح أي برنامج إصلاحي، في وقت يحتم العجز ارتفاع الفوائد، التي

انسحاب المصارف الاجنبية له علاقة بالتصنيف السيادي المنخفض والمكلف لها ونحن مطمئنون الى دور مصارفنا المحلية التي حققت نجاحات باهرة

عدم توفر فرص العمل وتراجع القدرة الشرائية لدى الموظفين تحدّيان يفترض من المواطنين رفع الصوت والمطالبة بحلول مشرّفة لهما

تتأثر بالتصنيف السيادي للبنان الذي يعيش أزمات سياسية وأمنية ودستورية مستفحلة، وان تكون تكلفة التمويل ذاتها كما في الدول المستقرة. بعد هذا العرض أتمنى على المنتقدين البحث عن مصدر التكلفة التي يتحدثون عنها.

بعد هزات «نورثرن روك» مقررات بازل٢ أضحت قديمة

■ تعرضت ثلاثة مصارف مصنفة بمرتبة عالية جداً، وهي: نورثرن روك NORTHERN ROCK في بريطانيا وسيتي بنك CITIBANK في الولايات المتحدة و«يو بي اس» UBS في سويسرا، لاهتزازات مالية وخسائر هائلة جراء تورطها في القروض السكنية ذات الخطورة المرتفعة نسبيا (SUBPRIME) وذكر ان المساهمين في تلك المصارف سيقاضون مجالس اداراتها بتهمة اساءة الادارة. هل تعتبرون ان تعرض مصارف بهذه المكانة للاهتزاز من المخاطر المصرفية التي يمكن ان تحصل لأي مصرف أياً كان تصنيفه؟ وهل ان المصارف اللبنانية يمكن ان تكون متورطة مباشرة او بشكل غير مباشر بتوظيفات في القروض السكنية المشار اليها؟ وهل تتحمل الهيئات الرقابية ووكالات التصنيف أي مسؤولية بسبب عدم كشفها تورط المصارف الثلاثة في تلك القروض وإجبارها على اتخاذ احتياطات كافية حيالها؟

– لقد استطعنا في لبنان تفادي أزمة الإئتمان العقاري التي عاناها مؤخراً عدد من المصارف العالمية ذات التصنيف المرتفع، فمنذ أربعة أعوام أصدر المصرف المركزي تعميماً يطلب فيه من المصارف عدم الاستثمار في أوراق سابريم SUBPRIME المطروحة آنذاك لتمويل شراء العقارات في الولايات المتحدة، ونتيجة لذلك لم يتأثر لبنان وقطاعه المصرفي بهذه الأزمة. لكن الأزمة العالمية أطلقت عنان الملاحظات حول مؤسسات التصنيف الإئتماني، حيث بنى المستثمرون على هذه التصنيفات في توظيفاتهم، وباعتقادي ان الأزمة لم تتوقف عند حد بعد بروز دعاوى قضائية وملاحقات طاولت العديد من الأطراف.

ومهما يكن فالنظام المالي العالمي بقي بمنأى عن التهديد، لأن المصارف وهي المضطرة لأخذ احتياطاتها في كل آخر سنة مالية، انتهت الى تكوين مؤونات لمعظم خسائرها، من طريق دعم المصارف المركزية في أوروبا وأميركا واليابان، وان كانت هذه المصارف أصابها بعض الوهن، إنما النظام المصرفي العالمي لم يتعرض للإنهيار، يبقى ان عبراً يجدر استخلاصها من هذه الأزمة وفي مقدمها ان مقررات بازل ٢ أضحت قديمة وغير ذي نفع.

الظروف غير متوافرة لباريس٤

■ هل تسلم لبنان الاموال والتسهيلات التي وعد بها في باريس ١ و٢ و٣؟ وهل نحن بحاجة الى «باريس ٤»؟ كي يمكن للدولة ان تموّل حاجاتها؟

– الأجواء والظروف التي تستدعي تنظيم مؤتمر «باريس ٤» ليست متوافرة حالياً، حيث لم تأخذ مقررات باريس ٣ بعد حيز التنفيذ، إذ ان جزءاً من الالتزامات مرتبط بالإصلاحات وبمشاريع قوانين لم تبصر النور، للأزمة التي تعانيها المؤسسات الدستورية.

أما الأموال غير المشروطة فإن قسماً كبيراً منها صرف، ومنها المخصصة من البنك الأوروبي للإستثمار EIB ومؤسسة التمويل الدولية IFC للقطاع الخاص، لكن في اعتقادي ان لبنان سيظل يحوز الدعم الدولي والعربي لكنه سيكون ذات طابع افرادي.

المصارف اللبنانية في الخارج ناجحة

■ اصبح للمصارف اللبنانية انتشار لافت على المستوى الاقليمي .. هل تمكنكم المعلومات المتوافرة لديكم حتى الآن من تقييم النتائج الاولية لهذا الانتشار؟ هل النتائج واعدة؟ وهل تشجعون المصارف على مزيد من الانتشار؟

– من أهدافنا المرسومة لانتشار القطاع المصرفي اللبناني في الخارج، تحقيق ما يعادل ٥٠ في المئة من أرباحها المحلية، باعتبار ان هذا الرقم يؤمن للمصرف صاحب التوسع الاستقرار بمعزل عن تقلبات الأوضاع الداخلية. الهدف الثاني توسيع مصارفنا لقواعد عملائها وامتلاك أصول غير لبنانية، وما يطمئن من خلال رقابتنا ان هذين الهدفين أضحيا قريبين للتنفيذ، وان المصارف اللبنانية تحقق نسب نمو مشرّفة وهي مستمرة في نجاحاتها، في ظل تشجيع من المصرف المركزي، خصوصاً للمصارف التي تحوز رخصة ممارسة نشاطها في البلد المضيف والتي لا ملاحظات على أدائها في الداخل.

مصرف لبنان يدفع للضمان

■ ورد اسم مصرف لبنان في اللائحة التي وضعها مجلس ادارة صندوق الضمان الاجتماعي بأسماء المدينين له الى جانب مؤسسات رسمية اخرى، فهل هذا صحيح علما ان مصرف لبنان يجيّر ارباحا لخزينة الدولة، الا يعتبر ذلك تشهيرا بأرقى وأقوى مؤسسة لدينا؟ ان المرفأ ومجلس الانماء والاعمار ميزانيتهما بالمليارات لماذا لا يدفعان؟

– غير صحيح بتاتاً، فمصرف لبنان يفي بكل اشتراكاته المستحقة لصندوق الضمان الإجتماعي، كما ولديه اتفاقات معه وكل البيانات والأرقام على هذا الصعيد مدققة وموثقة، وليس ثمة مراجعات بيننا.

توقيت طرح اسهم الميدل ايست رهن باستقرار الاوضاع

طرح اسهم الميدل ايست بانتظار الوفاق السياسي

■ كان هناك حديث عن طرح ٢٥ بالمئة من اسهم MEA للاكتتاب في البورصة، لماذا أجّل موعد الطرح؟ وهل يشكل ذلك عند حصوله بداية خروج مصرف لبنان من الـMEA؟ أو يمكن ان يحصل الشيء نفسه في كازينو لبنان وغيره من المؤسسات التي آلت ملكية اكثرية الاسهم فيها الى مصرف لبنان؟

– بالفعل، فقد كنا جهزنا كل ما يقتضي للقيام بهذه العملية بين آخر العام ٢٠٠٦ وبداية ٢٠٠٧، إنما الأزمة التي مرّ بها لبنان جراء حرب تموز، والتي امتدت بتداعياتها الى العام ٢٠٠٧ حملت مصارف الاستثمار مسوقة الأسهم الى الطلب منا تأجيل العملية، مبررة ذلك بانخفاض سعر السهم في ما لو طرح كما كان مقرراً، لذا فتوقيت الطرح اليوم رهن باستقرار الأوضاع، وينسحب الأمر كذلك على أسهم كازينو لبنان وغيره من المؤسسات والشركات فالتريث سيد الموقف بانتظار الوفاق السياسي، خصوصاً وان المؤسسات موضوع الطرح تحقق أرباحاً ملموسة، ومنها شركة طيران الشرق الاوسط "MEA" التي وصلت أرباحها في ٢٠٠٦ رغم الظروف القاسية وإقفال المطار وتضرره، الى ٣٩ مليون دولار، في وقت أشهرت شركات عالمية افلاسها بعد أسبوعين من عملية ١١ أيلول ٢٠٠١

منذ تسلّمي للحاكمية وظفنا ٣٥٠ موظفاً وخرج ٢٠٠ للتقاعد وارتفعت الاموال الخاصة من ٦٠ مليون دولار الى مليار و ٧٠٠ مليون دولار

المصارف اللبنانية تحقق نسب نمو مشرّفة وهي مستمرة في نجاحاتها

الإرهابية. وهنا أراها مناسبة لتهنئة إدارة الشركة على إنجازاتها.

■ **سعادة الحاكم لماذا الغيت صفقة بيع بنك اللاتي الى الفريق السعودي، وهل صحيح انكم انتم الذين الغيتموها؟**

– الصفقة توضع في خانة محاولة الشراء ولم تكن جدية.

اسباب انسحاب المصارف الاجنبية

■ **هل لمصرف لبنان علاقة في الخلاف الحاصل بين موظفي الـ BNPI وادارته على التعويضات، ولماذا قرر هذا البنك العريق ان ينسحب من لبنان؟**

– بحكم القانون لا علاقة لمصرف لبنان بخلافات المصارف مع موظفيها. وفي ما خصّ الانسحاب فإن معايير بازل ٢ جعلت تواجد المصارف الأجنبية في الدول ذات التصنيف السيادي المنخفض مكلفاً على ميزانياتها. ومعظم هذه المصارف وجدت طرقاً أخرى للإبقاء على تواجدها من دون تحمل ثقل الكلفة، وتوجه BNPI يقع ضمن هذا الإطار، وقد سبقته اليه مصارف عدة. نحن مع حرية القرار ولا نتدخل لا من قريب أو بعيد للمنع او التعطيل، ثم ان المركزي مطمئن الى الدور الذي تلعبه مصارفنا المحلية التي تقوم بمهماتها التمويلية للقطاعين العام والخاص، وقد أضحى لها حضورها في غير بلد عربي وأجنبي وحققت نجاحات باهرة.

نتيجة الاوضاع التي نعيشها تسعر مصارفنا بأقل من سعرها

■ **الهجمة الخليجية على شراء المصارف اللبنانية، بأية خانة يضعها سعادتكم في خانة السلبيات ام الايجابيات ولماذا؟**

– تعتبر مصارفنا من المصارف المنتجة وتتمتع بالسمعة الطيبة والشهرة وثقة الجميع، وهي العاملة في بلد يحترم الملكية الفردية من دون تمييز بجنسية صاحبها، ويحترم مبادئ السوق الحر وقواعد الحرية في تحويل الأموال وانتقالها، إضافة الى تميزه بالمناخ والبيئة القانونية والموارد البشرية الكفية، التي تجعل من لبنان هدفاً للإستثمارات الواعدة. مع كل العوامل الجاذبة، تسعر مصارفنا بأقل ما تسعر به المصارف العربية من المستوى ذاته، حيث يباع المصرف العربي بين ٣ و٤ مرات حجم أمواله الخاصة، بينما المصرف اللبناني يباع بنحو ١,٥ مرة حجم أمواله الخاصة، وذلك نتيجة الأوضاع التي تعيشها البلاد وغياب الطلب.

الحاكم يرد على الشائعات بالارقام ولم يوظف اي مستشار

■ **لوضع حد للشائعات في البلد عن وجود عشرات المستشارين في مصرف لبنان، هل بإمكاننا ان نعرف العدد الحقيقي لهؤلاء ولكامل العدد في مصرف لبنان؟**

– لا وجود لمستشارين في مصرف لبنان، والحملات التي تشن علينا من وقت الى آخر إنما هي نتيجة التجاذبات السياسية الحاصلة، وللتوضيح خرج ٢٠٠ موظف بين عامي ١٩٩٧ و٢٠٠٧ بداعي التقاعد، مقابل توظيف ١٢٠ موظفاً، وميزانيتنا التشغيلية في السنوات الخمس الأخيرة ظلت مستقرة برغم غلاء المعيشة، والمركزي سدد للدولة ٦ مليارات دولار خلال ١٤ سنة من تاريخ توليّ



الحاكمية، وأموالنا الخاصة ارتفعت من ٦٠ مليون دولار الى مليار و٧٠٠ مليون دولار حالياً. أما عدد الموظفين الإجمالي بمن فيهم موظفو لجنة الرقابة وهيئة التحقيق وكل الفروع فهو ١٤٠٠ موظف، بزيادة ٣٥٠ موظفاً منذ تاريخ تسلمي مهماتي عام ١٩٩٣، مع العلم ان توسعاً كبيراً حصل في الكادرات الوظيفية مع إنشاء مديريات جديدة وهيئة التحقيق بمكافحة تبييض الاموال وغيرها. إضافة الى ذلك فقد اعتمدنا طريقة جديدة للتوظيف في حال احتجنا الى موظفين، تتمثل بامتحان يخضع له المرشح بواسطة الكمبيوتر وعلى أسئلة صادرة من لندن.

تحية الى اللبنانيين

■ **كلمة أخيرة لك الخيار لمن توجهها؟**

– كلمتي أوجهها الى اللبنانيين مقيمين ومغتربين وهم الذين برهنوا على إيمان ببلدهم ويحملونه في قلوبهم، ويفكرون في الإستثمار به. لهم مني كل التقدير لأنهم يدافعون عن وطنهم أفضل بكثير مما يدّعيه السياسيون والجهات الرسمية. ■

تمنيات «البيان الإقتصادية» لقرائها بالعام الجديد

وصلتنا كمية من رسائل التهنئة بالأعياد المجيدة لدى الطوائف الإسلامية والمسيحية الكريمة ولمناسبة حلول العام الجديد.

وإذ نعتذر لعدم الرد على كل تهنئة على حدة، نظراً لعددها الكبير جداً نشكر مرسليها الكرام على مشاعرهم النبيلة الدائمة تجاهنا متمنين لهم سنة جديدة مليئة بالسعادة والصحة والازدهار.

أسرة البيان الإقتصادية

الى قراء «البيان الإقتصادية» الكرام هل تتسلّمون جميع الأعداد؟

يشكو بعض القراء من عدم وصول بعض الأعداد اليهم، ولما كان توزيع المجلة يتم في لبنان مقابل تواقيع المرسل إليهم، يمكننا فوراً معرفة السبب في حال عدم وصولها لمجرد إعلام القراء لإدارة المجلة هاتفياً على الرقم ٣٩٦٨٠٥ – ٠١ بعدم الوصول أو بتأخر التسليم.

أما بالنسبة لقرائنا في الخارج فإننا على اتصال دائم بإدارة ليبان بوست لإعلامها بكل شكوى. علماً ان اعدادنا المرسلة الى البلدان الأوروبية والأميركية تصل الى القراء بين ١٠ و١٢ من كل شهر.

فيرجى من القراء الكرام عدم التردد في إعلامنا عن عدم استلامهم لأي عدد من أعداد «البيان الإقتصادية» ليصار الى معالجة الأمر مع المسؤولين المختصين.

FAX: +961 1-396417 – E.MAIL info@albayanmagazine.com.

إدارة البيان
ناجي زخور

محافظ البنك المركزي الكويتي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح

توفير الشفافية لتمكين المستثمرين من تقييم الجدارة الائتمانية بشكل صحيح



كل ما تحتاجه المصارف العربية لتتحول الى كيانات قوية قادرة على النمو، سوف تقرأه في حديث محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح الى «البيان الاقتصادية».

وقد اجاب المحافظ الصباح على اسئلة البيان بتفصيل موضوعي وصريح مستوحى من تجربته الناجحة في الصناعة المصرفية وتعامله الشامل مع اكبر واعلى المصارف العالمية بالملاءة والخبرة.

وكان له رأيه في أزمة الرهن العقاري واسباب حدوثها رغم الرقابة والتصنيف، وهنا لم يتأخر بالتذكير بعدم تطوير منهجيات التصنيف مع ما ادخلته العولمة وما انشأته من كيانات عملاقة.

واذ اكد المحافظ عدم تأثر المصارف الكويتية بأزمة الرهن العقاري، شارحا الاسباب، تحدث عن التحديات والتطورات المتلاحقة في الصناعة المصرفية العالمية والتحرر الاقتصادي العالمي، دعا الى قيام كيانات مصرفية قوية قادرة على النمو ومواجهة التحديات برفع القيود على تواجد البنوك الاجنبية في بعض الاسواق العربية، حيث ستسعى البنوك العربية عندئذ الى المنافسة اقله داخل الحدود الاقليمية.

وهنا نص الاسئلة والأجوبة:

البنوك المركزية المنقذة

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك Northern Rock من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفاً من فئة (A) ... ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– بداية، أود أن أشير إلى أن بنك «نورثرن روك» Northern Rock هو من البنوك البريطانية المتخصصة في قطاع الإقراض العقاري، وتقديم التمويل الشخصي، وهو من ضمن المؤسسات التي تأثرت بتداعيات أزمة الائتمان في سوق الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأميركية، حيث واجه البنك ضغوطاً على سيولته نتيجة لتدافع العملاء على فروع البنك لسحب أموالهم. وفي ضوء ذلك فقد قام وزير المالية البريطاني «أليستر دارلينغ» بالتصريح خلال مؤتمر صحافي بأن الحكومة البريطانية سوف تضمن كافة الأموال المودعة في بنك «نورثرن روك».

وإنه من الواضح أن البنوك والمؤسسات المالية، خاصة التي تعتمد مصادر الأموال لديها على الودائع، تكون عُرضة لمواجهة أزمات سيولة في حالة نشوء أزمات مالية فجائية مصحوبة بحركة سحوبات واسعة للأموال، حتى لو كانت تلك المؤسسات تحتفظ بمعدلات سيولة مناسبة في الأوضاع العادية. ولذلك قد ترى البنوك المركزية في مثل هذه الحالات أن الأمر يتطلب تقديم القروض المناسبة لتدعيم سيولة هذه البنوك لمنع تفاقم الأزمة في الجهاز المصرفي، ويأتي تقديم هذه القروض في إطار الوظائف التي تقوم بها البنوك المركزية بصفتها المقرض الأخير للبنوك في مثل هذه الحالات .Lender of last resort. وهذا ما قام به أيضاً بنك انكلترا (البنك المركزي) بالنسبة لبنك «نورثرن روك».

لتطوير منهجيات التصنيف

وحول ما أشرتم إليه من أن أصول البنك تتجاوز ودائعه، وتساؤلكم حول الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف، فأود أن أذكر بإيجاز بأن المعلومات التي تناقلتها الصحف تشير إلى أن البنك قد واجه أزمة سيولة بسبب تدفق المودعين على البنك لسحب أموالهم، وبالتالي فإنه من غير الواضح في ما إذا كان البنك قد واجه أيضاً أزمة ملاءة.

وحول الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف، أرى أن أشير إلى أن هناك وكالات عالمية متخصصة في هذا المجال تستند إلى منهجيات خاصة بالتصنيف الائتماني للبنوك. وبصفة عامة فإن المحاور الأساسية لهذه المنهجيات تقوم على أساس تحليل مجموعة المؤشرات المصرفية والمالية الرئيسية ذات الصلة بتقييم ملاءة البنك وجودة الأصول، ومعدلات الربحية، ومعدلات السيولة. كذلك يعتمد التصنيف الائتماني على تقييم معايير الحوكمة لدى البنك وبصفة خاصة تقييم الإدارة وضوابط الرقابة الداخلية وسياسات إدارة المخاطر، بالإضافة إلى التصنيف الائتماني السيادي، وبيئة العمل المصرفي والاقتصادي، وتقييم الدّعم المالي الذي يمكن أن يتلقاه البنك من المساهمين أو من الحكومة عند الضرورة. هذا وجدير بالذكر أن أزمة الائتمان في سوق الرهن العقاري قد أوجدت مطالبات حول ضرورة قيام وكالات التصنيف الائتماني بتطوير منهجيات خاصة بتقييم المنتجات المهيكلة والمشتقات والأدوات المالية المبتكرة.

مطلوب من البنوك المحلية تعزيز قدراتها التنافسية.. وإمكانات النمو والتطور

العبر: سياسات شاملة لادارة المخاطر

وفي ما يتعلق بتساؤلكم حول العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة، فإنني أود أن أؤكد على أهمية أن تكون البنوك قادرة على ضبط معدلات واتجاهات نموها في ضوء هيكلة مواردها المالية وفي إطار تطبيق سياسات شاملة لإدارة المخاطر. كذلك فقد أكّدت أزمة الائتمان في سوق الرهن العقاري الأميركي على بعض الجوانب المهمة في مجال التطورات في العمل المصرفي والمالي وفي مجال علاقة هذه المؤسسات بالمستثمرين. من ذلك، التأكيد على أهمية توفير الشفافية اللازمة بشكل كامل لتمكين المستثمرين من تقييم الجدارة الائتمانية بشكل صحيح للمؤسسات المالية التي يتعاملون معها، وإعادة النظر في تحليل مخاطر المشتقات الائتمانية والمنتجات المهيكلة، وقيام وكالات التصنيف الائتماني بوضع منهجيات تصنيف متطورة في هذا المجال، مع التأكيد على أهمية تقييم تلك المنتجات بناءً على أسعار سوقية موثوق بها تعكسها معدلات السيولة في السوق، وكذلك أن يكون لدى كل بنك استراتيجية تمويلية تتناسب مع طبيعة الأنشطة التي يمارسها.

المصارف الكويتية لم تتأثر بأزمة الرهن العقاري

■ لا تزال الأزمة الناجمة عن تخلف أصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم إلى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة ... هل تتوقع أن يكون لهذه الأزمة أي انعكاس على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

خيار الدمج على المستوى المحلي او الاقليمي من بين الاساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية اقليمية كبرى تقوى على المستجدات والتحديات



– يمتاز النظام العالمي المعاصر بتزايد درجة التشابك في العلاقات المالية وإندماج الأسواق، بحيث أن الأزمات المالية في أسواق معينة غالباً ما يكون لها انعكاسات وتداعيات على أسواق أخرى. وتختلف آثار هذه الإنعكاسات من سوق لآخر في ضوء درجة التشابك والإندماج في ما بين هذه الأسواق، وذلك بالإضافة إلى ما قد تحدثه مثل هذه الأزمات من ذعر مالي في الأسواق الأخرى. ولذلك فقد لاحظنا كيف أن الإضطرابات التي شهدتها الأسواق المالية يومي ٩ و ٢٠٠٧/٨/١٠، نتيجة لأزمة الائتمان في سوق الرهن العقاري الأميركي، قد دفعت البنوك المركزية في الدول الرئيسية في كل من الولايات المتحدة الأميركية، وأوروبا، واليابان للتدخل بشكل مكثف وسريع من خلال ضخ نحو (٢٥٠) مليار دولار أميركي في نظمها المصرفية خلال هذين اليومين للحفاظ على تدفق السيولة في النظام المالي حول العالم، وتهدئة المخاوف من نقص السيولة وإعطاء تطمينات للأسواق حول حماية النظم المصرفية والمالية من أي تداعيات قد تنشأ عن تلك الأزمة.

ومع أن إنعكاسات تلك الأزمة لا تزال تلقي بظلالها على الأسواق المالية ومؤسساتها في الدول الصناعية، إلاّ أنّه من غير المتوقع أن يكون لهذه الأزمة إنعكاسات سلبية مباشرة على المصارف الكويتية. فقد سبق أن أشرت، وعند بداية تلك الإضطرابات المالية، بأن البنوك الكويتية لا تتأثر بأزمة الرهن العقاري الأميركي المعروفة بأزمة الرهونات العقارية عالية المخاطر (Subprime Mortgage)، لأنها لا تستثمر في الأدوات الاستثمارية التي تأثرت سلباً بأزمة الائتمان المرتبطة بسوق الرهن العقاري، نظراً لأن وضع البنوك الكويتية في هذا المجال يختلف عن البنوك العالمية التي لديها استثمارات في تلك الأدوات. أما في ما يتعلق بصناديق الاستثمار العربية فإن ذلك يعتمد على الغرض من تأسيس تلك الصناديق وهيكل استثماراتها، وفي ما إذا كان لهذه الصناديق علاقة بأصول يمكن أن تكون قد تأثرت سلباً بأزمة الائتمان المرتبطة بسوق الرهن العقاري.

التحديات والتطورات المتلاحقة

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني ؟

– من المسلّم به أن هناك تحديات عدة تواجه المؤسسات المصرفية المحلية بصفة عامة، وهي تتطلب حشد الإمكانات لدى تلك المؤسسات بما يمكنها من إحداث تغييرات بهدف تطوير وتحديث أدائها من ناحية وتعزيز قدراتها التنافسية من ناحية أخرى.

ويأتي في مقدمة هذه التحديات تلك الناتجة عن رفع القيود التي كانت مفروضة على تواجد المؤسسات المالية الأجنبية في السوق المحلي، والتي تعتبر البنوك الوطنية في دولة الكويت قادرة على مواجهة المنافسة من قبل البنوك الأجنبية، وذلك بما يتوافر لبنوكنا من مقومات وإمكانات تعكسها سلامة مؤشراتها المالية، وبما لديها من خبرات مميزة في مجال العمل المصرفي وعلاقات وطيدة مع العملاء في مختلف قطاعات الاقتصاد القومي. كذلك فإن بنك الكويت المركزي ومنذ بداية التسعينات يبذل جهوداً حثيثة في مجال تحديث وتطوير نظم الرقابة المصرفية، بما يتماشى مع معايير الرقابة الدولية وأفضل الممارسات في هذا المجال.

ومن ناحية أخرى فإنه في ظل توجهات العولمة والتحرر الاقتصادي على الصعيد العالمي، فقد شهدت الساحة العالمية مرحلة ظهور التكتلات المصرفية والمالية، حيث أن العديد من عمليات الاندماج والاستحواذ الطوعي قد تمت بين كبرى المؤسسات المصرفية العالمية بهدف تحقيق أهداف مشتركة، ومع هذا التوجه فقد تزايد دور الكيانات المصرفية والمالية الكبرى في تقديم مختلف أنواع الخدمات المصرفية والمالية وامتدت مجالات نشاطها إلى العديد من بقاع العالم. وفي ظل هذه التطورات العالمية، فقد سعت بعض البنوك المحلية إلى توسعة مجال نشاطها إقليمياً، حيث أولت تلك البنوك اهتماماً بالتواجد في بعض الأسواق الإقليمية من خلال عمليات استحواذ على بنوك قائمة في تلك الأسواق. ومع ذلك، فإن الأمر يتطلب أيضاً عناية البنوك المحلية بدراسة الخيارات المتاحة لديها لتعزيز قدراتها التنافسية وبما يتيح لها إمكانات النمو والتطور، ويعتبر خيار الدمج سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الإقليمي.

وإلى جانب ذلك فإن التطورات المتلاحقة التي شهدتها الصناعة المصرفية في مجال تنوع وتزايد الخدمات والأدوات التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية، تنطوي في طبيعة الأمر على نوع آخر من التحدي للبنوك المحلية، فقد ساعدت هذه التطورات على اتساع مجالات أنشطة البنوك والمؤسسات المالية، مما أدى إلى ظهور ما يعرف بالمصرف الشامل الذي لا يستند في نشاطه إلى الفصل بين أنشطة البنوك التجارية من ناحية، وبنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة من ناحية أخرى. وجدير بالذكر أن العديد من البنوك المحلية قد قامت بمزاولة بعض الأعمال التي تندرج ضمن هذا المفهوم في ظل التشريعات القانونية السارية ودون الحاجة إلى إدخال تعديلات عليها. إلا أن التشريعات السارية قد أتاحت مجالات متنوعة ومتعددة أمام البنوك، وهي مجالات أوسع بكثير مما تمارسه، إلا أن عدم تفعيل هذه الأنشطة في كثير من البنوك المحلية هو أمر يرجع لجوانب تتعلق بإدارات وبإمكانات هذه البنوك.

يتابع الشيخ الصباح: كذلك فإن التطورات التي شهدتها الصناعة المصرفية في الأسواق المتقدمة من ناحية والثورة الكبيرة في مجال التقنية والتطورات المتلاحقة في أنظمة المعلومات والاتصالات وتكنولوجيا نقل المعلومات، وما صاحب ذلك من تطور هائل في نوعية الأدوات المالية المستخدمة (مثل المشتقات المالية) واتساع حجم المخاطر في ظل ظروف منافسة شديدة امتدت إلى داخل السوق، كل ذلك قد فرض على البنوك المحلية واقعاً جديداً، يتوجب عليها معه إيلاء اهتمام جاد للتعامل مع هذه المتغيرات المتسارعة لتحديات التحرر والتطورات المصرفية واستخدامات التجارة والصيرفة الشاملة، بهدف مواجهة الطلب المتزايد على هذه الخدمات. وإن لم تسارع البنوك المحلية بأخذ المبادرات الإبداعية ومسايرة التطورات في الخدمات المالية والمصرفية عالمياً، فإن ذلك سيؤثر بلا شك على آفاق نموها المستقبلي، حيث تفرض هذه التطورات على البنوك الاهتمام المتواصل بتطوير وتحديث أدائها باستخدام التقنية والتكنولوجيا المصرفية المتطورة وتقديم المنتجات المبتكرة التي تلبي احتياجات ومطالب العملاء بما يواكب متطلبات المنافسة، أو بالإعداد الجيد لتوفير كوادر مصرفية ومالية وطنية مؤهلة لتحمل مسؤوليات الفترة المقبلة.

كيانات مصرفية قوية وقادرة على النمو

■ يرى خبراء مصرفيون أن المصارف العربية كلها بلا استثناء ستبقى مصارف محلية مع وجود إمكانية محدودة للتوسع إقليمياً، ما هي إمكانات المصارف لمواجهة هذا التحدي والتحول إلى مصرف عالمي Global Bank ؟

– بدايةً أود أن أوضح بأن العديد من البنوك العربية أحرزت إنجازات متعددة، وقد حققت معدلات نمو مستمر على مدى الأعوام الماضية سواء بالنسبة لحجم أعمالها أو بالنسبة لمستوى أدائها ونوعية الخدمات التي تقدمها، وهو ما مكنها من تبوؤ مرتبة متقدمة على المستويين الإقليمي والعالمي. وقد سعت بعض البنوك العربية إلى توسيع مجال نشاطها إقليمياً من خلال التواجد في بعض الأسواق الإقليمية من خلال عمليات استحواذ على بنوك قائمة في تلك الأسواق.

ووفقاً لما سبق ذكره فإن البنوك العربية، شأنها في ذلك شأن البنوك الكويتية، تواجه مجموعة من التحديات في سياق التطورات المتسارعة عالمياً على الساحتين الاقتصادية والمصرفية. وسوف لا يصمد أمام هذه التحديات إلا المؤسسات التي تتوافر لديها الإمكانات التي تمكنها من إحداث تغييرات لتطوير وتحديث أدائها من ناحية وتعزيز قدراتها التنافسية من ناحية أخرى.

ويختم محافظ البنك المركزي الكويتي: ويأتي من بين هذه التحديات رفع القيود التي كانت مفروضة على تواجد البنوك الأجنبية في بعض الأسواق العربية، بما يعنيه ذلك من دخول البنوك العربية في منافسة مع المؤسسات المصرفية العالمية داخل الحدود الإقليمية، بالإضافة إلى مواجهة متطلبات العولمة والتحرر الاقتصادي على الصعيد العالمي، والتي رافقها ظهور العديد من التكتلات المصرفية والمالية من خلال عمليات الإندماج والاستحواذ الطوعي التي تمت بين كبرى المؤسسات المصرفية العالمية. وفي ضوء هذه التطورات نرى أنه من الأهمية بمكان أن تولي البنوك العربية عناية فائقة لدراسة جميع الخيارات المتاحة لديها لتعزيز قدراتها التنافسية وإقامة كيانات مصرفية قوية قادرة على النمو والتطور. ويعتبر خيار الدمج بين البنوك سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الإقليمي من بين الأساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية إقليمية كبرى تقوى على مواجهة المستجدات والتحديات. ■

محافظ بنك قطر المركزي - الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني:

طبقنا معايير بازل ٢ في بداية العام ٢٠٠٦



يلاحظ متتبعو أعمال مصرف قطر المركزي انه يحاول مماشاة الصناعة المصرفية المركزية المتطورة إقليميا ودوليا في الإجراءات التي يتخذها لتحصين القطاع المصرفي القطري، أكان على صعيد كفاية رأس المال أو المؤونات أو الرقابة أو تقييم المخاطر المركزية.

ويستعين حاكم المصرف المركزي الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني بالمعايير الدولية التي تتبعها المصارف المركزية والعالمية لاختيار ما يتناسب تطبيقه في القطاع المصرفي القطري، إضافة الى متطلبات بازل ٢ التي بدأ بتطبيقها في مطلع العام ٢٠٠٨.

تطوير وتحديث آلي وبشري

ومن البديهي ان يتطلب تطبيق المعايير المصرفية المتطورة، مواصلة المحافظ الشيخ عبد الله تحديثه للمصرف المركزي آلياً وبشرياً.

وفي ضوء إمكانات المصرف المركزي وحاجة السوق يبت الحاكم في طلبات الترخيص لإنشاء مصارف ومؤسسات مالية في قطر.

طبق بازل ٢ قبل موعده

طبق بازل ٢ قبل سنة ونيف من الموعد المحدد له أي بدأ التطبيق في بداية العام ٢٠٠٦، ولم تكن المصارف في قطر بحاجة الى مزيد من الوقت لتتقيد بتعليمات التطبيق، فهي أبلغت المحافظ عن استعدادها لتطبيقه في مطلع سنة ٢٠٠٦ ونفذت. وكان تنفيذ المصارف القطرية لبازل ٢ بهذه السرعة كسبها لثقة المصارف العالمية التي تتعامل معها أولا وكذلك ثقة المنظمات الدولية ومن ثم عملائها.

وقد تلقى الشيخ عبد الله تهاني كبار المسؤولين القطريين، ومنظمة بازل على جهوده وتقديره لمسؤولياته في منصبه الرفيع.

لا فك ارتباط بالدولار

يعتقد محافظ بنك قطر المركزي ان فك ارتباط الدينار القطري بالدولار غير وارد، وان الارتباط سوف يستمر حالياً وفي المستقبل، ما لم يحدث ما يؤثر سلباً على النقد الوطني، وقال انه باستثناء الكويت فإن الدول الخمس في مجلس التعاون ستبقى على ارتباطها، مع العلم انه يوجد اتفاق لتوحيد العملات الخليجية في عملة واحدة يقوم التحضير له.

الترخيص لمصارف جديدة مرهون بحاجة السوق لتطبيق تعاميم المركزي

الحوكمة والشفافية والإفصاح

ولمواجهة التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في قطر، يعمل المصرف المركزي على تطبيق الحوكمة، وتعزيز كفاية الرساميل والإلزام باتباع سياسة الإفصاح والشفافية. وذلك عن طريق التعاميم التي يوجهها الى المصارف للتقيد بها بدقة. ومن أهم ما يسعى المركزي القطري الى تحقيقه إنشاء هيئة رقابية موحدة تشرف على البنوك والمؤسسات المالية وشركات التأمين، حيث يمكن لهذه الهيئة ان تضبط الأمور بالشكل المرجو لمواجهة التحديات التي نتحدث عنها.

الترخيص مسموح وكذلك المنافسة العاقلة

وحول الترخيص لمصارف جديدة للعمل في دولة قطر يقول الحاكم هناك معايير معتمدة لتمنح التراخيص على أساسها، وفق حاجة السوق وتطابق تأمين المتطلبات مع قانون المصارف في الدولة. كما لا توجد لدينا أية مخاوف من حصول المنافسة بين المصارف طالما ان هذه المنافسة لا تخرج عن تعليمات المصرف المركزي، والتي تركز على الكفاية في إدارة المخاطر والإفصاح وحسن أداء المصرف.

تنويه بالحاكم المركزي

وفي جولتنا على المصارف في قطر وسؤالنا عن العلاقة بين المركزي والبنوك، كان هناك شبه إجماع على التنويه بالحاكم وبأداء معاونيه وتعاملهم جميعاً مع القطاع بطريقة مهنية سليمة جداً.■



رشيد المعراج (مصرف البحرين المركزي):

الحوكمة أهم المعايير الرقابية في كل القطاعات

محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج ربط في حديثه الى «البيان الاقتصادية»، بين نجاح المؤسسات المالية والمصرفية بلجوئها الى تغطيات التأمين ضد المخاطر التي يمكن ان تنتج من ممارستها لنشاطاتها، معددا بعض انواع هذه التأمينات.

وركز المعراج على ضرورة تمتع اي مؤسسة بالملاءة العالية والكفايات البشرية والجهوزية التامة تقنيا وتكنولوجيا، لمواجهة تحديات السوق، معتبرا الحوكمة اهم المعايير الرقابية في كل القطاعات.

نتمنى على المصارف المحلية والاقليمية ان تأخذ في الاعتبار مسألة التحالفات والاندماجات التي تساعدها على المنافسة

تغطيات مستحدثة

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– لقد حصلت ظروف استثنائية أدت الى معاناة بنك «نورثرن روك» وأزمة سيولة كبيرة أدت بالتالي الى تعثره. والدرس الذي يمكن ان نستقيه يتمثل في ضرورة التزام المصارف والمؤسسات العاملة في صناعة الخدمات المالية بمعايير عدة، ابرزها التأمين ضد الاخطار التي يمكن ان تنتج عن اعمالها من خلال ادارة دقيقة لعملياتها وتقييم المخاطر بعمق، خصوصا بعد ظهور منتجات مصرفية عديدة في الفترة الاخيرة لم يقدّر العاملون في القطاع المالي مدى خطورتها، مما ادى الى نتائج سلبية على مطلق المنتج والمستفيد منه.

الاندماج سبيل الى المنافسة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– اضحت الصناعة المصرفية عالمية، فالأسواق العربية انفتحت على المصارف العالمية واندمجت مع الاقتصاد العالمي، لذا فمن الصعب على اي مؤسسة مالية صغيرة الدخول في المنافسة من دون ان تكون متمتعة بكفايات بشرية عالية المستوى ورؤوس اموال كبيرة وتقنيات تكنولوجية حديثة لمواجهة تحديات السوق، وفي هذا الاطار نتمنى على المصارف المحلية والاقليمية ان تأخذ بالاعتبار مسألة التحالفات والاندماجات التي تساعدها على المنافسة.

الحوكمة مرتكَز لكل القطاعات

■ ما مدى اهمية الحوكمة في عمل شركات التأمين في البحرين؟

– الحوكمة من اهم المعايير الرقابية في كل القطاعات، وهي تشكل المرتكز الرئيسي للأنظمة الرقابية الموضوعة من قبل المصرف المركزي.

فتأمين استمرارية صناعة التأمين مرتبط بمدى الالتزام بالحوكمة، لا سيما انها تتعلق بالحفاظ على سلامة المؤسسة نفسها وحقوق المساهمين وحاملي الوثائق والموظفين، وينسحب الامر على القوانين الخاصة بتنظيم صناعة التأمين في البحرين حيث تنص موادها على نشر البيانات والافصاح ودور مجلس الادارة واللجان التنفيذية وغيرها. ■

المعراج تكراراً: لن يفك ارتباط الدينار البحريني بالدولار

يرى القارئ في مكان آخر من هذا العدد نفي معظم دول مجلس التعاون الخليجي وفي مقدمها مملكة البحرين عن اعتزامها فك ارتباط عملاتها بالدولار الاميركي بسبب انخفاض سعره امام اليورو وعملات اخرى.

ومن المناسب اكد مراسلنا ان محافظ المصرف المركزي في البحرين رشيد المعراج نفى تكرارا ان تكون هناك محادثات تشارك فيها مملكة البحرين تهدف الى رفع اسعار عملاتها مقابل الدولار، وكذلك نفى المعراج ان يكون هناك اجتماع لمحافظي المصارف المركزية للبحث في هذا الامر، مع العلم ان دولة الكويت وحدها قد فكت ارتباط عملتها بالدولار وربطها بسلة عملات على ان يمثل الدولار بين ٧٠ و٨٠ في المئة من هذه السلة.

انتعاش قريب للدولار

وكان مصرفيون في المنطقة ذكروا ان اتفاقية وقعت مع دولة نفطية رئيسية في المنطقة في السبعينات اثناء الطفرة النفطية الاولى التي شهدت ارتفاع اسعار النفط الى مستويات قياسية آنذاك، تحد من تخلي بعض دول الخليج العربية عن ربط عملتها بالدولار الاميركي الذي واصل هبوطه الى مستويات لم يصل اليها من قبل.

كما توقعوا ان تشهد العملة الاميركية انتعاشا ولو بسيطا في منتصف العام ٢٠٠٨ وان استمرار دول المنطقة في ربط عملتها بالدولار هدف الى حمايتها من تقلبات سعر صرف العملات الرئيسية العالمية باعتبار ان الدولار لا يزال أقوى عملة اذا اخذ في الاعتبار قوة الاقتصاد الاميركي والاستثمارات العربية الموجودة هناك.

العملة الموحدة

ويقول المراقبون ان الدول الخليجية الست لن تستطيع الوصول الى موقف موحد بشأن فك الارتباط بالدولار الا بعد ان تصل الى قاسم مشترك وتصدر العملة الموحدة، وهذا الامر غير وارد قبل العام ٢٠١٠.

ازدهار اقتصادي غير مسبوق

وأدى ارتفاع اسعار النفط الى ازدهار اقتصادي غير مسبوق في منطقة الخليج لكنه ايضا ادى الى ارتفاع مستوى التضخم، فقد قفزت معدلات النمو في اقتصادات دول الخليج العربية التي تنتج نحو ١٦ مليون برميل من النفط يوميا بعد صعود اسعار النفط في الاسواق الدولية الى اكثر من ٩٠ دولارا للبرميل الواحد.

د. أمية طوقان (محافظ البنك المركزي الاردني):
على السلطات الرقابية عدم اعتماد التصنيفات الائتمانية غير المسندة الى مقررات معيار بازل٢



«على السلطات الرقابية عدم اعتماد التصنيفات الائتمانية الصادرة عن اي جهة ما لم تتطابق معاييرها مع مقررات معيار بازل٢ والمتمثلة بالموضوعية، الاستقلالية، الشفافية، الافصاح، الموارد اللازمة والمصداقية».

هذا بعض ما جاء في جواب الدكتور أمية طوقان محافظ البنك المركزي الاردني حول تصنيف بنك نورثرن روك من فئة (A)، وقبل مضي وقت على هذا التصنيف انهار وانهار معه عدد من المصارف وآلاف المقترضين...

جواب يؤكد حكمة صاحبه الدكتور طوقان وخبرته المعمقة ومعرفته الواسعة في مجال اختصاصه وعمله. وكما رد على السؤال الاول بصراحة وجرأة وموضوعية، رد على بقية الاسئلة:

المعايير السليمة وليس المصطنعة

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذُكِر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفاً من فئة (A).. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– إن التزام البنوك بالأُسس والمعايير المصرفية السليمة هو الضمان لاستمرارها وتعزيز ثقة المستثمرين بها، هذا بالاضافة إلى ضرورة تبني السلطات الرقابية لرقابة مصرفية حديثة تتمثل بالالتزام بمعايير الرقابة والمحاسبة الدولية، وفي سبيل تحقيق ذلك يسترشد البنك المركزي الأردني بالمبادىء الأساسية للرقابة الفعالة الصادرة عن لجنة بازل، والتي تتضمن كافة المراحل الرقابية على البنوك ابتداءً بالترخيص وحتى الاجراءات التصحيحية.

يتابع: إن نمو أصول البنوك بشكل يفوق كثيراً الودائع لديها هو من الممارسات المصرفية التي تنطوي على مخاطر مرتفعة قد تعرض البنوك لأزمة سيولة تهدد وجودها، وبهذا الصدد فإن على البنوك والسلطات الرقابية التنبه لهذه المخاطر والعمل على إداراتها بشكل فعّال، وذلك من خلال الارتقاء بأنظمة إدارة المخاطر لدى البنوك وتعزيز الحاكمية المواءمة لديها، كما ينبغي إيلاء موضوع المواءمة ما بين آجال مصادر الأموال واستخداماتها الأهمية اللازمة.

ويضيف: أما بخصوص الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف أو العملاء بشكل عام، فإنه قد يكون من المناسب إعادة النظر فيها خصوصاً مع قيام شركات تصنيف الائتمان بمنح تصنيفات مرتفعة لعملاء وأدوات مالية يحملون مخاطر مرتفعة مثل ما حدث في أزمة قطاع العقار في الولايات المتحدة، كما يجب على السلطات الرقابية عدم اعتماد التصنيفات الائتمانية الصادرة عن أي جهة ما لم تحقق هذه الجهة المعايير الواردة في مقررات معيار بازل ٢ والمتمثلة بالموضوعية، الاستقلالية، الشفافية، الافصاح، الموارد اللازمة والمصداقية.

تراخي شروط الإقراض وارتفاع اسعار الفائدة

■ لاتزال الأزمة الناجمة عن تخلف أصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم إلى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع أن يكون لهذه الأزمة أي انعكاس على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– لقد حدثت أزمة قطاع العقار في الولايات المتحدة مع نهاية عام ٢٠٠٦ وتعمقت مع بداية هذا العام، وقد جاءت هذه الأزمة بفعل تراخي شروط الاقراض مصحوباً بطلب متزايد على الائتمان العقاري، ونتيجةً لارتفاع أسعار الفائدة على هذا النوع من الائتمان وهبوط أسعار العقار أصبحت ظروف السداد صعبة للغاية، الأمر الذي انعكس سلباً على أسعار الأسهم للشركات العقارية وعلى الأدوات المالية المرتبطة بالعقار، وفي هذا المجال فإننا نتوقع أن يكون انعكاس هذه الأزمة على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية محدوداً نسبياً، وذلك في ظل محدودية استثمارات المصارف وصناديق الاستثمار العربية في هذه السندات مع اختلاف درجة التأثير وفقاً لاختلاف نسبة استثمار المصرف أو الصندوق فيها، إلا أنه ولغاية الآن لا يعرف ما هو عمق المشكلة وإلى متى سوف تدوم وإلى أي درجة سوف تؤثر على الاقتصاد العالمي.

الصعوبات والتحديات

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– يتمتع الأردن بجهاز مصرفي سليم ومتين يتسم بتنوع الأنشطة والخدمات، وقد ساهم الجهاز المصرفي الأردني في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة من خلال توفير التمويل اللازم لكافة القطاعات الاقتصادية. ولضمان استمرار البنوك في أداء هذا الدور فلا بد من المحافظة على سلامة ومتانة أوضاعها المالية والادارية، من خلال تطبيق أحدث أساليب الرقابة المصرفية وفقاً لأحدث المعايير والممارسات الدولية، وفي هذا المجال تبرز بعض الصعوبات والتحديات، وتتلخص أهم هذه الصعوبات والتحديات بما يلي:

١) تعزيز الحاكمية المؤسسية لدى مؤسسات الجهاز المصرفي.

٢) تطوير وتفعيل أنظمة إدارة المخاطر لدى البنوك خصوصاً البنوك صغيرة الحجم.

٣) تطبيق معيار كفاية رأس المال الجديد (بازل ٢).

٤) متابعة التغيرات المستمرة التي تطرأ على معايير المحاسبة الدولية.

٥) الحاجة إلى الارتقاء بكفاءة العاملين في البنوك وفي السلطات الرقابية لمواكبة كل ما هو جديد في قطاع البنوك والرقابة عليها.

الاندماج يولد كيانات مصرفية كبيرة

■ يرى خبراء مصرفيون أن المصارف العربية كلها بلا استثناء ستبقى مصارف محلية مع وجود إمكانية محدودة للتوسع إقليميا، ما هي إمكانات المصارف لمواجهة هذا التحدي والتحول إلى مصرف عالمي GLOBAL BANK ؟

– نستطيع القول أن معظم المصارف العربية هي مصارف محلية، مع وجود بعض المصارف العربية القادرة على المنافسة دولياً، وهنا فإن على السلطات الرقابية العربية والمصارف العربية العمل معاً لمواجهة هذا التحدي، وقد يكون أفضل ما يمكن فعله في هذا المجال هو اندماج البنوك صغيرة الحجم بهدف تكوين كيانات مصرفية عربية كبيرة قادرة على المنافسة دولياً. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الالتزام بالمعايير الدولية خصوصاً معيار بازل٢ والانتقال إلى استخدام الطرق المتقدمة لقياس المخاطر في هذا المعيار، يتطلب موارد مالية وفنية كبيرة قد لا تتوفر حالياً في المصارف العربية، مما قد يشكل ضغطاً على هذه المصارف للاندماج وتكوين كيانات مصرفية كبيرة.

تعزيز الشفافية والافصاح

■ ما هي وفقاً لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– برأينا إن أفضل الوسائل لضبط عمل الأسواق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين فيها هي تعزيز الشفافية والإفصاح في الأسواق المالية، وإيصال المعلومات الدقيقة والمناسبة لمستخدميها في الوقت المناسب، هذا بالإضافة إلى ضرورة زيادة التنسيق والتعاون بين الهيئات الرقابية على القطاعات المالية المختلفة خصوصاً البنوك وشركات الوساطة المالية عند وضع أي تشريعات تحكم عمل الأسواق المالية. ■

حمود بن سنجور الزدجالي (محافظ البنك المركزي العماني) :

بعض التصنيفات الإئتمانية مجحفة بحق المصارف العربية المليئة



الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني حمود بن سنجور الزدجالي نصح المصارف العربية بعدم الدخول في تسليفات وقروض طويلة الأجل إذا كانت المطلوبات ذات آجال قصيرة، معتبراً ان بعض تصنيفات مؤسسات الإئتمان مجحفة في حق بعض المصارف العربية ذات الملاءة.

وحذر الزدجالي من كثرة عدد المصارف على تطوير القطاع المصرفي، داعياً الى الاندماج في ما بينها لتأسيس كيانات مصرفية ضخمة قادرة على مواجهة متطلبات النمو الاقتصادي، معدداً بعض المتطلبات التي تحتاجها المصارف العربية في ما لو أرادت التوسع نحو الأسواق العالمية.

تصنيفات مجحفة

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– أي بنك معرّض للخسارة مهما بلغ حجمه، وبالتالي يجب ان تأخذ المصارف الحيطة والحذر في عملياتها المصرفية وخصوصاً في مجال تغطية الإئتمان. فالمخاطر عالية جداً وبعد النظر في العمليات الإئتمانية ضروري وواجب.

و«نورثرن روك» بنك كبير ويملك أصولاً تغطي المطلوبات، لكن المشكلة في السيولة.

من هنا، ننصح المصارف العربية بعدم الدخول في تسليفات وقروض طويلة الأجل إذا كانت المطلوبات ذات آجال قصيرة.

وحول التصنيف أعتقد ان بعض التصنيفات مجحفة في حق بعض المصارف العربية ذات الملاءة. لكن مؤسسات التصنيف تأخذ بالاعتبار المخاطر المحيطة مثل مخاطر الدولة السيادية التي تعمل المصارف فيها.

كيانات مصرفية ضخمة

■ ما هو تقييمكم لوضع المصارف الخليجية؟

– المصارف الخليجية تحقق أرباحاً جيدة وتجني عوائد مجزية تعود على مساهميها، وذلك نتيجة للنمو الاقتصادي القياسي في المنطقة.

كثرة البنوك وضعف قواعدها لا تشجّع على تطوير القطاع المصرفي

لكن في ظل هذا التوسّع الاقتصادي، هناك توجه لتأسيس مصارف جديدة، وأرى ان كثرة البنوك وضعف قواعدها لا تشجّع على تطوير القطاع المصرفي. من هنا، ننصح بالاندفاع نحو الاندماج لتأسيس كيانات مصرفية ضخمة قادرة على مواجهة متطلبات النمو الاقتصادي بدل ان تلجأ المنطقة الى الاعتماد على التمويل الأجنبي.

متطلبات لدخول الأسواق العالمية

■ هل تعتقدون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية؟

– لا تزال المصارف العربية تعمل ضمن حدود معينة داخل الأسواق المحلية والعربية. والتوسّع العالمي يحتاج الى إمكانات ضخمة وجهوزية تقنية وتكنولوجية وموارد بشرية مؤهلة. ومتى استطاعت المصارف العربية توفير هذه المتطلبات، تستطيع التوجه نحو الأسواق العالمية التي تحتاج الى معرفة ودراية عميقتين للمنافسة فيها.

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– أدت المصارف العُمانية دوراً مميزاً في المساعدة على تنويع الاقتصاد المحلي. وقد توجهت بعض المصارف نحو التوسّع الإقليمي في منطقة الخليج ومصر والهند وباكستان. هذا التوسع وان فرض وجود إمكانات مميزة وخبرات عديدة، لمواجهة المنافسة في الأسواق المستهدفة، فقد استطاعت المصارف العمانية تحقيق النجاح أينما انتشرت.

وعي المتعاملين في الأسواق

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– بدأت البورصات العربية تتهيأ للمرحلة المقبلة، وقد وضعت نظماً وتشريعات عديدة لضبط العمل في البورصات، والأهم وجود الشفافية والحوكمة والوعي الاستثماري من قبل المتعاملين في السوق. وفي هذا الإطار من واجب القائمين على الأسواق العالمية نشر الوعي حول المخاطر التي يمكن ان يتعرّض لها المتداولون. ■

حمد السياري (محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي) :

مؤسسة النقد العربي السعودي والمصارف التجارية تشكل العمود الفقري للنظام المالي السعودي



التطور الكبير والواسع جداً الذي تشهده المملكة العربية السعودية، وانفتاحها على قطاع التأمين بطريقة منظمة قانونياً وتقنياً، ليكمل دور القطاع المصرفي الذي يلعب دوره في دعم القطاعات الاقتصادية كافة، لفت أنظار عالم المال والأعمال، وبخاصة من كانوا يتعطشون الى هذا الانفتاح حيث أمطروا مؤسسة النقد العربي السعودي برئاسة المحافظ القدير والحكيم حمد بن سعود السياري بمزيد من طلبات تأسيس المصارف وشركات التأمين رغم الشروط الصارمة التي تفرضها المؤسسة على طالبي دخول السوق السعودي الناشط جداً والواعد كثيراً.

وليس غريباً ان ينسب الى حمد السياري الفضل في الوصول الى هذه المرحلة المتقدمة جداً، فهو منذ تسلمه قيادة المؤسسة يعمل ويتعاون مع أكبر المراجع والمتخصصين العرب والأجانب لإعداد القوانين والتشريعات، ومن ثم ليصار تطبيقها بتأن تمكنه من استيعاب أية دعسة ناقصة.

وحيث تأخر وصول جوابه على أسئلتنا ننشر له هنا حديثاً كان أدلى به قبل شهر ونيف، وفيه الكثير من المعلومات القيّمة عن القطاع المصرفي والقطاع الإقتصادي ككل.

شروط صارمة

أكد السياري أن المصارف السعودية حققت تقدماً كبيراً في المنتجات والخدمات والتطور التقني ورؤوس الأموال. وتحرص مؤسسة النقد على أن تؤدي المصارف أعمالها على أساس مبادئ سليمة. وعهد نظام مراقبة البنوك، الصادر في عام ١٩٦٦، لمؤسسة النقد العربي السعودي بصلاحيات رقابية واسعة، والذي ينص على قيام المؤسسة بعمليات التفتيش المكتبية والميدانية، ويتضمن شروطاً صارمة بخصوص كفاية رأس المال، والسيولة ومتطلبات الاحتياطيات وتركز القروض وغير ذلك. كما يطالب النظام المصارف بتقديم بيانات مالية وإحصائية دورية الى مؤسسة النقد العربي السعودي، وأن تقوم المؤسسة بعملية التفتيش المكتبي والميداني.

وأنشأت المؤسسة، بالتعاون مع المصارف التجارية، عدداً من أنظمة المدفوعات والتسويات المتقدمة، وتشمل غرف المقاصة الآلية، والشبكة السعودية للمدفوعات التي تدعم أجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع، والنظام الألكتروني لتبادل المعلومات. وقد تم ربط هذه الأنظمة مع بعضها بشبكة داخلية بواسطة نظام سريع، وهو نظام الكتروني لتحويل الاموال أنشئ في ايار (مايو) ١٩٩٧. وساهمت هذه التطورات التقنية بشكل كبير في تحسين مستوى جودة خدمات المستهلكين، وخفض التكاليف، وتعزيز الكفاءات، وتقوية الضوابط، كما أوجدت قاعدة تقنية قوية ومتقدمة لتحقيق قفزة نوعية في العمليات المصرفية الألكترونية والخدمات المالية في الألفية الجديدة.

العمود الفقري

ويشير السياري الى ان المصارف التجارية ومؤسسة النقد العربي السعودي تشكل العمود الفقري للنظام المالي السعودي. ومع تسارع نمو الاقتصاد السعودي، نما حجم أعمال المصارف السعودية بمعدل استثنائي خلال الفترة ١٩٩٧ / ٢٠٠٦، فقد ارتفعت الأصول بنسبة ١٢٥,٥٪، والودائع بنسبة ٣١٣,٥٪ ورؤوس الاموال والاحتياطيات بنسبة ٨٣,٧٪. كما تجاوزت نسبة رأس المال الى الأصول المرجحة المخاطر ٢٠٪ خلال هذه الفترة وهي نسبة أعلى بكثير من الحد الأدنى الذي أوصت به لجنة بازل للرقابة المصرفية.

وفي السنوات الأخيرة، تزايد دور المصارف السعودية في الاقتصاد المحلي. وقامت في الفترة ١٩٩٧ – ٢٠٠٦ بتصفية جزء من صافي أصولها الأجنبية لتلبية ارتفاع الطلب على الإئتمان المحلي، مما رفع نصيب الإئتمان المحلي من نسبة ٣٩,١٪ من إجمال الأصول الى نسبة ٥٧,٧٣٪، ومن نسبة ٢٤,١٪ الى نسبة ٣٨,٦ من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية. ومثلت مطلوبات المصارف من القطاع الخاص المحلي حوالى ٩٥,٨٪ من الإئتمان المحلي الذي ارتفع بنسبة ٢٣٣,١٪ خلال هذه الفترة.

وشهدت هذه الفترة زيادة حادة في القروض الاستهلاكية من نسبة ٦٪ في عام ١٩٩٧ الى نسبة ٣٦,٤٪ من إجمالي الإئتمان المصرفي بحلول عام ٢٠٠٦، مما يعكس احتياجات المملكة بوصفها دولة فتية، ويعكس بيئة المخاطر المتغيرة. وتقوم المصارف السعودية بالإستثمار في الأوراق المالية الحكومية، مساهمة في جهود الحكومة في عملية التنمية. وعلى أية حال، انخفضت هذه الإستثمارات كنسبة من إجمالي أصول المصارف من نسبة ٢١,٨٪ في عام ١٩٩٧ الى ١٤,٣٪ في عام ٢٠٠٦ نظراً للسياسة الأخيرة للحكومة الرامية الى إطفاء جزء من دينها العام.

دور رأس المال الأجنبي

ويضيف: «إن تشجع المملكة العربية السعودية المدخرات والإستثمارات المحلية والإقليمية، فإنها تدرك أهمية دور رأس المال الأجنبي في تسريع وتيرة النمو الإقتصادي. وتتخذ ترتيبات لفتح سوق الأسهم بشكل تدريجي للأجانب. وسمح للأجانب، في عام ١٩٩٧، بالمساهمة في سوق الأسهم السعودية من خلال صندوق حكومي هو صندوق الإستثمارات السعودية الذي تأسس في لندن. وتم السماح للأجانب أيضاً منذ شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ١٩٩٩ بالمشاركة في سوق الأسهم السعودية من خلال صناديق الإستثمار المفتوحة التي تديرها المصارف. وسمح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي بالمشاركة بشكل مباشر في سوق الأسهم السعودية. وفي عام ٢٠٠٦، تم السماح للعاملين الأجانب المقيمين في المملكة بالإستثمار مباشرة في سوق الأسهم، وليست هنالك قيود على استثمار الأجانب في الأوراق المالية الحكومية».

ويقول: «لقد تطور دور مشاركة المصارف الإقليمية والعالمية في السوق المالية السعودية مع مرور الزمن. ويعمل الكثير من المصارف العالمية في المملكة العربية السعودية منذ خمسينات القرن العشرين، وساهم بشكل كبير في تطوير النظام المصرفي. ومارس الكثير من المصارف الإقليمية والدولية دوراً نشطاً في الإقتراض ومنح القروض للمصارف السعودية. وفي فترة السبعينات والثمانينات، كان دورها الرئيسي العمل كقناة لتحويل الأموال والسيولة الفائضة في المملكة الى الأسواق المالية العالمية. إلا أنه مع نمو النشاط الإقتصادي وتزايد الطلب على الإئتمان في المملكة، شارك العديد من المصارف الإقليمية والعالمية في منح القروض المباشرة والمشتركة للقطاعين الخاص والحكومي السعوديين، واستثمر في الأوراق المالية الحكومية.

الخصخصة

وحول نمو الاقتصاد والخصخصة يقول السياري: «وبالتطلع الى المستقبل، اعتبرت الحكومة الاستمرار في تعزيز نمو الاقتصاد السعودي هدفاً رئيسياً لمواكبة توقعات القوى العاملة سريعة النمو. وتشمل الأولويات الأخرى تنويع النشاط الاقتصادي وصيانة وتطوير البنية التحتية القائمة. وأدركت الحكومة ان القطاع الخاص يجب ان يكون المحرك للنمو السريع. وفي هذا الصدد، قامت الحكومة بتحويل ملكية مؤسسات حكومية الى القطاع الخاص كشركة الاتصالات السعودية، والشركة الوطنية للتأمين التعاوني، كما أعلنت عن خطط لتخصيص شركة الكهرباء السعودية، والخطوط الجوية السعودية وشركة معادن، وغيرها. وفي السنوات القليلة الماضية، قامت الحكومة أيضاً باتخاذ مبادرات هامة، شملت نظام الإستثمار، وتخفيض ضرائب الشركات على الإستثمارات الأجنبية، وإضفاء المرونة على قطاعي السياحة والعقارات. وترى الحكومة أيضاً فرص نمو كبيرة لاستحداث وظائف في تجارة التجزئة، والمشاريع الصغيرة، والسياحة والخدمات المالية.

تمويل المشاريع

ويتوقع ان تتغير الطريقة التي ستتبعها المصارف والأسواق المالية مستقبلاً في تلبية هذه الحاجات التمويلية. أولاً، تحتاج هذه المشاريع والمبادرات الى تمويل طويل الاجل، يتعذر تلبيته من خلال القروض المصرفية التقليدية. وثانياً، سيتطلب هذا التمويل مزيجاً من التزامات حقوق الملكية والديون. وثالثاً، قد يكون التمويل بعملات متعددة، ويجذب بالتالي مؤسسات ومستثمرين من عدة جنسيات. رابعاً، قد يأخذ التمويل شكل أنواع مختلفة من الأدوات الرأسمالية، لم تعرف بعد في المملكة العربية السعودية والسوق المالية السعودية والإقليمية، كسندات الشركات، والسندات الحكومية والرهونات، والقروض المعاونة، والأسهم الممتازة، وغيرها. بالإضافة الى ذلك، ستكون هناك فرصة لتعبئة الأموال عن طريق أدوات التمويل الإسلامي كالصكوك والإيجارة. ■

هل تحتاج المؤسسات المالية الإسلامية للرقابة والإشراف ؟

د. صابر محمد حسن (محافظ بنك السودان المركزي) يؤكد في دراسة معمقة أنها تحتاج لإشراف السلطات الرقابية

فهي في إدارتها لموارد المودعين والمستثمرين تتعرض لأنواع من المخاطر الخاصة بها دون المصارف التقليدية



في العام ١٩٨٣ أقدمت السلطات السودانية على تحويل القطاع المصرفي السوداني بكامله من قطاع تجاري الى قطاع يعمل وفق الشريعة الإسلامية، لذلك تكون للسودان تجربتها الكبيرة والواسعة في التعامل مع المصارف الإسلامية.

ويقول محافظ بنك السودان المركزي الدكتور صابر محمد حسن، وهو مصرفي عريق ويعتبر مرجعاً في الصناعة المصرفية، ان كل المؤسسات المالية في السودان تعمل وفق أسس الصيرفة الإسلامية. ويذكر في دراسة حول هذا الموضوع انه في بداية التسعينات تم تأكيد ذلك ببرنامج تعميق أسلمة النظام المصرفي.

وهنا ما تحدث عنه الدكتور صابر عن خصوصية الصيرفة الإسلامية والدور الإشرافي للبنوك المركزية ومحاور الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية من قبل البنوك المركزية.

خصوصية الصيرفة الإسلامية

من أجل فهم الدور الرقابي والإشرافي المطلوب على المؤسسات المالية الإسلامية لا بد من الإشارة الى ان المؤسسات المالية الإسلامية تختلف عن التقليدية في أنها تلتزم بالأسس والمبادئ الشرعية في كل عملياتها. ولا تتعامل هذه المؤسسات بالربا، أي لا تتعامل بسعر الفائدة الثابت دفعاً أو إيراداً، كما ان استقطاب الموارد وتوظيفها يجب ان يتم بأدوات مالية أو عقود أو صيغ متوافقة مع الأسس الشرعية. وتوظف هذه المؤسسات أعداداً كبيرة من العقود والصيغ في نشاطها، ما يعكس المرونة التي يتميز بها التمويل الإسلامي.

ويمكن تصنيف العقود والصيغ التي تتعامل بها المؤسسات المالية الإسلامية الى ثلاث مجموعات:

– المجموعة الأولى: عقود أو صيغ قائمة على الأصول (ASSET BASED CONTRACTS) (المرابحة والسلم).

– والمجموعة الثانية: عقود أو صيغ قائمة على اقتسام الربح والخسارة (PROFIT AND LOSS SHARING CONTRACTS) (المشاركة).

– أما المجموعة الثالثة: فهي العقود أو الصيغ القائمة على اقتسام الربح وتحمل الخسارة (PROFIT SHARING AND LOSS BEARING CONTRACTS) (المضاربة).

هنا يبرز سؤال هام وهو هل تحتاج المؤسسات المالية الإسلامية للرقابة والإشراف؟ إن المؤسسات المالية الإسلامية تقوم بقبول ودائع تحت الطلب وودائع استثمارية، فهي بذلك مثلها مثل المؤسسات المالية التقليدية لا بد من أن تخضع لإشراف السلطات الرقابية. ولكن لا بد من أن نضيف (وكما أشرنا سابقاً) ان هذه المؤسسات تتميز بخاصية الإلتزام بالشريعة.

ونسبة لهذه الخاصية فإن المؤسسات الإسلامية في إدارتها لموارد المودعين والمستثمرين تتعرض لأنواع من المخاطر الخاصة بها دون المصارف التقليدية. من الملاحظ، ان هذه المخاطر تختلف من صيغة لأخرى، حيث ان كل عقد أو صيغة من صيغ التمويل قد تتميز بنوع مختلف من المخاطر خلافاً لما هو معهود في النظام التقليدي. ونشير الى أمثلة للمخاطر الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية والصيغ التي تقترن بها هذه المخاطر ونكتفي هنا بستة أمثلة:

أولاً: تجميع وخلط المخاطر في الصيغة الواحدة وفي نفس الوقت (BUNDLING RISK). فصيغة المرابحة مثلاً تقتضي بالضرورة وجود سلعة هي محل العقد تشترى وتباع، وهي بذلك تتعرض لمخاطر السوق، وفوق ذلك فإن العملية أيضاً تتعرض للمخاطر الناتجة من مركز العميل المالي أي مخاطر الإئتمان والتمويل. أما صيغة السلم فتتعرض لمخاطر السوق والإئتمان معاً، بينما صيغة الإيجارة تتعرض لمخاطر السوق والإئتمان والتشغيل.

ثانياً: تحول نوعية المخاطر في الصيغة الواحدة حسب مراحل العقد (RISK TRANSFORMATION)، مثال صيغة السلم عند توقيع العقد ولحين تسليم البضاعة محل السلم تتعرض لمخاطر الإئتمان وعند استلام البضاعة من قبل المصرف يحدث تحول لنوعية المخاطر من مخاطر إئتمان الى مخاطر السوق.

ثالثاً: مخاطر الإضرار برأس المال (EQUITY RISK OR CAPITAL IMPAIRMENT RISK)، مثلاً صيغتا المشاركة والمضاربة يقتضيان مشاركة المصرف بنسبة في رأسمال العملية او تحملها بالكامل حسب الصيغة وبذلك يتعرض المصرف لمخاطر إضرار برأس المال.

رابعاً: المخاطر التجارية المنقولة (DISPLACED COMMERCIAL RISK). من المعلوم ان حسابات الإستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية لا تتقاضى عائداً محدداً سلفاً وإنما العائد كان أقل من سعر الفائدة السائد فإن المصرف ربما يواجه مخاطر سحب للودائع (WITHDRAWAL RISK)، ولتفادي ذلك ربما يقوم المصرف بزيادة عوائد الإستثمار على حساب حملة الأسهم أو المالكين وبذلك ينقل هذه المخاطر التجارية من أصحاب ودائع الإستثمار الى حملة الأسهم.

خامساً: مخاطر التشغيل (المخالفات الشرعية) (SHARIA'A NONCOMPLIANCE RISK)، وهو نوع من مخاطر التشغيل (OPERATIONAL RISK) ويقصد بها المخاطر الناتجة من عدم التزام المصرف بمتطلبات الشريعة في تنفيذ عملية ما.

سادساً: مخاطر الإستئمان (FIDUCIARY RISK)، ويقصد بها المخاطر الناتجة عن التعدي والتقصير في تنفيذ العقود وهذا في عقود المضاربة.

الخلاصة هي أنه من أجل حماية المودعين والمستثمرين وللحفاظ على تطوير سلامة واستقرار النظام المالي لا بد من إخضاع المؤسسات المالية الإسلامية للرقابة الإحترازية من قبل السلطات الإشرافية، مع الأخذ في الإعتبار طبيعة وخصوصية الصيرفة الإسلامية ونوعية المخاطر الناتجة عنها.

الدور الإشرافي للبنوك المركزية

نسبة لتعامل المصارف في ودائع الجمهور فلا بد من أن تكون هنالك جهة ما تقوم بوضع الأسس والضوابط الكفيلة بحماية تلك الودائع وتقوم بالرقابة والإشراف على المصارف، ومن هذا المنطلق تقوم البنوك المركزية في الأنظمة المصرفية التقليدية (CONVENTIONAL BANKING) بالإشراف والرقابة على المؤسسات المالية، وفي سبيل القيام بمهمتها توظف آليات وطرقاً محددة. نشير إلى أهمها:

أولاً: الترخيص (LICENSING)، تقوم البنوك المركزية بإلزام المؤسسات التي تود مزاولة العمل المصرفي الحصول على ترخيص أو إذن بمزاولة العمل وعن طريق هذا الترخيص تضع الأسس والشروط التي تراها ضرورية وتخضعها للرقابة والإشراف.

ثانياً: الإشراف الإحترازي والرقابة الحصيفة (PRUDENTIAL SUPERVISON)، وهذه رقابة وفقاً لمعايير تم تطويرها بناء على أفضل الممارسات المصرفية بواسطة جهات عالمية متخصصة مثل لجنة بازل.

ثالثاً: دور المقرض أو المسعف الأخير (LENDER OF LAST RESORT) في حال المؤسسات التي تتعرض لضغوط سيولية عارضة، ويعتبر هذا الدور الى جانب آلية لتنفيذ الرقابة والإشراف منفذاً للسلامة لمنع حدوث مشاكل مصرفية ليس للمصرف الذي يعاني من شح في السيولة فحسب وإنما ايضاً للقطاع المصرفي ككل.

والسؤال المهم هنا هو: هل تختلف هذه الرقابة في حالة المؤسسات المصرفية الإسلامية؟

هذا الدور الرقابي والإشرافي في البنوك المركزية لا يتغير في حالة المؤسسات المالية الإسلامية ويمكن توظيف آليات وطرق الرقابة نفسها والتي أشرنا إليها أعلاه، والمطلوب فقط ان تأخذ البنوك المركزية في اعتبارها الخصوصيات التي تتميز بها هذه المؤسسات وعندها نقوم بتوظيف تلك الآليات.

ومن المهم أيضاً ان نشير الى انه في حالة المؤسسات المالية الإسلامية ربما تتضمن عملية الرقابة من قبل البنوك المركزية مدى توافق عمليات تلك المؤسسات مع المتطلبات الشرعية.

الخلاصة: لا يختلف الدور الرقابي للبنوك المركزية في حالة المؤسسات المالية الإسلامية وإنما يراعي هذا الدور اختلاف طبيعة نشاطها وتوافقها مع الشرع.

محاور الرقابة والإشراف للمصارف المركزية

تتضمن أهم محاور الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية الإسلامية من قبل البنوك المركزية ما يلي:

أولاً: تهيئة البيئة المناسبة والمناخ الداعم من خلال التحديد الواضح لشكل العلاقة الرقابية والإشرافية في إطار قانوني يأخذ في الاعتبار طبيعة الصيرفة الإسلامية ويساعد على نمو وتطوير المؤسسات المالية وذلك بمراجعة القوانين والأسس واللوائح وقيام المؤسسات المساعدة. هذه خطوة ضرورية لأن القوانين والأسس واللوائح والتوجيهات السائدة في حالة المصارف التقليدية لا تعترف بخصوصيات الصيرفة الإسلامية وبالتالي لا تمثل المناخ الصحي والداعم لنمو وتطور المؤسسات المالية الإسلامية ويقتضي تعديلها بما يتوافق معها.

ثانياً: كما هي الحال في النظام التقليدي فإن أسس وشروط الترخيص بمزاولة العمل المصرفي محور هام من محاور الرقابة والإشراف في حالة المؤسسات المالية الإسلامية، ومن المهم عند منح التراخيص ووضع الضوابط التي تناسب المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وتحقق الكفاءة في عملية تجميع الموارد وتخصيصها وأن يتم ذلك بما يثري التجربة ويعمق السوق المصرفية والأسواق المالية ويحقق المنافسة العادلة للمؤسسات المالية الإسلامية.

ثالثاً: الرقابة المالية والمحاسبية والهيكلية لخلق مصارف ومؤسسات مالية إسلامية قوية ذات ملاءة وسلامة في مراكزها المالية وكفاءة في قدراتها الإدارية قادرة على المنافسة والإندماج في الإقتصاد العالمي، وذلك من خلال إلزام المصارف بالمعايير الدولية المتفق عليها في مختلف المجالات وتشمل أهم هذه المعايير ما يلي:

– تطبيق متطلبات كفاية رأس المال والمعايير الرقابية والمحاسبية الدولية والإسلامية والتي تم تطويرها من قبل الجهات المتخصصة مثل لجنة بازل ومجلس الخدمات الإسلامية.

– تطبيق معايير إدارة المخاطر والتي تتطلب التعرف على المخاطر وقياسها وتحديد كيفية منع حدوثها أو تخفيض آثارها في حالة حدوثها. وتتطلب هذه المهمة تطوير وتطبيق الوسائل والآليات الرقابية المكتبية والميدانية الفاعلة التي تمكن المصارف المركزية من القيام بهذا الدور.

– تطبيق أسس الحوكمة المؤسسية أو الضبط المؤسسي بما في ذلك توفير متطلبات الهيكل الإداري والتنظيمي ونظم الضبط الداخلي ودور إدارات المخاطر والمراجعة الخارجية وهيئات الرقابة الشرعية ووضع الأسس والضوابط لمعايير اختيار مجالس الإدارات والإدارات التنفيذية وتحديد المسؤوليات وكيفية ممارستها.

خامساً: تطبيق الضوابط اللازمة لمحاربة عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وهذا أمر اقتضته التطورات العالمية، وحتى لا يكون الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية آلة أو وسيلة لتنفيذ تلك الجرائم وحتى لا تتهم المؤسسات المالية الإسلامية بأنها تدعم الإرهاب.

سادساً: القيام بدور المقرض أو الممول الأخير بتقديم الدعم السيولي للمصارف التي تعاني من عجوزات سيولية طارئة بصيغ تتوافق مع الأسس الشرعية.

الخلاصة: ان محاور الرقابة على المؤسسات المالية الإسلامية تشمل هيئة البيئة، الترخيص ووضع الضوابط، الرقابة الحصيفة ودور الممول الأخير والتحوطات لمنع عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

المعايير الرقابية الدولية والمؤسسات المالية الإسلامية

سبق أن أشرنا للمعايير الدولية للرقابة والإشراف. كما أشرنا الى ان المؤسسات المالية تتميز ببعض الخصوصيات في عملها. والسؤال هو: هل من الأصوب تطبيق هذه المعايير كما هي على المؤسسات المالية الإسلامية؟ معايير الرقابة الدولية المطبقة حالياً من قبل البنوك المركزية قامت بتطويرها لجنة «بازل» على أساس أفضل الممارسات المصرفية في العمل المصرفي التقليدي.

وهذه المعايير الدولية بطبيعة تطورها لا تأخذ في الاعتبار طبيعة وخصوصيات الصيرفة الإسلامية والتي أشرت إليها آنفاً، وبالتالي ليس من المناسب تطبيقها كما هي على المؤسسات الإسلامية، ولا بد من إدخال بعض التعديلات التي تجعلها مواكبة ومستوعبة لطبيعة الصيرفة الإسلامية دون ان يخل ذلك بدور ومفهوم تلك المعايير. مشكلة أخرى تواجه عملية الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية الإسلامية وهي عدم وجود إطار رقابي موحد تعمل في داخله كل المصارف المركزية في رقابتها لتلك المؤسسات.

لحل هاتين المشكلتين: عدم توافق المعايير الدولية مع طبيعة الصيرفة الإسلامية وغياب الإطار الموحد للرقابة على المؤسسات المالية الإسلامية، اتفق عدد من البنوك المركزية في الدول التي فيها وجود للمؤسسات المالية الإسلامية على إنشاء هيئة تعنى بمعالجة الأمر، وكنتيجة لذلك تم تأسيس مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٢ كهيئة عالمية للمعايير الرقابية من البنوك المركزية والسلطات النقدية التي لديها مصلحة في تطوير سلامة واستقرار صناعة الخدمات المالية الإسلامية وذلك عن طريق وضع إطار موحد للرقابة على المؤسسات المالية وتطوير معايير جديدة أو تعديل المعايير الدولية القائمة بما يتوافق والأسس الشرعية وخصوصيات الصيرفة الإسلامية، وبهذا المفهوم فإن مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) مكمل لأعمال لجنة بازل وبما يتوافق مع متطلبات العمل المصرفي الإسلامي. وقد أصدر المجلس حتى الآن ثلاثة معايير ويعمل حالياً في تطوير معيارين. والمعايير الثلاثة التي صدرت عن مجلس الخدمات المالية الإسلامية تشمل:

أولاً: معيار كفاية رأس المال (CAPITAL ADEQUACY) وهو العماد الاول لبازل الثانية، إلا ان مجلس الخدمات المالية أدخل التكييف المطلوب ليأخذ في الإعتبار اختلاف طبيعة المخاطر التي تواجهها المؤسسات المالية الإسلامية في جانبي الأصول (ASSETS) والخصوم (LIABILITIES) وأثر ذلك في نسبة المعيار.

– من ناحية الخصوم (LIABILITIES SIDE) أدخل المجلس تعديلات تأخذ في الاعتبار طبيعة المخاطر التي تواجه حسابات الإستثمار في المصارف الإسلامية، حيث ان ودائع الإستثمار هنا وبخلاف النظام التقليدي غير مضمونة وأن أصحابها يشتركون في الربح والخسارة، وهم في هذه الحالة أشبه بمالكي المصرف.

إن هذا الوضع له مدلولات في تحديد بسط النسبة في معيار كفاية رأس المال، وقد قام مجلس الخدمات المالية الإسلامية باستيعاب هذه المدلولات بإدخال بعض التعديلات في كيفية تحديد بسط النسبة في المعيار.

– من ناحية الأصول (ASSETS SIDE) فإن أدوات وعقود التمويل الإسلامي بطبيعتها تتضمن أنواعاً مختلفة من المخاطر عن تلك التي يتعرض لها المصرف التقليدي وقد أشرنا مسبقاً إلى أهم هذه المخاطر التي لها مدلولات في حساب مقام نسبة كفاية رأس المال والذي هو عبارة عن قيمة الأصول المرجحة بنسبة المخاطر، وقد قام المجلس بإدخال التعديلات المطلوبة. في هذا الأمر لم يبدأ عمل المجلس من فراغ وإنما بني على المجهودات السابقة وبصفة خاصة على إعلان هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAIOFI) لعام ١٩٩٩ عن كيفية حساب معيار كفاية رأس المال للمؤسسات المالية الإسلامية.

ثانياً: معيار إدارة المخاطر (RISK MANAGEMENT)، وقد ركز عمل مجلس الخدمات المالية على التعرف على اختلاف نوعية المخاطر التي تواجه المؤسسات المالية (سبق الإشارة إليها) وكيفية القياس وتحديد الخطوات التي تحد من حدوثها وتخفيض آثارها إن حدثت. وفي هذا الإطار أوصى المجلس بتكوين احتياطيات خاصة منها مخصص مخاطر الإستثمار (INVESTMENT RISK RESERVE) واحتياطي تركيز أرباح (PROFIT EQUALIZATION RESERVE).

ثالثاً: معيار الحوكمة المؤسسية أو الضبط المؤسسي (CORPORATE GOVERNANCE) بما في ذلك دور مجالس الإدارات والإدارات التنفيذية وهيئات الرقابة الشرعية وعلاقات أصحاب ودائع الإستثمار. ونلاحظ أن هذه المعايير هي المعايير نفسها الصادرة في «بازل ٢» مع الأخذ في الإعتبار طبيعة الصيرفة. ويعمل المجلس الآن على تطوير وتعديل المعيارين الأخيرين من معايير بازل وهما:

– إجراءات الرقابة الإشرافية (SUPERVISOR REVIEW) وذلك لتأكيد دور السلطات الرقابية لتصبح جزءاً من الممارسة اليومية المستمرة ثم معيار الإفصاحات لتعزيز الشفافية (DISCLOSURE AND TRANSPARENCY) وانضباط السوق (MARKET DISCIPLINE).

الخلاصة: قامت البنوك المركزية والسلطات الرقابية في الدول التي توجد فيها مؤسسات مالية بإنشاء مجلس الخدمات الإسلامية كهيئة معيارية للعمل على وضع إطار موحد للرقابة على المؤسسات الإسلامية. وتعديل معايير بازل لتناسب تلك المؤسسات وتطوير معايير جديدة. وقد أصدر مجلس الخدمات المالية الإسلامية ثلاثة معايير هي كفاية رأس المال وإدارة المخاطر والحوكمة المؤسسية، ويعمل حالياً على تطوير معيار إجراءات الرقابة الإشرافية ومعيار الإفصاحات لتعزيز الشفافية وانضباط السوق.

أحمد عبد الرحمن السماوي (محافظ البنك المركزي اليمني):

ليس الهدف من الاندماج معالجة مشكلات السيولة لدى البنوك إنما هو ضرورة حتمية لمواجهة التحديات وإيجاد كيانات مصرفية قادرة



لمحافظ البنك المركزي اليمني أحمد عبد الرحمن السماوي آراء موضوعية ومميزة في الصناعة المصرفية العربية عامة وفي أوضاع القطاع المصرفي اليمني خاصة.

وفي حديث صحفي مطول أجري معه حول السياسة النقدية للمركزي اليمني والنتائج التي يحققها القطاع المصرفي في بلاده وإمكانية تطبيق بازل ٢ ورأيه بعمليات الدمج بين المصارف العربية وانفتاح السوق اليمني أمام المصارف الأجنبية، قال كلاماً مفيداً جداً، سوف يستمتع من يقرأه بواقعيته، وقد لا يصدق كثيرون بلوغ القطاع المصرفي اليمني هذا المقدار من التطور والانفتاح، بالطبع على يديّ أحمد السماوي وأمثاله.

وهنا أبرز ما وجه اليه من أسئلة وإجاباته القيّمة عليها:

في جوابه على اتجاهات السياسة النقدية للبنك المركزي اليمني قال المحافظ السماوي: «أود الإشارة الى ان البنك استمر في تطبيق سياسة نقدية متوازنة ومرنة استهدفت بالدرجة الأولى تحقيق الاستقرار، وارتكزت على العديد من المقومات لعل أهمها الاعتماد على الأدوات غير المباشرة في إدارة السياسة النقدية، كأذون الخزانة واتفاقيات إعادة الشراء (الريبو) وشهادات الإيداع، كما دعمت تلك الأدوات ببعض الادوات الأخرى كمتطلبات الاحتياطي الإلزامي على الودائع، ومؤشر الحد الأدنى لسعر الفائدة على ودائع الادخار بالريال اليمني، وبما يتماشى مع تطورات الأوضاع الإقتصادية في البلاد وتوجهات السياسة الاقتصادية العامة للدولة والمستجدات في الأسواق المالية والنقدية الدولية.

ويشكّل الدفاع عن انفتاح أكبر للمؤسسات المالية الدولية، لا سيّما صندوق النقد الدولي والبنك العالمي على الدول النامية، خصوصاً منذ انعقاد القمة العالمية لسنة ٢٠٠٠ وقمة مونتيري لسنة ٢٠٠٢ محل إنشغال الدول الناشئة التي تريد التأثير على القرارات التي تهم مستقبل الاقتصاد العالمي.

رفع الرساميل تدريجياً

وفي تقييمه للقطاع المصرفي اليمني قال: «حقق القطاع المصرفي اليمني نمواً ملحوظاً في معظم المؤشرات المالية، وبالنظر الى أبرز ملامح هذا النمو من خلال الميزانية الموحدة للبنوك التجارية يمكن رصد المؤشرات الآتية:

– ارتفاع حجم النشاط المصرفي معبراً عنه بإجمالي الميزانية الموحدة للبنوك التجارية من حوالى ٧٥٤ مليار ريال يمني في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥ الى ١٠٠٦ مليارات ريال في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦ بزيادة مقدارها ٢٥٢ مليار ريال ومعدل نمو قدره ٣٣٪.

– ارتفاع أرصدة الودائع والمدخرات من ٦٤٠ مليار ريال يمني الى ٨٥٤ مليار ريال يمني بزيادة نسبتها ٣٣٪.

– زيادة حجم الإئتمان المصرفي الممنوح من البنوك التجارية لمختلف القطاعات الإقتصادية من ٢٢٣ مليار ريال يمني الى ٢٦٣ مليار ريال يمني بزيادة ١٨٪.

– تدعيم البنوك التجارية لقواعدها الرأسمالية وقد ظهر ذلك جلياً من ارتفاع حقوق الملكية من ٤٩ مليار ريال الى ٧١ مليار ريال بزيادة ٤٥٪.

ومن الجدير بالذكر هنا، أن البنوك التجارية قد أُلزمت من قبل البنك المركزي اليمني بالرفع التدريجي للحد الأدنى المطلوب لرأس المال المدفوع لكل بنك ليصل بحلول عام ٢٠٠٩ الى ٦ مليارات ريال بما يعادل ٣٠ مليون دولار تقريباً والكثير من البنوك وصلت الى هذا الحد والبعض تجاوزه.

– أما من حيث الملاءة المصرفية (كفاية رأس المال) فمعظم البنوك التجارية مستوفية للحد الأدنى لنسبة كفاية رأس المال المحددة من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية بمعدل ٨٪ من الأصول المرجحة بالمخاطر، بل إن الكثير من البنوك قد تجاوزت تلك النسبة بمعدلات كبيرة، كما ان المعدل العام لهذه النسبة لدى البنوك التجارية كافة بلغ حوالى ١٢٪ في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦.

بذلنا الجهد اللازم لتطبيق بازل ٢

وبالنسبة لتطبيق اتفاقية بازل ٢ قال ان هذه الاتفاقية هي نقلة نوعية في العمل المصرفي، إذ تهدف الى تعزيز مقومات السلامة والأمان لدى النظام المصرفي الدولي.

يضيف: أما بالنسبة الى التطبيق الفعلي لهذه الاتفاقية فسوف يؤدي حتماً الى إعادة النظر في العديد من ثوابت العمل المصرفي وسيشكل في الوقت عينه تحدياً كبيراً لبنوك الدول النامية، ولعل أكبر التحديات هي المرتبطة بمدى قدرة البنوك اليمنية على توفير المتطلبات التقنية والتنظيمية والبشرية اللازمة لتطبيق الاتفاقية (في موعدها المحدد).

وقال اننا ندرك ان نجاحنا في التوافق مع متطلبات بازل ٢ سيتوقف الى حد بعيد على قدرتنا كبنك مركزي وكبنوك على خلق ثقافة جديدة وأساليب عمل متطورة وحديثة لإدارة المخاطر المصرفية.

وأضاف بأن المركزي العماني عمل منذ وقت مبكر على التركيز على العنصر البشري باعتباره الركيزة الأساسية للتطبيق السليم لاتفاقية بازل ٢ (تأمين وتدريب وتوعية ورفع مستوى فهم مراجعي الحسابات وخلق وعي مصرفي).

ولم يبخل المحافظ السماوي بأي جهد ليكفل تهيئة مناخ عام داخل القطاع المصرفي اليمني لاستيعاب كيفية تطبيق اتفاقية بازل ٢ ولتوفير كل مقومات النجاح لها.

نظرة راقية ورائدة للدمج المصرفي

وفي حديثه عن عمليات الدمج المصرفي رأى السماوي بأن هذه العمليات هي أهم المتطلبات لمواجهة تحديات المرحلة المقبلة وتهيئة البيئة المصرفية المحلية لمواكبة المستجدات المصرفية وفق معايير وشروط تتفق مع ما هو مطبق على الساحة الدولية.

وإذ رأى ان القطاع المصرفي اليمني بحاجة ماسة الى الاندماج وله إيجابياته، كان له تحفظه المنطقي الراقي على عمليات الاندماج التي تبدو وكأنها مجرد تجميع لبنكين أو أكثر وتستمر بنفس الممارسات والتجاوزات، بمعنى ان الاندماج يجب ان لا يصبح الهدف منه معالجة الصعوبات المالية أو مشكلات السيولة لدى البنوك وإنما يجب ان ينظر إليه كضرورة حتمية لمواجهة التحديات أو لخلق فرص أكبر لعمل البنوك الوطنية، وإيجاد كيانات مصرفية قادرة ومؤهلة لمنافسة البنوك الأجنبية ومواجهة زحفها الى الأسواق المحلية في ظل العولمة وما يترتب على تطبيق اتفاقية الغات.

معوقات عائلية

يضيف: والحقيقة ان عملية الاندماج الاختياري للبنوك اليمنية تبدو صعبة التحقق في الوقت الحالي ولا تلقى قبولاً لدى مجالس إدارة بعض البنوك العائلية، لأنهم يشعرون بأن أي اندماج سيترتب عليه تقليص نفوذهم وسيحد من مصالحهم ومنافعهم الشخصية في ظل وضعهم الحالي.

اليمن أكثر الدول تحرراً وانفتاحاً

ويجيب السماوي باعتزاز بأن اليمن تعد من أكثر الدول تحرراً وانفتاحاً، فالسياسة الاقتصادية في اليمن قائمة على حرية السوق وعلى الانفتاح الاقتصادي مع الخارج بكافة المعاملات الدولية.

كما ان سياستنا النقدية والمالية تحرص على تأكيد حرية حركة رؤوس الأموال دون قيود، وقد التزمنا بالمادة الثامنة من اتفاقية صندوق النقد الدولي التي تنص على حرية خروج ودخول رؤوس الأموال.

وما أود التأكيد عليه هنا، أن السوق المصرفية اليمنية مفتوحة أمام فروع البنوك الأجنبية، ولكن يجب ان تكون البنوك الأجنبية التي ترغب في فتح فروع في السوق اليمنية ذات تصنيف عال يقتنع به البنك المركزي اليمني. ■

محمد عبد السلام شكري (مصرف ليبيا المركزي):

خطط استراتيجية لتطوير وإعادة هيكلة المصارف الليبية



رأى نائب محافظ مصرف ليبيا المركزي محمد عبد السلام شكري «ان تصنيف المصارف الكبيرة مهما علا لن ينقذها من التعثر، ما لم يكن للسلطات النقدية قدرة على متابعة بياناتها وميزانياتها وملاءتها المالية، خصوصاً عندما تقدم على عمليات اقراض بلا أفق أو حساب للمخاطر». وكشف عن ان هناك خططاً استراتيجية لتطوير وإعادة هيكلة المصارف الليبية، مع التركيز على عمليات الاندماج في ما بينها، منوهاً بتجربة طرح مصرفي «الصحاري» و«الوحدة» للخصخصة ومشاركة البنوك العالمية. لافتاً الى تحديات عدة تواجه المصارف العربية ومنها الليبية، وفي مقدمها الالتزام بالمعايير الدولية وإدخال التقنيات وتدريب الكوادر البشرية وتأهيلها، مقترحاً تحرير تجارة الخدمات المالية العربية.

القطاع المصرفي أساسي في تحريك الاقتصاد

■ لقد انتشلت الحكومة البريطانية مصرف «نورثرن روك» من الهاوية بعد سقوطه على الرغم من تصنيفه المرتفع +A وحجم أصوله الذي يبلغ أضعاف ودائعه، برأيكم كيف تستفيد المصارف العربية من هذه التجربة، وهل لديكم تعليق على طريقة التصنيف المعتمدة؟

– تتابع المصارف المركزية والسلطات النقدية في الدول العربية أوضاع المصارف بترقّب وحذر شديدين، وتقوم بتنفيذ إجراءات ميدانية ومكتبية وتطلب البيانات المالية وتحلّل أنشطة المصارف لتفادي أي تعثّر ممكن.

ومن الضروري والمحق ان تلجأ الحكومات الى انتشال مصارفها من الإفلاس، والحفاظ على ملاءتها المالية لأن القطاع المصرفي أساسي في تحريك العجلة الاقتصادية للدولة.

وعلى صعيد آخر، فأي تصنيف مهما علا لا ينقذ المصارف الكبيرة، فالمهم هو قدرة السلطات النقدية في الدول على متابعة البيانات والميزانيات والملاءة المالية للمصارف. فبعض البنوك يقدم على مجازفات عديدة من خلال عمليات إقراض الأموال من دون أفق لحساب المخاطر، خصوصاً مع تداخل القطاعات الاقتصادية، وبالتالي تقع المصارف الكبرى في مشكلة عدم تقديرها الدقيق للمخاطر مما يؤدي الى انهيارها.

خطط استراتيجية للتطوير

■ ما هي السياسة الحالية التي يعتمدها مصرف ليبيا المركزي والدولة الليبية لتطوير القطاع المصرفي المحلي؟

– هناك طموح وخطط استراتيجية لتطوير وإعادة هيكلة المصارف الليبية. ولدينا مشاريع عدة أبرزها دعم النفقات الوطنية وإدخال التقنية

■■■

اي تصنيف مهما علا لا ينقذ المصارف الكبيرة

■■■

الحديثة الى القطاع المصرفي، إضافة الى تدريب مكثّف للكوادر البشرية. كذلك نركّز على عمليات الإندماج بين المصارف، ودخول مصارف أجنبية الى ليبيا ضمن شروط وترتيبات معيّنة. ولا ننسى المشاركة مع دول عربية مثل الإمارات وقطر لإنشاء مصارف جديدة.

من هنا، نعتقد ان القطاع المصرفي الليبي في المرحلة المتوسطة المقبلة سيشكّل منافساً وندّاً للمصارف العربية الأخرى.

مصارف ليبية للخصخصة

■ ما هي السياسة التي يعتمدها «مصرف ليبيا المركزي» لدخول الاستثمارات الأجنبية؟

– طُرح مصرف «الصحاري» في السوق الدولي، وقد تنافست مؤسسات مالية عالمية على شراء حصة في هذا البنك، وقد استحوذ بنك بي ان بي باريبا – على حصة مهمة من صحاري.

وحالياً، طُرح مصرف «الوحدة» للمساهمة، وتتزاحم البنوك العالمية على شراء حصص استراتيجية منه.

وفي المرحلة المقبلة، سيتم طرح مجموعة من المصارف في السوق بصيغ مختلفة، وهذه المصارف كانت تابعة للقطاع العام وعملية الطرح العام تؤدي الى خصخصتها. وتبلغ نسبة تملّك الأجانب في مصرفي «الوحدة» و«صحاري» ٥١٪ لكل منهما.

وسنقوم مستقبلاً بتقييم هذه التجربة لوضع صيغ جديدة للمشاركة الأجنبية في القطاع المصرفي الليبي.

تحديات أمام المصارف الليبية

■ برأيكم، إلامَ تحتاج المصارف العربية لتحسين ورفع مستواها؟

– هناك تحديات عدة تواجه المصارف العربية ومنها الليبية لناحية الالتزام بالمعايير الدولية وإدخال التقنيات التكنولوجية الحديثة الى نظامها العملي، إضافة الى تدريب الكوادر البشرية واحتكاكها بالقطاع المصرفي الدولي، للاستفادة من خبراتها وتجاربها.

■ ما هي الخطوات اللازمة لتحوّل المصارف العربية من إقليمية الى عالمية؟

– يجب تحرير تجارة الخدمات المالية العربية من ضمن منطقة التجارة الحرة العربية، وهذه الخطوة ستؤدي الى اندماجات بين البنوك العربية وتوسيع انتشارها الإقليمي. وعندما تتمكن من جمع رؤوس أموال ضخمة تخوّلها الدخول في أنشطة متنوعة وواسعة، وبالتالي الوصول الى العالمية.

سوق مالية قريباً

■ ما هو قرار ليبيا بالنسبة لربط عملتها بالدولار؟

– أدركنا في ليبيا ان الحل المناسب هو الارتباط في وحدة حقوق السحب الخاصة التي تتألف من سلة من العملات الأجنبية. وقد باشرنا أيضاً في إنشاء سوق مالية وهي في مراحلها الأولى، ونأمل ان يتعزّز دورها في المرحلة المقبلة. ■



د. أحمد ابريهي علي (البنك المركزي العراقي):

قانون جديد وتشريعات مشجعة للإستثمار الأجنبي

مؤشرات عديدة إيجابية على الصعيد الاقتصادي يعيشها العراق بفعل السير بنظام الاقتصاد الحر والانفتاح على الاستثمار الخارجي، بعد صدور قانون الاستثمار الجديد وتشريعات ضامنة لحظت ضرورة جذب الاستثمارات.

نائب محافظ البنك المركزي العراقي الدكتور أحمد ابريهي علي تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن سياسة المركزي المعتمدة في مجال إعطاء التراخيص للبنوك الأجنبية للعمل في السوق العراقية. وأشار الى برنامج باشرت السلطات المالية والنقدية في إنجازه يقضي بإعادة هيكلة مصارف القطاع العام وتعزيزها مالياً وإدارياً وتجهيزاً، معتبراً الاندماج بين المصارف الصغيرة الحل الأنسب لإيجاد كيانات كبيرة قوية قادرة على المنافسة وتمويل المشروعات الضخمة.

قوانين مشجعة على الاستثمار

■ ما هي الخطوط العامة الحالية التي يعتمدها البنك المركزي العراقي، خصوصاً على صعيد الترخيص للبنوك؟

– اعتمدنا في العراق نظام الاقتصاد الحر، وقد جرى تحرير التجارة الخارجية وكل صفقات الحساب الجاري وحساب رأس المال من القيود كافة.

كذلك صدر قانون جديد للاستثمار مما جعل البيئة الاستثمارية متاحة، كما لحظت التشريعات والقوانين الراعية للإدارة ضرورة جذب الاستثمارات الأجنبية، إضافة الى مجموعة من التشريعات التي توفر الضمانة الكافية لأصحاب رؤوس الأموال.

أما بالنسبة الى تراخيص المصارف، فقد دعونا المصارف الأجنبية الى إنشاء كيانات مصرفية مستقلة أو فروع ومكاتب تمثيلية. وبالفعل حصلت مصارف عدة على إجازات للعمل مثل «البنك الوطني الكويتي» و«الشركة العربية المصرفية» وكذلك بنك «ستاندرد شارترد» الذي حصل على إجازة فرع لكنه لم يباشر نشاطه بعد.

إذاً، السوق العراقية مفتوحة أمام دخول كيانات مصرفية عربية وأجنبية بعد تلبيتها الشروط والمعايير الدولية وقانون البنك المركزي ومتطلباته. والجدير بالذكر ان لا وجود لنسبة محددة لتملّك الأجنبي في القطاع المصرفي.

■ هل تسري قرارات المصرف المركزي العراقي في المقاطعة الكردية ايضاً؟

– المنطقة الكردية جزء من العراق، والمصرف الأجنبي أو العربي لا يستطيع ممارسة نشاطه في أي جزء من العراق من دون الحصول على ترخيص من المركزي العراقي.

■ ■ ■

هناك اتفاق عراقي على نطاق واسع للانفتاح وتحرير الاقتصاد

■ ■ ■

اقتصاد محرر وانفتاح

■ هل واجهتكم احتجاجات على السماح بدخول المصارف الأجنبية الى العراق قبل تعزيز المصارف المحلية؟

– ثمة دعوات عدة لحماية رأس المال الوطني من المنافسة الأجنبية أسوة بما هو مطبق في كل دول العالم. لكن هناك اتفاق عراقي على نطاق واسع بضرورة الانفتاح وتحرير الاقتصاد من القيود

■ ■ ■

الاندماج بين المصارف الصغيرة هو الحل الأنسب بهدف إيجاد كيانات كبيرة قوية وقادرة على المنافسة

■ ■ ■

واستقبال الاستثمارات في القطاعات كافة. وقد بادرت مصارف عراقية عديدة الى المشاركة مع المصارف الاجنبية.

البحث عن الحل الافضل

■ هل تؤيدون خصخصة المصارف العراقية الحكومية؟

– وضع برنامج في العراق لإعادة هيكلة مصارف القطاع العام وتعزيزها وزيادة رؤوس أموالها وكفاءاتها البشرية، وسيقود هذا البرنامج الذي تعمل عليه الدولة العراقية الى الحل الأفضل.

الاندماج حل أنسب

■ برأيكم، إلامَ تحتاج المصارف العربية عموماً والعراقية خصوصاً لتحسين أدائها؟

– الاندماج بين المصارف الصغيرة هو الحل الأنسب بهدف إيجاد كيانات كبيرة قوية وقادرة على المنافسة وتمويل مشروعات كبيرة ودعم قطاعات متنوعة. كما ويسمح الاندماج أيضاً بتطوير الأداء العام لجهة افتتاح مراكز للأبحاث والاتصال الدولي وتحليل الجدوى الاقتصادية لمشاريع جديدة وتسويقها.

والبنك المركزي العراقي في هذا الإطار لا يفرض الاندماج على المصارف الخاصة الصغيرة، لكنه يشجّع وينصح على اتخاذ هذه الخطوة.

بيئة ممتازة للنشاط المصرفي

■ هل هناك نيّة لرفع رساميل المصارف القائمة في العراق؟

– يبلغ الحد الأدنى لرأسمال المصارف في العراق ٥٠ مليار دينار عراقي أي ما يقارب ٤٠ مليون دولار، وإمكانية رفعه تعتمد على السياسة النقدية للدولة.

■ هل تواجه المصارف العاملة في العراق معوّقات معيّنة في ممارسة نشاطها؟

– لا وجود لمعوقات تشريعية لممارسة العمل بكفاءة، كما ان البنك المركزي يوفّر بيئة ممتازة للنشاط المصرفي حتى أنه يستقبل فائض سيولة البنوك ويدفع بالمقابل فوائد مجزية.

إذاً البيئة التشريعية والسياسة النقدية والدعم من المصرف المركزي عوامل مشجعة على التقدّم والتطوّر في ظل مبدأ تحرير الاقتصاد العراقي. ■

وليد علم الدين (رئيس لجنة الرقابة على المصارف):

مقابل كل مصرف يغادر لبنان هناك عشرة بانتظار الدخول
نحن لا نعوّل على وعي الطبقة السياسية ونعمل وكأنها غير موجودة



في كل مقابلة لنا مع وليد علم الدين رئيس لجنة الرقابة على المصارف نراه يزداد قناعة بقوة القطاع المصرفي اللبناني الذي يتجاوب مع كل ما يوجه اليه من تعاميم، ويتقيد بكل ما يتم صياغته من معايير دولية حتى في ظل اسوأ اوضاع وصل اليها لبنان سياسيا وأمنيا، ويعطينا رئيس لجنة الرقابة تأكيدا على قوة القطاع وصول معدل ملاءته الى ٢٤ في المئة.

ويكشف رئيس اللجنة حصول «تنظيف» متواصل داخل مجالس ادارات المصارف، حيث تعزز مجالس الادارة بدخول اشخاص جديرين بالثقة بحيث يتم بتواجدهم تطبيق كل المعايير المطلوبة.

بالنسبة للمصارف اللبنانية في الخارج يظهر علم الدين رضاه وتقديره لأعمالها ونتائجها، وهو يتأكد من ذلك من مواكبة اللجنة ومتابعتها لها عبر قنوات عدة، وينفي ان يكون الترخيص لإنشاء مصارف لبنانية في الخارج محصوراً بمصارف معينة، ويقول أن الترخيص يمنح للمصارف المقتدرة.

وتناول الحوار قضية موظفي بنك الـ BNPI واسباب مغادرته مثل المصارف الاجنبية الاخرى فيرد بصوت عال ليغادروا، فمقابل كل مصرف يغادر يوجد ١٠ مصارف تطلب الترخيص لها بالدخول.

وبعد ان اكد اهتمام مصرف لبنان بالمصارف الاسلامية نفى السماح للمصارف الاخرى انشاء نوافذ اسلامية، مستدركا «انما لدى المصارف عدة مسالك للقيام بعمليات مصرفية اسلامية».

وكانت كلمة علم الدين المعبرة في نهاية الحديث: اننا لا نعول على وعي الطبقة السياسية ونعمل وكأنها غير موجودة.

وهنا نص الحوار مع رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين:

ملاءة المصارف اللبنانية مرتفعة جدا

■ كيف عملت لجنة الرقابة في العام ٢٠٠٧ وماذا اتخذت من إجراءات لتنفيذ تعاميمها بالنسبة لبازل ٢ والتسليفات والمؤونات وهل من مصارف عجزت عن التنفيذ؟

– إن عملية إدارة بازل ٢ هي جزء من إدارة المصارف لعملها، والقطاع المصرفي مستعد لتطبيق معايير بازل ٢ ابتداء من ١/١/٢٠٠٨، والمتطلبات الأساسية لهذه المعايير تفوق سابقتها بازل ١ أكثر بكثير، لأن ثمة مخاطر مصرفية لم تكن تطلب كفاية رأس المال في السابق، وأهمها المخاطر السيادية. لكن بالنسبة للمصارف اللبنانية وبعد احتساب رأس المال المطلوب للمخاطر السيادية بالعملات الأجنبية ومخاطر العمليات، فإنها قادرة على تغطية هذه المخاطر الإضافية بل أنها تتمتع ليس فقط بوفر أكبر في رأس المال، بمعنى ان متطلبات بازل ٢ في ما خص نسبة الملاءة لرأس المال هي ٨ في المئة، بينما الدراسات التي قمنا بها وبما فيها الدراسات التي أعددناها بالتعاون مع البنك الدولي بينت ان نسبة الملاءة لدى المصارف في لبنان تصل الى ١٠ في المئة، وهي ملاءة مثقلة وتتضمن المخاطر السيادية ومخاطر العمليات، وتعتبر هذه الثابتة متقدمة جداً وهي لم تأت مصادفة، إذ ان المصارف مجتمعة مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة واكبت رفع رأس المال منذ مدة طويلة، حتى أن ملاءة هذه المصارف وصلت الى ٢٤ في المئة، في وقت كانت فيه متطلبات بازل ١ في ما خص الملاءة على رأس المال لا تصل الى ١٢ في المئة فقط. وهذه النسبة تعتبر ممتازة وجاءت نتيجة أرقام ومنها على سبيل المثال زيادة موجودات المصارف عام ٢٠٠٥ نحو ٨٥ في المئة، بينما زادت الرساميل بمعدل ٢٧٠ في المئة. إذاً فالقطاع المصرفي اللبناني قادر على تطبيق معايير بازل ٢.

تحصل تغييرات عديدة في القيادات المصرفية بعيداً عن الاعلام

تنظيف القطاع بعيدا عن الاعلام

■ تشددون دائما على ارساء متطلبات الحوكمة والادارة الرشيدة على اعلى المستويات، فهل تمكنتم من ذلك لاسيما بالنسبة الى التغييرات المطلوبة في رئاسات مجالس الادارة؟

– شهد القطاع المصرفي تغييرات إدارية صبّت في تعزيزها، سواء على مستوى الإدارات العادية في المصارف نفسها، أو على مستوى مجالس الإدارة. وبالفعل الكثير من مجالس الإدارة وبعيداً عن الإعلام وبعد استشارة اللجنة أدخلت أعضاء تنفيذيين مستقلين عن المالكين ولديهم خبراتهم ومواقعهم، وفي هذا السياق نتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة تغييرات جذرية في كل مجالس الإدارة.

يضيف السيد علم الدين «معياري لعضو مجلس الإدارة المستقل ان يتمتع بخلفية عملانية مصرفية، ويكون باستطاعته الخروج من مجلس الإدارة وله خياره في الانتساب الى أي مجلس إدارة بنك يختاره بنفسه، بمعنى ان يكون مستقلاً في قراره، وقد لمسنا هذا المنحى في المصارف الصغيرة والكبيرة على السواء. وخير مثال إدخال إسمين جديرين بالثقة في مجلس إدارة البحر المتوسط وهما نعمة صباغ وأسامة مكداشي، وهما مستقلين تماماً عن المالكين، وفي بنك لبنان والمهجر حيث استقال رئيس مجلس الإدارة نعمان الأزهري وحل مكانه سعد الأزهري إضافة الى بعض العناصر المشهود لها بالكفاية والعلم والخبرة. وبالطبع هذا ما تتطلبه المعايير الدولية وقد أضحت واقعاً وليس تمنياً وقد لمسنا تجاوباً كبيراً من كل المصارف، وهي في مسارها اليوم تتجه الى تطبيق كل المعايير المطلوبة، مع ان المسألة تتطلب بعض الوقت، وعملية التطوير غير مرتبطة بلبنان فقط.

مراقبة مشددة على مصارفنا بالخارج

■ لا شك انكم تواكبون انتشار المصارف اللبنانية في الخارج، فكيف تتم مراقبتها وكيف كانت نتائجها؟

– بنهاية السنة ٢٠٠٨ يكون قد انتشر القطاع المصرفي اللبناني في نحو ٢٠ دولة، بينما لم يكن يتجاوز هذا الانتشار ٩ دول فقط، وقد أثبت بما لا يقبل الشك ان للمصارف المحلية قدرة كبيرة على المنافسة وتقديم أفضل الخدمات المصرفية، خصوصاً في البلدان التي توفر لها تمايزاً تفاضلياً، كما أثبتت أنها ذات طابع إقليمي، وتجهد في توفير الخدمات المصرفية

النوعية للعملاء العرب عموماً، وفي هذا السياق يجدر بنا التوقف عند الجهود التي قام بها مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف، حيث وضعا أسساً لإدارة المصارف في الخارج، لا تتعلق بإدارة المخاطر فحسب، بل إيضاً بإدارة الأعمال وذلك بهدف التأكد من نجاح هذه المصارف في نشاطها الخارجي مالياً وخدماتياً وتنافسياً، من طريق تقارير ترفعها الفروع الى الإدارة المركزية تتضمن معلومات وافية عن كل ما يتعلق بعملياتها المصرفية ووضعها التنافسي وربحيتها وغير ذلك. وأؤكد بحسب آخر المعايير الدولية والتقييمات الموجهة الى اللجنة ومصرف لبنان، أنها تضعنا في المصاف الأول اشرافياً على المصارف في العالم الناشئ، برغم وضع البلاد السياسي.

وفي ما خص مواكبة ومتابعة هذه المصارف من قبل اللجنة فإننا نذهب الى أكثر مما تتطلبه المعايير الدولية، بمعنى أننا نفرض أيضاً إجراءات تتناول الخطط المرسومة للإدارة والربح والتوسع والسيولة المتوافرة، كون نجاح هذه المصارف أولوية مطلقة لما تمثله في نشاطها لجهة توزيع المخاطر والموارد، وغاية عملنا الإشرافي التأكد من نجاحها.

أما الرقابة الميدانية فتتم بحسب الاتفاقات الدولية، وتطاول هذه الرقابة الإدارة المركزية للمصرف في لبنان، ومن خلال الأجهزة الرقابية في الدول المضيفة، عبر مذكرات تفاهم ترعى أصول الرقابة وتبادل المعلومات، وفي هذا الإطار تقوم اللجنة حالياً بوضع اللمسات الأخيرة على مذكرات تفاهم مع بعض الدول.

التراخيص للمقتدرين

■ بأي مصارف تنحصر التراخيص المعطاة للعمل في الخارج؟

– ليس هناك أي حصرية، المعيار الرئيسي لنيل الترخيص هو قدرة المصرف على إدارة الفرع الذي ينوي افتتاحه، ولا يخفى على اللجنة ومصرف لبنان وضع كل مصرف يتقدم لافتتاح فرع، لجهة الإستثمار المطلوب قياساً الى رأسماله، قدرته الإدارية، أهمية فتح الفرع وغير ذلك. من دون إغفال توافر السيولة، مع العلم ان المصارف اللبنانية لا تعتمد بالمطلق على دعم المصارف العالمية، بل بالعكس حيث وصلت سيولتها في الخارج الى ١١ مليار دولار، وهذه نقطة قوة رئيسية في القطاع المصرفي الذي وصلت ميزانيته المجمعة الى أكثر من ٩٠ مليار دولار، بما يعادل ٤ مرات الناتج المحلي، وهو اليوم يعوّل على أرباحه من خارج الحدود والمقدر لها أن تصل في السنوات المقبلة الى ٢٠ في المئة.

لا صلاحية للجنة بالصفقات

■ حدثت صفقات بيع في القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٧، بيع بنك اللاتي ثم ألغيت الصفقة لماذا، وبيع بنك BLC لفرنسبنك وبيع بنك البقاع الى بنك الشارقة ومحاولة هذا الاخير شراء محفظة بنك BNPI وحصول معوقات عرقلت البيع فلماذا يغادر هذا الاخير لبنان وكيف تنظرون الى الصفقات التي حصلت؟

– قوة القطاع المصرفي اللبناني بانفتاحه التام على الإستثمار وهذا بالطبع ليس متوافراً في كل البلدان المجاورة، ولعل ذلك من العوامل المحفزة على تملك المصارف اللبنانية أو المساهمة فيها. يقال في الأوساط

نواكب ونتابع اعمال مصارفنا في الخارج ونتشدد في الرقابة عبر قنوات عدة

ان عروضاً نجحت وتمت صفقات في وقت فشلت أخرى، وهذا ما يعود الى الطرفين المتعاقدين، وبالتالي ليس ثمة صلاحية للّجنة في الدخول أو المشاركة في ترتيب مثل هذه الصفقات.

قضية بنك الـ BNPI

وفي ما يتعلق بمغادرة مصرف BNPI لبنان بعد تصفية أعماله فأقول بكل ثقة، مقابل كل مصرف يغادر ثمة عشرة مصارف تسعى الى دخول السوق اللبناني، وفي هذا الإطار، ثمة طلب كبير على مصارفنا، حيث تساوي واقعاً أضعاف أضعاف قيمة رساميلها البالغة ٧ مليارات دولار بحيث تتجاوز قيمتها السوقية الـ ٢٠ ملياراً.

وفي الواقع أن أسباب مغادرة المصارف الأجنبية ترتبط بسياسة بلدها الأم وبقدرتها التنافسية في البلد الذي تعمل فيه، فهناك مصارف كبرى ومعروفة ولا تملك القدرة على التنافس، في وقت تنكب فيه مصارفنا الكبرى وحتى المتوسطة على المنافسة في أسواقها وخارجها. أما لجهة الحجم فإن مصرفين لبنانيّين انضما الى لائحة أكبر ٢٥ مصرفاً عربياً، ولو قدر لأحد مصارفنا اتمام صفقة شراء مصرف عربي لانضم هو الآخر الى لائحة أكبر خمسة مصارف عربية، وكل ذلك إنما يعطي مؤشراً لأهمية مصارفنا وأحجامها في الدول العربية، كما ويزيدنا إصراراً على إصدار قانون الدمج الموجود حالياً في أدارج مجلس الوزراء، وليشكل مظلة قانونية ذات حوافز وتسهيلات لعمليات دمج أوسع من الاستحواذات التي تحصل حالياً.

الاهتمام بالمصارف الاسلامية

■ هل ثمة مميزات تفاضلية للبنوك التي تتعاطى الصيرفة الإسلامية؟

– القانون اللبناني الراعي للقطاع المصرفي وضع إطاراً خاصاً لعمليات المصارف الإسلامية على أنها ذو طابع غير مختلف عن التجاري، بحيث ان للمصارف أسواقها وعملاءها وعملياتها الخاصة بها، ولا ميزات تفاضلية لأي منها، كما وأنها تخضع لرقابة مصرف لبنان ولجنة الرقابة، وللمعايير الدولية الخاصة بالمصارف الإسلامية.

ان حجم عمليات المصارف الإسلامية حول العالم وصل الى نحو ٧٥٠ مليار دولار، بينما هو في لبنان يتجاوز ١٠٠ مليون دولار بقليل أي بنسبة ١ في المئة من القطاع المصرفي ككل، وبالتالي لا يمكن للأخير ان يكون قوياً إقليمياً كما ننظر إليه، إذا لم تمتلك القدرة على القيام بعمليات الصيرفة الإسلامية، ونحن نفخر ان يكون أحد أركان مصرف إسلامي في لبنان مارونياً، وهذا يدل على انفتاح القطاع، والاهتمام الكبير بالمصارف الإسلامية من قبل مصرف لبنان كونها أساسية على الصعيد الإقليمي.

النوافذ الإسلامية في المصارف التجارية

■ هل ستسمحون للمصارف العاملة في لبنان بإنشاء نوافذ للقيام بعمليات صيرفة إسلامية؟

– القانون لا يسمح بذلك، إنما على كل مصرف ينوي مزاولة عمليات الصيرفة الإسلامية ان يخضع لقانون خاص صدر حديثاً وأن يحوز رخصة مصرف متخصص، وثمة أربعة مصارف إسلامية تعمل في السوق المحلي، يبقى أنه من المسموح به لأي مصرف القيام بعمليات ذات طابع إسلامي لكن بحدود معينة، كما وهناك هندسات مالية تعنى بالموجودات يمكن ان توضع وفق أسس الشريعة.

عمليات معقّدة

■ وما هي برأيكم المجالات التي يمكن للمصارف الإسلامية منافسة زميلاتها التجارية بها؟

– من المعروف ان عمليات الصيرفة الإسلامية أكثر تعقيداً من عمليات المصارف التجارية، حيث من الضروري ارتكازها على موجودات مالية وعينية ثابتة، والدليل على تعقيدات هذه العمليات فإن لندن اليوم هي أحد المركزين الرئيسين للصيرفة الإسلامية تليها البحرين.

لا نعوّل على الطبقة السياسية

■ قلتم في حديث في العام الماضي ان الطبقة السياسية غير واعية لضياع الفرص الهائلة، فهل ترون ان هذه الطبقة قد بدلت شيئا من مواقفها، وماذا سيكون تأثير تشبثها وعنادها على القطاع المصرفي حسب خبرتكم؟

– نحن لم نكن نعوّل على وعي الطبقة السياسية ولن نعوّل، لذلك نعمل وكأنها غير موجودة، لكن مهما يكن يبقى للمؤسسات الدستورية ولرئاسة الجمهورية الدور في الاستقرار السياسي، وبالتالي في التصنيف السيادي للبنان، بما ينعكس على القطاع المصرفي، الذي كان من دوافع انتشاره خارج الحدود فَصْل التصنيف السيادي عن تصنيفها. لكن برغم ذلك فمصارفنا قوية بتصنيفاتها المستقبلية المضاعفة وتفوق قدراتها المعنوية على أرقام ميزانياتها وإذا ما تسنى لها الاستقرار فإنها ستضاعف حجم موجوداتها خلال وقت قياسي.

لا يريدون رقابتنا على البورصة

■ نرى ان البورصة تراوح مكانها فهل لديكم فكرة عن اسباب عدم دخول الشركات المساهمة اليها؟

– يبدو ان السياسيين لا يريدون عبر تقديم قوانين، الجمع بين الإشراف على السوق المالي والقطاع المصرفي، في وقت تعتمد الدول الصناعية المتقدمة والكثير من الدول العربية، مبدأ الرقابة المجمّعة. فليتعظوا من نجاح القطاع المصرفي الذي يعكس الجهود المبذولة في مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف التي تعمل كفريق منفصل تماماً عن التجاذبات السياسية. ■



عدنان يوسف (رئيس اتحاد المصارف العربية - رئيس مجموعة البركة المصرفية (ABG)):

المصارف العربية قطعت شوطاً كبيراً في مسارها نحو العالمية

يرى رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية (ABG) السيد عدنان يوسف ضرورة حرص المصارف العربية على شفافية ميزانياتها، ويقترح لدخولها الأسواق العالمية، بعدما كبرت على أسواقها المحلية، التفتيش عن حلول تسمح لها بذلك، وقد قطعت شوطاً كبيراً في مسارها نحو العالمية لالتزامها بمعايير «بازل»، عارضاً لخطط المجموعة التوسعية على المديين القريب والبعيد في أكثر من قارة وبلد حول العالم.

الحرص على شفافية الميزانية

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– حصلت أحداث مشابهة سابقا من قبل في أسواق الشرق الأقصى وتحديداً في هونغ كونغ. وما حصل لـ «نورثرن روك» لم يكن متوقعاً، وقد أدت البلبلة الى رد فعل لدى العملاء والمودعين الذين عمدوا الى سحب ودائعهم.

وفي ما خص مصارف العالم العربي، فأعتقد ان من واجبها الحرص على شفافية ميزانياتها. ولطالما نركّز خلال المؤتمرات والندوات على قيام لجنة للمطلوبات والموجودات تهتم بالموازنة بين الأصول والمطلوبات والتأكد من حجم السيولة المتوفرة لمواجهة المتطلبات. كذلك من الضروري التنبه الى وجود نسبة محددة من الأصول السائلة في البنك وإلاّ ستكون عبئاً عليه.

وحول التصنيف، فكل مؤسسات التصنيف الإئتماني تضع تصنيفاتها على أساس قدرة المصرف أو المؤسسة المالية على سداد الديون. لكن ما حصل لـ «نورثرن روك» يدخل في باب افتقاده للسيولة.

■ **لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– المصارف العربية متحفظة لجهة المحافظ والصناديق ذات المخاطر. وبعض البنوك العربية دخلت في هذا القطاع لكن بنسبة متواضعة ولم يكن لها تأثير يذكر على قوتها المالية.

ريادة المصارف البحرينية

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– المصارف البحرينية مشهود لها في منطقة الشرق الأوسط من حيث الأداء وابتكار منتجات جديدة، وقد ساعدت كثيراً في تقديم تمويلات وتسهيلات ائتمانية وتعزيز الاعتمادات في العالم العربي.

كما تتمتع المصارف المحلية برساميل قوية وسمعة طيبة تحت قيادة البنك المركزي البحريني.

■■■

من واجب المصارف العربية الحرص على شفافية ميزانياتها

■■■

خطوات نحو العالمية

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– استطاعت المصارف العربية خلال السنوات الخمس الأخيرة ان تكبر وتقوى وتتوسع في كل الأسواق التي تعود عليها بالفائدة في المنطقة العربية والاقليمية، وبالتالي أصبح من الضروري ان تنتشر في باقي دول العالم، لا سيما ان بعض الدول الإقليمية لا تفسح في المجال أمام دخول المصارف العربية الى اسواقها.

لذلك على هذه المصارف، بعدما كبرت على أسواقها المحلية، التفتيش عن حلول تسمح لها بالخوض في أسواق جديدة، وقد قطعت شوطاً كبيراً في مسارها نحو العالمية لالتزامها بمعايير «بازل» الدولية.

المشكلة في التنفيذ

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– التشريعات موجودة، لكن المشكلة في تنفيذها وتطبيقها، وبالتالي، نحن لسنا في حاجة الى سن قوانين جديدة بقدر ما نطلب تفعيل المتوافر منها.

وأرى ان البورصات العربية بدأت تتحسّن، لا سيما في الدول الخليجية التي تشهد طفرة نقطية. أما بورصة البحرين فهي صغيرة والمطلوب ان تتوسّع لاستيعاب المؤسسات المالية المحلية الضخمة. لكن النقطة الإيجابية هي عدم وجود مضاربات في البورصة المحلية.

تحويل «البركة» الى مؤسسة عالمية

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟ وما هي خططكم المستقبلية؟**

– نتائجنا جيدة، وحققنا زيادة في نمونا السنوي بنسبة ٣٠ بالمئة في الأصول وأكثر من ٩٠ بالمئة في الأرباح.

ولدينا مشاريع عديدة للسنوات الخمس المقبلة. وقد انتهينا من توسعنا في أسواق سوريا وماليزيا وأندونيسيا. ونسعى لافتتاح فروع في بنغلادش والهند وسيريلانكا.

أما على المدى البعيد فإن الرغبة بتحويل مجموعة البركة الى مؤسسة مصرفية عالمية ستترجم من خلال التواجد في عدد مختار من أسواق أوروبا وأفريقيا والقارة الأميركية، وكذلك الصين. ■

د. جوزف طربيه (رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ورئيس بنك الاعتماد اللبناني):

القطاع المصرفي اللبناني يحوز تصنيفا جيدا ومتقدما رغم تأثره بالتصنيف السيادي

٤ مرتكزات اساسية يقوم عليها إقراض المصارف للدولة اللبنانية

ولئن طالت أجوبة الدكتور جوزف طربيه على اسئلة «البيان الاقتصادية»، ففي أجوبته ما يوضح ويفيد، فالخبرة التي لدى رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ورئيس اللجنة التنفيذية في اتحاد المصارف العربية ورئيس مدير عام احد المصارف العشرة الاولى في لبنان بنك الاعتماد اللبناني، تساعد على تزويد القارئ بمعلومات قيّمة عن الصناعة المصرفية العربية عموماً، وعن اوضاع القطاع المصرفي اللبناني خصوصاً.

يرى الدكتور طربيه ان المصارف في لبنان تسعى الى التأقلم مع التطورات العامة وهي تعمل بمهنية عالية، وهذا باعتراف جميع المؤسسات المالية الدولية. ويعدد ٤ مرتكزات لتعامل المصارف مع الدولة كعميل مدين وهي



مرتكزات مبنية على مصداقيتها واحترام التزاماتها.

ويؤكد بأن لدى لبنان نظاماً مصرفياً سليماً ومواكباً للمعايير الدولية اسوة بالمصارف العربية التي تتشدد في مراقبة ومنع العمليات المالية غير المشروعة، متجاوبة مع سعي اتحاد المصارف العربية الحريص «على نظافة مؤسساتنا وهيكلياتها بالدرجة الاولى».

واذ يتحدث د. طربيه عن وجود خطة استثنائية لمساعدة القطاع الخاص الذي تضرر من العدوان الاسرائيلي ومن الازمات السياسية يؤكد من ناحية ثانية تحقيق المصرف الذي يرأس ويدير الاعتماد اللبناني معدلات نمو مستدامة وارباحا فاقت الـ ٣٥ مليون دولار العام ٢٠٠٧ نتيجة المزايا التنافسية المهمة التي يملكها.

■ ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل ٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– تسعى المصارف في لبنان الى التأقلم مع التطورات العامة سواء منها السياسية او الاقتصادية الداخلية من جهة، والخارجية المحيطة بها من جهة اخرى. وهي تقوم بالتعامل بمهنية عالية مع المخاطر العامة والخاصة التي تواجهها، وتستمر بزيادة اموالها الخاصة والإبقاء على نسبة عالية للسيولة الدولية لديها. حيث تبيّن المعطيات الإحصائية ان معدل الملاءة الحالي، بحسب معايير بازل يفوق ١٩٪، وهو أعلى من الحد الادنى المفروض من قبل السلطات النقدية اللبنانية ١٢٪ والحد الادنى وفقاً للمعايير الدولية (٨٪).

وتعترف المؤسسات المالية الدولية كما البنك وصندوق النقد الدوليين ووكالات التصنيف العالمية بأن إدارات المصارف في لبنان تتبع سياسات تحصّن القطاع وتعزز استقراره، ويحوز القطاع عموماً تصنيفاً جيداً ومتقدماً احياناً على رغم تأثره بالتصنيف السيادي الذي تتحكم به المديونية العامة والعجز في الموازنة وفقاً للقاعدة المتبعة دولياً في التصنيف.

المصداقية وتقدير المجتمع الدولي

يتابع الدكتور طربيه: كما ان مصداقية الدولة اللبنانية في تعاملاتها واتفاقياتها الخارجية وبالاخص التزاماتها المالية، كانت على الدوام من احدى المميزات الهامة او الاهم لسمعة لبنان التي درجت على تعزيزها الحكومات المتعاقبة وحتى في احلك الظروف واصعبها، وهذا ما أكسب الدولة ثقة وتقدير المجتمع الدولي والمؤسسات المالية المعنية، حيث لا تخلو تقاريرها عن لبنان واقتصاده، من اشارة الى الالتزام بسداد المستحقات في مواعيدها وعدم الاخلال بأي اتفاقيات ذات مضمون مالي.

ونحن نعتقد، ان عوامل الارباك السياسي الحالية التي تؤثر حكماً على التصنيف السيادي يوازيها حرص كبير على عدم التفريط بأي من عوامل المصداقية الدولية التي اكتسبها لبنان على مر السنين، وهذا يتطلب جهوداً اكبر وإجماعاً سياسياً على الحل السياسي ووضع خطة التصحيح المالي في رأس هرم الاولويات بدعم وتأييد القطاعات الخاصة وفي مقدمها المصارف والمؤسسات المالية التي تجاوزت معطيات التصنيف السيادي واستطاعت النفاذ الى الاسواق الخارجية واستقطاب الرساميل والاستثمارات في ظروف غير مناسبة، وستكون حكماً اكثر قدرة واكثر دينامية في تعزيز مناخ الاستثمار إذا ما تحركت الحلول بالاتجاه الصحيح دون ابطاء.

ويهمني الاشارة الى ان الاقتصاد اللبناني من الاقتصادات ذات الخصوصية في ركائزه ومقوماته من خلال دور القطاع الخاص وثقله في الاقتصاد، وهذا ما يمكّنه من استيعاب تأثيرات تدني التصنيف السيادي، بل ان بعض مؤسساته وبالاخص المالية والمصرفية تحظى بتصنيفات عالية تفوق سقف التصنيف السيادي، بفعل قوة المركز المالي والتزام ارقى المواصفات الدولية في ادارة اصولها واعمالها وسيولتها وملاءتها.

٤ مرتكزات اساسية

ويضيف د. طربيه: ووفقاً لهذه المعادلة فقد دعم القطاع المصرفي مؤتمر باريس٢ بشكل مباشر وغير مباشر، كذلك لم يكن القطاع محايداً في تثمير نتائج مؤتمر باريس٣ ، وهناك تنسيق تام مع مصرف لبنان المركزي لدعم وتحفيز اي مبادرة بناءة تسهم بإعادة تنشيط الاقتصاد واستعادة الثقة الداخلية والخارجية، لكن من المهم التأكيد بأن المصارف اللبنانية التي التزمت بشكل صريح وثابت بتمويل الاقتصاد اللبناني بقطاعيه العام والخاص، تتعامل مع الدولة كعميل مدين وهذا التعامل يقوم على مرتكزات اساسية اهمها :

١ – الحرص الشديد على اموال المودعين لدى المصارف التي تتولى ادارة هذه الاموال وفق اقصى التدابير الاحترازية التي تمليها معايير الادارة الرشيدة واصول العمل المصرفي السليم.

٢ – التعامل بإيجابية مع كل ما يتعلق بتوفير التمويل اللازم للدولة والاقتصاد الوطني، في سياق النهج الثابت القائم في التواصل الدائم والحوار الموضوعي البنّاء.

٣ – ضرورة احترام الدولة اللبنانية إلتزاماتها إزاء الاصدارات السابقة التي تمّت في اسواق دولية ووفق شروط وآجال محدّدة، فثمة انظمة وعقود ترعى هذه الاصدارات لا يمكن تجاوز شروطها او الإخلال بها.

٤ – إحترام معطيات السوق المحلية والدولية وتلك

من ميزات المصارف اللبنانية: المهنية العالية والتمرّس بإدارة الاموال والمخاطر

اتحاد المصارف حريص على نظافة المؤسسات وهيكلياتها والتزامها بالتوجهات الدولية



المتعلقة بموارد المصرف وسيولته، لا سيما بالعملات الاجنبية، وفي ضوء تقييم مخاطر البلد السيادية Sovereign Risk من قبل مؤسسات التصنيف الدولية.

ميزات المصارف اللبنانية

ويبرز الدكتور طربيه ميزات المصارف اللبنانية فيقول: في الواقع، يسعى القطاع المصرفي اللبناني للإلتزام بشكل صارم بالمعايير والمواصفات العالمية، وبالاخص مقررات وتوجهات بازل٢ حين بدأت المصارف بالاستعداد المبكر لمواكبة المتطلبات الجديدة بدءاً من مطلع العام ٢٠٠٨، ووفق التكيف المحلي الذي وضع قواعده مصرف لبنان المركزي ولجنة الرقابة على المصارف.

وتلتزم المصارف اللبنانية، بشكل صارم، ايضاً الادارة السليمة لمجمل اموالها اي ادارة موجوداتها ومطلوباتها، ومن الميزات التي نفتخر بها في المصارف اللبنانية، المهنية العالية والتمرس بإدارة الاموال والمخاطر، وهذا ما يبدو جلياً في المؤشرات الاساسية المتعلقة بنسبة الملاءة ونسب السيولة والتقليل المستمر لمخاطر التوظيف والاستثمار واحتجاز المخصصات اللازمة لمواجهة الديون المشكوك فيها او الصعبة. وبهذا يمكن الجزم بأن المصارف اللبنانية سليمة ومتينة وتمتلك القدرات الكافية لمواجهة اي تطورات محسوبة وغير محسوبة.

ونستطيع التأكيد مسبقاً بأن جهوزية المصارف اكتملت للإلتزام بالمعايير الجديدة التي ستفرضها هذه الاتفاقية لناحية الرساميل الاضافية المطلوبة، والنظم والاجراءات ووسائل قياس المخاطر وتأهيل الكوادر في المصارف والسلطات الرقابية على السواء ووضع الاليات والسياسات اللازمة موضع التنفيذ. وهذا ما سعت اليه السلطات النقدية اللبنانية وجميع المصارف في لبنان عبر التنسيق والتعاون وورش العمل والحلقات التدريبية التي اقامتها بهذا الصدد، والتي خلقت وعياً لدى الجهاز المصرفي حول هذا الموضوع. كما ان المهمة التي تنفذها جمعية المصارف بوضع الادلة المطلوبة بموجب إتفاقية بازل ٢ وتعميم هذه الادلة اللازمة على المصارف لبلورتها وفقاً لأوضاعها الخاصة كان لها الاثر الجيد في استكمال التحضيرات المطلوبة للتطابق مع الاتفاقية الجديدة.

نظام مصرفي سليم ومواكب للمعايير الدولية

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، اي تنفيذ بازل٢ في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون ان القطاع ككل قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم الى تزايد الانفتاح، سلبياته وايجابياته؟

– كما تعلمون، يزخر القطاع المصرفي اللبناني بإمكانات وطاقات متنامية بنيوية ومالية وبشرية، شكلت على الدوام احد اهم مكامن القوة في الاقتصاد الوطني وخط الدفاع الحصين بمواجهة المصاعب والازمات التي يتعرض لها على اختلاف انواعها. كما شكلت احد اهم الجسور للتمدد الاقتصادي الخارجي، على خطي استقطاب الرساميل والاستثمارات والانتشار والتواجد في الاسواق الاقليمية والدولية واكتساب مزايا تنافسية لمواجهة متطلبات العولمة واتفاقيات تحرير الاسواق.

وخلال السنوات الماضية شهد القطاع عملية اعادة هيكلة تأسست على بنية نظام مصرفي سليم ومواكب للمعايير والمواصفات الدولية، كانت كفيلة بعودة القطاع في فترة قياسية لاحتلال مكانته المعهودة في الاقتصاد الوطني، ولـيكتسب ما يلزم من قدرات ومميزات تنافسية تؤهله لتعزيز دوره الاقليمي والخارجي وفق اهم المؤشرات التي يتم تنميتها باستمرار واهمها :

– حيازة القطاع المصرفي حالياً على موجودات تزيد عن ٨١ مليار دولار، اي ما يقارب ٤ اضعاف اجمالي الناتج المحلي، وما يضاهي موجودات القطاعات المصرفية في بلدان اقليمية غنية بمواردها النفطية.

– وجود بنية قانونية متطورة، عمادها نظام السرية المصرفية الذي يكاد ينفرد به لبنان ليس في المنطقة فحسب، بل مع دول معدودة في العالم، من دون الاخلال بالمعايير الدولية الحديثة في الافصاح والشفافية ومكافحة الاموال غير المشروعة.

– استقطاب القطاع المصرفي لمهارات وكفاءات دولية في مجال الاعمال المصرفية والمالية والاستثمارية، سواء من جيل الشباب الذين يحملون شهادات عالية من جامعات مرموقة، او من ذوي الخبرات في العمل المصرفي والمالي الحديث وجلهم من اللبنانيين الذين تمرسوا العمل بمؤسسات دولية.

– تطوير شامل لبيئة الاعمال والوسائل المستخدمة بما يتوافق مع تطلعات المتمولين والمستثمرين واحتياجات الاسواق، وبشكل خاص بالنسبة للخدمات والمنتجات المرتبطة بالعمل المصرفي الحديث.

– استقدام واستخدام التكنولوجيا المصرفية الحديثة ومواكبة الجديد منها على الصعيد العالمي، سواء بالنسبة للكفاءات البشرية او بالنسبة للاجهزة والمعدات، حيث يمكننا التأكيد، بأن الاستثمار في التكنولوجيا يشكل احد اهم ابواب الانفاق لدى المصارف اللبنانية.

وتساهم هذه العوامل بشكل حاسم في تدعيم الانتشار المتنامي للمصارف اللبنانية الاقليمية والدولية، خصوصاً بعدما اكتسب خبرات مميزة في عمليات اسواق الرساميل وباتت مؤسساته مؤهلة للعب دور وساطة مالية بمواصفات عالية لصالح الحكومات والمؤسسات في المنطقة. وسيكتسب هذا الدور دون شك قيمة مضافة كبيرة من خلال التوسع والانتشار ومن خلال الشراكات او التحالفات مع المؤسسات الاقليمية والخارجية التي تتمتع بإمكانات تمويلية كبيرة.

خطورة الاندفاع في التمويل

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها، وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع باضعاف ، وهو يحمل تصنيفاً من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– ان المشكلات الصعبة التي عانتها بعض المصارف العالمية الكبرى ومنها البنك البريطاني الذي تشيرون اليه على خلفية ازمة الائتمان العقاري ليست دليلاً كافياً لوجود مخاطر مماثلة في مصارف اخرى عربية كانت ام غير عربية. لكنها بالتأكيد مؤشر مهم لخطورة الاندفاع في التمويل وحصر الجزء الاكبر منه في قطاعات محددة وان تكن على ازدهار وتقدم.

وبالتأكيد فإن هذه المشكلات عززت مناعتنا بضرورة تعجيل القطاع المصرفي العربي في امتلاك ما يلزم من خبرات وكفاءات للتعامل مع التطورات التي تحصل في سوق العمل سواء منه الكلية والشاملة او الخاصة بالعمليات المصرفية والمالية، وعلى هذا الاساس فإن المعايير والمواصفات العالمية وبالاخص مقررات وتوجهات بازل ٢ هي حالياً موضع اهتمام خاص ومتابعة حثيثة من قبل المصارف ذاتها بالانسجام مع وجهود البنوك المركزية العاملة على مواكبة هذا الاستحقاق بمهنية واحتراف.

حرص الإتحاد على نظافة المؤسسات

ويتابع رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب: ومن الطبيعي في ظل ظروف اقتصادية صعبة ومعقدة وتصاعد القلق من الاوضاع القائمة في المنطقة والعالم، ان تنشأ بعض العراقيل والمعوقات بمواجهة النشاط المصرفي ومنها ما يتعلق بمخاطر التشغيل ومخاطر التسليف التي ازدادت حجماً ونوعاً، لكن لم

الاعتماد اللبناني يحقق معدلات نمو مستدامة وأرباحه تقارب الـ ٣٥ مليون دولار

تبلغ مطلقاً حدود التأثير على استراتيجيات العمل والانشطة، حيث ان ادارات المصارف تجيد التعامل والتكيف مع متطلبات السوق في الوقت ذاته ومحاذيره، حيث أنه من المقومات الأساسية للمهنة إدارة المخاطر بغض النظر عن خلفياتها واسبابها ونشوئها نتيجة عوامل داخلية او خارجية.

كما نسعى كاتحاد مصارف عربية وكمصارف الى التزام معايير مشدّدة في مراقبة ومنع العمليات المالية غير المشروعة، حرصاً منا على نظافة مؤسساتنا وهيكلياتها بالدرجة الاولى، والتزاماً بالتوجهات الدولية التي تدأب المصارف في تصنيفها ضماناً لانخراطها الكلي في الصناعة الدولية.

بالمقابل فإنه وفي الوقت الذي تتواصل فيه عملية العولمة والتحرر على مستوى العالم، وما انتجته من فوائد ومكاسب لعدد من الدول، فإننا نرى مسلسل الازمات العالمية يزداد فصولاً يوماً بعد يوم. وهذا ما يطرح على بساط البحث اهمية وضرورة ايجاد الحكم السليم في الاقتصاد العالمي وقطاع الشركات المالية وغير المالية. والاهم من ذلك كله بالنسبة للمنطقة العربية، ضرورة تحصين البيت الداخلي العربي لمواجهة هذه الازمات الجديدة وما يتربص بعدد من دولنا العربية من اخطار عالمية واقليمية محدقة تطال عموم منطقتنا العربية.

وهذا الواقع الدولي زاد من قناعتنا الراسخة بأن الاستمرار في التعاون العربي على الصعد الاقتصادية والمصرفية والاستثمارية كافة، هو الرد المناسب على جميع التحديات الدولية والاقليمية التي نواجهها، خصوصاً في ظل التقارب الاقتصادي المتسارع على مستوى الدول مع تواصل برامج التكيف الهيكلي والاصلاحات الاقتصادية والمالية والانفتاح الاستثماري المتزايد في معظم، ان لم نقل كل دولنا العربية.

وعلى خط مواز على رغم اهمية ما تم تحقيقه على صعيد برامج الاصلاح والتحرر الاقتصادي، فإن هناك الكثير مما يتوجب عمله من اجل تسريع عملية التكامل الإقليمي العربي وبالتالي إندماج الدول العربية في الاقتصاد العالمي، للإستفادة من تحولات العولمة والتحرر.

خطة استثنائية لمساعدة القطاع الخاص

■ **تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لأسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟**

– لقد اثمرت الجهود المشتركة التي بذلناها مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف والهيئات الاقتصادية المعنية في بلورة رؤية مرنة للتعامل مع الديون التجارية غير المنتجة، وللاسراع في تسوية هذه الديون على قاعدة تعاميم مصرف لبنان. ونأمل نجاح الجهود التي تبذلها المصارف بحيث تسمح ليس فقط بمجرد تسوية الديون وتنقية الميزانيات، بل وكذلك بإعطاء فرصة جديدة للمؤسسات المعنية لإعادة هيكلة ماليتها وادارتها، عن طريق الاتاحة



للمصارف بتملك حصص في المؤسسات والمشاركة في الاشراف والتطوير لادارتها.

وتزيد التسليفات المصرفية الممنوحة من المصارف التجارية للقطاع الخاص عن ٨٥٪ من الناتج المحلّي الاجمالي، وهي نسبة قريبة من تلك السائدة في العديد من الدول التي يعتبر فيها القطاع المصرفي المموّل الرئيسي للاقتصاد. ويعزى التباطؤ في نمو التسليفات للاقتصاد، الى سياسة المصارف الاحترازية في شأن الإقراض لبعض الأنشطة الاقتصادية التي تعاني ركوداً ظاهراً، وانخفاض الطلب على الاقتراض من قبل المؤسسات بسبب الاوضاع الاقتصادية السائدة في المنطقة.

نمو مستدام رغم الاوضاع الصعبة

■ **بصفتكم رئيس مجلس إدارة بنك الإعتماد اللبناني، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟**

– يحقق الاعتماد اللبناني، منذ سنوات ، معدلات نمو مستدامة تزيد بشكل صريح عن متوسطات نمو القطاع المصرفي اللبناني. كما يحقق نمواً موازياً في ربحيته التي يتوجه الجزء الاهم منها لخدمة مخططات التوسع في الاسواق الداخلية والخارجية، وآخر الانجازات في هذا المضمار تأسيس بنك تابع للإعتماد اللبناني في البحرين التي تعتبر مركزاً مالياً إقليمياً في منطقة الخليج.

وعلى رغم الاوضاع الصعبة التي عانى منها لبنان عموماً واقتصاده خصوصاً على خلفية الازمة السياسية الحادة هذا العام وخلال العام الماضي بسبب حرب تموز، وقبله بفعل جريمة اغتيال الرئيس رفيق الحريري، فقد استطعنا تحقيق نمو اضافي في ارباح مجموعة الاعتماد اللبناني، حيث تشير بياناتنا المالية هذا العام الى تحقيق ارباح بقيمة تقارب ٣٥ مليون دولار، وقد تتجاوز هذا المستوى بنهاية العام ٢٠٠٧. وتنعكس بنسبة موازية بالنسبة للعائد المحقق على الاموال الخاصة وعلى متوسط الموجودات. ويدير الاعتماد اللبناني موجودات تقارب ٤ مليارات دولار.

نحو الصيرفة الشاملة

وتكرس هذه النتائج اهمية توجهنا الاستراتيجي نحو الصيرفة الشاملة والذي عملنا من خلاله على تطوير التكامل بين الخدمات المصرفية التجارية والتقليدية والاسلامية، مع حزمة متكاملة من الخدمات المصرفية بالتجزئة Retail Banking الى جانب الخدمات المالية والاستثمارية وتمويل التجارة مع التوسع الدائم في مجال الخدمات الموازية Para Banking ليحتل البنك بذلك موقعاً مميزاً في خريطة العمل المصرفي والمالي في لبنان والمنطقة.

وضمن هوية المصرف الشامل، تعزز مجموعتنا مخططاتها واعمالها وفق استراتيجيات تشمل مختلف المجالات المصرفية والمالية. وتطور هذه المخططات وفق حاجات الاسواق والعملاء مع التركيز على :

– إجراء المزيد من التوسع الأفقي والعمودي في مجال الصيرفة بالتجزئة .

– تنويع الخدمات الالكترونية، وضم فئات جديدة الى رحابها.

– تعزيز قاعدة الشركات التابعة وتنشيط اعمالها وخدماتها، وتوسيع نطاقها ليشمل خدمات جديدة.

– توسيع قاعدة العملاء عن طريق طرح خدمات ومنتجات جديدة تناسب اوسع الشرائح الاجتماعية، ومن ضمنها الخدمات ذات الطابع التربوي والتعليمي والاجتماعي.

– دخول اسواق جديدة في المنطقة وخارجها.

مزايا تنافسية هامة

وينهي الرئيس طربيه حديثه: ولدى مجموعتنا مزايا تنافسية هامة تدعم استراتيجيات التوسع اهمها :

١ – امتلاك الاعتماد اللبناني لواحدة من اكبر الشبكات المصرفية التي تضم ٥٨ فرعاً تنتشر في مختلف المناطق اللبنانية.

٢ – امتلاك الاعتماد اللبناني لشبكة خارجية تشمل حالياً مصرفاً في البحرين كمركز اقليمي لاعمالنا المالية في الخليج، ومصرفاً في قبرص يخدم اعمالنا في المجموعة الاوروبية؛ ومكتب تمثيل في كندا لخدمة عملائنا في اميركا الشمالية.

٣ – عراقة وخبرة الاعتماد اللبناني في اطلاق وتقديم المنتجات والخدمات المصرفية المتنوعة.

٤ – ريادة الاعتماد اللبناني في استقدام واستخدام التكنولوجيا الحديثة والتعامل المبكر مع الصيرفة الالكترونية في اعماله الداخلية وفي اصدار بطاقات الائتمان وبطاقات الدفع الالكترونية.

٥ – وجود فريق عمل يتمتع بخبرات كبيرة ومتعددة في مجمل العمليات المصرفية والمالية وعلاقات ذات تأثير وفعالية في اوساط رجال الاعمال والمال والمستثمرين والمؤسسات والشركات.

٦ – الاعتماد على نظام متكامل لادارة المعلومات يشمل كل شبكة فروعه ويوفر للادارة العليا والمحللين والمديرين المعلومات عن الزبائن، ويخلق هذا النظام قاعدة للمعلومات تشمل جميع الوظائف الرئيسية والمحاسبة على صعيد الفرع وعلى صعيد البنك ككل. ■



دكتور فرنسوا باسيل (رئيس جمعية مصارف لبنان):

لم نعد نرغب في تغطية عجز الدولة فيما يستمر هدر الأموال

من ميزات رئيس جمعية المصارف في لبنان د. فرنسوا باسيل البوح بما يعتقد انه لمصلحة لبنان ومصلحة القطاع المصرفي، مهما تكن نتائج ما يقوله قاسية بحق المسؤولين.

وفي أجوبته عن اسئلة «البيان الاقتصادية» هناك الكثير من الانتقادات لدولة الهدر ولمسببي ارتفاع الدين العام واعاقة النمو وعرقلة مسيرة القطاع الخاص بحيث أدى ذلك الى تخفيض التصنيف الائتماني للبنان واثر سلبا على التصنيف الائتماني للمصارف اللبنانية.

ومن ابرازه لسلبيات المسؤولين، ينتقل الدكتور باسيل ليتحدث بتفاؤل عن انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية، والتزامه بالمعايير الدولية بحيث انهى القطاع المصرفي ككل استعداداته لتطبيق معايير «بازل٢».

وينهي باسيل كما بدأ مقابلته بانتقاد سيطرة السياسة على عملية اتخاذ القرار الاقتصادي مما يحول دون تحقيق الاصلاحات المؤسساتية الى جانب الاصلاحات الاقتصادية، اذ من شأن تحقيق الاصلاحات تشجيع الاستثمارات واعطاء دفع للنمو.

لا تغطية باستمرار هدر الأموال

■ أدّى الوضع الراهن في لبنان إلى ارتفاع المخاطر السياديّة إلى مستويات مرتفعة ممّا يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله إلى موعد تنفيذ بازل ٢، فهل ترون أنّ بإمكان القطاع متابعة إقراض الدولة وإلى أيّ مدى؟

– صحيح أنّ التوتّر السياسي يؤثّر سلباً على وضع الدين العام للدولة اللبنانية، غير أنّ التصنيف السيادي للدين العام من قبل وكالات التصنيف الدولية حافظ على مستواه (B-) بالرغم من كلّ الإنتكاسات السياسية والأمنية في العامين المنصرمين. وهذا التصنيف هو أصلاً منخفض. وقد حذّرت وكالات التصنيف من الآثار السلبية للتوتر السياسي على استمرار ارتفاع الدين العام ولكنها لم تخفّض هذا التصنيف بعد. ولا ريب أنّ التصنيف المنخفض للمخاطر السيادية يؤثّر بشكل مباشر (وغير مباشر) على مستويات نسبة الملاءة لا سيّما بالنسبة إلى المصارف الكبرى التي تحمل في محفظتها نسبة كبيرة من سندات الخزينة بالعملات الأجنبية بالإضافة إلى الودائع الإلزامية بعملات أجنبية أخرى لدى المصرف المركزي. ولكنّ المصارف اللبنانية قادرة على تلبية متطلبات الدعامة ١ (Pillar 1) (نسبة الملاءة). فالمصارف الكبرى تعمل بمستويات أعلى من الحدّ الأدنى المطلوب ولا بدّ من أن تتمكّن من الالتزام بمتطلبات بازل ٢. في هذا الصدد، أصدرت لجنة الرقابة على المصارف اللبنانية مؤخّراً أول اختبار كمّي QIS خاص ببازل ٢ وطلب من المصارف الإجابة قبل ١٧ تشرين الثاني (نوفمبر)٢٠٠٧. وسيسمح هذا الاختبار للسلطات الرقابية المحليّة بتقييم مدى استعداد المصارف من حيث البيانات وتوافر الأنظمة وقيمة رأس المال.

على صعيد آخر نتمنّى أن يدرك القادة السياسيّون في لبنان حجم الخسارة الكبيرة التي يتكبّدها وطنهم من جرّاء إطالة الأزمة السياسيّة وانتظار الحلول من الخارج، عوضاً عن حزم أمرهم ومعاودة الحوار الوطني بلا شروط مسبقة، سعياً إلى التوافق على الحلول الناجعة لإخراج البلد من الشّلل الاقتصادي القائم.

كما نأمل أن تتمكن السلطات السياسية والحكومية من تطبيق ورقة مؤتمر باريس ٣ من إصلاحات للمالية العامة والإدارات والمؤسسات العامة وأن تتمكن من إيقاف قنوات الإنفاق غير المنتج والهدر المقونن.

وستجدنا الدولة كما هي الحال دوما إلى جانبها لنواكب كمصارف هذه الإصلاحات ولنساهم في تمويل مشاريع البنى التحتية الجديدة التي ستسند بصيغ متعددة للقطاع الخاص، وكذلك في إنجاح عمليات الخصخصة وإطلاق عجلة النمو الاقتصادي. فالقطاع المصرفي يعي أن كلفة عدم الإصلاح باتت أكبر من أية كلفة قد تترتب على الإصلاح.

والقطاع المصرفي لا يرغب في تشجيع الدولة على المزيد من الاستدانة من القطاع، لأننا لم نعد نرغب في تغطية عجز الدولة فيما يستمر هدر الأموال. ونؤكد أهمية الاستقرار السياسي والتفاهم الداخلي لتنفيذ الإصلاحات.

ولقد اضطر القطاع في السنوات السابقة لتمويل حاجات الدولة الاقتراضية إلى درجة أن ما يقارب نصف تسليفات المصارف تذهب إلى القطاع العام. علماً أن هذا المنحى يجب أن يتوقف، فدور المصارف هو إقراض القطاعات المنتجة والقطاع الخاص عموماً، وليس تمويل القطاع العام ذي الإدارة السيئة.

وان استمرار ارتفاع الدين العام يشكل عائقا أمام النمو الاقتصادي المستدام ويحد من ديناميكية القطاع الخاص. بالإضافة إلى ذلك، فقد أدت المديونية المرتفعة للدولة إلى تخفيض التصنيف الائتماني للبنان، مما أثر سلبا على التصنيف الائتماني للمصارف اللبنانية. فالأولوية هي اليوم للإصلاحات البنوية والمالية والإدارية لتخفيض حجم الدين العام، مما سيساهم في المدى الطويل في تحسين التصنيف الائتماني في الدولة اللبنانية والمصارف اللبنانية.

فالإصلاح الإداري، على سبيل المثال، لا يكون بالشعارات بل بتعديل القوانين العثمانية والفرنسية والشهابية التي لا يزال لبنان يعتمدها، ونطالب بإقرار قوانين تتيح إدخال المعلوماتية إلى الإدارات العامة وتتمتع بالمرونة حيال الصرف والتوظيف والأجور لتتلاءم وسوق العمل.

قطاعنا يلتزم بالمعايير الدولية

■ إن انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الأسواق الإقليميّة والدولية يحتم عليه التقيّد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، أي تنفيذ بازل ٢ في موعده المحدّد في مطلع هذا العام، فهل ترون أنّ القطاع ككلّ قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم الى تزايد الانفتاح، سلبياته وإيجابياته؟

– تلتزم المصارف اللبنانية بالمعايير الدولية للصناعة المصرفية وهي تتفاعل ايجاباً مع الرقابة المصرفية الفاعلة عبر السلطات الرقابية الرسمية المختصة ومنفتحة على تشجيع رقابة السوق والجمهور على عملها. ويعتبر تنفيذ اتفاقية بازل ٢ التحدي الرئيسي أمام المصارف، ومع أن تنفيذها في الدول المتقدمة بدأ في أواخر العام ٢٠٠٦ ، لكنها تدفع المصارف اللبنانية إلى الاستعداد لتطبيقها بشكل جدي وبسرعة كبيرة.

إن تطبيق اتفاقية بازل ٢ هو في الأساس ممارسة جديدة لإدارة المخاطر. وبالفعل، أدرك قطاعنا المصرفي ذلك وباشر عمليا الاستعداد لهذه المتطلبات من خلال إعادة رسملة الأرباح وتوسيع قاعدة المساهمين عن طريق إصدار أنواع جديدة من الأسهم كالأسهم التفضيلية ، ومن خلال وضع أنظمة الرقابة الداخلية التي أوصت بها لجنة بازل.

وإضافة إلى الاستعدادات لمواجهة متطلبات اتفاقية بازل ٢، اتخذت السلطات المركزية والرقابية وإدارات المصارف تدابير عدة، جاءت في مجملها متوافقة ومندرجة في إطار المعايير والقواعد المعتمدة أو التي ستعتمد من قبل الصناعة المصرفية العالمية.

التوسع في الخارج ايجابي

ويقول الدكتور باسيل حول التحديات والتوسع في الخارج: أمّا بالنسبة الى قدرة المصارف اللبنانية على مواجهة تحديات التوسع في الخارج فيمكن القول إنّه بوجه عام كلّما كان استعداد المصارف اللبنانية أكبر على الصعيد المحلي كلّما كان توسّعها أفضل في الخارج. ففي حين أنّ المصارف لا تتوسّع بدون أن يكون لديها الحدّ

على السياسيين أن يدركوا حجم الخسارة التي يتكبدها وطنهم من جراء اطالة الأزمة السياسية

الأدنى المطلوب من رأس المال الذي تحدّده السلطات الرقابية المحليّة، يكمن التحدّي في مجالات أخرى مثل:

– امتلاك المعرفة حول سوق محدّدة وأنظمتها، الإطار القانوني والقضائي، الوضع الاقتصادي والمالي للسوق الجديدة، الخ.

– إعداد خطط عمل واقعية مع شروط مقبولة من حيث معدّل المخاطر إلى معدّل الأرباح.

– الالتزام بالمعايير الدولية من حيث الحوكمة وإعداد السياسات والإجراءات وتحديد المراقبة الداخلية على أن تكون كلّها تحت إشراف المصرف الأم.

– تجنيد موظفين كفوئين وبنية تحتيّة لتكنولوجيا المعلومات، الخ.

تقع هذه الشروط ضمن الدعامة ٢ (Pillar 2) في بازل ٢ وتمثّل تحدياً حقيقياً للمصارف اللبنانية، إذ إنّ العديد منها ما زال يطوّر هذه البنية التحتية محلياً.

أمّا بالنسبة إلى تزايد انفتاح القطاع المصرفي اللبناني على الأسواق الإقليميّة والدوليّة فهذا الإنتاج إيجابي وله أسباب عديدة:

– لعبت التطورات الأمنية والاضطرابات السياسية دوراً في تسريع التوسّع الإقليمي للمصارف اللبنانية. فحرب تموز ٢٠٠٦ مع إسرائيل والأزمة السياسية التي تلتها أدتا إلى تراجع الثقة بالاقتصاد اللبناني والى ركود هذا الاقتصاد كما ضيّعت عليه فرصاً ثمينة، لا سيّما في القطاع المصرفي، الأمر الذي دفع هذا القطاع إلى البحث عن أسواق جديدة في الخارج.

– إن التغيرات التي طرأت على التنظيمات والقوانين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عززت أيضاً طموحات المصارف في التوسّع. فالقطاع المصرفي السوري على سبيل المثال انفتح على الخارج في العام ٢٠٠١، سامحاً للمرة الأولى منذ ٤٠ عاماً بوجود مصارف أجنبية وخاصة على الأراضي السورية. كما أنّ هناك أسواقاً أخرى قامت بتحديث أنظمتها لاستقطاب المصارف الأجنبيّة، منها السودان والجزائر ومصر والأردن بالإضافة إلى المملكة العربية السعودية والعراق.

– بلغت المصارف اللبنانية حجماً معيناً يسمح لها بالتوسع في الخارج على صعيدي الموجودات ورأس المال.

– لقد شجع المصرف المركزي عملية توسّع المصارف واصدر مراسيم عدة تدعم هذا الاتجاه.

– قدّر حجم التجارة البينيّة العربية بـ ٢٠ مليار دولار. وتُقدر كلفة مشاريع دول مجلس التعاون الخليجي وحدها بـ ١,٣٠٠ مليار دولار. من هنا فإن المصارف اللبنانية تحاول ان تلعب دوراً في تمويل المشاريع الاقتصادية المزدهرة في بلدان الخليج والدول العربية الأخرى، نظراً لموقع لبنان الجغرافي وقوة قطاعه المصرفي وحسن سمعته.

– تلبية حاجات المغتربين اللبنانيين المالية والمصرفية، من خلال تقديم مجموعة من المنتجات والخدمات المالية لهم.

– مواكبة الشركات اللبنانية التي تتوسع في الشرق الأوسط وأفريقيا وغيرها من الأسواق الناشئة وتلبية حاجاتها التمويليّة.

– إنّ معدّلات الربحيّة للقطاع المصرفي اللبناني تعتبر متدنّية إذا ما أخذنا في الاعتبار المقاييس الإقليميّة والعالميّة، الأمر الّذي يعكس الظروف السياسية والاقتصاديّة غير المؤاتية على النشاط المصرفي وعدم قدرة المصارف اللبنانية على تحقيق التوظيف الفعّال لجزء كبير من موجداتها في الاقتصاد الوطني.

من هنا، يمكننا أن نفهم الأسباب الرئيسيّة لتوسع المصارف اللبنانية خارج لبنان منذ سنوات عدة، والذي يتنامى عاماً بعد عام، فقبل ثلاث سنوات كانت المصارف اللبنانية متواجدة في تسع دول فقط، ومن المرتقب أن يصل تواجدها آخر العام ٢٠٠٧ إلى ٢٢ دولة، من بينها أسواق عدّة في دول عربيّة وأفريقيّة صاعدة بإمكاناتها الاقتصادية والاستثمارية والمصرفية كسوريا ومصر والجزائر والسودان والعراق والأردن.

القوانين في الأدراج

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقاً لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– تتوقّع العديد من المنظّمات الدوليّة حركة إقتصادية منخفضة في لبنان في العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. فصندوق النقد الدولي مثلاً يتوقّع نمواً إقتصادياً بنسبة ٢٪ في العام ٢٠٠٧ و٣,٥٪ في العام ٢٠٠٨. أمّا المؤسسة المالية العالمية Credit Suisse فتتوقّع نمواً بنسبة ٠,٥٪ في العام ٢٠٠٧ و٣٪ في العام ٢٠٠٨، في حين تتوقّع وحدة المعلومات الاقتصادية Economist Intelligence Unit نمواً منخفضاً بنسبة ٠,٣٪ في العام ٢٠٠٧ و١,٢٪ في العام ٢٠٠٨. يأتي ذلك بعد تفويت فرصة في العام ٢٠٠٦ حيث أدت حرب تموز إلى نمو سلبي بعدما كانت التوقعات تشير إلى نسبة نمو قياسيّة قبل الحرب. فالنمو الإقتصادي المنخفض في العام ٢٠٠٧ هو نتيجة مباشرة للأزمة السياسيّة الطويلة ولتدهور الوضع الأمني خلال فصل الصيف. لقد أدّى هذان العاملان إلى تراجع ثقة المستثمر والمستهلك ممّا أدّى بدوره إلى تباطؤ الحركة الإقتصادية في البلاد. وقد أظهر الإقتصاد اللبناني قدراته التنافسية وقدرته على النمو وعلى اجتذاب رؤوس الأموال في الظروف المؤاتية. من هنا، فان المطلب الأوّل لاستعادة النمو الإقتصادي هو استعادة الثقة من خلال الاستقرار السياسي وحسن سير المؤسسات الحكومية والوضع الأمني المستقرّ. أمّا المطلب الثاني فيكمن في تسريع وتيرة تطبيق الإصلاحات البنيويّة والاقتصادية والمالية على جميع الصعد. ويبدأ ذلك بالتطرق في البرلمان إلى مشاريع القانون التي تتناول الإصلاحات الأساسيّة مثل مشروع القانون القاضي بإنشاء "Capital Markets Authority" ومشروع قانون قطاع التأمين وقانون الخصخصة وغيرها من مشاريع القوانين التي تنتظر مناقشتها والتصويت عليها في البرلمان. ولكي تنجح هذه الإصلاحات، لا بدّ من وجود إطار تنظيمي حديث وفعّال. وبالتالي، من الضروري وضع سلطة رقابية واسعة لكافة الهيئات والقطاعات المخصخصة مع وجود وحدات تشرف على كلّ قطاع مخصخص.

سيطرة السياسة

يضيف رئيس جمعية المصارف: نعيش اليوم في القرن ٢١ حيث تتنافس الإقتصادات العربيّة بضراوة لتستقطب رؤوس الأموال والتكنولوجيا، والمؤسسات المالية، والمؤسسات الدولية، واليد العاملة المتخصصة والسيّاح. إذاً يكمن تحدّي لبنان في تأمين الجو المناسب وتطبيق الإصلاحات للمنافسة على الصعيد الإقليمي مما سيساعد على النمو الاقتصادي. في الواقع لقد أصبحت المسائل الاقتصادية أولوية في العالم العربي بينما القرارات السياسيّة تؤخذ في الإجمال لخدمة هذه الأولويات الاقتصادية. غير أنّه في لبنان حيث تعتبر المسائل الإقتصادية والمالية بحاجة ماسة إلى حلول ملموسة، ما زالت السياسة تسيطر على عملية اتخاذ القرار، ما وضع المسائل الاقتصادية في المركز الثاني وجعلها عرضة لعدم الإستقرار السياسي. فعلى سبيل المثال، صنّفت المؤسّسة المالية الدولية لبنان في المركز ٨٥ بين ١٧٦ بلداً في العالم وفي المركز السابع بين ١٧ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث سهولة إقامة الأعمال في العام ٢٠٠٧. وهذا إن دلّ على شيء إنّما يدلّ على الحاجة إلى تحسين جو الأعمال. وبالتالي، لا بدّ للطبقة السياسية من وضع المسائل الاقتصادية والماليّة في الصدارة وحل الخلافات السياسية ضمن مؤسسات الدولة. ثمّة العديد من الدراسات والخطط والبرامج التي تتناول الحاجة إلى الإصلاح وكيفية تطبيقها وتأثيرها الايجابي على النمو الإقتصادي. غير أنّ هذه البرامج تبقى حبراً على ورق بدون قرار شجاع وإرادة سياسية قوية تؤدي إلى التطبيق الحاسم.

مطلوب اصلاحات مؤسساتية ايضاً

وينهي الدكتور باسيل: بالإضافة إلى ذلك، يجب أن ترافق الإصلاحات الإقتصادية إصلاحات مؤسساتية عبر تحسين الحوكمة وإصلاح الإدارة العامة. ووفقاً لمؤشرات الحوكمة السنوية الصادرة عن البنك الدولي، يصنّف لبنان في المركز ١٣٤ عالمياً والمركز ١٣ في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث فعالية الإدارة العامة التي تقيس كفاءة البيروقراطية ونوعية الخدمة العامة. كما أنّه صُنّف في المركز ١٠٠ عالمياً وفي المركز العاشر إقليمياً من حيث تصنيف نوعية الرقابة. وكذلك صنّف في المركز ١٢٧ عالمياً والمركز ١٢ في المنطقة من حيث فعاليّة حكم القانون. ويأتي لبنان في المركز ١٣٣ عالمياً وفي المركز ١٣ إقليمياً في مراقبة الفساد، علماً أنّ معظم هذه التصنيفات تراجع عما كان عليه في العام الماضي. ويبدو بوضوح أن ذلك يأتي نتيجة الأزمات السياسية المتراكمة وشلل المؤسسات. ومن أهم أهداف الإصلاح هو دعم المؤسسات وتقويتها ووضعها في خدمة المسائل العامة الأساسية مثل تشريع القوانين والعدالة والشؤون الخارجية والديبلوماسية والرفاه الاجتماعي والصحة العامة مع ترك كافة المسائل الأخرى للقطاع الخاص، فمن شأن ذلك أن يشجّع بدوره الإستثمارات وإعطاء دفع للنمو. ■

ريمون عوده (رئيس مجلس ادارة بنك عوده - مجموعة عوده سرادار AUDI SARADAR GROUP):

ان المخارج من أزمة المالية العامة في لبنان لا تزال ممكنة



الحديث المبني على الخبرة والمعرفة والعلم يزيد في تشويق القارئ الى طلب المزيد من المعلومات والتحاليل والى معرفة الحلول المقترحة لكل أزمة.

ففي أجوبة السيد ريمون عوده رئيس مجلس ادارة بنك عوده ش.م.ل. (مجموعة عوده سرادار) على اسئلة «البيان الاقتصادية» يصل القارئ الى كل ما يريد معرفته عن الأوضاع المالية والمصرفية، لا سيما أزمة المديونية العامة وكيفية الخروج منها في حال اخذت السلطات بمقترحات صاحب الحديث.

والى حديثه عن بازل ٢ وامكانية تطبيقها لدى معظم المصارف، يحدثنا السيد عوده عن الانفتاح والتوسع المصرفي اللبناني في الخارج (السلبيات والايجابيات).

وحول أزمة بنك نورثرن روك يذكرنا السيد عوده بمرور احد مصارفنا بتجربة مماثلة، آخذا على مؤسسات التصنيف انحيازها واجحافها بحق القطاع المصرفي اللبناني.

وبكثير من الارتياح يقول السيد عوده ان الديون المشكوك بتحصيلها في بنك عوده لا تزيد على ٢,٤٦ في المئة، ويؤكد بأن النتائج الجيدة جدا التي حققها البنك خلال الاشهر التسعة من العام ٢٠٠٧ ساعدت على التوسع والتطوير. وهنا نص الاسئلة والأجوبة:

■ أدى الوضع الراهن في لبنان إلى ارتفاع المخاطر السيادية إلى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة مع وصوله إلى موعد تنفيذ «بازل ٢»، فهل ترون أن بإمكان القطاع متابعة إقراض الدولة وإلى أي مدى؟

– يعتمد القطاع المصرفي اللبناني في تسليفه للدولة اللبنانية على قاعدة موارده بالعملة الوطنية والعملات الأجنبية. وطالما أن هذه القاعدة تنمو وبنسبة لافتة مؤخراً، طالما استطاع تأمين الانخراط اللازم في تمويل الدولة اللبنانية عبر سندات الخزينة اللبنانية أو سندات الأوروبوند. بيد أن ودائع الزبائن بمختلف العملات ارتفعت بما يوازي ٥ مليارات دولار منذ بداية العام حتى أيلول الفائت، أي بنسبة ٨,٢٪ وهي جيدة جداً بالمقارنة مع النسب المسجلة في الفترات المماثلة للأعوام الماضية. ومع تسجيل هذا النمو الملحوظ في قاعدة الودائع، تراجعت بعض الشيء نسب تعرض المصارف لمخاطر القطاع العام، بحيث تراجعت نسبة سندات الخزينة بالليرة إلى الودائع بالليرة من ٦٩,١٪ إلى ٦١,٦٪ ونسبة سندات الخزينة بالعملات إلى الودائع بالعملات من ٢٣,١٪ إلى ٢٢,٢٪، ما يشير إلى تعزز قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة.

سهولة تطبيق بازل٢

أما في ما يتعلق باقتراب موعد تنفيذ بازل ٢، فذلك يفرض على المصارف السعي إلى تعزيز رساميلها والاندماج مع مصارف أخرى في حال تعذر ذلك. يبقى القول أن هذا لا يعني أن القطاع المصرفي باستطاعته متابعة إقراض الدولة إلى ما لا نهاية. فعلى الدولة العمل وبذل جهود حثيثة من أجل إرساء التوازن في ماليتها العامة في المدى المتوسط والطويل. ونحن نعتبر أن المخارج من أزمة المالية العامة في لبنان لا تزال ممكنة، وهي تستطيع أن تؤمن السياج الآمن للاقتصاد اللبناني برمته. ونذكر بهذا الخصوص أنه لا مفر من الاعتماد على سلسلة إصلاحات مالية وإدارية تتمحور حول ترشيد الإنفاق، وتعزيز نسب الاقتطاع، والحد من حجم الدولة في الاقتصاد الوطني عن طريق خصخصة بعض المرافئ العامة، إضافة إلى إجراءات أخرى على صعيد إدارة الدين العام وخفض نسب خدمته والإصلاحات الإدارية على اختلافها....

إن تنفيذ تلك الإصلاحات، والتي اندرج أغلبها في برنامج «باريس ٣» الإصلاحي من شأنها خفض وتيرة نمو الدين العام في ظل تعزيز النمو الاقتصادي الإجمالي في سبيل خفض تدريجي لنسب الدين والعجز إلى الناتج المحلي الإجمالي، ما من شأنه ترسيخ حلقة مؤاتية في المخاطر الائتمانية العامة للدولة اللبنانية عبر السنين.

لا مشكلة في تطبيق بازل٢

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الأسواق الإقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، أي تنفيذ «بازل ٢» في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون أن القطاع ككل قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم إلى تزايد الانفتاح – سلبياته وإيجابياته؟

– سجل القطاع المصرفي اللبناني خطوات متقدمة على طريق الاستعداد لتطبيق اتفاقية بازل ٢ حول كفاية رأس المال ابتداءً من أول العام ٢٠٠٨. ففي الواقع، لقد تجاوبت المصارف مع طلب السلطات النقدية والرقابية بناءً على القرارات والتعاميم الصادرة عنها، حيث قام كل مصرف بتعيين مسؤول لديه عن تطبيق اتفاقية بازل٢، وتبلغ مصرف لبنان بأسماء المعنيين وقام بدوره بإجراء دورات تدريبية لهم حول الخطوات التنفيذية. وقد أطلق المسؤولون عن إدارة المخاطر في هذه المصارف ورشاً تحضيرية لاحتساب المخاطر الائتمانية والتشغيلية ومخاطر السوق تحضيرا لبازل٢. إلى ذلك، لجأ عدد من المصارف إلى تعزيز رساميله استباقاً لتطبيق معايير بازل ٢ على كفاية رأس المال من قبل السلطات النقدية والرقابية. وقد لفت حاكم مصرف لبنان إلى أن تطبيق بازل ٢ سيحدث العام المقبل (٢٠٠٨) دون أي مشكلة، ذاكراً بأن السلطات النقدية قد وزعت استمارة على جميع المصارف، تبين بنتيجتها أنه ليس هناك من مصرف لا يتلاءم مع هذه المعايير.

١٤ في المئة بدلا من ٨

يضيف السيد عوده: وفي هذا الصدد، نقول أن بنك عوده ش.م.ل– مجموعة عوده سرادار الذي عزز رأسماله إلى ما يفوق ١,٧ مليار دولار، سيكون له نسبة كفاية رأس المال وفق بازل ٢ بما يقارب ١٤٪، وهي تفوق بكثير نسبة ٨٪ المعتمدة. وقد اتخذ المصرف العديد من الخطوات التحضيرية لـ «بازل ٢». فقد أنشأ قسماً خاصاً بإدارة المخاطر تتشعب عنه وحدات هي: وحدة مخاطر التسليف ووحدة المخاطر التشغيلية ووحدة مخاطر السوق، بالإضافة إلى وحدة مكافحة تبييض الأموال ووحدة أمان المعلوماتية. ويتولى هذا القسم مهمة تحديد المخاطر التي يواجهها البنك وتقييمها وإعداد التقارير عنها ومراقبتها. ولهذه الغاية، يقوم القسم بإصدار تقارير داخلية تتعلق بالتعرض للمخاطر ونسبة الرسملة، ونتائج السيناريوهات الضاغطة على الإيرادات والقيمة الاقتصادية للأموال الخاصة. ففي ما يخص استهلاك رأس المال المندرج تحت الدعامة الأولى من الاتفاقية والمتعلقة بالحد الأدنى لرأسمال، يتطلع البنك بدايةً على أقل تقدير إلى تطبيق المنهج المعياري Standardized approach ، فيما يواصل تعزيز معلوماته التسليفية والتشغيلية لاستخدامها ضمن معايير متقدمة ومعايير التصنيف الداخلية. وفي ما يتعلق بالدعامة الثانية المتعلقة بعمليات المراجعة الرقابية والإجراءات والتدابير الرقابية المصرفية الواجب اتباعها، لقد وضع البنك سياسات وإجراءات وأنظمة لإدارة المخاطر، كما أنشأ آلية لإعداد التقارير وتحديد السقوف. بناءً على ما تقدم، فإن بنك عوده جاهز في تحضيره لبازل ٢ وهو على استعداد للتقيد بالموعد المحدد من قبل لجنة الرقابة على المصارف في الأول من كانون الثاني ٢٠٠٨.

الانفتاح والتوسع

وحول الانفتاح والتوسع يقول السيد عوده: أما تزايد انفتاح القطاع المصرفي اللبناني وتوسعه نحو الأسواق الإقليمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فسيسهم في تعزيز مناعة المصارف اللبنانية تجاه التطورات الداخلية غير المؤاتية، كما سيتيح لها الاستفادة من الفورة النفطية في المنطقة والارتفاع

الكبير في السيولة، وعودة الوفورات الخارجية إلى البلدان العربية وتوفر إمكانات نمو اقتصادي هام ونمو مصرفي قوي. علماً أنه في المقابل، تتحمل المصارف في توسعها بعض مخاطر السوق التي تتوسع نحوها، مع أننا نعتبر أن هذه المخاطر محدودة في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة بشكل عام.

تجربة لبنانية سابقة

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك Northern Rock من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفاً من فئة A ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– شهد القطاع المصرفي اللبناني تجربة شبيهة بتلك الخاصة ببنك Northern Rock وهي تجربة البنك اللبناني للتجارة. فقد انتشل مصرف لبنان البنك اللبناني للتجارة من التعثر في العام ٢٠٠٢، إذ ضخ في رأسماله زهاء ١٠٠ مليون دولار وتملك ٩٠٪ من أسهمه، وتولى إدارته لمدة ثلاث سنوات، وأعاد هيكلته حتى تمكن البنك من الوقوف مجدداً على قدميه وصار قادراً على تحقيق النتائج الإيجابية. نتيجة لهذه التجربة الناجحة، نهض البنك اللبناني للتجارة من جديد وانضم مؤخراً إلى ملكية أحد المصارف الكبيرة. وتأتي هذه التجربة في إطار سعي المصرف المركزي إلى الحفاظ على استقرار وسمعة القطاع المصرفي، كما تندرج ضمن مسؤولياته تجاه المودعين والمستخدمين.

اجحاف في التصنيف

ويأخذ السيد عوده على مؤسسات التصنيف إجحافها بحق القطاع المصرفي اللبناني فيقول: أما في ما يتعلق بتصنيف المصارف، فإن المصارف اللبنانية في رأينا لم توفَّ حقها في التصنيف من قبل المؤسسات العالمية، ذاك أنه يُطبق عليها التصنيف السيادي بصرف النظر عن أدائها المميز على صعيد السيولة والرسملة ونوعية الموجودات والربحية ونمو النشاط وغيرها. فقد برهن القطاع المصرفي في العامين الماضيين عن مناعة قوية وقدرة على التصدي لأصعب المحن وأشدها في تاريخ لبنان الحديث. ففي الواقع، لقد راكم القطاع المصرفي ودائع بقيمة ٨,١ مليار دولار منذ انتهاء الحرب الإسرائيلية على لبنان وبقيمة ١٣,٢ مليار دولار منذ اغتيال الرئيس السابق رفيق الحريري. أما من جهة الربحية، فقد أظهرت الإحصاءات الأخيرة الصادرة عن «بنك داتا» أن المصارف اللبنانية الكبيرة المنتمية إلى مجموعة «ألفا»، وهي المصارف التي تفوق ودائعها المليارية دولار وتشكل موجوداتها ٨٧٪ من الموجودات المجمعة داخل القطاع المصرفي، قد حققت في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧ نمواً في الأرباح نسبته ١٣,٩٪. وتدل هذه الأرقام على متانة الجهاز المصرفي وصلابته. وقد استرعى هذا الأداء الجيد للقطاع المالي اللبناني انتباه صندوق النقد الدولي الذي أبدى اهتماماً لدراسته كنموذج غريب للمناعة في بلد يعاني من اختلالات بنيوية كبيرة. ولهذا الغرض، أطلق الصندوق مشروع بحث يتناول تقييم خصائص النظام المالي اللبناني. ويرمي هذا المشروع إلى تحديد العوامل التي مكنت لبنان من تحمل نسب عالية جداً من الدين العام/ الناتج المحلي الإجمالي، حتى في مواجهة صدمات خارجية المنشأ. وبوجه خاص، يسعى الصندوق

■■■

الانفتاح والتوسع في الاسواق الخارجية يسهمان في تعزيز مناعة المصارف اللبنانية

■■■

إلى فهم الميزات الملازمة للقطاع المالي اللبناني، والتي من شأنها أن تفسر هذه الظاهرة. في هذا السياق، نجد أن لدى القطاع المصرفي اللبناني خصوصية تستدعي منحه تصنيفاً يتلاءم مع أدائه الجيد بشكل عام.

الديون المشكوك بتحصيلها من مصرفنا ٢,٤٩٪

■ **تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالأحداث) ومنها اللجوء إلى المحاكم حيث الأحكام فيها تتأخر، إما لأسباب إدارية معقدة، وإما لتباطؤ في إصدار الأحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟**

– عملاً بتعاميم لجنة الرقابة على المصارف، يلجأ بنك عوده ش.م.ل.– مجموعة عوده سرادار إلى التفاوض مع عملائه المتعثرين وإعادة جدولة ديونهم بشروط ميسرة تشتمل على خفض معدلات الفوائد، أو في بعض الأحيان إعفاء العميل من جزء من الفوائد المترتبة عليه. كما من الممكن أن تفضي المفاوضات بين المصرف والعميل إلى اتفاق حول نقل ملكية عقار لصالح المصرف سداداً لدين متأخر. وهكذا، فإن بنك عوده يحاول تقديم معالجات شتى للديون المتعثرة لديه قبل اللجوء إلى القضاء، فاللجوء إلى المحاكم يعدّ الملجأ الأخير. والجدير بالذكر هنا، أن نسبة الديون الصافية المشكوك بتحصيلها إلى الأموال الخاصة متدنية لدى بنك عوده، حيث بلغت ٢,٤٩٪ في نهاية العام ٢٠٠٦ مقابل متوسط ٦,٤٥٪ للمصارف من المجموعة نفسها و٩,٨٥٪ للقطاع المصرفي بشكل عام.

مشاريع التطوير في أدراج مجلس النواب

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقاً لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– إن تطوير القطاع المالي والأسواق المالية يتطلب إقرار التشريعات المالية وتعزيز الرقابة على الأسواق المالية وتنظيمها. في هذا السياق، نذكر أن مجلس الوزراء قد أقر مشروع قانون تأسيس «هيئة للأوراق والأسواق المالية»، لكنه لم يوضع موضع التنفيذ بعد. لذا، فإن بورصة بيروت لا تزال تفتقر إلى هيئة تكون مهمتها وضع شروط عمل سوق الأوراق المالية، وتكفل حسن أدائها وضبط التقلبات الحادة وإضفاء مناخ من الشفافية على المعاملات المالية وتنظم عملية الإفصاح الكامل عن المعلومات المتعلقة بالأوراق المالية. علاوة على ذلك، لدى مجلس النواب قوانين تنتظر المصادقة عليها وهي من شأنها أن تساهم في تطوير الأسواق المالية، نذكر منها: قانون إنشاء صناديق الاستثمار ومشروع قانون «الأوف شور». إن جميع المشاريع العالقة تهدف إلى تحديث أسواق الرساميل وتفعيل رقابة الأسواق المالية وتعزيز الاستثمار وزيادة فرص النمو، ولا يزال لبنان ينتظر فرصة توفر الأجواء الداخلية الملائمة لوضع هذه المشاريع موضع التنفيذ.

النتائج الجيدة بالارقام

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟**

– كان العام ٢٠٠٧ عاماً جيداً جداً بالنسبة لبنك عوده على رغم التجاذبات السياسية الشديدة التي شهدها لبنان والتي كان لها انعكاس مباشر على النشاط الاقتصادي بشكل عام. وكان لافتاً في هذا العام نمو النشاط المجمع للقطاع المصرفي بالإجمال، ولبنك عوده بشكل خاص كدليل على مناعة الصناعة المصرفية في لبنان إزاء تلبد الأوضاع السياسية والاقتصادية. وبانتظار أرقام نهاية العام ٢٠٠٧، نتوقف عند محصلة النشاط لغاية أيلول من هذا العام والذي اتسم بما يخص بنك عوده بما يلي:

ارتفعت الموجودات الإجمالية لبنك عوده–مجموعة عوده سرادار بنسبة ١١,٥٦٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧ لتصل إلى ١٥٨٠٩ مليون دولار في نهاية أيلول. وقد كان نمو ودائع الزبائن كبيراً بحيث بلغ ١١,٦٨٪ في الفترة ذاتها لتصل إلى ١٣٣٢٠ مليون دولار، ما يمثل ٢٠,١٤٪ من مجمل الودائع في القطاع المصرفي اللبناني، مقابل ١٩,٥٢٪ في نهاية العام ٢٠٠٦، أي بزيادة ملحوظة مقدارها ٦٢ نقطة أساس كحصة من السوق خلال الفترة. وعليه، يكون بنك عوده قد استحوذ بمفرده على ٢٧,٨٪ من الزيادة الإجمالية للودائع في القطاع المصرفي الذي شهد نسبة نمو كبيرة في ودائعه هي الأعلى بالمقارنة مع الفترات المماثلة من الأعوام الفائتة. أما الأموال الخاصة، فقد بلغت ١٧١٨ مليون دولار في نهاية أيلول ٢٠٠٧، وهو أعلى مستوى في القطاع المصرفي اللبناني. وفي ما يخص التسليفات للقطاع الخاص، فقد نمت بنسبة كبيرة جداً هي ٣٣,٧٪ خلال الأشهر التسعة الأولى، واتجهت بشكل خاص نحو مؤسسات خاصة كبيرة في منطقة الشرق الأوسط في ظل سياسة التوسع المعتمدة من قبل المصرف. ولم يكن نمو التسليفات على حساب نوعية الموجودات التي شهدت تحسناً إضافياً هذا العام بحيث انخفض صافي التسليفات غير المنتجة إلى إجمالي التسليفات من ١,٢٥٪ في نهاية العام ٢٠٠٦ إلى ٠,٧١٪ في نهاية أيلول ٢٠٠٧.

٢٠٠٧ عاماً مربحاً

ويختم عوده مؤكدا ارتفاع ارباح البنك في العام ٢٠٠٧: هذا وكان العام ٢٠٠٧ عاماً مربحاً لبنك عوده، شأنه شأن الأعوام السابقة. فقد ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة ١٠,٣٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧ بالمقارنة مع الفترة المماثلة من العام الفائت لتبلغ ١٤٠ مليون دولار، لترتفع بذلك ربحية السهم الواحد بنسبة ٦,٩٪ وتبلغ على أساس سنوي ٥,٠٤ دولارات للسهم الواحد. أما المردود على متوسط الموجودات فقد بلغ ١,٢٥٪ في حين بلغ المردود على متوسط الأموال الخاصة ١٢,٢٢٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧. وقد ساعدت هذه النتائج المؤاتية على صعيد النشاط في تعزيز سياسة التوسع الإقليمية لمصرفنا والتي شهدت تطوراً ملحوظاً في المصارف التابعة لبنك عوده في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ■

محمد الحريري (BANKMED - لبنان): مصرفنا يتوسع أفقياً وعمودياً

التوافق السياسي شرط اساسي لمعالجة القضايا الاقتصادية المهمة

معظم قضايانا العالقة وتأخرنا في معالجتها مرهون بالتوافق السياسي، ومع ذلك يرى السيد محمد الحريري رئيس مجلس ادارة بنك ميد BANKMED ان القطاع المصرفي اللبناني الأعرق عربيا هو المرشح دائما ليكون السباق في عملية الانفتاح والانتشار.

واذ يأخذ السيد الحريري على شركات التصنيف تأخرها في دق ناقوس الخطر وتعديل التصنيف في الوقت المناسب (نورثرن روك) رفض تصنيف مؤسسة التمويل الدولية لبنان في المرتبة ٨٥، وأبدى سروره لإقدام الدولة على تذليل العقبات التي تحول دون تحسن هذا التصنيف.

ويختم السيد الحريري بالاشارة الى اعادة هيكلة مؤسسات المجموعة وتوسعها أفقياً وعمودياً حيث شكلت اعمالها في العام ٢٠٠٧ نقلة نوعية في النتائج، آملا ان تكون انطلاقة مستمرة نحو الافضل دائما.



■ ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟

– لقد مرّ لبنان بالفعل بمرحلة صعبة، وقد عملت المصارف اللبنانية في ظل ظروف سياسية واقتصادية بغاية التعقيد. وهي لم تتوقف عن مساندة الإقتصاد الوطني من خلال تمويلها للقطاعين الخاص والعام، وهو أمر أساسي سمح به توفر السيولة الزائدة التي طالما تمتع بها القطاع المصرفي. في نهاية المطاف، بازل٢ طبعاً يضع قيوداً لقدرة المصارف على تمويل القطاع العام، ونحن نعمل، أي المصارف اللبنانية، بالتعاون مع المصرف المركزي على التحضير للإلتزام الكامل بمعايير بازل٢. الإفصاح وسلامة القطاع المصرفي اللبناني اللذان يمثلان العمود الفقري للإقتصاد، هما الأساس.

إذا نظرنا الى عجز الميزانية العامة، ندرك أن مشكلة الدين العام وتمويله تبقى هي نقطة الضعف بالرغم من كل الجهود التي قامت بها الحكومة. من هذا المنطلق، نأمل أن تنجز السلطات المالية مشاريع الخصخصة الموعودة منذ العام ٢٠٠٠، والتي تمثل المدخل الرئيسي لمعالجة مشكلة الدين العام المتفاقم. نحن نعلم من جهة أخرى أن التقدم على هذا الصعيد، أي الخصخصة، يرتبط بالحل على الصعيد السياسي الأمر الذي يؤمن التوافق و بالتالي عملية ناجحة لبيع القطاعات المختلفة من إتصالات وكهرباء وغيرها.

في لبنان نعود دائماً الى نقطة الإنطلاق، ألا وهي ضرورة التوافق السياسي كشرط أساسي لمعالجة القضايا الإقتصادية المهمة.

قطاع سبّاق على الانفتاح والانتشار

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، اي تنفيذ «بازل٢» في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون ان القطاع ككل قادر على هذا التنفيذ؟

– بالمعنى الإقتصادي، إن الإنفتاح والإنتشار المصرفي اللبناني على صعيد الأسواق الإقليمية والعربية هو التصدير الطبيعي لسلعة يتميز بها لبنان وإكتسب منها قيمة مضافة. والحقيقة أن هذا الإنفتاح جاء متأخراً بسبب الحرب الأهلية التي خيّمت على الوطن في السبعينات والثمانينات، إذ أن القطاع المصرفي اللبناني هو الأعرق عربياً وحتى على صعيد منطقة الشرق الأوسط ككل. هو إذاً كان المرشح دائماً لأن يكون السبّاق في عملية الإنفتاح والإنتشار هذه.

طبعاً هذا القطاع الذي تميز دائماً وعمل ولا يزال يعمل في ظل ظروف صعبة، قادر على التكيف مع معايير بازل ٢. أنا لا أشك بأنه سيتألق على الصعيد الإقليمي كما تألق على الصعيد الوطني.

ملاحظة لشركات التصنيف

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– يمر الوضع الإقتصادي العالمي عموماً، والوضع المصرفي العالمي خصوصاً بفترة دقيقة بسبب مضاعفات أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة. لقد كانت قيمة التصنيفات العالمية موضع بحث في خضم هذه الأزمة حيث أن شركات التصنيف، تأخرت في دق ناقوس الخطر وتعديل التصنيف الذي تعطيه للبنوك المعرضة في الوقت المناسب.

في الحقيقة إن العبرة بالنسبة للمصارف العربية عموماً واللبنانية خصوصاً معكوسة، بمعنى أن تصنيف هذه البنوك يميل الى تضخيم مخاطرها بسبب التزامها ناحية إقراض الدولة اللبنانية وتمويلها للعجز. نحن نأمل أن تعمل شركات التصنيف بالنظر الى كل حالة وبلد على حدة، وليس من خلال Model يتم تطبيقه أوتوماتيكياً على جميع البلدان. إذ أن تطبيق الـ Model الواحد أدى بطبيعة الحال الى تحجيم مخاطر البنوك العالمية بالرغم من امتلاكها أوراقاً ذات جودة متدنية من الرهن العقاري، ويؤدي من الناحية الأخرى الى تضخيم مخاطر البنوك اللبنانية لأنها تملك محفظة من سندات الخزينة والـ Eurobonds.

تحديث القوانين وتحسين التصنيف

■ تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟

– إن لبنان بحاجة ماسة الى تحديث القوانين المختصة بتحصيل المستحقات، كما هو بحاجة الى تحديث القوانين الخاصة بأصول الأعمال عامة. من غير المقبول، على صعيد المثال، أن يأتي لبنان في المرتبة ٨٥ في التصنيف الأخير لمؤسسة التمويل الدولية (التابعة للبنك الدولي) في دراستها السنوية حول سهولة القيام بالعمل التجاري (ease of doing business) والذي يدرس بالتفصيل المناخات الإقتصادية والقانونية والمؤسساتية في كل البلدان التي يشملها التقرير. وفي الواقع عند النظر الى التفاصيل، نرى أن لبنان يأتي في المرتبة ١٢١ من حيث تطبيق العقود (enforcing contracts) وهو أمر غير مقبول في بلد يشكل قطاع الخدمات أكثر من ٧٠٪ من ناتجه القومي ويتغنى باقتصاده العصري والخدماتي التوجه!

أضاف السيد الحريري: لقد سررنا بسماع أن الدولة تعمل حالياً، بمؤازرة البنك الدولي على تذليل العقبات التي تحول دون تحسن هذا التصنيف، ونحن نأمل أن يتحسن بسرعة من أجل صورة لبنان وقدرته على جلب الإستثمارات العربية والدولية.

مسألة سياسية..

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟

– أن مسألة تطور السوق المالية وتحريك عجلة الإقتصاد ليست تشريعية، في هذه المرحلة، بل سياسية. وهنا أود أن أحولكم لإجابتي على السؤال الأول حيث أشرت إلى ان القانون المختص بمسألة الخصخصة أقرّ في العام ٢٠٠٠، ولا نزال حتى اليوم ننتظر التوافق السياسي لخصخصة قطاع الإتصالات، وطرح أسهمه في بورصة بيروت بما يساهم بتفعيلها وتحريكها.

خدماتنا تتوسع أفقياً وعمودياً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟

– كما تعرفون العامان الماضيان كانا للتأسيس لمرحلة جديدة، فقد تم دمج ٣ مصارف في مجموعة بنك البحر المتوسط في بنك واحد هو بنك البحر المتوسط، كما تمت عملية إعادة الهيكلة والتموضع ففتح فروعاً جديدة، واستحدث أقساماً جديدة، وعمل البنك على توسيع عملياته أفقياً وعمودياً فدخل أسواقاً جديدة كتركيا والمملكة العربية السعودية. كما أصبح يركز أكثر في لبنان على الخدمات المصرفية للتجزئة والأدوات الإستثمارية، بالإضافة طبعاً الى دوره المتميز دائماً على صعيد إقراض الشركات.

والحمد لله، وبفضل العمل الدؤوب لكافة عناصر البنك من إدارة الى موظفين، شكّلت ٢٠٠٧ نقلة نوعية في النتائج حيث ازدادت أرباحنا بشكل ملحوظ ونحن نأمل أن تكون انطلاقة مستمرة نحو الأفضل دائماً. ■

فريد روفايل (البنك اللبناني الفرنسي BLF -لبنان) :

المواطنون اللبنانيون حافظوا على ثقتهم بالقطاع المصرفي الملتزم بواجباته



يتذكر اللبنانيون اليوم الحكومات التي جاءت في عهود سابقة، لا سيما عهد الرئيس الياس سركيس، كيف كان يغار وزراؤها على قرش الدولة ويرفضون المساومة على اي مشروع لمصالحهم الشخصية.

بدأوا يتذكرون تلك الحكومات عندما اخذت المشاريع والمساومات تقلص اموال الخزينة واحتياطياتها وتستدين لتمويل نفقاتها حتى وصل الدين العام الى ما يزيد على ٤٠ مليار دولار.

يتذكر اللبنانيون كيف كان احد الوزراء في تلك الحكومات فريد روفايل يحافظ على قرش الخزينة محافظته على روحه وعينيه، فلا يسمح بالهدر والفلتان على حساب مصلحة الشعب اللبناني، علما انه كان اكبر المؤيدين لقيام المشاريع الحيوية التي تنهض بالوطن وتستقطب الاستثمارات العربية والأجنبية، فهو جاء الى الوزارة من القطاع المصرفي العمود الفقري لاقتصاد البلاد ويعرف قيمة المال والاعمال.

وفي كل مرة أجريت مقابلة مع فريد روفايل الذي كان واحدا من أنجح الوزراء واكثرهم إلماماً بالشؤون المالية والاقتصادية، نتذكر كيف كان يتكل عليه الرئيس سركيس رحمه الله ليغذي الخزينة بالقرش الحلال ويمنع امتداد اليد اليه.

وفي هذه المقابلة معه، شعرت بأنه يأسف للحالة التي وصلنا اليها، ومع ذلك كان يحاول ان يبدي بعض التفاؤل ليحول دون احباط المواطنين وانهيار الدولة.

حاور فريق «البيان الاقتصادية» ولم يجب إلاّ على الاسئلة الاقتصادية والمالية والمصرفية متجنبا بكل لباقة الحديث في السياسة.

وهنا نص الحوار مع فريد روفايل رئيس مجلس ادارة البنك اللبناني الفرنسي ومديره العام:

اللبناني يتكيّف مع الظروف

■ يعيش البلد حالة حزن ويأس وجمود فكيف يعمل مصرفكم في ظل هذا الوضع المؤسف؟ وكيف تقيّمون تأثير الاحداث على القطاع المصرفي ككل في العام ٢٠٠٧؟

– لقد أثّرت الأحداث على الاقتصاد اللبناني بكامله حيث أضاع فرصة كبيرة للنمو في ظل الفورة النفطية والمالية الحاصلة في المنطقة. لكن من ناحية أخرى، أفادت المصارف والشركات والقوى العاملة في لبنان من هذه الطفرة من خلال استثمارات ناجحة وخدمات يقوم بها لبنانيون في دول الخليج وقد أدت الى نسبة نمو ولو خجولة للاقتصاد المحلي وساهمت بدعم ميزان المدفوعات.

يضيف السيد روفايل: أثبت القطاع المصرفي اللبناني قدرته على التكيّف مع ظروف البلد خلال السنوات العشرين الماضية، وقد حافظ على سيولة كبيرة انعكست إيجاباً على المواطنين وعلى ثقتهم باقتصاد وطنهم وقطاعه المصرفي.

المصارف أتقنت توزيع المخاطر

■ يؤكد مسؤولو المصارف ان التحويلات الى الخارج لم تكن ذات شأن فإلى ماذا تعزون عدم قلق اصحاب الودائع على اموالهم حسب خبرتكم الطويلة في هذا القطاع وما الذي يغريهم لإبقائها في لبنان؟

– لا شك في أنه حصلت بعض التحويلات المالية الى الخارج لكن في الوقت نفسه دخل لبنان رؤوس أموال جديدة، ونتيجة ذلك سجّل القطاع المصرفي ارتفاعاً في الودائع بنسبة ١٠٪ عام ٢٠٠٧. ويمكن القول ان مؤشرات المصارف وأرقامها تحسّنت عن العام الماضي. خصوصاً أن بعض البنوك نقلت جزءاً من نشاطاتها الى الخارج. لكن بسبب تدهور الأوضاع السياسية والاقتصادية وتعثّر بعض الشركات تأثرت نتائج المصارف سلباً واضطرت الى الاحتفاظ بمؤونات مالية.

ومع ذلك، حافظ المواطنون على ثقتهم بالقطاع المصرفي الملتزم بواجباته، لا سيّما أن قياداته تتميز بأداء مهني ناجح يثير اهتمام المراقبين الدوليين وخصوصاً لجهة توزيع المخاطر على القطاعات كافة والانتشار خارج الحدود اللبنانية.

العبر من تعثر بنك نورثرن روك

■ ما هي العبر التي على المصارف عامة ان تأخذها مما حدث لبنك نورثرن روك الذي انهار بسبب الرهون العقارية، علما ان عددا كبيرا من مصارفنا يسلّف الكثير من ودائعه للقطاع العقاري ولشراء الشقق؟

– الوضع المالي العالمي يمر في أزمة لم تنته ذيولها بعد، خصوصاً ان البنوك العالمية لم تبين فورا حقيقة التزاماتها واستثماراتها في القطاع العقاري، إضافة الى التزاماتها في ميزانياتها والتي كلفتها خسائر مهمة، وفي الواقع تأخرت المصارف العالمية في اتخاذ القرارات المناسبة وتلكأت في بيع مخاطر تسليفاتها الى المؤسسات المتخصصة خوفاً على سمعتها، فوقعت في أزمة ثقة وكانت النتيجة توقف حركة الأسواق المالية لمدة اكثر من شهر. وجمّدت التعاملات بين المصارف مما اضطر البنوك المركزية الأوروبية والأميركية الى ضخ مبالغ ضخمة لتحريك الأسواق. وفي هذا الإطار اندفعت المصارف العالمية الى تسوية أوضاعها وزيادة رساميلها وعلى سبيل المثال لجأ مصرف CITIBANK الى رفع رأسماله بقيمة ٧,٥ مليارات دولار ضخها أحد البنوك في دبي لمواجهة المخاطر الجديدة. لذا ومن هذا المنطلق يبقى من المفيد للمصارف اللبنانية ضرورة توسيع حجم الاحتياطيات المالية لتغطية كل المخاطر والديون المحتملة.

اوضاع الاقتصاد اللبناني مختلفة

■ هل وصلت الاضرار التي تسبب بها نورثرن روك بنك لعدد كبير من المصارف الى المصارف اللبنانية؟

– الاقتصاد الأميركي مبني على الإقراض أي ان المواطنين يلجأون الى القروض المصرفية لسدّ متطلباتهم. وعند ارتفاع أسعار العقارات والمنازل يعمد المواطنون الى زيادة قروضهم وبالتالي ديونهم الى ان عجزوا أخيراً عن سداد الأقساط، فحصلت أزمة الإئتمان العقارية وتبعتها أزمات مالية واجتماعية. ولكن آليات نشاط الاقتصاد اللبناني مختلف عن الاقتصاد الأميركي ولا إمكانية لحدوث مثل هذه الأزمة.

القدرة على استعادة النشاط

■ لا يكاد القطاع المصرفي يجد حلولا لقروضه للمؤسسات التي تضررت سابقا، حتى تلحقه اضرار جديدة. فكيف تعالجون هذا الموضوع في مصرفكم وما هي نسبة الديون الهالكة لديكم؟

– كما ذكرت آنفاً، على المصارف تأمين مؤن مالية لمواجهة الصعوبات المحتملة التي قد تؤدي الى خسائر مهمة.

لكن ما يخفف مخاطر الاوضاع ان المجتمع اللبناني مميّز حيث يتحمل المواطنون والشركات مسؤولياتهم كاملة، وهم يملكون القدرة على استعادة نشاطهم بدعم مالي ومصرفي خصوصاً إذا كانت استثماراتهم متنوعة وتساعدهم على موازنة الخسائر إذا ما وقعت.

توسيع قاعدة المساهمين

■ بعد التطورات التي حصلت في مصرف الـ BLF ما هي النتائج التي حققها، مع ملاحظتنا ان نشاطا كبيرا يقوم به مصرفكم في هذه الايام للتعريف عن منتجاته وجذب عملاء جدد اليه؟

– بعدما توسعت قاعدة المساهمين اللبنانيين في «البنك اللبناني الفرنسي» وتحوّلت حصة المجموعة الفرنسية الى ٩ في المئة فقط، اعتمدنا سياسة توسعية مناسبة للأوضاع في لبنان، مع الأخذ بالاعتبار توفيرها الدعم لانتشارنا في الخارج. وهكذا وضعنا خطة تحرّك جديدة ودعمنا عمليات الإقراض المصرفية للأفراد والتمويل العقاري وخدمات التجزئة.

جانودي رئيسا للبنك الشقيق في سوريا

■ **هل لديكم مشاريع في العام ٢٠٠٨ للتوسع محليا وخارجيا؟**

– استحوذنا على بنك "SOCIETE BANCAIRE ARABE" SBA لتغطية منطقة الشرق الأوسط وتحديداً سوريا. وحالياً نؤسس مصرفاً في سوريا تابعاً للبناني – الفرنسي تحت اسم بنك الشرق وتربطنا كما تعلمون علاقات قديمة ومميزة مع رجال أعمال سوريين.

وسيشغل السيد مصطفى جانودي الرئيس السابق والرئيس الفخري حاليا لبنك SBA في باريس منصب رئيس مجلس إدارة المصرف في سوريا. وكذلك نقوم بدراسات عدة للتوسّع وفتح فروع في دول نخدمها انطلاقاً من لبنان.

الدخول الى فرنسا من جديد

■ **يؤكد المصرفيون ان توسعهم خارج لبنان عمل رابح. ووفقا لتجاربكم السابقة والحالية كيف ترون نتيجة هذا التوسع؟**

– يعتبر «البنك اللبناني الفرنسي» من أوائل المصارف التي توسّعت في الخارج وتحديداً في فرنسا، حيث أسّسنا BLF – فرنسا عام ١٩٧٥ الذي اندمج بعد ١٠ سنوات مع بنك البحر المتوسط وكان أكبر مصرف عربي موجود في الخارج. لكن للأسف تمّ إقفاله من قبل الشريك الفرنسي الرئيسي. ولكن، حالياً وكما ذكرت دخلنا السوق الفرنسي من جديد لإعادة دعم رجال الأعمال العرب في الخارج.

الإنفتاح والتوسّع في الخارج يتمّان بمساندة كوادر مصرفية لبنانية كفية

ولا شك، ان توجّه المصارف اللبنانية الى الخارج في هذا الوقت مختلف بعدما تحسّنت نوعية العمل المصرفي، إذ باتت هذه المصارف تقدّم عمليات مصرفية فردية للمستهلك العربي، إضافة الى تمويل رجال الأعمال. وهذا الانفتاح والتوسّع يتمان بمساندة كوادر مصرفية لبنانية كفوءة وعلاقات خارجية متينة.

■ **ما تعليقكم على هجرة الشباب والشابات الكفوئين من لبنان باتجاه الدول العربية؟**

– مع الفورة النفطية الحاصلة في منطقة الخليج، تظهر الحاجة الى كفايات وكوادر بشرية، لا سيّما اللبنانية منها في القطاعات الاقتصادية كافة. وقد شهد القطاع المصرفي اللبناني انتقال عدد من كوادره الى دول الخليج. أما بالنسبة الى زيادة عدد هجرة الفتيات، فلا شك ان المرأة ركن أساسي في المجتمع وهي اليوم تتبوأ مراكز قيادية في القطاع المصرفي. ولدى «اللبناني الفرنسي» خمس مديرات فروع، علماً ان عدد الموظفات في المصرف يكاد يقارب نسبة ٥٠٪ من عدد الموظفين الإجمالي. كما وإننا نسعى دائماً الى تأهيل وتدريب كوادرنا لمواكبة تطورات الصناعة المصرفية العالمية.

نحتاج الى الاستقرار السياسي

■ **برأيكم ما هي التشريعات المطلوبة لقيام السوق المالية في لبنان وتحريك عجلة الإقتصاد المحلي؟**

– بداية، نحتاج الى استقرار سياسي كي يعود الاقتصاد اللبناني الى الازدهار. ورغم كل الظروف التي مرّت على البلاد، فلا يزال ميزان المدفوعات إيجابياً وفي بعض السنوات يعاني فروقات بسيطة.

لا يجوز التفرّج على الحريق

■ **ما هي الكلمة التي توجهونها للسياسيين اللبنانيين في نهاية هذا الحديث؟**

– لا يجوز ان يستمر هذا التأزم في لبنان من ناحية الفراغ الرئاسي والشك بشرعية ودستورية القرارات الحكومية والخلاف بين السياسيين . فنحن نفوّت علينا فرص المشاركة في مؤتمرات دولية لعرض مشكلاتنا وإمكانية الوصول الى حلول.

وختم السيد روفايل: لم يسبق للبنان ان عاش هذا الوضع المتأزم الذي لم يشهده بلد في العالم. ومن غير الجائز ان نتفرّج ولبنان يحترق، وأقل الإيمان ان نهب للعمل جدياً وبإرادة قوية لإيجاد الحلول المناسبة.■





سليم صفير (بنك بيروت BANK OF BEIRUT) :

ترتسم علامة استفهام حول تردّد المصارف والمؤسسات من دخول البورصة

لكل سؤال جوابه التقني والموضوعي لدى سليم صفير رئيس مجلس ادارة بنك بيروت ش.م.ل. ومديره العام، و«البيان الاقتصادية» اختارت اسئلة عدة يتوق مودعون وقراء كثيرون لمعرفة الجواب عليها، اذ تتعلق بمصير ودائعهم في المصارف اللبنانية اولاً والوضع الاقتصادي العام ثانياً، واوضاع المصارف اللبنانية وديونها وامكانية تحصيلها ثالثاً، ذلك ان الاوضاع الاقتصادية والأمنية في لبنان تبعث القلق في نفوسهم.

وكان موضوع انتشار المصارف اللبنانية في الاسواق الاقليمية والدولية موضع حوار طويل مع المصرفي العريق وصاحب الخبرة المصقولة سليم صفير، وقد رد عليه مطمئنا الى نجاحها واتساع اعمالها واكتساب ثقة المتعاملين معها وتزايد ودائعها واصولها.

وكان المؤثر في حديثه اجابته عن العبر التي اخذتها المصارف اللبنانية من تعثر بنك نورثرن روك، انه لا مجال للمقاربة بين المصارف العملاقة في الخارج والمصارف اللبنانية، حيث العلاقة بين المصارف اللبنانية وعملائها هي علاقة لها طابع انساني وهي مبنية على نظرة رب العائلة الى ابنائه.

وهنا نص الحوار مع المصرفي سليم صفير:

تجاربنا في الاسواق الخارجية كانت ناجحة ومعظم أرباحنا عام ٢٠٠٧ متأتية منها

متفائل باستقرار الاوضاع

■ ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– الملاحظ وبرغم الأوضاع السياسية غير المستقرة، ان الدولة تراجعت عن طلب التمويل من المصارف منذ نحو سنة ونصف السنة، لكن وفي حال طلبت ذلك فلن يكون سوى مجرد إعادة تمويل لنفقات القطاع العام من دون أن يعكس تأثيراً على محافظ المصارف والدولة على السواء. ثم ان دين المصارف لا يزال على حاله، وباعتقادي ان الوضع لن يطول كما هو عليه اليوم فأنا متفائل باستقرار الأوضاع السياسية وبالتالي المالية.

كل فروعنا ومكاتبنا ناجحة

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، اي تنفيذ «بازل٢» في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون ان القطاع ككل قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم الى تزايد الانفتاح – سلبياته وايجابياته؟

– ما يتناهى إلينا من الأوساط المصرفية يؤكد ان غالبية المصارف العاملة في السوق اللبنانية تسير بخطى ثابتة في اتجاه تنفيذ متطلبات «بازل ٢» في الوقت المحدد. أما على صعيد انفتاح القطاع على الأسواق الإقليمية والدولية، فليس هناك من سلبيات لهذا الانفتاح إنما صعوبات وفي مقدمها نيل الترخيص اللازم لمزاولة النشاط المصرفي، والمعروف في هذا المضمار ان الكثير من الدول العربية تفرض قيوداً صارمة وإجراءات صعبة أمام دخول أسواقها. الصعوبة الثانية تتمثل في تعريف جمهور البلد بالمصرف اللبناني الذي ينوي افتتاح فرع أو مكتب تمثيلي فيه، وما يتطلب ذلك من دراسة معمقة للسوق والجدوى الاقتصادية وقدرة استيعاب السوق، لكن وبعد تذليل هاتين العقبتين يمكن القول ان الفرع أو المكتب سيعمل في سوق واعدة.

وبالنسبة الى «بنك بيروت» فتجاربه على هذا الصعيد ناجحة، حيث دخلنا سوق قطر منذ ثماني سنوات واستطعنا مواكبة توسع الجالية اللبنانية هناك من ٨ آلاف شخص الى ٢٥ ألفاً، عبر توفير خدماتنا المصرفية والوقوف عند متطلباتهم التمويلية وعمليات التحويل الى لبنان وغيرها، وقد كانت انطلاقتنا تعاوناً مع بنك الدوحة. أضف إلى ذلك وجودنا في دبي حيث بدأنا منذ أكثر من عشر سنوات تعاوننا الإستراتيجي مع شريكنا بنك الإمارات وافتتحنا عام ٢٠٠١ مكتباً تمثيلياً.. هذا وسنكمل توسعنا إضافة الى فرعنا الجديد في مسقط سلطنة عمان الذي سجل تقدما ملحوظاً، نحو سوريا بالتعاون مع بنك الإمارات أيضاً، حيث أنجزنا المعاملات المطلوبة ونلنا الترخيص اللازم.

كما اشير إلى شراكتنا الإستراتيجية مع شركة دبي للإستثمار حيث يملك مصرفنا نسبة تربو عن ٢٠٪ من أسهم البنك السوداني الفرنسي وسوياً مع شركة دبي للإستثمار نسبة ٣٧٪ بالإضافة طبعاً إلى دورنا الفعال في مجلس إدارة المصرف كمساهمين أساسيين. مع الإشارة إلى أن البنك الفرنسي السوداني هو من المصارف الرائدة في السودان، وهو ثاني أكبر مصرف في السودان ويعمل من خلال شبكة من ٢٠ فرعاً، وقد حقق خلال السنوات الماضية نمواً كبيراً من ناحية حصة السوق، الربحية والتنظيم الداخلي وإدارة المخاطر. يبقى المصرف التابع في انكلترا Bank of Beirut (UK) Ltd. ومقره العاصمة لندن ويركز عمله على الأسواق الإفريقية، العربية وتركيا وهو يحقق أرباحاً كبيرة. وقد حققنا في عام ٢٠٠٧ نسبة نمو في الأرباح تقارب الـ ٥٥٪ وتبلغ ميزانيته الحالية ٣٠٠ مليون جنيه استرليني.

لا يمكن المقاربة بين معاملة المصارف في الخارج والمصارف اللبنانية

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– من غير الممكن ان نقارن مصارفنا بالمصارف العملاقة أكان لجهة السياسة المالية المتبعة أو الاستراتيجية والأهداف وأسلوب ممارسة النشاط المصرفي. ونحن إذ نفخر بمصارفنا وطريقة عملها، فلأنها محصنة بنسبة السيولة التي تتمتع بها، وهي علامة فارقة بين المصارف العربية، ومن أعلى النسب عالمياً، ولولا هذه الخاصية لما استطاعت اقراض الدولة وتمويل نفقاتها، ولما استطاعت ان تستمر بعد خسارتها لنحو ٧٥ في المئة من ودائعها بين عامي ١٩٧٥ و١٩٩٢. من هنا عدم جواز مقاربة سياسة المصارف اللبنانية واستراتيجيتها وطريقة عملها مع المصارف العالمية، خصوصاً العملاقة منها.

علاقتنا مع العملاء لها طابع انساني

يضيف صفير: أما بالنسبة الى الطريقة المتبعة في

علاقتنا مع عملائنا مبنية على نظرة رب العائلة الى أبنائه

التصنيف فإنها تعتمد على التصنيف السيادي للدولة التي يمارس المصرف نشاطه فيها، ووضع المصرف نفسه قياساً للمصارف العاملة في السوق نفسه. وما حصل مع «نورثرن روك بنك» لم يكن مرتبطاً لا بقوته ولا حتى بتصنيفه المرتفع، إنما بفعل طريقة عمله وتسليفاته والمتغيرات الاقتصادية الحاصلة، وينسحب الوضع نفسه على «يونيون بنك» و«سيتي بنك» اللذين شطبا من الارباح الى الآن عشرات مليارات الدولارات كديون هالكة. ما أود قوله ان مفهوم هذه المصارف للعمل المصرفي يختلف تماماً عن المتبع في لبنان، حيث علاقتنا مع العملاء مبنية على نظرة رب العائلة الى أبنائه، بمعنى ان العلاقات الإنسانية لها موقعها في التعاطي مع العميل تسليفاً أو إقراضاً، مع ما يتخلل ذلك من معرفة أدق تفاصيل سيرته الشخصية وملاءته، من دون أن ننسى طبعاً التدابير والإجراءات الوقائية التي يجريها المصرف لدى إقدامه على أي عملية تسليف أو إقراض.

■ تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟

– لا أوافق على هذه المقولة إذ أننا نحصّل ديوننا من دون صعوبة تذكر، وفي كل الأحوال وكما ذكرت آنفاً، فعملية الإقراض مدروسة، والمؤونات الموضوعة من المقترض تغطي قيمة الدين، وفي حال عدم كفاية التغطية فبإمكان المصرف التريث والانتظار ريثما تتغير الدورة الاقتصادية بما يتيح له بيع الرهونات تغطية لمستحقاته، بمعنى انه يتكل على موجودات ثابتة وواقعية ولا خوف على ضياع حقوقه.

وفي ما خص المحاكم اللبنانية، فلا أذيع سراً ان قلت أنها الأفضل في المنطقة، وهذا ما تبين لنا بالمنطق الدامغ عندما استطعنا عبر المحاكم في لبنان تحصيل مطالباتنا من عملاء لاحقناهم أمام العديد من المحاكم في البلدان المجاورة ولم نوفق الى ذلك.

لماذا لا يدخلون البورصة؟

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟

– المشكلة ليست في تشريعات السوق المالية إنما في عدم إقبال المصارف والمؤسسات والشركات المحلية على إدراج أسهمها فيها، والسؤال الذي يطرح، لماذا التأخير في الإقدام على الخطوة، مع علم إدارات هذه المؤسسات بنجاح تجربة بعض البنوك والشركات التي أدرجت أسهمها وحققت نجاحات في مختلف مؤشراتها. لعله لغز يصعب حله، لكنني أدعو المتوجسين من دخول البورصة الى حزم أمرهم والقيام بخطوة جريئة.

نتائجنا جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– مع نهاية ٢٠٠٧ تكون أرباحنا الصافية وصلت الى حوالي ٤٣ مليون دولار مقابل ٣٦ مليوناً في ٢٠٠٦، وبنسبة نمو حوالي ١٩ في المئة، وهذه الأرباح الصافية متأتية من مجموعة بنك بيروت التي تضم فروع لبنان، قبرص وعُمان وشركاتنا التابعة في لبنان والخارج ، تحديدا مصرفنا التابع في لندن وشركة «بيروت بروكرز» التي تعتبر من أهم شركات وساطة التأمين في لبنان.

ومن مشاريعنا المستقبلية الإنطلاق بالبنك الإسكاني مطلع ٢٠٠٨ برئاسة السيد انطوان شمعون، مساهمة منا في تمويل ذوي المداخيل المحدودة والمتوسطة بالقروض السكنية. ومن الأهداف التي نعمل على تحقيقها خلال ٢٠٠٨ تحقيق نسبة ٢٥ في المئة نمواً في مؤشراتنا. ■

شرم
بيروت بروكرز
Beirut Brokers s.a.r.l.

Your Professional Partners In Insurance
&
Risk Management

Jdeideh Highway - Le Boulevard Bldg. 3rd Floor - Tel (01) 888630/1/2/3/4 - E-mail bbc@bankofbeirut.com.lb

جورج أبو جودة (البنك اللبناني الكندي LCB) - :

نقاوم مستندين الى دعم غير محدود من حاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف

الهندسات المالية واكبت تطورات الاوضاع ونجحت في فصل النقد عن السياسة



جورج زرد ابو جودة رئيس مجلس ادارة البنك اللبناني الكندي ومديره العام يزداد ايمانا بالقطاع المصرفي، حيث تدعمه سلطات نقدية حكيمة تحفز المصارف لتصمد وتقاوم وتتوسع وتصدر كوادر الى الخارج حيث تعتبر بمثابة بترول للبنان.

ويتشبث ابو جودة بمقاومته للاحباط والسلبيات، فيقرر مع مجلس ادارة البنك التوسع محليا واقليميا ودوليا. وبكل صراحة يقول ان الشركات العائلية هي التي تحول دون تحريك السوق المالية لعدم اقتناعها بالترسمل عبر هذه السوق.

وبالصراحة عينها يقول ان الفراغ الذي تسبب به السياسيون هو احد مكونات عدم المناعة التي هي مدماك البقاء والاستمرار، ويناشد السياسيين للعودة الى ضمائرهم والتوافق لضمان دوام الثبات والاستقرار.

نقاوم على طريقتنا

■ يعيش البلد حالة حزن ويأس وجمود.. فكيف يعمل مصرفكم في ظل هذا الوضع المؤسف؟ وكيف تقيّمون تأثير الاحداث على القطاع المصرفي ككل في العام ٢٠٠٧؟

– ثمة مسؤوليات ملقاة على عاتقنا، أكان على الصعيد الوطني كوننا جزءاً من القطاع المصرفي، أو على الصعيد المؤسساتي حيث «البنك اللبناني الكندي» مصدر إعالة ما يفوق المئة عائلة، الى مسؤوليتنا تجاه التحدي الذي ارتضيناه منذ افتتاح البنك. الى ذلك ممنوع علينا الاحباط وإلاّ نكون ننفذ مخططات الذين يتربصون شراً بلبنان. من هنا فإننا نقاوم على طريقتنا، مستندين الى دعم غير محدود من القوانين الراعية للقطاع المصرفي، ومن الأجواء التي يضفيها حاكم المصرف المركزي رياض سلامه ولجنة الرقابة على المصارف، بسياستهما الحكيمة والرشيدة، برغم ما رافقها من انتقادات.

الهندسات المالية فصلت النقد عن السياسة

■ يؤكد مسؤولو المصارف ان التحويلات الى الخارج لم تكن ذات شأن، فإلامَ تعزون عدم قلق اصحاب الودائع على اموالهم، حسب خبرتكم الطويلة في هذا القطاع؟ وما الذي يغريهم لإبقائها في لبنان؟

– أعود لأنوه بما قامت بها السلطات النقدية، وفي طليعتها المصرف المركزي، من خطوات جبارة عبر التعاميم الصادرة والهندسات المالية التي واكبت تطورات الأوضاع الاقتصادية في لبنان والعالم، وقد وفقت بفصل النقد عن السياسة، بمعنى أنها أوجدت استقراراً نقدياً وحصّنت السوق المالية، فلم تشهد الأخيرة تحويلات الى الخارج، لتعود وتطرح دورها المنقذ الذي لم تتخل يوماً عن ممارسته حتى في أقسى الظروف التي مرّ بها الوطن، والتي لو حصلت في بلد آخر لكانت أدت الى تدهور وضعه النقدي والمالي.

■■■

الفراغ الذي نعيشه هو احد مكونات عدم المناعة

★★★

الى متى يمكن للسلطات النقدية أن تحيد القطاع المصرفي

■■■

بمنأى عن أزمة الإئتمان العقاري

■ لا يكاد القطاع المصرفي يجد حلولا لقروضه للمؤسسات التي تضررت سابقا، حتى تلحقه اضرار جديدة.. فكيف تعالجون هذا الموضوع في مصرفكم؟ وما هي نسبة الديون الهالكة لديكم؟

– لسياسة التسليف المصرفي قواعد وإجراءات احترازية تقوم بها المصارف اللبنانية لضمان ديونها، وهي حتى الآن لم تجد صعوبات كبيرة في التحصيل، وبالتالي لم تتجاوز لديها الديون الهالكة النسبة المسموح بها، لكن في حال بقي الوضع على حاله فثمة إمكانية لتأثر محافظ هذه المصارف ببعض الخلل.

أما بالنسبة الى «اللبناني الكندي» فلم نجد صعوبات في ما خص تسديد عملائنا لديونهم، وفي هذا الإطار ديوننا الهالكة لا تذكر وهي دون النسبة المتعارف عليها. وما زادنا ملاءة ووضعاً مميزاً أننا وبعد حرب تموز ٢٠٠٦ اتخذنا احتياطاتنا فزدنا المؤونات لكننا لم نلجأ الى استخدامها لعدم حاجتنا اليها. ولا أذيع سراً إذا قلت اننا الوحيدون الذين لايعانون نزاعات قضائية مع عملائهم، ولعل ذلك يعود لطريقتنا في دراسة ملف كل عميل بتأن ودراية، ولتعاوننا الشفاف والصريح ومعاملتنا الإنسانية معه.

التوسع هو لمصلحة البلاد

■ يؤكد المصرفيون ان توسعهم خارج لبنان عمل رابح، فوفقا لتجاربكم السابقة والحالية كيف ترون نتيجة هذا التوسع؟

– في رأيي أن رأسمال لبنان وإمكانية بقائه واستمراره يعود الى «الدياسبورا» اللبنانية في بلدان الاغتراب، والدليل الصارخ على صوابية مقولتنا ميزان المدفوعات المتأثر إيجاباً بتحويلات المغتربين والذين في غالبيتهم من الناجحين اقتصادياً

مطلوب ايلاء الانتشار اللبناني الاهتمام الكبير فهو بمثابة بترول للبنان

وأصحاب الثروات. وقد نشأت المصارف اللبنانية في الأصل بدعم منهم وفي سبيل خدمتهم، لكنها ما لبثت ان انتشرت في المجتمعات التي تنشط فيها فأضحت من مقدمي الخدمات المصرفية لها، وواكبت تطور الصناعة المصرفية العالمية من خلال شراكات استراتيجية قامت بها في مواجهة منافسة البنوك العاملة في الأسواق نفسها. وهنا لا يجب إغفال الدور الكبير الذي لعبته السلطات النقدية في لبنان من خلال تشجيعها المستمر للمصارف اللبنانية للتطلع الى خارج الحدود، وقد نجحت في ذلك وحصدت ثمار هذا التوسع الذي صب في مصلحة البلاد.

كوادرنا البشرية المغتربة بترول لبنان

■ **ثبت بالارقام ان عددا كبيرا من موظفات المصارف والمؤسسات الاقتصادية يحذون حذو الرجال في العمل في البلدان الخليجية، فكيف تنظرون الى هذا الواقع؟**

– يدرك الجميع غنى لبنان بموارده البشرية وكفاياته والتي أضحت أكبر بكثير من حجم اقتصاده. وبما ان الهجرة اللبنانية الى مختلف أصقاع الدنيا بدأت منذ قرون ولم تتوقف يوماً وأسبابها متعددة ومعروفة، وقد أضحت عاملاً اقتصادياً أساسياً في بقاء لبنان واستمراره، لا مناص لنا من خيار دعم التواصل بين مجتمعنا والمغتربين ومدّ جسور التعاون معهم، وقد تأكد ان الناتج القومي في لبنان يفوق بأضعاف الناتج المحلي بفضل الانتشار اللبناني. من هنا أطالب وزارة المغتربين بإيلاء الاهتمام اللازم لهذا الموضوع والعمل بمثابة وزارة النفط لدى دول الخليج، وألا يكون دورها مقتصراً على الإشراف والمتابعة خارج الحدود، إنما إصدار قرارات تتناول فيها المؤسسات العاملة في السوق اللبناني، من خلال فرضها إجراءات تتعلق بتدريب كوادرها البشرية وتأهيلها ورفع رواتبها ومتخصصاتها لحملها على البقاء في الوطن، وكل ذلك سيصب على المدى الطويل في مصلحة هذه المؤسسات وقواها العاملة والمجتمع اللبناني.

قروضنا الاسكانية محدودة

■ **ما هي العبر التي على المصارف عامة ان تأخذها مما حدث لبنك نورثرن روك الذي انهار بسبب الرهون العقارية، علما ان عددا كبيرا من مصارفنا يسلّف الكثير من ودائعه للقطاع العقاري ولشراء الشقق؟**

– المشكلة التي يعانيها «بنك نورثرن روك» مردها ليس للقروض الإسكانية التي وفرها لعملائه، إنما لتركيزه على التسليف وعدم توزيعه للمخاطر. أما على الصعيد المحلي، فقطاعنا المصرفي بمنأى عن أي تعثر قد يتأتى من قروضه السكنية، حيث تنبهت السلطات النقدية للأخطار التي يمكن ان تلحق بمصارفنا، فوضعت سقوفاً لقروضها الموجهة الى كل قطاع على حدة، خصوصاً في مجال القروض المعطاة للأسواق خارج لبنان.

نتطلع الى افتتاح فروع في افريقيا الشمالية وسوريا والإمارات ونحن الوحيدون الذين لا يعانون نزاعات قضائية مع عملائهم

نعوّل على القوانين الجديدة

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– وضع السوق المالية مرتبط بالسياسة وليس للسلطات النقدية إمكانية تحريكها وانعاشها، كما أنها مرتبطة الى حد كبير بالأوضاع السياسية المستقرة، التي يمكن ان تشكل حافزاً للشركات والمؤسسات لإدراج أسهمها في البورصة. ومهما يكن فالمسألة تتطلب ثقافة واسعة ومعرفة ودراية بالأسواق وهذه لم تتوفر الى الآن، نظراً للأوضاع التي تعيشها البلاد منذ حرب ١٩٧٥. زد على ذلك ان الشركات العائلية لم تقتنع بعد بحاجتها الى الرسملة من خلال السوق المالية. لكن ما نعوّل عليه حالياً هو القوانين الجديدة الصادرة عن السلطات النقدية والتي لحظت معايير دولية، ستدفع الشركات لا محال الى توفير الرساميل المطلوبة للقيام بنشاطها، أكان عبر المساهمين أو من تسليفات القطاع المصرفي. وفي هذا الإطار المطلوب من السلطات النقدية المساهمة في تحصين الاقتصاد الوطني، من خلال إطلاق الحوافز والتسهيلات اللازمة للمؤسسات والشركات بمختلف أحجامها، بما يضمن تعزيزاً لرساميلها.

ولّى زمن المعجزات

■ **في حال تواصل الخلاف بين السياسيين وطال الفراغ الرئاسي في البلاد، كيف وإلى متى يستطيع قطاعكم ان يصمد، علما ان معظم القطاعات الاخرى تعرضت لخسائر فادحة وإفلاسات عديدة؟**

– نتناول هذا الموضوع من زاوية شمولية، فالإنسان منذ أن أبصر النور يسعى للبقاء والاستمرار، فإذا ما تحقق له ذلك ينحو الى الاستقلالية، وهذا ما ينسحب على القطاع المصرفي، في وقت لا نسمع من السياسيين سوى الكلام المعسول والشاعري من دون التطرق الى أولوية بقاء القطاع من خلال العمل على تحصينه وابعاده عن الأزمات الأمنية والتجاذبات السياسية. وما الفراغ الذي نعيشه على صعيد المؤسسات الدستورية سوى أحد مكونات عدم المناعة. وأسأل هنا: ما نفع



الكفاح للبقاء والاستمرار من دون توافر المناعة؟ والى متى يمكن للسلطات النقدية ان تحيّد القطاع المصرفي، وقد ولّى زمن المعجزات، فسيأتي اليوم الذي سيتأثر فيه القطاع لكنه بالتأكيد سيكون الأخير بين القطاعات الانتاجية المختلفة.

هيكلة المؤسسات

■ **ماذا تقول للسياسيين كي لا نصل الى هذه المرحلة؟**

– أقل ما يمكن توجيهه الى السياسيين هو العودة الى ضميرهم وضرورة نبش معنى الأمن الاجتماعي في كتب المنظرين وأصحاب التجارب ليعودوا بعد ذلك الى البحث في الاولويات، الى طاولة حوار مفتوحة بين مختلف الافرقاء، تكون نتائجها الحتمية وضع أسس واقعية للمجتمع اللبناني تتيح له سبل العيش الآمن والرغيد، أقله لنصف قرن من الزمن الآتي، وهذا للأسف لم نتوصل اليه يوماً منذ فجر التاريخ، حيث تنتهي الأوضاع بعد كل حرب داخلية الى استقرار وشبه بحبوحة يؤمنها المغتربون، دون ان ننسى ضرورة إيجاد الحلول النهائية وإعادة هيكلة مؤسساتنا بما يضمن لنا ثباتاً واستقراراً دائمين.

توسع نحو دول آسيوية وأفريقية

■ **كيف كانت النتائج بنهاية العام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم في ٢٠٠٨؟**

– نجحنا في تطبيق خططنا العشرية والخماسية والسنوية المعدة، والنتائج المتحققة جاءت قريبة جداً من توقعاتنا. والمنتظر ان تصل الأرباح الى ٤٤ مليار ليرة. وعلى صعيد الانتشار أطلقنا خلال ٢٠٠٧ مؤسسة مالية في دولة الإمارات حققت نجاحات ملموسة وصار لها حصة كبيرة من السوق، ونحن على عتبة توقيع اتفاقية تعاون مع أحد البنوك ذي تصنيف A+ لإطلاق شركة مالية في لندن. أما لجهة المشاريع المستقبلية فنتطلع، وبحسب الخطة المرسومة، الى افتتاح فروع في افريقيا الشمالية وسوريا والإمارات، مع سعي حثيث لمواطئ قدم في دول افريقيا الوسطى وأرمينيا.■



طارق خليفة (بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK)

حقق مصرفنا ١٣ في المئة نمواً في الأرباح وزاد حجم ودائعه ١٥ في المئة

رأى رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK السيد طارق خليفة ان القطاع المصرفي اليوم بحاجة الى خفض تمويلاته للخزينة العامة، والانصراف الى الانفتاح على أسواق جديدة وتطبيق معايير بازل.

وعرض السيد خليفة لخطط البنك التوسعية في دول خليجية وفي أرمينيا، وإنشاء مصرف استثماري في قطر، معتبراً ان المصارف اللبنانية لم تصل بعد الى مرحلة النضوج والتخصصية في توفير الخدمات، مشدداً على ضرورة توافر مركزية مخاطر ومؤسسات تتولى تحصيل الديون لمصلحة المصارف، مشيراً الى ان «الاعتماد المصرفي» يتابع نموه ويثبت حضوره في السوق وانتشاره عبر شبكة فروعه. كاشفاً عن شراكة استراتيجية مع مجموعة استثمارية عالمية يعلن عنها في حينه.

نواصل نمونا وانتشارنا ونتجه الى شراكة استراتيجية مع مجموعة استثمارية عالمية

خفض تمويلات الخزينة

■ ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– نعم الى حد ما، ولكن القطاع بحاجة الى خفض نسبة تمويل الخزينة وانفتاحه على أسواق جديدة، ومواجهة معايير« بازل ٢»، كما ولا بد له ان يفعّل تسليفاته الموجهة الى القطاع الخاص ممّا يؤدي الى تنشيط الاقتصاد وبالتالي زيادة مداخيل الدولة عوضاً عن زيادة ديونها.

طبعاً هذا الموضوع تقليدي كلاسيكي ولكنه يتطلب وقتاً، وظروفاً سياسية وأمنية مناسبة.

أما بالنسبة لمشكلة الدين العام فهذا موضوع لا يعني القطاع الخاص بل العام. ولكنني أعتبر ان برامج الخصخصة المنوي تنفيذها تعتبر الحجر الأساس بالإضافة الى أهمية حسن إدارة القطاع العام، كونه السبب الأساسي لكل المشكلات. فخدمة الدين هي جزء من المشكلة ولكن المشكلة الأساسية هي في أن لا يولّد عجزاً في الموازنة جرّاء سوء إدارة القطاع العام.

خطة توسع

■ حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والاستحواذات المصرفية، فهل ان مصرفكم معني بمثل هذا الامر مستقبلاً؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الامر؟

– لدينا خططنا للتوسع محلياً وخارجياً وفي هذا الإطار نعمل على تأسيس مصرف في أرمينيا بعد نيلنا الترخيص اللازم من السلطات النقدية هناك، كما أننا ننتظر فرصة لشراء مصرف عامل. ولدينا خطة بالتوجه نحو الخليج وخصوصاً قطر، ونحن حالياً ندرس كيفية إنشاء مصرف إستثماري هناك.

هذه الخطوات من المفترض ان تنجز في العام ٢٠٠٨، ولكن النمو في لبنان لا يزال أساسياً بالنسبة لنا.

يضيف السيد خليفة: من المعروف عن «الاعتماد المصرفي» اهتمامه الخاص بالمؤسسات والشركات المنتجة حيث يوفر لها التسليفات بشروط مناسبة ومدروسة، وهو يسعى الى توسيع قاعدة عملائه وإدخال مساهمين استراتيجيين للقيام بالمهام المعوّل عليه تأديتها، ولديه خطته في هذا السياق غير ان الأحداث التي شهدها لبنان خلال السنتين الأخيرتين أجبرت الجميع على التروي والعدول عن تنفيذ المشاريع التوسعية، ما ألحق الضرر بالاقتصاد ووقف حائلاً أمام محاولات تفعيل القطاع المصرفي.

النظر الى نوعية المحافظ

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– العبرة الأساسية هي ان نبقي أعمالنا تحت الرقابة المشددة وأن نسعى الى الإنتاج عوضاً عن المتاجرة بالمحافظ، وكل المصارف التي كانت توفر التسليفات مع الاهتمام بنوعيتها، لم تتعرّض لأية أزمة.

أما الأشخاص الذين أقدموا على شراء هذه المحافظ بغية المتاجرة بها فقد وقعوا بالمحظور وشكلوا جزءاً من أزمة الإئتمان العقاري التي تشهدها بعض الدول المتقدمة حالياً.

وبالطبع هذا ما لا يحصل في الاسواق العربية، كونها لا تزال في مرحلة النضوج، ولم تصل بعد الى تجارة الأوراق المالية بطريقة متقدمة. من هنا علينا التعلم من تجارب الغير وحتى لو توافرت أسواق أوراق المال، علينا إعطاء الأهمية لنوعية المحافظ دون النظر الى حجمها.

أما بالنسبة للتصنيفات، فبرأيي ان التصنيف ليس الاعتبار الأول، فالاعتبار الأول هو لمن يؤدي النشاط والقريب منه.

ومن دون شك ان للتصنيف قيمة كبيرة، لأن هناك طرفاً ثالثاً يقوم به، وهو يقيس بحسب معايير محددة، لكن يبقى الأساس الإدارة السليمة.

ولدينا شواهد كثيرة على تعثر امبراطوريات مالية لطالما تميزت بتصنيفاتها المرتفعة.

وبالتالي، كل مؤسسة معرضة لأن تصاب بالخلل، فمن يقدم على استثمار عن بعد ويعتمد على وجود التصنيف فإنه يقدم على مخاطر عديدة وسيحصد النتائج لاحقاً. ولعل ذلك من بديهيات الدورة الاقتصادية حيث يتعرض الاقتصاد العالمي الى تجربة مشابهة كل ٥ أو ٦ سنوات.

وبالنتيجة لا يمكن إجراء عملية تصنيف لمؤسسة معينة فالأساس يبقى حسن الإدارة الذاتية ولا شيء يمكن ان يحل مكانها.

مركزية مخاطر ومؤسسات تحصيل

■ تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟

– بحجمنا الحالي لا نواجه مثل هذه المشكلة وتحصيل الديون يتضمن نقطتين: الأولى، التجزئة

فالسوق في لبنان اليوم ليس ناضجاً وهو بحاجة الى وقت كي ينضج، والبنوك الكبيرة التي ساهمت بتفعيل هذا السوق أوجدته حتى قبل ان يصبح منظماً ولهذا السبب ليس هناك آلية للتحصيل عبر مؤسسات متخصصة ينتسب إليها أكثر من مصرف، حيث كلفة التحصيل تبرّر وجود هذه المؤسسات.

أما النقطة الثانية فهي ضرورة وجود مركزية مخاطر خاصة بالمؤسسات تسمح لها بتصنيف الدين بطريقة سليمة. والمسألة مطروحة في لبنان حيث حجم القروض كبير ونسبة المخاطر فيها كبيرة قياساً للمعمول بها في الأسواق العالمية ، وقد تكون معالجة المشكلة برفع فوائد هذه القروض لكن يبقى الأساس في إدارة هذه القروض واختيارها بحسب نوعيتها، علماً ان أي مؤسسة تطلب القروض من أحد المصارف عليها ان تصرّح بمعلومات محددة لمركزية إدارة المخاطر.

نمو في الربحية وزيادة حجم الودائع

■ما هي النتائج التي قد يحققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الاحداث التي شهدها لبنان؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– عام ٢٠٠٧ كان فرصة لمتابعة «الاعتماد المصرفي» نموه وتثبيت حضوره في السوق وانتشاره عبر شبكة فروع. ومستقبل «الاعتماد المصرفي» واعد حيث تابع نموه وربحيته خلال ٢٠٠٧ على الرغم من الأوضاع التي تمر بالبلاد، فارتفعت نسبة ربحيته نحو١٣ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٦. وزاد حجم الودائع بنسبة ١٥ في المئة، مقابل نسبة نمو القطاع بمعدل ٨ في المئة.

ومن خططنا خلال ٢٠٠٨ توسيع قاعدة المساهمين عبر إدخال مجموعة منهم. وكل ذلك يحمل دلالة واضحة على ما حققه البنك على صعيد شفافية بياناته واتباعه سبل الحوكمة، ودلالة أيضا على ديناميته خلال السنتين الماضيتين. وثقة هذه المجموعة العالمية بالدخول في شراكة استراتيجية مع «الاعتماد المصرفي» رغم الأوضاع في لبنان والصعوبات التي تشهدها السوق تدل على أننا في تقدم ونمو متواصلين، وسنعطي في أوائل ٢٠٠٨ المعلومات والتفاصيل عن هذه المجموعة العالمية.

نوعية الخدمة لا الحجم

يضيف السيد خليفة «أما لجهة الحجم فليس هو المقياس الأهم بل هي نوعية الخدمة التي تقدم الى العميل، وولاء الأخير للمؤسسة ونوعية العمل وإدارة المخاطر. ولكن يبقى للحجم دوره في تبرير المدخول والكلفة.

وفي ما خص العنصر البشري وهو الأهم ليس في القطاع المصرفي فحسب إنما في كل القطاعات، فثمة تنافس على الموظف اللبناني المطلوب في الدول العربية، ما يطرح علامة استفهام حول قدرة المصارف على الاحتفاظ به ما لم تكن تحقق الربحية المطلوبة.

مصارفنا غير ناضجة

ويقول السيد خليفة: للمصارف الصغيرة موقعها وحضورها في ما لو ركزت على التخصصية في أعمالها.

لكن وبما ان السوق في لبنان صغير والتخصص صعب، وقد يكون هناك مصارف تستطيع ان تتخصص بالمناطق أو الطوائف وبالأخص ان تركيبة لبنان تسمح بذلك.

وباعتقادي ان القطاع المصرفي لم ينضج بعد والتعامل بين المصارف محدود حيث من المفروض ان يكون أكبر. ففي أوروبا السوق ناضج وفيه مصارف متخصصة في الودائع وأخرى بالتسليفات وهناك مصارف فقط تشتري ودائع وتسلّف بنوكاً أخرى.

وبالتالي، هناك تعاون وتفاعل والقطاع المصرفي في لبنان لم يصل بعد الى هذا المستوى حيث لا تزال الانفرادية هي الطاغية.

تخطينا التحديات

■ اين موقع «الاعتماد المصرفي» اليوم بين البنوك المحلية؟

– أصبح الاعتماد المصرفي اليوم من المصارف المتوسطة الحجم بفعل حضوره واسمه وحجمه في السوق وقد استطاع تخطي كل التحديات، وقد قررت إدارته منذ سنوات اتباع استراتيجية مرتكزة على النمو ثم الربحية ونجحت في ذلك، وهي تتطلع الى مستقبل لبنان بكثير من التفاؤل باعتباره يتقدم الكثير من الدول مصرفياً. وعندما يصل الى بر الأمان سوف يشكل هو وسوريا سوقاً واحدة ناضجة ومستقطبة لاستثمارات ضخمة.■

METROPOLITAN INSURANCE CONSULTANTS sarl

3rd floor, Rizkallah Center
Metropolitan sq.
Sin El Fil, Beirut - Lebanon
T. +961 1 495 999
F. +961 1 497 999
nakadinsurance@hotmail.com

JOSEPH ZAKHOUR & CO.
INSURANCE CONSULTANTS

CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company

WWW.ZAKHOURCO.COM

Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306
Fax: 961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com

سميح سعاده (بنك بيمو BEMO - لبنان):

الوفاق والاستقرار أولاً
واجب المصارف ان تستمر بتمويل الدولة إذا تم الوفاق



المصرف الذي يصون مصالح عملائه بقدر ما يصون مصالحه، يجعلك تشعر بمصداقيته من خلال أجوبته على الأسئلة التي توجه الى أي مسؤول فيه.

في أجوبة مدير عام بنك بيمو BEMO سميح سعاده على أسئلة «البيان الإقتصادية» صراحة كاملة بلغة مفهومة جيداً، تؤكد حرص هذا البنك على مصلحة البلد ومؤسساته وأبنائه وبالطبع مصلحة القطاع الذي ينتمي اليه.

فهذا القطاع بقدر ما تكون مناعته قوية يمكنه مواصلة تمويل الدولة، ولكن إذا كان المناخ السياسي غير آمن وغير مستقر كيف يمكنه ذلك؟

يقول سميح سعاده بأن التسليف الإضافي للدولة ممكن، ولكن هل تقوم المصارف بذلك؟ ويجيب: بالتأكيد واجب المصارف ان تفعل إذا ما تم الوفاق وإلا فلا..

ويرى سعادة أن الانفتاح على الأسواق الإقليمية والدولية خطوة إيجابية، والاعتماد على مؤسسات التصنيف لا غنى عنه في ظل التوسع وانتشار العملاء في غير منطقة وبلد.

وإذ يطالب بتشريعات تسرع الدعاوى المصرفية وتشق المستقبل لبلدنا وأولادنا، يؤكد بأن أعمال BEMO سنة ٢٠٠٧ كانت رابحة.

الوفاق والاستقرار أولاً

■ ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– إن مناعة القطاع المصرفي وقدرته على مواصلة تمويل الدولة يتعلق بشكل مباشر بإمكانية الوصول الى وفاق سياسي وإعادة عمل المؤسسات بصورة طبيعية. وعندها يستطيع لبنان الإفادة من الفورة الإقتصادية العارمة في العالم العربي، مما يزيد من السيولة لدى المصارف ويحد من حاجة الدولة الى الإستقراض نظراً لزيادة حجم الإقتصاد، فتنعكس الصورة إيجاباً بجميع أوجهها. فالوفاق هو الأساس وتسليم زمام الأمور الى المؤسسات بشكل طبيعي وضمن اتفاق عام لجميع أبنائه وطوائفه يؤدي حتماً الى شحنات إيجابية وتضع حداً للمناخ السلبي السائد. ولكن بالرغم من الوضع الراهن ومن قرب موعد تنفيذ «بازل ٢» فالإمكانيات للتسليف الإضافي للدولة ممكن ولكن السؤال: هل تقوم المصارف بذلك؟ والجواب: بالتأكيد واجب إذا ما تم الوفاق وإلا فلا يمكن متابعة إقراض الدولة والوضع السياسي على حاله. أما بالنسبة لمشكلة الدين فالحل أيضاً هو أولاً في الوفاق وإشاعة جو سياسي مستقر مما يعطي إمكانية إعادة البدء بالإستثمار، ومما يوسع قاعدة الإقتصاد ويغذّي إمكانيات الدولة ويعطي زخماً عملياً للمباشرة بإطفاء الدين ولو على مدة طويلة ولكن العبرة في البدء. فالأساس ان نسير بالإتجاه الصحيح ألا وهو العمل على الإتفاق وإيقاف النزف وزيادة حجم الإقتصاد والتعاون بشكل مدروس للبدء بحل مشكلاتنا المالية. علماً ان الخصخصة هي خطوة أولى تساعد بجدية على البدء بمعالجة الدين ولكن بشرط إضافتها الى مناخ اقتصادي وسياسي إيجابي. فالإمكانيات موجودة والدين لا يشكل مشكلة عند عمل القطاعات بشكل فعّال، المشكلة هي في الوضع السائد وعدم التعاون بين جميع الفرقاء لمصلحة البلد والإستفادة من الثروات المستجدة في العالم العربي.

الانفتاح على الأسواق خطوة إيجابية

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، اي تنفيذ «بازل٢» في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون ان القطاع ككل قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم الى تزايد الانفتاح – سلبياته وايجابياته؟

– إن الانفتاح المصرفي على الأسواق الإقليمية والدولية كان وراء النجاح الذي يرافق عمليات المصارف اللبنانية. فقد أضحت إمكانيات المصارف أكبر من السوق المحلي، كما وأن الوضع الراهن في لبنان لا يساعد على التخطيط والإستثمار والإفادة من الإمكانيات المتوفرة. لذلك فالإنفتاح كان مدروساً وناجحاً ولا خوف من التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية. فالمصارف في لبنان متقدمة في تنفيذ «بازل٢» والسلطات النقدية ساهمت وساعدت ووضعت الأسس لتأمين التنفيذ في الموعد المحدد. كما أن الإنفتاح على الأسواق الإقليمية هو إيجابي جداً وساعد على التنوع في مداخيل المصارف وأعطاها بعداً إقليمياً، مستوعباً قدرات اللبنانيين وفتح أبواب واسعة للإستثمار والإنتشار. إنها خطوة إيجابية ساعدت وتساعد في النمو المطّرد للمصارف وتعكس مجدداً قدرة اللبنانيين على الخلق والإستمرار بغض النظر عن المنافسة المطردة.

الإعتماد على مؤسسات التصنيف له ضروراته

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– نعم إن الطريقة المتبعة والإعتماد على التصنيف فقط للتسليف والقروض والإستثمار ينفي واجب القيام بذلك. لقد تعلمنا أن القروض الهالكة تعطى في الأوقات الحسنة "BAD LOANS ARE GIVEN IN GOOD DAYS" وذلك لسهولة التسليف عند فورة الإقتصاد والجو الإيجابي المرافق. فالنمو الحاصل جعل المصارف تعتمد على مؤسسات التصنيف وهذا لا يكفي، ولكن يجب ان نكون منصفين فقد تطوّرت الأسواق المالية في العقد الماضي بشكل كبير، ولا يستطيع أحد ان يقدّر المخاطر بشكل دقيق كما كانت عليه الحال في الصيرفة التقليدية. لقد كانت المصارف تقوم بالأساس بتقدير مخاطر الزبائن مباشرة وذلك نظراً لمعرفة العملاء والإطلاع المستمر على الأعمال، ولكن اليوم لا يمكن ذلك نظراً لتوسع وتنوع الدائنين وللعمليات والإنفتاح على الأسواق العالمية بدون حدود.

فاليوم وبتوسع واختلاف العملاء وانتشارهم في دول مختلفة وبالطريقة المعتمدة والمعروفة بتجميع القروض "BUNDLING OF LOANS"، يحتم الإعتماد على مؤسسة تصنيف لعدم إمكانية قيام المصرف بالتقييم

المباشر عند قيامه بالإستثمار. فالوساطة المصرفية أصبحت معقدة وذات مخاطر مختلفة والعبرة بالإعتماد ولو بشكل محدود على التصنيف، ولكن مع دراسة المخاطر ولو بشكل عام ومختلف عن الطرق التقليدية نظراً لعدم التواصل مباشرة مع المقترض في العمليات الحالية. وللتنوع في المسؤوليات إضافة الى أخرى وهي مخاطر السوق والمخاطر السيادية. وقد أخذ «بازل ٢» هذا الشأن بعين الإعتبار عندما وضع أسس تقييم المخاطر وأصر على وجود مدير مستقل للمخاطر كي يضع ضوابط لتوسع التسليف، ولكن كل هذا لا يمنع الإعتماد على التصنيف بالرغم من كل المعطيات التي برزت مؤخراً.

مطلوب السرعة في دعاوى المصارف

■ **تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟**

– إن العمل في المحاكم ليس بقدر طموحاتنا ولكن كلنا يعلم النقص في القضاة والتأخر في التشكيلات، كما وأن طريقة النظر في القضايا المقدمة معقدة وكل ذلك يعود بشكل ما الى الوضع السياسي الراهن. إن المصارف تتأخر في تحصيل حقوقها كما وأن الوضع الراهن لا يساعد الدائنين على العمل لإيفاء موجباتهم كما يجب. الحل هو بإعادة النظر بطريقة المحاكمات وزيادة عدد المحاكم والنظر في الدعاوى بسرعة مما يحتم إصدار قوانين تطبيقية بهذا الخصوص. فأصول المحاكمات يجب ان تعدل في ما يتعلق بالنظر بديون المصارف خصوصاً قروض التجزئة، وهذا يحتاج الى وفاق ومؤسسات تعمل بسرعة لإقرار القوانين والتشكيلات، وإلا كل شيء يبقى على حاله فيكون المصرف مظلوماً كما العميل.

تشريعات لمستقبل بلدنا وأولادنا

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– إذا ما توفر الجو السياسي والوفاقي فهناك تشريعات كثيرة وجدت وتساعد على قيام السوق المالية «كالهيئة الناظمة للأسواق المالية» وغيرها. كما وأن قانون التسنيد وضع موضع التنفيذ ولكن الجو العام لم يساعد على العمل بإيجابياته. أما عجلة الإقتصاد فتحتاج الى مناخ سياسي مترافق مع وضع أمني وبتشريعات متكاملة، ومنها طريقة النظر في الشكاوى والأمور المالية كما سبق وذكرت، وإعادة النظر مثلاً في قانون العمل ووضع أسس للتعاقد تساعد كثيراً على خلق جو تنافسي وصحي لإبقاء وجذب الكفاءات اللبنانية التي غادرت وتغادر لعدم إمكانية العمل في السوق المحلي فقط، ولفقدهم أيضاً الأمل بالمستقبل. فيجب العمل بشكل جدي على تشريعات تساعد على جذب الكفاءات التي نخسرها وهي الأساس لأي نشاط اقتصادي أو تقدم نصبو له ونتطلع اليه لمستقبل بلدنا ومستقبل أولادنا.

فالتشريعات تحسن الإقتصاد وتوسع قاعدته فتخلق فرص عمل جديدة، وتبقي على الكفاءات مما يساعد في خلق جوّ تنافسي صحيح يعطي زخماً لإنشاء دولة تحافظ على أبنائها الذين يصبون للعمل والعيش فيها وبناء مستقبل لعائلاتهم.

أعمال ٢٠٠٧ كانت جيدة

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– أعمال سنة ٢٠٠٧ كانت جيدة علماً ان استثماراتنا بالمخاطر السيادية بقيت محدودة واعتمدنا على الخدمات المميزة لعمليات مصرفية صرفة. فالمصرف يعتمد على كفاءات وخبرات مميزة ساعدته على المحافظة على أرباح مقبولة وضمن الموازنة الموافق عليها من مجلس إدارته بالرغم من الأجواء الراهنة. علماً ان مصرفنا الشقيق في سوريا هو أول مصرف في سوريا من حيث الحجم والخدمات والإنتشار. ■

النتائج المتوقعة نهاية العام ٢٠٠٧

بيان الأرباح والخسائر المجمعة (آلاف دولار أميركي)

إيرادات صافي الفوائد	١٢,٩٣٥
صافي عملات مقبوضة	٤,٦٤٥
الأرباح المالية	٥,٤٢١
الأعباء العامة	(١٣,٩٤٤)
الضرائب	(٩٧٦)
صافي الأرباح	٨,٠٨١

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



Charles Hall (HSBC) : Bankers Should Always Use the Worst Case Scenario

The problem that the NORTHERN BANK of England went through took the whole world by surprise. The Subprime crisis was one other issue that shook the banking industry in 2007

What lessons should bankers in Lebanon and the Arab World learn from these events? How does a leading foreign Banker read them ?

Mr Charles Hall HSBC Chief Executive 0fficer gave us his thoughts at an exclusive interview.

The English government has helped Northern Rock Bank from bankruptcy after its exposure to big drawing accounts. It seems that its assets were more than its deposits. Knowing that the bank was rated A by S&P. What are the lessons that Arab Banks should learn from this experience?

- The Northern Rock issue illustrated the results of market over-exposure, in this case over-reliance in the British Mortgage market. Citibank has also recently suffered huge losses due to its over-exposure in the US Mortgage market. Any bank, whether regionally or internationally, is susceptible to such a crisis from similar market over-exposure. I think that a major lesson that can be learned is to ensure that the business models that are used are stress tested using the most extreme criteria. Northern Rock had said that it stress tested its business model but not using a worst case scenario.

Importance of branding and reputation is clear here, Any bank, no matter how strongly its balance sheet is structured and maintained, may look kind of vulnerable to waves of rumors and people's expectations. But we have seen many instances in Lebanon as well as elsewhere, when the regulators or the Government steps in as a buoyant force against such waves, not only protecting the entity at stake here but the banking sector in the country as a whole. It is very important for banks to maintain efficient balance sheet structures coupled with optimized use of resources, adopt standardized and consistent risk management policies, they also need to maintain professional relationship with the regulator, the public, as well as build a reputable brand.

Local Banks Need to Seek International Recognition

The increasing openness of the Lebanese Banking sector on regional and international markets forces it to abide by the international accounting and banking standards like Basel II at the beginning of 2008:
Do you think that the sector, as a whole, could cope with this & what are your views to this openness, - positive or negative?

- The Banking sector in Lebanon is resilient and strong and a leader in the financial industry in the Middle East. To stay in this leadership position and face the globalization and compete on the regional front, local banks need to seek international recognition through abiding by industry standards, achieve attractive ratings, and grow their brands. Globalization, mobility of investments and capital dictate that local banks would have to move with the industry's international pace at least as far as corporate governance, international accounting standards, and Basel II compliance is concerned.

A big problem has been noticed because apartment's owners do not settle their loans for banks. This matter causes big losses to the Financial and Banking Institutions and to the Insurance companies in industrial countries. Do you expect any effect of this trouble on the situation on Arab Banks and Arab Investment Funds?

- At HSBC, we have the most competitive home loan offering on the Lebanese market, both for our local clients and Lebanese expatriates. We perform all due diligence checks in our lending and build strong, long-term relationships with the best clients, putting us in a strong position locally and regionally. In short this is not a problem facing HSBC.

What are the challenges that the banking sector has to face to play a healthy and effective role in the economic growth?

- Favourable national, and often regional, economic conditions have to be in place to facilitate the levels of banking investment and liquidity necessary to encourage economic growth. Political instability, linked with consumer uncertainty, is a major hindrance for the sector.

Lots of banks struggle in settling debts from customers who were not affected by the last war like going to court where procedures are very lengthy. What do you suggest for settlement of these debts?

- It all starts from the point you start considering to facilitate a credit. We have to chase our money from the time we lent it until such time we recover it. Putting guidelines for lending and assessing associated risks would reduce the risk of default and eventually facilitate recovery at later stage. Dedicating specialized teams or units for this job is of particular importance as the real effects behind a customer's default are scrutinized and action plans for recovery are then accordingly designed. Once you know how and where your money has gone to, it would be easier for the bank to follow it and get it back. Such scenarios would include restructuring of the facility products. Limits, and tenors, rescheduling the debts in line with customer's cash flows, liquidation of assets etc…… It is in the very unfavourable situations that banks prefer to do this through the legal route although it would always be an ultimate option, especially that the money we are recovering is after all not the bank's but other depositor's monies.

The present Golbal Banking Era is the Biggest Challenge for all Arab Banks

Do you think that Arab banks are able to play a competitor role in the globalization era, where technology and performance costs are very high same as for the progress and diversification of banking products and where practices of international new standards and having big capitalizations are a must?

- All banks currently face the challenges of the global banking era with its high operating costs and increased competition. At HSBC, we continue to provide our clients with high quality services and products, such as our internationally joined-up Premier Banking service. We expertly understand our local markets, and are positioned to offer services and solutions on a global scale, rightfully fulfilling our role as 'the world's local bank.

Excellent results

What are the results that your bank expects at the end of the year 2007? What are your plans for the year 2008?

- HSBC is set to record excellent results for 2007, clearly reflecting our prime position in Lebanon and the region. We have grown our business despite adverse local economic and political conditions. Our plans for 2008 are simple – to continue this growth and establish ourselves as the best bank in Lebanon and the region.■

غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا PHARAON & CHIHA - لبنان):

ثلاثة أسباب لأزمة نورثرن روك
جميع القطاعات الحكومية التي تؤمن المداخيل للدولة أصبحت خاسرة



أحب ان اقرأ أجوبة غسان مهنا مدير عام بنك فرعون وشيحا PHARAON & CHIHA اكثر من مرة حيث تنطلق منه بعفوية تامة، فهو لا يحتاج الى وقت طويل ليختار الكلمات، ولا فارق لديه أكانت قاسية او جارحة، فالذي يهمه ان يقول الحقيقة ولو جرحت..

في كل أجوبته دلّ على الانحراف والشواذ ودلّ على الحقيقة والصواب وفقا لخبرته الواسعة جدا في صناعة ألمّ بها إلماما كاملاً.

ولن يستغرب القارئ ان يرى مصرفاً عائلياً صغيراً محافظاً يجد له مكانا بين المصارف الكبيرة المتنافسة الى حد الشراسة، ويتمكن من تحقيق ارباح هي الافضل نسبيا في القطاع.

لنقرأ ما قاله غسان مهنا:

تمويل لتاجر فاشل

■ أدى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل ٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة إقراض الدولة والى أي مدى؟ وهل لديكم أي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– هذا صحيح، لقد أدى الوضع الراهن واعتبارا من العام ٢٠٠٦ الى زيادة المخاطر السيادية، ومع اقتراب التزام لبنان بتطبيق اتفاقية بازل(٢) بداية العام ٢٠٠٨ ستشكل عائقا امام المصارف اللبنانية في الاستمرار في توظيفاتها في السندات الحكومية اللبنانية تبعاً لمخاطرها السيادية، حيث تلزمها الإتفاقية تخصيص أجزاء كبيرة من رساميلها العاملة لتغطية هذه المخاطر، وهي بالتالي ستعقم هذه الرساميل وتمنعها من اعادة تدويرها في الدورة الاقتصادية الوطنية.

الحكومة من جهتها لم تزل مستمرة في نظام الإنفاق التوزيعي، وهذا النوع من الإنفاق يتشارك فيه معظم السياسيين ولكنه بالنتيجة غير مجدٍ، اذ انه لا يعود على النظام الاقتصادي بدورة مالية تسهم في رفع الناتج المحلي.

وهكذا سيكون القطاع المصرفي في النتيجة ملزما بإعادة النظر في عملية التمويل.

الأموال التي خصصت للبنان في المؤتمرات الدولية تحتاج الى تشريعات والتشريعات تحتاج الى مجلس نواب والفوضى السياسية لم تزل سارية المفعول.

معالجة الدين العام تستوجب التوافق وهو مفقود، وتستوجب منع الحكومة من الاستمرار في ادارة الشأن العام حيث اثبتت انها تاجر فاشل.

جميع القطاعات الحكومية والتي يجب ان تكون منتجة وترفد المال العام بمداخيل هامة، اصبحت خاسرة قياساً بالقطاع الخاص.

يجب اعادة النظر في استحواذ الدولة على هذه القطاعات واعادة صياغة نظم عملها بناء على واقع وقوننة الشركات الخاصة حيث تخضع للمساءلة والتدقيق، كما يجب العمل على اعادة النظر بنظام التعاقد الحكومي فلا يجوز ان يعمل شخص في القطاع الخاص ويستحق له التعويض بعد عشرين سنة في الخدمة، بينما الموظف الحكومي يحق له قبض راتب تقاعدي مدى الحياة. والاهم من كل ذلك وضع حد للانفاق التوزيعي، فموسم الامطار والعواصف والثلوج قادم، وعندها سنرى صراخ المطالبين بالتعويضات والتي من الممكن ان توزع على الذين لم يتضرروا كالعادة.

موسم الامطار والعواصف والثلوج قادم

عمره ١٣٢ سنة

■ حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والاستحواذات المصرفية، فهل مصرفكم معني بمثل هذا الامر مستقبلا؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الامر؟

– الاندماجات المصرفية عام ٢٠٠٧ كانت مفقودة لان القانون الذي يشجع على الدمج أوقف مفعوله بنهاية عام ٢٠٠٥، اما عمليات الشراء والبيع لاسهم بنوك فقد تحققت شراء ومن ثم بيعا.

بالنسبة لمصرفنا فإن خصائصه الرئيسية تشير الى انه سيبقى بعيدا عن هذه العمليات خلال عام ٢٠٠٨، فمصرفنا تعود جذوره الى اكثر من ١٣٢ سنة، وهو بنك عائلي مملوك من عائلات معدودة معروفة بعراقتها وتوجهاتها المحافظة.

ثلاثة أسباب لأزمة نورثرن روك

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك Northern Rock من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذلك ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A).. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– أزمة مصرف Northern Rock في بريطانيا نتجت لثلاثة اسباب هي:

– الترابط الوثيق ما بين الاقتصاد البريطاني والاقتصاد الاميركي، فالبريطانيون اختاروا البقاء خارج نظام النقد الاوروبي لانهم اعتبروا ان علاقتهم بالولايات المتحدة على صعيد الاستثمارات تقوى كلما حافظوا على استقلاليتهم تجاه السوق الاوروبية ووثقوا علاقاتهم الاميركية.

ومعلوم ان ازمة الديون السكنية تفجرت في الولايات المتحدة، ونسبة الاميركيين المتملكين في بريطانيا بتسهيلات مصرفية كبيرة، والعكس بالعكس، وبالتالي كان لا بد وان يتأثر هذا المصرف البريطاني المتخصص بالاقراض العقاري، والذي كان يعتبر قياسا على موجوداته خامس اكبر مصرف في بريطانيا.

اضافة لاعتبارات الحجم والتخصص واجه مصرف Northern Rock خلال الاسبوع الاول من ازمته موقفا متزمتا من قبل المصرف المركزي البريطاني، والاعلان عن دعم المصرف لإيفاء جميع التزاماته تجاه المودعين جاء متأخرا لخمسة ايام على الاقل، ولهذا السبب اخضع حاكم المصرف المركزي البريطاني لمساءلة من

قبل مجلس النواب، ومجلس اللوردات في بريطانيا.

السبب الثالث لأزمة بنك Northern Rock ان الجزء الاكبر من قروضه هو لتملك شقق ومخازن بأسعار وسطية مقبولة، بكلام آخر تخصص البنك بحاجات صغار المستثمرين العقاريين وهؤلاء يتعرضون للضغط قبل الفئات الاكثر يسرا.

مطلوب تشريعات تحفظ للمصارف حقوقها

■ تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالأحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لأسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون ؟

– اذا عدنا الى السنوات التي خلت والتي حفلت بجميع انواع النزاعات وطالت جميع المناطق فإنه يتجلى لنا بوضوح كم عانى اللبنانيون من نتائج مباشرة كانت ام غير مباشرة.

معظم الذين طالتهم خسائر عادوا وبقدرة قادر على الانطلاق مجددا مستفيدين من عِبَر الماضي، والقسم الآخر بقي على ما هو عليه حيث ان انطلاقته كانت غير سوية او لاسباب اخرى.

الديون المصنفة في المصارف كبيرة، نسبة الى محفظة القطاع الخاص، وقامت لجنة الرقابة مع مصرف لبنان بإصدار تعاميم تساعد على تسوية اوضاع معظم هؤلاء المدينين. وبالرغم من ذلك فإن النسب التي استطاعت المصارف تسويتها لم تزل دون الهدف المعلن من الهيئات الرقابية نظرا للاوضاع الاقتصادية التي لم تزل على حالها من التعثر.

وهكذا اصبحت المصارف تعاني من واقع الحال المستشري، كما الواقع القانوني للسلطات القضائية التي تمسك ملفات قضايا مصرفية تعاقب عليها عدد كبير من القضاة ولم تزل قابعة في المحاكم انتظارا اليوم الفرج.

المشترع اللبناني وبالرغم من الوقائع للدعاوى الهامدة لا يزال بعيدا عن اصدار تشريعات قانونية حديثة تساعد القطاع المصرفي الصامد في احقاق حقوقه وانهاء النزاعات مع عملائه، والذي ينعكس سلبا على مصداقيته ويزيد من الاموال المعقمة خارج الدورة الاقتصادية.

حاولنا سابقا الكثير ورفعنا اقتراحات الى من يعنيهم الامر، ولكن ولكثرة تشعبات الموضوع آلينا كما فعل غيرنا الانتظار لعل وعسى.

السوق المالية «نائمة»

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد ؟

– التشريعات المطلوبة لقيام سوق مالية وضعت من قبل الحكومة وهي قابعة في ادراج المجلس النيابي، ولا مجال لتعداد ما هو مطلوب من اجل قيام سوق مالية ناشطة ، والمشروع المقدم حسب معلوماتنا جيد، وهو يشدد على العناصر التالية :

– شفافية المعلومات المحاسبية المطلوبة.

– توضيح لتعويضات كبار المدراء في المؤسسات.

– ضبط تشريعي وعملي لاجراءات المبادلات في السوق.

– هيئة اشرافية ناظمة على غرار الهيئات في لندن ونيويورك وباريس.

– برنامج معلوماتية سريعة ومنضبطة.

– ترابط وثيق ما بين سوق بيروت والاسواق في المنطقة، كما في بقية العالم.

ملاءة وسيولة مضاعفة

■ ما هي النتائج التي حققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الاحداث التي شهدها لبنان ؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨ ؟

– لقد حقق مصرفنا، او هو سيحقق حسب النتائج (قبل شهر من انتهاء السنة) مستويات للاداء تتماثل مع نتائج السنة المنصرمة، وهذه النتيجة تعتبر مميزة، لان آثار حرب عام ٢٠٠٦ بدأت تظهر نتائجها عام ٢٠٠٧، وثمرة اعمالنا تحقيق معدل ربحية على رأس المال يعتبر بين الافضل في القطاع، وتقرير لمواردنا الذاتية.

وربما افضل مؤشر على وضعنا يتبدى من اننا حققنا جميع شروط توصيات بازل (٢) مع تحقيق معدلات للملاءة والسيولة تساوي ضعف المستويات المطلوبة في الصيف المقبل، تاريخ تطبيق توصيات بنك التسويات الدولية الذي يصدر ما يسمى بتوصيات بازل. ■

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إيناتيك لوساطة التأمين ش.م.م.

Head Office: St. Georges Square Bloc B - 3rd Floor - Jal El Dib, Lebanon
Tel: (04) 718775 - 718776 - Fax: (04) 718777 - Cel: (03) 489489
Email: inatek@cyberia.net.lb

د. فؤاد مطرجي (بيت التمويل العربي ARAB FINANCE HOUSE - لبنان):

خطة تمويل استراتيجية مواكبة لإنطلاقة لبنان بعد استقرار أوضاعه

أكد مدير عام بنك التمويل العربي الدكتور فؤاد مطرجي السعي الى تثبيت طابع البنك الإسلامي في لبنان، معتبراً ان الصيرفة الإسلامية عامل جذب كبير للإستثمارات العربية. وإذ رأى ان الحل الوحيد لمعضلة الدين العام في لبنان هو عودة الاستقرار اليه واستعادة دوره التاريخي الرائد كمركز للمال والأعمال والترانزيت. مذكراً بدور البنك التنموي والإعماري، وبالخطة الاستراتيجية التمويلية المعدّة والتي ستواكب انطلاقة البلاد بعد استقرار الأوضاع الأمنية والسياسية. مطالباً السلطات التشريعية بتعديل القوانين القضائية المتعلقة بتشجيع الاستثمارات.



■ **ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل ٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة إقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟**

– رغم المخاطر السيادية المرتفعة جداً في لبنان، لطالما كان القطاع المصرفي والمالي اللبناني بمنأى عن التجاذبات الحاصلة في البلاد، لا سيّما بوجود قيادة حكيمة وواعية على رأس مصرف لبنان تتمثل بالحاكم رياض سلامة.

لقد مررنا بأزمات صعبة، لكن إيفاء لبنان بالتزاماته أعطته ثقة كبيرة فلم تتأثر تعاملاته الخارجية.

أما على صعيد الدين العام، فهذه معضلة لن تنتهي في القريب العاجل، والحل الوحيد هو عودة الحياة الطبيعية واستعادة لبنان دوره التاريخي الرائد كمركز للمال والأعمال والترانزيت، إضافة الى تعديل بعض التشريعات لمواكبة الطفرة النفطية في دول الخليج واستقطاب رساميلها.

■ **حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والاستحواذات المصرفية، فهل ان مصرفكم معني بمثل هذا الامر مستقبلاً؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الامر؟**

– يسعى بيت التمويل العربي دائماً الى توسيع نطاق وحجم عمله بالتعاون مع شريكنا الأساسي وهو مصرف قطر الإسلامي الذي له انتشاره حول العالم. وقد شارك مؤخراً بتأسيس بنك في سوريا وآخر في ماليزيا. وسيبدأ بيت التمويل العربي عبر فرع له بالعمل في أوروبا وخلال فترة شهر انطلاقاً من لندن. كما اجتمعنا مع مسؤولين من الاحتياطي الفدرالي في واشنطن لافتتاح مصرف في نيويورك تابع لمجموعة مصرف قطر الإسلامي. أما في لبنان، فنسعى الى تثبيت حضورنا كمصرف إسلامي.

الصيرفة الإسلامية عامل جذب كبير للاستثمارات العربية

■ **كيف تقيّمون واقع ودور الصيرفة الإسلامية في لبنان؟**

– الصيرفة الإسلامية عامل جذب كبير للاستثمارات العربية. وقد تعاونا مع مصرف لبنان لتوظيف فائض السيولة لدينا ولدى المصارف الإسلامية الأخرى بطرق شرعية. والمصارف الإسلامية تلعب دوراً تنموياً وإعمارياً، وننتظر استقرار الأوضاع السياسية والأمنية في لبنان لتطبيق الخطة الاستراتيجية الموضوعة لجهة تمويل المصانع والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتمويل الأفكار الانتاجية الجديدة لدى الشباب.

ولبنان جزء من المحيط والعالم العربي الذي تشهد الصيرفة الإسلامية فيه نمواً يصل الى ٢٠ في المئة. ومن الطبيعي ان يتأثر لبنان بهذه الظاهرة وان تتجه مصارف عديدة للعمل في الصيرفة الإسلامية، مما سيزيد حدة المنافسة الإيجابية التي تدفع المؤسسات والمصارف الى تقديم الأفضل.

■ **هل تعتقدون ان المصارف اللبنانية جاهزة لتطبيق معايير بازل ٢؟**

– عموماً، تستعد المصارف اللبنانية لتطبيق معايير بازل ٢ ومواكبة التطورات العالمية، علماً ان بعض البنوك سبّاقة أكثر من غيرها. وبيت التمويل العربي استكمل الإجراءات كافة لتطبيق هذه المعايير خلال ٢٠٠٨.

على العالم الغربي ان يتعلم منا وليس العكس

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– ينادي العالم الغربي دائماً بالشفافية والإفصاح، لكن نتفاجأ أنه أبعد ما يكون عن هاتين الصفتين. وأعتقد ان العالم الغربي يجب ان يتعلّم منا ويستفيد من تجاربنا وليس العكس.

أما حول مسألة التصنيف فأعتقد ان شركات التصنيف أخطأت في معاييرها وأعطت تعليمات خاطئة للمستثمرين والمساهمين في هذه المصارف. والمطلوب الإفصاح والدقة في التعامل، والجدية في وضع التصنيف.

التباطؤ في اصدار الاحكام من ابرز المعوّقات امام جذب الاستثمارات

■ **تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟**

– التباطؤ في إصدار الأحكام من أبرز المعوّقات أمام جذب الاستثمارات التي تحتاج الى سرعة في بتّ القضايا المصرفية العالقة أمام القضاء. لذلك ندعو السلطات التشريعية في لبنان الى تعديل كل ما يتعلق بالقوانين القضائية المتعلقة بالاستثمار وتفعيل لجان التحكيم. مع العلم ان المصارف الإسلامية ستلجأ الى تشكيل هيئة تحكيمية للبنوك الإسلامية، لكن القرار النهائي هو للقضاء اللبناني.

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– لم تتحول بورصة بيروت الى سوق مالية وتحتاج الى جهد كبير وإلى إدراج عدد أكبر من الشركات والمؤسسات اللبنانية، فضلاً عن الوعي لكيفية المساهمة والاستثمار في الأسهم المطروحة. ورغم ذلك، سيسعى بيت التمويل العربي الى طرح أسهمه في بورصة بيروت قريباً.

نتائجنا مشجعة

■ **ما هي النتائج التي قد يحققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الاحداث التي شهدها لبنان؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨؟**

– نتائجنا مشجعة جداً، وقد زادت ودائعنا ثلاثة أضعاف خلال سنة واحدة، أما الأرباح فقد زادت ٣٠٠ في المئة، ممّا دفع القيّمين على بيت التمويل العربي الى اختيار مقر جديد للمصرف، إضافة الى افتتاح فرع جديد في الوسط التجاري في بيروت، وآخر في طرابلس. ■

بنك لبنان والمهجر BLOM

ميزات أعمال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧
نموّ قوي ومستمر والمحافظة على مركز «أكبر مصرف في لبنان»

تابع بنك لبنان والمهجر BLOM نموه القوي والمستمر خلال الاشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٧ مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٦، محافظا على مركز «أكبر مصرف في لبنان» حيث بلغ:

* **مجموع الموجودات: ١٥,٩٤٢ مليار دولار أميركي، أي بزيادة ٢١,١٥٪.**
* **ودائع الزبائن: ١٣,٢٨١ مليار دولار أميركي، أي بزيادة ٢٠,٣٣٪.**
* **الأرباح الصافية: ١٤٧,٥٩١ مليون دولار أميركي أي بزيادة ١١,٤٤٪.**



د. نعمان الازهري
رئيس مجلس ادارة BLOM



سعد الازهري
مدير عام BLOM

أعلى تصنيف من مؤسسات التصنيف العالمية

* حاز بنك لبنان والمهجر على أعلى تصنيف محلي National Scale Rating وهو Aa1.lb من مؤسسة التصنيف العالمية Moody's. والجدير بالذكر أن هذا التصنيف المرتفع هو من درجة الإستثمار Investment Grade ، وهي المرة الأولى التي تصدر فيها Moody's هذا النوع من التصنيف المحلي للمصارف في لبنان.
* استمر بنك لبنان والمهجر بالإنفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية من «كابيتال إنتاليجنس» المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

أفضل مصرف في لبنان

حاز بنك لبنان والمهجر على:

* جائزة أفضل مصرف في لبنان من المؤسسة العالمية Global Finance .
* جائزة أفضل استعمال للتكنولوجيا في الشرق الأوسط من المؤسسة العالمية The Banker Middle East.

بالإضافة إلى حيازته على أربع جوائز عالمية أخرى متعلقة بميادين عدة بالعمل المصرفي وهي:

– جائزة أفضل عملية مصرفية في لبنان من The Banker
– جائزة أفضل مصرف لعمليات القطع في لبنان من Global Finance
– جائزة أفضل مصرف للتمويل التجاري في لبنان من Global Finance
– جائزة أفضل مصرف للعمليات المصرفية عبر الإنترنيت في لبنان من Global Finance

إنتشار في عشرة بلدان مع استمرار خطة التوسع الإقليمي والمحلي

يتابع بنك لبنان والمهجر استراتيجية التوسع المحلي في لبنان عبر افتتاحه ٤ فروع جديدة في مختلف المناطق اللبنانية وهي: جبيل – التباريس – فردان للتجزئة – وحمرا للتجزئة، وهو بصدد افتتاح ٣ فروع أخرى في ميناء الحصن وفرن الشباك والدكوانة وغيرها من المناطق.

أما على الصعيد الإقليمي، فبالإضافة إلى انتشار مجموعة بنك لبنان والمهجر في ١٠ دول، من المنتظر الحصول على رخصة لمصرف استثمار في السعودية ولمصرف في قطر وآخر في الجزائر خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٨. كما أنه حصل على رخصة لمكتب تمثيلي في أبو ظبي.

تنويع مستمر للخدمات المصرفية

يقدم بنك لبنان والمهجر خدمات مصرفية شاملة تلبي حاجات الزبائن كافة وهو يسعى دوما إلى تطويرها. ومن أهمها: خدمات مصرفية تجارية، خدمات مصرفية للشركات الكبيرة، خدمات مصرفية خاصة واستثمارية، خدمات صيرفة التجزئة، خدمات مصرفية إسلامية.

ويسعى المصرف عبر استراتيجية التوسع والتنوع في الخدمات إلى تقديم أفضل الخدمات للزبائن وتأمين وراحة البال لهم.

نشرات اعلامية

«بايتس آند بايتس» تطلق خدمتها الثورية "WOLK'N AD"

أعلنت شركة «بايتس آند بايتس» اطلاق خدمة "WOLK'N AD" استجابة للطلب الرائد على الإعلانات عبر التسويق المباشر في أماكن محددة وبحسب الميزانيات المتوفرة.

وترتكز خدمة "WOLK'N AD" على تسويق الإعلانات في لبنان والشرق الأوسط من خلال أجهزة متنقلة ذات تقنية عالية، وذلك لعرض المنتج أو السلعة مع ما يستتبع ذلك من خدمات تسويقية مكملة.

مدير عام الشركة السيد غسان أبو ديوان أوضح ان الفكرة ثورية، حيث باستطاعة المندوبين التعاطي مع الجمهور والإجابة على أسئلتهم واستفساراتهم، الى الخدمة المميزة التي يوفرونها من خلال تعبئة الإستثمارات والإفادة منها في الدراسات التسويقية.

يضيف السيد ابو ديوان «ان فريق "WOLK'N AD" يغطي خدمات التسويق كافة، الى جانب التخطيط ووضع الدراسات الاستراتيجية اللازمة».

CASTROL تقدم لعشاق كرة القدم في الشرق الأوسط فرصة حضور نهائيات بطولة كأس الأمم الأوروبية



توفر شركة «كاسترول» CASTROL، الرائدة عالمياً وتكنولوجياً في صناعة زيوت محركات السيارات، لمشجعي كرة القدم في الشرق الأوسط فرصة لحضور نهائيات بطولة كأس الأمم الأوروبية لعام ٢٠٠٨ التي ستقام في ملاعب النمسا وسويسرا خلال الصيف المقبل، وذلك من خلال تنظيمها مسابقة واسعة النطاق للمستهلكين في منطقة الشرق الأوسط، إذ تشمل الجائزة تذاكر السفر والإقامة والتذاكر لحضور المباريات. وتأتي هذه المبادرة في إطار أكبر صفقة توقع عليها الشركة على الإطلاق في مجال الرعاية الرياضية، تكون بموجبها كاسترول موفر الإحصائيات الرسمية لدورة كرة القدم الاوروبية للعام ٢٠٠٨.

وتتيح كاسترول إمكانية المشاركة في المسابقة لأي شخص يشتري عبوة سعة أربعة ليترات من زيت كاسترول إيدج أو كاسترول ماجناتيك، بحيث يدخل السحب بمجرد تعبئة القسيمة الموجودة على غطاء الزجاجة وذلك بدءاً من الأول من شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي. كذلك يحصل المستهلك عند كل عملية شرائية على قسيمة «امسح واربح» تخوّله الفوز بجائزة كرة قدم، بحسب تعليق محمد سمير، مدير التسويق في شركة كاسترول لمنطقة الشرق الأوسط.

هاني الحسامي (الاهلي التجاري السعودي - لبنان):

آمل بعام ناجح في الـ ٢٠٠٨

أقترح إنشاء محاكم خاصة بالمصارف لحل مشكلاتها بالسرعة المرجوة



رد المصرفي المميز الهادئ هاني الحسامي مدير عام البنك الاهلي التجاري السعودي – لبنان على اسئلة «البيان الاقتصادية»، مؤكدا وجود امكانية لدى القطاع المصرفي لمتابعة اقراض الدولة اذا توصل السياسيون الى حل الأزمة الراهنة.

واذ نفى ان يكون المصرف الأم (الاهلي التجاري السعودي) معنيا بالاندماجات في لبنان، الا انه استحوذ في الخارج على بنك تركي.

بالنسبة الى العبر التي استخلصت من أزمة الرهن العقاري نصح بضرورة عدم توسع المصارف في اعمالها بدون الاخذ بمعايير الرقابة الصحيحة، داعيا الى ضرورة اعتماد الدقة من قبل مؤسسات التصنيف.

واقترح الحسامي إنشاء محاكم خاصة للامور المتعلقة بالمصارف ووضع تشريعات لتحويل معظم الشركات الى مساهمة تطرح اسهمها في السوق لتحريكه، مقابل اثرائها بحوافز ضريبية.

وختم مشيرا الى متابعة الاهلي التجاري السعودي في لبنان نشاطه في خدمة عملائه محققا النتائج الجيدة، آملا بعام ناجح جدا في العام ٢٠٠٨.

اقراض الدولة مشروط بالحل

■ **ادى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بامكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟**

– ان القطاع المصرفي يمكنه متابعة اقراض الدولة اذا توصل السياسيون الى حل الازمة الراهنة وتم تفعيل المؤسسات الدستورية في البلاد، مما يمكن الحكومة من تنفيذ الاصلاحات الاقتصادية المنصوص عنها في مؤتمر باريس (٣)، ومن اهمها الخصخصة لبعض القطاعات ووقف الهدر في البعض منها مثل الكهرباء .

مصرفنا الأم استحوذ على مصرف تركي

■ **حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والاستحواذات المصرفية، فهل ان مصرفكم معني بمثل هذا الامر مستقبلا؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الامر؟**

– لم يكن مصرفنا معنياً بالاندماجات والاستحواذات المصرفية في لبنان . الا ان مصرفنا الام قام بالاستحواذ على ٦٠٪ من بنك تركيا فاينانس كاتليم في تركيا لتوسيع نشاطنا الاقليمي.

واجبات مؤسسات التصنيف

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– ان العبر التي يجب ان تستخلص من هذه التجربة هي ان لا تتوسع المصارف في اعمالها بدون تطبيق جميع المعايير الرقابية للعمل المصرفي السليم باستمرار . وبالرغم من التصنيف المرتفع سابقاً ، فان طريقة تصنيف البنوك يجب ان تعتمد بشكل ادق على نوعية الموجودات ومخاطرها الحقيقية .

محاكم خاصة بالمصارف

■ **تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟**

– انني اقترح ان يتم تشكيل محاكم خاصة للامور المتعلقة بالمصارف وتكون اجراءاتها مبسطة ولا تعتمد على الروتين الحالي للمحاكم في لبنان . ان القطاع المصرفي يعتبر اهم قطاع اقتصادي في لبنان ويستأهل الاهتمام من المشرّعين كي يحموا هذا القطاع من الوقوع في براثن الروتين القاتل المعتمد حالياً في اصدار الاحكام .

تشجيع الشركات المساهمة

■ **ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟**

– ان التشريعات المطلوبة لتنشيط السوق المالية في لبنان تعتمد على تطوير المؤسسات المملوكة عائلياً لتصبح شركات مساهمة تتمكن من طرح اسهمها في البورصة . واقترح ان تعطى هذه المؤسسات حوافز ضريبية لطرح اسهمها في البورصة مما يزيد عدد الشركات المدرجة ويؤدي الى تنشيط السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد .

امل كبير بـ ٢٠٠٨

■ **ما هي النتائج التي قد يحققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الاحداث التي شهدها لبنان؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨؟**

– بالرغم من الاحداث التي يشهدها لبنان ، فان مصرفنا يتابع نشاطه لخدمة العلاقات المصرفية بين المملكة العربية السعودية ولبنان . وقد تم تحقيق نتائج جيدة تتجاوز نتائج السنوات السابقة . واننا نتطلع بأمل كبير للعام ٢٠٠٨ اذا تمت تسوية الخلافات السياسية بأسرع وقت للتمكن من الاستفادة من الطفرة الاقتصادية في الخليج العربي واستقطاب الاستثمارات لبلدنا الحبيب . ■



عباس حلبي (بنك بيروت والبلاد العربية BBAC - لبنان):

مهما انهالت المساعدات على لبنان فبدون الإستقرار السياسي لا حل لمشكلة المديونية العامة

رد الاستاذ عباس الحلبي نائب رئيس مجلس إدارة بنك بيروت والبلاد العربية BBAC على اسئلة «البيان الإقتصادية» باقتضاب انما بحكمة. ويرى القاضي السابق ان أية مساعدات لا يمكن ان تحل مشكلة الدين العام اذا لم يتحسن الوضع السياسي.

واذ أخذ على شركات التصنيف إحتكارها للسوق مما تسبب بأزمة نورثرن بنك، طالب بوجوب تشديد الرقابة، مسجلاً للجنة الرقابة تحييد لبنان عن العديد من الأزمات. وبالأرقام ايضاً أكد عباس الحلبي ان نتائج بنك BBAC المقبولة كانت متطابقة مع تخطيطات إدارته.

تحسن الوضع السياسي أولاً

■ هل ترون أن بإمكان القطاع متابعة إقراض الدولة والى أي مدى؟ وهل لديكم أي اقتراح لمعالجة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– يموّل القطاع المصرفي اللبناني حوالي ٧٤٪ من مجموع الدين العام. وقد حاولت المصارف اللبنانية تحجيم تعرّضها الكبير للمخاطر السيادية من خلال تخفيض حصة تسليفاتها للقطاع العام وودائعها لدى المصرف المركزي من إجمالي توظيفاتها. فقد بلغت هذه الحصة ٥١ ٪نهاية ٢٠٠٧ مقابل ٥٢,٥٪ نهاية ٢٠٠٦ و ٥٤,٢٪ نهاية ٢٠٠٥.

إن متطلبات تطبيق «بازل ٢» لا تشكل مشكلة حالياً للقطاع المصرفي اللبناني، ولكن تدهور درجة تصنيف المخاطر السيادية للبنان نتيجة الوضع السياسي الراهن والبالغة حالياً B- قد تضعف ثقة المودعين في المصارف اللبنانية، وبالتالي تضعف قدرة القطاع المصرفي على مواصلة تمويل الدولة.

مع التصنيف السيادي الحالي، تشير الدراسات إلى أنه في حال تم تثقيل المخاطر على توظيفات المصارف يبقى معدل الملاءة مرتفعاً في القطاع المصرفي اللبناني بمقاييس «بازل ٢»، ونأمل في أن يتحسن تصنيف لبنان الإئتماني مع تحسن الوضع السياسي.

في هذا السياق، إن معالجة مشكلة الدين العام مشروطة أيضاً بتحسّن الوضع السياسي الداخلي مهما كان الدعم الخارجي مهماً. فبالرغم من مساعدات خارجية عدة، خاصة عربية، أهمها نتيجة «باريس ١»، و«باريس ٢» بقي الدين العام ينمو و لم يستطع لبنان الإفادة من الدعم الخارجي الكبير الناتج عن «باريس ٣».

التوسع في الأسواق الخارجية

■ حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والإستحواذات المصرفية، فهل ان مصرفكم معني بمثل هذا الأمر مستقبلاً؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الأمر؟

– سُجلت بين ١٩٩٣ و ٢٠٠٧ ٢٨ عملية اندماج/ استحواذ في لبنان آخرها عملية تملك وحيدة، عبر شراء فرنسبنك للبنك اللبناني التجاري، خلال ٢٠٠٧.

إن الاستجابة لتوجيهات «بازل ٢» إضافة إلى تنويع مخاطر النشاطات المصرفية الناجمة من المخاطر السياسية في البلد، وتنويع مصادر الدخل، تشجع مصرفنا كجميع المصارف اللبنانية الى التوسع في الأسواق الخارجية وخاصة في الأسواق العربية المجاورة.

احتكار سوق التصنيف

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفاً من فئة (A)..ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– أثبتت المتاجرة المكثفة بالأدوات المالية المركبة أن خطورتها مرتفعة جداً، إذ إنها تُدار من قبل صانعيها بشكل تنقصه الشفافية، بما يتجاوز قدرة السلطات الرقابية المختصة على مواكبة تطور هذه الأدوات في الأسواق العالمية. وقد يؤثر هذا الغموض سلباً على جميع الفرقاء بما فيهم مؤسسات التصنيف التي لا تستطيع أن تقدر بشكل دقيق أهمية ونوعية مخاطر بعض أصول الشركات والمؤسسات المالية التي تتعاطى بهذه الأدوات.

والجدير ذكره أن هناك حاليا ٤ أو ٥ مؤسسات تصنيف عالمية فقط، وهي تحتكر سوق التصنيف العالمي ومن الصعب أو المستحيل لمؤسسة جديدة أن تنافسها. كما أنه لا يوجد أي سلطة غير سلطة السوق لمراقبتها، وإمكانية مراقبة السوق غير كافية في حال الاحتكار.

من جهة أخرى، يجب إعادة النظر بالأساليب المتبعة من قبل السلطات المعنية في مراقبة مخاطر هذه الأدوات، والعمل على زيادة الشفافية في ما يتعلق بتكوينها والمداولة بها عالميا وتطور مخاطرها.

أما في لبنان، فإن السلطات الرقابية تفرض قيودا مشددة على المصارف حول التعامل بهذه الأدوات، مما حيد لبنان عن العديد من الأزمات التي واجهتها الأسواق المالية في الخارج.

مطلوب تشريعات محفزة

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقاً لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟

– التشريعات المطلوبة لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد تتعلق بشكل خاص في تحديث القوانين الناظمة لإدارة ورقابة الأسواق المالية لتطوير وظيفتها في تمويل الاقتصاد. إن التمويل السليم لتحريك عجلة الاقتصاد يقوم على ركيزتين هما المصارف والسوق المالية، حيث بإمكان المؤسسات والقطاع العام الحصول على تمويل بكلفة أدنى من خلال إصدار أوراق مالية يسهل تحديد أسعارها وتسييلها.

يقوم مصرف لبنان بسدّ النقص التشريعي عبر التعاميم والأنظمة التي يصدرها دورياً، إلا أن ذلك لا يعفي السلطة التشريعية المتمثلة بمجلس النواب من أداء مهامها الأساسية في التشريع المالي والمصرفي عبر سنّ تشريعات «محفّزة» وليس فقط «ناظمة» وذلك لتنشيط وتحفيز العمليات الإستثمارية والمالية.

نتائجنا متطابقة مع تخطيطاتنا

■ ما هي النتائج التي حققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الأحداث التي شهدها لبنان؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– بالرغم من الأوضاع الصعبة التي يعيشها لبنان، نتوقع أن تكون نتائج الـ"BBAC" لعام ٢٠٠٧ متطابقة مع منحى التطور الهيكلي للمؤسسة وللقطاع المصرفي اللبناني ككل.

بلغت في نهاية أيلول ٢٠٠٧ ودائع الـ"BBAC" حوالي ٣٦٠٢ مليار ليرة لبنانيّة، أي بارتفاع سنوي نسبته ٧٪، وبلغت نسبة ودائعنا من إجمالي القطاع ٣,٧٪، ونسبة دولرتها ٧٣,٥٪، وهو مستوى أقلّ من دولرة القطاع الّتي بلغت ٧٦٪ وذلك نظراً لخصوصيّة زبائننا.

بالنسبة لتسليفات الـ"BBAC"، بلغ معدّل نموها السنوي ١٠٪ و نسبة دولرتها ٧٤,٥٪ وهو مستوى أقلّ من دولرة تسليفات القطاع الّتي بلغت ٨٦٪.

وبلغ إجمالي ميزانيّة الـ"BBAC" ٤٢٦٦ مليار ل.ل.، أي بنموّ سنوي بلغ حوالي ٩٪. وتحسنت نسبة الأرباح على معدل إجمالي الموجودات إذ بلغت حوالي ١٪ مقابل ٠,٨٦٪ نهاية أيلول ٢٠٠٦. ■

سمير طويلة (انتركونتيننتال بنك INTERCONTINENTAL BANK - لبنان):

خصخصة وترشيق حجم القطاع العام من أهم الحلول لوقف زيادة الدين ومعالجة المديونية العامة



طمأن نائب المدير العام لـ«انتركونتيننتال بنك» (INTERCONTINENTAL BANK) سمير طويلة الى وضع القطاع المصرفي اللبناني المستقر بعدما وصلت ودائعه الى ٨٠ مليار دولار، وكذلك الى الوضع النقدي للمصرف المركزي، مقترحاً لمعالجة الدين العام السير في خصخصة بعض القطاعات وترشيق حجم القطاع العام.

وكشف طويلة عن تحقيق البنك هدفه القاضي بتوسيع قاعدة عملائه من خلال مضاعفة فائدة الودائع. مطالباً بتعديل بعض القوانين المساعدة على تسريع عمل القضاء في بت القضايا المصرفية العالقة.

ثقة بالقطاع المصرفي اللبناني

■ أدى الوضع الراهن في لبنان الى ارتفاع المخاطر السيادية الى مستويات مرتفعة مما يحمل على التساؤل عن مدى قدرة القطاع المصرفي في مواصلة تمويل الدولة مع وصوله الى موعد تنفيذ «بازل٢»، فهل ترون ان بإمكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– استناداً إلى مؤشراتها لغاية ٣٠/٩/٢٠٠٧، استطاعت المصارف اللبنانية ان تجمع ودائع بقيمة ٨٠ مليار دولار أي أربعة أضعاف الدخل القومي، ما يدل على ثقة كبيرة من المودع والمستثمر بالقطاع المصرفي اللبناني.

وعلى الرغم من الأزمات والضربات المتلاحقة التي طالت الدولة اللبنانية منذ عام ١٩٧٥ لغاية اليوم، وخصوصاً في السنوات الثلاث الأخيرة، لا تزال المؤشرات النقدية جيدة جداً إذ تضم خزائن البنك المركزي حوالى نصف الدين العام منها ١٣ مليار دولار كاحتياطات، وأكثر من ٧ مليارات دولار سبائك ذهبية.

وبالتالي لا خوف على الوضع النقدي وعلى الليرة اللبنانية، وبمقدور المصارف اللبنانية الالتزام بتطبيق معايير بازل ٢ رغم كل الظروف.

أما بالنسبة لمعالجة الدين العام، نجد ان خصخصة وترشيق حجم القطاع العام من أهم الحلول لوقف زيادة الدين. فالقطاع العام يعاني هدراً هائلاً وفائضاً من الموظفين.

توسع نحو الخارج

■ حصل في العام ٢٠٠٧ عدد من الاندماجات والاستحواذات المصرفية، فهل ان مصرفكم معني بمثل هذا الامر مستقبلا؟ وهل لديكم ما تقولونه في هذا الامر؟

– يحتل بنك «انتركونتيننتال» المرتبة العاشرة من ضمن ٦٣ مصرفاً عاملاً في لبنان. وقد توسعنا في الخارج تحديداً في أميركا اللاتينية، ونؤسس مصرفاً شقيقاً في ليماسول تحت اسم "ABL EUROPE". كما لدينا مكتب تمثيلي في أبوظبي لتغطية دول مجلس التعاون الخليجي، فضلاً عن تواجد قوي في العراق في «اربيل» و«داهوك» ومستقبلاً في بغداد.

وأهداف خطتنا تقضي بالوصول الى نسبة ٣٠٪ من العوائد على الأموال الخاصة من النشاط في الخارج.

■ لماذا تعدّ فوائد بنك «انتركونتيننتال» المعطاة للعملاء أعلى من المصارف الأخرى؟

– نعتمد فائدة السوق لكن في مجال خدمات التجزئة، دفعنا فوائد مضاعفة لجذب العملاء فكانت بداية بسقف محدود وعلى ثلاثة أشهر فقط، والهدف منها توسيع قاعدة المودعين لتشكيل قوة للمصرف، وقد استطعنا تحقيق هذا الهدف.

نجاح المركزي

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– كل تعثّر له ظروفه الخاصة، وقد مرّت المصارف اللبنانية في فترة التسعينات في تجارب وأزمات عدة، خضع فيها القطاع المصرفي لعملية تنقية ما بين عامي ١٩٩٢ و٢٠٠٠، أدارها البنك المركزي ولجنة الرقابة بطريقة هادئة صبّت في مصلحة القطاع، وقد حقّق «مصرف لبنان» نجاحاً ومردوداً إيجابياً بعد خمسة عشر عاماً على هذه التجربة.

من هنا، كل تعثّر أو تجربة تختلف بحسب كل بلد وسياسات الجهات المعنية.

■ تشكو مصارف عديدة من صعوبة تحصيل ديونها من عدد من العملاء (غير المتضررين بالاحداث) ومنها اللجوء الى المحاكم حيث الاحكام فيها تتأخر، إما لاسباب ادارية معقدة، وإما لتباطؤ في اصدار الاحكام، فماذا تقترحون لتسهيل عملية تحصيل الديون؟

– نتمنى تسريع عمل القضاء في بت القضايا العالقة من خلال تعديل بعض القوانين، ونحن ننشط من خلال جمعية المصارف وغرف التجارة والصناعة مع لجنة الإدارة والعدل في المجلس النيابي بغية تحقيق هذا الهدف.

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟

– التشريعات موجودة في لبنان وما نحتاجه فقط هو الاستقرار السياسي والأمني.

١٢٠ مليون دولار الأموال الخاصة

■ ما هي النتائج التي قد يحققها مصرفكم في العام ٢٠٠٧ رغم الاحداث التي شهدها لبنان؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– سجّل بنك «انتركونتيننتال» في السنوات الخمس الماضية نسبة تزيد عن ٣٠ في المئة كعائد على الأموال الخاصة.

وقد رفعنا رأسمال المصرف بنسبة ٧٠ في المئة، مما أدى الى ارتفاع حجم الأموال الخاصة حتى ٣٠ ايلول (سبتمبر) الماضي بنسبة ٣٥ في المئة، وبلغت قيمتها ١٢٠ مليون دولار.

وكما ذكرت آنفاً، سنغطي أوروبا انطلاقاً من ليماسول، وأميركا اللاتينية من خلال مصرفنا في «ساو باولو»، ومنطقة الخليج عبر مكتبنا في أبوظبي إضافة الى العراق.

كذلك، لدينا خطة لدخول سوق سوريا في المستقبل. ■

هادي النفي (بنك مصر BML - لبنان):

الدين العام اللبناني عبء كبير على القطاع المصرفي برمّته.. وتوجد إمكانية للحل

قال المدير العام التنفيذي لبنك مصر لبنان (BML) هادي النفي ان البنوك في لبنان تقف امام معضلة حقيقية اليوم، حيث تواجه مخاطر متزايدة لو استمرت في تمويل الزيادة المستمرة في الدين العام.. وبالتالي يمكنها التوقف عن التمويل والتسبب في ازمة في خدمة الدين.

قول يردّده سرا معظم المصرفيين المحترفين والحل هو نفسه الذي يقترحه هادي النفي صاحب الخبرة الواضحة جدا في العمل المصرفي.

اما بالنسبة لبنك BML فيؤكد تحديثه وانجازه لاهم مهماته ويأمل ان يكون مع فريق عمله قد قطعوا المرحلة الاكثر صعوبة.



■ هل ترون ان بامكان القطاع متابعة اقراض الدولة والى اي مدى؟ وهل لديكم اي اقتراح لمعالجة مشكلة الدين العام ووقف توسع حجمه؟

– تشكل المطلوبات على القطاع العام نحو ٢٧ بالمئة من الموجودات المجمعة للقطاع المصرفي اللبناني حاليا، بالمقارنة مع ٢٣ بالمئة للمطلوبات على القطاع الخاص، ويضاف اليها ديون الدولة على مصرف لبنان المتمثلة بمحفظة سندات الخزينة لديه، والتي بلغت ما يوازي ٨,٣ مليارات دولار او ٢٧ بالمئة من موجودات البنك المركزي. بمعنى اخر، فإن الدين العام اللبناني هو عبء كبير على القطاع المصرفي برمّته. وكلما تزايد هذا الدين كلما تزايد ثقل عبئه على القطاع. والمعروف ان تصنيف البنوك اللبنانية، حتى الكبرى منها، من قبل مؤسسات التصنيف العالمية يبقى منخفضا بسبب ربطه بالتصنيف السيادي للبنان، على اعتبار ان البنوك المحلية تحمل الجزء الاكبر من الدين العام الاجمالي.

وقد كرر عدد من المصرفيين اللبنانيين في السنوات الاخيرة التحذير من النمو المستمر في الدين العام، ومن اثره السلبي على الاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي بشكل خاص، وذهب البعض الى القول ان البنوك لا يمكنها الاستمرار في الاكتتاب بسندات الخزينة اللبنانية الجديدة. لكن واقع الامر هو ان البنوك في لبنان تقف امام معضلة حقيقية اليوم، فهي من ناحية تواجه مخاطر متزايدة لو استمرت في تمويل الزيادة المستمرة في الدين العام في غياب التطبيق الفعلي للاستراتيجية الموضوعة سابقا لوقف منحى النمو هذا، وهي من ناحية اخرى لا يمكنها التوقف عن التمويل والتسبب في ازمة في خدمة الدين، فيما هي المستثمر الاهم في سندات الخزينة و المالك الاكبر لها.

وبعد كل ذلك، و في الاجابة على السؤال، لا بد من القول انه لا يمكن الاعتماد على القطاع المصرفي لتحمل عبء وتبعات نمو مستمر في الدين العام الى ما لا نهاية. فالمخاطر تتزايد دون شك والعمل الجاد لوقف ما يجري وعكس منحاه اصبح ملحا اليوم اكثر من اي وقت مضى.

اما بالنسبة لكيفية معالجة مشكلة الدين العام ووقف ارتفاعه، فان الحلول و الخطوات المطلوبة لذلك ليست سحرية وقد اخضعت لنقاش طويل لعدة سنوات. والبرنامج الاصلاحي الذي قدمته الحكومة وتعهدت به اولا في مؤتمر باريس ٢ وثم في باريس ٣، هو دون شك الاساس الواقعي لتحقيق ما هو مطلوب من حيث ما يتضمنه من اصلاحات اقتصادية ومالية، وخطوات لترشيد الانفاق وتنمية الايرادات العامة وتسريع النمو الاقتصادي واستعمال اموال الدعم الدولي لاعادة هيكلة الدين. ويبقى القول ان القرار السياسي الواضح والجاد وثم الاستقرار السياسي الذي يضمن عودة النمو السريع هما عنصرا الانطلاق الأساسيان لنجاح اي معالجة لهذه المشكلة.

الانخراط في اقتصاد العولمة ضرورة

■ ان انفتاح القطاع المصرفي اللبناني المتزايد على الاسواق الاقليمية والدولية يحتم عليه التقيد بمعايير وقواعد الصناعة المصرفية العالمية، اي تنفيذ «بازل٢» في موعده المحدد في مطلع هذا العام، فهل ترون ان القطاع المصرفي ككل قادر على هذا التنفيذ؟ وما هي نظرتكم الى تزايد الانفتاح – سلبياته وايجابياته؟

– حسب علمي فإن جميع المصارف في لبنان تستعد للتقيّد بمعايير وقواعد بازل٢ ضمن المهل المحددة، بل هي ملزمة على ذلك. ومما لا شك فيه ان عمليات الدمج والاستحواذ التي شهدها القطاع المصرفي اللبناني في السنوات الاخيرة قد ساهمت في اعداد القطاع لتطبيق بازل٢ والالتزام بمعاييره وقواعده. والتخوف الاساسي هنا هو ان تكون الاوضاع السياسية والاقتصادية السائدة منذ صيف العام ٢٠٠٦ قد ساهمت في رفع نسبة الديون المتعثرة في حقائب المصارف، وبالتالي نسبة المخاطر في هذه الحقائب وهو ما قد يزيد من صعوبة الالتزام ببازل٢.

اما الانفتاح الاقتصادي فهو من مقومات النظام الاقتصادي الحر واقتصاد العولمة الذي لا بد من الانخراط في مساره بكل معاني ذلك. و القطاع المصرفي في لبنان ليس غريبا على الانفتاح، بمعنى المنافسة الاجنبية، اذ ان هناك بنوكاً عربية واجنبية عملت وتعمل في لبنان منذ عقود. كما ان المصارف اللبنانية افتتحت فروعا لها في اوروبا في السابق و هي الان بصدد التوسع اقليميا و بشكل نشط.

وايجابيات الانفتاح الاقتصادي تطغى دون شك على اي سلبيات له. اما اهم هذه الايجابيات بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني انه يساعد على استقطاب رؤوس الاموال العربية والاجنبية الى لبنان، و بالتحديد الى المصارف التي تتمكن بذلك من تدعيم قدراتها المالية و التنافسية، وانه من خلال ادخاله المنافسة الخارجية الى القطاع يدفع المصارف اللبنانية ويشجعها على المزيد من الانتاجية والى التطوير المستمر في خدماتها للجمهور.

دور مريب..

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– العبرة الاولى بالطبع هي ان تتنبه البنوك دائما لكافة المخاطر المحيطة بالتسليف، ولضرورة توزيع هذه المخاطر قطاعيا للمحافظة على سلامة تلك المحافظ. وبالمقارنة مع ما يعرف بأزمة الـ (SUBPRIME) في الولايات المتحدة وما حدث لبنك نورثرن روك، فلعل هناك مجال للتخوف من دور المصارف في الفورة العقارية الجارية في عدة دول عربية، وخاصة دول الخليج، ومدى انغماسها في هذه الفورة وانكشافها على المخاطر التي قد تنتج عنها في نهاية الامر.

اما العبرة الثانية والتي تتعلق بدور مؤسسات التصنيف العالمية وطريقة عملها، كما المؤسسات المتخصصة بالابحاث والدراسات الاستشارية، فهي للمستثمر الذي عليه التنبه لأسلوب عمل هذه المؤسسات الذي لا يتسم دائما بالموضوعية والتقنية العلمية المطلوبة. ولا ننسى هنا الدور المريب الذي لعبته ادارات الابحاث الاستثمارية في بعض المؤسسات الكبرى في دفع فقاعة اسعار اسهم شركات التكنولوجيا في نهاية العقد الماضي والتي انهارت في النهاية وكلفت المستثمرين، بمن فيهم المستثمرين اللبنانيين والعرب، خسائر فادحة.

الشكوى من عدم تطبيق القوانين

■ ما هي التشريعات المطلوبة وفقا لخبرتكم لقيام السوق المالية وتحريك عجلة الاقتصاد؟

– لقد وضعت في السنوات منذ اوائل التسعينات الماضية مجموعة واسعة من التشريعات في لبنان تهدف الى اصلاح وتحديث قوانين الاستثمار والتجارة وممارسة الاعمال، كما ايضا الى تحرير النشاط الاقتصادي وتقديم الحوافز الاستثمارية وكذلك انشاء وتنظيم السوق المالية وغير ذلك. ويمكن القول ان لبنان لا يشكو من قلة القوانين وانما من عدم كفاءة وجدية تطبيق القوانين القائمة. علما ان هناك ايضا ضرورة ملحة للقضاء على الروتين الاداري والفساد الذي كان لهما ولم يزل تأثير كبير في اعاقة الكثير من المشاريع وفي ابعاد المستثمرين العرب والاجانب.

اما تحريك عجلة الاقتصاد فلا يتطلب القوانين والتشريعات الجديدة في المرحلة الحالية، وانما الاتفاق والاستقرار السياسي وعودة الامور في لبنان الى طبيعتها واستتباب الامن والطمأنينة للمستقبل.

قطعنا المرحلة الصعبة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟

– بدأت عملية اعادة تأهيل وتحديث بنك مصر لبنان مع بداية العام ٢٠٠٧ عندما تسلمت الادارة العامة للبنك يعاونني فريق عمل متخصص. و المهمة التي نقوم بها بكل تفاصيلها صعبة وتستغرق بعض الوقت. وقد وضعنا لهذه الغاية خطة عمل خمسية للسنوات ٢٠٠٨ – ٢٠١٢، سنعمل من ضمنها لتنمية بنك مصر لبنان واعادة موقعه ونشاطه وخدماته على نطاق القطاع المصرفي اللبناني الى ما يليق وتاريخه العريق. ونأمل ان نكون قطعنا المرحلة الاولى والاكثر صعوبة من هذه المهمة مع نهاية سنة ٢٠٠٧. ■

رندة بدير (بنك عوده ش م ل - مجموعة عوده سرادار - لبنان):

المصارف تلعب دوراً مهماً في تقديم حلول إلكترونية تتماشى مع احتياجات هذا العصر، مثل التحويلات المالية عن طريق الهاتف الجوّال والإنترنت

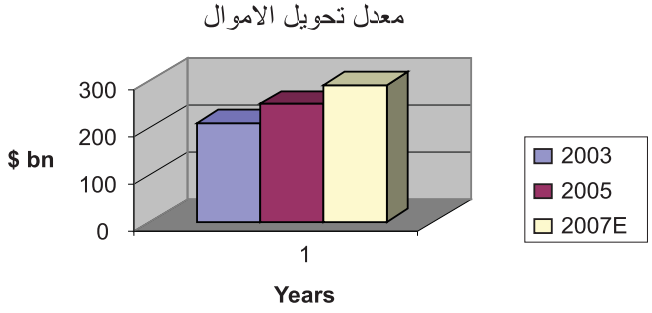


إنّ دور المصارف قد تطوّر ونما بشكل سريع خلال الحقبة الزمنية الماضية. فمع إدخال الحاسوب الإلكتروني والهاتف الجوّال والأجهزة المتصلة بهما، أصبح هناك ثورة حقيقيّة في الصناعة المصرفية وأصبح العمل والتعامل مع البنوك سهلاً وسريعاً ومتوفراً على مدار الساعة، في مختلف الأماكن والمواقع.

وبوجود هذه الخدمات المتطوّرة، أصبح الاحتفاظ بالنقود في الجيوب أو في البيوت، أمراً غير عملي خصوصاً في ظلّ سهولة الإيداع والسحب من البنوك في أي وقت. وأصبحت المصارف هي المكان الآمن للجميع، وازداد الوعي الثقافي لدى الأفراد والشركات والحكومات بدور البنوك وأهميّتها، فاتّسعت دائرة التوفير والإيداع حيث يتمّ تجميع هذه الأموال واستثمارها في مشاريع اقتصاديّة تعود بالفائدة على أصحابها.

وفي ظلّ هذا التطوّر، ظهر ما يُعرف بثقافة الصيرفة الإلكترونية التي يمكن التعريف عنها كالآتي: هي قيام المصارف بتقديم الخدمات المصرفية التقليدية المبتكرة من خلال استخدام وسائل الاتّصال الإلكترونية مثل الإنترنت والصرّاف الآلي والهاتف، أو من خلال استخدام وسائل الدفع الإلكترونية كبطاقات الائتمان. وتقوم المصارف بتقديم هذه الخدمات كوسيلة لتوسيع نشاطها داخل وخارج حدودها الوطنية.

وضمن هذا السياق، يأتي اهتمام المصارف في عصرنا الحاضر بالصيرفة الإلكترونية التي توفّر للمصرف طرقاً عديدة لتنظيم وتسهيل العمليّات المصرفية، وإنجاز التحويلات الماليّة إلكترونياً، وسرعة تناقل الأموال النقدية، وتقليل الأعمال الورقية. ويتمثّل ذلك في التقليل من الاعتماد على النماذج الورقية والشبكات التقليدية وغيرها من المعاملات الروتينية. والأهمّ هو زيادة رضا العملاء، بحيث تكفل سرعة عمليّات التحويل الإلكتروني وانخفاض كلفتها إرضاء العملاء وتطوير ثقتهم في التعامل مع التاجر أو الشركة المعنيّة.



تكنولوجيا تحويل الأموال عبر الهاتف الجوّال والإنترنت

ضمن هذا الإطار، أكّدت السيدة رندة بدير، مديرة الصيرفة الإلكترونية وتطوير الأعمال في بنك عوده ش م ل – مجموعة عوده سرادار، أنّ أحدث تكنولوجيا في عالم الصيرفة الإلكترونية حالياً هي خدمة تحويل الأموال عبر الهاتف الجوّال والإنترنت، وقالت: «لقد أثبتت الدراسات أنّ سوق تحويل الأموال لا يزال غير نامٍ وأنّ قدرة هذه السوق على التوسّع لا تزال كبيرة، خصوصاً وأنّ نسبة التعامل بالأموال النقديّة لا تزال كبيرة، ويمكن الاستفادة من تقديم وسائل مصرفية لتحويل جزء من هذه الأموال من أجل استعماله بطريقة إلكترونية حديثة وسهلة. وقد تزايدت في الفترة الأخيرة حاجات المهاجرين والمغتربين إلى تحويل أموالهم إلى بلدهم الأم، لذا عملت المؤسّسات المصرفية على استهداف شرائح جديدة من المجتمع».

وقد أكّدت السيدة بدير في هذا السياق أنّ الأموال التي يرسلها المهاجرون إلى ديارهم بوتيرة متزايدة تشكّل جزءاً من الاقتصاد العالمي، لأنّها تُعتبر ثاني أكبر التدفّقات المالية إلى العديد من البلدان النامية. وقد أفادت التقارير والدراسات العالميّة أنّه تمّ تحويل ٣٠٠ مليار دولار عبر هذه القنوات في العام ٢٠٠٦، وتتزايد هذه الأرقام بمعدّل ٣٠٪ في السنة.

كما أثبتت الدراسات العالميّة أنّ معدّل تحويل الأموال قد يصل إلى ٣٤٥ مليار دولار في العام ٢٠٠٨، أي أنّ معدّل النمو السنوي سوف يصل إلى ١٠,١٪.

دراسات البنك العالمي (World Bank)

١- يقوم حوالى ٢٠٠ مليون مهاجر بتحويل الأموال بصورة دائمة، ٣/٢ من الأشخاص يرسلون الأموال لإعانة أسرهم (٤ أشخاص/ أسرة)، عمليّة التحويل الواحدة تطال ٨٠٠ شخص.

٢- تشجّع هذه الأرقام المصارف على استهداف هذه الشريحة من خلال تقديم حلول مناسبة لتحويل الأموال.

٣- فاق معدّل التحويلات ٢٣٢ مليار دولار في العام ٢٠٠٥.

٤- تشكّل التحويلات المرسلة عبر وسائل غير رسميّة ٥٠٪ من مجمل التوقّعات.

٥- أهمّ البلدان المتلقّية: الهند والمكسيك.

٦- أهمّ البلدان المرسلة: الولايات المتّحدة الأميركية والمملكة العربيّة السعوديّة.

إرسال المال من خلال الهاتف الجوّال

تستهدف هذه الخدمة الأشخاص الذين ليس لديهم حسابات مصرفية، لا سيّما الأشخاص الذين لا يستفيدون من الخدمات المصرفية. وهي تسمح للفرد بتحويل الأموال عن طريق الهاتف الجوال، بحيث يتلقّى المستفيد على هاتفه رسالة تعلمه بعملية التحويل، فيتوجّه إلى المصرف لسحب المال، إمّا من حسابه الجاري أو عن طريق بطاقة الائتمان.

سوف تضاعف هذه التكنولوجيا أعداد الأشخاص المتلقّين للحوالات لأنّ سوق الحوالات العالمية سيتّسع ليطال ١ تريليون نسمة في العام ٢٠١٢. إنّ تحويل المال من خلال الهاتف النقال هو الحل الآمن والملائم لجميع المهاجرين.

إرسال المال من خلال الإنترنت

تخوّل هذه الخدمة الأشخاص الذين لديهم حسابات مصرفية تحويل الأموال مباشرةً من حساباتهم الجارية عبر الإنترنت، وذلك بكلفة زهيدة. وقد أثبتت الدراسات أنّ الأشخاص الذين يملكون حسابات مصرفية يطالبون بنظام Platform لتحويل الأموال، وهو نظام آمن وسهل وقليل الكلفة.

لذا شدّدت بدير على ضرورة الربط بين تلك التحويلات والخدمات المصرفية الإلكترونية التي تساعد المهاجرين على تخفيف كلفة الحوالة من خلال استعمال البطاقات الائتمانية، مؤكّدةً أنّ أهميّة هذه الخدمة تكمن في كونها تلبّي الحاجات المتزايدة إلى التحويلات المالية بين اللبنانيين المغتربين واللبنانيين المقيمين من جهة، وبين القوى العاملة العربية والأجنبية في لبنان وبلدانها الأم من جهة أخرى. ■

روبير عيد (البنك العربي الوطني ANB - السعودية):

الانفتاح والتطور الاقتصادي أوجدا نقصاً شديداً في الكوادر المصرفية الكفية

روبير عيد، المدير العام للبنك العربي الوطني السعودي اسم أحبه كل من عرفه، لا سيما من يتعامل معه في البنك، فهو مثال الانسان النبيل اللائق الذي من خلال خبرته وسعة معرفته ومرونة تعامله مع الآخرين يفرض احترامه ويكسب تقديرهم.

ومما لا شك فيه ان ميزات روبير عيد تنعكس ايجابا على عمله وما يحققه من نتائج في البنك الذي يدير.

وفي أجوبة روبير عيد المصرفي المميز على اسئلة «البيان الاقتصادية» يقول ان البنك يركز على الجودة في كل معاملاته ومنتجاته، ويؤكد بأن السوق السعودية كبيرة وواعدة وامامها مجال واسع لتحقيق نتائج مهمة.

ومن خلال خبرته تحدث عن سوق الاسهم واسباب مرور الاسهم بمرحلة انحسار . وعن النتائج التي حققها البنك العربي الوطني السعودي يؤكد تحقيق ارتفاع في ارباحه.

وأطلعنا اخيرا على خبر مهم جدا وهو اقدام البنك مع مستثمرين على تأسيس شركة تأمين بمشاركة AIG العالمية.



حاجة ملحة للمشاريع العقارية

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– الأهم هو التركيز الشديد على الجودة. فإقراض صكوك مشكوك بأمرها سيؤدي حتماً الى وقوع مشكلات بغض النظر عن حجم الودائع والأصول.

أما بالنسبة الى موضوع التصنيف، فلا شك ان التصنيفات العالمية تحتوي على شوائب وثغرات عديدة، والدليل هو إجراء تعديلات متلاحقة على التصنيف الأولي، ولكن الوضع مختلف في القطاع المصرفي السعودي، فالقروض السكنية شبه معدومة لأسباب عدة منها عدم إطلاق باب التمويل العقاري بشكل كبير، إضافة الى ان المواطنين غير معتادين على قروض السكن ويتّجهون الى القروض الاستهلاكية، وبالتالي لا قدرة لديهم لإيفاء دين إضافي.

وعموماً، نحن في حاجة الى مشاريع كثيرة لتلبية حاجات شريحة هائلة من السكان بوجود مقاولين ومطوّرين عقاريين يتمتّعون بالقدرة على الدخول في مخاطر معينة.

الإقراض السكني متواضع

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– المحافظ معتدلة في هذا المجال في السعودية لذلك لم نواجه مشكلات كبيرة على هذا الصعيد. كما ان القطاع العقاري في السوق المحلي لا يزال في طور النمو، وانعكس أيضاً على حركة الإقراض التجاري العقاري والإقراض السكني والتي لا تزال متواضعة.

لم نواجه مشكلات على صعيد الاقراض السكني وأرباحنا ارتفعت

كذلك فإن التمويل العقاري السكني لم يظهر بعد.

قروض متنوعة

■ ما هي أنواع التمويلات والقروض التي يوفّرها البنك حالياً؟

– نقدّم خدمات عديدة أبرزها التمويل الإستهلاكي، القروض للشركات، والقروض الإستهلاكية لشراء السيارات والأدوات المنزلية، علماً ان هذا القطاع يشهد جموداً منذ حوالى سنتين.

كما ننشط في الأعمال الاستثمارية كالأسهم والسندات وقد أنشأنا قسماً جديداً في المصرف للاهتمام بهذا الشقّ.

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في السعودية، إيجاد الكوادر البشرية المحترفة والخبيرة، ذلك ان تدريب العاملين وتأهيلهم يتطلب وقتاً وكلفة كبيرين. وأعتقد ان قطاعات اقتصادية عدة تعاني نقصاً وليس فقط المصارف.

مصارف السعودية قادرة على المنافسة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– سوق السعودية كبيرة وواعدة وثمة مجال لتحقيق نتائج مهمة، وأرى ان المصارف السعودية قادرة على المنافسة في ظل العولمة خصوصاً أنها تطوّرت كثيراً. وقد ساهم إبرام اتفاقية التجارة العالمية في دفع هذه المصارف الى تحسين أدائها والاستعانة بعدد أكبر من الموظفين. لكننا لا نزال نعاني كما ذكرت نقصاً في عدد الكوادر البشرية لأن النمو الحاصل يحتاج الى إمكانات أكثر من الموجودة. علماً ان المصارف السعودية استطاعت استقطاب كوادر بشرية مهمة منذ ٣٩ عاماً. وحالياً تسعى المصارف الى التركيز على التدريب والتأهيل.

أزمات البورصات طبيعية

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– لقد مرّت سوق الأسهم بمرحلة انحسار قوية، لكنها ستنطلق من جديد بهدوء أكثر. وأعتقد ان التشريعات التي تضبط السوق موجودة، لكن لا يمكن ان نكبح التداول في السوق دائماً في ظل النظام الحر. فسوق الأسهم في الولايات المتحدة تنشط منذ أكثر من ٢٠٠ عام، لكن الأزمات تحدث دائماً لأن هناك حرية وانفتاحاً، وبالتالي لا يمكن للضوابط والتشريعات ان تسيطر دائماً على سوق الأسهم.

إطلاق شركة تأمين قريباً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– لقد حققنا زيادة في الأرباح بنسبة ١,٦٪ مقاربة بالفترة نفسها من العام الماضي. وأعتقد ان «البنك العربي الوطني» سجّل ارتفاعاً جيداً في أرباحه. وأعتقد ان تنويع الإستثمارات والنشاطات المصرفية في البنك من قروض استهلاكية الى قروض للشركات المتوسطة وغيرها ساهمت في هذه الأرباح.

وعلى صعيد آخر، نؤسس حالياً شركة تأمين تابعة للمصرف بالتعاون مع شركة AIG العالمية. ومن المتوقع ان تباشر أعمالها مطلع العام الجديد وستتعاطى مختلف فروع التأمين. ■

عبد الرزاق محمد الخريجي (البنك الأهلي التجاري السعودي):

منافسة المصارف العربية لنظيراتها الأجنبية تستلزم تأهيل الكوادر ومواكبة التطورات التكنولوجية



حثّ مدير مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي في البنك الأهلي التجاري السعودي السيد عبد الرزاق محمد الخريجي المصارف العربية على إيجاد وسائل استثمارية مشجعة للمودعين الذين يريدون استثمار أموالهم لآجال طويلة، بما يمكنهم من إطلاق تسليفات وبرامج تمويلية طويلة الأجل. وإذ رأى ان التحدي الأكبر الذي تواجهه هذه المصارف هو الموارد البشرية المؤهلة، دعاها الى إيلاء الكوادر الاهتمام اللازم ومواكبة التطورات التكنولوجية، بما يؤهلها للدخول في منافسة المصارف العالمية، متوقعاً مستقبلاً باهراً للصيرفة الإسلامية، وبالأخص في ظل الكلام عن أن قيمة موجوداتها ستصل الى تريليون دولار سنة ٢٠١٠.

إدارة السيولة

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– المبادئ المصرفية سواء أكانت تقليدية أم إسلامية، تركّز على ضرورة الموازنة بين الودائع والأصول. فالسيولة جزء مهم جداً من العمل المصرفي وإدارتها ذات أهمية كبرى بحيث أنه لا يجب الدخول في تسليفات طويلة الأجل مقابل ودائع قصيرة الأجل، لكن وفي بعض الأحيان قد تتسرّع بعض المصارف في عملية إدارة السيولة، وتبحث عن فرص قد تؤدي الى زيادة المخاطر، ولكن طبعاً عدد هذه البنوك محدود جداً.

لذا من الضروري ان نسعى في منطقة الخليج والشرق الأوسط الى إيجاد وسائل استثمارية مشجعة للمودعين الذين يريدون استثمار أموالهم على المدى الطويل، بما يمكنهم من إطلاق تسليفات وتمويلات طويلة الأجل.

وفي ما يتعلق بمشكلة التصنيفات، فقد أثيرت بعض التساؤلات عن مدى قوة درجات التصنيف ومدى تأثير بعض البنوك على شركات التصنيف، ولكن بالتأكيد سيبقى للتصنيف دور مهم في أي مجال استثماري.

تطبيق القوانين

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– أن وضع القوانين والتأكد من تطبيقها هي الطريقة الأنسب لتفادي مثل هذه المشاكل، وخير دليل على ذلك هو ان الدول التي تطبّق بجدية القوانين المفروضة لا تعاني هذه المشاكل.

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– لا شك في ان الاقتصاد في المملكة العربية السعودية هو من أكبر الاقتصادات في منطقة الشرق الأوسط، وله دوره الفاعل في تنمية المملكة وحتى المنطقة العربية، حيث ان دولاً كثيرة تعتمد على الاستثمارات السعودية وبالأخص استثمارات القطاع الخاص السعودي المدعوم من الدولة بهدف تنويع الإيرادات.

تحدي تأهيل الكوادر

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– التحدي الأكبر الذي تواجهه اليوم الصناعة المصرفية العربية هو تأهيل الكوادر البشرية بحيث تمكنها من المنافسة عبر إيجاد الفرص، ومن هذا المنطلق ندعو المصارف العربية الى الاهتمام بتأهيل كوادرها ومواكبة التطورات التكنولوجية، بما يؤهلها دخول مجال التنافس مع المصارف الأجنبية الكبرى.

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– لا شك في ان سوق الاوراق المالية في المملكة العربية السعودية تعتبر من الأسواق الكبيرة والناشئة في الوقت نفسه، وقد وضعت أنظمة جديدة لحماية المستثمرين الصغار وحماية السوق من المتلاعبين فيها، وهذه الأنظمة هي الآن في طور التطبيق.

إنجازات ٢٠٠٧

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– حقق البنك الأهلي التجاري السعودي نتائج مالية ممتازة نفتخر بها، وفاقت ما كانت عليه في العام ٢٠٠٦ .

ومن الإنجازات التي حققها البنك إنشاء شركة NCB كابيتال المالية وشركة تأمين الأهلي للتكافل في السعودية. ونشاط هاتين الشركتين يتوافق وشرط القوانين الجديدة، الفصل بين الأعمال البنكية والأعمال الاستثمارية.

كما اننا وقّعنا على اتفاقية شراء ٦٠ في المئة من رأسمال بنك تركي في تركيا وننتظر الآن الموافقة الرسمية النهائية في البلدين، بالإضافة الى ان البنك يولي اهتماماً كبيراً جداً لتأهيل الكوادر من خلال تحسين البنية التحتية لعمليات المكنة، وقد عملنا على إنجاز كل هذه الخطوات خلال العام ٢٠٠٧.

مستقبل باهر للصيرفة الإسلامية

■ ما رأيكم بمستقبل الصيرفة الإسلامية في السعودية وفي المنطقة العربية ككل؟

– مستقبل الصيرفة الإسلامية باهر جداً وبالأخص في ظل الكلام على ان قيمة موجوداتها ستصل الى تريليون دولار في العام ٢٠١٠، والدراسات تؤكد ان ٢٠ الى ٢٥ في المئة ستكون نسبة نموها السنوي. وهذه مؤشرات إيجابية تؤكد ان الصيرفة الإسلامية في طريقها للعب دور أكبر من الدور الذي تلعبه حالياً. كما نلاحظ الاهتمام الذي توليه كل البنوك العالمية للعمل المصرفي الإسلامي. فمثلاً هونغ كونغ، اليابان، سنغافورة، بريطانيا، أميركا ودول أخرى في العالم، جميعها تسعى لأن يكون لها دور كبير في العمل المصرفي الإسلامي، والذي باتت كل الدول تتعامل معه كواقع.

ومع اقتراب نهاية العام ستتضح أمامنا الصورة الحقيقية عن نسبة النمو التي حققناها. ونأمل بأن تكون السنة المقبلة مكملة للنجاحات التي حققناها في الـ ٢٠٠٧. ■

سهيل مسعود (مصرف سامبا SAMBA - السعودية) :

بعض المصارف العربية الكبيرة قادرة على مواجهة تحديات العولمة

يرى رئيس الخدمات المصرفية الإسلامية في مصرف سامبا السيد سهيل مسعود أن أزمة بنك «نورثرن روك» استثنائية، وشدّد على ضرورة انتقال المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية من تقديم حلول ومنتجات مصرفية تقليدية وفق الطريقة الإسلامية، الى ابتكار توليفات إسلامية مميزة، مشيراً الى قدرة بعض المصارف العربية الكبيرة على مواجهة تحديات العولمة شرط تركيزها بادئ انطلاقتها على سوقها المحلي مروراً بالسوق الإقليمية، وصولاً الى العالمية، لافتاً الى توسع «سامبا» في العديد من البلدان الآسيوية.



أزمة «نورثرن روك» استثنائية

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– أعتقد ان ما حصل في «نورثرن روك» لا يتكرّر دورياً، بل هي أزمة استثنائية وقعت نتيجة التوسع في إعطاء قروض عقارية من دون التأكد من إمكانية المقترضين على تسديد أقساطهم، إضافة الى خوف الناس والمودعين ولجوئهم الى سحب أموالهم، مما أوجد أزمة سيولة في البنك الإنكليزي، لكن البنك المركزي في بريطانيا سارع الى ضخّ الأموال وإنقاذ المصرف من التعثّر.

من جهة أخرى، لا أعتقد ان الأسواق العربية لم تتأثر مطلقاً بأزمة الإئتمان العقاري.

الابتكار طريق الى النجاح

■ **يزعم البعض ان المصارف الإسلامية لم تأتِ بقيمة مضافة الى القطاع ، ما رأيكم بهذه المقولة؟**

– واجب المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية ان تنتقل من تقديم حلول ومنتجات مصرفية تقليدية وفق الطريقة الإسلامية، الى ابتكار توليفات إسلامية متميزة الى جانب المنتجات المشابهة الأخرى. وهذا ما سيتحقق مع الوقت.

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في مجال الصيرفة الإسلامية؟**

– المنافسة إيجابية وصحية لأنها تصب في مصلحة المستهلك لجهة تحسّن نوعية الخدمة وانخفاض الكلفة.

نقدم خدمات إسلامية وغير إسلامية

■ **ماذا يميّز مصرف «سامبا» عن غيره من المصارف؟**

– «سامبا» مصرف محلي عالمي إذ نقدّم الخدمات المصرفية التقليدية والإسلامية على السواء، ومعظم عملاء المصرف يفضّلون خدمات التجزئة الإسلامية التي تزدهر أكثر فأكثر. أما بالنسبة الى قطاع الشركات، فحوالى ٥٠٪ من عملائنا يتجهون الى الصيرفة الإسلامية.

الانطلاق بعد التركيز في السوق المحلي

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– ثمة مصارف عربية كبيرة قادرة على مواجهة تحديات العولمة مثل «بيت التمويل الكويتي» وغيره، لكن بداية يجب ان تركّز المصارف العربية على سوقها المحلي ومن ثم التوسع في محيطها تدريجاً، وصولاً الى الأسواق الآسيوية وبعدها تنتقل على المستوى العالمي. فالعالمية تحتاج الى جهد كبير ووقت طويل، فقد وصل مثلاً CITIBANK الى مستواه الحالي بعد ٢٠٠ عام من النشاط المصرفي.

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– عانت السوق المالية في السعودية أزمة تراجع عام ٢٠٠٥، لكن حالياً هناك استقرار وتحسّن في الأداء.

نتائج جيدة وتوسع

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– لقد كانت سنة ٢٠٠٧ جيدة ونتوقع ان تتحسن النتائج ونسب النمو أكثر عام ٢٠٠٨. ونحن نتوسع تدريجاً في دول الخليج والأسواق الآسيوية ومنطقة الشرق الأقصى وهي أسواق واعدة للصيرفة الإسلامية.

وقد دخلت سامبا سوق دبي وباكستان، ولدينا فرع في لندن ونستعد لدخول أسواق جديدة. كما ان رأسمال المصرف كبير وكوادرنا البشرية موهوبة ومحترفة، إضافة الى ما يقدمه قسم الأبحاث والتطوير من أفكار وابتكارات. ■

تمنيات «البيان الإقتصادية» لقرائها بالعام الجديد

وصلتنا كمية من رسائل التهنئة بالأعياد المجيدة لدى الطوائف الإسلامية والمسيحية الكريمة ولمناسبة حلول العام الجديد.

وإذ نعتذر لعدم الرد على كل تهنئة على حدة، نظراً لعددها الكبير جداً نشكر مرسليها الكرام على مشاعرهم النبيلة الدائمة تجاهنا متمنين لهم سنة جديدة مليئة بالسعادة والصحة والازدهار.

أسرة البيان الإقتصادية

الى قراء «البيان الإقتصادية» الكرام هل تتسلّمون جميع الأعداد؟

يشكو بعض القراء من عدم وصول بعض الأعداد اليهم، ولما كان توزيع المجلة يتم في لبنان مقابل تواقيع المرسل إليهم، يمكننا فوراً معرفة السبب في حال عدم وصولها لمجرد إعلام القراء لإدارة المجلة هاتفياً على الرقم ٣٩٦٨٠٥ – ٠١ بعدم الوصول أو بتأخر التسليم.

أما بالنسبة لقرائنا في الخارج فإننا على اتصال دائم بإدارة ليبان بوست لإعلامها بكل شكوى. علماً ان اعدادنا المرسلة الى البلدان الأوروبية والأميركية تصل الى القراء بين ١٠ و١٢ من كل شهر.

فيرجى من القراء الكرام عدم التردد في إعلامنا عن عدم استلامهم لأي عدد من أعداد «البيان الإقتصادية» ليصار الى معالجة الأمر مع المسؤولين المختصين.

FAX: +961 1-396417 – E.MAIL info@albayanmagazine.com.

RICK PUDNER (بنك الإمارات دبي الوطني ENBD - الإمارات) :

مصارف عربية ستتحول الى لاعبين أساسيين على المستوى المالي العالمي

عزا الرئيس التنفيذي في بنك الإمارات دبي الوطني (ENBD) ريك بودنر RICK PUDNER أزمة «نورثرن بنك» الى اعتماده على مصدر تمويلي واحد، منبهاً المصارف العربية الى ضرورة تنويع مصادر تمويلاتها تفادياً للوقوع في انهيارات مماثلة، متوقعاً ان يتحول اثنان أو ثلاثة من المصارف في الشرق الأوسط الى لاعبين أساسيين على المستوى المالي العالمي.



التنوع في مصادر التمويل

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– عانى مصرف «نورثرن روك» نقصاً شديداً في السيولة، حيث استخدمت أموال مودعيه في القروض العقارية لفترة قصيرة الأجل. وهذا الاعتماد على مصدر تمويلي واحد أدى الى حصول أزمة نقدية.

ومن هنا، على المصارف العربية ان تستفيد من هذه التجربة كي تنوّع في مصادر تمويلاتها لتفادي الوقوع في انهيارات مماثلة.

مصارف ستتحول الى لاعبين أساسيين

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– أثبتت المصارف العربية قوتها ودعّمت وجودها بأنظمة تكنولوجية حديثة وآمنة وكوادر بشرية محترفة، وبالتالي هي لا تقل مستوى عن غيرها من البنوك. وفي رأيي أن مصرفين أو ثلاثة في منطقة الشرق الأوسط تملك فرصاً مهمة للتطوّر وستتحوّل الى لاعبين أساسيين على المستوى المالي العالمي.

نواكب النمو والتطور

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– نحن نسعى حالياً لتعزيز وجودنا في الخليج ومنطقة الشرق الأوسط، لا سيّما ان عملية الدمج والتكامل بين بنكي الإمارات ودبي الوطني تتطلب وقتاً طويلاً. لكن بالطبع سنحرص على مواكبة النمو والتطوّر في المنطقة، فضلاً عن البحث عن فرص استحواذ على مؤسسات مالية أخرى. ■



بنك المشرق الاماراتي يحافظ على مواصلة نموه وارباحه

عبد العزيز الغرير: نحافظ على مركزنا التنافسي من خلال منتجاتنا المتطورة

عـنـدمـا تـذكـر اسـم بـنـك الـمـشـرق فـي دولـة الامارات، فذلك يعني الثقة والملاءة والمعاملة المميزة.

وقد اثمرت سمعة «المشرق» العاطرة تزايدا كبيرا في عدد عملائه وبالتالي التزايد في نموه وارباحه.

وبالارقام، فإن الزيادة في ارباحه في الاشهر الـتـسـعـة الاولـى مـن الـعـام ٢٠٠٧ قـد ارتـفـعـت بنسبة ٢١ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠٠٦ لتبلغ ١,٣٥ مليار درهماً وبلغت القيمة الاجمالية للاصول خلال الفترة عينها ٧٤,٢ مـلـيـار درهـم بـزيـادة ٤٥ في المئة. اما ودائع العملاء فقد زادت بنسبة ٣٧ في المئة الى ٤٤ مليار درهم مقابل تسليفات بمعدل ٣٢ في المئة الى ٣٦,٣ مليار درهم.

عبد العزيز الغرير

الرئيس التنفيذي لبنك المشرق عبد العزيز الغرير المعروف بعلاقاته العامة الواسعة مع مختلف اوساط رجال الاعمال والمستثمرين والذي يتحلى بصفات رجل الاعمال الناجح علق على هذه النتائج ناسبا النمو المتواصل في اعمال البنك بأصوله وعائداته، الى قوة الاقتصاد في دولة الامارات العربية، وبالتالي الى اداء البنك ومخططاته الإستراتيجية ذات الرؤية الواضحة والسليمة.

مواصلة النمو والتطور

وعاهد عبد العزيز الغرير المساهمين والعملاء بمواصلة المحافظة على مركز «المشرق» التنافسي في الدولة، من خلال تطوير منتجات جديدة تلبي متطلبات عملائه على المديين القريب والبعيد.

استثمار الموارد البشرية

ويضيف الغرير الواثق من قوة المصرف الذي يرأس انه يواصل استثماراته في الموارد البشرية وتطوير البنية التحتية والتكنولوجية.

ان استثماراته الاساسية هذه تطلبت زيادة في الانفاق خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٧ بمعدل ٣٨ في المئة مقارنة بالفترة عينها من العام ٢٠٠٦، وكذلك قام البنك بأخذ احتياطات اكثر من كافية تبلغ ٢ في المئة من اجمالي القروض.

بدر الاسلامي

والى انجازات ونجاحات بنك «المشرق» التي اشرنا اليها اعلاه، وقع قسم التمويل الاسلامي لديه والمسمى



«بدر الاسلامي» اتفاقية مع دائرة اراضي دبي تنظم شروط حسابات الامانة الخاصة بمشروعات التطوير العقاري، وتضمن خدمة حسابات الامانة هذه لمن يستثمرون عن طريقها في شراء العقارات على الخريطة المبالغ المدفوعة من قبلهم اي انها ستبقى محمية الى ان يسجل العقار السكني باسم المشتري.

حركة متواصلة

ومن يزور المقر الرئيسي لبنك المشرق او اي فرع من فروعه يرى ان الحركة في كل منهم متواصلة مع ملاحظة الابتسامة على وجوه الموظفين والعملاء.

ويعلق موظف على ذلك بقوله: هذا هو الدليل على قوة مصرفنا.

ملتقى وسطاء الأوراق المالية العرب في أبوظبي

الدعوة الى صياغة ميثاق شرف لصيانة أخلاقيات المهنة



من اليمين: بسام الساكت وعبد الله الطريفي

عقد في أبوظبي في ٩ كانـون الأول (ديسمبر) الماضي ملتقى وسطاء الأوراق الماليـة العـرب بتنظيم من اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية بالتعـاون مـع هيئـة الأوراق فـي الإمـارات، وبحضـور كبيـر مـن ممثلي شركات الوساطة المالية العربية وخبراء مال من عدة بلدان عربية. وقد أدار الجلسات الدكتور فوزي بهذار مستشار الأسواق المالية في هيئة الأوراق.

د. بسام الساكت

وقال الدكتور **بسام الساكت** رئيس اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية ورئيس مجلس مفوضي هيئة الأوراق المالية في الأردن في كلمة الافتتاح: إن التحولات الكبيرة التي فرضتها العولمة وما أفرزته من ثورة هائلة في تكنولوجيا الاتصالات وإنشاء المؤسسات الدولية كمنظمة التجارة العالمية والمؤسسات المصدرة للمعايير الدولية، وإزالة القيود أمام حركة التجارة ورأس المال، وضعت أسواقنا العربية أمام تحديات كبيرة كان لا بد من مواجهتها بعمل جاد وإجراءات تنظيمية وتشريعية تكون على مستوى هذه التطورات والاحداث.

وتابع «وعلى الرغم من التقدم والإنجاز الواضح في أغلب أسواقنا، إلا أنه يتوجب علينا ان نكون صريحين بأنه لا زال أمامنا الكثير من العمل الذي يجب إنجازه. فأسواقنا لا تزال ضحلة في مجملها وبحاجة لمزيد من الجهود لتعزيز عمقها واتساعها، كما أنها تفتقر الى تنوع الادوات، إضافة الى ان الأطر التشريعية والتنظيمية بحاجة لمزيد من التطوير لتتفق مع أحدث الممارسات والمعايير الدولية».

ثم قدم الدكتور **الساكت** عدداً من المقترحات للقضاء على السلبيات.

عبد الله الطريفي

وقال **عبد الله الطريفي** الأمين العام لاتحاد هيئات الأوراق المالية العربية الرئيس التنفيذي لهيئة الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات. «إن الهدف من هذا اللقاء لا يتوقف فقط عند كونه تجمعاً للوسطاء العاملين في حقل الأوراق المالية العربية أو بناء وتفعيل جسور التواصل بين الأسواق المالية بهذه الدولة، وإنما نرى ان الغرض الحقيقي من هذا التجمع يتخطى هذا الى ما هو أبعد، سعياً نحو تشخيص التحديات والصعوبات التي تواجه الوسطاء بصفتهم منفذي التعاملات التي تتم في الأسواق المالية، ووصولاً الى وضع وصفة ناجعة تستخلص الحلول والمقترحات التي من شأنها العمل على زيادة الاستثمار المالي البيني العربي وتسهيل انتقال الأموال بين الدول العربية».

ودعا **الطريفي** الى صياغة ميثاق شرف يركز على أخلاقيات المهنة، بحيث يكون ملزماً للعاملين في هذا المجال على اختلاف مستوياتهم، ويعلي من قيم النزاهة والاستقامة والحيادية.

محاضرون آخرون

وقدم **محمد علي ياسين** المدير العام لشركة الإمارات للأسهم والسندات ورقة عمل في الملتقى حول التحديات والعقوبات التي تواجه شركات الوساطة المالية، فيما قدم **محمد عبد السلام** رئيس مجلس إدارة شركة مصر للمقاصة ورقة بعنوان «مؤسسات الإيداع والمقاصة ودورها في زيادة التعاون بين شركات الوساطة». كما قدم **جواد خروف** رئيس مجلس إدارة جمعية معتمدي سوق رأس المال الأردنية نائب مدير عام شركة الأمل للإستثمارات المالية عضو مجلس إدارة بورصة عمان الأردنية ورقة عمل حول دور شركات الوساطة في التقارب بين الأسواق المالية «تجارب عملية».

عبد الحميد سعيد (بنك الخليج الأول FGB - الامارات) :

على المؤسسات المالية والمصارف إيلاء الأهمية لقدرة السوق على الإيفاء بالإلتزامات

أثنى رئيس مجلس ادارة بنك الخليج الأول FGB عبد الحميد سعيد على قدرات وإمكانات المصارف العربية في مواجهة الأجنبية ومنافستها، نافياً أي اختلاف بينها في مجال استقدام التكنولوجيا المتطورة وتوظيف الكفايات البشرية.

وشدّد سعيد على ضرورة انصراف المصارف العربية نحو إنشاء إدارات للمخاطر بغية تقييم الكامن منها في مختلف الاستثمارات. مؤكداً نهج «بنك الخليج الأول» من نظرته الى ما هو أبعد من التصنيف أي التركيز على النشاط المصرفي بمختلف عملياته، ناصحاً المصارف والمؤسسات المالية إيلاء أهمية لقدرة السوق على إيفاء الالتزامات.



إدارات للمخاطر

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– ننصح المصارف في الدول العربية أن تركّز على نشاطها الأساسي التجاري. فبعض البنوك تدخل في نشاطات استثمارية وبعض العمليات المالية الأخرى التي تؤدي الى تحقيق أرباح طائلة وتكبير حجمها. لكن في حال حدوث أزمات خارجة عن التحكّم، ستتعرّض هذه البنوك الى انهيار في موجوداتها وأصولها. وفي هذا الإطار نثني على اتجاه المصارف العربية الى إنشاء إدارات للمخاطر بغية تقييم الكامن منها في بعض الاستثمارات بهدف الوقاية منها، علماً ان المصارف التقليدية كانت تعتمد في السابق على تدقيق الحسابات (AUDITING) وهي خطوة لاحقة لحدوث الخطر وليست وقائية.

وفي ما خص «بنك الخليج الاول» فقد اعتمد دائرة المخاطر في أقسامه وكان من أوائل المصارف الخليجية التي خطت هذه الخطوة الأساسية. ومن فوائد هذه الدائرة التنبؤ بحدوث مخاطر، بما يحرك إدارة المصرف للتحكم بعملياتها وعدم تخطي حدود إمكاناتها والتزاماتها.

أما بالنسبة الى التصنيفات، فمؤسسات التصنيف تضع تقييماتها بناء على الحاضر أي أنها وقتية آنية ولا تنطبق على مرحلة زمنية طويلة.

وحين تقدم مصارف أو مؤسسات مالية على ممارسة نشاطات مصرفية معيّنة ذات مخاطر مرتفعة، سينخفض التصنيف كرد فعل طبيعي.

نحن «بنك الخليج الأول» ننظر دائماً الى ما هو أبعد من التصنيف، ونركّز على طلب عملنا ونشاطاتنا.

النظر الى حجم تقبل السوق من التمويلات

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– تزايد نشاط قطاع اقتصادي معيّن يؤدي بفعل مبدأ العرض والطلب الى تذبذب في هذا النشاط، وما حصل في مصارف الولايات المتحدة الأميركية لجهة أزمة تعثرها الناجمة عن تخلّف أصحاب القروض السكنية من الإيفاء بالتزاماتهم حصل أيضاً في اليابان وإسبانيا ودول أخرى وخلال مراحل زمنية، وبالتالي على المؤسسات المالية والمصارف ان تنظر الى حجم السوق العائد لأي قطاع.

وما يحصل ان المؤسسة أو المصرف تتعامل مع العميل العادي من أصحاب الدخل المحدود الذي يدخل في عمليات إقراض عقارية تفوق قدرته وطاقته على التسديد، وهذا ما أوجد أزمة في الإيفاء بالسندات، في المقابل تلجأ المؤسسات المقرضة تعويضاً لخسائرها الى رفع فائدة الإئتمان.

من هنا، على المصارف والمؤسسات المالية ان تنظر ليس الى قدرتها على التمويل بل الى حجم السوق في تقبل هذه التمويلات والتعامل معها بإيجابية.

تمويل عقاري على المدى الطويل

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– لكل دولة تصوراتها المحددة للتنمية الاقتصادية في كل القطاعات والمجالات. والمصارف يجب ان تتماشى مع نظرة دولتها. وحالياً تركّز دولة الإمارات على الأنشطة النفطية والغاز، وبالتالي على البنوك تجنيد طاقاتها وخبراتها في هذا المجال.

الى ذلك نشهد اليوم تطوراً ملحوظاً في نشاط التمويل العقاري، فمنذ عشر سنوات كانت المصارف تموّل هذا القطاع بطريقة تجارية وبقروض قصيرة الأجل، لكن مع ظهور شركات تمويل عقاري تقدم قروضاً طويلة الأمد، تبدّل أسلوب عمل البنوك والمؤسسات المالية في هذا المجال. أضف الى ذلك توجه الدولة الى الخصخصة والتعاون مع القطاع الخاص لتمويل مشاريع عدة نظراً للمخاطر الكبيرة التي تعتريها وقدرة القطاع الخاص على تفادي الخسائر وتحقيق عوائد مجزية.

التكنولوجيا والكفايات متاحة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– استطاعت المصارف العربية منافسة كل البنوك الأجنبية التي دخلت أسواقها المحلية. فمثلا عدد من المصارف العاملة في الإمارات أجنبية ومنتشرة في العالم عبر فروع عديدة، وبالتالي فهي قادرة على نقل الأفكار الجيدة والمنتجات الجديدة من اي سوق في العالم الى الدول العربية.

وبموازاة ذلك، اضطرت البنوك العربية الى تقديم خدمات مالية جديدة ومبتكرة لمنافسة المؤسسات الأجنبية واستطاعت أن تنجح.

من هنا، لا فرق بين المصارف الأجنبية والعربية وما دامت الأموال موجودة، تستطيع الإدارات استقدام التكنولوجيا المتطورة وتوظيف كوادر وكفايات بشرية من مختلف الجنسيات.

نسعى للتطور والتقدم

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– أظهرت نتائج المصرف المحققة حتى أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٧ زيادة في نمو مؤشراته بنسبة ٢٢ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

ونتوقع ان ترتفع هذه النسبة مع نهاية العام. ومن الطبيعي ان تزدهر أعمالنا ونشاطاتنا خلال ٢٠٠٨ إذ نسعى دائماً للتقدم والتطوّر.

كما لدينا نيّة للتوسّع في سنغافورة وليبيا إضافة الى الجزائر. ■

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني UNB - الامارات):

خطت سوق المال في دولة الإمارات خطوات ملموسة في ضبط السوق في مجال الإفصاح والشفافية والحوكمة

أجاب محمد نصر عابدين الرئيس التنفيذي في بنك الاتحاد الوطني UNB على اسئلة «البيان الاقتصادية» وفقا لخبرته الواسعة في الصناعة المصرفية، مؤكدا إمكانية صقل التجارب مما حدث في أزمة الرهن العقاري، محملا جزءا من المسؤولية الى مؤسسات التقييم والتي لا بديل لها في الوقت الراهن ولحين ظهور بديل آخر، واكد ان اضرار ما حصل تبقى محدودة بالنسبة الى المنطقة العربية.

وأوضح عابدين أن أسرة بنك الاتحاد الوطني تعمل وستواصل العمل لزيادة مساهمتها في دعم مسيرة النمو في دولة الامارات العربية، مؤكدا قدرة البنوك الوطنية على تطوير ادائها لتنافس انداها الأجانب، ذلك في حال تقبلت مواصلة تطوير ادائها وخضعت لقواعد ومعايير الافصاح والشفافية والحوكمة، اسوة بما فعله بنك الاتحاد عام ١٩٠٧ ليظل متميزا وسائرا نحو ما رسمه لنفسه.

تأثير محدود لأزمة الرهن العقاري

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– بالطبع هناك العديد مما يمكن استخلاصه من التجارب والأحداث المرتبطة بأزمة الرهن العقاري، وفي مقدمتها العلاقة الوثيقة بين جودة الائتمان والحفاظ على المستويات الآمنة للسيولة، حيث يعتبر تراجع الأداء الائتماني احد المؤشرات الرئيسية على اقتراب أزمة السيولة في المؤسسات المصرفية.

أما بخصوص الاعتماد على التصنيف الائتماني، فعلى الرغم من الانتقادات التي وجهت إلى مؤسسات التقييم الدولية أثناء ألازمة الائتمانية العالمية الحالية، فإنها – في اعتقادي – قد تمثل احد أسباب المشكلة ولكن ضمن أسباب أخرى، وستظل هذه المؤسسات المرجع الأساسي للتقييم «المستقل» لحين ظهور بديل آخر.

تابع عابدين: حتى الآن يبدو التأثير محدودا، حيث تضررت بعض المؤسسات في المنطقة العربية بطريقة أو بأخرى من تبعات هذه الأزمة ولكن بمستويات يمكن استيعابها في ضوء ما أتيح من نتائج مالية في الربع الثالث من هذا العام.

المحافظة على عنصر الجودة والملاءة

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– نعمل باستمرار على زيادة مساهمتنا في دعم مسيرة النمو في دولة الإمارات العربية المتحدة، ونحن في بنك الاتحاد الوطني نحرص على هذا الهدف، فضلاً عن تأهيل الكوادر الوطنية وفق أفضل المعايير لتقوم بدورها في مجال العمل المصرفي، وأرى من جانبي أن المناخ الاقتصادي وبيئة الاستثمار في دولة الإمارات العربية المتحدة قد وفّرا فرصة جيدة للجهاز المصرفي لتقديم خدمات مصرفية مميزة وتنويع أوجه الاستثمار، ومن ثم فعلى البنوك أن تعمل على تحقيق هذا الهدف فضلاً عن تحقيق التلاؤم بين الأهداف المتعلقة بالنمو والربحية دون الإخلال بعنصر الجودة والملاءة على المدى المتوسط والطويل.

حدة المنافسة تزداد مع تزايد الوجود المصرفي العالمي في المنطقة

قادرون على تطوير الاداء

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟



– لقد أثبتت المصارف العربية قدرتها على المنافسة في ظل وجود عدد كبير من المصارف العالمية تعمل في المنطقة العربية، وبالطبع فإن حدة المنافسة تزداد مع تزايد الوجود المصرفي العالمي في المنطقة، مما يلقي بأعباء إضافية في المستقبل على البنوك الوطنية، وفي اعتقادي أن لدى هذه البنوك القدرة على تطوير أدائها لتنافس بقوة في هذا المجال.

ضبط الأوضاع في السوق المالي

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– خطت سوق المال في دولة الإمارات العربية المتحدة خطوات ملموسة في مجال ضبط أوضاع السوق خاصة في مجال الإفصاح والشفافية والحوكمة، وأتوقع الاستمرار في هذا الاتجاه في المستقبل.

مصرف متميز

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– أتوقع أن يحقق البنك نتائج جيدة في نهاية عام ٢٠٠٧ بما يتلاءم مع أدائه المتميز خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام. ■

محمد ابراهيم الشروقي (سيتي بنك CITIBANK الشرق الاوسط):
متمسّكون بسياستنا المالية في المنطقة

«سيتي بنك CITIBANK الشرق الاوسط متمسك بسياسته المالية في الشرق» هذا ما اكده العضو المنتدب للشرق الاوسط وشمال افريقيا والرئيس التنفيذي في البنك السيد محمد ابراهيم الشروقي، الذي نوه بإمكانية المصارف العربية على منافسة الأجنبية، خصوصا في حال اندماجها.

وشدد على ضرورة توافر الأنظمة والقوانين الراعية لنشاط أسواق المال، اضافة الى تشكيل لجنة رقابة تكون مهمتها جمع معلومات مفصلة ودقيقة عن الشركات والمؤسسات المدرجة، مذكرا بتوسع البنك عبر افتتاحه فروعا في مركز دبي المالي والكويت وقطر.



التنبه الى المخاطر

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– المحنة التي شهدها «بنك نورثرن روك» تؤكد ان المؤسسات المصرفية، حتى لو كانت مصنّفة من فئة (A) لا بد لها ان تدرس خلفيات عملياتها الاستثمارية من الجوانب كافة والتنبه الى المخاطر التي قد تتعرض لها. وباعتقادي ان المؤسسات المالية تدرس اليوم جدوى استثماراتها بدقة اكبر، اما شركات التصنيف فمن المفترض ان تقدم معلومات دقيقة واكثر وضوحا.

متمسكون بسياستنا المالية

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– لم يكن لهذه الأزمة اي تأثير على «سيتي بنك» في الشرق الاوسط، ولكن كوننا اكبر مؤسسة مصرفية في العالم، شاركنا في عمليات مالية عدة خلال تلك الازمة، ولكننا نسعى بفضل الخطة المدروسة التي وضعتها

■ ■ ■

محنة بنك نورثرن روك تؤكد ان المؤسسات المصرفية حتى لو كانت مصنّفة من فئة A لا بد لها ان تدرس خلفيات عملياتها الاستثمارية

■ ■ ■

الادارة العليا، الى تصغير حجم المشكلة وحماية عملائنا من كل التأثيرات السلبية، علما ان «سيتي بنك» متمسك بسياسته المالية في منطقة الشرق الاوسط.

الاندماج والاستحواذ

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– اللافت هو التقدم الملحوظ الذي حققته المصارف العربية ذات الخبرة والكفاية، فباتت معظمها تنافس البنوك الاجنبية نسبيا، مع العلم ان القطاع المصرفي في دولة الامارات يفتقر الى رؤوس الاموال، ومن هنا تتجلى اهمية الاندماج والاستحواذات من البنوك الموجودة، لمواجهة المصارف الاجنبية التي تتميز بقوتها المالية، وبالتالي فإن عمليات الاندماج هذه سيكون لها تأثير ايجابي جدا على النمو الاقتصادي وبالاخص في مشاريع البنية التحتية.

٣٥ في المئة نموا في الارباح

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– ضبط عمل اي سوق مالية يتطلب أنظمة وقوانين جديدة وتبادلا للخبرات والآراء، بالاضافة الى تشكيل لجنة رقابة مهمتها جمع المعلومات عن الشركات المدرجة وتفاصيل تقنية وتكنولوجية مثل عدد البطاقات الائتمانية وعدد المرات التي تستخدم خلال اليوم الواحد، وانطلاقا من هذه المعلومات يمكن اتخاذ القرارات السليمة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– مع اقتراب انتهاء السنة المالية زادت نسبة ارباحنا ٣٥ في المئة مقارنة مع العام الماضي، وقد افتتحنا فروعا في مركز دبي المالي، الكويت، وقطر.

ونتمنى في الختام ان يكون العام ٢٠٠٨ افضل من الحالي وان نحقق خلاله نسب نمو عالية. ■

اتصل بنا
نأتي اليك

ستار أوف ليبانون ش.م.م
مستشارون في التأمين

لسنا وكلاء لشركة
بل لزبائننا

البوشرية – شارع مار تقلا – سنتر سانت ايلي – الطابق الثاني – تلفون: ٨٨٨٣٨٨ – ٨٧١٧٧١ – ٠١٠ ٨٧١ / ٠١ – فاكس: ٨٩٨٣١٢ – ٠١ / ٨٧١٢٢٢
E-mail: star-ofleb@intracom.net.lb

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK - الامارات):

إيجاد كيانات عملاقة لمواجهة تحديات الصناعة المصرفية العالمية

عاب الرئيس التنفيذي لـ «دويتشه بنك DEUTSCHE BANK» في الامارات الفرع الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الدكتور هنري عزام على مؤسسات التصنيف محدودية تصنيفاتها زمنياً، مستبعداً تأثر المصارف العربية بأزمة الإئتمان العقاري العالمية.

وإذ نبّه المصارف ومؤسسات التمويل الى ضرورة تطبيق المعايير الصحيحة في تقديم القروض لجهة قدرة العميل على الإيفاء بمستحقاته، حث على الاندماج لإيجاد كيانات مصرفية عملاقة قادرة على مواجهة تحديات الصناعة المصرفية العالمية، متوقعاً نتائج جيدة في ٢٠٠٨ مع استمرار الفورة الاقتصادية في منطقة الخليج.



تنويع المخاطر والتركيز على الاستثمارات الطويلة الأجل

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– برهنت شركات التصنيف مثل موديز و«ستاندرد أند بورز» ان تصنيفاتها تخدم فترة محدودة من الزمن. كما أن هذه التصنيفات ستهتز في حال ركّزت المصارف على مخاطر رئيسية معيّنة دون غيرها كما حصل مع «نورثرن روك».

أما في الدول العربية، فالمصارف غير معرّضة لمثل هذه المخاطر، وبالتالي لم تتأثر تصنيفاتها بهذه الأزمة باستثناء بعض المصارف ذات الخدمات الشاملة العاملة في البحرين.

وفي هذا الإطار، نتمنى على المؤسسات المالية والبنوك تنويع المخاطر والتركيز على الاستثمارات الطويلة الأجل.

تطبيق معايير الإقراض

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– من واجب المصارف ومؤسسات التمويل تطبيق المعايير المطلوبة والصحيحة في تقديم القروض لجهة مراعاة قدرة العميل على إيفاء مستحقاته وسداد دينه. وأزمة الائتمان العقاري حدثت حين لجأت شركات التمويل العقاري والمصارف الكبرى الى أقراض العملاء من ذوي الدخل المتوسط والمحدود من دون مراعاة للسبل السليمة في طريقة إتمام العمليات المالية واختيار العملاء.

ضرورة إيجاد كيانات عملاقة

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– تقوم المصارف الإماراتية بدورها لجهة جذب الودائع المصرفية وإعادة إقراضها لأصحاب المشاريع الإنمائية عبر قنوات قانونية غير مشوبة بالمخاطر. أما المصارف العالمية أو مصارف الإستثمار فهي تلعب دوراً مهماً من حيث تقييم الشركات العائلية وتحويلها الى شركات مساهمة عامة وبيع اسهمها. إضافة الى إدارة الثروات والمحافظ وغيرها من العمليات المصرفية الضخمة.

لكن هناك حاجة كبيرة لإصدار السندات والصكوك ولعمليات الدمج كما حصل بين بنك الإمارات ودبي الوطني الذي أوجد أكبر مصرف في الشرق الأوسط. فاليوم تحتاج المنطقة الى كيانات مصرفية عملاقة قادرة على المنافسة في ظل التحديات العالمية، ومن الضروري أيضاً ان تسعى المصارف العربية الى رفع رساميلها لزيادة نسب إقراضها وتوسيع نشاطاتها.

المصارف الصغيرة هدف للاستحواذ

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– كما ذكرت آنفاً، المصارف الصغيرة لا تستطيع ان تكون فاعلة في عصرنا الحاضر، إلاّ في حال لجوئها الى رفع رساميلها أو الاندماج مع مصارف أخرى، بما يمكنها من تعزيز وجودها وذلك بالترافق مع استخدام أنظمة تكنولوجية متطورة وآمنة، إضافة الى الاستعانة بطاقات بشرية وكفايات عالية المستوى. وهذه المصارف الكبيرة حين تتطوّر وتقوى ستصبح قادرة على المنافسة على مستوى عالمي. أما المصارف الصغيرة فستظل مهمّشة وهدفاً للاستحواذ.

تحسين البنية القانونية للأسواق المالية

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– المطلوب ضبط نشاط الأسواق المالية وصيانة حقوق المتداولين وتحسين البنية التشريعية والقانونية في الدول العربية باستمرار، وأن تكون مشابهة للمعايير العالمية المعتمدة في لندن وسنغافورة. فما يجذب الشركات والمصارف العالمية الى الاسواق العربية هي القوانين الجيدة والمنظمة والتي تحمي الاستثمارات الأجنبية تماماً كما يحصل في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) أو في قطر.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– حقّق دويتشه بنك نتائج رائعة عام ٢٠٠٧ في المنطقة إذ سجّلنا نسب نمو عالية جداً، كما نتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٨ ممتازة أيضاً مع استمرار الفورة الاقتصادية في منطقة الخليج، لا سيّما في سوق السعودية الواعدة جداً إضافة الى الإمارات. ■

سليمان المزروعي (بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD - الإمارات) :

الاندماج والاستحواذ دافعان لتحوّل المصارف العربية الى مؤسسات مصرفية إقليمية



رأى المدير الرئيسي لشؤون «بنك الإمارات دبي الوطني» سليمان المزروعي «ان المصارف عموماً والخليجية خصوصاً وصلت الى مرحلة النضج والقوة وحازت على تصنيفات مرتفعة نتيجة ملاءتها المالية القوية ورساميلها المرتفعة، وأضحت أكثر خبرة وقوة في مواجهة التحديات المقبلة».

ونصح المزروعي المصارف بضرورة اتباع معايير شفافة لتجنب تأخير المتقرضين لسداد أقساطهم، وابرزها زيادة الاحتياطات وتنويع المخاطر والتدقيق في الإئتمان والحصول على ضمانات كافية من المقترضين معتبراً الاندماج والاستحواذ دافعين يخوّلان المصارف العربية التحوّل الى مؤسسات مصرفية إقليمية مهمة مثل «بنك الإمارات دبي الوطني» داعياً الى فك ارتباط الدرهم الإماراتي بالدولار.

المصارف العربية ناضجة وقوية

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– مرّت المصارف العربية بأزمات عديدة منها مالية اقتصادية محلية وأخرى بتأثيرات خارجية مثل الحروب. غير ان هذه الأزمات والمعوّقات أكسبت البنوك خبرة وقوة في مواجهة التحديات المقبلة.

وقد وصلت المصارف العربية عموماً والخليجية خصوصاً الى مرحلة من النضج والقوة وحصلت على تصنيفات مرتفعة نتيجة ملاءتها المالية القوية ورساميلها الضخمة ومواكبتها لتكنولوجيا الصناعة المصرفية العالمية، مما يسمح لها بتحمّل المشكلات المالية الطارئة.

وكما ذكرت، استطاعت المصارف الإماراتية تخطّي أزمات كثيرة مثل أزمة بنك الاعتماد للتجارة، أو الحرب الإيرانية – العراقية، وذلك لخبرتها وقوتها ودعم الحكومات والمصرف المركزي لها عند حصول طارئ.

من جهة أخرى، أرى ان التصنيفات في حاجة الى تقوية، علماً ان تصنيفات المصارف العالمية والعربية وضعت من قبل مؤسسات لها موقعها وأهميتها ومصداقيتها مثل «أ. أم. بست» و«ستاندرد أند بورز» و«موديز».

معايير شفافة لتجنب المخاطر

■ لاتزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– يتضمن العمل المصرفي لا سيّما الإقراض مخاطر عديدة. لذا من واجب البنوك اتّباع معايير شفافة لتجنّب التعرّض للتأخير في سداد المقترضين لأقساطهم، وأبرزها زيادة الاحتياطات وتنويع المخاطر والتدقيق في الإئتمان وأخذ ضمانات كافية من المقترضين.

دور أساسي في الاقتصاد الإماراتي

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– القطاع المصرفي الإماراتي يلعب دوراً أساسياً في تنمية الاقتصاد المحلي في كل الظروف. وبعد دمج أكبر مصرفين في الإمارات «الإمارات» و«دبي الوطني»، سيضطلع المصرف الجديد بدور أكبر نظراً لزيادة أصوله، كما وسيشارك بتطوير الاقتصاد بقوة وزخم. الى ذلك، فالطفرة الاقتصادية الحالية تساعد البنوك على تحقيق عوائد مجزية والمشاركة في قطاعات أكثر تنوعاً وتفرّعاً في قطاعات العقار والصناعة والسياحة والخدمات وغيرها. وهذا الانتشار يؤدي الى فعالية أكبر في دعم الاقتصاد.

الاندماج مفتاح الإقليمية

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– المصارف العربية أقوى من السابق وقادرة على المنافسة إقليمياً في الوقت الحاضر، وليس على صعيد عالمي وفي أسواق منفتحة. لكن الاندماج والاستحواذ يخوّلان البنوك التحوّل الى مؤسسات مصرفية إقليمية مهمة، مثل بنك الإمارات دبي الوطني الذي أصبح أكبر مصرف في الشرق الأوسط من حيث القيمة السوقية والأصول ونمو رأسماله، إذ انطلق برأسمال ٥٠ مليار دولار في آذار (مارس) ٢٠٠٧ ووصل حالياً الى ٦٢ ملياراً. ويعمل حالياً على توحيد المصرفين لجهة الأعمال والموظفين ودمج الإدارات تدريجاً.

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– لقد مرّت البورصات أيضاً في أزمات سابقة، وقد استطاعت هيئة الأوراق المالية في دولة الإمارات السيطرة عليها لجهة إلزام الأسواق المالية بتوفير الاحتياطات والسيولة اللازمة واتّباع أنظمة محددة للشراء والبيع ومعاقبة شركات الوساطة التي تخرق القوانين.

فك ارتباط الدرهم عن الدولار

■ هل تؤيدون فك ارتباط العملة المحلية بالدولار؟

– ارتبط الدرهم الإماراتي بالدولار منذ عشرين عاماً لا سيّما أن النفط يباع بالدولار.

لكن حالياً، تتمتّع الإمارات ودول الخليج باقتصاد قوي بينما الدولار ضعيف. لذلك من الواجب إعادة النظر بهذا الارتباط تجنباً للخسائر، والحل هو بفصل الارتباط وتعويم الدرهم الإماراتي بما يتناسب وقوة الاقتصاد. ولا شك ان التأثيرات السلبية موجودة لكن الإيجابيات أكثر لأن العملة ستصبح أقوى.

■ ما هي الخطوات المقبلة لبنك الإمارات دبي الوطني؟

– نتوقع ان يتعزز الدمج بين بنك الإمارات ودبي الوطني، ونحن في صدد استكمال المراحل النهائية.

ونشجّع قيام اندماجات جديدة لأن المنافسة تحسّن الخدمة والإنتاج.■

يعقوب يوسف حسن

(بنك دبي التجاري CBD - الامارات) :

الاندماج طريقاً أوحد لتصبح المصارف العربية بمصاف العالمية



نائب الرئيس التنفيذي في بنك دبي التجاري CBD السيد يعقوب يوسف حسن توخى انعكاساً إيجابياً لأزمة الإئتمان العقاري العالمية على المصارف العربية المتطلعة الى الاستثمار خارج المنطقة، ورأى ان الطريق الوحيد الذي يجب ان تتبعه مصارفنا لتصبح بمصاف العالمية، الاندماج كحل أوحد، مقدراً خطوة اندماج بنك دبي الوطني وبنك الإمارات ، ناصحاً المتداولين في أسواق المال والبورصات بالوعي والحكمة في اتخاذ القرارات والإفادة من التجارب السابقة في هذا المضمار.

إيجابية أزمة الإئتمان العقاري

■ **لا تزال الأزمة الناجمة عن تخلف أصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وتسبّبت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية. هل تتوقع ان يكون لهذه الأزمة أي انعكاس على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– باعتقادي ان هذه الأزمة لن يكون لها تأثيرات سلبية على صناديق الاستثمار العربية، لا بل من المفترض ان يكون التأثير إيجابياً، لأن الدول العربية تتطلّع للاستثمار في خارج المنطقة، وستتمكن بالتالي من الاستثمار بأسعار معقولة الأمر الذي سيمنح فرصاً استثنائية لبعض الدول المستثمرة أو لأجهزة المؤسسات الاستثمارية، علماً أنها ليست المرة الأولى التي تقع فيها أزمة إئتمان عقاري في الولايات المتحدة في ظل معاناتها مشكلة التضخم.

■ **ما هي برأيك الخطوات التي يجب ان تتخذها المصارف العربية لتصبح عالمية؟**

– الطريق الوحيد الذي يجب أن تتبعه المصارف العربية لتصبح بمصاف العالمية هو الاندماج وبصراحة لست أرى حلاً آخر.

مواجهة لمنافسة العالمية بالدمج

■ **هل يمكن للمصارف العربية ان تواجه المصارف الأجنبية في ظل العولمة وارتفاع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وهل تتخوفون من هذه المنافسة؟**

– بالعكس، المنافسة في العلم المصرفي متاحة مع توافر الممارسة المهنية الصحيحة. وكما سبق وذكرت لا يمكننا مواجهة المنافسة الأجنبية إلا من طريق الاندماج. وفي رأيي ان أهم القرارات التي اتخذت خلال السنوات العشر الماضية هو دمج بنك دبي الوطني وبنك الإمارات.

ضرورة تحلي المتداولين بالحكمة والوعي

■ **ما هي، وفقاً لخبرتكم التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– لا شك في ان الأسواق المالية والبورصات مرت بأزمات متعددة، ما يستوجب على المتداولين التصرف بوعي وحكمة والابتعاد عن المضاربة بالأسعار، وبالتالي الاستفادة قدر المستطاع من التجارب والخبرات السابقة.■

فيصل كلداري (بنك دبي التجاري CBD - الامارات) :

انفتاح المصارف العربية على العالمية متعذر لارتباطها بالعملة المحلية وودائعها القصيرة الأجل



مدير عام الأعمال التجارية في بنك دبي التجاري CBD فيصل كلداري شدد على ضرورة توسيع المصارف لقاعدة ودائعها تفادياً للمخاطر التي قد تنشأ عن عمليات سحب الودائع.

وإذ استبعد تأثر المؤسسات المصرفية العربية بأزمة الإئتمان العقاري العالمية، رأى في انفتاحها على العالمية ضرورة توافر استعدادات ومتطلبات من المتعذر تحقيقها لارتباطها بالعملة المحلية ولخاصية ودائعها القصيرة الأجل.

التوسع في قاعدة الودائع

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– مبدئياً، على المصارف ان تتوسّع في قاعدة ودائعها لتفادي المخاطر الناتجة عن قيام عمليات سحوبات للودائع.

أما بالنسبة الى التصنيف، فإنها مسألة منفصلة عن تعثر مصرف ما نتيجة سحوبات مفاجئة.

فالتصنيف مبني على عوامل عدة مثل الملاءة المالية، التوزيع الإئتماني، الودائع ونسب المخاطر وغيرها.

المؤسسات العربية بمنأى عن أزمة الإئتمان العالمية

■ **لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– تركز المؤسسات المصرفية العربية استثماراتها وتمويلاتها في قطاع العقار المحلي، لذلك من المستبعد أن تتأثر بأزمة الإئتمان العقاري العالمية.

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– التحديات كبيرة وعديدة أبرزها المحافظة على استقرار السوق، ومواجهة المصارف الأجنبية العاملة في السوق المحلي إضافة الى مواجهة المنافسة الخارجية.

تعذر الارتباط بالأسواق العالمية

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– مسألة العالمية تتطلب استعدادات مهمة. فالمصارف الخليجية والعربية مرتبطة بالعملة المحلية كما أن ودائعها قصيرة الأجل بعكس القروض العالمية ذات الآجال الطويلة، لذلك تحتاج المصارف العربية الى سياسة خاصة ومن الصعب عليها حالياً ان ترتبط بالأسواق العالمية.■

أندريه صايغ (بنك الخليج الأول FGB - الامارات) :

فصل سياسة الإئتمان عن التسويق ومراجعتها دورياً بناء على المعطيات المستجدة

ينادي الرئيس التنفيذي لـ «بنك الخليج الأول» FGB السيد أندريه صايغ بتكامل المؤسسة المصرفية، بمعنى اتباع نهج واضح لسياسته الإئتمانية مع ضرورة فصلها كلياً عن سياسته التسويقية ومراجعتها دورياً بناء على الظروف والمعطيات المستجدة.

ورأى أن من الضروري ان تتحوّل المؤسسات المصرفية الى مالية كي لا تضمحل وتختفي، مكتفياً بالتشريعات والقوانين الحاضرة المنظمة لنشاط الأسواق المالية والبورصة، تجنباً لما يمكن ان ينشأ في حال صدور قوانين جديدة من جمود اقتصادي، منوهاً بدور البنوك المركزية، من منطلق مسؤولياتها في الحفاظ على سلامة المجتمع، في إصدار تشريعات وتعاميم لتأمين التوازن بين سياسات المصارف الإئتمانية والتسويقية والإجتماعية.



■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– لا شك في أن المصارف العربية والأجنبية على السواء معرّضة لتجارب عدة، ولا بد هذا الإطار من ان تتكامل المؤسسة المصرفية من خلال تركيزها على سياسة إئتمانية واعية مع ضرورة فصلها كلياً عن سياسة التسويق، خصوصاً بعد تلمسنا أن غالبية المشكلات تنشأ جرّاء تناقض اهتمامات المصرف، وهذا ما حصل مع «نورثرن روك».

ومن هنا تتجلى ضرورة تطلع المؤسسة المصرفية الى سياسة ائتمان تتغير وتتبدل بحسب الظروف، وهذا ما يمكن السير به من خلال مراجعة دورية لهذه السياسة.

أما في ما يتعلق بعملية التصنيف، فهي تتم عادة من قبل مؤسسات عالمية معروفة وبناء على انجازات المصرف. ولكن تبقى مراجعة سياسة الإئتمان الركن الأساس للمؤسسات المصرفية، لأن عالم المال لا يرحم ولا ينتظر.

التوقيت في اتخاذ القرارات

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– كما سبق وذكرنا، المؤسسة المصرفية لا تستطيع انتهاج سياستها الإئتمانية من دون ان تأخذ في الاعتبار عوامل تتعلق بالاقتصاد ككل، علماً ان عامل الوقت أساسي في اتخاذ القرارات، وهذا ما حصل مع «سيتي بنك»، حيث اتخذ قراره متأخراً فوقع في المحظور.

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– من الضروري ان تتحوّل المؤسسات المصرفية الى مؤسسات مالية، كي لا تضمحل وتختفي، وبالأخص ان رأسمال هذه المؤسسات هو مواردها البشرية. لذلك نلاحظ حالياً ان المصارف العربية الناجحة هي تلك التي تستقطب الكوادر البشرية.

عالم المال لا يرحم ولا ينتظر

لا حاجة لتشريعات جديدة

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– التشريعات موجودة في الأسواق المالية وهي معروفة الأهداف، وفي مقدمها صيانة حقوق المتداولين، وأرى انه من الأجدى الاكتفاء بهذه التشريعات في الوقت الحاضر، تجنباً للجمود الاقتصادي.

التوازن

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– لا شك في ان المصارف تلعب دوراً محورياً في النمو الاقتصادي للدولة، وكذلك في ازدهار القطاعات التجارية والاقتصادية وحتى الاجتماعية، ذلك أن المجتمع مرتبط، بشكل أو بآخر، بالاقتصاد، وفي الوقت عينه لا وجود للاقتصاد من دون المؤسسات المصرفية، وبالتالي، لا بدّ من تحقيق التوازن بين السياسات الإئتمانية والتسويقية والاجتماعية المعتمدة من المصارف. وهنا يبرز دور البنوك المركزية من منطلق مسؤولياتها في الحفاظ على سلامة المجتمع في إصدار تشريعات وتعاميم لتأمين هذا التوازن.

الشمولية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– نعمل على تحويل مصرفنا من مؤسسة مصرفية الى مالية متكاملة على صعيد تمويل الأفراد، وفي مجال الاستثمار داخل الإمارات وخارجها. وقد افتتحنا مكتباً تمثيلياً في سنغافورة حقق حتى الآن نتائج جيدة.

كما سنفتتح مطلع العام ٢٠٠٨ مكتباً تمثيلياً في لندن، علماً ان الأرباح التي حققها البنك خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٧ بلغت ملياراً و٣٨٦ مليون درهم.

ويعتبر بنك الخليج الأول، حالياً، من أكبر البنوك في دولة الإمارات، وسنعمل للمحافظة على ترتيبه ومستواه.

■ كيف تقيّمون الصيرفة الإسلامية التي تلقى رواجاً حالياً؟

– مع زيادة الطلب على خدمات الصيرفة الإسلامية أطلقنا مؤخراً نافذة للخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة، وذلك لمواكبة متطلبات السوق. ■

بشّار بركات (درسدنر بنك DRESDNER BANK) :

على المتداولين العرب في الأسواق والبورصات أخذ العبر من تجارب الآخرين

المدير الإقليمي لـ «درسدنر بنك» (DRESDNER BANK) في دول مجلس التعاون واليمن السيد بشّار بركات تحدث الى «البيان الإقتصادية» من مقر المكتب التمثيلي للبنك في دبي عن أزمة «نورثرن بنك» والمصارف الأميركية والمتأتية من الإئتمان العقاري، مستخلصاً بعض العبر التي يمكن ان تستفيد منها المصارف العربية.

وفي موضوع مخاطر الأسواق والبورصات العربية على المتداولين فيها، نصح هؤلاء بالتعلم وأخذ العبر من تجارب الأسواق الأخرى، عارضاً لنتائج البنك الجيدة خصوصاً بعد انتقال ملكيته الى «مجموعة أليانز» ALLIANZ ليصبح عضواً فيها.



استخلاص العبر من أزمة «نورثرن روك»

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– لا شك في ان أزمة بنك «نورثرن روك» ليست بسيطة بمفاعيلها وحتى الآن لا نعرف مداها.

أما العبر التي يمكن استخلاصها فهي ضرورة إدراك أين سنستثمر، خصوصاً ان المنتجات المتوافرة في الأسواق حالياً معقدة جداً ومعظم المستثمرين لا يتعمّقون في درس خلفياتها ومخاطرها.

من جهة أخرى، تبقى مؤسسات التصنيف محل نقد الأوساط المالية والنقدية، ما يحتم عليها التحرك لسد العديد من الثغرات واستخلاص العبر من تجربة «نورثرن روك». وإذ نتمنى إفادة الجميع من هذه الأزمة، كلنا أمل في أن تتخطى المصارف المتعثرة أزماتها وتخرج منها أقوى.

مشكلة المصارف الأميركية

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– باعتقادي ان المشكلة هنا هي مشكلة أميركية بحتة لأن الخسائر خارج أميركا سببها الاستثمار في السوق العقاري الأميركي وبالتالي، فإن منبع المشكلة هو داخل الولايات المتحدة وليس خارجها.

أما السبب المباشر لهذه المشكلة فهو دخول المصارف في عمليات الإقراض من دون التدقيق بسلامة القروض والمخاطر المحيطة بها، علماً ان هذا الأمر ينسحب على بقية الأسواق، فالسوق الأوروبية مثلاً لا تعاني هذه المشكلة لأنها تعتمد على أنظمة صارمة وشروط صعبة للإقراض، ولأن قدرة هذه البنوك ليست ضخمة ومشجعة على التوسع في برامج القروض، أسوة بما يحصل حالياً في الأسواق الأميركية، وهذا الوضع ينطبق أيضاً على المصارف العربية.

التعلم من تجارب الآخرين

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– الأسواق العربية هي أسواق حديثة مقارنة بالأسواق الأخرى مما يتيح المجال واسعاً أمام المتداولين العرب التعلم وأخذ العبر من تجارب الأسواق الأخرى، لكن هذا لن يحمي الأسواق العربية من ارتكاب الأخطاء، ولكننا أصبحنا على الأقل بمنأى عن الأزمات الكبيرة، وفي اعتقادي أننا سنكون أقوى في المستقبل.

عراقة وقاعدة عملاء ضخمة

■ ما الذي يميز «درسدنر بنك» (DRESDNER BANK) عن بقية البنوك وماذا عن توسعاته؟

– يعود تاريخ تأسيس «درسدنر بنك» الى ١٤٠ عاماً وقد انتقل منذ فترة الى ملكية مجموعة أليانز (ALLIANZ GROUP) بكامل أسهمه، ما فتح الباب أمام مجالات واسعة من خلال توسع قاعدة عملائه التي زادت ما يفوق ٤٠٠ ألف عميل عام ٢٠٠٦، أما النتائج المنتظرة في ٢٠٠٧ فستكون جيدة قياساً لنمو مؤشراتنا.■

ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
سجل تجاري ٦٧١٦٣ – بيروت – لبنان
Decree 73 / 1 / A.T.
قرار رقم ٧٣ / ١ / أ.ت.

Consultant Insurance
Types of Insurance:

- Life Insurance
- Personal Accident
- Medical Insurance
- Marine Cargo
- Marine Hull
- Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
- Theft
- Cash in Transit
- Cash in Safe
- Fidelity Guarantee
- Motor
- Engineering
- Contractors All Risks (C.A.R.)

Tel: (03) 839 003
Union Building - 5th floor - Sanayeh
P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon
هاتف: ٨٣٩ ٠٠٣ (٠٣)
بناية الأونيون – الطابق الخامس – الصنائع
ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ – بيروت – لبنان

علي نجار (بنك الامارات دبي الوطني ENBD - الامارات) :

على المتداولين غير المحترفين في أسواق المال والبورصات اللجوء إلى الصناديق والمحافظ الإستثمارية المتخصصة



خلص كبير المدراء لتطوير الاعمال في بنك الامارات دبي الوطني ENBD علي نجار الى عبرة من تجربة بنك «نورثرن روك» البريطاني مع أزمة الإئتمان العقاري التي ضربت بعض الدول الغربية، مفادها ضرورة تنويع المصارف العربية لاستثماراتها من خلال توزيعها على قطاعات عدة درءاً للمخاطر.

وتناول السيد نجار في حديثه الى «البيان الإقتصادية» عدداً من العوامل التي تجعل المصارف العربية بمنأى عن معاناة مشكلات الإئتمان العقاري، مقترحاً على هذه المصارف دعم قطاعي الصناعة والتجارة عبر توفير قروض التمويل للمؤسسات والشركات الصغيرة، ومشترطاً الاندماج في ما بينها لإيجاد مؤسسات مصرفية عملاقة قادرة على منافسة نظيراتها الأجنبية، ونصح المتداولين غير المحترفين في أسواق المال والبورصات اللجوء الى صناديق ومحافظ الاستثمار المتخصصة.

تنويع الاستثمارات درءاً للمخاطر

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– العبرة الأهم التي يجب على المصارف العربية الأخذ بها من هذه التجربة هي ضرورة تنويع استثماراتها في قطاعات عدة لتخفيف المخاطر، علماً ان أسواق أوروبا والولايات المتحدة الأميركية مختلفة كلياً عن أسواقنا المحلية وأكثر ازدهاراً ونمواً.

من جهة أخرى، طبيعي ان تختلف وتتغير التصنيفات التي حصلت عليها بعض المؤسسات المالية والمصارف بحسب الظروف والتطورات التي تمر بها. ومن هنا نكرر تشديدنا على ضرورة التنويع في مصادر الإستثمار.

■ **لاتزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– يجدر بادئ ذي بدء التوقف عند اختلاف القطاع المالي في دول الخليج عما هو عليه في الولايات المتحدة، فالدول الخليجية تشهد طلباً واسعاً على الاستثمارات العقارية، تساندها في ذلك مشاريع القطاعات العامة الضخمة في العديد من القطاعات مع ما يوفّر ذلك من فرص عمل كبيرة للعمالة الوافدة، فضلاً عن اختلاف في إعداد

على المصارف العربية تنويع استثماراتها في قطاعات عدة لتخفيف المخاطر

منشآت البنى التحتية، لكن كل ذلك لا يمنع تنبه المصارف والمؤسسات المالية الى توفير القروض الإسكانية لطالبيها.

قرارات موحدة

■ **كيف تتخذ القرارات حالياً بين بنك الإمارات وبنك دبي الوطني؟**

– هناك تعاون واجتماعات دائمة بين المسؤولين والقياديين في المصرفين بغية التوصل الى قرارات موحدة وإدارة واحدة تصب في مصلحة المصرف الجديد، لا سيّما ان التفاهم يسود بين الموظفين وبين المصرفين المندمجين.

وانطلاقاً من تجربتنا الناجحة نشجع قيام اندماجات في المستقبل لخلق مؤسسات مصرفية ومالية عملاقة.

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– من الواجب ان تدعَم المصارف العربية عموماً والإماراتية خصوصاً قطاعي الصناعة والتجارة، إضافة الى توفير قروض التمويل للمشاريع والشركات الصغيرة كي تستطيع تطوير أعمالها والإستعانة بأنظمة تكنولوجية مهمة وكوادر بشرية محترفة.

معايير عالمية للتداول في البورصات

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– في حال حصلت عمليات اندماج، ستصبح المصارف العربية قادرة على المنافسة على المستوى العالمي، لا سيّما ان موجودات المصارف العالمية تفوق العربية بمئات مليارات الدولارات، والواقع يدل على حصول عمليات اندماج في قطاعات عديدة.

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– معظم البورصات في الدول العربية إما حديثة العهد أو غير فاعلة، باستثناء أسواق مالية عربية لها موقعها ومكانتها، لذا من الضروري اعتماد معايير وتشريعات عالمية مثل الشفافية والإفصاح عن البيانات المالية، فضلاً عن زيادة التوعية لتفادي المضاربة.

مع التمني على المتداولين غير المحترفين اللجوء الى صناديق ومحافظ الاستثمار المتخصصة.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– من المتوقع ان يحقق القطاع المصرفي الإماراتي نمواً يفوق ١٥ في المئة، وعلى أمل ان يحقق بنك الإمارات ودبي الوطني أفضل النتائج، نتمنى ان يستمر القطاع المالي في نموه وازدهاره.■

عبد المجيد الشطي (رئيس اتحاد المصارف الكويتية والبنك التجاري الكويتي CBK) :

إنشاء هيئة رقابية لسوق الأوراق المالية وتعديل قانونَي الضريبة والتجارة

دعا رئيس اتحاد المصارف الكويتية ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في البنك التجاري الكويتي CBK عبد المجيد الشطي البنوك العربية الى اعتماد الطريقة المصرفية التقليدية المبنية على مبدأ التحفظ في العمليات الإئتمانية. وإذ أشار الى ان بعض البنوك العربية تأثرت بأزمة الإئتمان العقاري العالمية لمشاركتها في صناديق اشترت مديونيات من المقترضين أصحاب الشقق السكنية، أمل في ان تزول الأزمة قبل نهاية ٢٠٠٧.

وطالب السيد الشطي بضرورة إنشاء هيئة رقابية لسوق الأوراق المالية الكويتية، وتعديل قانونَي الضرائب والتجارة، الى إصدار قانون جديد يرعى الخصخصة، داعياً مجلس الأمة والحكومة الكويتيين الى تحقيق هذه المطالب الملحة.



مخاطر المصرف الاستثماري

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفاً من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟

– العبرة المأخوذة من تجربة «نورثرن روك» هي ان البنوك يجب من الآن فصاعداً ان تعتمد على الطريقة التقليدية، والتحفظ بقراراتها الإئتمانية وأن تعتمد على قاعدة معلومات صحيحة وشفافة عن المقترضين وعن قدرتهم على الدفع مستقبلاً، الى الحذر من عدم الإنجرار وراء الربح المادي السريع. ولا بد هنا، من أن نفرّق بين المصرف التقليدي التجاري والمصرف الإستثماري المعدّ بتركيبته للدخول في عمليات خطرة، حيث المطلوب تحقيق الأرباح المجزية، بالمقابل المطلوب من المصرف التقليدي الحفاظ على ودائع المساهمين وحقوقهم وعلى أداء البنك ونموه مع عدم الاستعجال للحصول على ارباح وفي وقت قياسي.

أما في ما يتعلق بالتصنيفات العالمية فهي مبنية غالباً على معلومات وأرقام وتحليلات مالية معينة، وقد لا تفي هذه المعلومات بعملية التقييم الحالية والمستجدة، مما لا يعني بالضرورة ان هذا التقييم كان خاطئاً أو متحيزاً.

فمن دون هذه التقييمات لا يمكننا الحصول على المعلومات المطلوبة. وفي الوقت نفسه لا يجب ان نبني قراراتنا الإئتمانية والاستثمارية فقط على هذا التقييم.

نأمل بحلول أزمة الإئتمان العقاري

■ لاتزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– لا شك في أن بعض المصارف العربية تأثرت بأزمة الإئتمان العقارية العالمية بسبب مشاركتها في صناديق هدفها شراء هذه المديونيات من أصحاب الشقق السكنية.

يضيف السيد الشطي: «بعض المحللين يعرب عن أمله في معالجة هذه الأزمة خلال سنتين أو ثلاث، والبعض الآخر يبشّر بأن الأمور ستعود الى مجاريها خلال النصف الثاني من السنة ٢٠٠٨». فهناك احتمال ان تطرح الحكومة الأميركية خطة جديدة، كما وان ثمة صناديق بحاجة الى سيولة وهي المعروف عنها أنها كانت تشتري قروضاً طويلة الأجل وتقترض على المدى القصير لتدفع قيمة القروض المشتراة، وتستفيد من فارق السعر بين القرضين. فنأمل إيجاد الحلول المناسبة ، لأن النظام العالمي لا يحتمل أزمات كبيرة.

والافت انه وللمرة الأولى في التاريخ تكون الأزمة ناتجة من الدول المتطورة وليس الدول النامية.

دور أساسي للقطاع المصرفي الكويتي

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– دورنا مهم جداً في اقتصاد الكويت كوننا ننشط في تمويل المشاريع التنموية. ثم ان القطاع المصرفي في الكويت ينفق حوالى ١٨٠ مليون دينار تتوزع بين ضرائب ومساعدات لقطاعات التعليم والصحة والهيئات والجمعيات المدنية، مع العلم أن القطاع المصرفي هو ثاني أكبر قطاع بعد الحكومي، ونسبة الموظفين الكويتيين فيه تفوق ٥٠ في المئة. كما ويحتل القطاع المصرفي المرتبة الأولى بعد النفط.

جملة تعديلات وقوانين

■ ماذا عن وضع البورصة الكويتية وهل من تشريعات تطالبون بها في السوق الكويتية؟

– من المعروف ان القطاع الخاص متمايز بنشاطه ومرونته في اتخاذ القرارات واستشراف المستقبل وهو لذلك يتخذ صفة المبادر دائماً. من هذا المنطلق على البورصة الكويتية ان تتأقلم مع الأفكار والمبادرات الجديدة المقدمة من القطاع الخاص، وفي هذا الإطار المطلوب هيئة لسوق المال وتعديل قانوني الضريبة والتجارة وصدور قانون يرعى الخصخصة وكل هذه المتطلبات تعتبر أساسية وملحّة، وقد يكون غيابها سبباً وجيهاً لعدم دخول المستثمرين الأجانب الى الكويت. وندعو هنا بكل صدق مجلس الأمة والحكومة الى ان يبادرا لتحقيق هذه المطالب.

تعاون مع البنوك لمركزية

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– عموماً المصارف العربية تعتبر من البنوك المتطورة وتتمتع بتكنولوجيا عالية وابتكارات جديدة وعمالة كفية، ولكنها بحاجة الى تعاون البنوك المركزية العربية معها عبر فتح باب الاندماجات بين بعضها البعض، فضلاً عن ضرورة إزالة القيود المفروضة على توسعها الى الدول العربية الأخرى إفساحاً في المجال أمام المنافسة الشريفة بين المصارف العربية. كل هذه العوامل تنمي ليس فقط المصارف بل ايضاً الاقتصاد العربي ككل، لأن القطاع المصرفي هو عصب الاقتصاد في كل دول العالم.

٢٠٪ نمواً في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– حققنا نتائج مميزة ونسبة نمو الأرباح بنهاية ٢٠٠٧ وصلت الى ٢٠ في المئة وكلنا أمل ان نحقق السنة المقبلة النسبة نفسها.

■ ما رأيكم بالصيرفة الإسلامية؟

– الصيرفة الإسلامية في رأيي هي طريقة جديدة لتقديم منتج حديث وقد ازداد الطلب عليها في الآونة الأخيرة.■

جوناثان لايون (بنك برقان BURGAN BANK - الكويت):

توافق سوق الأوراق المالية ورغبة الكويت في أن تصبح مركزاً مالياً محورياً



توقع الرئيس التنفيذي لبنك برقان BURGAN BANK جوناثان لايون تحقيق نجاحات باهرة خلال السنوات المقبلة برغم التشنجات التي يمكن ان تصيب الاقتصاد الكويتي. ورأى ان ما تسعى اليه الكويت ودول الخليج هو التنويع في مصادر الدخل وإيجاد فرص استثمارية ذات عوائد مجزية، لا يمكن ان تتأمن إلا عبر التوسع خارج الحدود، والأمر ينسحب على القطاع المصرفي، منوهاً بدور السوق المالية الكويتية، واصفاً إياها بالجاذبة والمسهلة لدخول الاستثمارات والمتوافقة مع رغبة الكويت في ان تصبح مركزاً مالياً محورياً.

■ **هل لنا بلمحة عن بنك «برقان»؟**

– «بنك برقان» مصرف كويتي محلي، أهم المساهمين فيه مجموعة «كيبكو» المالكة لخمسين في المئة من إجمالي الأسهم والتي تضم مصارف شقيقة في الأردن، العراق، سوريا وتونس.

والمجموعة لديها خططها الاستراتيجية المعدة لتطوير نشاط مصرف برقان وتوسعه مستقبلا.

تسليفات محدودة المخاطر

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– ما عاناه «نورثرن روك» هو عدم وجود سيولة كافية لتغطية المخاطر على المدى الطويل، إضافة الى غياب المسؤولية في إدارة الأصول.

وقد واجه بنك «كونتيننتال – ايليني» (CONTINENTAL ILLINOIS) في الولايات المتحدة الأميركية المشكلة نفسها.

أما بالنسبة الى التصنيف، فأعتقد أن «نورثرن روك» مصرف كبير ويستحق تصنيفه المرتفع بحسب المعايير المطلوبة. وما حصل ان نقص السيولة أدى الى رد فعل لدى المودعين الذين اندفعوا الى سحب ودائعهم مما فاقم المشكلة.

أما بالنسبة الى المصارف العربية، فهي لا تنشط في مجال التسليفات الطويلة الأجل بل القصيرة والمحدودة المخاطر.

■ ■ ■

ما تسعى اليه الكويت ودول الخليج الأخرى هو التنويع في مصادر الدخل وإيجاد فرص استثمارية ذات عوائد مجزية لا يمكن ان تتأمن إلا عبر التوسع خارج الكويت

■ ■ ■

تنويع في مصادر الدخل

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– ترتكز الكويت على اقتصاد متين، لا سيّما قطاعي العقارات والتجارة. إضافة الى سوقها المالية التي شهدت تطوراً كبيراً وتعيش مرحلة ذهبية، ما تسعى اليه الكويت ودول الخليج الأخرى هو التنويع في مصادر الدخل، وإيجاد فرص استثمارية ذات عوائد مجزية لا يمكن ان تتأمن إلا عبر التوسع خارج الكويت، والأمر نفسه ينسحب على القطاع المصرفي أيضاً.

سوق الأوراق المالية الكويتية جاذبة

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– لقد مرّت السوق المالية في الكويت في أزمات عديدة، لكنها استطاعت النجاح واستعادة عافيتها، وهي اليوم تدار بمقتضى أنظمة وقوانين شاملة وهي في نظر الجميع جاذبة ومسهلة لدخول المستثمرين، لا سيما وأنها تتوافق ورغبة الكويت في أن تصبح مركزاً مالياً محورياً.

■ **كيف تنظرون الى الصيرفة الإسلامية؟**

– حققت صناعة الصيرفة الإسلامية عموماً نجاحاً واسعاً في العالم العربي، وحتى الغربي لجهة التمويل والصكوك الإسلامية والخدمات الجديدة المبتكرة.

والكويت تضم مصارف تقليدية وأخرى متوافقة وأحكام الشريعة وليس الإسلامية البحتة، وهي تحقق نجاحاً وتصيب ازدهاراً، مقارنة مع سوق السعودية والإمارات والبحرين.

٦٠,٦ مليون دينار أرباحاً في ٩ أشهر

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– حققنا نمواً كبيراً في مؤشراتنا كافة وصل الى ٤٠ في المئة خلال السنوات الأربع وبلغت الأرباح ٦٠,٦ مليون دينار كويتي في الأشهر التسعة الأولى، بنسبة نمو ٤٥ في المئة، ومن المتوقع ان نحقق نجاحات باهرة في السنة المقبلة رغم بعض التشنجات التي يمكن ان تصيب الاقتصاد المحلي خلال السنوات المقبلة. ■

صلاح الجيدة (مصرف قطر الاسلامي QIB):

اداؤنا ونتائجنا وراء تصنيفنا العالي وحصد جوائزنا الكبيرة
اسسنا عشرات المؤسسات وساهمنا بأكبرها وانجحها

كان احتفال مصرف قطر الاسلامي بعيده الفضي (٢٥ عاما) حيث تأسس في العام ١٩٨٢ كأول مصرف اسلامي في قطر، مدار تقدير جميع من تعاملوا معه الى اصدقاء رئيسه التنفيذي صلاح محمد الجيده.

يقول الجيده ان المصرف منذ تأسيسه ينمو ويكبر حتى شكلت حصته من السوق المصرفية الاسلامية في قطر اليوم ٥٧ في المئة وهو يعتبر احد اكبر خمسة مصارف اسلامية في العالم.

اجريت مع صلاح الجيده المعروف بدبلوماسيته وحنكته عدة مقابلات صحفية بهذه المناسبة نستخلص منها ابرزها.

حول الانجازات التي حققها مصرف قطر الاسلامي في العام ٢٠٠٧ يقول الجيده:

- الاعلان عن هويته الجديدة كمصرف عالمي شامل يطبق جميع المعايير الدولية وشعاره الدائم النزاهة والشفافية والوفاء.
- اقدم المصرف على تمويل عدد من المشاريع للقطاعات المهمة في قطر ومنها تمويل شراء طائرة ايرباص A340 – 600 للخطوط القطرية.
- تمويل ابراج ومشاريع عقارية بما يزيد على ٢,٥ مليار ريال.
- المساهمة في ترتيب صكوك لتمويل «شركة السلام بنيان» بـ ١٥٠ مليون دولار.
- المساهمة مع بنوك اقليمية وعالمية في ترتيب مشروع مدينة الوعب وبرج الفيصل ومشروع الوقف وغيرها بمبلغ ٢٢٥ مليون دولار اميركي.

وبالنسبة الى توسع المصرف محليا فقد افتتح فرعا في مقره الرئيسي لخدمة الشركات وطرح منتجات جديدة وصندوق استثماري برأسمال ملياري ريال.

اما توسعه خارجيا فكان في افتتاحه بنك التمويل الآسيوي في ماليزيا برأسمال ١٠٠ مليون دولار وساهم مع بيت التمويل الخليجي وشركاء استراتيجيين بتأسيس مصرف استثماري عالمي «قطر للإستثمار برأسمال ٥٠٠ مليون دولار، اما رأس المال المصرح به فهو ٥ مليارات دولار. وكذلك اسس بيت التمويل الاوروبي في انكلترا (لندن) برأسمال ٥٠ مليون جنيه والمدفوع منها ٢٥ مليونا، واضاف الجيده: وفي لبنان نعمل على تطوير «بيت التمويل العربي» الذي اسسناه في العام ٢٠٠٤ برأسمال ١٠٠ مليون دولار.

انجازات العام ٢٠٠٧

وآخر ما انجزه البنك في العام ٢٠٠٧ مساهمته



في تأسيس مركز تداول الصكوك «تداول» والذي يقع مركزه في البحرين.

(واشارت البيان الاقتصادية الى معظم هذه الانجازات في اعدادها السابقة).

جاهزون لبازل٢

وحول جهوزية مصرف قطر الاسلامي لتطبيق معايير بازل٢، اكد الجيده ان المصرف جاهز لتطبيقه وتطبيق كل ما يصدر عن مصرف قطر المركزي.

وعن تصنيف قطر الاسلامي من قبل مؤسسات التصنيف الدولية، يقول الجيده انه حصل على تصنيف ائتماني من فئة -A من وكالة «فيتش» وحصل على تصنيف -A بدلا من BBB من كابيتال انتليجنس للعملات الاجنبية للمدى الطويل الاجل والى A2 للمدى القصير ورفعت درجة تصنيفه الى -A بالنسبة لقوته المالية.

والى التصنيف العالمي والمميز حصل قطر الاسلامي على جائزة افضل مصرف تمويل عقاري اسلامي في قطر من مجموعة المؤتمرات الإسلامية ومقرها لندن.

وحل قطر الاسلامي في المرتبة ١٤ بين اكبر ١٠٠٠ مصرف في العالم من حيث العائد على الموجودات وذلك حسب ترتيب مجلة ذا بانكرز.

النتائج بالارقام

حقق المصرف في النصف الاول من العام ٢٠٠٧ نتائج جيدة، حيث بلغ صافي ارباح المصرف عن النصف الاول من السنة المالية ٢٠٠٧ نحو ٥٠١,٦ مليون ريال، مقابل ٤٧١,٢ مليونا في النصف الاول من ٢٠٠٦، وذلك بزيادة نحو ٣٠ مليونا وبنسبة نمو ٦,٤ في المئة. وبلغ صافي ارباح التشغيل ٦٥٥ مليون ريال مقابل ٥٩٢ مليونا في الفترة المقابلة، وبلغت حصة المودعين من الارباح ٧٦ مليونا.

كما ارتفعت الموجودات الى نحو ١٨ مليار ريال اي بزيادة قدرها ٧ مليارات وبنسبة نمو قدرها ٦٤ في المئة. وتمثل النمو في المحفظة التمويلية التي ارتفعت من ٦ الى ١٠مليارات ريال وبنسبة نمو بلغت ٦٧ في المئة. وحققت المحفظة الاستثمارية نموا بنسبة ١٠٠ في المئة حيث ارتفعت الى ٣,٢ مليارات نهاية النصف الاول من السنة المالية الحالية، وترافق ذلك مع معدل متميز للعائد على الموجودات بلغ ٧ في المئة نهاية النصف الاول من ٢٠٠٧.

وسجلت الحسابات الجارية والاستثمارية للعملاء نموا بنسبة ٢٨,٨ في المئة وبلغت ١٠,٣ مليارات ريال قطري.

وارتفعت حقوق المساهمين الى ٣,٩ مليارات ريال نهاية يونيو ٢٠٠٧ ليبلغ معدل العائد على حقوق المساهمين ٣٢,٦ في المئة مقارنة بـ ٣٠,٦ في المئة للعام ٢٠٠٦، وبلغ العائد على السهم ٤,٢ ريالات قطرية وهو معدل جيد وفقا للمتعارف عليه ومقارنة بالمؤسسات النظيرة.

يمكن القول في خلاصة ما اطلعنا عليه ان قطر الاسلامي حقق برئاسة صلاح الجيدة في ٢٥ عاما ما يحققه غيره خلال ضعف او ضعفي هذه المدة.

مصرف قطر الاسلامي يوقع اتفاقية مرابحة مشتركة بمبلغ ٣٠٠ مليون دولار

وقّع مصرف قطر الاسلامي اتفاقية مرابحة مشتركة بمبلغ ٣٠٠ مليون دولار لمدة اقصاها ١٢ شهراً بتمويل من بنك «ايه بي ان امرو» وبنك «ستاندرد تشارترد».

وقال السيد صلاح الجيده الرئيس التنفيذي لمصرف قطر الاسلامي ان اتفاقية المرابحة المشتركة تعتبر جزءا من استراتيجية ادارة الاصول والديون بالمصرف.

واضاف الجيدة ان بنك «ايه بي ان امرو» وبنك «ستاندرد تشارترد» قاما بتمويل هذه المرابحة المشتركة على اساس ٥٠٪ / ٥٠٪ وانه يشعر بالسعادة للنسبة التنافسية العالية التي منحت للمصرف والتي تعتبر دليلا واضحا على ثقة المصارف العالمية في مصرف قطر الاسلامي ونظرته على المدى البعيد.

يذكر انه في غضون الاثني عشر شهرا الماضية رفع تصنيف المصرف من (BBB+) الى (A-) من قبل مؤسسة «فيتش» العالمية للتصنيفات الائتمانية ومؤسسة «كابيتال انتلجينس» العالمية المتخصصة في التقييم الائتماني.



عبدالباسط الشيبي (الدولي الاسلامي QIIB):
مستقبل الصيرفة الاسلامية مشرق ويعد بالكثير

«بكل صراحة أقول أن المستقبل هو للبنوك الاسلامية في منطقة واسعة من العالم..»

بهذا الكلام الصريح بدأ عبد الباسط احمد الشيبي، الرئيس التنفيذي لـ «الدولي الاسلامي»، في مقابلته مع «البيان الاقتصادية». وظهر بدون ادنى شك عمق ايمانه بما يقول، متوقعا الوصول الى يوم تحوز فيه التعاملات المالية الاسلامية على عشرة اضعاف ما هي عليه اليوم.

ويفتخر عبد الباسط الشيبي كون مصرفه من اوائل المصارف التي نقلت تجارب ونجاحات المصارف الاسلامية الى اوروبا عبر البنك الاسلامي البريطاني، مشيرا الى تطبيق «الدولي الاسلامي» ارقى واحدث التقنيات والنظم والمعايير المعتمدة عالميا.

وإذ لا ينفي مواجهة الصيرفة الاسلامية لعقبات في طور توسعها، الا ان هذا القطاع تحول الى حاجة مطلوبة بالحاح حتى في الدول غير الاسلامية.

وينهي الشيبي الذي اجاب بملء ثقته بنفسه وبقطاعه عن الاسئلة بالقول انه يرى في زيادة حدة المنافسة عاملاً ايجابياً.

بصمتنا واضحة في ميدان الصيرفة الاسلامية وفي كل يوم لدينا إسهام جديد

تطور مذهل للصيرفة الاسلامية

■ كيف تقيمون تجربة البنوك الإسلامية في قطر؟

نحن ننظر بثقة الى التطور الكبير الذي تشهده الصيرفة الإسلامية في منطقة الخليج بشكل عام وفي قطر بشكل خاص. كما اننا سعداء ونحن نرى ذلك التطور الذي تشهده المصارف الإسلامية انتشارا في مختلف دول العالم. واعتقد اننا قادرون اليوم على استشراف آفاق المستقبل بالنسبة للصيرفة الإسلامية لإننا في «الدولي الإسلامي» جزء من هذه التجربة ولنا جهود كبيرة وواضحة في تطوير آفاق هذه الصيرفة عبر ابتكار منتجات جديدة والمساهمة في وضع الصيرفة الإسلامية في المكانة اللائقة التي تستحقها والتي نالت بواسطتها ثقة العملاء عبر تقديم الحلول العصرية لمختلف الإحتياجات والمتطلبات، سواء للأفراد او للشركات، ولذلك فإن اي حكم على تجربة البنوك الإسلامية – اذا ما كان منصفا بالطبع – لن يكون إلا اشادة واضحة وثناء على كل ما قدمته حتى الآن من دور فعال على مختلف الصعد. وبكل صراحة ارى ان المستقبل هو للبنوك الإسلامية في منطقة واسعة جدا من العالم، وربما قد يأتي يوم ليس ببعيد تحوز فيه التعاملات المالية الإسلامية على عشرة اضعاف ما هي عليه اليوم وهذا الامر لا أعتقد انني ابالغ به .

نتوسع ونفعّل

■ كما فهمنا فإنكم في بنك قطر الدولي الإسلامي تخوضون تجارب توسع خارجية بالجملة.. هل لكم ان تضعونا في صورة هذه التجارب ؟

– بداية انوه بأننا في الدولي الإسلامي لسنا حديثي العهد بالإستثمار الخارجي، فلدينا ادارة مهمة للاستثمار الدولي في البنك ومنذ سنوات طويلة. ونحن نقوم باستثمارات خارجية جيدة، لذا فإن ما تشيرون إليه من توسع يأتي انسجاما مع التطور الكبير والمطرد الذي تشهده نشاطات البنك ورغبته في نقل تجاربه ونجاحاته الى مساحات جديدة، ونركز في استراتيجية توسعنا على عقد تحالفات مع رجال اعمال ومستثمرين قطريين ورجال اعمال في البلدان التي نتوسع فيها بهدف إعطاء هذه المشاريع بعدها المحلي ايضاً. وكنا من اوائل البنوك الإسلامية التي نقلت تجربتها الى اوروبا عبر البنك الإسلامي البريطاني، وبعد ذلك قمنا بافتتاح بنك في سوريا بالتعاون مع مستثمرين قطريين و طرح جزء من رأسمال هذا البنك للإكتتاب العام وهو اليوم بدأ يمارس اعماله ويقدم خدماته. كما اننا مهتمون بإنشاء بنك في موريتانيا وقمنا بتقديم طلب بذلك بعدما نلنا موافقة مبدئية. وننشد ايضا شراكة مصرفية في المملكة المغربية. كما ان الدولي الإسلامي انشأ شركتي تأمين اسلاميتين في باكستان، ويعمل على المساهمة في انشاء شركة تأمين إسلامية في سوريا.

نطبق احدث النظم والمعايير

■ يشهد القطاع المصرفي تطورات كبيرة، الى أي مدى وصل بنككم في تطبيق المعايير المصرفية ولاسيما متطلبات بازل ٢ التي يبدأ تطبيقها مطلع العام ٢٠٠٨؟

– إننا في الدولي الإسلامي ننشد ونعمل دوما على تطبيق أرقى واحدث التقنيات والنظم والبرمجيات والمعايير المصرفية المعتمدة في العالم. وقد قطعنا شوطا مهما على طريق تطبيق معايير بازل ٢ حيث اعتمد مجلس ادارة الدولي الإسلامي سياسات محددة تطبيقاً لاتفاقية بازل ٢ تتمثل بتطبيق إطار شامل لإدارة المخاطر على الحوكمة والالتزام وادارة مخاطر الائتمان وإدارة مخاطر التشغيل وإدارة مخاطر السوق وإدارة مخاطر معدل العائد وإدارة مخاطر السيولة وإدارة مخاطر أنظمة المعلومات وتعديلات الهيكل التنظيمي للبنك لتطبيق اتفاقية بازل ٢.

كما قام البنك في هذا الصدد بإعداد نظام لتصنيف عملاء البنك بما يتوافق مع معايير ومتطلبات بازل ٢ ووفقا للمعايير المتعارف عليها دوليا حيث يهدف هذا النظام الى تحديد جودة الائتمان لكل تمويل عند المنح ومراقبة هذه الجودة طوال مدة التسهيل على أساس دوري لتحديد أي تدهور قد يحدث وتقييم جودة التسهيلات لكامل المحفظة الائتمانية على مستوى البنك والقطاع بشكل دوري لتسهيل إدارة المحفظة الائتمانية واعتماد التسعير على تصنيف العميل في المستقبل.

اقبال دولي على المنتجات الاسلامية

■ بما ان الصيرفة الإسلامية تنمو وتزدهر بسرعة هل هذا يعني انه لا توجد معوقات امامها ؟ ام ان هناك صعوبات ولكن يجري تذليلها؟

– طبعا لا يوجد عمل على وجه الارض ليس امامه عقبات حتى ولو كنا نتحدث عن مشاريع صغيرة جدا وليس عملاقة واساسية وتدخل في دورة عملها نحو نصف ترليون دولار كما هي التقديرات بالنسبة للمصارف الإسلامية. ولذلك فإن توسع عمل المصارف الإسلامية لا شك بأنه يواجه بعقبات بعضها موضوعي، فمثلا هناك عقبات تشريعية تحول دون افتتاح مصارف إسلامية ولكن شيئا فشيئا فإن دول العالم المختلفة تلحظ اجراء تعديلات في تشريعاتها وقوانينها النقدية والمصرفية تتيح إنشاء بنوك إسلامية بعد تحول هذا القطاع الى حاجة مطلوبة بإلحاح، ولايكاد يمر عام الا ويتم افتتاح بنوك أو نوافذ اسلامية لبنوك في دول جديدة. والمثير للإهتمام أن بعض هذه الدول ليست إسلامية وقد سمحت بافتتاح بنوك إسلامية بعدما وجدت أن هناك اقبالا على منتجات الصيرفة الإسلامية من المسلمين وغير المسلمين على حد سواء. وهناك تحد مهم يواجه القطاع المصرفي بشكل عام والقطاع المصرفي الإسلامي بشكل خاص وهو توفر الكوادر البشرية المؤهلة والرفيعة القادرة على أداء الخدمات المصرفية بحرفية رفيعة ترضي العميل وهذا امر يتم تجاوزه رويدا رويدا مع ازدياد الوعي الوظيفي والتأهيل والتدريب وادخال تقنيات واساسيات الصيرفة الإسلامية في مناهج الجامعات .

المنافسة عامل ايجابي

■ الإقتصاد القطري ينمو ويتطور بسرعة، ولكن هناك كل يوم بنوك جديدة تفتح ابوابها، فهل تخشون المنافسة ؟

– من الطبيعي ان يكون هناك اقبال من المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية بشكل عام على اي اقتصاد او بلد ينمو ويتطور بشكل كبير ولافت كما هو حال الاقتصاد القطري. ونحن اذ نرى هذا التطور وسعداء به فإننا ايضا نعمل بكل جهدنا من اجل تطوير انفسنا وقد نجحنا بشكل كامل في التوائم مع النهضة التي تعيشها بلادنا. كما اننا ندرك أن النمو الإقتصادي الكبير تترتب عليه استحقاقات مهمة اولها زيادة المنافسة التي نعتقد بأنها تحفز العمل وتولد الأفكار وتزيد المبادرات. وفي المحصلة هناك منافسة ولكن هناك ايضا آليات ضبط راقية يتمتع بها السوق المصرفي القطري، ولذلك نحن نرى أن زيادة حدة المنافسة هي بالنهاية عامل ايجابي ما دامت خاضعة للرقابة والآليات التي تضمن الجودة . ■

الشيخ د. حمد ناصر آل ثاني (بنك قطر للتنمية QDB):

لا أتوقع ان تحدث ردود فعل سلبية لمصارفنا نتيجة سقوط نورثرن روك



الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية QDB الشيخ د. حمد ناصر آل ثاني اجاب على اسئلتنا بما قل ودل مؤكدا ان سقوط بنك نورثرن روك كان لاقراضه المتردي لا سيما عن طريق الوكالات والسمسرة، وهو لن يحدث ردود فعل سلبية على مصارفنا العربية.

وعدد الشيخ حمد التحديات التي تواجه القطاع المصرفي القطري وفي طليعتها التضخم وارتفاع اسعار العملات على الدولار مطالبا بمزيج من السياسات النقدية.

ولم ينف آل ثاني وجود امكانية لدى مصارفنا العربية للمنافسة، مطالبا بتشريعات لضبط السوق المالية.

وأخيرا اكد ان البنك حقق نمواً وانجازات مهمة في القطاعات كافة.

أسباب سقوط نورثرن روك

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟**

– لاشك ان سقوط اسهم بنك Northern Rock وهو خامس مؤسسة مصرفية بريطانية في مجال الإقراض العقاري جاء نتيجة لأسباب عديدة منها على سبيل المثال حسب رأيي :

* الإقراض غير مترد وبرأيي ان القروض كانت ذات مخاطر عالية وتتميز بنسب فائدة متغيرة حيث اصبحت مستحقات الدفع المحددة بفترات زمنية، مرتفعة جدا ويصبح المقترض عاجزاً عن الوفاء بالتزاماته.

* اغلب القروض العقارية في هذه البلدان تتم عن طريق وكالات وسماسرة عقارات ليست لديهم معلومات دقيقة عن المقترض من الناحية المالية.

ندرس جيدا المخاطر

■ **لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– يجب على المؤسسات والمصارف المالية في الدول العربية تحليل النتائج والانعكاسات التي حدثت لبنك Northern Rock وتحديداً الأسباب التي أدت إلى هذا الانهيار لمؤسسة مالية كبيرة. مع العلم بأن مؤسساتنا المالية لا اتوقع ان يحدث لها مثل هذا التصدع وان حدث فهو بسيط، لان اغلب القروض العقارية التي تمنح خاصة أو عامة فهي مقيدة بضوابط وضمانات. فالإقراض السكني لأصحاب الدخل المحدود غالبا يكون بفوائد بسيطة ولا يُسبب إرهاقاً للمقترض. أما بالنسبة للقروض العقارية التجارية والاستثمارية فغالبا لا تكون فيها مخاطر وذلك للاحتياطات المأخوذة في الاعتبار ودراسة كافة المخاطر قبل الإقراض .

تحديات تواجه القطاع المصرفي

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– بصفة عامة يمكن التطرق إلى التحديات واهمها التضخم وأسبابه وهي أسباب متعددة ويمكن توضيحها بشكل مبسط كما يلي:

* ارتفاع المنحنى العام للتضخم نتيجة للتوسع الاقتصادي السريع، مدفوعا في المقام الأول بنمو الإنفاق العام على المشاريع ومصاريف قطاع الدولة ومختلف أشكال الدعم للقطاع الخاص، وهذا الإنفاق إعادة تدوير محلي لجزء من الإيرادات النفطية المتعاظمة.

* ارتفاع أسعار المواد الأولية ومواد الإنشاءات والخدمات الهندسية والتكنولوجيا المتطورة .

* ارتباط العملات بالدولار حيث خسر الدولار أكثر من ٢٠٪ من قيمته مقابل اليورو .

ولمواجهة التضخم يجب ان يتم التركيز على مزيج من السياسات النقدية والمالية بحسب حدة المشكلة .

امكانيات المنافسة متوافرة

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– لا شك بان المصارف العربية قادرة على المنافسة الفعلية لما تملكه من خبرات وكفاءات عالية في القطاع المصرفي، ولها أيضا الإمكانيات المادية الكبيرة.

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– اعتقد بأن التشريعات المطلوبة لضبط السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين موجودة لدى كل جهة مالية ومرتبطة بالسياسة المالية والاقتصادية لكل بلد، وما نحتاجه هو فقط المتابعة والتطوير المستمر حسب المتطلبات.

انجازات ونمو بصفة عامة

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– لا شك بأننا في دولة قطر نحقق انجازات ونمواً متزايداً في كافة القطاعات بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة، وعلى سبيل المثال فإن بنك قطر للتنمية تطور واصبح بنكاً تنموياً شاملاً حيث سيقوم بتمويل قطاعات مثل الزراعة والصناعة والصحة والتعليم والسياحة والثروة الحيوانية والسمكية بالإضافة الى قطاع الإسكان الحكومي. ■

DOHA BANK'S GREEN MISSION. WHAT IS IT ABOUT?

R. SEETHARAMAN: Banks can play a vital role promoting eco-friendly projects

"Green Mission" is the name of the product that was recently launched by DOHA BANK in Qatar. Mr R. Seetharaman Chief Executive Officer explained to our correspondent what the Doha Bank's objectives are .
Here is an account of the interview:



Global Warming and Climate Change

*** How do you see the adversities of Global warming phenomenon?**

Rapid industrialization and urbanization around the world is fast deteriorating ecological balance due to growing pollution and greenhouse gas emission. With increasing awareness on the need for pollution control (air/water/land), the global community has been debating various means to have a control on pollution control. The need to have the balance between development and ecological equilibrium has become a top priority global agenda.

*** How does a Bank like Doha Bank relate to Green Mission? Is it just not a cost?**

Green Mission is an investment, towards creating a better world and even in immediate run is commercially profitable. We need to promote and commit towards more and more investment in eco-friendly projects. It is a good business model averaging handsome returns. Investment in renewable energies provides 15-20% returns in most parts of the world.

*** How are you propagating the Green culture?**

I have been conducting road shows all over the world, wherever I get an opportunity explaining the corporate perspective and how we should proactively manage it. Till now we have covered across the breadth of the globe, like Qatar, Dubai, AbuDhabi, Oman, Kuwait, Turkey, Tokyo, Nagoya, Singapore, Chennai, Mumbai, Washington and Kochin.

Global warming is a serious issue and banking community can do a lot. In order to send the message across strongly, I have created a special dress depicting the endangering of natural resources and ecological balances. The python I adore represents Global Warming and the crocodile I adore represents Climate Change and now both are embedded as a part of our constitution from there I explain in detail the causes and effect of Global Warming and Climate Change and what we as socially responsible corporate citizens can do to.

We vigorously encourage investments in renewable energy, waste management and clean technology

*** As a lending organization, how can you promote Green Mission?**

As a lender, Banks can play a very proactive role by encouraging investment vigorously in projects for renewable energy, waste management, sustainable forestry, clean technology and energy efficiency. Banks should educate their corporate customers to comply with sound environmental management principles. Steadily, we must introduce environment audit not only for us but also for our clients. Environmental management and environmental audit should become an integral part of all organizations. These steps will have strong impact and will make big difference.

We must encourage huge investments in development of clean technology and renewable energy.

Banks and Financial Institutions all over the world have started taking proactive steps in the last couple of years, with increased commitment of investment in environmental friendly projects in cellulosic ethanol, renewable energy - wind and solar technologies etc.

*** Why did you feel that you needed to take the lead in this mission?**

As an institution we need to set an example as a socially responsible corporate citizen. We have been taking lot of measures towards this. There is a lot the institutions can do, e.g. promote energy savings habits, and encourage new ideas for energy savings. We must totally eliminate usage of non bio- degradable materials, encourage recycling and buy environment friendly goods. We must plant more trees. We must remain committed to be a carbon neutral entity.

مصدق الملك

(بنك الوطني الإسلامي QNB AL ISLAMI- قطر) :

لا تزال الصيرفة الإسلامية في طور النمو والتطور



البنك الوطني الإسلامي في قطر من البنوك الإسلامية الناشطة التي تتمتع بقاعدة واسعة من العملاء ولها حصتها من السوق القطرية، ويوفر خدماته المصرفية المتوافقة مع الشريعة عبر ستة فروع وأربعة مكاتب منتشرة في أرجاء الدوحة.

مدير عام البنك السيد مصدق الملك اعتبر ان الصيرفة الإسلامية لا تزال في طور النمو والتطور، وأنها تلقى رواجاً وإقبالاً شديدين لدى المسلمين حول العالم، كاشفاً عن ان نسبة ٩٨ في المئة من كوادره قطرية.

خدمات مصرفية إسلامية

■ **هل لنا بلمحة عن «بنك الوطني الإسلامي» ؟**

– يتبع «بنك الوطني الإسلامي» الاستراتيجية نفسها للبنك الأم «بنك قطر الوطني» في الإدارة والتوجّه، لكنه منفصل تماماً في الأداء والشق المالي.

فنحن نوفر الخدمات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية، وثمة هيئة شرعية تشرف على نشاطنا باستمرار. كما نتمتع بقدرات ذاتية ترتكز على ودائعنا الإسلامية الخاصة والتي تخولنا الدخول في مشاريع ضخمة. ومهما يكن فانتماؤنا الى بنك قطر الوطني يساعدنا في الاعتماد على قاعدة واسعة من العملاء.

يضيف السيد الملك ان «انطلاقة المصرف كانت برأسمال ١٠٠ مليون ريال، أي ما يعادل ٢٧ مليون دولار. وقد استحوذنا على نسبة ١٩ في المئة من السوق لجهة تمويل المشاريع في قطر. وعلى خط مواز نتبع خطط بنك قطر الوطني التوسعية ذي الانتشار الإقليمي الواسع. وحالياً، يعمل «الوطني الإسلامي» عبر ستة فروع وأربعة مكاتب في الدوحة، وسنفتتح فرعين إضافيين قبل نهاية عام ٢٠٠٧».

الصيرفة الإسلامية في طور النمو

■ **ما هي الخدمات الإسلامية التي توفرونها للعملاء؟**

– نوفر الخدمات الإسلامية كافة. وقد شاركنا عام ٢٠٠٦ مع بنك دبي الإسلامي بإصدار أكبر عدد من الصكوك الإسلامية العقارية في قطر بقيمة ٢٧١ مليون دولار.

■ **ما هي التحديات التي لا تزال تواجه انتشار صناعة الصيرفة الإسلامية في العالم؟**

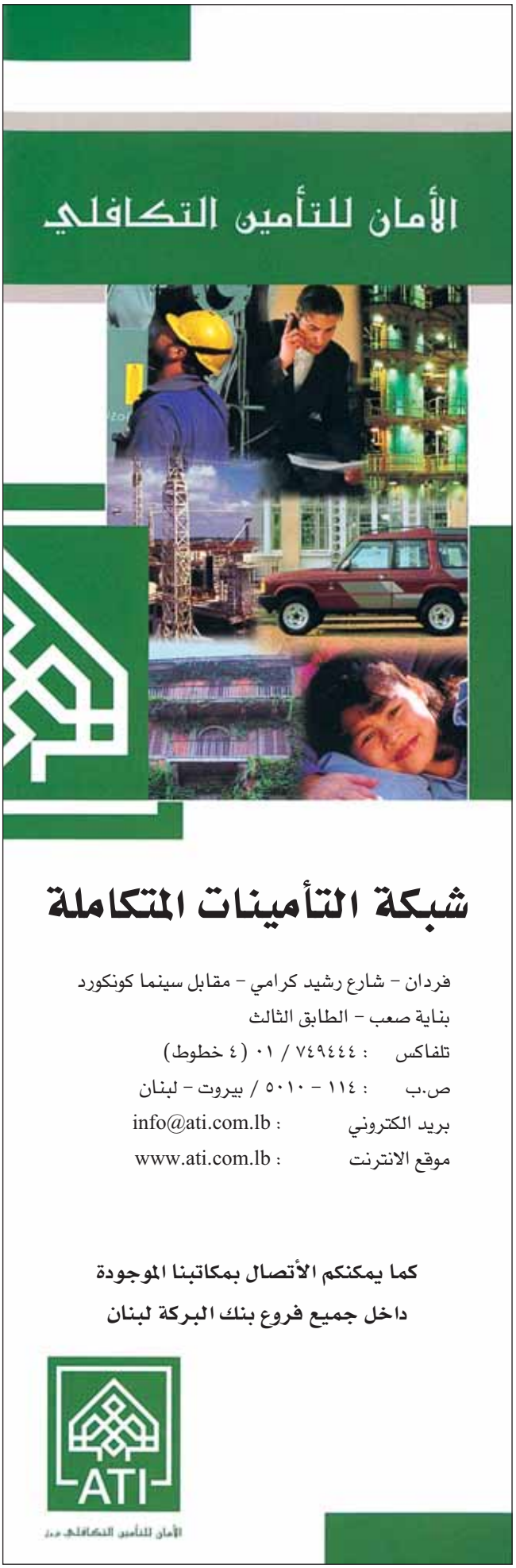
– لا تزال الصيرفة الإسلامية حديثة العهد، اذ بدأت منذ ثلاثين سنة فقط، مقارنة بالصيرفة التقليدية الموجودة منذ مئتي عام. لذلك تعتبر الصيرفة الإسلامية في طور النمو والتطوّر، وقد لقيت رواجاً وإقبالاً شديدين تزامناً مع الصحوة الإسلامية في أوساط المسلمين حول العالم. وقد أنشئت المصارف الإسلامية لتقديم خدمات متوافقة مع الشريعة والمبادئ الإسلامية.

مواردنا البشرية وطنية

■ **ما هو تقييمك للنتائج التي حققتموها هذه السنة؟**

– حققنا نسبة نمو وصلت الى ١٩ في المئة هذا العام، إضافة الى وصولنا الى قيمة ٣٠٣ ملايين ريال كدخل من المشاريع التمويلية.

ويعتمد بنك الوطني الإسلامي على كوادر قطرية بنسبة ٩٨ في المئة، ونركّز على تدريب مواردنا البشرية وتأهيلها وتحسين البنية التحتية. ■



خليل شلتوت (مصرف صفا الإسلامي SAFA ISLAMIC BANK) :

لا ارتباط بين أزمة قروض الإئتمان العقاري وتصنيف المصرف



يشق «مصرف صفا الإسلامي» (SAFA ISLAMIC BANK) ، الذراع الإسلامية لـ «البنك التجاري القطري» (CBQ)، طريقة نحو إثبات موقعه المتقدم بين البنوك الإسلامية، برغم حداثته في تقديم خدمات التجزئة وتمويل المشاريع وفق أحكام الشريعة.

مدير عام المصرف السيد خليل شلتوت عرض لمراحل مسيرة نجاحه وتوسعه عبر فروع مستحدثة، متطرقاً الى محاذير تداول الجمهور في البورصة وتجربة المصارف العربية خلال الثمانينات وانحساره الى الإقليمية. وطرح بعض الحلول لمخاطر التعثر المصرفي المتأتي من قروض الإئتمان العقاري، مستبعداً ارتباط التعثر بالتصنيف، فالأزمات يمكن ان تطاول أكبر المصارف العالمية.

وهنا تفاصيل الحديث مع السيد شلتوت:

تعثر «نورثرن روك» إئتماني

■ انتشلت الحكومة البريطانية مصرف «نورثرن روك» من الهاوية بعد سقوطه على الرغم من تصنيفه المرتفع "A+" وحجم أصوله الذي يبلغ أضعاف ودائعه، برأيكم كيف تستفيد المصارف العربية من هذه التجربة؟ وهل لديكم أي ملاحظة على طريقة التصنيف المعتمدة؟

– لا تتعلق مشكلة «نورثرن روك» بالأصول بل في اعتماده على مودعين من بنوك أخرى لإيجاد أصول هي بمعظمها تعود الى قطاع العقارات في بريطانيا.

وقد بدأت مشكلات البنك بالظهور حين لم تعد المصارف الأخرى قادرة على تأمين السيولة الكافية يومياً لـ «نورثرن روك»، فبدأ المودعون بسحب ودائعهم، ليتدخل بعد ذلك المصرف المركزي البريطاني لتوفير السيولة وإنقاذ «نورثرن روك» كي لا يتأثر الوسط المالي، اذ ان المشكلة القائمة ليست في المحفظة الخاصة بهم. وقد استعاد «نورثرن روك» استقراره حالياً وتبين بالفعل ان المشكلة لم تكن في المحفظة.

هذه العثرات قد تحدث في العالم العربي، ومن الممكن ان تلجأ البنوك المركزية الى إنقاذ المصرف المتعثر لكن بحسب الظروف المالية.

أما بالنسبة الى التصنيف، فهذه المسألة تبنى على عوامل عدة في السوق ولا يوجد تقصير في التصنيف، بل إن بعض الأزمات يمكن ان تطاول أكبر المصارف في العالم.

توازن الإقراض

■ برأيكم، كيف تستطيع البنوك تجنّب الإفلاس، لا سيما مع عدم قدرة بعض الشركات والأفراد على تسديد أقساطهم المالية مع أزمة الإئتمان العقاري؟

– يمر التطوّر الاقتصادي في مراحل عديدة، من عادي الى ازدهار فاستقرار، وقد يصل أحياناً الى الكساد.

وسوق العقارات لم يكن يتمتع خلال السنوات العشرين الماضية بمناعة قوية تجاه هذه الأزمات. وبالتالي، كي تتفادى المصارف الإفلاس وعدم تسديد الأقساط من قبل المقترضين، يجب على الجهات والسلطات المسؤولة فرض نسب معيّنة للإقراض لإيجاد نوع من الضمانة لعدم التعثّر، وضمان قدرة الشركات أو الأفراد على الإيفاء بالتزاماتهم.

وهذه الخطوة، إضافة الى اتّباع المؤسسات المالية لسياسات محافظة، تساهم في تجنّب مشكلتي الإفلاس والتعثّر.

تركيز المصارف العربية على الداخل

■ برأيكم، إلام تحتاج المصارف العربية كي تنتقل من الإقليمية الى العالمية؟

– لامست المصارف العربية العالمية ثم انكمشت. فقد شهدت فترة الثمانينات وجود مصارف كبرى مثل "EUROPEAN ARAB BANK" و«يوباف» وغيرهما، وكانت تتعاطى كل العمليات المصرفية وقائمة على المساهمة بين العرب والأوروبيين. لكن التجربة لم تنجح كما يجب لأسباب عدة.

أما اليوم، فالمصارف العربية تركز على أسواقها المحلية والإقليمية، وهذه مسألة صحية لأن إمكانية الدخول في مشاريع داخلية متاحة وكذلك النجاح والنمو بسبب المعرفة والدراية الكاملة بأحوال الأسواق المحلية والعربية.

بنك «صفا» هو الذراع الإسلامية للبنك التجاري القطري

مخاطر التداول في البورصة

■ ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها لتجنّب خسارة المتداولين في البورصات العربية؟

– من أهداف البورصات والأسواق المالية بيع وشراء الأسهم والسندات وتتخلل ذلك مخاطر معيّنة بسبب ارتفاع وانخفاض الأسعار باستمرار. وفي رأيي ان التداول في البورصة يتطلّب معرفة شاملة وتخصصاً كبيراً لتفادي الوقوع في خسائر كارثية. من هنا فمن الطبيعي ان يواجه المتداولون العاديون صعوبة في البورصة، والأفضل لهم ان يستثمروا عن طريق المحافظ الاستثمارية أو من خلال نصيحة مستشار.

وفي أي حال، من غير الممكن وضع إجراءات محددة للمتداولين، بل بالإمكان إيجاد تنظيم للبورصات تفادياً لحدوث مظاهر عشوائية لجهة منع المضاربة وضرورة الإفصاح عن البيانات المالية الخاصة بالشركات والمؤسسات المدرجة.

خدمات إسلامية

■ ما هي الخدمات الإسلامية التي يقدمها بنك «صفا»؟

– بنك «صفا» هو الذراع الإسلامية للبنك التجاري القطري. اذ فرض البنك المركزي القطري على المصارف التجارية التي تود دخول القطاع الإسلامي افتتاح مصرف إسلامي مستقل إدارياً مع لجنة شريعة للالتزام بالأحكام الشرعية.

وقد تأسس بنك «صفا» عام ٢٠٠٥ ويضم خمسة فروع في قطر ويقدّم خدمات إسلامية متنوعة في مجال خدمات التجزئة مثل الحسابات الجارية والمتخصصة وتمويل الشركات الوسطى والصغرى. وحالياً نتوجه لتقديم خدمات تمويل المشاريع. وقد طرحنا مؤخراً بطاقة إئتمان إسلامية.

٥١ في المئة نمواً في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون الحصول عليها نهاية عام ٢٠٠٧؟

– حقق البنك خلال السنوات الثلاث الماضية نسب نمو جيدة، وسجل تحسناً في تصنيف القروض بفضل الجهاز الإداري والبشري والمساهمين.

وقد سجلت زيادة في نمو الأرباح وصلت الى ٥١ في المئة لغاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٧، ومن المتوقع ان نحافظ على هذه النسبة أو نزيدها مع نهاية العام.

كما حصل "CBQ" على حصة مهمة في مصرف "MBO"، ويعمل للحصول على حصة في بنك آخر. ■

نائل الزاغه (بنك الدوحة الإسلامي DOHA ISLAMIC الدوحة):

لمعايير موحدة ترعى علاقة البنوك الإسلامية في ما بينها

يعتبر «بنك الدوحة الإسلامي» الذراع الإسلامية لبنك الدوحة ووفر الحلول المصرفية للعملاء، والبنك الأول في قطر الذي يقدم خدمات التمويل للأفراد، وصاحب أول بطاقة ائتمان إسلامية مصدّرة بالتعاون مع شركة «فيزا» العالمية.
المدير العام بالإنابة للبنك السيد نائل الزاغه، رأى ان التحديات التي تواجهها الصيرفة الإسلامية في العالمين العربي والغربي كبيرة، أبرزها عدم وجود معايير وشروط موحدة ترعى علاقة البنوك الإسلامية في ما بينها، مشيراً الى تركيز البنك حالياً على السوق القطري الواعد، ومبدياً ارتياحه لاعتماد مصارف دولية ذات أحجام كبيرة الصيغة الإسلامية في العمل المصرفي.



■ **هل لنا بلمحة عن بنك الدوحة الإسلامي؟**

– «الدوحة الإسلامي» هو الذراع الإسلامية لبنك الدوحة، ويهدف، ليس الى تقديم الخدمات المالية الإسلامية فحسب، بل وإيجاد الحلول لكل ما يعترض صناعة الصيرفة الإسلامية. ونحن نتميّز بكوننا البنك الأول في قطر الذي يقدّم خدمات لتمويل الأفراد، إضافة الى طرح أول بطاقة إئتمان إسلامية في قطر بالتعاون مع "VISA" ، وهي ذات مزايا واسعة وبإمكان حاملها استخدامها في كل أنحاء العالم، وتتضمن ثلاث فئات مختلفة السقوف، فضية وذهبية وبلاتينية. ومن أهدافنا إثبات مواكبة البنوك الإسلامية لتطورات العصر واهتمامها بمستوى عال من الخدمة ومنافسة البنوك التقليدية.

لمعايير تنظيمية موحدة

■ **ما هي أبرز التحديات التي تواجهها الصيرفة الإسلامية في العالمين العربي والغربي؟**

– التحديات كثيرة، ومن أبرزها عدم وجود معايير وشروط موحدة ترعى علاقات البنوك الإسلامية في ما بينها في منطقة الخليج وجنوب شرق آسيا، لا سيما مع ازدياد نشوء المصارف الإسلامية وعمليات الإندماج الحاصلة تعزيزاً لوجودها. من هنا فمواكبة النمو السريع للصيرفة الإسلامية تتطلب توحيد الجهود لإرساء معايير تنظيمية موحدة.

لا غبار على النوافذ الإسلامية العالمية

■ **هل تعتقدون ان المصارف العالمية تطبّق المعايير الصحيحة في نوافذها الإسلامية؟**

– المصارف غير الإسلامية أو الغربية لا تستطيع دخول المجال الإسلامي من دون نيل موافقة مجلس الشريعة الذي يتألف عادة من علماء دين خبراء في القطاع الاقتصادي الإسلامي. وبالتالي لا غبار على عمل المصارف الأجنبية والدولية مثل CITIBANK و HSBC في المجال الإسلامي كونه يخضع لموافقة الشريعة.

وفي هذا السياق يسعدنا اعتماد مصارف دولية بأحجام كبيرة الصيغة الإسلامية في العمل المصرفي، لا سيّما أنها قادرة على تمويل مشاريع البنى التحتية ذات الآجال الطويلة ووفق الشريعة الإسلامية.

إثبات الحضور والموقع

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول إليها نهاية عام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم التوسعية؟**

– أنشئ بنك الدوحة الإسلامي عام ٢٠٠٦. وتبلغ قيمة محفظته التمويلية لغاية اليوم ملياري و ٢٠٠ مليون ريال. أما الأرباح الصافية للاشهر التسعة الأولى من هذا العام فوصلت الى ٩٧ مليون ريال، ونتوقع ان ترتفع أرقامنا لأن المنافسة موجودة في هذا القطاع وتدفعنا الى أداء أفضل وابتكار منتجات جديدة.

على صعيد آخر، نركّز حالياً على السوق المحلي، لا سيما ان معدل نمو الاقتصاد القطري من أعلى المعدلات في منطقة الخليج. ومن الممكن ان نتوصل الى إيجاد صيغ تمويلية خارجية، لكن اهتمامنا هو في إثبات حضورنا وموقعنا في سوق قطر الواعد. ■

The Yemen Bank for Reconstruction & Development
البنك اليمني للإنشاء والتعمير



التأسيس: تم تأسيس البنك بقرار جمهوري في 28 أكتوبر 1962 م

Head office: Sana'a - Republic of Yemen P.O.Box: 541 - Sana'a
Tel: (967) (1) 271623/271624 • Fax: (967) (1) 271630/271684
E-mail: ybrdho@y.net.ye or ybrdid@y.net.ye

الإدارة العامة صنعاء – الجمهورية اليمنية ص.ب: ٥٤١ صنعاء
ادارة العلاقات العامة تلفون: ٢٧١٦٠١ – فاكس: ٢٧١٦٣٠ ١ (٩٦٧)

يوسف عبدالله تقي (مصرف السلام - البحرين):

دخول المصارف الاجنبية يشكل تحدياً كبيراً ولكن صحياً للقطاع المصرفي

رد الرئيس التنفيذي في مصرف السلام - البحرين يوسف عبدالله تقي على اسئلة «البيان الاقتصادية» بأسلوب احترافي شيق دل على خبرته الوثيقة بالعمل المصرفي.

لقد طالب تقي باعادة النظر في معايير التصنيف بعد الفشل في تصنيف بنك نورثرن روك، وقال ان تأثير الازمة بشكل كامل يظهر بعد حين. واعتبر دخول المصارف الاجنبية الى المنطقة العربية تحديا.. انما صحيا..

وقال تقي ان مصارفنا العربية قادرة على مواكبة العولمة مطالبا اياها بالعمل بشفافية.

وعن السبب في نجاح بنك السلام قال بأنه قدم افضل الخدمات بأعلى مستويات الجودة.



معايير التصنيف

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية أن تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– في رأينا أنه يتوجب على البنوك بشكل عام وضع واتباع إجراءات وبرنامج فعال في إدارة المخاطر كفيل بمنع حدوث مثل هذه الأزمات أو التقليل من تأثيراتها حين وقوعها، كما يتوجب عليها إجراء دراسات تحليلية منتظمة لأداء السوق للوقوف على احتمالات المخاطر المستقبلية، وأخذ جميع الاحتياطات لتفادي الوقوع في أي منها قدر الإمكان. ومما ينصح به أن تقوم البنوك بإنشاء محافظ استثمارية متعددة ومتنوعة تشمل مختلف القطاعات التجارية والاستثمارية، على أن تكون موزعة على مناطق جغرافية مختلفة وذلك لتقليل مخاطر الخسارة إلى أقل الحدود. أما بالنسبة لموضوع تصنيف المصارف، فإن أزمة بنك نورثرن روك بلا شك قد أثبتت ضرورة قيام الهيئات المختصة بتصنيف البنوك بإعادة النظر في معايير التصنيف، معتبرين من مثل هذه الأزمة التي بدأت من الولايات المتحدة وانتشرت في عدد من الدول حول العالم.

تأثير الازمة يظهر لاحقا

■ لا تزال الأزمة الناجمة عن تخلف أصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم إلى المصارف تتفاعل .. هل تتوقع أن يكون لهذه الأزمة أي انعكاس على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– لا شك أنه سيكون هناك تأثير على أوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية، ولكن نسبة الخسائر والمخاطرة ستختلف من مؤسسة إلى أخرى وفقا لحجم الاستثمارات المعنية في مثل هذه الأنواع من القروض العالية المخاطر. إن تأثيرات أزمة تخلف أصحاب العقارات السكنية عن دفع ديونهم إلى المصارف قد تتضح بشكل أكثر خلال الستة إلى الـ ١٢ شهرا المقبلة، وذلك كونه من الصعب جدا الآن تقديم تقييم دقيق لنسبة تأثير تلك الأزمة ومدى الخسائر الناجمة عنها.

تحديا.. صحيا

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– إن دخول المصارف الأجنبية إلى المنطقة العربية وتوفير الخدمات المبنية على الخبرة الواسعة في استخدام الأدوات المصرفية المتقدمة، والتي من شأنها تسهيل الخدمات المقدمة إلى العملاء تمثل تحديا كبيرا ولكن صحيا للقطاع المصرفي المحلي. إن تواجد المصارف الأجنبية في المنطقة لا بد وأن يؤثر إيجابا على نوعية الخدمات التي تقدمها المصارف المحلية، حيث أن ذلك سيحث المصارف المحلية على مواكبة التطور التكنولوجي وتحسين الخدمات المقدمة إلى العملاء، مما سيؤثر بالتالي في رفع تصنيفاتها بين المصارف العالمية وإثبات وجودها محليا وعالميا. إن القوانين المحكمة التي تفرضها الجهة الرقابية والتشريعية في البلاد وهي مصرف البحرين المركزي من شأنها بناء الثقة لدى المصارف المحلية والإقليمية، كما أنها تشجع دخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى البلاد، مما سيساهم حتما في دعم القطاع الاستثماري الذي بالتالي يساهم ضمن القطاعات الأخرى في دعم الاقتصاد الوطني.

مصارفنا تواكب العولمة

■ هل ترون أن المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– بكل تأكيد أن لدى المصارف العربية القدرة على المنافسة. فبالرغم من التحدي الذي تواجهه من قبل المصارف العالمية التي بنت لنفسها تاريخا طويلا في المعاملات المصرفية، واستطاعت الدخول إلى مناطق بعيدة جغرافيا عن مقراتها وتمكنت من تحقيق إنجازات فيها، إلا أن ذلك لا يعني أن المصارف العربية تبعد كثيرا عن تحقيق إنجازات مماثلة. ففي ظل العولمة تبدو الفرصة متاحة للمصارف العربية لإظهار قدراتها على مسايرة جميع التطورات سواء في مجال تنوع المنتجات أو في مواكبة ما يستحدث من معايير مصرفية. ولإثبات نفسها فإنه يتوجب على المصارف العربية النظر إلى المصارف العالمية بنظرة تنافسية وهذا شيء مباح في الصناعة المصرفية، كما في غيرها من المجالات التجارية، ولكنني أرى أن المصارف العربية يجب أن تفكر جديا إذا أرادت أن تقوي وتفرض وجودها بشكل أكبر في القيام بعمليات اندماج مصرفي، لتكوين مصارف ضخمة مؤثرة ذات رؤوس أموال كبيرة تمكنها من مقارعة المصارف العالمية ومنافستها في التوسع وبسط وجودها جغرافيا حول العالم.

الشفافية أولاً

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– من أجل صيانة حقوق المتداولين والمتعاملين مع الأسواق المالية، فإنه يتوجب أن تتوفر مساحة كبيرة من الشفافية وتقديم المعلومات أولا بأول لهم وعدم المساس بتلك المعلومات أو التعامل معها قبل نشرها وخاصة من قبل المطلعين في المصارف. ولهذا الغرض فإنني أرى وجوب وضع أجهزة رقابية في الأسواق المالية تكون ذات كفاءة عالية وقادرة على كشف أي تلاعب قد يحدث، وتكون لتلك الأجهزة من الصلاحيات ما يمكنها من التدخل لكشف ووضع حد لأي انتهاك.

افضل الخدمات بأعلى مستويات الجودة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟

– لقد أعلن مصرف السلام – البحرين في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧ عن تحقيقه أرباحاً صافية عن الربع الثالث من هذا العام، بلغت ١٧,٤مليون دينار (٤٦,٢ مليون دولار)، بزيادة قدرها ١٢,٢ مليون دينار (٣٢,٤ مليون دولار) عن الربع الثالث من العام الماضي ٢٠٠٦.

وقد بلغ إجمالي إيرادات التشغيل للمصرف ٢٤,٧ مليون دينار (٦٥,٥ مليون دولار)، أي بزيادة تبلغ ثلاثة أضعاف الإيرادات عن الفترة المماثلة من عام ٢٠٠٦. ويمثل صافي الدخل للربع الثالث من هذا العام عائدا نسبته ١٧٪ على متوسط حقوق المساهمين.

وقد عكست هذه النتائج نجاح خطة العمل الإستراتيجية للمصرف التي تسعى إلى استحداث أفضل الخدمات وبأعلى مستويات الجودة إلى المساهمين والعملاء، وقد كان لمبادرات المصرف منذ إنشائه مثل إطلاق عمليات الخدمات المصرفية للأفراد وابتكاره لعدد من الأدوات الاستثمارية الحديثة الأثر الكبير في بناء الثقة بين المصرف والعملاء.

ومع إطلاق المنتج الأخير «وديعة وكالة السلام» وغيرها من المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة التي هي في مراحلها الأخيرة لتدشينها، فإن المصرف قد أصبح مستعدا لاحتلال موقع رائد في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية بالرغم من شدة التنافس. ■

ديفيد بيس (بنك يونيكورن للإستثمار UNICORN INVESTMENT BANK - البحرين) :

حافظنا رغم حداثتنا على ثباتنا في تحقيق نمو سنوي



لاحظ الرئيس المالي (CFO) في بنك يونيكورن للإستثمار - البحرين UNICORN INVESTMENT BANK السيد ديفيد بيس DAVID PACE إقبالاً واسعاً من الأسواق العالمية على الصيرفة الإسلامية، مستخلصاً ثلاث فئات من المصارف التي تزاول هذا النوع من الصيرفة.

وفي ما خص فك ارتباط العملة البحرينية بالدولار الأميركي رأى أنه من الأفضل الحفاظ على هذا الارتباط نظراً لتعلقه بقطاع النفط، منوهاً بدور السوق المالية في البحرين ونموها، وبتشجيع الحكومة البحرينية للمؤسسات والشركات على إدراج أسهمها فيها، وناصحاً المصارف الممولة للمشاريع العقارية بالحذر من توافر أصول آمنة. وكشف عن تحقيق ٣٢ مليون دولار كأرباح في ٩ أشهر والحفاظ على نسبة نمو سنوية.

انتشار واسع للصيرفة الإسلامية

■ كيف تنظرون الى انتشار الصيرفة الإسلامية على المستوى العالمي؟

– تشهد صناعة الصيرفة الإسلامية اهتماماً شديداً من المشرعين في دول العالم والأسواق العالمية، حتى ان سوق لندن المالية أعلنت أنها ستتخذ مركزاً للصيرفة الإسلامية. كما أن مصارف عالمية كبرى دخلت هذا المجال. ونشهد اهتماماً من قطاع التعليم والجامعات بهذا التخصّص.

■ يزعم البعض ان المصارف الإسلامية لم تقدّم منتجات جديدة في السوق، ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– ينقسم القطاع المصرفي الإسلامي الى ثلاث فئات من المصارف: المصارف الإسلامية الكاملة مثل مصرف «يونيكورن»، والمصارف التقليدية التي افتتحت مصارف إسلامية مثل "HSBC AMANAH" التابع لمصرف "HSBC"، إضافة الى المصارف التقليدية التي تقدّم منتجاتها وفق الطريقة الإسلامية. وهذه المصارف الأخيرة غير مطابقة للشريعة الإسلامية، أما المصارف الاخرى التي تنتمي الى القسمين الأولين الآنفي الذكر فإنها تطوّر منتجات وخدمات مالية شاملة ذات نوعية عالية وبأسعار منافسة كما تفعل المصارف التقليدية وحتى بطريقة أفضل منها.

■ ما هي العبر التي يمكن ان تستخلصها المصارف العربية عموماً والإسلامية تحديداً من تجربة تعثّر بنك «نورثرن روك» البريطاني؟

– يجب ان تتمتّع المصارف الإسلامية بأصول وموجودات لحماية تسليفاتها، وهذا لا يعني أن لا وجود لمخاطر في هذا المجال لكن هذه السياسة المحافظة تحمي من أزمات مماثلة لما حصل لـ «نورثرن روك» أو في أسواق الولايات المتحدة الأميركية.

فك ارتباط العملة منوط بالسياسيين

■ هل تؤيدون فك ارتباط الدينار البحريني بالدولار الأميركي؟

– أعتقد أنه من الأفضل الحفاظ على ارتباط العملة البحرينية بالدولار، فالدول الخليجية لا تزال محافظة، كما أن النفط مرتبط بالدولار. وعموماً، تعود القرارات الى السياسيين والاقتصاديين في هذه المسألة.

وأظن ان القطاع المصرفي سيتأقلم مع مختلف الظروف في السوق.

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– لم تشهد السوق المالية في البحرين مضاربات حادة أو حركة انخفاض وصعود قوية للأسهم كما حصل في السعودية والإمارات والكويت. وقد حققت السوق المالية البحرينية نمواً جيداً. وتحاول الحكومة المحلية والبنك المركزي تشجيع الشركات الأخرى على إدراج أسهمها في السوق المالية.

لا نهتم للدخول في مجال العقارات

■ ما رأيكم في اتجاه الإستثمارات نحو القطاع العقاري في المنطقة؟

– يعمل مصرف «يونيكورن» في إدارة الأصول والثروات وتمويل الشركات وغيرها، لكننا غير مهتمين بالدخول في مجال العقارات، فهذا القطاع يخضع لمضاربات قوية في المنطقة وقد تعرّضت دول عديدة لانخفاض وانكماش في النشاط العقاري. لذلك ننصح زملاءنا في المصارف الأخرى بالحذر والتأكد من وجود أصول آمنة ومن سلامة عمليات التمويل العقاري وعدم التورّط في المضاربات.

الاندماج ضرورة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– من واجب المصارف العربية ان تلعب دوراً ريادياً والاستعداد للمنافسة، وأعتقد ان هناك وعياً شديداً في المنطقة لأهمية القطاع المصرفي، وبالتالي ثمة توجّه شديد للتخصص في صناعة الصيرفة. ومن جهة أخرى، يجب ان تركّز المؤسسات المالية على التدريب والتأهيل وتطوير القدرات والبرامج للإنطلاق نحو التوسّع والانتشار.

كما من الضروري حصول عمليات اندماج لإيجاد كيان مصرفي عملاق يواكب الصناعة المصرفية العالمية مكان المصارف الصغيرة العديدة التي لا تحقق عوائد مالية مجزية.

٣٢ مليون دولار أرباحاً وسعي نحو التوسع

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حققنا أرباحاً صافية وصلت الى ٣٢ مليون دولار أميركي في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٧، وهي أرقام أعلى من أرقام عام ٢٠٠٦ بكامله.

ورغم حداثة «يونيكورن» الذي ينشط منذ أربع سنوات فقط، حافظنا على ثباتنا في تحقيق نمو سنوي.

– ينشط «بنك يونيكورن» في شيكاغو، ماليزيا، دبي والبحرين إضافة الى مصرف استثماري تابع في تركيا. كما لدينا مصرف في باكستان. فمصرف يونيكورن عالمي ويسعى الى التوسّع وفتح مكاتب وفروع في دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق الإسلامية أو المنفتحة على الخدمات الإسلامية.

و«يونيكورن» مصرف إسلامي بالكامل لكن نحن منفتحون للتعامل مع مختلف الزبائن والديانات والجنسيات. ■

محمد المطاوعة (بنك البركة الإسلامي - البحرين):

خطة خمسية للتوسع وثلاثة مليارات دولار حجم استثماراتنا في ٢٠١٢

كشف مدير عام بنك البركة الإسلامي في البحرين السيد محمد عيسى المطاوعة عن خطط التوسع في السوق البحريني المحلي ودول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط وشمال افريقيا إضافة الى باكستان حيث سيصل عدد الفروع فيها الى ٥٠ في السنتين المقبلتين.

وتوقع مضاعفة استثمارات البنك لتصل الى ثلاثة مليارات دولار سنة ٢٠١٢، مبدياً تفاؤله بمستقبل الصيرفة الإسلامية التي استطاعت استقطاب شرائح واسعة من المجتمعات الإسلامية المؤمنة بعقيدتها وبأحكام الشريعة.



٣ مليارات دولار استثمارات سنة ٢٠١٢

■ **ما هي أهم توسعاتكم وخططكم المستقبلية؟**

– فروعنا في باكستان ستصل الى ٥٠ فرعاً خلال السنتين المقبلتين وسنحاول ان نزيد حصة البنك في السوق البحرينية ليبلغ عدد فروعه في العام ٢٠٠٨ سبعة فروع، وبالتالي يكون لدينا تواجد أكبر فيها. علماً ان استثماراتنا وصلت الى مليار دولار وهي متوزعة على دول مجلس التعاون الخليجي وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

كما أننا نتبع خطة خمسية وضعها مجلس الإدارة، ونهدف من خلالها طبعاً الى زيادة العمليات الإستثمارية التي يقوم بها البنك، وطرح المنتجات التي تخدم شرائح واسعة من المتعاملين في الصيرفة الإسلامية.

وفي حلول السنة ٢٠١٢ نتوقع ان نضاعف حجم استثماراتنا لتصل الى ثلاثة مليارات دولار تقريباً.

■ **ما هي الخدمات التي يتميز بها البنك؟**

– يتميز البركة الاسلامي بتقديم خدمات متنوعة لعملائه تتطابق والشريعة الاسلامية، وهذه الخدمات هي: خطابات الضمان، حسابات الايداع تحت الطلب، الواردات، الصادرات، حسابات الاستثمار العام (المشترك) وحسابات الاستثمار المخصص.

الدينار مستقر وثابت

■ **هل تؤيدون فكرة فصل الدينار عن الدولار ولماذا؟**

– صراحة نحن لا نؤيد فكرة فصل الدينار عن الدولار، خصوصاً ان عملتنا ثابتة ومستقرة.

مستقبل زاهر للصيرفة الإسلامية

■ **كيف تقيّمون مستقبل الصيرفة الإسلامية في العالم؟**

– نمونا تجاوز الـ ٢٠ في المئة، وهذا دليل على نجاح الصيرفة الإسلامية. وبالرغم من المنافسة الشديدة من قبل المصارف التقليدية، تمكنت الصيرفة الإسلامية من الاستحواذ على شريحة كبيرة من المتعاملين الذين اتجهوا نحو الإفادة من منتجاتها المبتكرة المتوافقة مع أحكام الشريعة. ■

شركة التأمين الإسلامية
THE ISLAMIC INSURANCE CO.

بهدي من قول الله تعالى
«وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الاثم والعدوان»
صدق الله العظيم

واستكمالا لحلقات الاقتصاد الاسلامي التي بدأتها المؤسسات المصرفية والهيئات المالية الاسلامية
فقد تأسست في الاردن عام ١٤١٦ هـ / ١٩٩٦م

شركة التأمين الاسلامية «م.ع.م.»

لتقدم النموذج الامثل للتأمين «التعاوني» الذي أقرّه علماء الشريعة الاسلامية بصفته البديل الشرعي للتأمين التقليدي.
وهي الآن بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة، على استعداد تام لتوفير كافة الاحتياجات التأمينية
لجميع القطاعات، وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

تلفون ٥٦٢٠١٥١ (٩٦٢٦+) فاكس ٥٦٢١٤١٤ (٩٦٢٦+) ص ب ٩٤١٠٠٠ - عمان - ١١١٩٤ - الاردن

ناظم الزين عمارة (بروج كابيتال BOROUJ CAPITAL):

نحضّـر للـدخـول الـى السوقيـن القطريـة والسعوديـة



تنطلق «بروج كابيتال» BOROUJ CAPITAL بعد الانتهاء من وضع خططها الاستراتيجية وتنظيم هيكليتها بداية السنة ٢٠٠٨ في نشاطها كبنك إسلامي مسجل في البحرين. يوفر خدمات الاستثمار المصرفي وتمويل الشركات.

رئيس مجلس الإدارة السيد ناظم الزين عمارة كشف لـ «البيان الإقتصادية» عن عملية توسع تحضر للدخول الى السوق القطرية عبر افتتاح فرع في مركز قطر المالي.

وعدّد عمارة الخدمات الإسلامية المتنوعة التي تقدمها «بروج كابيتال» للأسواق الخليجية، متوقعاً ان تتحول المصارف التقليدية مع الوقت الى إسلامية لنجاح الأخيرة وتفوقها. متمنياً بروز كيانات إسلامية عملاقة.

توسع نحو قطر والسعودية

■ هـل لنـا بلمحـة عـن «بروج كابيتـال» ؟

– «بروج كابيتال» بنك إسلامي مسجّل في البحرين يشمل نشاطه تقديم خدمات الاستثمار المصرفي وتمويل الشركات، ومساهمو «بروج كابيتال» من كل دول مجلس التعاون الخليجي مما يساعدنا على التوسّع في منطقة الخليج. وقد بدأنا فعلاً بعملية التوسع نحو قطر، حيث من المقرر ان نفتتح فرعاً في مركز قطر المالي، باعتبار قطر من أكثر الأسواق الواعدة في الشرق الأوسط. وسنعمل هناك في شكل مستقل عن بروج لا سيّما في تمويل الشركات.

كما سندخل سوق السعودية وسيتركز نشاطنا على تقديم الاستشارات للشركات (CORPORATE ADVISING).

متخصصون في الخدمات الإسلامية

■ **ما هي الخدمات الإسلامية التي ستقدّمها «بروج كابيتال» ؟**

– «بروج كابيتال» متخصصة في الخدمات الإسلامية المصرفية في القطاعات كافة، من المحافظ الاستثمارية والعقارية وصناديق التحوّط والتمويل الإسلامي وغيره. ويبلغ رأسمالها المدفوع ٢٠٠ مليون دولار. وقد انتهت المرحلة الأولى من رفع رأس المال في الأول من تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي وإذا احتجنا الى رفعه فسنلجأ الى دعوة المساهمين للإكتتاب.

التحول الى إسلامية

■ **كيف تقيّمون انتشار الصيرفة الإسلامية في العالمين العربي والغربي واتجاه المصارف التقليدية لفتح نوافذ إسلامية؟**

– تعتبر الصيرفة الإسلامية من أهم الصناعات حالياً وهي تقدّم بدائل إسلامية لكل المنتجات التقليدية. وفي رأيي ان المصارف التقليدية ستتحوّل الى إسلامية مع الوقت، ويعود ذلك الى النجاح الكبير الذي تسجله على مختلف الصعد والنتائج المتميزة التي تطبع نشاطها وقاعدة عملائها الواسعة.

■ **برأيكم، ما هي التحديات التي لا تزال تواجه الصناعة المالية الإسلامية؟**

– صحيح ان نسب النمو في الصيرفة الإسلامية تصل الى حدود ٣٠ في المئة سنوياً، لكن هذه الصناعة لا تزال حديثة وأرقامها خجولة مقارنة مع الأرقام العالمية. الى ذلك فظهور المصارف الإسلامية الصغيرة مستمر، ومن الأفضل لهذه الصناعة ان تتمتع بكيانات عملاقة مليئة من خلال الاندماج في ما بين مؤسساتها على غرار المصارف التقليدية.

الصيرفة الإسلامية تقدّم بدائل إسلامية لكل المنتجات التقليدية

الاستحواذ والاندماج طريق نحو الإقليمية

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على التحوّل من بنوك إقليمية الى عالمية في ظل ارتفاع المنافسة وانتشار ظاهرة العولمة؟**

– كانت معظم المصارف العربية إما محلية أو إقليمية. لكن في السنتين الماضيتين، ظهرت عمليات الاستحواذ والاندماج بين المصارف العربية مما سمح لها بزيادة قوّتها وقدرتها التنافسية. وحتى المصارف العالمية لم تنشأ كبيرة بل توسّعت عبر الاستحواذ على مؤسسات أخرى مثل CITI GROUP التي تكوّنت من الاستحواذ على CITI BANK و BANK OF MEXICO و SALOMON BROTHERS و BANK HANDLOW و SMITH BARNEY عام ١٩٩٨.

وهذه العمليات مهمة لأنها تساعد المصرف على تعزيز قدراته المالية وزيادة قاعدة عملائه وموظفيه ما ينعكس إيجاباً على الأرباح والأنشطة المالية.

وظاهرة الاندماج التي بدأت منذ وقت طويل في العالم، بدأت تظهر حالياً في العالم العربي وهي طريقة أفضل من افتتاح فروع أو مكاتب تمثيلية.

انطلاقتنا في ٢٠٠٨

■ **متى ستباشر شركتكم نشاطها الفعلي؟**

– حالياً، نقوم بالعمل على تنظيم وهيكلة «بروج كابيتال» ووضع الخطط الاستراتيجية للمباشرة بنشاطنا الفعلي عام ٢٠٠٨.

أما بالنسبة للكوادر البشرية، فنحن نسعى لتطوير المنتجات داخلياً والاستعانة بخبرات وكوادر متخصصة في قطاعات معيّنة عبر دخول في شراكة مع مؤسسات معيّنة أو الاستحواذ على شركات صغيرة في قطاع الأسهم الخاصة وغيرها. كما ونبحث عن فرص التعاون في كل منطقة الشرق الأوسط. ■

هشام يوسف (بنك الإستثمار الأول FIRST INVESTMENT BANK - البحرين):

على المصارف الإسلامية الإمتناع عن الدخول في مرابحات مع بنوك ربوية

ينطلق بنك الاستثمار الأول (FIRST INVESTMENT BANK) في البحرين، ولم يمض على تأسيسه شهران، متسلحاً بمبادئ الصيرفة الإسلامية ومتخذاً له شعار «تنمية المجتمع والاقتصاد». المدير التنفيذي لقسم الاستثمارات في البنك السيد هشام يوسف، أشار الى تحديات أمام المصارف الإسلامية وفي مقدمها تطوير الكفايات البشرية وتأهيلها وتدريبها وزيادة نسبة الوعي المصرفي لدى العملاء، مقترحاً تعاونها مع البنوك المركزية وامتناعها عن الدخول في مرابحات مع بنوك ربوية والتوجه نحو تمويل المشاريع الصناعية والصكوك الإسلامية، معترضاً على فتح البنوك التقليدية لنوافذ إسلامية من دون ان تكون لإدارتها الطابع والتسمية الإسلاميان.



■ ما هو تقييمكم لفاعليات المؤتمر الاسلامي العالمي الذي جرى في الدوحة – قطر لتمويل مشاريع البنى التحتية؟

– تشهد دولة قطر تطوراً هائلاً في أعمال البنى التحتية، ومن المتوقع ان تتجاوز قيمة المشاريع ٥٠٠ مليار دولار في السنوات الخمس المقبلة في قطاعات متنوعة من صحة واتصالات ومياه وكهرباء وتعليم وغيرها.

وقد شرعت الحكومات في منطقة الخليج الى إفساح المجال لدخول القطاع الخاص ومساهمته في تمويل هذه المشاريع. وهناك توجه من المصارف الإسلامية المزدهرة لتمويل مشاريع البنى التحتية في منطقة الخليج.

التحوط للمخاطر مهما كان التصنيف

■ هل المصارف الاسلامية على استعداد لتمويل المشاريع التطويرية في قطر والخليج؟ وما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من تجربة بنك نورثرن روك المصنف من فئة (A)، وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– لطالما شجعنا على اعتماد المصارف العربية مبدأ صناعة الصيرفة الإسلامية، كونها قائمة على أسس صحيحة وأصيلة، وتهدف الى تنمية المجتمع والاقتصاد المحلي، وبالتالي تتوجه المصارف الى تمويل المشاريع الصناعية والبنى التحتية. كما ان المصارف الإسلامية تشارك في الربح والخسارة بعكس التقليدية التي تموّل مشاريع طويلة الأجل من دون الحصول على نسبة أرباح جيدة.

أما بالنسبة الى موضوع التصنيف، فشركات التصنيف قديمة العهد وهي تتحرك لرفع التصنيف أو خفضه لدى أي تغيير يصيب المؤسسة المالية أو البنك، أي ان هذه المؤسسات تتحرك بعد الحدث وليس قبله. وفي رأيي يبقى للشركات والمصارف هامش التحوط للمخاطر المستقبلية مهما كان تصنيفها.

■ هل لنا بلمحة عن البنك.. اختصاصه ومجال نشاطه؟

– لم يمض على تأسيس «بنك الاستثمار الأول» شهر واحد، وهو بنك استثماري إسلامي مقره في البحرين، ويضم ضمن مساهميه مؤسسات من دول الخليج مثل السعودية، الكويت، البحرين، ومن أهدافه دخول قطاع تمويل المشاريع الانتاجية خصوصاً الصناعية منها والتي تعود بفائدة اجتماعية.

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– يجب ان تتحوّط المؤسسات المالية لهذه المخاطر. وفي ما خص القطاع المصرفي الإسلامي، أرى ضرورة تطلع البنوك الإسلامية الى الفائدة الاجتماعية من المشاريع التي تموّلها، وأن تدرس قيم تمويلاتها في أي قطاع تخوض فيه.

من الضروري التعاون مع البنوك المركزية

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– ثمة تحديات داخلية وأخرى خارجية في البحرين. لذلك من الواجب تطوير الكفايات البشرية وتأهيلها وتدريبها، إضافة الى زيادة نسبة الوعي المصرفي لدى العملاء.

من جهة أخرى، من الضروري التعاون مع المصارف المركزية، وان تبدأ المصارف الإسلامية بتوجيه تمويلاتها نحو المشاريع الصناعية والإسلامية بدل ان توظفها في مرابحات السلع الدولية مع المصارف الربوية. وفي هذا المجال، فرض المصرف المركزي الماليزي على المصارف الماليزية الإسلامية عدم الدخول في مرابحات مع بنوك ربوية، ما أدى الى وجود فائض مالي استثمرته المصارف الماليزية في تمويل المشاريع الصناعية والصكوك الإسلامية، فكانت النتيجة بروز منتجات جديدة وطفرة هائلة نتمنى حصولها في المنطقة.

إدارة إسلامية مستقلة

■ كيف تنظرون الى اتجاه المصارف التقليدية لفتح نوافذ إسلامية؟

– ارى ان المصارف التقليدية تسعى وراء الأرباح المجزية من هذا القطاع، وتفادياً لخسارة شريحة كبيرة من عملائها. لكن لا أظن أن دخول هذه المصارف العالمية في الصناعة الإسلامية هو نتيجة الإيمان بمبادئها وأحكامها. من هنا أرى ضرورة ان تفرض المصارف المركزية على المصارف الراغبة بدخول صناعة الصيرفة الإسلامية الاستعانة بإدارة إسلامية مستقلة لإنشاء مصرف إسلامي وليس نافذة إسلامية.

قدرة على تعزيز الملاءة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة؟

– يجب ان تعزز المصارف العربية ملاءتها المالية في سوقها المحلي قبل التوجّه نحو الخارج، فمثلا، في قطر ثمة مشاريع خاصة بالبنية التحتية تقدر بـ ٥٠٠ مليار دولار، فلماذا تحتاج المصارف المحلية الى العالمية ما دامت أسواقها تتميز بمجالات واسعة، ثم ان المصارف العالمية توجهت الى الأسواق العربية نتيجة المنافسة الحادة التي عانتها في أسواقها.

لفتح بورصات للشركات المتوسطة والصغيرة

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– هذه المسألة تتطلب تدخل الحكومات والسلطات التشريعية لإصدار قوانين وتشريعات حمائية، كما من الواجب فتح بورصات وأسواق مالية للشركات المتوسطة والصغيرة الحجم كما فعلت مصر مؤخراً، حيث يتكون اقتصاد غالبية الدول العربية من ٨٠ الى ٩٠ في المئة من مؤسسات وشركات صغيرة ومتوسطة تنشط في القطاع الصناعي. لذلك، علينا فتح بورصات تستوعب هذه المؤسسات والشركات، تزامناً مع سن قوانين تحمي رجال الأعمال الصغار. ■

عبد الحكيم الخياط (بيت التمويل الكويتي - البحرين) :
سوق الأوراق المالية في البحرين بحاجة الى إعادة هيكلة



استبعد مدير عام شركة بيت التمويل الكويتي في البحرين السيد عبد الحكيم يعقوب الخياط حدوث أزمة إئتمان عقاري في مملكة البحرين، حيث لم يسبق ان مولت المصارف مضاربين بالطريقة التي حصلت في انكلترا والولايات المتحدة. وإذ أبدى ثقته التامة بتوجهات حكومة البحرين النقدية، لم يحبذ فكرة فك ارتباط الدينار بالدولار برغم الضغوطات التي تمارس على الحكومات في دول الخليج.

ورأى السيد الخياط ان سوق الأوراق المالية في البحرين تحتاج الى إعادة هيكلة جذرية لكي تلعب دورا أكبر والفرصة مؤاتية لذلك، لافتا الى ان العالم اليوم يتطلع نحو المصارف الإسلامية.

لا أزمة إئتمان عقاري في البحرين

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– يمكن استخلاص عبر ودروس كثيرة من هذه التجربة. أولاها أنه على البنوك ألا تموّل المضاربين وخصوصاً في ظل معطيات معروفة. فالتمويلات المستغلة في شراء منازل عدة من دون دفعات كبيرة، ومن أفراد لا يتمتعون بالملاءة الكافية، تعتبر من الدوافع الأساسية التي يمكن ان تؤدي الى تعثر البنوك الممولة، غير ان الوضع لا ينسحب عما هو في دول الخليج عموماً، وبالأخص في البحرين، حيث لم يسبق ان موّلت المصارف مضاربين بالطريقة التي حصلت في انكلترا والولايات المتحدة الأميركية. ثم أنها ولو قامت بالتمويل فإنها تلجأ الى الرهونات كتدبير احتياطي.

أما في ما يتعلق بالتصنيفات، فباعتقادي انه يجب على المصارف في التعامل مع بعضها البعض ومن خلال أقسام الإئتمان، ومتابعة الإئتمان، وقسم إدارة المخاطر ان تأخذ بالاعتبار نتائج المؤشرات الصادرة حديثاً، والتي تشير الى درجة الملاءة وحجم الأصول والودائع والتسليفات، وبالتالي عدم النظر فقط الى درجة التصنيف الإئتماني الدولي.

ثقة كبيرة بالسلطات النقدية

■ ما رأيكم بما قاله الحاكم المركزي البحريني عن ان بعض المصارف البحرينية تتعدّى بطريقة غير أخلاقية على الدينار .هل هذا صحيح وما تعليقكم على الموضوع؟

– لدينا ثقة كبيرة بتوجّهات الحكومة النقدية وإدارتها الحكيمة عن التصريحات غير المسؤولة ولا إخلال بالسوق.

والمصارف التي قرأت بدقة توجّه مصرف البحرين المركزي واطلعت على تصريحات الحكومة البحرينية عملت بثبات، ولم تتأثر بهذا الوضع، ولم تضارب في العملات، علماً أننا لا نرى ان أزمة ستقع على هذا الصعيد.

لا أؤيد فك ارتباط الدينار عن الدولار

■ هل أنتم مع فك ارتباط الدينار عن الدولار الأميركي ولماذا؟

– أنا لا أؤيد فصل الدينار عن الدولار الآن، فهناك أمور كثيرة يجب ان تؤخذ بالاعتبار. فعامل الوقت مهم جداً في هذا الموضوع. كما أنني أرى انه يجب ان يكون هناك ثبات في السياسة. ومن الضروري متابعة السوق بتمعّن وتفحّص للإبتعاد عن العواقب الكبيرة وتفاديها، سواء لجهة التضخّم أو حتى لجهة السيولة النقدية المتوفرة، كما وهناك أمور كثيرة يجب ان تدرس بدقة، علماً ان ردود الأفعال على موضوع معيّن غالباً ما تكون بعيدة عن الحكمة. ومن هنا، تبرز ضرورة التروّي وخصوصاً الآن في ظل الضغط الشديد الذي يمارس على الحكومات للتحوّل عن الدولار.

بيت التمويل الكويتي مصرف قوي ومؤشراته كافة في نمو دائم

وعليه فإنني أعتقد ان اتخاذ أي قرار الآن لن يكون ذا قوة.

فرصة مع وجود المصارف والمؤسسات المالية

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– تلعب المصارف في البحرين دوراً مهماً جداً في هذا المجال وهي تستقطب المؤسسات التجارية. ولكن علينا الاستفادة من وجود هذه المصارف والمؤسسات الإستثمارية الكثيرة لأنها تشكل فرصة للبحرين ولدول الخليج المحيطة.

■ كيف تقيّمون سوق الأوراق المالية البحرينية؟

– إنها تحتاج الى إعادة هيكلة جذرية، كما ويمكن ان تلعب دوراً أكبر بكثير مما تلعبه الآن، والفرصة مؤاتية. ولذلك علينا ان ننسى كل ما حدث في الماضي، وبالتالي العمل على كل ما يسهل الدور المنتظر للسوق البحرينية في المنطقة.

نمو قوي للصيرفة الإسلامية

■ كيف تنظرون الى مستقبل الصيرفة الإسلامية في العالم؟

– طبعاً ان نمو الصيرفة الإسلامية في العالم اليوم ضخم وكبير جداً، والعالم كله يتطلع نحو المصارف الإسلامية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– بيت التمويل الكويتي مصرف قوي ومؤشراته كافة في نمو دائم. ونتوقع ان يحقق بيت التمويل في البحرين نسبة نمو كبيرة تنعكس ازدهاراً على القطاعات الاقتصادية كافة. ■

تقي بن علي سلطان (البنك الوطني العماني NBO - سلطنة عمان):

على المصارف المركزية ان تستبق الأحداث وتقيّم مؤسسات التمويل سنويا

رد تقي بن علي سلطان المدير العام للبنك الوطني العماني (NBO) على أسئلة «البيان الاقتصادية» بشكل مسهب وموضوعي، لا سيما على سؤالنا الاول حول أزمة نورثرن روك والعبر الواجب أخذها مما تسببت به. فالمصرفي العماني عدد لنا العبر او الدروس المستفادة مما حدث، وقد جعلنا نشعر مقدار خبرته في مهنته علمياً وعملياً وتقنياً، وحبذا لو يأخذ بها المعنيون.

ومثلما رد على السؤال الاول رد على بقية الاسئلة مستندا الى المعايير والأنظمة والتشريعات الاكثر تحصينا للقطاع المصرفي.

وكان لمدير عام البنك الوطني العماني رأيه العلمي والعملي في كيفية ضبط السوق المالي، والحفاظ على حقوق المتداولين. فإلى اصدار تشريعات جديدة لتحسين مستوى الشفافية والحوكمة، قدم اقتراحين لم يسبق لأي سوق مالي ان فكر بهما رغم صوابيتهما وفعاليتهما.



■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر أن أصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من الفئة (أ). ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية التي يمكن أن تستخلصها من هذه التجربة؟

– لقد أحدث التهافت على سحب الودائع من بنك نورثرن روك تغييرا جوهريا في المفاهيم المتعلقة بالمخاطر المصرفية، كما كانت له تأثيرات واسعة النطاق يمكن التأثر بها لعدة سنوات. لقد أدت الأزمة إلى إعادة التفكير في مخاطر البنوك المتعلقة بالمديرين، وأصحاب الأسهم، والمودعين والجهات الرقابية.

لقد بدأت المشكلة الحقيقية في أعقاب الأزمة الفرعية للرهونات من الدرجة الأولى والتي امتنعت بسببها البنوك بإنكلترا عن إقراض بعضها البعض، حيث لم يكن هنالك من يعلم أين توجد القروض الرديئة. وقد أدى ذلك إلى حدوث أزمة بنك نورثرن روك، وهو أحد المؤسسات القديمة للإقراض والتي تقترض أيضا من البنوك الأخرى لتمويل التزاماتها قصيرة الأجل. وعندما جفت منابع التمويل هذه بسبب استفحال عدم الثقة بين البنوك وسيطرته على النظام المصرفي لعدم معرفة من يعاني من الديون الرديئة، اضطر بنك نورثرن روك للبحث عن مصادر أخرى للتمويل. وقد نتج عن ذلك تهافت من قبل المودعين على سحب ودائعهم من البنك.

لقد قام عملاء بنك نورثرن روك القلقون بسحب حوالي ٢ بليون جنيه إسترليني من ودائعهم المدخرة بالبنك بعد أن تقدم البنك بطلب لبنك إنكلترا للحصول على تمويل طارئ في ١٣ ايلول (سبتمبر). وقد أدى ذلك إلى هبوط سعر سهم البنك من أكثر من ١٢ جنيه استرليني كما في الصيف إلى أقل من ٢ جنيه استرليني الآن.

في ما يلي بعض الدروس المستفادة من الظروف المشار إليها أعلاه:

* ينبغي على البنوك المركزية في الدول العربية أن تكون يقظة وتستبق الأحداث بإجراء تقييم لمؤسسات التمويل كل عام، خصوصاً في الحالات التي تتم فيها ملاحظة زيادة مفاجئة في محفظة الأعمال.

* ينبغي أن يكون فحص الإجهاد Stress Testing نقطة مركزية بالنسبة للمشرفين، ومديري الائتمان، والمدققين الداخليين، والمدققين الخارجيين عند الإعداد لمشاريع القروض طويلة الأجل، أو عند تقييم أداء المحفظة. ويعني فحص الإجهاد العملية التي تقوم فيها البنوك والجهات الرقابية بفحص ما يمكن أن يحدث لعمليات تمويل البنك خلال سلسلة من سيناريوهات الأزمات.

إن من المؤكد أن الدور الأساسي الذي تلعبه البنوك في نظام التمويل (وظيفة منح الائتمان) لا يعتبر خاليا من المخاطر. وعندما تتحقق هذه المخاطر، فإنها ستصبح خسائر فعالة. نتيجة لذلك، فإن القياس الشامل لخسائر القروض والتقييم المناسب لخصائص توزيعها بالصورة التي تمكن من إجراء التقدير الملائم للوقاية منها وتغطيتها يعتبر من الأشياء المطلوبة. لتقييم طبيعة وتأثير خسائر الائتمان، فقد أثبتت فحوصات الإجهاد أنها أدوات مفيدة جدا بأيدي السلطات المالية. إن تطوير هذه الأدوات وتطبيقها بصورة تصاعدية كأسلوب متعقل ومكمل للممارسات الإشرافية التقليدية قد جعل منها أدوات ذات قيمة متزايدة للسلطات الإشرافية في مجال مراقبة وحماية استقرار البيئة المالية. بالإضافة إلى ذلك، فإن فحوصات الإجهاد قد أصبحت بالأهمية ذاتها بالنسبة للبنوك الفردية. لقد بدأت البنوك من خلال بحثها عن طرق أفضل للسيطرة على مخاطرها (الإدارية والقياسية) ولتحديد ملامح مخاطرها بصورة أكثر دقة، في إخضاع مختلف أنواع أنشطتها لفحوصات الإجهاد. وقد كان الهدف الأساسي لهذه المبادرة أولا: تحديد التأثير المحتمل للصدمات التي يتوقع أن تؤثر على الأوضاع المالية لمؤسسات الائتمان، وثانيا: تحديد مدى حساسية مختلف أنواع مخاطرها أو محافظها الأساسية لهذه الصدمات العكسية، وثالثا: ما إذا كانت دفاعات البنوك مناسبة لامتصاص الخسائر التي تترتب على هذه السيناريوهات السلبية. إن المزيد من التحليل المتأني لتوزيعات خسائر الائتمان والتطبيق الأوسع انتشارا لأدوات الإجهاد، ربما يجعل من الممكن بالنسبة لمؤسسات الائتمان أن تفهم بصورة أفضل نتائج أي أحداث محتملة في المستقبل، خصوصاً، تقييم تأثيراتها بصورة أكثر دقة. بهذه الطريقة، سيكون باستطاعة البنوك توقع وتحديد المكامن المحتملة للخطر بجوهر أعمالها التجارية، وبالتالي تطبيق إجراءات مضادة قد تساعدها في تلطيف الأوضاع الاقتصادية غير المواتية، والتي كان من الممكن أن تؤثر بصورة حادة على أحوالها الاقتصادية. أما على المدى المتوسط، فإن ذلك سيكون له أيضا بعض التعقيدات في ما يتعلق بحماية مصالح أصحاب الأسهم والمودعين، حيث أن البنوك ستحاول تقليل النتائج السلبية للسيناريوهات الوجيهة. يمكن تحقيق ذلك إما بتخفيض مدى تعرضها لمثل هذه السيناريوهات (بوضع أساليب مخففة محددة أو استراتيجيات مهيكلة لتغطية المحافظ)، أو بناء دفاعات ملاءة كافية للصمود أمام أي خسائر محتملة يمكن أن تنبعث في إطار ظروف اقتصادية صعبة.

* تدشين بعض المشاريع التأمينية لحماية المودعين لدى البنوك العربية التي توفر ضماناً بنسبة ١٠٠٪ لمبلغ الـ... ألف ريال عماني الأول من الودائع.

لمواجهة التحديات ودعم الاقتصاد

■ ما هي التحديات المطلوب مجابهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– من الأشياء التي ازداد التعارف عليها في الآونة الأخيرة أن القطاع المالي أصبح له دور هام في دعم النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك، فإن تطور القطاع المالي مرتبط بقوة بالتطور والصيانة المستمرة للمؤسسات الوطنية المناسبة، والإطار القانوني والرقابي.

إن الأداء المستقر والمنتظم للأنظمة المصرفية يشتمل في العادة على أربعة عناصر، بالإضافة إلى النظام القانوني الموثوق به:

* بيئة رقابية، وإشرافية مشجعة وملائمة.
* معايير ملائمة للحوكمة وإدارة المخاطر في البنوك الفردية.
* أنظمة للدفع تعمل بكفاءة.
* أنظمة مناسبة لحل مشاكل القطاع المصرفي.

البنك الوطني العماني يدعم الاقتصاد

يضيف بن علي سلطان: إن البنك الوطني العماني ملتزم بدعم الاقتصاد العماني وكافة مؤسساته بالإضافة إلى دعم القطاعين المصرفي والتجاري وقطاع الخدمات.

سيمنح البنك الوطني العماني الأولوية لتلك القطاعات الاقتصادية التي تحقق نموا وتلك التي تخلق المزيد من الفرص الوظيفية، بالإضافة إلى القطاعات التي تمكّن عمان من زيادة النشاط.

إن المنافسة الحادة في المجال المصرفي تتطلب منا تطوير

وتنمية الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء. وينبغي أن تقود هذه المنافسة إلى تحسين الصناعة المصرفية.

يواجه البنك العديد من التحديات التي تتطلب سياسات سليمة وإجراءات فعالة ينبغي اتخاذها في السنوات القليلة المقبلة. إن عولمة الأسواق تتجه نحو الإفضاء إلى المزيد من المنافسة وزيادة هامش الربح في مختلف البنوك. إن مثل هذا الوضع قد يحث البنوك الصغيرة على اللجوء إلى الاندماج لتشكيل مؤسسات مالية كبيرة قادرة على مواجهة مثل هذه التحديات.

يخطط البنك الوطني العماني إلى إعادة هيكلة عملياته في كل من سلطنة عمان والإمارات العربية المتحدة، وإنشاء وحدة خاصة للتعامل مع المخاطر المحتملة والتعرف على خدمات العملاء. كذلك، فإن هنالك مطالب متزايدة على البنك للاستثمار في مجال تقنية المعلومات.

ضبط السوق المالية

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– إن العمل المتواصل لإصدار تشريعات جديدة لتحسين مستوى الشفافية والحوكمة سيساعد على الاحتفاظ بأسواق صحية وقوية. وفي هذا الإطار، فإن الهيئة العامة لسوق المال بسلطنة عمان تقود هذه الجهود بدول مجلس التعاون الخليجي، كما أنها تقوم بتقديم منتجات جديدة مثل صناديق العقارات وبعض المشتقات الأخرى. من الأشياء الملموسة أيضا أنه عندما تنضج الأسواق وتسمح بعمليات المضاربة على النزول shorting وإعارة الأوراق المالية، فإن مستويات السيولة ستتحسن وسيتبعها اكتشاف أسواق أكثر قدرة على المنافسة.

بالإضافة إلى ما ذكرنا أعلاه، فإن هنالك حاجة إلى التشريعات التالية:

* استنباط نظام لمكافأة وحماية المنذرين بالأخطار.
* وضع تدابير للإفصاح ولعمليات المتاجرة بالنسبة للمطلعين على أسرار الشركة، والتي تم تحسينها مؤخرا من قبل الهيئة العامة لسوق المال.

■ ما هي ، وفقا لخبرتكم ، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين و المتعاملين معها ؟

– بعد الأزمة التي تعرضت لها سوق مسقط للأوراق المالية عام ١٩٩٨، اتخذت الجهات المختصة عدة خطوات تصحيحية كان من ضمنها سن المزيد من التشريعات وتنظيم التعاملات التي تجري في السوق بما يعيد الثقة للمستثمرين. إن اطراف التعامل في الأوراق المالية تشمل البائع والمشتري وهما الطرفان الاساسيان، ثم يأتي بعد ذلك الوسيط باعتباره الوكيل بالعمولة عن البائع وعن المشتري. كذلك، فإن سوق رأس المال من خلال أجهزتها الثلاثة: الهيئة العامة لسوق المال، وسوق الأوراق المالية والشركة المسؤولة عن إيداع وتسجيل الأوراق المالية، هي الجهة الرقابية والإشرافية التي تنظم عمليات التداول بالأوراق المالية وعمل السوق.

وبطبيعة الحال، فإن عمل سوق مسقط للأوراق المالية يتطلب وجود التشريعات والأنظمة المناسبة التي تتولى تنظيم التداول والتعامل من خلال السوق. فعنصر ثقة جمهور المتعاملين أساسي لازدهار السوق، والثقة تحتاج الى وجود تشريعات تضمن حقوق المتعاملين، وتحتاج الى تنظيمات تسهّل وتسرّع من عمليات التداول، وتحل المشاكل التي تنشأ من عمليات التداول بكل سلاسة و يسر دون تضييع حقوق أي طرف، كما ترفع وتزيل اية تعقيدات قد تعيق سرعة وانسيابية حركة التداول في السوق، مثلها في ذلك مثل كل التعاملات التجارية الأخرى على الإطلاق. بل في اعتقادي أن حركة الأسهم تفوق جميع التعاملات التجارية سرعة، وهي بحاجة الى السرعة مثل حاجة الانسان الى الهواء للتنفس والأسماك للماء للعيش.

وفي ظل السرعة التي تتطلبها التعاملات والتداول بالأوراق المالية، ولكون هذه التعاملات لا تتم مباشرة بين اطرافها بل لا بد من تدخل وسيط مالي معتمد من قبل السوق ليتوكل عن كلا الطرفين البائع والمشتري، ولا بد من ان تتم التداولات داخل قاعة السوق، فإن حقوق الأطراف قد تتعرض للضياع بفعل عامل السرعة، فالسرعة المطلوبة لإنجاز الصفقات تتعارض مع الحاجة الى توثيق وتثبيت كل ما يتم التعبير عنه من اتفاقات وتعاقدات في ما بين الأطراف، وهذه الإشكالية: اشكالية تناقض السرعة مع الشكلية، تعاني منها كل التعاملات التجارية على وجه العموم والتداول بالأوراق المالية على وجه الخصوص. ولكن لا ينبغي الإهمال كلية بعنصر الشكلية في العقود الأوراق المالية، اذ سيؤدي ذلك الى كثرة المنازعات وضياع الحقوق مما سيكون له اكبر الأثر على فقدان الثقة في التداول بالأوراق المالية.

و لحل هذه الإشكالية، لا بد من رسم خط توازن، يوازن ما بين العنصرين الأساسيين في التداول: السرعة و الإثبات. ■



عبد القادر عسقلان (البنك العماني العربي OMAN ARAB BANK):

أزمات الإئتمان العقاري بعيدة عن مصارفنا لسهر السلطات المالية على عملياتها



نصح مدير عام «البنك العماني العربي» السيد عبد القادرعسقلان المصارف العربية بوضع حدود مدروسة لتمويل العقار، بحيث تكون نسبة التمويل لمجموع المحفظة الإقراضية معقولة. وإذ عوّل على أهمية تصنيف المصارف، استبعد وقوع المصارف العاملة على الأراضي الأردنية في أزمات إئتمان عقاري لسهر السلطات المالية ودورها الرقابي على عملياتها كافة، مشدداً على ضرورة قيام عمليات دمج بين المصارف العربية لتكوين كيانات عملاقة قادرة على منافسة المصارف الأجنبية.

مغالاة في التمويل العقاري

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– من الأسباب الرئيسية التي أدّت الى انهيار «نورثرن روك» هي المغالاة بتمويل العقار. وهناك مصارف أجنبية أخرى تعرّضت للتجربة نفسها وسجّلت خسائر وصلت الى بلايين من الدولارات نتيجة لعدم دفع مستحقاتها من الديون.

من هنا على المصارف ان تضع حدوداً مدروسة لتمويل العقار، بحيث تكون نسبة تمويل العقار لمجموع محفظة البنك الإقراضية معقولة كي لا تتأثر في حال لم تدفع الديون.

أما التصنيف فلا يلعب دوراً كبيراً، إلاّ لجهة قدرة البنك على مواجهة هذه المشكلة. فلو لم يكن تصنيفه "A" لما استطاع مواجهة المشكلة هذه. علماً ان التصنيف مهم جداً بالنسبة للبنوك، فلا يمكن التعامل مع مصرف إذا لم يكن مصنّفاً، لأنه لا يمكن الاعتماد عليه، والتأكد من عدم مواجهة المعوقات في التعامل معه.

تمويل حذر

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– حجم المؤسسات العربية ليس بمستوى المؤسسات الأميركية والبريطانية في هذا المجال. فالعمل الأساسي في الولايات المتحدة وبريطانيا هو تمويل العقار والشقق بشكل واسع.

وقد شهد السوق العقاري، الناجح حتى الآن، زيادة ملحوظة في تمويل العقار، مما أدّى الى بيع المساكن بأسعار تعتبر خيالية، مقارنة بالأسعار في السنين الماضية. وأرى ان على البنوك ان تكون حذرة في التمويل العقاري.

رقابة السلطات المالية

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– البنوك في عمان، مراقبة جيداً من قبل السلطات المالية وهناك حدود للإقراض في المجالات كافة، بحيث لا تتجاوز نسبة الإقراض لأي مصرف الـ ١٥ في المئة من حقوق المساهمين لكل مقترض، وفي الوقت نفسه تلعب هذه البنوك دوراً في تمويل المشاريع والشركات التي تنجز المشاريع العقارية، كما أنها تلعب دوراً مدروساً ورقابياً في مجال التنمية.

حجم نمو البنك ٣٠٪ وارتفعت ارباحنا ٣٥ ٪

كيانات عملاقة بمواجهة البنوك الأجنبية

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– كل البنوك العربية تحاول وتبذل ما بوسعها من أجل مواكبة العولمة، والدليل على ذلك الاندماجات الحاصلة بين البنوك لتكوّن رأسمالاً قوياً لمواجهة هذا التيار الذي ينمو ويتفاعل في العالم.

ولذلك يجب ان يكون هناك عمليات دمج واسعة بين المصارف العربية لتكوين بنوك عملاقة قادرة على مواجهة ومنافسة البنوك الأجنبية في المنطقة.

الشفافية والانضباط

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– في عمان، لا شك أن الأنظمة والإجراءات المفروضة في سوق المال تحقق الكثير للسوق. ولذلك نلاحظ توفر الشفافية في إعطاء المعلومات، الانضباط من قبل مجالس الإدارة والتدقيق بقدرة هذه المجالس على إدارة الشركات، وكل هذه الأمور تؤثر وتساعد الشركات المساهمة إمّا على النجاح أو الفشل، لذا يتم التركيز والتدقيق على الحوكمة في مجالس الإدارة في عمان والتأكد من عدم تورط مجلس الإدارة في استغلال المعلومات التي يملكها.

نمو ٣٠ ٪ وزيادة الارباح ٣٥ ٪

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– حققنا هذا العام زيادة في الأرباح قاربت الـ ٣٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي، كما أننا حققنا نمواً بنسبة ٣٠ في المئة من حقوق المساهمين وزيادة في الودائع ومردود الاستثمارات.

وبالتالي، استطعنا تحقيق ميزانية قريبة جدا من الموضوعة في خطتنا. ■

بنك الاسكان يرفع «ارباحه الى ١١٢,٥ مليون دينار أردني

واصل بنك الاسكان للتجارة والتمويل مسيرته الحافلة بالانجازات المتميزة، حيث حقق مع نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٧ نتائج قياسية عزز بها موقعه الريادي في السوق المصرفية الاردنية، واستمر بطرح افضل واحدث الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية لكافة شرائح العملاء، تأكيدا لقدراته التنافسية وتعزيزا لموقعه في السوق المصرفية المحلية والاقليمية.

وقد حرصت إدارة البنك على انتهاج طريق تطوير وتمكين مكانة البنك محلياً وإقليمياً، والاستمرار في تحسين مستويات الربحية، حيث تجدر الإشارة الى أن بنك الإسكان للتجارة والتمويل حقق أرباحاً قبل الضريبة بلغت ١١٢,٥ مليون دينار أردني خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٧ مقارنة مع ١٠٠ مليون دينار وبنسبة نمو مقدارها ١٢٪ عن الفترة المماثلة من العام السابق.



د. ميشيل مارتو
رئيس مجلس ادارة بنك الاسكان



شكري بشاره
الرئيس التنفيذي لبنك الاسكان

نتائج فاقت التوقعات

فقد تمكن بنك الاسكان خلال العام ٢٠٠٧ من تأكيد مكانته كمؤسسة مالية قوية، اذ حقق نتائج قياسية ومتميزة فاقت التوقعات والتقديرات المرسومة في الخطة الاستراتيجية على كافة مستويات انشطة العمل، حيث عزز البنك موقعه على خارطة الجهاز المصرفي الاردني، وذلك من خلال زيادة حصته السوقية في مختلف الانشطة، وتعزيز وتنويع مصادر ايراداته في اطار ادارة متوازنة بين عوائد الاستثمار ومخاطره.

ان هذه النتائج تحققت بفعل نمو النشاط التشغيلي للبنك في قطاعاته كافة محليا واقليميا نتيجة لتزايد ثقة العملاء والتزام البنك بتوفير كافة الخدمات والمنتجات المصرفية لهم بمستويات عالية من الجودة. كما ان هذه النتائج القياسية والمتميزة تنسجم واستراتيجية عمل البنك في تحقيق نمو مستمر في الارباح مع المحافظة على استمرار تحسين نوعية موجوداته التي وصل مجموعها في ٢٠٠٧/٩/٣٠ الى ٥ مليارات دينار، وبنسبة نمو بلغت ٢٢٪، وزيادة محفظة التسهيلات الائتمانية لتصل الى ١,٨ مليار دينار، وبنسبة نمو بلغت ١٢٪، اضافة الى زيادة ارصدة ودائع العملاء التي بلغت ٣,٨ مليارات دينار، وبنسبة نمو بلغت ٢٨٪.

وشهدت نشاطات البنك والمؤشرات المالية كافة نموا واضحا خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٧، وان جميع ارباح البنك المعلنة جاءت نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي للبنك محليا واقليميا، حيث تعكس هذه النتائج اداء استثنائيا للبنك على مستوى جميع القطاعات بفعل تنوع مصادر الايرادات وتوسع النشاطات وتوزيع المخاطر.

التوسع الخارجي

اما بخصوص التوسع الخارجي، فإن البنك سيركز خلال الفترة المقبلة على توسيع شبكة فروعه وتعزيز تواجده في الاسواق الاقليمية المجدية، ما يساهم في تنمية انشطة البنك وتوسيع نطاق عمله، وصولا الى تحقيق المستوى الامثل من الربحية والكفاءة، حيث يمتلك البنك عددا من الفروع الخارجية في كل من فلسطين والبحرين، وكذلك بنوكا تابعة في كل من سورية والجزائر، اضافة الى مكاتب تمثل في كل من بغداد وطرابلس / ليبيا وابو ظبي.

وايمانا من ادارة البنك بأهمية العنصر البشري باعتباره الاستثمار الاهم الذي يستحق العناية والاهتمام والتطوير، فقد حرصت ادارة البنك على توفير السبل والوسائل التي تساهم في توفير ظروف عمل محفزة لموظفي البنك وتزويدهم بالمهارات والخبرات اللازمة من خلال التدريب العملي والنظري بشكل متميز.

افضل بنك لعام ٢٠٠٧

ومن الجدير ذكره، اختيار مجلة يوروموني EUROMONEY المالية العالمية المتخصصة بنك الاسكان للتجارة والتمويل كافضل بنك في الاردن لهذا العام EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2007 وذلك كجزء من سلسلة جوائز التميز المصرفية التي تعلنها كل عام. ويأتي الاعلان عن هذه الجائزة استنادا لمعايير مصرفية وفنية دقيقة وتقديرا لنجاح بنك الاسكان وانجازاته ونموه المطرد على مدى السنوات الماضية.

كما يعد بنك الاسكان اكبر بنك تجزئة (RETAIL) في الاردن، حسبما اوردت بعض مؤسسات التصنيف الدولية في تقاريرها المختلفة، وذلك لانه البنك الاكثر تطورا وتنوعا في توفير الخدمات والمنتجات المصرفية للافراد وقنوات توزيعها وخاصة الالكترونية منها.

٩٦ فرعاً

ويمتلك البنك اكبر قاعدة عملاء في الاردن، واكبر شبكة فروع في المملكة حيث يبلغ عدد فروعه ٩٦ فرعا في الاردن، واكبر شبكة صراف آلي تضم ١٥٦ جهازا، اضافة لامتلاكه تسعة فروع في فلسطين، وفرعاً واحداً في مملكة البحرين، ويملك مكاتب تمثيل في ليبيا والعراق والامارات، اضافة الى بنوك تابعة في كل من الجزائر (بنك الاسكان للتجارة والتمويل / الجزائر)، وسورية (المصرف الدولي للتجارة والتمويل).

كما يعتبر الرائد في مجال التكنولوجيا المصرفية، حيث اعتبرته بعض مؤسسات التصنيف الدولية بأنه في طليعة البنوك الاردنية في مجال السوق المصرفية الالكترونية المحلية (LEADERSHIP IN E-BANKING).

والمعروف ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **شكري بشاره** ورئيس مجلس الادارة **د. ميشيل مارتو**.

التجاري القطري تملك ٣٤,٧٪ من العربي المتحد الإماراتي

دخل الى مجلس إدارة البنك العربي المتحد عضوان يمثلان البنك التجاري الكويتي وذلك بعد رفع هذ الأخير حصته في الأول الى ٣٤,٧ في المئة.

وكان البنك المركزي الإماراتي قد وافق للبنك «العربي المتحد» على بيع ٤٠ في المئة من أسهمه للمصرف القطري.

خطة توسعية طموحة لبنك المشرق في مصر وقطر وسورية

كشف الرئيس التنفيذي لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير**، ثاني أكبر بنك في دبي، عن خطة وضعها مجلس الإدارة لتنفذ بدءاً من العام الجديد ٢٠٠٨.

وأبرز ما تقتضيه الخطة ان يفتتح البنك عشرة فروع في مصر على ان يرتفع عددها الى ٣٠ فرعاً خلال ثلاث سنوات.

ومن المقرر أيضاً ان يتقدم البنك بعرض لشراء حصة في بنك القاهرة الذي يملك ٢١٥ فرعاً في مصر ويبلغ عدد عملائه نحو مليوني عميل (الحصة المعروضة للبيع نسبتها ٦٧ في المئة).

وقال **الغرير** ان الفروع الـ ٣٠ المقرر فتحها في مصر خلال ثلاث سنوات ستنفذ حتى ولو تم شراؤه للحصة المعروضة للبيع.

ومن مصر ينتقل «المشرق» الى قطر حيث يتطلع الى فتح خمسة فروع، إضافة الى فروعه الأربعة هناك. وبعد ذلك يسعى لدخول السوق السورية الواعدة.

– راجع في صفحة أخرى –

عصام السلفيتي (بنك الاتحاد UNION BANK - الاردن):

نسعى الى التوسع والدمج مع بنوك محلية في آن

كشف مدير عام بنك الاتحاد الاردني (UNION BANK) السيد عصام السلفيتي عن سعي البنك الى التوسع والدمج مع بنوك محلية، ورأى تشابهاً في أوضاع البنوك الأردنية واشتداد المنافسة في ما بينها، ما أعاقها عن تحقيق نسب النمو المتوقعة، مستبعداً إمكانية منافسة المصارف العربية لمثيلاتها العالمية.



لا استحواذ على بنك الاتحاد

■ **هل ان لمؤسسة غلوبل الكويتية اي نية لاستملاك بنك الاتحاد بعد المساهمة فيه؟**

– لا أعتقد ان لـ «غلوبل بنك» نية في الاستحواذ على بنك الاتحاد أو حتى المشاركة في إدارته، وخطوته الأخيرة ليست سوى استثمارية.

نسعى للتوسع والدمج

■ **اذا هل من نية للبنك بعد زيادة رأسماله التوسع خارج الاردن ؟**

– نحن نسعى دائماً للتوسّع خارج الأردن، وتنفيذ عمليات دمج مع بنوك محلية أخرى، لكننا ننتظر الفرصة المناسبة.

منافسة حادة

■ **هل تعتقد ان العام ٢٠٠٧ كان صعباً على المصارف الأردنية؟**

– لا أعتقد ان المصارف الأردنية واجهت مشكلات خلال هذه السنة. ولكن اللافت التشابه في أوضاع هذه البنوك واشتداد حدّة المنافسة في ما بينها، وبالتالي فإن تحقيق نسب نمو كان أصعب من السنوات الماضية.

■■■

نحاول ان نصل الى عملائنا أينما وجدوا

■■■

سقوف للإقراض

■ **برأيك هل يسجل قطاع العقارات نمواً على حساب القطاعات الأخرى.. وما دور البنك المركزي في هذا الموضوع؟**

– لم يتدخل البنك المركزي في هذا الموضوع حيث يحدد سقوفاً للإقراض، ولكل القطاعات.

وبالنسبة لقطاع العقارات بالتحديد فالبنك المركزي لا يسمح لأي بنك من البنوك بإقراض ما يفوق ٢٠ في المئة من تسليفاته.

أزمات غير متوقعة

■ **ما هي العبرة التي أخذتها البنوك العربية من أزمة نورثرن روك المصنف فئة (A)؟**

– ارتفاع سعر العقار كان وراء تخوّف البنوك من قدرتها على بيع عقاراتها بالأسعار المقوّمة. وبالتالي، فإن هذا الواقع قد يؤدي الى خسارة العديد من المصارف.

أما بالنسبة للتصنيفات، فلا يجوز أن تحصل مثل هذه الأزمات غير المتوقعة كأزمة الإئتمان العقاري التي أدت ببنك "UBS" الى شطب ما يفوق ١٠ مليارات دولار ديوناً هالكة، و«سيتي بنك» نحو ١٢ ملياراً.

منافسة المصارف العالمية صعبة

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– منافسة المصارف العالمية أمر ليس بمستحيل على المصارف العربية، ولكنه صعب جداً إلا في حال افتتحت البنوك العربية فروعاً لها في دول أميركا وأوروبا لخدمة عملائها هناك. ولكن برأيي الشخصي، لن تستطيع هذه المصارف ان تنافس البنوك العالمية الكبيرة.

■ **هل تعانون مشكلات في استقطاب الكوادر البشرية الكفية في هذا المجال؟**

– نحاول التوجه الى الشركات المتخصصة في تأمين الكوادر اللازمة.

■ **ما هي التشريعات المطلوبة بحسب خبرتك لحماية حقوق المتداولين في البورصة؟**

– لا يمكن وضع قيود معينة للحد من مخاطر التداول في البورصة، فكل متداول عليه الاتكال على خبرته، علماً ان هناك عدداً كبيراً من المتداولين حققوا أرباحاً.

نتائج أفضل في ٢٠٠٧

■ **ماذا قدّم مصرفكم لعملائه خلال العام ٢٠٠٧ من خدمات جديدة، وكيف تقيمون النتائج مقارنة مع العام الماضي؟**

– نحاول ان نصل الى عملائنا، أينما وجدوا، ونعمل على افتتاح فروع عدة لتحقيق هذا الهدف.

أما النتائج المحققة لهذا العام فهي أفضل من مثيلتها للعام ٢٠٠٦، حيث كانت نسب النمو محدودة. ■

«المال» باشرت اعمال الوساطة في السوق السعودية

ناصر النابلسي: نقدم لكبار عملائنا خدمات مثيرة



ناصر النابلسي
المال كابيتال

اعلنت «المال سكيوريتيز السعودية» وهي شركة سعودية تابعة للشركة الاماراتية الاستثمارية «المال كابيتال»، عن بدء مزاولتها لاعمال الوساطة في الاوراق المالية المدرجة في السوق المالية السعودية «تداول».

وبذلك تكون «المال سكيوريتيز السعودية» من اولى شركات الوساطة «الخليجية» التي تمتلك ترخيصا من قبل هيئة السوق المالية السعودية.

وتوفر «المال سكيوريتيز السعودية» خدمات الوساطة المالية لعملائها في المملكة برأسمال قدره ٦٠ مليون ريال، وهي مملوكة بنسبة ٥٥٪ من قبل «المال كابيتال»، الشركة الاماراتية التي تقدم خدمات استثمارية متكاملة مرخصة بموجب احكام البنك المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة برأسمال قدره ٣٣٣ مليون درهم اماراتي.

وعلق **ناصر النابلسي** رئيس مجلس الادارة التنفيذي لشركة المال كابيتال، بالقول: «نحن نقدم لكبار عملائنا الافراد منهم والمؤسساتيين خدمات وساطة متميزة واستشارات استثمارية قائمة على معرفتنا المحلية العميقة وخبرتنا الدولية العميقة. واضافة لذلك، نقدم لعملائنا خدمات ادارة الموجودات وخدمات استثمارية مصرفية. وسيساهم توسيع قاعدة خدمات الوساطة المالية لدينا في ارساء علاقات وطيدة مع عملائنا في المملكة وفي نشر مزيد من التوعية حول ابحاثنا وإمكاناتنا في طرح الاوراق المالية مستقبلا».

«الامتياز للاستثمار» تطرح صندوقها الثاني

الامتياز المالي برأسمال مفتوح يصل الى ٥٠ مليون دينار



علي الزبيد
الرئيس التنفيذي لشركة الامتياز



احمد خلف
نائب المدير التنفيذي لشركة الامتياز

أعلن نائب الرئيس التنفيذي في شركة «الامتياز للاستثمار» في الكويت **عيسى حبيب** ان الشركة حصلت على جميع الموافقات النهائية لطرح صندوقها الثاني صندوق الامتياز المالي، بعد نجاح الشركة في طرح صندوقها الأول «الامتياز الاستثماري» منتصف ٢٠٠٧، مشيراً الى ان رأسمال الصندوق متغير ويتراوح ما بين ٥ و٥٠ مليون دينار ومدته ١٠ سنوات قابلة للتجديد.

ويهدف الصندوق بحسب **حبيب** الى تحقيق عوائد منافسة للأدوات المالية التقليدية قصيرة ومتوسطة الأجل المتاحة في السوق الكويتي، مشيراً الى ان الشركة تستثمر أموالها في الأدوات المالية النقدية المتاحة الصادرة عن الهيئات الحكومية والمؤسسات والبنوك والشركات سواء كان ذلك بالدينار أو بأي عملة أجنبية أخرى، بالإضافة الى مشاركتها في العمليات الاستثمارية مع المؤسسات المالية والمصرفية المحلية والعالمية عبر ما تقدمه هذه الجهات من صكوك مقابل ذلك والمشاركة في الإصدارات العامة والخاصة بما في ذلك المحافظ الاستثمارية لتحقيق أفضل العوائد للمساهمين بالصندوق.

ولفت **حبيب** الى ان الدراسات والأبحاث الميدانية تشير الى ان العائد المتوقع من الصندوق يبلغ ما بين ٧ و١٠ في المئة.

ردا على حملة التخويف من الصناديق السيادية

عمر بن سليمان: ليس هناك ما يدعو للقلق

ردا على ما ينشر في وسائل الاعلام الغربية عن صناديق الثروات السيادية وما يحاط بها من مخاطر بعد تفجر ازمة الائتمان العالمية، قال الدكتور **عمر بن سليمان** محافظ مركز دبي المالي العالمي ان الصناديق السيادية ليست مخيفة ولا تحمل اي توجه سياسي فهي في المقام الاول صناديق استثمارية.

ونصح الدكتور **عمر** بأن تحمي كل دولة مصالحها طالما كانت هناك شفافية بالتعامل، علما ان هذه الصناديق لها سجلات واضحة واهداف معلنة. وأضاف: ان هذه الصناديق موجودة منذ ثلاثة عقود ولها تاريخ طويل، لذلك ليس هناك ما يدعو للقلق بشأنها وهي لا تشكل اية مخاطر، وما يقال عنها يرجع الى عوامل سياسية ونفسية فقط.

ماذا قالت الفايننشال تايمز؟

وكانت صحيفة فاينشال تايمز قد اثارت موضوع الصناديق السيادية، ومما قالته:

ان بنوك الاستثمار الغربية ساعدت صناديق الاستثمار السيادية الخليجية من خلال تقديم النصح في قراراتها الاستثمارية على مدى السنوات القليلة الماضية، لكن الحال تبدلت مع تفجر أزمة الائتمان العالمية والتي جعلت هذه البنوك نفسها بحاجة ماسة الى هذه الاستثمارات».

وأضافت الصحيفة: ان هذه الاستثمارات لم تكن تتركز فقط على مؤسسات الخدمات المالية والبنوك، اذ اعلنت هذه الصناديق اخيرا صفقات لشراء حصص في شركات عالمية مهمة من مختلف القطاعات، منها على سبيل المثال اعلان «دبي انترناشيونال كابيتال» شراء حصة من شركة سوني اليابانية. كما اعلنت «مبادلة» عن شراء حصة من شركة (ايه ام دي) الاميركية، وإعلان (دبي العالمية) شراء حصة ٥,٩٪ من مجموعة الخدمات الترفيهية الاميركية (ام جي ام ميراج).

ساري عنبتاوي مديراً تنفيذيا في أبراج كابيتال



عينت «ابراج كابيتال» ساري ماهر عنبتاوي مديرا تنفيذيا مسؤولا عن ادارة التغطية.

عارف نقفي، نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة ابراج كابيتال قال اثر صدور قرار التعيين: يأتي تعيين ساري خلال فترة النمو الكبيرة التي تشهدها الشركة، واننا على ثقة بأن تعيين ساري عنبتاوي سيوفر دعما كبيرا للفريق الاداري وسيسهم في نجاح الشركة.

أحمد عثمان أحمد (البنك العقاري التجاري RECB - السودان):

القطاع المصرفي السوداني أضحى نقطة جذب لرؤوس الأموال العربية والأجنبية

نوّه مدير عام البنك العقاري التجاري REAL ESTATE COMMERCIAL BANK في السودان السيد أحمد عثمان أحمد بتحولات القطاع المصرفي السوداني الكبيرة من حيث التزامه بالمعايير الدولية والشفافية واعتماده التقنيات المصرفية الألكترونية في تعاملاته وتبنيه الخدمات الحديثة، ورأى ان هذا الطقاع أضحى نقطة جذب لرؤوس الأموال العربية الأجنبية، وعرض للتحديات مقسماً إياها الى خارجية متأتية من منافسة المصارف الأجنبية، وداخلية من منافسة المصارف المحلية بوجود نظامين إسلامي وتجاري حر، معطياً أرجحية للمحلية على الأجنبية لقربها من حاجات السودانيين ومتطلباتهم وفهمها لقدراتهم وحسن تعاملها معهم.



مصرف تجاري

■ **هل لنا بلمحة عن البنك العقاري التجاري؟**

– يعتبر «البنك العقاري التجاري» من أقدم المصارف السودانية، تأسس العام ١٩٦٧ وانطلق في مجال التمويل العقاري لذوي الدخل المتوسط والمحدود واستمر بنشاطه هذا لغاية العام ١٩٩٢، حيث شهدت هذه السنة موجة من التضخم عجز فيها عن تغطية قروض الإسكان. وكان ان نال ترخيصاً بمزاولة النشاط المصرفي التجاري، فاستطاع بين عامي ١٩٩٢ و٢٠٠٢ ان يعيد جزءاً كبيراً مما خسره فأنشأ عدداً من المجمعات السكنية في أكثر من مدينة، الى ان اطلقت الدولة برنامجها الاقتصادي فتم تخصيصه وبيعه من «مجموعة الجمعة للتجارة والإستثمار» السعودية. واليوم يمارس العقاري التجاري النشاط المصرفي التجاري المعتاد مع التركيز على تمويل النشاطات العقارية.

■ **هل يسمح للرساميل العربية والأجنبية بالمساهمة في إنشاء مصارف سودانية وبأي نسبة؟**

– الى الآن يسمح بنسبة ١٠٠ في المئة، وبالنسبة الى «العقاري التجاري» ستطرح أسهمه في نيسان ٢٠٠٨ للاكتتاب العام من الرعايا السودانيين وغيرهم.

تحولات إيجابية للقطاع المصرفي السوداني

■ **كيف تنظرون الى أداء وتطور القطاع المصرفي السوداني؟**

– شهد القطاع المصرفي السوداني في السنوات القليلة الماضية تحولات كبيرة جداً، من حيث التزامه بالمعايير الدولية وأهمها كفاية رأس المال والشفافية وإدارة المخاطر، بما يتناسب مع مقررات بازل. وقد واجه القطاع المصرفي تحدياً كبيراً بتوجهه نحو التقنيات المصرفية ولا سيّما

المنافسة محتدمة جداً لكن ثمة أرجحية للمصارف المحلية كونها الأقرب الى ذهنية المواطنين والأدرى بمتطلباته

الخدمات المصرفية الألكترونية بقيادة البنك المركزي ومتابعة من اتحاد المصارف وشركة الخدمات الألكترونية.

وقد دخل السودان مؤخراً في نظام المقاصة الألكترونية. ونتعامل حالياً على مستوى التقارير والمراجعات الألكترونية. عبر الأنظمة وليس عبر الأوراق.

وعلى صعيد التمويل شهد القطاع تطورات كبيرة في مجال تحرير سياسة التمويل والإئتمان، كما أدخلت منتجات ومحافظ استثمارية جديدة.

ومن المتوقع ان يشهد القطاع تطوراً آخر لتصبح المصارف السودانية مصدر استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية والعربية، الى ظهور مصارف عربية مثل «بنك المال» و«بنك السلام» و«بنك العرب والسودان» ومصارف حكومية سودانية طرحت أسهمها للاكتتاب العام.

تحديات خارجية وداخلية

■ **ما هي التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي اليوم؟**

– أبرز التحديات الأساسية العولمة التي ستفتح باب المنافسة واسعاً للمصارف الاجنبية ذات الإمكانات المالية الضخمة والصدقية العالية والبرامج المصرفية الحديثة.

ومن التحديات القديمة التي يواجهها القطاع وجود نظامين تقليدي في الجنوب وإسلامي في الشمال، حيث للمواطنين الحرية الكاملة في اختيار أحد النظامين، وهو ما يجعل التنافس بين البنوك يميل الى الحدة.

■ **كيف تنظرون الى المنافسة بين المصارف المحلية والأجنبية؟**

– المنافسة محتدمة جداً، لكن ثمة أرجحية للمصارف المحلية كونها الأقرب الى ذهنية المواطنين والأدرى بمتطلباته وقدراته والأقدر على تقييم أوضاعهم المالية والتعامل معهم.

مؤشرات تنبئ بمزيد من النمو

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠٠٧؟**

– نتوقع ان تكون النتائج بنهاية ٢٠٠٧ جيدة جداً حيث وصلت نسبة نمو أرباحنا الى نحو ١٤ في المئة مقارنة بالعام الماضي، وكل المؤشرات تنبئ بمزيد من النمو.

■ **ما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟**

– نتوقع نهضة كبيرة جداً لمجموعة من الأسباب، منها خاصة متعلقة بتطور القطاع العقاري مع تبني الدولة لسياسة تشجيع تمويل الإسكان بدءاً من العام ٢٠٠٨. وعلى مستوى البنك نتوقع ان ترتفع موجوداته بعد تحويله الى شركة مساهمة عامة. ■

عثمان التوم محمد الحسن

(البنك السعودي السوداني SAUDI SUDANESE BANK - السودان) :

على المصارف السودانية التحلي بالمعرفة والتكنولوجيا لتحسين أدائها



يرى مدير عام البنك السعودي السوداني السيد عثمان التوم محمد الحسن ان كل حالة تعثر لبنك مختلفة عن الاخرى، وابدى انفتاحه على كل عروض الاندماج أو الشراكة الاستراتيجية، مشيراً الى ان الجهاز المصرفي السوداني لا يزال تحت وطأة التحديات في ظل التغييرات الحاصلة في الاقتصاد السوداني، وهي تتطلب إيجاد حلول ومنتجات مبتكرة، مشدداً على ضرورة تحلي المصارف السودانية بالمعرفة والحكمة واللجوء الى التكنولوجيا الحديثة لتطوير أعمالها وأدائها.

نوفر المنتجات والخدمات كافة

■ هل لنا بلمحة عن البنك السعودي السوداني؟

– تأسس المصرف في مطلع الثمانينات برأسمال سعودي سوداني مشترك، وقد لعب دوراً كبيراً في الاقتصاد السوداني وساهم في دعم العلاقات السعودية السودانية خلال مسيرته.

ويقدّم المصرف كل المنتجات والخدمات المصرفية المتعارف عليها من تمويل وفتح حسابات.

منفتحون على الاندماج

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– أعتقد ان من واجب البنوك المركزية والأجهزة الرقابية في كل بلد ان تدرس حالة كل مصرف تعرّض الى أزمة على حدة لاتخاذ قرارات إمّا بإنقاذه وانتشاله من التعثّر أو بعدم التدخل وفق مصلحة الاقتصاد الوطني. فكل مصرف يتعرض لصعوبات وأزمات لكن ذلك لا يعني انهياره، وعلى الجهات الرسمية معالجة كل حالة بمفردها.

وقد تعرّض مصرفنا في السابق الى أزمة إذ أضحت حساباته مكشوفة. وقد قام البنك المركزي السوداني بالتدخل فسدد التزاماته المالية وسمح له بالبقاء والاستمرار في ممارسة نشاطه بعد تسوية أوضاعه.

وبالفعل استطعنا ومنذ شهر آذار (مارس) ٢٠٠٧ استعادة نشاطنا وتحسّنت الأوضاع ونحتاج طبعاً الى وقت إضافي للعودة الى ازدهارنا السابق والعمل على تحقيق الأهداف المنشودة.

وفي رأيي ان كل حالة تعثّر مختلفة عن الأخرى وقد تلجأ بعض المصارف الى زيادة رأس المال أو التصفية أو الاندماج. وأظن ان البنك السعودي السوداني أقرب الى الاندماج مع مصرف قوي يتمتع بالخبرة العالمية، بعد تطوير إمكاناتنا وتأهيل كوادرنا البشرية. ونحن منفتحون لأي فرصة أو مشروع اندماج أو شراكة استراتيجية، وندرس الأفكار بعمق وجدية وسنختار العرض الأفضل لنا.

التحلي بالتكنولوجيا والمعرفة

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– لا يزال الجهاز المصرفي السوداني تحت وطأة التحديات في ظل التغييرات الحاصلة في الاقتصاد السوداني. وهذه التغييرات تتطلب إيجاد حلول ومنتجات مبتكرة وعدم الاتكال على الخدمات القديمة، لذا يجب على المصارف التحلّي بالمعرفة والحكمة واللجوء الى التكنولوجيا الحديثة لتطوير أعمالها وأدائها.

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– بعض المصارف العربية قادرة على مواكبة التحديات العالمية وحصلت على تصنيفات مرتفعة وبدأت بالتوسّع. لكن البنوك السودانية لا تزال ضعيفة نسبياً، لا سيّما أنها محلية ولم تدخل أسواق عربية أخرى بطريقة واسعة، كما ان رؤوس الأموال الأجنبية بدأت حديثاً بالدخول الى السودان. لكن مع الوقت ومع زيادة الانتشار يمكن للمصارف السودانية مواكبة الصناعة المصرفية إقليمياً وعالمياً.

تفعيل الضوابط

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– المطلوب تفعيل التشريعات والضوابط المعمول بها والتعامل جدياً مع الأجهزة الإشرافية لتفادي المشكلات وأرى ان بعض المعايير تحتاج الى تعديلات ومرونة من البنك المركزي كي تستطيع المصارف لعب دور أكثر فعالية.

رفعنا رأس المال الى ٣٠ مليون دولار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– استطعنا ان نؤمن الحد الأدنى المطلوب من رأس المال للمصارف وهو ٣٠ مليون دولار. كما قمنا بتغطية حسابنا مع البنك المركزي كاملاً الى جانب الإيفاء بالتزاماتنا مع المراسلين الخارجيين.

وبذلنا جهوداً لإيضاح الأزمة التي مرّ بها البنك للعملاء ومعظمهم استمر في التعامل معنا مع استرداد الزبائن الذين خسرهم البنك أثناء محنته مع جذب زبائن جدد.

ومن أبرز الخطوات التي قام البنك بها تحصيل الأموال والودائع التي ساهمت في وقوعنا في الأزمة، عبر التفاهم وتوفير التسهيلات لبعض العملاء أو عبر القضاء مع آخرين.

ونتوقع مع نهاية هذا العام، ان تتوضّح الرؤية المالية للمصرف بطريقة تخوّله العمل دون دعم من البنك المركزي.

من ناحية أخرى، بدأنا بتحسينات داخلية من حيث تدريب وتأهيل الكوادر البشرية وتأهيلها في مختلف الأقسام. ■

هاشم عمر عبد الله محمد

(بنك الادخار والتنمية الاجتماعية SAVING & SOCIAL DEVELOPMENT BANK - السودان) :

القطاع المصرفي السوداني يشهد تحولات كبيرة متأثراً بالازدهار

ينشط بنك الادخار والتنمية الاجتماعية في السودان بتقديم التمويلات الصغيرة المساهمة في التنمية الاجتماعية عبر فروعه الثلاثين المنتشرة في المناطق السودانية.

مدير عام البنك السيد هاشم عمر عبد الله محمد عرض لتحولات البنك خلال السنوات الماضية، منوها بما حققته المصارف السودانية والمصرف المركزي السوداني الذي يقود القطاع بطريقة جيدة وسليمة، مشيرا الى تحقيقه أرباحا وصلت الى ١٠ ملايين جنيه سوداني خلال عشرة أشهر.



متخصص بالتمويلات الصغيرة

■ **هل لنا بلمحة عن «بنك الإدخار والتنمية»؟**

– تأسس المصرف عام ١٩٧٤ وكان يعمل في إقليم الجزيرة المدني حصراً، وذلك لخدمة الفقراء ومساعدتهم على مكافحة الفقر والعوز. ولكن الدولة السودانية قامت بهيكلة القطاع المالي ورفعت رأسمال البنك، خصوصاً ان ٧٥ في المئة من أسهمه تعود الى وزارة المالية و٢٥ في المئة الى البنك السوداني المركزي.

وينتشر المصرف حالياً في السودان من خلال فروعه الثلاثين ويبلغ رأسماله ١٥٠ مليون جنيه أي حوالى ٧٥ مليون دولار. وينشط في تقديم التمويلات الصغيرة المساهمة في التنمية الاجتماعية.

ونذكر ان رأس المال موقوف أي ان الأرباح لا توزّع على المساهمين.

المصارف السودانية الى تطور

■ **ما تقييمك للقطاع المصرفي السوداني حالياً؟**

– لقد شهد القطاع المصرفي تحوّلاً كبيراً في السودان تأثراً بالتغييرات والازدهار في الأسواق العربية. وقد دخلت التكنولوجيا الحديثة وأنظمة الصرّاف الآلي الى المصارف المحلية وساعدت في تسريع العمليات المصرفية، فصرف شيك في الخرطوم مثلاً كان يتطلب ٧٢ ساعة بينما اليوم تتم العملية في دقائق معدودة. كما زادت رساميل المصارف مما رفع قدرتها على تمويل القطاعات الاقتصادية الأخرى.

عوائد البنك ارتفعت بنسبة ٣٠ ٪

المصارف السودانية قادرة على التحديات

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– أصبحت المصارف السودانية أقوى من السابق وقد حققت نمواً جيداً في السنوات الأخيرة. والبنك المركزي السوداني يقود القطاع المالي بطريقة جيدة وسليمة، وأعتقد ان المصارف السودانية قادرة على خوض التحديات العالمية مع زيادة رساميلها وتحسين أدائها.

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– من الضروري وجود قوانين تضبط القطاع، إضافة الى التقنية الحديثة التي تساعد البنوك على تحسين نشاطها في كل المجالات والمساهمة في التنمية المحلية.

تشريعات كافية

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– التشريعات موجودة في السودان مثل قانون تنظيم العمل المصرفي وقانون بيع الأموال المرهونة وقوانين أخرى، إضافة الى لائحة ترخيص المصارف لكل عام مع التعديلات اللازمة، وفي رأيي ان هذه القوانين جيدة وقادرة على ضبط السوق.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟**

– لقد حققنا عوائد جيدة هذه السنة وقد نمت بحدود ٣٠ في المئة ووصل إجمالي الودائع الى ٢٠٨ ملايين جنيه سوداني والأرباح الى ١٠ ملايين جنيه حتى الشهر العاشر من ٢٠٠٧.

قوانين محفزة

■ **ما هو تقييمك لدور الدولة في تحفيز قطاع المصارف؟**

– وضعت الدولة خطة توسعية في السودان وبنوداً خاصة بزيادة رأس المال والاستعانة بكوادر بشرية محترفة جديدة، إضافة الى زيادة تمويلات قطاعات التنمية الصغيرة. ■

عبد الجبار هائل سعيد (بنك التضامن الإسلامي الدولي - اليمن):

مطلوب مؤسسة لضمان الودائع لتشجيع التعامل مع البنوك في اليمن

عبد الجبار هائل سعيد، رئيس مجلس الادارة في بنك التضامن الاسلامي الدولي، دعا المصارف للاستفادة من تجربة «نورثرن روك» الذي استخدم اموال الاسواق المالية، بدل الودائع، لاقراضها، وطالب برقابة متواصلة وفاعلة وتوعية اعلامية لضمان أمان الاستثمارات العربية. وكشف أن نسبة المتعاملين مع المصارف في اليمن لا تزيد على ٤ بالمئة، بينما عدد السكان يبلغ ٢٢ مليون نسمة.

وقال عبد الجبار سعيد ان مواجهة المنافسة تكون باندماج المصارف، وأن زيادة عدد المتعاملين مع البنوك يحققها قيام مؤسسة لضمان الودائع.

الاستفادة من تجربة «نورثرن روك»

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها، وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A).. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات حول الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– بنك NORTHERN ROCK من البنوك العريقة في بريطانيا منذ العام ١٨٥٠ حيث بدأ كشركة عقار عادية واندمج مع «NORTHERN COUNTIES PERMANENT BUILDING SOCIETY» في العام ١٩٦٥، وقد تبع ذلك الاندماج امتداد لنشاط هذا البنك.

وأعتقد ان ما حصل لبنك نورثرن روك كان كارثة مالية متوقعة، إذ قام بعمليات الاقراض بمبالغ ضخمة جدا، هذا اولا، وثانيا، قام بعملية الاقراض باستخدام الاموال من الاسواق المالية ولم يقم باستخدام اموال المودعين، إذ ان الاولى تعتبر اموالاً قصيرة الاجل، والثانية طويلة الاجل، وحيث ان الاقراض العقاري يتطلب وقتا طويل الاجل ليتم بعدها استعادة تلك الاموال المقرضة. ولذلك قام السوق المالي بطلب استعادة تلك الاموال. وكذلك نتيجة لسوق الرهن العقاري والذي يعاني من مشكلات كبيرة في الولايات المتحدة، لم يكن متوقعاً ان تكون الازمة بهذا الحجم. واعتقد ان البنوك يمكنها الاستفادة من هذه التجربة بزيادة الحيطة والحذر في عمليات الاقراض العشوائي، كما أن عليها زيادة تشجيع عملية الادخار الطويل الاجل، اذ انه السبيل الآمن لحماية البنك من المطالبة السريعة باستعادة الاموال بشكل سريع قد يربك المصرف ويؤثر في ثقة العملاء فيه ويخفف من الفجوات بين الودائع والقروض. كما يجب زيادة المتطلبات المصرفية الاحترازية والتي تحمي البنك من اي سقوط، كإنشاء ادارة مخاطر متمكنة تستطيع قياس مدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك في الوقت المناسب ومراقبة الفجوات بين الودائع والقروض بشكل دقيق، اضافة الى الدقة في إعداد التدفقات النقدية (CASH FLOW) في المؤسسة والتنويع في المحفظة الائتمانية.

مطلوب رقابة فاعلة

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وقد تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة.. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟



– أعتقد ان الاسواق العربية والنظام المصرفي العربي باتا جزءاً من هذا العالم، ولذلك ان اي تأثر في اي سوق، خاصة الاسواق المالية الكبرى كسوق اسهم نيويورك، يؤثر سلبا على بقية الاسواق ويؤدي الى اهتزاز في الثقة لدى المتعاملين ولدى المصارف، سيما وان هذه الاسواق التي تمتلكها دول لها خبرة طويلة في مجال العمل المالي والمصرفي لها تأثير كبير على بقية الاسواق الناشئة. ولذلك يجب على صناديق الاستثمار العربية تكثيف الدور الاعلامي بأمان الاستثمارات العربية واظهار الدور الفعال في الرقابة على انشطة هذه الاستثمارات من قبل الدول او المؤسسات المالية التي تشرف على هذا النوع من النشاط.

دور تنموي واجتماعي للمصارف

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– بالنسبة لليمن، خاصة في الآونة الاخيرة، نجد نمو الحس المصرفي والثقافة المصرفية بين اوساط مختلف شرائح المجتمع ولذلك نجد تنامي عدد الحسابات المفتوحة في البنوك المحلية بشكل متزايد. كما ان البنوك اليمنية تؤدي الآن دوراً فعالا في التنمية في اليمن، خاصة البنوك الاسلامية والتي من اهدافها التنمية والمجتمع، حيث ان المال يعتبر مشاركة بين البنك والمستثمر، ولذلك نجد ان هذه البنوك بدأت تمول مشاريع تنموية كبيرة في البلد، كما ان هناك دوراً اجتماعياً كبيراً للبنوك الاسلامية، خاصة مع تدشين تمويل المشروعات الصغيرة لتشجيع الحرفيين في البلد. ولذلك اتوقع ان يكون هناك دوراً كبيراً وفعال للبنوك المحلية عامة والبنوك الاسلامية، خاصة في زيادة النمو الاقتصادي في اليمن، خصوصا ان نسبة المتعاملين مع البنوك ما زالت متواضعة، اذ انها في حدود ٤ ٪ من عدد السكان البالغ ٢٢ مليون نسمة، اضافة الى ضرورة تحديث وتطوير نظام السجل العقاري الذي ما زال يدويا وغير مبسط، خاصة في امور الرهن العقاري كضمانٍ القروض.

الاندماج هو الحل للمنافسة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة ؟

– برأيي ان البنك يستطيع ذلك ولكن بشرط ان يتم استقدام الخبرات المصرفية القوية. وبالفعل قامت بعض البنوك بذلك، وكذلك قامت مؤخرا بتطوير انظمتها وتحديث التكنولوجيا المستخدمة فيها، ما جعل اداءها افضل، ولكن نحن بصدد تكتلات عالمية كبيرة، الصغير فيها لا يستطيع ايجاد مكان له، ولذلك ارى ان تقوم بعض البنوك المحلية بالاندماج لكي تصبح كبيرة وتستطيع المنافسة في هذا العالم المليء بالاندماجات والتكتلات الاقتصادية وفي ظل عولمة السوق. ان المنافسة قوية، وبقدر ما يكون البنك مستخدما للتكنولوجيا الحديثة، وبقدر ما تكون خدماته آلية، بقدر ما تكون المنافسة عليه اسهل. لذا، يجب على المصارف العمل على استكمال المتطلبات العالمية كافة، اذا ما وُجد قصور في ذلك. ولكن اعتقد ان بعض العربية تستطيع المنافسة وبقوة في السوق العالمي بقوة اكبر اذا اندمجت مع بعضها البعض.

مؤسسة لضمان الودائع

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– على صعيد التشريعات المطلوبة في اليمن اعتقد اننا بحاجة ماسة الى انشاء مؤسسة ضمان الودائع وسوق الاوراق المالية، اضافة الى تعديلات عديدة في التشريعات والقوانين والانظمة واهمها في انظمة السجل العقاري.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟

– نتمنى ان تكون النتائج المتوقعة في نهاية عام ٢٠٠٧ جيدة ومرضية للمساهمين، لا سيما بعد رفع رأسمال البنك الى ما يعادل ٥٠ مليون دولار، وللمودعين الذين نمت ايداعاتهم بما يزيد عن ٢٠٪. ■

محمد الزبيري (بنك اليمن والخليج - اليمن):

تطوير خدماتنا بما يوازي التطور المصرفي العالمي

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك اليمن والخليج ومؤسسه محمد الزبيري عن دخول شريكين استراتيجيين مع البنك هما البنك التجاري ومؤسسة التمويل الدولية، كاشفاً عن تغيير مرتقب في أعضاء مجلس الإدارة والانطلاق بتنفيذ خطط تطويرية تسمح بتوسع البنك وتطوير خدماته بما يوازي التطور المصرفي العالمي.

وفي ما يلي حديث الزبيري الى «البيان الإقتصادية»



سباقون في خدماتنا

■ **هل لنا بلمحة عن بنك «اليمن والخليج»؟**

– بنك «اليمن والخليج» مصرف جديد أنشأته شخصياً بالتعاون مع بعض المساهمين ما بين العامين ١٩٩٩ و ٢٠٠١، وكان السباق الى اتباع أحدث نظام مصرفي ألكتروني في اليمن حيث الفروع مربوطة ببعضها البعض بواسطة الكمبيوتر (ON LINE). كما انه كان أول من باشر خدمة البنك الناطق وخدمات الرسائل المصرفية القصيرة (SMS) والصراف الآلي (ATM). ومن أهدافه تقديم خدمة مصرفية متميزة تعتمد الأنظمة المصرفية المتطورة.

يضيف السيد الزبيري: سياستنا المصرفية متحفظة الى حد كبير ولكننا نلعب دوراً أساسياً في عمليات الإقراض، ولا سيّما في مجالي المقاولات والتجارة.

تطوير القوانين المصرفية

■ **كيف تنظرون الى تطور القطاع المصرفي اليمني ونموه في المستقبل؟**

– بصراحة قد يكون الجواب بمثابة مدح للذات، ولكنها الحقيقة، فالقطاع المصرفي اليمني وتحت تأثير موجة التنافس لتقديم خدمات مصرفية استطاع ان يوفر أفضل الخدمات للعملاء عبر الإنترنت أو الرسائل القصيرة وغير ذلك.

وفي مجال آخر ثمة تطور على صعيد القوانين المصرفية من خلال صدور قانونين تبناهما البنك المركزي وهما قانون التمويل التأجيري والذي الى الآن لم يتم طرحه أو تنفيذه بسبب عدم وجود آلية لتطبيقه. وهناك أيضاً قانون اعتماد التوقيعات الألكترونية كأداة قانونية في عملية الصرف والإيداع لدى المصارف، إضافة الى إلزام البنك المركزي المصارف بزيادة رؤوس أموالها ورفعها من مليار و٥٠٠ مليون ريال الى ٦ مليارات في العام ٢٠٠٩. وهذه مؤشرات إيجابية سوف تدفع القطاع الى الأمام.

لا بد لمصارفنا ان تكون على قدر المسؤولية ومستعدة للمنافسة

تحديات أمام المصارف اليمنية

■ **ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في اليمن ليلعب دوره بشكل فعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟**

– من المتوقع ان تكبر التحديات مع الوقت، لأن ثمة لاعبين عديدين بدأوا يدخلون السوق المصرفي اليمني، ومنهم بنك «قطر الوطني». كما ان ثمة مصارف أخرى تعتزم المجيء. وهناك طلبات عدة لافتتاح فروع لمصارف عربية، وهذا يعني ان مجال التنافس سوف يشتد، وبالتالي سيشكل تحدياً جدياً للمصارف اليمنية، ولا بد لهذه الأخيرة ان تكون على قدر المسؤولية ومستعدة للمنافسة. ومما لا شك فيه ان المنافسة ستكون شديدة لا سيما مع المصارف العربية لأنها أكبر وأقوى من المصارف اليمنية ولديها الخبرة الواسعة.

منافسة المصارف الأجنبية في المدى الطويل

■ **كلامكم يعني ان المصارف اليمنية غير قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث كلفة اعتماد التكنولوجيا والتقنيات المصرفية مرتفعة، إضافة الى متطلبات توافر الموارد البشرية الكفية وتحديات تطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة وشرط الرسملة؟**

– بإمكان المصارف اليمنية في المدى القصير ان تنشط في سوقها وهي على أتم المعرفة به وبمتطلباته، لكن على المدى البعيد قد تصطدم مصارفنا بتوسع المصارف الأجنبية كونها تمتلك التقنيات والمعرفة اللازمة والخبرة الواسعة في مختلف الأسواق.

إنشاء سوق للأوراق المالية

■ **ما هي وفقاً لخبرتكم التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المصرفية والسوق المالية في اليمن؟**

– الخطوة الأهم هي إنشاء سوق للأوراق المالية لما تقدمه من دعم ومساندة في مجال جذب الإستثمارات واستثمار رؤوس الأموال، وهذا ما سيكون بالتأكيد مفيداً للسوق اليمني. وفي هذا الإطار نطالب بتعزيز السلطة القضائية وتأهيل خبراتها واختصاصاتها المصرفية، باعتبار ذلك خطوة مساندة لازدهار المصارف اليمنية.

هذا ومن المقرر إصدار قانون لضمان الودائع سيترك بالتأكيد أثراً إيجابياً في القطاع المصرفي اليمني.

شراكة استراتيجية

ولا تزال حصة مصرفنا تنمو، والمتوقع ان تحقق قفزات نوعية في المستقبل القريب، خصوصاً بعد دخولنا في شراكة مع «البنك التجاري» و«مؤسسة التمويل الدولية» ستثمر زيادة في محفظتنا لتصل الى ١٦ مليار ريال بما يعادل ٦٠ مليون دولار منها ودائع.

توسع عبر فتح فروع

■ **ما هي الخطط التي تضعونها للمستقبل؟**

– بدخول شركاء جدد معنا سوف تتغير البنية الأساسية للمصرف، كما سيتغير أعضاء مجلس الإدارة الذي سيضع السياسة الجديدة للمصرف. وكخطوات عريضة سنتجه الى فتح فروع جديدة وربما نتجه مباشرة الى تمويل الأفراد بعدما نجحنا في تمويل المؤسسات والشركات. ■

أحمد الخاوي (بنك اليمن والكويت للتجارة والإستثمار YKB - اليمن) :

على المصرف المركزي وضع معايير رقابية تفادياً للأزمات والعثرات وحفاظاً على حقوق المودعين

عريق في ممارسة نشاطاته المتحفظة في السوق اليمني، أنه «بنك اليمن والكويت للتجارة والإستثمار» صاحب الموقع المتقدم بين نظرائه.

المدير العام (ورئيس مجلس ادارة جمعية البنوك اليمنية) السيد أحمد الخاوي تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن دور شركة الخدمات المصرفية في تحديث البنى التحتية الخاصة بالبنوك اليمنية خلال السنوات العشر الماضية، معدداً خدماتها في مجال تقديم المشورة و المساعدة الفنية. مشدداً على ضرورة قيام عمليات استحواذ واندماج لخلق كيانات مصرفية عملاقة منافسة في ظل انفتاح السوق اليمني أمام مصارف عربية وعالمية ذات رساميل ضخمة.

واذ لفت الى تحدي القضاء التجاري وما توصل اليه الجهاز القضائي من حلول لها، تمنى على المصارف اليمنية دعم الجمعية، وعلى المصرف المركزي وضع معايير رقابية تفادياً للأزمات والعثرات وحفاظاً على حقوق المودعين.



■ هل لنا بلمحة عن بنك اليمن والكويت؟

– أسس البنك منذ ٢٨ سنة في اليمن وقد تبنى مجلس الإدارة سياسة متحفظة منذ انطلاقته، نتج عنها مركز وموقع متقدم للبنك في السوق.

التصنيف لا يمنع الأزمات

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– تصدر التصنيفات عن مؤسسات عالمية معترف بها ولا مجال للتشكيك فيها. و«نورثرن روك» يحمل تصنيفاً من فئة A وتعثره يعود الى حصول عمليات مصرفية غير سليمة، وبالتالي فالتصنيف لا يمنع الأزمات.

ونذكر هنا ان القطاع المصرفي اليمني تعرض الى أزمة مشابهة وعمد المصرف المركزي اليمني الى تصفيته. وقد أثرت هذه الأزمة على سمعة المصارف الوطنية والعاملة في السوق رغم ان مشكلات هذا المصرف هي حالة خاصة ولا يمكن تعميمها على المصارف الأخرى.

الشركة اليمنية للخدمات المالية

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي اليمني حالياً؟

– خلال فترة رئاستي لجمعية المصارف في اليمن لمدة ست سنوات، حاولنا إنشاء شركة للخدمات المصرفية لمساعدة المصارف اليمنية على تحديث بناها التحتية، واستطعنا فقط في السنة الخامسة من تأسيسها تطوير قواعد وأسس عمل البنوك الوطنية جماعياً بطريقة مدروسة، واستعنا لذلك بخبرات أجنبية وعالمية في هذا المجال. وهذه الخطوة جاءت نتيجة المحاولات الفردية المكلفة من البنوك اليمنية خلال السنوات العشر الماضية لإنشاء بنية تحتية حديثة واعتماد برامج الكترونية متطورة. وقد نجحت بعض المصارف في مساعيها، فيما تأخرت بنوك أخرى، وتحاول في الوقت الحاضر تحديث أنظمتها للحاق بالمصارف الأخرى.

وبالعودة الى شركة الخدمات المصرفية، فقد تأسست «الشركة اليمنية للخدمات المالية» برأسمال ٣ ملايين دولار ساهمت فيه كل المصارف، وستقوم بخطوة أولى وهي تأمين برنامج مركزي لربط البنوك وفروعها مع البنك المركزي ثم ربط البنوك اليمنية مع المصارف العربية كمرحلة ثانية، وصولاً الى ربطها مع البنوك العالمية كمرحلة نهائية. ومن مهام الشركة تقديم المشورة والمساعدة الفنية للبنوك التي لم تنته من تطوير بنيتها.

الحاجة الى كيانات عملاقة

■ هل تعتبرون ان المصارف اليمنية قادرة على مواكبة التطورات العالمية وتطبيق المعايير الدولية؟

– تحاول البنوك اليمنية تأهيل كوادرها وتطوير برامجها وخدماتها، وبعضها كما ذكرنا يسير على الطريق الصحيح. لكن أعتقد أننا لا زلنا في حاجة الى مزيد من التطوّر وقيام عمليات استحواذ واندماج لخلق كيانات مصرفية عملاقة ومنافسة في ظل انفتاح السوق أمام مصارف عربية وعالمية ذات رساميل ضخمة، إضافة الى قدرتها على تطبيق المعايير الدولية بما فيها «بازل ٢».

تحديات القضاء التجاري

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– ثمة عقبات وتحديات عدة تواجه المصارف اليمنية أبرزها القضاء التجاري. وقد شهدت السنوات القليلة الماضية بعض التحسينات والتحديثات في القضاء عبر إنشاء محاكم جديدة لكنها لم تكن كافية.

لذا لا تزال المصارف تعاني بطئاً في بت القضايا المالية، علماً أننا نعلّق آمالاً كبرى على وزير العدل الحالي الذي يتمتّع بخبرة طويلة وقد شغل منصب رئيس محكمة تجارية سابقاً. وقد قام الوزير المذكور بإصلاحات عدة لجهة تأهيل الكوادر وتطوير المحاكم الحالية واختيار نخبة من القضاة للمحاكم التجارية.

كما نظر بعض القضاة في مسألة الفوائد الموقوفة والمجمّدة وأصدروا أحكاماً فيها وهذه الخطوة ستمنع العملاء من التلاعب والاطمئنان الى حصول البنك على ربع المبلغ الذي أقرضه للعملاء.

ومن هنا، نتمنى قيام محاكم قيادية للإستئناف واعتماد قضاة مؤهلين في مجالات عديدة ومختلفة، وهذا التطوّر في القضاء يعود بالفائدة على أداء وعمل المصارف اليمنية ويشجّعها على زيادة رساميلها والاندماج، فضلاً عن اتجاهها نحو تمويل القطاعات كافة.

نعمل على تطوير نشاطاتنا

■ ما هي أهم مشاريعكم المستقبلية؟

– اتخذ المصرف المركزي في اليمن قراراً برفع رأسمال البنوك الى ٦ مليارات ريال يمني أي ما يعادل ٣٠ مليون دولار بحلول عام ٢٠٠٩. و«بنك اليمن والكويت» يعمل على رفع رأسماله وتطوير نشاطاته وفق خطط مدروسة ودقيقة، لا سيّما مع منح تراخيص لمصارف جديدة برساميل أجنبية تفوق الرأسمال المطلوب في اليمن بأضعاف. كما يستخدم المصرف برنامج "IFLEX" المعلوماتي العالمي وقد حاز على المركز الأول خلال السنوات الثلاث الماضية على التوالي.

ونعتمد حالياً برنامجاً لتطوير وتأهيل وتدريب الكوادر المصرفية في البنك.

التشديد بالمعايير الرقابية

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى على كل المصارف اليمنية ان تدعم جمعية البنوك اليمنية التي تمثل المصارف العاملة في السوق وتجهد لمساعدتها على تطوير أدائها وخدماتها. كما نأمل في أن يتشدّد المصرف المركزي اليمني في وضع معايير مصرفية رقابية لتفادي أزمات وعثرات ممكنة حفاظاً على حقوق المودعين ولعل ذلك ما أدى الى إنشاء شركة لضمان الودائع لحماية وضمان أموال المودعين ويساهم البنك المركزي ووزارة المالية بنسبة كبيرة من رأسمالها الى جانب مصارف يمنية كل بحسب نشاطه

د. علي البحر (بنك التسليف للاسكان HOUSING CREDIT BANK - اليمن):

تأثير محدود لأزمة الإئتمان العقاري العالمية على المصارف والمؤسسات المالية العربية

يشير رئيس مجلس إدارة بنك التسليف الإسكان HCB في اليمن الدكتور علي البحر الى ان المصارف والشركات اليمنية قد لا تتأثر كثيراً بالخضات والأزمات المالية التي تتعرض لها المصارف والشركات المالية الأميركية والعالمية، كون استثماراتها لدى المؤسسات العالمية محدودة جداً، لأن هذه الاخيرة اصبحت متحصنة بعدما اتخذت الإجراءات كافة لمواجهة أي مشكلة.

وحول تأثر المصارف والمستثمرين العرب بأزمة الإئتمان العقاري العالمية رأى البحر انه لا بد من أن يكون هناك تأثر بدرجة أو بأخرى لأن الأسواق المالية العالمية متداخلة ومترابطة، معدداً بعض الاختلالات المالية المنتظر حدوثها مستقبلاً.

وفي ما يلي الحوار الذي أجرته «البيان الإقتصادية» مع د. البحر:



واجب دراسة أي استثمار

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– لم تتمكن الحكومة البريطانية من انتشال بنك «نورثرن روك» من أزمته حتى الآن، بالرغم من دعم البنك المركزي البريطاني بعشرات مليارات الجنيهات.

وتعود أزمة «نورثرن روك» الى إخفاق المقترضين منه في سداد أقساطهم وفوائدها، بحيث وجد البنك نفسه يحوز مجموعة كبيرة من الأوراق المالية الاستثمارية لكن من دون قيمة.

وقد تقدم عدد محدود من المستثمرين لشراء البنك بأسعار متواضعة، ومن المستثمرين المتقدمين رجل الأعمال البريطاني ريشار برونسون صاحب شركة طيران ناجحة، لكن لم تبت عملية الشراء حتى الآن، الأمر الذي أدى الى هبوط شديد في قيمة أسهم البنك وجعل صغار المودعين في مهب الريح.

أما بالنسبة الى مسألة التصنيف فثمة مؤسسات متخصصة مثل «فيتش» و«ستاندرد أند بورز» و«موديز» وتغطي تصنيفاتها مجموعة هائلة من الشركات العالمية والصناديق والدول، وبالتالي فهي تغطي نظرياً كل العالم وكل الأسواق. وهنا يتضح مقدار الجهد الكوني لشركات التصنيف المالي. لكن التوقيت الزمني لنتائج تقييمها قد لا يتزامن بالضرورة مع الأزمات المحتملة والفعلية التي تواجهها الشركات والمصارف.

كما وتقوم البنوك الإستثمارية العالمية بتصنيف بعضها البعض، وهذا التصنيف يمكن ان تستفيد منه البنوك وصناديق الإستثمار العربية، وذلك لا يسقط واجب دراسة كل استثمار على حدة بتأثير من العوامل والظروف المحيطة به والبيئة التي يكون فيها.

تأثر عربي محدود بأزمة الإئتمان العقاري

■ لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– الحاصل ان البنوك تقوم بإقراض ملايين من الأشخاص لتمويل شراء منازل سكنية مقابل قروض طويلة الأجل تصل فوائدها السنوية الى ٧ أو ٨ في المئة، حيث يقوم المقترضون بتسديد أقساط تغطي جزءاً من الفائدة وآخر من القرض. بالمقابل فإن البنوك تقوم بتجميع هذه القروض لتعيد بيعها من المستثمرين والبنوك الإستثمارية والتجارية وصناديق الإستثمار على مستوى العالم. وقد جرت العادة ان تتولى البنوك الأميركية تسويق وترويج هذه القروض كأدوات استثمارية مع الاحتفاظ لنفسها وعملائها بجزء من هذه القروض للإستثمار. أما كيف يمكن ان تتأثر المؤسسات المصرفية وصناديق الإستثمار العربية ومنها السودانية، فعندما تطرح البنوك العملاقة أمام البنوك العربية ومنها اليمنية استثمارات لتعود وتقع هذه البنوك في التعثر لكن بتقديري أن استثمارات الأفراد والمؤسسات اليمنية على هذا الصعيد شبه معدومة.

والمجال الثاني لتأثير المصارف والمؤسسات اليمنية هو من طريق تراجع قيمة أسهم البنوك الواقعة في أزمة الإئتمان العقاري، وبالتالي تراجع أسهم المصارف والمؤسسات اليمنية، وهذا أيضاً في تقديري احتمال محدود لأن المستثمرين اليمنيين والبنوك اليمنية لا يقبلون كثيراً على الاستثمار عبر شراء الأسهم.

الاحتمال الثالث هو ان يتعرض بنك أو أكثر من البنوك العالمية الكبرى لهزات مالية عنيفة، هنا سيكون الضرر أكبر على المستثمرين اليمنيين والعرب وبالذات اليمنيين لأن معظم استثماراتهم على شكل ودائع لدى تلك البنوك، وفي تقديري ان حدوث مثل هذه الحالة احتمال محدود جداً لدى البنوك العالمية ذات الإمكانات لمواجهة الهزات المالية ولديها الطرق والوسائل الكفيلة بإعادة رسملتها، فقد خصّص مثلاً بنك «سيتي غروب» CITIGROUP حوالى ١٢ مليار دولار أميركي من أرباحه في الربعين الثالث والرابع من العام ٢٠٠٧، لمواجهة الديون العقارية الأميركية غير المحصلة، وقام البنك السويسري UBS بطرح أسهم بقيمة عشرة مليارات دولار من الاكتتاب في سنغافورة وماليزيا والإمارات العربية والمملكة العربية السعودية، على ان يستخدم جزء لمواجهة أزمة القروض العقارية في السوق الأميركي.

اختلالات مالية في المستقبل

يضيف د. البحر: يبقى انه سيكون هناك تأثر بدرجة أو بأخرى، لأن الأسواق المالية العالمية متداخلة ومترابطة ولا يمكن فصل بعضها عن بعض وستتوقف درجة التأثير على التركز في الاستثمارات، بمعنى ان البنك أو المستثمرين الذين يمتلكون نسبة كبيرة من أصولهم واستثماراتهم من هذا النوع من الأدوات الإستثمارية (الإستثمار في سوق العقار الأميركي) سيتعرضون لأزمات مالية بقدر نسب تركز استثماراتهم. وسيترتب العديد من الإختلالات المالية مستقبلاً منها:

١ – مشكلة الفوائض والعجز من موازين المدفوعات العالمية ومنها ميزان المدفوعات الأميركي وموازين مدفوعات البلدان ذات الفوائض منها الصين والبلدان النفطية واليابان وبريطانيا وألمانيا وروسيا.

٢ – اضطراب شديد في أسعار صرف العملات.

٣ – هناك فرص يمكن الاستفادة منها وهي تتضمن الفوائد على العملات الدولية وقيم الأسهم، الأمر الذي يتيح إمكانية استخدام جزء من الفوائض العالمية في تنمية الإقتصاد المحلي والإقليمي للعديد من البلدان النامية، بما فيها العربية واليمن. ■

محمد بركات (بنك مصر - MISR BANK) :

تعاميم وضوابط البنوك المركزية تساعد المصارف على تجنب المخاطر غير المحسوبة



توقف رئيس بنك مصر محمد بركات في حديثه الى «البيان الإقتصادية» عند إيجابيات قانون المصارف الصادر مؤخراً في مصر، مشدداً على ان التعاميم والضوابط التي تصدرها البنوك المركزية تساعد المصارف على تجنّب المخاطر غير المحسوبة وبالتالي التعثر والإفلاس.

وإذ نوّه بتطور أداء المصارف المحلية بما يسمح لها بتعزيز قدراتها التنافسية في الأسواق الإقليمية، لم ينف حاجة هذه المصارف الى زيادة رؤوس أموالها وتطوير أنظمتها الإدارية والاندماج في ما بينها لإيجاد كيانات عملاقة قادرة على منافسة المصارف العالمية.

تطوير وإصلاح القطاع المصرفي المصري

■ انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟

– المصارف العربية عموماً والمصرية خصوصاً تمرّ في مرحلة تطوير وإصلاح مستمرة منذ اربع سنوات. فقد صدر في مصر قانون لرعاية القطاع المصرفي، وقد نص في إحدى مواده على جعل البنك المركزي تابعاً مباشرة لرئيس الجمهورية المصرية، مع العلم ان للمركزي صلاحيات واسعة في الرقابة على المصارف.

ومن إيجابيات القانون المذكور انه ساهم في تعزيز رؤوس أموال المصارف المحلية، وخروج البنوك الأضعف من السوق عبر الاندماج أو الاستحواذ، إضافة الى خصخصة بعض المصارف العامة مثل بنك الإسكندرية وبنك القاهرة. كما أنه أضفى تحسناً ملموساً على أوجه التعاون مع المؤسسات المالية العالمية.

ومن هنا، فالتعاميم والضوابط التي تصدرها المصارف المركزية في كل الدول العربية تساعد المصارف على تجنّب المخاطر غير المحسوبة وبالتالي التعثّر والإفلاس.

أما بالنسبة الى تصنيف المصارف، فهو يتعلق أيضاً بتصنيف الدولة السيادي التي تنتمي إليها. كما ان فئة التصنيف مهما ارتفعت لا تمنع تعثّر المصرف وهذا ما تعرّض له ايضاً «سيتي بنك» (CITIBANK).

١١ مليار دولار الاستثمارات الأجنبية

■ لاتزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟

– بعض المصارف تعمل في تمويلات طويلة الأمد تتضمن مخاطر أكثر من غيرها وتتطلب إدارة مؤهلة ومتخصصة. وعند تجاوز هذه المخاطر، تكون التأثيرات السلبية أكبر.

■ ما هي التحديات المطلوب مواجهتها من قبل القطاع المصرفي في بلدكم الشقيق ليلعب دوره بشكل صحي وفعال في تحسين نمو الاقتصاد الوطني؟

– تشارك المصارف بفعالية في تحسين نمو الاقتصاد المصري الذي تجاوز نسبة ٧ في المئة، وقد ارتفعت قيمة الاستثمارات الأجنبية من ٤٠٠ مليون دولار الى ١١ ملياراً العام الماضي.

كما ان المصارف المحلية تطوّر أداءها الداخلي وهيكليتها الإدارية والمالية.

ولا شك في أن هذا التطوّر والتقدّم في المراكز المالية يساعدها على تعزيز قدرتها التنافسية للعمل ليس فقط في السوق المحلية بل الإقليمية.

المطلوب كيانات مصرفية عملاقة

■ هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟

– المصارف العربية في حاجة الى زيادة رؤوس أموالها وتطوير أنظمتها الإدارية الداخلية، والإندماج لإيجاد كيانات عملاقة قادرة على التنافس مع المصارف العالمية.

أما الكوادر البشرية العربية فهي موجودة لكنها تحتاج الى تنمية وتدريب فقط، علماً ان المصارف العالمية تستعين بالطاقات من العالم العربي نظراً للخبرة والديناميكية اللتين تتمتع بهما.

■ ■ ■

المصارف العربية في حاجة الى زيادة رؤوس أموالها وتطوير أنظمتها الإدارية الداخلية

■ ■ ■

قوانين وتشريعات مسهلة

■ ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟

– تختلف التشريعات بين دولة وأخرى ففي مصر مثلاً، ثمة مشروع لتسريع الفصل في الخلافات والشؤون المالية والاقتصادية في المحاكم الاقتصادية. كذلك، تطوّرت التشريعات المتعلقة بالضرائب والجمارك مما سمح بهامش كبير لإنشاء شركات أو تصفيتها. كما ساهم خفض الضرائب في زيادة الأعمال.

والقوانين والتشريعات ضرورية لتسهيل أعمال الشركات من دون حصول تسيّب أو فوضى.

توسّع تمويلي

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧ ؟

– استحوذ بنك مصر على بنك القاهرة كاملاً، ومن المنتظر ان تتم صفقة بيعه قبل ٢٠٠٨/٦/٣٠، حيث سيتم بعدها تدعيم المركز المالي للمصرف وتطوير أدائه لزيادة قدرته التنافسية في السنة المقبلة.

وسندخل في مشاريع تمويل عديدة في مجالي الاتصالات وتصنيع الأسمدة وغيرها. كما سنركّز على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي تتطلب إدارة خاصة بها. ■

عيسى حيدوسي (بنك التمويل التونسي السعودي - تونس):

القطاع المصرفي التونسي الأنجح والأكثر توازناً في العالم العربي

استبعد الرئيس التنفيذي في بنك التمويل التونسي السعودي عيسى حيدوسي ان تعيد المصارف العربية تجربة بنك نورثرن روك البريطاني، الذي تعثر، وذلك لاحترام هذه المصارف المعايير والضوابط الدولية.

واعتبر ان أفضل تصنيف هو الذي يعتمد على قيمة محفظة المصرف والضمانات التي تتمتع بها وقوة السيولة وإعادة دورة تمويله الذاتي، واصفاً القطاع المصرفي التونسي بالأنجح بين القطاعات المصرفية والأكثر توازناً في العالم العربي.



المصارف العربية تحترم المعايير

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟ وهل لديكم ملاحظات على الطريقة المتبعة في تصنيف المصارف؟**

– ثمة مقاييس دولية للقطاع المصرفي لا بدّ من احترامها ومنها ان تمثّل الأموال الذاتية نسبة ١٠ في المئة من إجمالي أصول البنك. وإذا تدنّت هذه النسبة، سيتعرّض المصرف للمخاطر. وهذا ما حصل لبنك «نورثرن روك» الذي قام بتمويل عمليات ذات أخطار كبيرة فضلاً عن أنه غامر بأموال المودعين.

أما في العالم العربي، فالمصارف التقليدية والإسلامية تحترم المعايير والضوابط، خصوصاً في ما يتعلق بنسبة الأموال الذاتية ومجمل الأصول التي ينص عليها بازل ٢ أيضاً.

وهذه التجربة العالمية يجب ان تدفع البنوك العربية لمواصلة إيجاد صلة مباشرة بين رأس المال والأصول ونوعيتها. وهنا نوصي بدراسة معمّقة لملفات التمويل أو المساهمة كي لا تؤدي الى خسارة أو تكوين مؤونات، إضافة الى الإنتباه الى عدم التوسع في التمويلات من دون اعتبار الأموال الذاتية.

أما بالنسبة إلى مسألة التصنيف، فهي مدار جدل دولي، وبرأيي أن أفضل تصنيف هو الذي يعتمد على قيمة المحفظة والضمانات التي تتمتع بها، وعلى مدى سيولة المصرف وإعادة دورة تمويله الذاتي والتنبه الى مجمل المعايير التي ذكرناها أعلاه.

■ **لا تزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– يجب ألا يخاطر المصرف بأموال غيره أو المودعين، وأن يوظّفها في مجالات ذات مخاطر منخفضة، مع عدم التوسع في التمويلات وبالتالي إيجاد محفظة آمنة وجيدة.

موّلنا مشاريع كبيرة

■ **هل يعتمد مصرفكم خدمات الصيرفة الإسلامية؟**

– نحترم مبادئ ومفاهيم الشريعة الإسلامية ونطبّقها حرفياً، وقد ساهمنا بقوة في تمويل مشاريع استثمارية مهمة للاقتصاد التونسي وأبرزها مشروع المترو، والبنية التحتية لمشروع البحيرة، إضافة الى إنشاء مناطق صناعية ومنشآت للمعارض الكبيرة وغيرها من المشاريع. وقد استثمرنا في دول أخرى مثل الأردن، مصر، سوريا وأذربيجان، وشاركنا في صناديق استثمارية في السعودية.

ويغطّي المصرف دولة تونس من خلال فروعه الثمانية ونسعى لافتتاح فرع في باريس، نظراً لوجود شريحة كبيرة من التونسيين ورعايا من شمال أفريقيا في فرنسا.

■ **كيف تقيّمون القطاع المصرفي التونسي؟**

–القطاع المصرفي التونسي من أنجح القطاعات المصرفية وأكثر توازناً في العالم العربي. وهو يقوم على ٣٠ بنكاً ناجحاً وتساهم بنسبة ٩٠ في المئة في الاقتصاد التونسي، أي أنه قطاع أساسي.

٨ ملايين دولار أرباحاً في ٢٠٠٧

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٧؟**

– من المتوقع تحقيق ٨ ملايين دولار أرباحاً مع نهاية ٢٠٠٧، وقد ارتفع رأسمالنا الى ٥٠ مليون دولار.

الى ذلك وضعنا خطة استراتيجية خماسية ستوصلنا الى مضاعفة أرباحنا عام ٢٠١٢، والى نسبة ٢٠ في المئة كعائد على رأس المال. ■

UIS
Unlimited Insurance Services s.a.r.l.

Unlimited Insurance Services (UIS) is newly established in Beirut. It has a specialized group who works in all the fields of Insurance and proceeds the situations of the Insurance sector for consultations and marketing in all lines of business.
UIS was the first to have a variety of unlimited services in the domain of:

I - General
Fire & Allied Perils - Burglary - Personal Accident Motor - Workmen's - Compensation
School General Public Liability - Medical_out - Patient Marine (cargo) - Contractors All risks
BBB Specialized Risks - Credit Insurance.

II - Life and Investment
International Investment and Retirement - Education Funds - Level Term Life.

Verdun, A • Al Mashnouk St • Shami Bldg. • 3rd Floor • Beirut-Lebanon
Tel.: (961-1) 800 808 • Fax: (961-1) 800 828 • Mobile: (961-3) 280 018 • E-mail: uis-com@inco.com.lb



باسل حموي (بنك عوده AUDI BANK - سوريا):

ضرورة مواكبة القطاع المصرفي السوري لتطور الصناعة العالمية

مدير عام بنك عوده – سوريا السيد باسل حموي نوّه بدور القطاع المصرفي السوري بمساهمته في النهضة الاقتصادية. وإذ تمنى على السلطات المعنية العمل على تحرير الحساب الرأسمالي وترسيخ الشفافية والإفصاح في القوانين والتشريعات المصرفية، رأى ضرورة مواكبة القطاع المصرفي السوري لتطور الصناعة المصرفية العالمية، وصولاً الى تأمين الكفاية للسوق المحلية من دون الحاجة للجوء المستمر الى المصارف الأجنبية. لافتاً الى ان القطاع المصرفي السوري حقق خلال السنوات الأربع الأخيرة نمواً كبيراً حيث وصل إجمالي موجودات المصارف الخاصة الى ٣١ مليار دولار.

تحرير رأس المال

■ **لا شك بأن هناك معوقات امام مسيرة القطاع المصرفي الخاص حيث ينفذ الانفتاح بشكل تدريجي.. فهل لديكم مقترحات لتسهيل اعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سوريا؟**

– المعلوم ان الجهات الرسمية في سوريا اتخذت إجراءات عديدة لتطوير الاقتصاد بقطاعاته كافة ومنها القطاع المصرفي الذي أدخلت اليه العديد من التسهيلات.

لكن لا شك في ان صعوبات كثيرة تعترض التقدّم الملموس للصناعة المصرفية في سوريا ومعظمها مرتبط بسياسة البلاد الاقتصادية، والتي تلحظ تقييد الحساب الرأسمالي لذا نتمنى ان يتم تحرير الحساب الرأسمالي والسماح للمساهمين بإدخال العملات الأجنبية وإخراجها، إضافة الى ترسيخ الشفافية والإفصاح في القوانين والتشريعات المصرفية، حيث من المفترض ان يواكب القطاع المصرفي السوري تطور الصناعة المصرفية العالمية، مروراً بتثبيت مكانته وموقعه في الاقتصاد المحلي وصولاً الى تأمين الكفاية للسوق المحلية من دون اللجوء المستمر الى مصارف خارجية، فضلاً عن استقطاب الرساميل الإقليمية.

المنافسة قليلة !

■ **يتزايد عدد الطلبات لانشاء المصارف الخاصة في سوريا فهل يساوركم القلق من منافستها؟**

– لا يزال عدد المصارف وفروعها في سوريا قليل جداً، فعدد فروع المصارف الخاصة مجتمعة تشكل فرعاً لكل نصف مليون مواطن.

من هنا فالمنافسة الموجودة ليست حادة، كما ان المنافسة بين المصارف العامة والخاصة شبه معدومة، لأن كل طرف يتبع طريقة عمل مختلفة عن الآخر.

■ **كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟ وكيف تتم آلية المراقبة على اعمالكم؟ وهل من ملاحظات حولها؟**

– علاقتنا ممتازة مع مصرف سوريا المركزي الذي يسعى دائما الى تحسين أوضاع القطاع، وقد خطا خطوات مهمة في السنتين الأخيرتين لجهة استقطاب كوادر محترفة في العمل المصرفي. الصعوبات موجودة لكن يقابلها جهود دائمة لتذليلها والتقدّم بهذه الصناعة نحو الأفضل.

■ ■ ■

نركز حالياً على تدريب كوادرنا البشرية مواكبة لتطور الصناعة المصرفية العالمية

■ ■ ■

مواكبة الصناعة المصرفية العالمية

■ **ينمو الاقتصاد السوري بشكل لافت حيث يزداد عدد المستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية، فماذا تتوقعون ان يكون انعكاسها على القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟**

– سيكون القطاع المصرفي من المشاركين المتقدمين في نهضة الاقتصاد السوري، ومن المنتظر ان يحقق نتائج إيجابية بما ينعكس إيجاباً على دخول الإستثمارات الجديدة. ونأمل في ان تحسن المصارف التعامل مع تمويل المشاريع المتنوعة والتصرف بحكمة، ونتمنى زيادة التدريب والتأهيل للطاقات البشرية كي تكتسب معرفة وخبرة ضروريتين لمواكبة النمو الاقتصادي على كل الصعد.

تطور مستقبلي للبنوك في سوريا

■ **كيف تقيّمون نتائج القطاع المصرفي الخاص في سوريا بشكل عام ونتائج مصرفكم بشكل خاص في العام ٢٠٠٧ ؟ وما هي مشاريعكم للعام الجديد؟**

– حقق القطاع المصرفي السوري في السنوات الأربع الأخيرة نمواً كبيراً قدّر بنحو ٦ مليارات دولار، إذ قفزت ودائع البنوك العاملة في سوريا من ٢٥ مليار دولار الى ٣١ ملياراً. وهذه الأرقام سجّلها القطاع المصرفي الخاص. أما القطاع العام فقد حافظ على حجمه المالي.

وتعتبر هذه الأرقام ممتازة، علماً ان سرعة المصارف في التوسّع لا تزال بطيئة. وفي هذا الإطار، تبشر التوقعات الى تطور أداء البنوك في سوريا مع الوقت.

تركيز على تدريب الكوادر

يضيف السيد حموي: «بالنسبة الى مصرفنا، فمؤشراتنا ممتازة، ووصل إجمالي موجوداتنا الى ٥٧٠ مليون دولار خلال سنتين، أما صافي الأرباح فقد وصلت الى حوالى ٣,٨ ملايين دولار، وحققنا نسبة نمو سنوية وصلت الى ٦٠ في المئة.

و«بنك عودة – سوريا» بدأ العمل في السوق المحلي في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، ولدينا انتشار من خلال خمسة فروع داخل دمشق وخمسة أخرى خارج العاصمة. وفي توقعاتنا تحسن في نسب النمو خلال السنوات المقبلة. هذا ونركز حالياً على تدريب كوادرنا البشرية مواكبة لتطور الصناعة المصرفية العالمية. ■



جورج الصايغ (بنك سوريا والمهجر BSOM - سوريا):

نتطلع الى تطور أكبر في السياسة المصرفية لمواكبة المعايير الدولية

اجاب مدير عام بنك سوريا والمهجر BSOM – سوريا جورج الصايغ عن اسئلة «البيان الاقتصادية» مؤكدا ايجابيات الانفتاح الذي يتم بشكل تدريجي وبوتيرة مقبولة، ونوه بالدعم الذي يلقاه البنك من المصرف الأم.

واذ اشار الى دعم القطاع المصرفي الخاص في سوريا للاقتصاد الوطني، اثنى على جهد حاكم مصرف سوريا المركزي الذي يثمر تطورا لأعمال المصارف وتأمينا لسلامة الوضع المالي.

وكان اللافت في حديث السيد الصايغ اعتذار البنك عن عدم قبول ودائع كبيرة بالليرات السورية لعجز المصارف عن توظيفها لعدم استدانة الدولة منها.

■ لاشك بأن هناك معوقات أمام مسيرة القطاع المصرفي الخاص حيث ينفذ الإنفتاح بشكل تدريجي، هل لديكم مقترحات لتسهيل أعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سورية؟

– إن عملية الإنفتاح تتم بشكل تدريجي إنما بوتيرة مقبولة جداً. وكوننا أول المصارف الخاصة التي تأسست في سورية، فقد واكبنا كافة التشريعات والقرارات التي صدرت في السنوات الأربع الماضية، ونحن نعتبر أن الخطوات التي تحققت كانت مدروسة وموضوعية. بالطبع هناك الكثير بعد للتحقيق، ونحن كمصرف خاص نتطلع الى تطور اكبر في السياسة المصرفية لتسهيل أعمالنا ومواكبة المعايير الدولية. إن المقترحات عديدة ويمكن إيجاز أهمها: أولاً، تحرير أسعار الفوائد الدائنة لتحدد من قبل السوق حسب متطلبات السيولة لدى المصارف بدلاً من أن تكون مفروضة من مجلس النقد والتسليف. ثانياً، السماح للمصارف الإقراض بضمان كفالات خارجية خاصةً بعد قدوم مستثمرين اجانب لهم تعاملات مصرفية خارجية وربما يكونون غير معروفين بالنسبة للمصارف المحلية. ثالثاً، أتمتة غرف المقاصة وربطها ببعضها بين المحافظات. رابعاً، خلق أدوات مالية تساعد المصارف على إدارة سيولتها ودعم التمويل طويل الأجل. خامساً، الإسراع في وضع إصدار أذونات الخزينة قيد التنفيذ.

أضف الى ذلك، عدداً من الخطوات التي نأمل من الحكومة ان تنجزها، مثل قانون التمويل العقاري، وإيجاد الآلية لتأسيس جمعية مصارف، وكذلك تطوير شبكة الإتصالات بشكل عام حتى تتحسن نوعية الخدمات الالكترونية التي نقدمها. هذا جزء من مقترحاتنا التي نأمل أن تستجاب في المدى القريب.

دعم المصرف الأم

■ يتزايد عدد الطلبات لإنشاء المصارف الخاصة في سورية، فهل يساوركم القلق من منافستها؟

– على الإطلاق. فالسوق السوري كبير وواعد ولم تُغطِ المصارف الخاصة بحجمها الحالي كافة متطلباته. وما زلنا نرى أمامنا فرصاً كبيرة في هذا السوق ولا بد أن يكون لكل مصرف حصة منه. أما بشأن المنافسة بين المصارف، فهي قائمة حالياً. وبطبيعة الحال، المصارف الخاصة التي تأسست في البداية ومضى اليوم على تجربتها في هذا السوق ثلاثة أو اربعة أعوام وأصبحت بنيتها التحتية مكتملة من النواحي التقنية والقانونية والبشرية، كما اصبح لديها قاعدة زبائن كبيرة وإسم معروف، هذه المصارف تمتلك قدرة تنافسية تفوق تلك التي تمتلكها المصارف الجديدة التي تنوي الدخول الى السوق، ما يجعل المنافسة أقسى بالنسبة للمصارف الجديدة. أضف الى ذلك عنصراً هاماً في هذه المنافسة، وهو دعم المصرف الأم الذي يمتلك أكثرية الحصص الأجنبية في المصرف الخاص السوري. وبنك سورية والمهجر ينتمي الى مجموعة بنك لبنان والمهجر وبالطبع يستفيد من التعاون مع بنوك وشركات المجموعة. كما أن وجودنا في السوق السوري يكمل انتشار مصارف مجموعة بنك لبنان والمهجر ويؤمن لها التواصل مع هذا السوق، الذي كانت اساساً تقدم له الخدمات المصرفية.

جهد المركزي يثمر تطوراً

■ كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟

– العلاقة مع مصرف سوريا المركزي ممتازة وتتركز على التنسيق المستمر وتبادل وجهات النظر في الأمور كافة. ويُظهر حاكم مصرف سوريا المركزي الدكتور أديب ميالة توقاً مستمراً لتطوير وتحديث عمل القطاع المصرفي، والواقع أن الجهد الذي يبذله على هذا الصعيد أثمر عدداً من القرارات التي من شأنها تطوير أعمال المصارف والحفاظ على سلامة الوضع المالي. وهذا الإستعداد الدائم والعمل الدؤوب للتطوير والتحديث وتسهيل الأعمال وتفعيل إدارة المخاطر من شأنه أن يعطي المصارف أملاً كبيراً بمستقبل القطاع المصرفي في سوريا.

نتائج مرضية

■ كيف تقيمون نتائج القطاع المصرفي الخاص في سورية بشكل عام و نتائج مصرفكم بشكل خاص في العام ٢٠٠٧؟ و ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– نتائج القطاع المصرفي الخاص في سوريا لا بأس بها في ظل المعطيات القائمة. الا أنه من المتوقع ان تتحسن هذه النتائج في الأعوام المقبلة. إن حصر الإستثمارات المتاحة للمصارف بالليرات السورية فقط، يشكل عبئاً على المصارف، خصوصاً وأنه عند بدء أعمال المصرف تكون محفظة التسهيلات لديه محدودة وريعيتها ربما لا تغطي المصاريف الثابتة لديه. وبما أن الدولة السورية حتى الآن لا تستدين من المصارف الخاصة، تعجز هذه المصارف عن توظيف الفائض من الليرات السورية، وبالتالي تتجنب حمله وهذا يعيق نمو المصارف من حيث الموجودات. كما ان التوظيفات بالعملات الأجنبية تخضع لشروط مشددة للحد من المخاطر لدرجة أن الريعية أصبحت شبه منعدمة على هذه الإستثمارات. على أي حال، بدأت وزارة المالية في الجمهورية العربية السورية بدرس إصدار اذونات خزينة ومن المتوقع إصدارها في أوائل عام ٢٠٠٨. إن هذا الإجراء يعود بالريعية على المصارف كونه يؤمن لها سبيلاً لتوظيف الفائض من الليرات السورية ولو بعائدات متدنية.

إستناداً الى هذه الأرضية، نرى أن جميع المصارف الخاصة في سوريا شهدت نمواً في العام ٢٠٠٧ وإن بنسب متفاوتة. أما بالنسبة الى نتائج المصارف في العام ٢٠٠٧، لا بد ان الأرباح التشغيلية لدى المصارف كافة قد ارتفعت نظراً لازدياد حجم محفظة التسليفات لدى كل منها، غير أن تدني سعر صرف الليرة السورية على الدولار الأميركي أنتج خسائر مباشرة في فروقات سعر الصرف لمراكز القطع التشغيلية والبنيوية للمصرف.

اعتذار عن عدم قبول الودائع الكبيرة

هذا بشكل عام، أما في ما خص بنك سوريا والمهجر، فقد شهد المصرف نسب نمو جيدة خلال العام ٢٠٠٧. فودائع الزبائن نمت بنسبة ٢٨٪ تقريبا، مع الإشارة الى أن هذا النمو تأثر بقرار من إدارة المصرف، إذ تم الإعتذار عن عدم قبول ودائع كبيرة بالليرات السورية للأسباب التي ذكرناها سابقاً، كما ازدادت محفظة التسليفات بقيمة الضعف تقريباً، ما انعكس إيجاباً على الأرباح. بالإجمال كان عام ٢٠٠٧ جيداً ونتوقع الأفضل في الأعوام المقبلة.

أما بالنسبة الى مشاريعنا للعام الجديد، نتوقع فتح ٨ فروع جديدة في سوريا للتواجد في كافة المحافظات وتغطية معظم المناطق الهامة في المدن الرئيسية تحديداً دمشق وحلب. تتألف شبكة فروعنا اليوم من ١٠ فروع منتشرة في المحافظات الرئيسية وتخدم قاعدة زبائن كبيرة الحجم. ■

عصام نشواتي (بنك سوريا والخليج - سوريا): تطور مستمر

٦ معوقات تعترض عمل المصارف الخاصة السورية

اجاب السيد عصام نشواتي مدير عام بنك سوريا والخليج على اسئلة «البيان الاقتصادية» فعدد انواع المعوقات التي تعترض المصارف الخاصة، لافتا الى التطور المستمر لهذا القطاع وتزايد الثقة به.

ولم يبد اي خوف من المنافسة لان لكل مصرف خدماته المميزة ولان السوق السوري كبير وواعد.

واكد ان الرقابة المصرفية تتواصل بشكل سليم ومرن، مما يسمح للمصارف بالتطور وتحقيق مشاريعها والتوسع.



مقترحات لإزالة المعوقات

■ لاشك بأن هناك معوقات أمام مسيرة القطاع المصرفي حيث ينفذ الانفتاح بشكل تدريجي. فهل لديكم مقترحات لتسهيل أعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سوريا؟

– لا تزال هناك معوقات أساسية تحول دون وصول الإصلاح المصرفي الى مجمل غاياته، مما يتطلب تخفيف قيود بعض الأنظمة، ومن أهم المعوقات:

– إحكام السيطرة على تداول العملات الأجنبية.

– عدم إعطاء قروض بغير العملة السورية.

– بطء عمليات المقاصة بين البنوك وتحويلها الى مقاصة الكترونية بجميع العملات.

– الرسوم والضرائب المرتفعة المفروضة على القطاع المصرفي عبئاً مما يحد من تطويرأعمالها.

– عدم إمكانية توظيف السيولة الفائضة مع ضياع الإيرادات نتيجة السيولة المعطلة على شكل ودائع لدى المصرف المركزي.

– تدني في حجم عمليات التسليف المصرفي للقطاع الخاص في ظل غياب الأنظمة التي تساعد على معرفة التاريخ التسليفي للمدينين وطالبي القروض.

لكل مصرف خدماته المميزة

■ يتزايد عدد الطلبات لإنشاء المصارف الخاصة في سوريا فهل يساوركم القلق من منافستها؟

– ان السوق السورية هي سوق واسعة ومن أهم الأسواق المصرفية في المنطقة، وهناك حصة لكل البنوك الخاصة فيها ولا يساورنا القلق بتاتاً، لأن كل بنك خاص يقدم خدماته لعملائه بطريقته المميزة. مع العلم ان هناك منافسة قوية بين البنوك الخاصة والعامة وكان لها أثر إيجابي على المصارف العامة، حيث ان هذه المنافسة أجبرت هذه المصارف على تسريع عمليات تحديث عملها وأنظمتها.

■ ينمو الاقتصاد السوري بشكل لافت حيث يزداد عدد المستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية، فماذا تتوقعون ان يكون انعكاسها على القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟

– ان التطورات الاقتصادية الإيجابية التي شهدتها سوريا في العقد المنصرم، لا سيما الانفتاح الاقتصادي والاعتماد أكثر على القطاع الخاص كمحرك أساسي للاقتصاد السوري، تحتم قيام مصارف خاصة لمواكبة هذا التطور ودعمه لما، للمصارف الخاصة من دور إيجابي في تمويل الأنشطة الاقتصادية كافة.

ان السوق المصرفية السورية تعتبر للعديد من المصارف الإقليمية والعالمية كإحدى أهم الأسواق المصرفية في المنطقة لجهة إمكانيات النمو الكبيرة والسريعة التي يمكن تحقيقها، لا سيّما في ظل ضعف عوامل التنافس المحلية وتعطش السوق الى خدمات مصرفية على قدر عال من الإحتراف. ومن الواضح ان المصارف العربية إجمالاً تعي اهمية السوق السورية لا وبل تضع آمالاً كبيرة على نهضة هذا القطاع وتطوره. ومن هنا نرى إقبالاً كبيراً من المصارف العربية على الإستثمار في هذا القطاع.

مراقبة سليمة ومرنة

■ كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟ وكيف تتم آلية المراقبة على أعمالكم؟ وهل من ملاحظات حولها؟

– شهد المصرف المركزي السوري في السنوات الأخيرة تطوراً كبيراً في اسلوب عمله من حيث القرارات والتعليمات والأنظمة ليلائم عمله المعطيات الجديدة، وهي دخول البنوك الخاصة الى السوق السورية، كما فعّل عمل مفوضية الحكومة لمراقبة أعمال البنوك العامة والخاصة بما فيه مصلحة هذه البنوك وحفظ حقوق المساهمين. حيث يقوم العاملون فيها بجولات دورية على جميع البنوك للوقوف على أعمالها والاطلاع على أساليبها وملاءمة سياساتها للقوانين السورية ونقل صورة حقيقية عن المصاعب التي تعترضها ليصار الى دراستها ومن ثم حلها.

تطور مستمر وثقة تتزايد

■ كيف تقيمون نتائج القطاع المصرفي في سوريا بشكل عام ونتائج مصرفكم بشكل خاص في العام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– بالنسبة لبنك سوريا والخليج، إننا بتطور مستمر في مجال الخدمات التي نقدمها واهتمامنا بعملائنا هو من أولوياتنا، وخطوة خطوة تزداد ثقة العميل ببنك سوريا والخليج.

باشر المصرف بتقديم قروض استهلاكية، كقروض السيارات، القروض الشخصية والقروض السكنية بشروط متميزة لأننا لمسنا من خلال دراسة السوق المحلية، الحاجة الماسة لهذا النوع من المنتجات بالإضافة الى العديد من الخدمات الأخرى مثل بطاقات الصراف الآلي المحلية ومستقبلاً بطاقة الفيزا العالمية (العادية والذهبية)، توطين فواتير الهاتف، إضافة الى خطط لمنتجات اخرى سيتم طرحها.

كما اننا البنك الأول من نوعه الذي طرح خدمة جديدة موجهة لسيدات الأعمال السوريات وهي «حساب سيدات الأعمال».

أما بالنسبة لمشاريعنا، من المقرر خلال الثلاثة أشهر المقبلة ان يفتتح البنك عدداً من الفروع الأخرى في دمشق وحلب. أما بالنسبة لخطتنا المستقبلية خلال السنوات الخمس المقبلة، فمن المقرر افتتاح ٢٢ فرعاً في سوريا.■

علي زعتر (البنك العربي ARAB BANK - سوريا):
السوق السورية واعدة وتتمتع بفرص النمو والنجاح



يرى مدير عام البنك العربي – سوريا علي زعتر ان بعض القوانين والتشريعات الراعية للقطاع المصرفي بحاجة الى إعادة نظر، منوهاً بخطوات المركزي السوري في هذا الاتجاه.

وإذ لفت الى المعضلة الأساسية التي تعانيها السوق السورية وهي النقص في الكوادر البشرية المتخصصة والمؤهلة، أمل في تخطيها من خلال تكثيف دورات التدريب والتأهيل، واصفاً السوق السورية بالواعدة وغير المشبعة لجهة عدد المصارف العاملة فيها، كما وأنها تتمتع بفرص النمو والنجاح.

إعادة نظر في التشريعات

■ لا شك بأن هناك معوقات امام مسيرة القطاع المصرفي الخاص حيث ينفذ الانفتاح بشكل تدريجي.. فهل لديكم مقترحات لتسهيل اعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سوريا؟

– من الطبيعي ان يكون هناك بعض المعوّقات لكن الجهات الرسمية المعنية والمصارف الخاصة تعمل مجتمعة على تذليلها.

وأعتقد ان بعض القوانين والتشريعات في حاجة الى إعادة نظر، وقد خطا مصرف سوريا المركزي خطوات مهمة في اتجاه تعديل البعض منها لمصلحة القطاع المصرفي. كذلك، ثمة معضلة تعانيها السوق السورية لجهة إيجاد الكوادر البشرية المحترفة والمؤهلة، ونأمل حل هذه المسألة من خلال تكثيف التدريب والتأهيل من ناحية ومن ناحية أخرى من خلال خلق الفرص للكوادر الواعدة.

إضافة الى ذلك، ثمة صعوبة في إيجاد مواقع مناسبة لفروع المصارف في مناطق تجارية، فضلاً عن صعوبة في استكمال إجراءات تحويل العقارات التي تستثمرها المصارف الى فروع تجارية مصرفية.

ونتمنى ان تقوم الجهات المعنية بمعالجة هذه المشكلات كي تساعد المصارف على التطوّر والانتشار.

قدرة السوق على استيعاب مصارف جديدة

■ يتزايد عدد الطلبات لإنشاء المصارف الخاصة في سوريا، فهل يساوركم القلق من منافستها؟

– على العكس تماما فسوريا سوق كبيرة وواعدة ونعتقد أنها لا تزال في حاجة الى إنشاء مزيد من المصارف والفروع التابعة لها.

لذا، وفي الوقت الحاضر ليس هناك من منافسة حادة لتوافر مجالات العمل للجميع، علماً ان المنافسة عامل إيجابي لأنها تخدم المصرف والمستهلك والسوق.

■ ينمو الاقتصاد السوري بشكل لافت حيث يزداد عدد المستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية، فماذا تتوقعون ان يكون انعكاسها على القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟

– تعتبر سوريا بلداً جاذباً للاستثمارات العربية والأجنبية، وزيادة نسبة الاستثمارات في السوق المحلية ينعكس إيجاباً على القطاع المصرفي، كون المصارف محركاً أساسياً للعجلة الاقتصادية في أي بلد، ومن الطبيعي ان تكون عوائدها مجزية خلال الأعوام المقبلة في حال واكبت التطوّر الحاصل.

وضعنا برامج عدة مناسبة لمستوى دخل ومعيشة المواطن السوري

دور إيجابي للمركزي

■ كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟ وكيف تتم آلية المراقبة على اعمالكم؟ وهل من ملاحظات حولها؟

– علاقتنا جيدة جداً مع حاكم مصرف سوريا المركزي الذي يحاول دائماً إرساء سياسة التشاور والأخذ بآراء المختصين والاهتمام بحاجات القطاع المصرفي. كما هناك نشاط يصب في تطوير جهاز الرقابة الذي أصبح يضم كوادر خبيرة ومحترفة، نظراً لما لهذا الجهاز من أهمية في ضبط أوضاع المصارف والحرص على تنفيذ التعليمات والقرارات الصادرة.

مساهمات تمويلية وبرامج مناسبة

■ كيف تقيّمون نتائج القطاع المصرفي الخاص في سوريا بشكل عام ونتائج مصرفكم بشكل خاص في العام ٢٠٠٧ ؟ وما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– القطاع المصرفي الخاص حديث العهد وأمامه تحديات كبيرة، والمطلوب ان ترفع هذه المصارف مستوى أدائها ومشاركتها في العملية الاقتصادية. وفي هذا الإطار وضع «البنك العربي – سوريا» خططاً استراتيجية ترسخ دوره الإيجابي في ازدهار الاقتصاد السوري من حيث المساهمة في مشاريع البنية التحتية وتمويل الصناعة والتجارة الخارجية، إضافة الى إطلاق الصيرفة الألكترونية ومواءمتها لمتطلبات الأفراد من خدمات التجزئة.

وقد وضعنا برامج عدة مناسبة لمستوى دخل ومعيشة المواطن السوري.

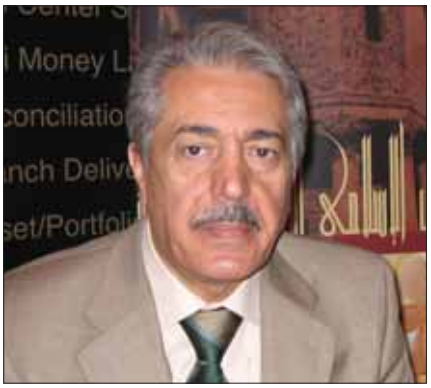
أما بالنسبة الى النتائج، فالمصرف انطلق بنشاطه بداية عام ٢٠٠٦ وهو منتشر في سوريا من خلال ستة فروع. ونعمل على افتتاح ثلاثة فروع أخرى. وقد تمكنا في السنة الأولى من تغطية نفقات التأسيس كافة وتحقيق نسبة أرباح طفيفة.

ونسعى في السنة المقبلة الى افتتاح ثمانية أو عشرة فروع، إذ ان السوق السورية واعدة وفرص النجاح والنمو فيها كبيرة جداً.■

محمـــد سلمـــان (بنك الشام - سوريا):

إقبال واسع من السوريين على الخدمات المصرفية الإسلامية

أول بنك إسلامي يفتتح في سوريا تعود حصصه الى مساهمين كويتيين و«بنك التنمية الإسلامية» السعودي، إنه «بنك الشام» الذي افتتح أبوابه رسمياً في آب (أغسطس) الماضي.
مدير عام البنك السيد محمد سلمان وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» كشف عن إقبال واسع من المواطنين في السوق السورية على الخدمات المصرفية الإسلامية، مشيراً الى بعض المشكلات المتمثلة في شرح مفهوم هذه الخدمات، لافتاً الى «تعاون وثيق مع المركزي السوري».



■ **هل لنا بلمحة عن «بنك الشام»؟**

– «بنك الشام» هو أول مصرف إسلامي يفتتح في سوريا ويبلغ رأسماله ٥ مليارات ليرة سورية، وتمّ الاكتتاب بقيمة ٥٠٪ من رأس المال.

وتبلغ حصة الاستثمار الأجنبي في البنك نسبة ٤٩ في المئة، أبرزها تعود لمستثمرين كويتيين، إضافة الى «بنك التنمية الإسلامي» في جدّة. وقد افتتحنا المصرف رسمياً في السابع والعشرين من آب (أغسطس) الماضي.

مشكلات في شرح خدماتنا

■ **لاشك بأن هناك معوقات امام مسيرة القطاع المصرفي الخاص حيث ينفذ الانفتاح بشكل تدريجي.. فهل لديكم مقترحات لتسهيل اعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سوريا؟**

– لم نواجه أية صعوبة في التأسيس ومباشرة العمل في السوق السورية، كما نلمس إقبالاً واسعاً من المواطنين على الخدمات الإسلامية، وتشير الإحصاءات الى أن نسبة ٤٠ في المئة من الشعب السوري ترغب بالتعاون مع بنوك إسلامية، لكننا نواجه بعض المشكلات في شرح المفهوم الصحيح للخدمات الإسلامية، كون هذا المجال لا يزال في بداياته.

■ **يتزايد عدد الطلبات لانشاء المصارف الخاصة في سوريا فهل يساوركم القلق من منافستها؟**

– يضم القطاع المصرفي بنوكاً تقليدية وأخرى إسلامية، والعميل يختار الأنسب وفق قناعاته ومبادئه. كما ان السوق السورية تستوعب دخول مصارف جديدة والمنافسة ستكون إيجابية وسترفع مستوى الخدمة.

تعاون مع المركزي

■ **ينمو الاقتصاد السوري بشكل لافت حيث يزداد عدد المستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية، فماذا تتوقعون ان يكون انعكاسها على القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟**

– الاقتصاد السوري واعد، وظاهرة النمو صحيّة وطبيعية وهي حاصلة في دول عربية محيطة وفي كل أنحاء العالم. ومن المتوقع ان ينعكس هذا التطوّر إيجاباً على القطاع المصرفي ونتائجه.

■ **كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟ وكيف تتم آلية المراقبة على اعمالكم؟ وهل من ملاحظات حولها؟**

– هناك تعاون كبير مع مصرف سوريا المركزي وثمة اجتماعات دورية مع أجهزته لترتيب أوضاعنا. وقد تم تأسيس وحدة مراقبة في المصرف المركزي للحفاظ على القطاع وضبط اي مشكلة أو طارئ.■



أمير عصاصة (مجموعة البركة المصرفية - سوريا):

نعمل على إيجاد آلية ديناميكية وعملية في الأسواق التي ندخلها



أكد الممثل الإقليمي لمجموعة البركة المصرفية في سوريا أمير عصاصة على العمل الدائم من أجل إيجاد آلية ديناميكية وعملية في الأسواق التي تدخلها المجموعة. مبدياً تأييده لنشاط المصارف الإسلامية في مواجهة التقليدية، وتشجيعه لها على التعاون والتكافل لابتكار منتجات وخدمات جديدة تخدم الأهداف التي أنشئت من أجلها. كاشفاً عن تجاوب كبير من المصرف المركزي السوري وحاكمه، مذكراً بريادة المجموعة من خلال حضورها في أكثر من ١٠ دول عربية، إضافة الى تركيا.

المركزي السوري مواكب للتطورات المصرفية

■ لا شك بأن هناك معوقات امام مسيرة القطاع المصرفي الخاص حيث ينفذ الانفتاح بشكل تدريجي.. فهل لديكم مقترحات لتسهيل اعمالكم تتفق والسياسة المصرفية الموضوعة من قبل السلطات النقدية في سوريا؟

– نلمس بعض الصعوبات والمعوّقات في السوق السوري نتيجة عدم تمتع الجهات الرقابية على المصارف بخبرات مكتملة وكافية، لكن في الوقت نفسه، فالمصرف المركزي السوري يولي اهتماماً شديداً بتدريب عناصره وتأهيلها لمواكبة التطورات الحاصلة في القطاعين المصرفيين التقليدي والإسلامي. ونحن نقترح زيادة التركيز على تدريب الكوادر وإنشاء أقسام متخصصة في مصرف سوريا المركزي، ممّا يساعد القطاع المصرفي المحلي على الإفادة من الخبرات السابقة وتجنّب عقبات وعثرات عديدة.

آلية ديناميكية وعملية

■ يتزايد عدد الطلبات لانشاء المصارف الخاصة في سوريا فهل يساوركم القلق من منافستها؟

– المنافسة عامل إيجابي ومحفّز خصوصاً للمتمكنين في السوق.

و«بنك البركة – سوريا» يستند الى الخبرة الطويلة والعميقة التي اكتسبتها مجموعة البركة الإسلامية خلال عملها في القطاع المصرفي في أكثر من ١٠ دول مختلفة، ونحن دائماً نعمل على إيجاد آلية ديناميكية وعملية في الأسواق التي ندخلها.

■ ينمو الاقتصاد السوري بشكل لافت حيث يزداد عدد المستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية، فماذا تتوقعون ان يكون انعكاسها على القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟

– تعمل المصارف الإسلامية وفق مبادئ الشريعة، وهي تهدف الى دعم مشاريع التنمية والإستثمار في اقتصاديات البلاد.

من هنا، فإن دخول شركات جديدة الى سوريا سيزيد الطلب على التمويل الإسلامي وبالتالي سينعكس ذلك نشاطاً أكبر للقطاع المصرفي الإسلامي.

■ كيف تنظرون الى المنافسة بين المصارف التقليدية والإسلامية؟

– نحترم كل المصارف، لكننا نؤيد عمل البنوك الإسلامية في مواجهة التقليدية. لذلك نشجّع كل المصارف الإسلامية على التعاون والتكافل لابتكار منتجات وخدمات جديدة تخدم الأهداف التي أنشئت من أجلها.

ملتزمون بمقررات السلطات النقدية

■ كيف تصفون العلاقة بين مصرفكم والمصرف المركزي السوري؟ وكيف تتم آلية المراقبة على اعمالكم؟ وهل من ملاحظات حولها؟

– نحن في طور التأسيس حالياً، ومنذ البداية التزمنا بالشروط والمعايير التي وضعها مصرف سوريا المركزي. وقد وجدنا تجاوباً كبيراً من المصرف المركزي وحاكمه الذي يحاول دائماً إنجاز الأعمال بطريقة سليمة وبسرعة ممكنة.

ونتطلّع الى مرحلة التجربة حيث سيكون الاحتكاك أكبر مع السلطات المالية والنقدية. ونحن على استعداد تام للتعاون والالتزام بمقرراتها. وقد شكّلنا لجنة تنفيذية في «بنك البركة – سوريا» للقيام بالأعمال التحضيرية الأساسية وإيجاد المقر المؤقت الدائم للبنك، إضافة الى تنظيم الاكتتاب العام في مطلع السنة المقبلة.

رواد في الصيرفة الإسلامية

■ كيف تقيّمون نتائج القطاع المصرفي الخاص في سوريا بشكل عام ونتائج مصرفكم بشكل خاص في العام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– تأسست المصارف التقليدية التسعة الخاصة في سوريا بغية الحصول على حصة من السوق المحلي. وقد استطاعت بعض هذه المصارف النجاح أكثر من غيرها. لكن عموماً، نسبة نمو هذه المصارف في السوق السورية في تزايد، خصوصاً مع التسهيلات التي تقدّمها السلطات المالية السورية بما يخدم مصلحة الاقتصاد.

أما بالنسبة الى المستقبل، فنحن نتوقع ان يحقق بنك «البركة – سوريا» نجاحاً شديداً لا سيّما مع وجود شريحة كبيرة من المواطنين المحليين الذين يرغبون بالتعامل المصرفي بحسب مبادئ الشريعة الإسلامية. ونذكر ان مجموعة البركة هي من روّاد الصيرفة الإسلامية في العالم العربي ولها حضورها في أكثر من ١٠ دول منها مصر، البحرين، الجزائر، لبنان، السعودية، أندونيسيا وباكستان والأردن حيث يعد البنك الأردني الإسلامي من أنجح المصارف التابعة للمجموعة، إضافة الى «بنك البركة – تركيا» الذي تمت تغطية اكتتابه العام بـ ٣٣ ضعفاً من قيمة رأسماله. ■

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

جون ويغلين (بنك الإستثمار الإسلامي الأوروبي (EIIB) - لندن) :

الصيرفة الإسلامية حققت انتشاراً واسعاً على مستوى العالم



توقع العضو المنتدب في بنك الإستثمار الإسلامي الأوروبي في لندن السيد جون ويغلين (JOHN WEGUELIN) للصناعة المصرفية الإسلامية تحقيق انتشار واسع على مستوى العالم، منوهاً بتوسلها للتكنولوجيا والتقنيات المصرفية والكوادر البشرية المحترفة لمواكبة حاجات ومتطلبات العملاء المسلمين وغير المسلمين، ومتطلعاً الى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي الواعدة وماليزيا وسنغافورة والصين وروسيا الاتحادية. ولفت الى اهتمام الأسواق الإيطالية والأميركية بالصيرفة الإسلامية.

عبرة من «نورثرن بنك»

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟**

– بنك «نورثرن روك» يتمتّع بسمعة ممتازة في القطاع المصرفي في بريطانيا لكنه تعرّض لأزمة ائتمان عقارية نتيجة اعتماده على أموال المودعين لتمويل عملياته، لذلك، من واجب المصارف أن تأخذ عبرة من هذه التجربة وتعتمد على الأصول الأساسية بدل أموال السوق الشاملة.

الصيرفة الإسلامية جاذبة

■ **كيف تقيّمون العمل المصرفي الإسلامي في العالمين العربي والغربي؟**

– أتوقع من الصناعة المصرفية الإسلامية ان تحقق انتشاراً واسعاً على مستوى العالم، ونحن متفائلون في هذا المجال. فهذه الصناعة موجودة منذ وقت طويل، لكنها حالياً تعتمد على أحدث وسائل التكنولوجيا والكوادر البشرية المحترفة والخبيرة في مواكبة حاجات ومتطلبات العملاء المسلمين وغير المسلمين. وقد جذبت هذه الصناعة مستثمرين وشركات عربية وأجنبية وأتاحت الخوض في مجالات جديدة.

انفتاح المؤسسات الإسلامية

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– نحن نعمل في ظلّ نظام عالمي منفتح، وأي مصرف أو مؤسسة مالية قادرة على دخول الأسواق التي تستهدفها، فمثلاً، قبل سنوات لم يكن من الممكن دخول مصارف إسلامية الى المملكة المتحدة لكن السلطات المالية هناك لا تمانع دخول أي مؤسسة أو مصرف يتبع أحكام ديانة معيّنة طالما ان هذه المصارف تخضع للقوانين المحلية.

أسواق واعدة

■ **ما هي أهم الأسواق الواعدة لانتشار الصيرفة الإسلامية على المستوى العالمي؟**

– تعتبر أسواق دول مجلس التعاون الخليجي مهمة وواعدة إضافة الى ماليزيا وسنغافورة حيث توفر فرص عمل عديدة. ولا ننس أسواق أندونيسيا والهند والصين، وحتى روسيا التي تضم ٢٥ مليون مسلم.

وكذلك بدأت الصيرفة الإسلامية تنتشر في بريطانيا، وتطمح كل من الأسواق الإيطالية والأميركية الى اعتماد هذه الصناعة.

شراكات جديدة

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نحن نركّز بحسب استراتيجيتنا على سوق بريطانيا وأسواق أوروبا، ونسعى لزيادة انتاجنا في الخليج وقد افتتحنا مكتباً في البحرين وسندعم تواجدنا في المنطقة مع بداية عام ٢٠٠٨. وقد عقدنا شراكة استراتيجية مع بنك «إسلام» في ماليزيا لتطوير الأعمال في البلدين، ونطمح لعقد شراكات جديدة حول العالم تحقق قيمة مضافة الى الصيرفة الإسلامية. ■

JOSEPH ZAKHOUR & CO.
INSURANCE CONSULTANTS
CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company
WWW.ZAKHOURCO.COM
Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306
Fax: 961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com

شركة سبأ اليمنية للتأمين
Saba' Yemen Insurance Co. (Y.S.C)
Acting General Manager
Ahmed Al-Faqih

* Sana'a
Head Office
47 Al- Zubairi St. Ishaq Bldg.
P.O.Box 19214
Tel. 240908 or 506115-8
Fax: 240943
e-mail: saba-ins@y.net.ye
Web site: www.saba-insurance.com

* Aden Branch
Queen Arwa Street
Crater, Aden
P.O.Box 70154
Tel. (02) 253464 or 254866
Fax: (02) 259496

* Hodiedah Branch
Al-Meena Street
P.O.Box 4562
Tel. (03) 219584
Fax: (03) 219588

* Taiz Office
Gamal Street , Beside Yemen Commercial Bank
Tel. (04) 251844
Fax: (04) 259444
Mob. 73513208

ايلي فاخوري (الإعتماد المالي CREDIT FINANCIER):

المناخ السائد يعرقل حركة الإستثمارات



رد ايلي فاخوري رئيس مجلس ادارة الشركة المالية «الاعتماد المالي» CREDIT FINANCIER ومديرها العام، على اسئلتنا معلنا إيمانه بوطنه، مقدما الدليل على ذلك بزيادة استثماراته في حقلين جديدين هما الزراعة والصناعة.

وشكا فاخوري من المناخ السائد في البلد الذي يُنفر الاستثمارات المحلية والاجنبية. ويقول انه بالرغم من كل ذلك حققت شركتنا النتائج الجيدة نسبيا.

زدنا الاستثمارات

■ ما هي ابرز الخدمات الاستثمارية التي أطلقتموها خلال العام ٢٠٠٧؟

– نظراً للظروف المؤلمة التي مرت بها البلاد نتيجة لعدوان تموز ٢٠٠٦ وانكماش الإقتصاد الوطني بفعل التجاذبات السياسية، كان من الطبيعي أن ينعكس ذلك على القطاعات كافة وخصوصاً في مجال الإستثمار، انما وإيمانا منا بحيوية الشعب اللبناني وإعتياده الأزمات المتكررة قررنا زيادة استثماراتنا في حقلي الزراعة رغم مخاطرها وفي الصناعة لصغار الصناعيين والحرفيين، وكانت مساهمتنا في هذين الحقلين جيدة الى حد كبير.

هناك فوضى إستثمارية على الأصعدة كافة نتيجة للعائدات الهائلة من تصدير النفط والإنكفاء عن الإستثمار في أوروبا وأميركا بعد الحادي عشر من أيلول

مناخ مضر

■ هل يساعد مناخ الاستثمار الحالي والنظم المصرفية السائدة في جذب الشركات الأجنبية اليها؟

– إن نظامنا المصرفي وبشهادة الجميع يرقى الى مصاف النظم المصرفية العالمية ويشكل بالتأكيد نقطة جذب للأفراد والشركات الأجنبية، وحتى الوطنية إن كان بالنسبة للفائدة على الإيداع أو لضمان الودائع أو حتى للتسهيلات التي تقدمها هيئة تشجيع الإستثمار من ناحية التشريعات والقوانين المتعلقة بهذا الخصوص، إنما المناخ العام السائد حاليا ومنذ أكثر من سنة على الصعيد السياسي واستمرار الأزمة اللبنانية يعرقلان الى حد كبير حركة الإستثمارات الخارجية وحتى الداخلية. نأمل بعد ان تحل هذه الأزمة أن تعود الحركة الإستثمارية الى لبنان بحجم كبير وكبير جداً.

نرحب بالإستثمارات الإسلامية

■ كيف تقيّمون وضع الاستثمارات الاسلامية في المنطقة، واين موقع شركتكم في هذا الخصوص؟

– نحن نرحب بجميع الإستثمارات أكانت إسلامية أو غير إسلامية لأنها تزيد من عملية النمو والحد من البطالة، هذا على صعيد لبنان، أما على صعيد المنطقة هناك فوضى إستثمارية على الأصعدة كافة نتيجة للعائدات الهائلة من تصدير النفط والإنكفاء عن الإستثمار في أوروبا وأميركا بعد الحادي عشر من أيلول. نأمل أن تنشأ هيئة أو هيئات رسمية ومتخصصة في ترشيد الإستثمار وخصوصاً في القطاعات الإنتاجية لتحقيق التنمية المستدامة.

نتائج جيدة نسبيا

■ ما هي النتائج التي حققتموها في العام ٢٠٠٧؟

– بالرغم من الأجواء السائدة في البلد على الأصعدة السياسية والإقتصادية والإجتماعية كافة فإن نتيجة العام ٢٠٠٧ كانت جيدة نسبياً. ونأمل أن تتحسن الأوضاع السياسية حتى يصار الى وضع الخطط الدقيقة والأكيدة لمستقبل أفضل للقطاعات الإقتصادية كافة.

روزنامة للتوظيف

■ ما هي مشاريعكم للعام المقبل؟

– الى جانب اهتمامنا بقطاعي الزراعة والحرفيين وعمليات التسليف الفوري للموظفين والقطاعات كافة، لدينا روزنامة مهمة للتوظيف في شركتنا إنما هذه الأمور مرهونة بمسار الأزمة السياسية الحالية.

تأسيس شركات جديدة

ومنذ أربع سنوات بدأنا بتأسيس شركات شقيقة مع بعض الرأسماليين كالإعتماد المالي إنفست في الحازمية، والإعتماد المالي الزراعي في البقاع، وقريبا الإعتماد المالي – غولدن في كسروان وجبيل. وسنعتمد هذه السياسة مستقبلا حتى الإنتشار في المناطق اللبنانية كافة. ■

عدنان المسلم يعدّد إنجازات ونجاحات شركة دار الإستثمار:

أرباحنا جاءت نتيجة استراتيجية الشركة الواضحة والطموحة التي وضعناها سنة ٢٠٠٣

حققت شركة دار الاستثمار INVESTMENT DAR عوائد جيدة لمساهميها خلال العام ٢٠٠٧ (٩ اشهر) حيث بلغ العائد على حقوق الملكية (ROE) ٣٤,٥ في المئة، في حين بلغ العائد على الموجوجات (ROA) ١٠,٤ في المئة، وهما من اعلى المعدلات بين شركات الاستثمار.

وبلغت ارباحها الصافية خلال الاشهر التسعة من العام الحالي ١٢٢,١ مليون دينار كويتي مقابل ٧٣,٧ مليون دينار عن الفترة المماثلة من العام ٢٠٠٦، بزيادة قدرها ٦٥,٧ في المئة.

رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب لشركة دار الاستثمار عدنان عبد القادر المسلم قال ان الارباح القياسية هذه لم تكن وليدة الصدفة انما جاءت نتيجة استراتيجية الشركة الواضحة والطموحة التي أقرها مجلس الادارة في العام ٢٠٠٣.

ويؤكد النمو الملحوظ في الارباح حجم التطورات الايجابية التي شهدتها «الدار» ودقة القرارات الاستثمارية التي اتخذتها، أكان بالنسبة للاستثمارات والفرص التي تم اقتناصها، او تلك التي تم التخارج منها.



التوسع والشمولية في الأنشطة

وأضاف المسلم: ضمن سياسة التوسع والشمولية في الأنشطة بهدف تنويع محفظة الشركة الاستثمارية جغرافيا ونوعيا، وتوزيع المخاطر وتحقيق التكامل في خدمات واستثمارات الشركة، أصبحت استثمارات الشركة الإستراتيجية تغطي حاليا القطاعات الاستثمارية كافة بدءا بقطاع التجزئة الذي بدأت به الشركة انطلاقتها قبل ١٣ عاما، وقطاع التمويل المتمثل الآن في شركة «وارد» للإجارة والتمويل، وقطاع الاستثمار في شركة الدار لإدارة الأصول الاستثمارية «أدام»، والتطوير العقاري والمشاريع العقارية الكبرى التي تعنى بها شركة أوكيانا العقارية، والدار الوطنية للعقارات «أدنك»، وشركة «منازل» القابضة وشركة «خباري» القابضة.

القطاعات المثمرة

ومضى المسلم قائلا: نشهد الآن دخول «الدار» في قطاعات أكثر تأثيرا مثل قطاع التأمين المتمثل في شركة «وثاق» للتأمين التكافلي، بالإضافة الى قطاع الصناعة الذي شهد تواجدنا فيه دفعة قوية من خلال الاستحواذ على حصة غالبية في «أستون مارتن» البريطانية لصناعة السيارات الرياضية الفارهة والتي تشهد أوضاعها المالية والتنافسية في الأسواق العالمية تحسنا مطردا، بينما تحتفظ الشركة حاليا بسيولة مالية تربو على ٦٠ مليون جنيه استرليني، اي ما يعادل نحو خمسة أضعاف مستوى السيولة الذي اشترطته المصارف العالمية التي موّلت جانبا من هذه الصفقة.

القطاع المصرفي

وقال المسلم أن من أهم القطاعات وأكثرها حيوية لشركة دار الاستثمار هو القطاع المصرفي حيث عززت الشركة توسعاتها واستثماراتها في هذا القطاع خلال العام الجاري استجابة مع ما تشهده المنطقة من تطورات اقتصادية متسارعة، مشيرا في هذا الصدد الى أن «الدار» دشنت مؤخرا، بالتعاون مع حلفائها، رسميا، نشاط بنك الشام الإسلامي ليصبح أول بنك إسلامي في سورية ينطلق بمساهمة كويتية ليقدم باقة من الخدمات المصرفية المتنوعة لعملائه من الأفراد والمؤسسات في مختلف المجالات المصرفية.

بنك البحرين الإسلامي

وتابع قائلا: على صعيد التطورات الايجابية التي شهدها هذا القطاع، نجحت شركة دار الاستثمار بالتعاون مع كبار المساهمين الآخرين في إنهاء الاكتتاب في زيادة رأسمال بنك البحرين الإسلامي بنسبة ١٠٠٪، حيث اكتتبت دار الاستثمار، التي تملك ٤٠ في المائة من رأسمال البنك، بنحو ٢٦ مليون دينار كويتي، مشيرا إلى الخطة الطموحة التي وضعها مجلس إدارة البنك في آخر اجتماع له والتي تهدف إلى تحقيق أرباح صافية تصل إلى ٤٥ مليون دينار بحريني بنهاية عام ٢٠٠٨.

بنك دار الاستثمار

وذكر المسلم أن تدشين نشاط بنك دار الاستثمار رسميا في البحرين أخيرا يأتي أيضا تلبية لطموح شركة دار الاستثمار في التوسع في القطاع المصرفي الإسلامي على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي والعالم العربي والدول الاسلامية، حيث خلقت التوسعات التي تشهدها منطقة الخليج والرغبة في خدمة توسعات الشركة الحاجة لتأسيس هذا البنك الاستثماري، مؤكدا أن خبرة «دار الاستثمار» ستسهل للبنك التوسع في هذا القطاع.

شكر لمحافظ البنك المركزي

وشكر لمحافظ البنك المركزي ومجلس إدارته والمسؤولين فيه ثقتهم في «الدار» والتي توجت بالموافقة على تملكها حصة بلغت ٢٠٪ من رأسمال بنك «بوبيان». وقد قامت «الدار» بتملك تلك الحصة خلال الربع الثالث من العام الجاري.

مشيرا في هذا الصدد الى أن لدى الشركة استثمارات قديمة قد تكون نضجت وحان الوقت للتخارج منها انطلاقا من سياسة الشركة الواضحة التي تحدد كل ربع سنة الاستثمارات الناضجة المهيأة للتخارج بعد الاستفادة منها والحصول على السعر المناسب في مقابل الدخول في استثمارات جديدة «لأننا لا نعشق استثمارا بالمطلق ولا نكف عن اصطياد الفرص المجدية».

دار الاستثمار تقدمت بطلب لتأسيس بورصة إسلامية في الكويت لاستقطاب الشركات

ولفت المسلم إلى أن دار الاستثمار تقدمت من وزارة التجارة والصناعة بطلب لتأسيس بورصة إسلامية في الكويت تستقطب الشركات الكويتية وغير الكويتية والأوراق المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل الصكوك وغيرها من الأوراق المالية المتوافقة إيمانا من الشركة بأهمية المنافسة في هذا الجانب أيضا. كما أن القانون الكويتي يسمح بتأسيس بورصات وليس بورصة واحدة.

ضمن أول ٥٠ شركة استثمارية عربية

وأوضح أن شركة دار الاستثمار حازت خلال هذه الفترة على أعلى التصنيفات الفنية التي تعدّها جهات محايدة لتعزز بذلك العديد من التصنيفات الممتازة والجوائز التقديرية التي حصلت عليها الدار كأكبر شركة استثمارية في الكويت وإحدى كبريات المؤسسات المالية في المنطقة والعالم الإسلامي، وكان آخر تلك التصنيفات حصول شركة دار الاستثمار على المرتبة الثانية بين أول ٥٠ شركة استثمارية عربية من حيث إجمالي الأرباح المحققة، والمرتبة الثالثة من حيث إجمالي الموجودات، والمرتبة الرابعة من حيث أجمالي حقوق المساهمين. ووفق هذا التصنيف الفني المحايد جاءت دار الاستثمار في المرتبة الأولى بين شركات الاستثمار الخاصة من حيث حجم الأرباح ومقدار النمو في هذه الأرباح.

جوائز تقديرية متعددة

وعدّد المسلم خلال حديثه العديد من الجوائز التي حصلت عليها دار الاستثمار خلال الأشهر الماضية تقديرا لانجازاتها وإسهاماتها البارزة في صناعة المال الإسلامية وجهودها في سبيل تطوير هذا القطاع أبرزها على سبيل المثال لا الحصر:

* جائزة الإبداع لأفضل عمليات التمويل الإسلامي، ضمن جوائز التمويل الإسلامي ٢٠٠٧ – بالتعاون مع KPMG
* جائزة أفضل شركة مالية إسلامية، جوائز بانكر ميدل إيست – CPI ٢٠٠٧
* جائزة أفضل شركة استثمارية، جوائز مجلة «أرابيان بيزنس» – ITP ٢٠٠٧
* الجائزة التقديرية للانجازات،
* الجائزة الاقتصادية الخليجية، قدمت من قبل المستشار الألماني السابق غير هارد شرويدر

دور إجتماعي بارز

وأكد أن هذه النجاحات والانجازات لا تتم بمعزل عن التزام دار الاستثمار التام بمسؤولياتها الاجتماعية تجاه المجتمع ■

عمر القوقة (نائب الرئيس التنفيذي لشركة غلوبل GLOBAL - الكويت):

نتوجه نحو الإستثمارات المالية أولاً تليها العقارات والخدمات



كلما تعمّقت في الحوار مع السيد عمر القوقة نائب الرئيس التنفيذي لشركة غلوبل GLOBAL، كلما شعرت بالارتياح الى أجوبته المستندة الى نتائج جداوى اقتصادية والى ارقام تتطابق مع دراسات تلك الجداوى، وبالتالي الى ارباح تقنعك أحجامها ونسبها، بل تزيدك ثقة بشركة تدار بحكمة وحنكة وتطبق المعايير العالمية في كل ما يتعلق بقراراتها الاستثمارية، وليؤكد لك من تحاوره ان كل أرقامه صحيحة وان كل ما قام به وحققه كان ناجحاً، يسمي لك الجوائز التي حصلت عليها «غلوبل» والتي صنفتها «كأفضل شركة لإدارة الأوراق المالية» و«كأفضل شركة مستثمرة للعقار». وحصولها على تصنيفات من اشهر المرجعيات يؤكد اتباع الشركة للنهج العلمي والمعرفة في تخطيط وتنفيذ استثماراتها.

قد تتمنى ان يطول الحوار مع عمر القوقة ولكن لكل حوار نهاية، والملاحظ هنا ان اللذة في هذ الحوار انه بُني على الشفافية والصراحة والأرقام.

توزيع الاستثمارات

رد عمر القوقة على سؤالنا الاول له فقال: بالطبع أستطيع أن أؤكد كما أفتخر بأن غلوبل قد نجحت في الترويج لخدماتها على المستوى العالمي وليس فقط على المستويين المحلي والإقليمي. ولعل السبب وراء هذا النجاح هو بالأساس الالتزام بالملامح العامة لاستراتيجية غلوبل في منظومتها الاستثمارية، والتي تهدف إلى تعظيم القيمة الاستثمارية لمساهميها وأن تكون شركة الاستثمار المفضلة في منطقة الخليج والشرق الأوسط. ويأتي ذلك الهدف في إطار هدف أهم وهو العمل على تحويل السوق الكويتي إلى مركز مالي في المنطقة. فإن نجاح غلوبل يتأتي من إصرارنا على ملاحقة الفرص الاستثمارية أينما كانت إلى جانب العمل على ابتكار أدوات استثمارية جديدة. فنحن نرى أن الفرص الاستثمارية ليس لها أرض محددة ولكن دون أن نغفل الاستثمار في منطقة الخليج والسوق الكويتي. فإن قدراً كبيراً من استثماراتنا موجه للسوق المحلي (٦٥٪) نظراً لأننا نؤمن بوجود الكثير من الفرص الواعدة في السوق الكويتي، كما أننا لا نغفل أي فرصة تلوح في الأسواق الأخرى، وعليه تحتل الاستثمارات في الخارج نحو ٣٥٪ من إجمالي استثمارات الشركة. كذلك فإن غلوبل تؤمن بضرورة تنويع الاستثمارات حيث نوجه نحو نصف استثماراتنا لأسواق المال، والنصف الآخر للفرص الاستثمارية الأخرى. وبالنسبة للتوزيع القطاعي للاستثمارات فإن الاستثمارات المالية تحتل المرتبة الأولى، يليها الاستثمارات في العقارات وأخيرا الخدمات.

أدلة النجاح

وأعطى الدليل على نجاحات غلوبل بقوله: ولعل الدليل على هذا النجاح هو ما حققته الشركة خلال الفترة السابقة، وأنا أفتخر بالانجازات التي تحققت فقد بلغ إجمالي الأصول المدارة للشركة بنهاية الربع الثالث ٢٠٠٧ نحو ٢,٣٥٥ مليار دينار بزيادة ١٣٪ عن العام السابق. كذلك حققنا أرباحا بلغت ٦١,٩ مليار دينار بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٧ بمعدل نمو بلغ ١٢,٥٪. وإجابة على تساؤلاتكم عن المعايير التي تستند عليها غلوبل في تحديد الفرص الاستثمارية، أود أن أؤكد أننا عندما نتبنى فرصة استثمارية فإننا نؤمن بفرص نجاحها. فإن الفرص الاستثمارية التي نتبناها تكون مبنية على دراسات جدوى وأبحاث متخصصة نقوم بها وفقا للمعايير العالمية. هذا وتجدر الإشارة إلى أن هناك عدداً من الشركات الكويتية التي تطبق المعايير العالمية في ما يتعلق بقراراتها الاستثمارية، ولعل غلوبل تعتبر أفضل مثل للحديث عنه. فقد قامت مجلة يورومني بمنح غلوبل جائزة أفضل شركة لإدارة الأوراق المالية في الكويت، وكذلك جائزة أفضل شركة مستثمرة للعقار في الكويت. كذلك حصلت الأبحاث والتقارير المالية لغلوبل على أعلى التصنيفات من مجلة يورومني، مما يؤكد على إتباع الشركة للنهج العلمي والمعرفة في تخطيط وتنفيذ استثماراتها. فإن غلوبل تؤمن بأن البحث العلمي السليم والمعرفة يمثلان جزءا مهما في البيئة الاقتصادية، كما يعد تمهيدا ضروريا لاستثمارات مجزية.

تطبيقنا للمعايير الدولية ودقة أدائنا جعلنا نحصد أكبر الجوائز والتصنيفات

اغتنام الفرص

ويضيف: نعتمد في غلوبل على تنويع استثماراتنا سواء جغرافيا أو قطاعيا وذلك بهدف تقليل المخاطر، إلى جانب اغتنام الفرص الاستثمارية أينما كانت. فإن غلوبل تدير حاليا ما يربو إلى ٣٠ صندوقاً استثمارياً بما يوفر مجالا واسعا من الاستثمارات المتنوعة. فقد بلغت صناديق غلوبل التي تستثمر في منطقة الخليج نحو ١٥ صندوقاً تغطي العديد من القطاعات. كما تدير الشركة ثلاثة صناديق تستثمر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، هذا بالإضافة إلى آخر صندوق طرحته غلوبل وهو «صندوق غلوبل العقاري للإجارة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا». في حين تدير غلوبل ١٠ صناديق يتسع نطاق استثماراتها ليشمل آسيا، أوروبا وأميركا والتي انضم إليها مؤخرا صندوق غلوبل للعقار الآسيوي. وعموما فإننا نغطي العديد من القطاعات مثل القطاع المالي، العقارات، الاتصالات والتعليم وغيرها. ولعل من أبرز ما قدمنا في الفترة السابقة هو صندوق غلوبل القناص ٢ بعد النجاح الذي حققه القناص ١. ويبلغ إجمالي استثمارات الصندوقين نحو مليار دولار.

مناخ الاستثمار

وفي ما يتعلق بمناخ الاستثمار الحالي وجاذبيته للشركات الأجنبية يقول: أود أن أؤكد أن الفترة السابقة قد شهدت العديد من التطورات سواء من قبل الدولة أو القطاع الخاص. فقد شهدنا قيام البنك المركزي بفتح القطاع المصرفي أمام البنوك الأجنبية والتي قامت بفتح فروع لها بما يزيد من المنافسة داخل القطاع. فقد شهد السوق دخول كل من سيتي بنك، اتش اس بي سي، بي إن بي باريبا وبنك أبو ظبي الوطني. كذلك شهدنا تعديل قوانين الإدراج وتنظيم السوق الموازي. ومستقبلا نتوقع تعديل القوانين الخاصة بتملك الأجانب للعقارات في الكويت والذي سيزيد من جاذبية الكويت للاستثمار الأجنبي.

الشفافية والافصاح

ويرد على سؤال حول مطلب الشركات لتقويم وضع البورصة يقول: أما المطلب الملح والذي يسعى إليه كل من يعمل بقطاع البورصة يبقى هو دور الهيئة العامة لسوق المال، والذي يزيد من الشفافية والإفصاح في السوق بما يساعد على توفير مناخ جاذب للشركات الأجنبية والاستثمار الأجنبي. كما أننا نسعى لجعل الكويت مركزا ماليا للمنطقة مما يعني بالضرورة أن يتواجد المركز المالي في سوق مفتوح يتمتع بحرية المنافسة، فلا يمكن أن نجد مركزا ماليا منغلقا على نفسه (we can not be a closed hub) لا يسمح بحرية الدخول والخروج وفقا لقوى العرض والطلب. لذا أرى ضرورة العمل على فتح القطاع المالي بشكل أكبر للسماح بالمنافسة بما يضمن زيادة الكفاءة، هذا إلى جانب تنظيم السوق بشكل يحمي تلك المنافسة مما يستوجب ضرورة وجود هيئة لسوق المال. فأنا أرى أنه لولا سماح البنك المركزي بتعدد شركات الاستثمار لما كانت غلوبل على ما نحن عليه اليوم نظرا لغياب المنافسة. فإن تزاحم الشركات الاستثمارية في الكويت جعلنا نخرج خارج إطار الدولة. فنحن مع فتح الأسواق وترك الأمور لقوى العرض والطلب. فإذا أردنا أن تكون الكويت مركزا ماليا يجب أن يرتفع عدد الشركات الاستثمارية إلى ٢٠٠ شركة، وعدد البنوك الى ٥٠، و١٠٠ شركة تأمين و٢٠ شركة إعادة تأمين و٥٠٠ وسيط وليس تحديدا بـ ١٤ مكتب وساطة فقط. فعلى سبيل المثال أرى أننا إذا قمنا بفتح قطاع البنوك منذ ٣٠ سنة لكانت البنوك الكويتية من أكثر البنوك المسيطرة على هذا القطاع في المنطقة، لأن تعدد اللاعبين يخلق المنافسة بما يرفع من كفاءة الأداء والابتكار. ولذا لا أرى ضررا من زيادة الشركات المدرجة إلى جانب تنظيم السوق من قبل الجهات الرقابية. فالسوق مثل الملعب يجب أن تكون قواعد اللعبة فيه عادلة وواضحة للجميع. وأخيرا هناك حاجة لمزيد من التعديلات التنظيمية والإجرائية لخدمة القطاع المالي بكافة لاعبيه بما يشمل غلوبل. فأنا أرى ضرورة وجود هيئة سوق المال مثل ما هو متبع في بقية الأسواق المتطورة. فنحن لا نطلب الكثير كما أننا لا نستحق أقل من ذلك .We deserve no less than that فأنا أكرر وأؤكد على أن وجود هيئة سوق المال هو ما يفتقده السوق تحديدا وهو المطلب الذي ينادي به الجميع. فهيئة سوق المال تعمل على رقابة وتنظيم السوق وتوفير أكبر قدر ممكن من المعلومات والإفصاح والشفافية في السوق، والتأكد من الالتزام بتطبيق القوانين على غرار الأجهزة الرقابية المستقلة بالدول الأخرى.

وحول اداء السوق وتوقعاته يجيب: في ما يتعلق بأداء السوق أتوقع للعام الحالي أن يسجل السوق ارتفاعاً بنحو ٣٣٪ إلى ٣٦٪ وفقا لمؤشر غلوبل العام مقارنة بمستواه العام السابق ليبقى في نطاق ٣٩٠ نقطة، هذا بالمقارنة مع إغلاق العام السابق حيث سجل مؤشر غلوبل العام ٢٩٠,٧٧نقطة. كذلك فإن البنية الاقتصادية القوية واستمرار مؤشرات الاقتصاد الكويتي في الصعود من شأنها أن تساعد الشركات على زيادة أرباحها بما يربو على ٣٠٪ بنهاية العام. هذا وتجدر الإشارة إلى أننا شهدنا هذا العام زيادة عدد الشركات المدرجة بمعدل ٧,٨٪ ليبلغ إجمالي عدد الشركات المدرجة ١٩٤ شركة وما يرتبط به من اتساع وعمق السوق وزيادة المنافسة.

وحول مشاريع غلوبل الاستثمارية يختم السيد قوقة: في ما يتعلق بخطط غلوبل المستقبلية، سوف نستمر في إستراتيجيتنا الرامية إلى جعل الكويت مركزا ماليا لنقدم خدماتنا ليس فقط للاقتصاد المحلي ولكن للمنطقة بل والإقليم ككل. فعموما المركز المالي يخدم منطقة أكبر من حيز تواجده في دولة معينة. وفي هذا السياق سوف نستمر في التوسع الجغرافي للشركة في الخليج والشرق الأوسط وكذا طرح المزيد من المنتجات والخدمات على مستوى عالمي. فقد بدأنا بالتوسع وفتح فروع في كل من البحرين، الأردن، دبي، أبو ظبي، اليمن، قطر، السعودية، مصر، السودان والهند. كذلك سوف نستمر في دراسة الفرص الاستثمارية التي تظهر سواء في الولايات المتحدة، أوروبا، آسيا، الهند، تركيا، فلسطين، والعراق وغيرها. وأخيرا على الصعيد المحلي فإننا نسعى إلى زيادة الأدوات المالية المتاحة، هذا إلى جانب العمل على إنشاء شركات جديدة وإدراجها بما يزيد من عمق الأسواق. كذلك سنستمر في دعم كل من الإفصاح والشفافية وتوافر المعلومات عن السوق وفقا لما نصدره من أبحاث. فنحن نؤمن بضرورة الاستثمار المبني على الدراسات والمعلومات المتاحة في السوق. ■

شركة السلامة للتأمين المحدودة
ش.ت: ٧٢٨٨ رخصة تأمين رقم: ٢٠

Al Salama Insurance Co. Ltd.
R.C. No : 7288 Ins. L. No.: 20

شركة السلامة للتأمين إحدى شركات البنك الاسلامي السوداني شركة مساهمة سودانية تأسست عام ١٩٩٢م.

تعمل الشركة في كافة مجالات التأمين مثل تأمين السيارات والحريق والسرقة والنقل البري والبحري والجوي والحوادث الشخصية واصابات العمال وتأمين النقدية المرحلة والتأمين الهندسي، وذلك بالتعاون مع شركات اعادة التأمين العالمية والمحلية. كما ان لها اكثر من عشرة فروع.

ص.ب: ١١٤٤٨ الخرطوم - السودان
مبنى الشركة، الخرطوم شرق، تقاطع القيادة - المؤتمر
تلفون: ٧٧٢٩٣٨ - ٧٧٢٩٢٠ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩
فاكس: ٧٧٢٨٦٢ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩

P.O.Box: 11448 Khartoum - Sudan
Company Building - East Khartoum
Tel.: 00249 - 183 - 772938 - 772920
Fax: 00249 - 183 - 772862

جهاد القبندي (شركة الرتاج للإستثمار AL RITAJ - الكويت) :

أبرمنا اتفاقيات ناجحة وتوسعنا باستثمارات قطاع الأدوية في المنطقة



تركز شركة الرتاج الاستثمارية على قطاع صناعة الأدوية، وبرغم حداثتها في السوق الكويتي فقد تملكت مصانع أدوية في مصر ومسقط وعمان وأبرمت اتفاقيات استثمارية ناجحة.

مدير عام الشركة السيد جهاد القبندي القى الضوء على الاستثمارات المتنوعة التي تخوضها الشركة في مختلف الأسواق، كاشفاً عن إطلاق شركة «مواسم» لخدمات الحج والعمرة والمقرر توسيع خدماتها لتشمل تركيا ومنطقة شرق آسيا.

ونصح القبندي أخيراً المتداولين في البورصة بالتحلي بالوعي والدراية.

صفقات ناجحة

■ ما هي الإنجازات التي حققتها شركتكم خلال العام ٢٠٠٧؟

– انطلاقة الشركة كانت في حزيران (يونيو) ٢٠٠٦، وقد تمكنا في السنة الأولى من تحقيق نتائج يتطلب تسجيلها حوالى سنتين في شركات أخرى، رغم ان السوق الذي دخلناه كان غير معروف وواضح بالنسبة لنا، حيث صرفنا وقتاً لإعداد فريق العمل والقيام بأبحاث ودراسة جدوى للسوق الذي ننوي الخوض فيه، لكننا وفقنا الى اعتماد مجال الاستثمار في الأسهم الخاصة، بعد تحديدنا لمتطلبات السوق وإبرامنا للاتفاقيات، وقد قمنا بصفقات خلال السنة المالية الأولى وهذا يعدّ انجازاً بذاته.

الاستثمار في قطاع الأدوية

■ ما هي الاستراتيجية التي اتبعتموها لتحقيق هذه الإنجازات؟

– عندما حدّدنا معالم السوق بدأنا نبحث عن أهم القطاعات التي من الممكن الدخول فيها، وكون «الرتاج» شركة جديدة لم تكن تتطلع نحو قطاع معين، فرأس المال كان متوافراً وكل القطاعات مفتوحة أمامنا، وإذ لاحظنا جموح الاستثمارات نحو العقار قررنا التوجّه نحو قطاع آخر مختلف عن القطاعات الأخرى، ولذلك اخترنا قطاع الصيدلة PHARMACEUTICAL . وصحيح انه جديد، ولكنه ليس منتشراً بكثرة رغم وجود مصانع متخصصة في المنطقة، لكن شركات الإستثمار لا توليه الاهتمام الكافي، وبما أننا كنا بحاجة الى شراكات استراتيجية وهذا ما لم يكن متوافراً نظراً لطابع الشركات العائلي والتي من الصعب عليها الإفصاح عن أوضاعها وأرقام ميزانياتها، ففضلنا خيار تأسيس شركة قابضة متخصصة بالصناعات الدوائية، تحت اسم «الرتاج القابضة» رأسمالها ٢٥ مليون دينار وهو قريب من رأسمال شركة «الرتاج للإستثمار» التي تمتلك نسبة ٣٥ الى ٤٠ في المئة منها.

ومن المقرر في المراحل المقبلة طرح أسهم «الرتاج القابضة» للإكتتاب العام.

شراء مصانع أدوية

يضيف السيد القبندي: الى ذلك عقدنا صفقات عدة في منطقة الخليج والشرق الأوسط تحديداً في مصر، سلطنة عمان، الأردن والكويت، وأبرز هذه الصفقات شراء حصة ٧٦ في المئة من شركة صناعات دوائية في مصر، وقد حرصنا على استقلالية الشركة في أدائها التخصصي، مع الإبقاء على تدخلنا في الأمور التسويقية والرقابية والدعم المالي. ومن مشاريعنا المنظورة شراء أحد مصانع الأدوية في مسقط وعمان وهو الوحيد هناك وتملكه الدولة، وقد وضعنا خطة محكمة لإعادة هيكلته وإطلاقه بعد توسيعه وتحديث تجهيزاته، ونحن نعوّل عليه لموقعه على الخليج العربي ولتوافر ظروف نجاحه في المنطقة، إضافة الى تملكنا أحد المصانع الصغيرة في عمان – الأردن، وقد انتهينا من نقله الى طابع مؤسساتي حيث كان يدار من إحدى العائلات هناك.

كما ونفاوض مع مالكي مصنع أدوية آخر في الكويت لضمه الى المجموعة بعد عملية إعادة هيكلة شاملة له، مع الإشارة الى ان هذه المصانع ستستفيد من خبرات المصانع الحديثة في المجموعة.

■■■

التنويع الإستثماري مهم لأنه يعني توسيع دائرة المخاطر

■■■

تملك شركات خدمات الحج

■ وهل من مشاريع او استثمارات خارج قطاع الادوية؟

– سنوقّع اتفاقية مع شركة كويتية «مركز مجدي للأقضية» متخصصة في انتاج البهارات، حيث سنقوم بمساعدة العائلة التي تملكها للتحوّل الى مؤسسة مع احتفاظها بالإدارة.

وقد تم الاتفاق معها على خطة توسعية للدخول الى السعودية ومصر.

كذلك أنشأنا شركة كويتية وهي «مواسم» لخدمات الحج والعمرة وقد شهدت طلباً شديداً للإكتتاب فيها وحققت نجاحاً لا مثيل له.

ونتعاون حالياً مع مؤسسة عائلية تقوم بأنجح وأهم حملات لتقديم خدمات الحج والعمرة بطريقة مبتكرة وجديدة، مثل تقسيم الحجاج الى درجات عادية VIP و VVIP مع الإقامة في فنادق فخمة والانتقال بطائرات خاصة. وحولنا هذه الحملة الى عمل مؤسساتي برأسمال ١٣ مليون دينار وخرجنا من الإطار المحلي ونسعى للتوسّع في تركيا وشرق آسيا.

ومن مشاريعنا أيضاً تأسيس مطبخ مركزي في مكة المكرمة يخدم الحجّاج في مواسم الحج ويوفر الأطعمة طوال السنة للمناسبات.

التنويع والإستثمار في قطاعات مضمونة

■ ما أهمية تنويع الاستثمارات في الشركات؟ ولماذا ابتعدتم عن العمل في القطاع العقاري والأسهم؟

– نفضل العمل في قطاعات لا تتأثر بالمنافسة أي في مجالات ذات نسب نمو عالية.

من ناحية أخرى، نرى ان التنويع الإستثماري مهم لأنه يعني توسيع دائرة المخاطر. وشركة الرتاج تحاول الاستثمار في قطاعات مضمونة رغم أن الأرباح تظهر على المدى البعيد، عكس الإستثمار في البورصة الذي يعود بأرباح مجزية وأحياناً بإفلاسات وخسائر هائلة.

وقد دخلت «رتاج» في مجالات استثمارية قصيرة الأجل ومربحة مثل الصكوك والصناديق وهي توفر السيولة الكافية للشركة وتحفظها من المخاطر.

العلة بالمتداولين

■ كيف تقيمون أداء بورصة الكويت؟ وما هي التشريعات المطلوبة لحماية حقوق المتداولين؟

– القوانين والتشريعات في الكويت متقدمة ومتطورة أكثر من دول أخرى في منطقة الخليج. لكن نتمنى ان يتحلى المتداولون بالوعي والدراية والثقافة الكافية قبل الإقدام على شراء أسهم شركة معينة مدرجة في البورصة. ■



خالد المطوّع (المدينة للتمويل - الكويت):

على البورصة مواكبة القوانين الدولية والنظم المالية ومعايير المحاسبة المالية

تعتبر «المدينة للتمويل» – الكويت من الشركات الرائدة في إدارة الأصول وتوفير الخدمات الاستثمارية والبترولية وإعادة تطوير وهيكلة الشركات وطرحها في أسواق المال.

وقد جاءت خطوة الشركة الأخيرة إدراج أسهم «الصلبوخ التجارية» الرائدة في القطاع الصناعي في سوق الكويت للأوراق المالية، علامة مضيئة في سجلها.

رئيس مجلس ادارة الشركة السيد خالد المطوّع تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن حيثيات إدراج «الصلبوخ التجارية»، مسلطاً الضوء على مقوماتها الصناعية ونجاحها وربحيتها، مطالباً بضرورة مواكبة السوق المالية للتطورات العالمية لجهة احجام الشركات الكبرى والتوسعات الإقليمية والقوانين الدولية والنظم المالية ومعايير المحاسبة المالية، مركزاً على الفرص الاستثمارية في الأسواق الواعدة.

مستشار ادراج الصلبوخ التجارية

■ بصفتكم مستشاراً لأدراج شركة الصلبوخ التجارية في سوق الكويت المالية، هل لنا بلمحة عن دواعي هذا الإدراج في حين نشهد تحفظاً عن ادراج شركات أخرى؟

– قامت «المدينة للتمويل» بصفتها شركة الإدراج بدور كبير في التنظيم المالي والهيكلي، فاستكملت كل الإجراءات والمتطلبات التي وضعتها لجنة سوق الكويت للأوراق المالية لإدراج أسهم شركة الصلبوخ رسمياً.

وتعتبر هذه الخطوة قيمة مضافة للمساهمين في الشركة وزيادة لأرباحهم، إضافة الى توسيع نشاطاتها وأعمالها من خلال السوق المالية، وقد جاء الادراج بناء على ما رأته «المدينة للتمويل» من مقومات نجاح عمل الشركة، حيث انفرادها في تخصصها في قطاع الصناعة، الى جانب عملية النمو المطرد في حقوق المساهمين الذي طرأ على الشركة طوال وجودها ومنذ تأسيسها قبل ٣٥ عاماً.

الصلبوخ التجارية شركة رابحة

■ ما هي المعايير التي وضعتها لجنة سوق الكويت للاوراق المالية لقبول «الصلبوخ التجارية»؟

– ثمة معايير فنية ومالية وضعتها لجنة السوق المالية في الكويت لإدراج شركة ما. وقد عملنا في «المدينة للتمويل» لفترة طويلة على التأكد من قدرة «الصلبوخ التجارية» على تنفيذ استراتيجيتها وتحقيق المزيد من الأرباح على المديين الطويل والقصير، ناهيك عن ان الاستثمار له طبيعة خاصة تختلف عن طبيعة الاستثمار المالي، حيث ان العمل في مجال الصناعة وقدرة الشركة على انتاج نحو ٣٥٠ ألف متر مكعب شهرياً من الصلبوخ ينعكس على ربحية الشركة، ويجعل منها أرباحاً تشغيلية تنمو مع زيادة ضخ استثمارات من قبل الشركة في مجال نشاطها.

إعادة نظر في قوانين وتشريعات البورصة

■ برأيكم، ما هي التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية في الكويت والحفاظ على حقوق المتداولين فيها؟

– هناك طرفان في السوق المالية وهما الجهة الرقابية التشريعية التي تمثّل السوق والقطاع الخاص. ولا شك في ان لكل طرف حاجاته ومتطلباته.

ونأمل في هذا الإطار ان تنظر الهيئة الرقابية الى حاجات القطاع الخاص لتقريب وجهات النظر في ما بينهما، فضلاً عن ضرورة مواكبة التطورات العالمية لجهة أحجام الشركات الكبرى والتوسعات الإقليمية، ومواكبة القوانين الدولية والنظم المالية ومعايير المحاسبة المالية. وبالنتيجة لا بد من إعادة النظر في بعض القوانين والتشريعات لإعادة تنظيم سوق الكويت للأوراق المالية وتحديثها.

نركّز حالياً على ما يسمّى بالأسواق الواعدة التي تقدم فرص تطور سريع

تنويع في الاستثمارات

■ ما هو اختصاص «المدينة للتمويل» وعلام تبنون استراتيجيتكم؟

– تمتلك «المدينة للتمويل» مجموعة شركات استثمارية ومالية وغيرها، وتركّز على ثلاثة قطاعات وهي إدارة الأصول وقطاع الخدمات في مجال الاستثمارات المصرفية وخدمات الاستثمار والنقل والخدمات البترولية، إضافة الى عقد الصفقات لمجموعة شركات «المدينة» وإعادة تطوير وهيكلة الشركات ثم طرحها في الأسواق.

■ هل تؤيدون التنويع في مصادر الاستثمار؟

– تنويع مصادر الاستثمار بما يحققه من تخفيف للمخاطر ينعكس إيجاباً على أداء الشركة المالي وعلى المساهمين. و«المدينة» دأبت على توسيع قاعدة المستثمرين والمساهمين فيها وأدرجت أسهمها في سوق دبي المالي.

نتائج جيدة

■ ما تقييمكم للنتائج التي سجلتها الشركة في ٢٠٠٧؟

– النتائج التي أعلنتها شركة «المدينة للتمويل» من خلال سوق الكويت للأوراق المالية عن الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٧ كانت مجزية جداً وقد حققنا ١٠٠ فلس كعائد على السهم بواقع ١٧ مليون دينار كويتي. ونحن نفتخر بإدارة وكوادر الشركة التي تبذل جهوداً كبيرة للبقاء في مرتبة الريادة.

مشاريع مستقبلية في الأسواق الواعدة

■ ما هي أهم مشاريع شركة «المدينة» المستقبلية؟

– هناك فرص ومشاريع عديدة بعضها قيد الدرس والبعض الآخر في المرحلة الأخيرة من المفاوضات. وسنعلن في مطلع عام ٢٠٠٨ عن توسعات في مجال الطاقة والبترول إضافة الى قطاع الاتصالات المتنقلة. وستستثمر شركة المدينة في قارة إفريقيا عبر شركة يجري تأسيسها برأسمال ٣٠٠ مليون دولار.

وشركة «المدينة» تهتم بالفرص الجيدة والمميزة في الأسواق كافة، لكننا نركّز حالياً على ما يسمّى بالأسواق الواعدة التي تقدم فرص تطور سريع.■

«الخليج للإستثمار GIC - الكويت» تتوسع جغرافياً في استثماراتها

هشام الرزوقي: استثماراتنا العالمية حققت عوائد جيدة

استمرت مؤسسة الخليج للإستثمار GIC ومقرها الكويت في جني ثمار استراتيجية العمل التي طبّقتها اعتباراً من العام ٢٠٠١، وشملت إعادة هيكلة العديد من القطاعات وتأسيس قطاعات جديدة كقطاع الصيرفة الإستثمارية (INVESTMENT BANKING)، والتركيز على الاستثمار في مشاريع محددة، مع تعزيز حضورها في منطقة الخليج.

وبالفعل أفرزت الرؤية الجديدة للمؤسسة نتائج إيجابية في مسيرتها عكستها النتائج المالية القياسية التي حققتها خلال العام الماضي والتي بلغ خلالها صافي الأرباح ٦٠٠,١ مليون دولار مع تنوّع مصادر الإيراد وارتفاع القاعدة الرأسمالية لها، الأمر الذي ساعد في رفع تصنيفها الإئتماني.



فقد أدركت مؤسسة الخليج للإستثمار أهمية الدور الحيوي الذي يلعبه قطاع الطاقة على مستوى منطقة الخليج، بالإضافة الى الجدوى الاقتصادية للاستثمار في هذا القطاع. وللمؤسسة خبرة طويلة في هذا المجال بدأت مع مطلع التسعينات من خلال تقديم الاستشارات والخدمات المالية لقطاع الطاقة، لتنتقل بعد ذلك الى المساهمة في تطوير مشاريع عدة كان آخرها مشروع الشقيق لتوليد الكهرباء وتحلية المياه في المملكة العربية السعودية.

أما على صعيد تقديم الاستشارات المالية، فقد لعبت المؤسسة دوراً مهماً في تحديث دراسة الجدوى الأولى لمشروع الربط الكهربائي بين دول مجلس التعاون الخليجي في العام ٢٠٠١، كما قدمت خدمات الاستشارات المالية لقطاع الكهرباء في المملكة العربية السعودية متخصصة في تقديم الخدمات المالية وتقديم الاستشارات الاستراتيجية المستقلة.

ويأتي دخول المؤسسة في قطاع الصيرفة الاستثمارية استناداً الى معايير عدة ومؤشرات اقتصادية، أبرزها: ازدهار المشاريع النفطية التي تحتاج الى توفير خدمات هيكلة الديون والتمويل، والتغيير الذي يشهده قطاع الشركات العائلية لتتحوّل الى شركات مساهمة، وتوجّه العديد من الشركات الى إدراج أسهمها في الأسواق المالية، وزيادة حجم الاستثمارات التي توظفها الشركات الخليجية في الأسواق العالمية، وأخيراً توظيف مزيد من الاستثمارات من قبل دول المنطقة في مجال مشاريع الكهرباء والماء والنفط والبتروكيمائيات.

وحققت مؤسسة «الخليج للإستثمار» نتائج مالية قياسية خلال العام ٢٠٠٦ حيث بلغت أرباحها الصافية نحو ٦٠٠,١ مليون دولار، مقابل ٢٧٢,٨ مليوناً في العام ٢٠٠٥، محققة بذلك عائداً على متوسط حقوق المساهمين بلغت نسبته نحو ٤٢,٩٪ مقابل ٢٢,٥٪ خلال العام ٢٠٠٥، وعائداً على رأس المال المدفوع بلغ ٨٠٪ مقابل ٣٦,٤٪ خلال العام ٢٠٠٥. كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ١٦,٤٪ لتسجل ١٩١١,٢ مليون دولار مقابل ١٦٤٢,٢ مليوناً نهاية العام ٢٠٠٥. وحققت الموجودات نمواً متوازناً بنسبة ٩ في المئة، وارتفعت من ٧٤٤٥ مليون دولار نهاية ٢٠٠٥ لتصل الى ٨١١٣ مليوناً نهاية ٢٠٠٦.

وتعليقاً على هذه النتائج قال الرئيس التنفيذي للمؤسسة هشام عبد الرزاق الرزوقي: ان الأرباح القياسية تحققت نتيجة لنمو ايرادات الأنشطة الرئيسية مع استمرار الرقابة الفعّالة على التكاليف. وإن الزيادة البالغة ١٥٥٪ في الإيرادات التشغيلية للمشاريع تحققت نتيجة الاداء المتميز للإستثمارات المباشرة في القطاعات المختلفة والتي تمثل النشاط الأساسي للمؤسسة، وخصوصاً في قطاعات الحديد والصلب وصناعة البتروكيمائيات ، التي حققت نتائج طيبة مدعومة بالنمو القوي لاقتصادات دول مجلس التعاون. أما بالنسبة للاستثمارات العالمية فقد حققت المؤسسة عوائد جيدة من المحافظ والصناديق المدارة، كما سجلت الأتعاب والعمولات إيرادات متميزة. وفي نهاية العام بلغت استثمارات المؤسسة في دول مجلس التعاون الخليجي نحو ٣ مليارات دولار أي ما يمثل نسبة ٣٨٪ من مجموع الموجودات.

يذكر ان وكالة التصنيف الدولية «فيتش» (FITCH RATINGS) منحت مؤسسة الخليج للإستثمار خلال العام الماضي تصنيفاً إئتمانياً بدرجة (A) و(F1) للتقييم قصير المدى، مع تقييم عام مستقر لكل منهما. ■

تمنيات «البيان الإقتصادية» لقرائها بالعام الجديد

وصلتنا كمية من رسائل التهنئة بالأعياد المجيدة لدى الطوائف الإسلامية والمسيحية الكريمة ولمناسبة حلول العام الجديد.

وإذ نعتذر لعدم الرد على كل تهنئة على حدة، نظراً لعددها الكبير جداً نشكر مرسليها الكرام على مشاعرهم النبيلة الدائمة تجاهنا متمنين لهم سنة جديدة مليئة بالسعادة والصحة والازدهار.

أسرة البيان الإقتصادية

الى قراء «البيان الإقتصادية» الكرام هل تتسلّمون جميع الأعداد؟

يشكو بعض القراء من عدم وصول بعض الأعداد اليهم، ولما كان توزيع المجلة يتم في لبنان مقابل تواقيع المرسل إليهم، يمكننا فوراً معرفة السبب في حال عدم وصولها لمجرد إعلام القراء لإدارة المجلة هاتفياً على الرقم ٣٩٦٨٠٥ – ٠١ بعدم الوصول أو بتأخر التسليم.

أما بالنسبة لقرائنا في الخارج فإننا على اتصال دائم بإدارة ليبان بوست لإعلامها بكل شكوى. علماً ان اعدادنا المرسلة الى البلدان الأوروبية والأميركية تصل الى القراء بين ١٠ و١٢ من كل شهر.

فيرجى من القراء الكرام عدم التردد في إعلامنا عن عدم استلامهم لأي عدد من أعداد «البيان الإقتصادية» ليصار الى معالجة الأمر مع المسؤولين المختصين.

FAX: +961 1-396417 – E.MAIL info@albayanmagazine.com.

عارف قمبر (منافع للاستثمار - الكويت):

توجُّه الشركات نحو الإستثمار العقاري وليد ندرة الفرص في المشاريع الصناعية والنفطية

بالرغم من حداثتها في السوق الكويتية ، حيث لم يمض على إطلاقها عامان، تسعى الشركة الاستثمارية الإسلامية «منافع للاستثمار» الى توسيع خدماتها المرتبطة بسوق الكويت للأوراق المالية والأنشطة الاستثمارية الأخرى .

نائب الرئيس التنفيذي للخدمات المساندة في الشركة السيد عارف أحمد قمبر لفت الى توجه شركات الاستثمار نحو الإستثمار العقاري نظراً لعوائده وأرباحه السريعة المجدية وندرة الفرص الاستثمارية في قطاعي الصناعة والنفط والقطاعات الأخرى ، مستعرضاً الخدمات التي توفرها «شركة منافع» والصناديق الاستثمارية التي أطلقتها وستطلقها مستقبلاً ، إضافة الى المشاريع الاستثمارية التي تنوي تنفيذها، منوهاً بضرورة اعتماد استراتيجية لدراسة وتقييم المخاطر المتعلقة بكل استثمار وذلك حسب نوع الاستثمار وطبيعته .

طلب قوي على العقارات

■ **كيف تقيّمون أداء قطاع الاستثمار العقاري في الخليج عموماً والكويت خصوصاً؟**

– الاستثمار العقاري مزدهر في العالم العربي لكثرة الفرص الاستثمارية وتنوعها، فغالبية المستثمرين يتجهون الى هذا القطاع لعوائده المجزية ونجاح التجارب في دبي والإمارات وقطر والبحرين ثم الكويت. حيث وصلت أسعار العقار الى حدود غير مسبوقة في الكويت، لا سيّما في المشاريع الإسكانية والإستثمارية.

وقد ساهم ارتفاع أسعار النفط في دول الخليج الى زيادة السيولة التي خصّص جزء منها لتطوير البنية التحتية في دول مجلس التعاون، ما عزز نشوء مشاريع عقارية مثل الفورة الحاصلة في البحرين المتمثلة في بناء محطات الكهرباء ومشاريع كبرى تحتضنها الدولة، إضافة الى تطوير الأراضي العقارية. ورغم ارتفاع أسعار العقارات، لا يزال الطلب قوياً وحقيقياً في منطقة الخليج. ودولة الكويت حصلت على نسبة كبيرة من هذه الإستثمارات، كما وأن المستثمرين الكويتيين يبحثون دائماً عن فرص مثمرة ومجدية في مجال الاستثمار العقاري بجميع قطاعاته.

عوائد مجزية للمشاريع العقارية

■ **برأيكم هل يُعتبر تركّز الإستثمار في قطاع العقار ظاهرة صحية؟**

– تعاني الشركات حالياً من ندرة الفرص الصناعية والنفطية، والمستثمر خلال السنوات الماضية اعتاد تحقيق العوائد والأرباح السريعة والمجزية، وبالتالي فإنه يبتعد عن المشاريع الصناعية كونها تشكل استثماراً يعمد لتحقيق أرباح على المدى المتوسط والطويل الأمد، ويخضع لتعقيدات وعراقيل في الإجراءات الرسمية في أغلب دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية.

لكن نتوقع ان يتحول الاتجاه نحو فرص غير عقارية مستقبلاً، وقد باشرنا بتطبيق ذلك في شركة «منافع»، وذلك بدراسة عدة فرص استثمارية في الوقت الراهن.

يضاف الى كل ما ذكرته ان الإستثمار في الأوراق المالية مرتبط بالاستثمار في القطاع العقاري بصورة أو بأخرى، فمعظم الشركات التي تنشأ ترتكز في نشاطاتها على الإستثمار العقاري وذلك نظراً لتوافر الفرص وتنوعها في هذا المجال.

التنويع يحمي المستثمر

■ **هل تؤيدون التنويع في مجال الإستثمار؟**

– من المهم تنويع الإستثمارات لأن من شأن ذلك حماية الشركة أو المؤسسة المستثمرة من مخاطر عديدة وانهيارات محتملة خاصة بالتركز، فالاحتياط واجب والتنويع يحمي المستثمر من التذبذبات المحتملة في القطاع المستثمر به.

■ **برأيكم، هل سيؤثر ارتفاع أسعار مواد البناء على القطاع العقاري سلباً؟**

– عموماً، ارتفعت أسعار مواد البناء في منطقة الخليج، إضافة الى ارتفاع أجور العمال وفرض رسوم معيّنة على شركات المقاولات في بعض الدول مثل البحرين. هذه العوامل سيكون لها تأثيرات سلبية في المستقبل على العوائد في حال انخفض الطلب على الشقق والعقارات. وبرأيي ان ارتفاع الأسعار ضريبة للفورة العقارية الهائلة في دول الخليج.

القوانين العقارية لا تحمي المواطن

■ **هل تعتبرون ان القوانين والتشريعات في الكويت جيدة أم أنها في حاجة الى تعديلات؟**

– وضعت القوانين والتشريعات لحماية حقوق المتعاملين والمتعاقدين وضمان تكافؤ الفرص للجميع. وفي رأيي الشخصي أن القوانين والتشريعات المعمول بها حالياً تحتاج إلى مراجعة من وقت إلى آخر، وذلك لضمان مواكبتها للتطور الحالي والتغييرات في مجال الاستثمار العقاري، فاليوم وفي عدم وجود قوانين وإجراءات تعمل على حماية المواطن العادي من تقلبات الأسعار، فباعتقادي الخاسر الأكبر من الطفرة العقارية وارتفاع الأسعار هو المواطن الذي يسعى الى شراء منزل أو شقة بالأسعار السائدة التي تفرضها الشركات الاستثمارية العقارية، والتي زادت بمعدلات كبيرة في الآونة الأخيرة، مع العلم إننا نفتقر الى وجود تشريعات تحميه من ارتفاعات الأسعار، وعليه نتمنى أن يتنبه المسؤولون إلى هذه المسألة والسعي إلى إيجاد الحلول المناسبة لها.

خدمات استثمارية

■ **هل لنا بلمحة عن «شركة منافع» وعن استثماراتها المتنوعة؟**

– «منافع» شركة استثمار إسلامي تأسست منذ سنتين



تقريباً في الكويت وفريقنا الإداري مميز وشبه مكتمل. والشركة تستثمر في سوق الكويت للأوراق المالية ونقدّم خدمات البيوع وMARGING TRADING وإدارة المحافظ الاستثمارية وتقديم الاستشارات.

كما أطلقنا صندوق «منافع الأول» في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة الى صندوق «الجازي» المالي النقدي بشراكة مع «كامكو». وسنطلق في الربع الأول من عام ٢٠٠٨ صندوق استثمار للملكية الخاصة.

كما دخلنا في مشروع "NORTH STAR" العقاري مشاركة مع مصرف السلام في البحرين، وتبلغ حصتنا المستثمر بها بصورة مباشرة وغير مباشرة في حدود ٢٠ في المئة.

استراتيجية درس المخاطر

■ **ما هي المعايير التي تستندون اليها في الشروع بالاستثمار ؟**

– شركة منافع شأنها شأن الشركات الاستثمارية الأخرى، نحن نبحث دائماً عن الفرص المجزية التي تعود بالربح على الشركة ومستثمريها. كما نعتمد وقبل أي شيء إستراتيجية لدراسة المخاطر المحتملة قبل الإقدام على أي استثمار جديد. وتتمحور هذه الإستراتيجية حول أمور كثيرة تشمل موازنة العوائد مع مقدار المخاطر المحتملة للاستثمار والتي قد تنتج عن التركز في قطاع معين أو دولة أو عملة معينة.

النتائج المتوقعة لمنافع

■ **ما تقييمك لنتائج شركة «منافع للاستثمار» لعام ٢٠٠٧؟**

– الحمد الله، فقط تمكنا هذا العام ٢٠٠٧ من تحقيق عوائد جيدة لجميع مستثمرينا، كما نتمنى أن نستمر في تحقيق نتائج أفضل للجميع في العام المقبل، وذلك حسب خطة العمل واستراتيجية الشركة للثلاث السنوات الأولى، حيث نتطلع لإدراج شركة منافع في سوق الكويت للأوراق المالية خلال العام ٢٠٠٩ إنشاء الله، وذلك بعد استيفاء القوانين واللوائح الخاصة بإدراج الشركة بسوق الكويت للأوراق المالية. ■

بدر بو راشد (أثمان ومنشآت العقارية - الكويت):

ضرورة إعادة النظر بالقوانين الراعية للسوق المالية الكويتية

«أثمان» و«منشآت العقارية» شركتان متخصصتان تنتميان الى مجموعة عارف للاستثمار في الكويت، والاولى في مجال ادارة الاصول وادارة الإكتتاب للشركات والمؤسسات التي تنوي ادراج اسهمها في السوق المالية، وقد نجحت في ادارة العديد من المزادات الناجحة، والثانية تعمل في مجال التطوير العقاري وتنفذ حاليا مشاريع عقارية في مكة والمدينة المنورة في السعودية، وستنطلق في تنفيذ بعض المشاريع في الكويت.

رئيس مجلس ادارة «منشآت العقارية للاستثمار» ومدير عام «أثمان» السيد بدر بو راشد، عرض لمشاريع الشركتين وانجازاتهما، مذكراً بضرورة اعادة النظر بالقوانين الراعية للسوق المالية في الكويت، وتقييمها ودراسة مدى ملاءمتها للتطورات لجهة الادراج والدمج والشراء.



ادارة اكتتابات ومزادات

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «أثمان» وادائها في سوق الكويت نظرا لحداثة عهدها؟**

– سجلت أثمان بداية ناجحة وممتازة خلال العام ٢٠٠٧، فقد أدرنا مزادات مهمة منها لشراء الشركة التعليمية التابعة لمجموعة عارف من قبل «التعليم الاهلي»، وبيع التعليم المتميز من قبل التعليم الاهلي الى مجموعة عارف، وآخر لبيع «الشركة الدولية للإجارة» من شركة أبراج. كما تعهدنا اكتتاب شركة منشآت وإدراجها في السوق المالية الكويتية، فضلا عن زيادة رأسمال شركة «صكوك» من ٣٠ مليون الى ١٠٠ مليون دينار كويتي.

من ناحية اخرى، استطعنا إنجاح عملية تمويل شركة منشآت من قبل بنك ABC بقيمة ١٠٠ مليون دينار كويتي وتمويل الشركة التعليمية بـ ٣٠ مليون دينار.

■ **هل تسعون الى التوسع خارج السوق الكويتية المحلية؟**

– سنؤسس مجموعة استثمارية في امارة ابو ظبي وهي «أثمان – ابو ظبي» وستبدأ العمل في ٢٠٠٨ بعد استكمال الاجراءات المطلوبة. وستعمل الشركة في ادارة الاصول والاستثمار المصرفي والاصدارات الأوّلية والخزينة.

ادوات استثمارية

■ **ما هي الاسباب التي أدت الى نجاح شركة «أثمان» خلال فترة وجيزة في الكويت؟**

– نركّز على تقديم ادوات استثمارية غير موجودة في سوق الكويت، فمثلا تعاني السوق المحلية نقصا في خدمات الخزينة والخدمات المتخصصة في ادارة الأصول والاصدارات الأولية والادراج والطرح المتخصص.

لا ننكر وجود شركات تقدّم هذه الخدمات لكن الى جانب خدمات اخرى، بينما شركة اثمان متخصصة في هذه القطاعات التي ذكرتها، وهذا سبب نجاح شركتنا التي ادارت ثلاثة مزادات من أصل ستة حصلت في السوق الكويتية، اضافة الى عمليات تمويل قصيرة وطويلة الأجل بقيمة مليار دولار وخلال فترة قياسية.

■ **هل تعتقدون ان التنويع ضروري في كل شركة؟**

– التنويع مهم لانه يوسع حجم نشاطات الشركة رغم انه يفقدها التركيز والقدرة على الحفاظ على الارباح المسجلة في بداية نشاطها، لذلك أرى ان التركيز على قطاعات معينة يساهم في تطوير القطاعات كافة وبالمستوى المطلوب.

شروط ومعايير ممتازة للبورصة

■ **برأيكم، ما مدى صحة المعلومات حول تحفّظ بورصة الكويت عن ادراج بعض الشركات في ردهتها؟**

– هناك شروط ومعايير وهي ممتازة، لادراج الشركات في بورصة الكويت، لكن المشكلة ان بعض الشركات ادّعت انها تستوفي الشروط ولم يتم ادراجها، وهذا ما أثار بلبلة حول بورصة الكويت. لذلك نرى ان من واجب الهيئات المعنية في غرفة التجارة وادارة البورصة الاجتماع مع هذه الشركات لايجاد الحلول المناسبة.

■ **كيف تقيّمون اداء سوق الاوراق المالية في الكويت؟**

– سوق الكويت للاوراق المالية ممتازة وتحكمها قوانين وانظمة جيدة، لكننا في حاجة دائمة الى اعادة النظر بالقوانين وتقييمها ودراسة مدى ملاءمتها للتطورات الحاصلة لجهة الادراج والدمج والشراء بالكامل. وقد دعت ادارة البورصة شركة «ماكنزي» العالمية لوضع تصورات للمرحلة الجديدة، وانا من مؤيدي الاخذ بهذه الافكار العالمية لمزيد من التطور والتقدم.

عودة الكويت الى ازدهارها العقاري

■ **بصفتكم رئيس مجلس ادارة شركة منشآت العقارية، كيف ترون تجاوب السوق الكويتية مع الفورة العقارية في دول الخليج؟**

– اعتقد ان السوق الكويتية تختلف عن بقية الاسواق الخليجية في تسهيل وتوفير خدمات التطوير العقاري للشركات المهتمة. فالتطور الاقتصادي لا يبنى فقط على النفط بل الاستغلال الأنسب للقطاعات الاخرى الداعمة مثل العقارات والاراضي. ونعطي مثالا على ذلك كيفية استفادة هولندا رغم انخفاضها عن مستوى البحر من اراضيها، وبناء السدود وتطوير الاعمال بحيث تفوق مداخيل زراعة الورود هناك ما تؤمنه الطفرة النفطية في دول الخليج. كذلك، لقد استطاعت امارة دبي دون وجود النفط في اراضيها، ومع طقسها الحار والرطب واراضيها غير الخصبة ان تتحول الى وجهة سياحة واعمال من الدرجة الاولى، وشكّلت مداخيلها السياحية ثلث دخل موازنة الدولة. لذلك، نعتقد ان الكويت جوهرة الخليج كانت سباقة في التطوير التنموي وتطوير الاراضي، لكن الازمات والظروف السياسية أثّرت سلبا على النمو. لكن رغم ذلك نحن واثقون من عودة الكويت الى سابق عهدها والازدهار من جديد.

مشاريع عقارية دينية

■ **ما هي المشاريع التي تنفذها «منشآت» حاليا؟**

– دخلت شركة «منشآت» في مجال السياحة الدينية في مكة والمدينة المنورة من خلال استثماراتها في ابراج «زمزم»، «المحراب»، «مكة» و«دار القبلة». ونظرا لازدياد عدد الحجاج كل عام، فالطلب مستمر على بناء الابراج والفنادق في الأماكن الاسلامية المقدسة رغم ارتفاع اسعار الاراضي. وهذه المشاريع في حاجة الى متابعة للانتهاء من تنفيذها اواخر السنة ٢٠٠٨ لا سيما ان كلفتها هائلة.

اما في الكويت، فقد قمنا بوضع مخططات لبناء فندق وبرج للخدمات الادارية بارتفاع ٢٥ طابقا يمتد على مساحة ٢٤٠٠ متر على الواجهة البحرية للخليج العربي.

لكل دولة استثماراتها

■ **هل تعتقدون ان اتجاه الاستثمارات نحو القطاع العقاري يعتبر ظاهرة صحية؟**

– التنويع واجب شرط عدم التقليد، بمعنى ان دبي نجحت في استثمارات عقارية معينة لكن يجب الا تتجه الدول العربية الاخرى الى تقليد دبي بنوعية استثماراتها، بل الاتجاه الى انشاء عقارات تفيد قطاعات اخرى مثل المستشفيات والمراكز الطبية والخدمات التعليمية بما فيها جامعات وكليات ذات مستوى عالمي. وهذه المجالات التنموية اساسية في العالم العربي، وبالتالي على كل دولة تطوير الجوانب المفيدة لاقتصادها كالسياحة في مصر والنقل البحري والسياحة والطباعة والثقافة في لبنان. اما دول الخليج فتستطيع التركيز على القطاعين الصحي والتعليمي وغيرهما.

نتائج جيدة لـ «منشآت» و«أثمان»

■ **ما هي النتائج التي حققتموها في كل من شركة «منشآت» و«أثمان» لعام ٢٠٠٧؟**

– زادت منشآت رأسمالها من ٢٠ مليون دينار كويتي الى ٢٨ مليوناً، وقد وزعنا نسبا من ارباح الاستثمارات التي بدأت عام ٢٠٠١، واكملنا توزيعها في ٢٠٠٧ بانتظار انتهاء المشاريع المقبلة.

اما بالنسبة الى شركة اثمان، فقد حققنا في الارباع الثلاثة الاولى من السنة نموا في الربحية بلغ ١٢ في المئة. ونتوقع ان تصل النسبة الى ١٨ في المئة مع نهاية العام، وهذه النتائج ممتازة لشركة في سنتها الاولى قياسا بشركات اخرى مدرجة في البورصة لم تتعد نسبة نموها الـ ٥ في المئة فقط. ■

عبد العزيز العبد القادر (شركة أصول OSOUL - السعودية) :

ملتزمون بالمعايير العالمية في توفير الخدمات لعملائنا



تعتبر شركة أصول (OSOUL) من الشركات المالية الحديثة العهد في السوق السعودية الحاصلة على ترخيص من هيئة سوق المال.

رئيس مجلس ادارة الشركة السيد عبد العزيز العبد القادر رأى ان هناك فئتين من المستثمرين المتداولين في أسواق المال والبورصات، الأولى خبيرة والثانية غير واعية لما يمكن ان يرتب تداولها في الأسواق من خسائر، ناصحاً الفئة الثانية بالاتجاه الى الاستثمار بالأسهم الآمنة والتداول بجزء من رأس المال.

ولفت الى ان «أصول» ومن منطلق التزامها بنشاطها المالي تعتمد المعايير العالمية في توفير الخدمات لعملائها، ناصحاً المصارف العربية بدراسة استثماراتها بدقة وعمق مع حرص إدارات المخاطر فيها على مواكبة مستجدات الصناعة المصرفية العالمية، مطالباً بمعاهد مصرفية متخصصة لتخريج كفايات مالية محترفة.

■ **هل لنا بملحة عن شركة «أصول»؟**

– «أصول» هي شركة مالية وأول مؤسسة سعودية تحصل على ترخيص من هيئة سوق المال. وحالياً، نحن في طور التأسيس والبناء وبدأنا نحقق نتائج إيجابية، كما استطاعت «أصول» الانتشار وأصبحت معروفة عند المستثمرين والمتعاملين في سوق الأسهم السعودية.

الحذر من التداول

■ **هل تتخوّفون من الأزمات التي قد تتعرّض لها الأسواق المالية؟**

– الأسواق المالية عرضة لتذبذب الأسعار هبوطاً وارتفاعاً. كما وأن المستثمرين ينقسمون الى فئتين منهم من يتداول في السوق وفق معرفة ودراية كاملتين بطريقة الاستثمار والمخاطر المحيطة بها، والفئة الثانية لا إلمام لها في سوق المال وتدخل في عمليات البيع والشراء من دون وعي للمخاطر، ولهذه الفئة نقدم نصيحة مفادها أن تقوم بدراسة معمقة قبل الدخول في سوق الأسهم، والابتعاد عن المضاربة والاتجاه الى الاستثمار في الأسهم الآمنة نوعاً ما وذات العائد الجيد، فضلاً عن التداول بجزء من رأس المال تفادياً للتعرض الى خسائر كبيرة.

معاييرنا عالمية

■ **هل تعتمد شركة «أصول» معايير عالمية في توفير الخدمات لعملائها؟**

– أي شركة ملتزمة بعملها وتراعي مصلحة عملائها عليها أن تتبنّى معايير عالمية، إضافة الى الاستعانة بمحللين ومركز دراسات لتفادي التقلبات المالية في الأسواق المالية المحلية والعالمية، حماية لأموال المستثمرين وهذا ما نعتمده في «أصول».

■ **كيف تقوّمون أداء السوق المالية السعودية؟**

– السوق المالية السعودية جيدة وواعدة كما ان الشركات في مختلف القطاعات الصناعية والمالية والخدمية تحقق نمواً مهماً.

ولا شك في ان بعض القطاعات لا تزال في طور النمو ونتمنى على المستثمرين إجراء دراسات دقيقة قبل الدخول فيها.

عائلية استثمارية

■ **هل لنا بلمحة عن نشاطات واستثمارات مجموعة «عبد العزيز العبد القادر»؟**

– مجموعة « عبد العزيزالعبد القادر » شركة عائلية تنشط في قطاعات التجارة والصناعة والاستثمار، وتتركّز تجارتنا على الأثاث ولنا انتشار واسع في مناطق عدة من السعودية منها جدّة والرياض والخبر، إضافة الى فروعنا في الدوحة ودبي. ونسعى مستقبلاً الى التوسّع في بقية دول الخليج العربي والهند وباكستان.

أما في مجال الصناعة، فالمجموعة تمتلك مصانع للأثاث في السعودية إضافة الى مصنع «كمتك» للمنظفات والمواد البترولية.

كما نستثمر في مجال العقارات والمال فضلاً عن كوني أشغل نائب رئيس مجلس إدارة بنك الخليج الدولي في البحرين.

مواكبة مستجدات الصناعة المصرفية

■ **انتشلت الحكومة البريطانية بنك نورثرن روك NORTHERN ROCK من الهاوية بعدما سقط تحت وطأة السحوبات المكثفة التي تعرض لها. وذكر ان اصوله تتجاوز الودائع بأضعاف، وهو يحمل تصنيفا من فئة (A) .. ما هي العبر التي يمكن للمصارف العربية ان تستخلصها من هذه التجربة؟**

– مصارف عديدة تدخل في استثمارات ذات مخاطر عالية مما يعرّضها لنكسات واضطرابات مالية. لذلك ننصح القطاع المصرفي العربي بدراسة الاستثمارات بدقة وعمق مع حرص إدارات المخاطر في البنوك على مواكبة مستجدات الصناعة المصرفية العالمية.

للالتزام بالمعايير الإقراضية

■ **لاتزال الازمة الناجمة عن تخلف اصحاب الشقق السكنية عن دفع سنداتهم الى المصارف تتفاعل، وهي تسببت بخسائر هائلة لمؤسسات استثمارية ومصرفية وتأمينية في الدول الصناعية كافة .. هل تتوقع ان يكون لهذه الازمة اي انعكاس على اوضاع المؤسسات المصرفية وصناديق الاستثمار العربية؟**

– كل قطاع اقتصادي معرّض للربح والخسارة. وعندما تلجأ المصارف الى إقراض بعض القطاعات القابلة للتعرّض الى تقلبات مالية مثل القطاع العقاري، فمن الطبيعي ان تواجه هذه المؤسسات المالية مخاطر متنوعة.

من هنا، من المفروض الالتزام بمعايير دولية معيّنة لحفظ استمرارية المصرف وتفادي الوقوع في الخسارة وحماية حقوق المودعين والمستثمرين.

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– التشريعات والقوانين موجودة، لكنها في حاجة الى تفعيل لحماية المستثمر.

ضرورة إنشاء معاهد تخصصية

■ **هل ترون ان المصارف العربية قادرة على المنافسة في ظل العولمة حيث ترتفع كلفة التكنولوجيا والكوادر البشرية وتطوير وتنويع المنتجات المصرفية وتطبيق المعايير المصرفية العالمية الحديثة والرسملة الكبيرة؟**

– تسجل المصارف العربية نسب نمو مهمة وتقوم بتحسين أدائها تقنياً وبشرياً ومادياً. لكن في ظل المنافسة، ظهرت مشكلة النقص في الكوادر البشرية لانتفاء وجود معاهد وكليات تدرّس وتعلّم الصناعة المصرفية. نرجو في المستقبل التركيز على إنشاء معاهد ومراكز لتدريب وتخريج كفايات مالية محترفة.

أسعار العقارات حجر عثرة

■ **هل تعتبرون ان النمو في القطاع العقاري يؤثر سلباً على قطاعات اقتصادية أخرى؟**

– طبعاً، فارتفاع أسعار العقارات يقف حجر عثرة أمام نمو بعض القطاعات مثل الصناعة والتجارة، لجهة ارتفاع الأجور وارتفاع قيمة المساحات المستأجرة لاستيعاب العاملين، وكذلك المستودعات في ما خص البضائع.■

حسن العماري (التوفيق المالية - السعودية):

صناديقنا الإستثمارية خاضعة لهيئات رقابية وللتدقيق المحاسبي من مرجعين دوليين

نبّه مدير عام شركة التوفيق المالية في المملكة العربية السعودية السيد حسن العماري الى ضرورة تنويع الاستثمارات لتوزيع المخاطر، مطالباً المستثمرين باللجوء الى خبراء ومتخصّصين في هذا المجال، لافتاً الى ان الصناديق الاستثمارية التي تطرحها شركة التوفيق تخضع للرقابة من قبل هيئات محلية وعالمية.

كما تحدّث العماري عن قضية هبوط الأسهم في الأسواق المالية وعن مشاريع الشركة التوسعية في منطقة الخليج وشمال أفريقيا.

وفي ما يلي تفاصيل الحوار:



خدمات مصرفية استشارية

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة التوفيق المالية؟

– تأسست مجموعة التوفيق المالية في بداية عام ٢٠٠٦ بهدف تقديم الخدمات المصرفية الإستشارية من إدارة أصول وإدارة تمويل الشركات، وطرحها للأعمال الخاصة والعامة والتسجيل ومسك السجلات التجارية للطروحات الخاصة، إضافة الى أعمال الوساطة والتداول في أسواق المال في السعودية وفي الأسواق العربية والعالمية، فضلاً عن تقديم الخدمات الاستشارية.

صناديق محلية وخارجية

■ هل يشمل نشاطكم أبعد من سوق السعودية؟

– لدينا شركة شقيقة تأسست في البحرين عام ١٩٨٩ وهي «أعمال» للصناديق الاستثمارية، وتعمل أيضاً في جزر الكاين منذ عام ١٩٩٢، حيث تقدم خدمات عدة على صعيد إنشاء صناديق في السعودية وفي الدول العربية والإسلامية مثل صندوق إعادة إعمار لبنان، إضافة الى الاستثمار المباشر وفق مبدأ المشاركة المتناقصة مع الصناعيين والتجار في هذه الأسواق الآنفة الذكر.

كذلك قامت مجموعة التوفيق المالية في جزر الكاين بطرح صناديق محلية وخارجية، بالتعاون مع بيوت استثمار مختلفة مثل بنك نمورا في اليابان و COMMERCE BANK في ألمانيا ومجموعة هيرمس في مصر وشعاع كابيتال في دولة الإمارات.

ونسعى مستقبلاً الى ان نمارس أعمالاً خاصة خارج السعودية، كما ونتحضّر حالياً لطرح شركات للإنشاء بعد إعداد دراستها المالية والترويج لها في أسواق عربية مستهدفة.

ملتزمون بمعايير الشفافية والحوكمة

■ هل تراعون المعايير الدولية في نشاطاتكم؟

– كل صناديق الاستثمار المطروحة مسجلة بحسب القوانين المرعية وخاضعة لرقابة هيئات عالمية مثل مؤسسة نقد البحرين، كما وتخضع الحسابات المالية والختامية للصناديق للتدقيق المحاسبي من مراجعين دوليين.

والجدير بالذكر ان مجموعة التوفيق المالية والتي كانت تدعى سابقاً التوفيق للاستثمار تتمتع بتصنيف BB+ للأمد الطويل و A2 للأمد القصير من قبل مؤسسة التصنيف «كابيتال انتليجنس». وهذه التصنيفات العالمية هي نتيجة التزام شركتنا بكل معايير وشروط الرقابة والشفافية والحوكمة المطلوبة.

السوق السعودي الأهم في المنطقة

■ كيف تنظرون الى المناخ الاستثماري في المملكة العربية السعودية؟

– يعتبر الاقتصاد السعودي من أقوى اقتصادات العالم العربي والإسلامي، مما يجعل السوق المحلي من أهم مناطق جذب الاستثمارات العالمية، لا سيّما مع الالتزام باتفاقيات التجارة الدولية.

وقد وضعت الجهات المعنية في السعودية لوائح تنفيذية واضحة لأسس الاستثمار الأجنبي الواضح، مثلاً في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية.

وأعتقد ان المهم في ظل هذا الانفتاح أن يكون الاستثمار الأجنبي لمصلحة الاقتصاد الوطني ودعمه في قطاعات عدة مثل الصناعات البتروكيماوية والثقيلة وغيرها.

خففنا حدة الانعكاسات السلبية

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

شهدت أسواق المال العالمية بدءاً من عام ٢٠٠٣ تضخماً كبيراً نتيجة التضخّم في أسعار الأسهم، وعدم وجود فرص وقنوات استثمار متنوعة تجتذب مدخرات المستثمرين، إضافة الى الانفتاح على العالم الخارجي وتطوير الفرص الاستثمارية.

وقد تأثرنا في قطاع شركات الاستثمار بهذه الحالة، لكننا بادرنا الى اتخاذ تدابير احتياطية ساعدتنا على تخفيف حدة الانعكاسات السلبية. ففي حين هبطت أسهم صناديق استثمارية عديدة، لم تسجّل أسهم صندوق الاتصالات العربية، الذي طرحته مجموعة التوفيق المالية، هبوطاً أكثر من ٥ في المئة، وهو يعود بأرباح تشغيلية تصل الى ٤٠ في المئة حالياً. أما صندوق الأسهم الخليجية فلم يهبط أكثر من ١٦ في المئة.

نتطلع الى استثمارات طويلة الأمد

■ كيف تنظرون الى مستقبل سوق الأسهم؟

– قد لا نشهد ارتفاعات أخرى للمؤشر بالمستويات نفسها، وبالنظر الى أسواق الأسهم المتداولة في السعودية عام ٢٠٠٧، فقد تراوحت المعدلات بين ١٣ و١٦ في المئة مع وجود المؤشر ما بين ٧ الى ٨ آلاف، ما يعني وجود حركة تجارية وعمليات بيع وشراء ومضاربة بالأسعار.

ونحن كشركة استثمارية إسلامية يهمّنا الدخول في استثمارات طويلة الأمد تساهم في التنمية.

توسّع خليجي وإفريقي

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع مستقبلية؟

– حالياً، نكمل الإجراءات اللازمة لتحقيق جهوزية تامة لنشاطنا في إدارة الأصول والصناديق الاستثمارية. كذلك دخلنا مجال الرهن العقاري وتمويل الأصول في تعاون ما بين «شركة التوفيق – كاين» وشركة «البركة للاستثمار والتنمية» وهي ذراع شركتنا في السعودية.

كما ساهمنا بنسبة ١٣ في المئة برأسمال شركة أملاك العالمية للتمويل العقاري الذي يبلغ ألف مليون ريال. ومن المساهمين فيها أيضاً «البنك السعودي للإستثمار» وشركة «أملاك» الإماراتية وشركات وبيوت استثمار عدة.

كما أسسنا شركة التوفيق المالية في مصر لتغطية منطقة شمال أفريقيا، ونتوجه لتأسيس شركة أخرى في الإمارات لخدمة منطقة الخليج. ■



محمد نعيمي (موارد للتمويل - الامارات):

تمويلات وخدمات إسلامية متنوعة تغطي حاجات العملاء ومتطلباتهم

شهدت الدورة التاسعة لفاعليات معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات مشاركة فاعلة من شركة «موارد للتمويل»، الهدف منها التعريف بالشركة ومنتجاتها والتفاعل مع الزوار بهدف معرفة السوق بشكل أعمق، وإقامة تحالفات استراتيجية مع وكلاء بيع السيارات الجديدة والمستعملة.

الرئيس التنفيذي للشركة محمد صبح النعيمي تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن منتج «سيارات موارد» الذي توفره الشركة ضمن مجموعة من المنتجات والخدمات الرائدة والفرص الاستثمارية المميزة، والتي تعتمد أسس الشريعة الإسلامية المبنية على قواعد المرابحة والإجارة والاستصناع والمضاربة وغيرها، واعداً بإطلاق بطاقات ائتمانية إسلامية مطلع ٢٠٠٨، لافتاً الى سياسة الشركة القاضية بتنويع تمويلاتها لتغطية شاملة لحاجات العملاء ومتطلباتهم.

إطلاق منتجات تمويلية

■ ما الغاية من مشاركتكم في معرض «موتور شو» في دبي؟

– يعد «موتور شو» (MOTOR SHOW) حدثاً عالمياً تجري فاعلياته في دبي وهو من أهم خمسة معارض في العالم في مجال السيارات. و«موارد للتمويل» هي الراعي البلاتيني لهذا المعرض والغاية من مشاركتها في هذا الحدث إطلاق منتجاتها في تمويل السيارات، وعقد شراكات استراتيجية مع مؤسسات مهمة مثل "WORLD TRADE CENTER"، إضافة الى التواصل مع الجمهور لتعريفه بشركة «موارد» وهي جديدة في السوق.

■ هل لنا بلمحة عن منتج «سيارات موارد»؟

– أطلقنا منتج «سيارات موارد» كون قطاع السيارات من أهم قطاعات التمويل في دولة الإمارات والذي يضم أكثر من مليون و٤٠٠ سيارة فخمة. وهذا المنتج موجه لفئات معيّنة إذ ان الشروط تنص على أن يكون العميل يتقاضى أجراً لا يقل عن ٦ آلاف درهم وثمن سعر السيارة موضوع القرض لا يقل عن ٧٥ ألف درهم. ويمكن ان يصل سعر الواحدة الى ٥٠٠ الف درهم، إضافة الى تمويل شركات تأجير السيارات بشروط مناسبة وفق نظام المرابحة الإسلامية.

تنويع المنتجات لتغطية شاملة

■ هل تعتمدون على التنويع في تمويلاتكم؟

– بعض الشركات مخصصة في تمويلات معينة. لكن «موارد» مؤسسة مستقلة وغير تابعة لبنك أو شركة كبرى، لذلك قررنا تنويع تمويلاتنا ومنتجاتنا لتغطية شاملة لحاجات العملاء. وسنطلق بداية عام ٢٠٠٨ بطاقات إئتمانية وفق النظام الإسلامي.

لمسنا إقبالاً من العملاء غير المسلمين على المنتجات الإسلامية لما لها من مميزات وفوائد تعود بالمنفعة عليهم

حاجة السوق للتمويل الإسلامي

■ كيف تقيّمون الإقبال على دخول الصناعة الإسلامية في التمويل والصيرفة وغيرها؟

– يزداد الطلب على التمويل الإسلامي يوماً بعد يوم بالترافق مع نمو الصناعة المصرفية الإسلامية، لا سيّما أن أرباح البنوك الإسلامية في الإمارات نمت ٥٠ في المئة عن سنتي ٢٠٠٥ و٢٠٠٦.

كما تظهر الدراسات حاجة السوق المحلي لشركات تمويل إسلامية، لذلك أسسنا «موارد للتمويل» برأسمال مليار درهم مدفوع بالكامل لتلبية وسدّ حاجات السوق في هذا المجال الذي يتّسم بالشفافية في التعامل مع وضع مصلحة الزبون في الدرجة الأولى.

وقد لمسنا إقبالاً من العملاء غير المسلمين على المنتجات الإسلامية لما لها من مميزات وفوائد تعود بالمنفعة عليهم.

■ ما هي القطاعات التي دخلتم فيها؟

– كما ذكرت نحن نعمل في تمويل السيارات والعقارات، بطاقات الإئتمان إضافة الى تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما نقدم خدمات أخرى مثل الضمانات المصرفية وغيرها بحسب ما ينص عليه القانون.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها؟ وهل من خطط توسعية؟

– تأسست «موارد للتمويل» في ١٦ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٦ وبدأت نشاطاتها في ٥/٩/٢٠٠٧. وانشغلنا خلال فترة التأسيس بوضع الخطط العملية وتوظيف الكوادر البشرية وغيرها من الإجراءات الضرورية. وقد حققنا منذ شهرين نتائج جيدة ودخلنا في تمويلات مهمة.

ونهدف الى تحقيق نسبة نمو في الأرباح تصل الى ٢٠ في المئة خلال السنتين الأوليين.

أما بالنسبة الى التوسّع، فنحن نركّز على سوق الإمارات لتثبيت وجودنا، لكننا مستعدون لدخول الأسواق العربية في فرص مناسبة ومميزة.

ونتجه كذلك الى التعاقد مع مجموعات كويتية، سعودية وبحرينية لتأسيس مصرف استثماري إسلامي في البحرين يغطي منطقة الخليج. ■

أحمد عباس (مركز إدارة السيولة المالية L M C - البحرين):
نتمنى على الهيئات الشرعية الخروج بفتاوى موحدة للصناعة المالية الإسلامية

نوّه الرئيس التنفيذي في مركز إدارة السيولة المالية LIQUIDITY MANAGEMENT CENTRE في البحرين السيد أحمد عباس بالصناعة المالية الإسلامية ودورها العالمي، وعزا تركز الإستثمارات في القطاع العقاري الى طول المدة التي لم تشهد فيها مملكة البحرين فورة عقارية كالتي تشهدها حالياً، والى عوائدها المجزية.

وإذ أشار الى توجه تدريجي نحو الإستثمارات في قطاع الصناعة، تمنى عباس على الهيئات الشرعية توحيد نظرتها والخروج بفتاوى موحدة للصناعة المالية الإسلامية، مبدياً تأييده لفك ارتباط الدينار البحريني بالدولار الأميركي، ومعتبراً سوق البحرين المالية أكثر أماناً في المنطقة.



■ **ما رأيكم بمسألة عدم التوحيد في الآراء بين اللجان الشرعية في المؤسسات المالية الاسلامية؟**

– هناك نقاط مشتركة عديدة بين المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية رغم عدم توحيد اللجان الشرعية. لكن الصناعة المالية الإسلامية حديثة العهد ولجان الشريعة تجتمع سنوياً في مجامع الفقه لتبادل الآراء ووجهات النظر. لكن ترجمة مفهوم ومرامي هذه الشرائع تختلف بين مؤسسة وأخرى كون النظرة إليها ذاتية وليست موضوعية لغاية الآن لجهة تفسيرها وتوحيد الرؤية تجاهها. نتمنى يوماً ما ان نصل الى الاتفاق على رؤية موحدة وواضحة.

التنويع موجود في الاستثمارات

■ **هل تؤيدون ضرورة التنويع في الإستثمارات؟**

– التنويع موجود طبعاً في مجال الطاقة وكذلك في مجال الخدمات حيث طرحنا صكوك المنطقة الحرة في جبل علي، إضافة الى قطاعي العقارات والصيرفة.

ولا شك في ان الإستثمارات شبه متركزة في القطاع العقاري حالياً، لأن المنطقة لم تشهد مشاريع عمرانية وعقارية خلال السنوات العشرين الماضية. لذلك تحاول المملكة والشركات التعويض عن هذا النقص فضلاً عن العوائد المجزية لهذا القطاع. ولا ننس ان ثقافة الأعمال في المنطقة تؤمن بمقولة «العقار يمرض ولا يموت».

اهتمام بالإستثمار الصناعي

■ **هل تعتقدون ان هناك إهمالاً في الإستثمار في قطاع الصناعة وغيره من القطاعات الاقتصادية الأخرى؟**

– ثمة توجّه تدريجي نحو الإستثمار في قطاع الصناعة، وقطاع السفن والطائرات. وقد أظهر قطاع الصناعة فرصاً واعدة مؤخراً وجذب شركات عالمية عديدة ستساهم في زيادة الخبرات. كما أن حجم استثمارات المؤسسات العالمية في القطاعات كافة ضخم وكبير، مثل «باركليز» «دويتشه» و«جي بي مورغان» وغيرهم، ما يؤدي الى انفتاح العالم العربي على الغربي والعكس صحيح. كما ان هناك صناديق استثمارية عربية وصكوكاً إسلامية في أوروبا في مجالي الطاقة والشحن وغيرهما.

■ **هل تؤيدون فك ارتباط الدينار البحريني بالدولار؟**

– نحن نؤيد هذا الفصل، خصوصاً أن سعر الدولار يتدهور مقابل أسعار العملات العالمية الأخرى، بينما سعر النفط يرتفع والإقتصادات في المنطقة العربية تنمو بشكل مطرد.

سوق البحرين المالي الأكثر أماناً

■ **ما هي، وفقا لخبرتكم، التشريعات المطلوبة لضبط عمل السوق المالية وصيانة حقوق المتداولين والمتعاملين معها؟**

– أعتقد أن سوق البحرين المالية من أكثر الأسواق أماناً وحفاظاً على حقوق المتداولين. لكن أرى ان حجم الأعمال متدن ويحتاج الى الوقت كي يزداد تدريجاً. ■

www.bnhgroup.com

هـويـة جـديـدة
لآفـاق جـديـدة

bni BNH

علامة جديدة لعهد جديد
من الرخاء والإزدهار

نقدم لكم علاماتنا الجديدة BNH لشركة البحرين الوطنية القابضة و bni (لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للحياة).

نحن على دراية بصعوبة و تعقيدات أمور التأمين والتخطيط المالي، وأننا ومن منطلق خبرتنا الكبيرة باستطاعتنا أن نبسط الكثير لزبائننا أفراداً كانو أو شركات.

شاركونا رؤيتنا المتمثلة في خلق الرخاء من خلال الأمن

حماية الرفاهية والإزدهار

القصة الكاملة لمشكلة الـ BNPI مع موظفيه

يطالبـون بتعويضـات تفـوق بكثيـر قيمـة بيـع المحفظـة



فاروج نارجيزيان
الرئيس التنفيذي لبنك الشارقه



THIERRY JULIEN
BNPI



جورج الحاج
رئيس نقابة اتحاد موظفي المصارف

بلغت في الشهر الماضي مسامع موظفي فرع بنك ناسيونال دي باري انـتـركـونـتـيـنـنـتـال في لـبـنـان، ان ادارة الـبـنـك تـفـاوض احـد الـمـصـارف الخليجية لبيعه محفظة فرعها في لبنان، وهي محفظة جهدت فروع البنك بمدرائها وموظفيها طيلة ٦٠ عاما لجمعها من نخبة رجال الاعمال والمؤسسات الكبيرة والصغيرة ذات السمعة الطيبة.

بيان اتحاد نقابات الموظفين

ولدى سؤال الموظفين المدراء في بيروت عن حقيقة الامر، لم يؤكدوه ولم ينفوه لأن المفاوضات تجري في باريس وليس في بيروت، مما حمل الموظفين الى التنادي واعلان الاعتصام في كل الفروع وابلاغ اتحاد نقابات موظفي المصارف في لبنان، الذي بعد ان تأكد من الخبر اذاع البيان التالي نصه:

«يعلن المجلس التنفيذي لاتحاد نقابات موظفي المصارف في لبنان استمرار الإضراب العام المفتوح في فروع بنك ناسيونال دي باريس انترناسيونال كافة بعد فشل وساطة وزارة العمل، وإصرار الادارة العامة للبنك في باريس على قرارها بإنهاء نشاط البنك في لبنان ملحقة الضرر بالإقتصاد الوطني وبديمومة عمل الموظفين الذين خدموا المصرف طوال ستين عاما، وعدم اعطاء الموظفين التعويضات التي تقاضاها زملاؤهم في المصارف الاجنبية التي غادرت لبنان».

بيان جمعية المصارف

وترافقت الدعوة الى الاستمرار في الاضراب مع شكاوى ومراجعات عملاء المصرف الذين كانوا يحاولون سحب الاموال وايداع الشيكات دون ان يلبي احد طلبهم، الامر الذي ألحق بهم الضرر والاساءة الى سمعتهم، وعلى الفور تدخلت جمعية المصارف واذاعت البيان التالي نصه:

«انـه نـتـيـجـة الاتـصـال مـع ادارة مـصـرف بـنـك نـاسـيـونـال دي بـاري انترناسيونال» وبعد التشاور مع مصرف لبنان، تلفت الجمعية نظر المصارف الاعضاء الى ان المصرف المذكور يشارك بشكل طبيعي وعادي في جلسات المناقصة، حيث يستلم بانتظام الشيكات المسحوبة عليه، وليس ما يوجب تاليا ان ترفض شيكاته من قبل اي مصرف كما تقتضيه اصول التعامل المصرفي والمهني بين المصارف العاملة في السوق اللبنانية».

لماذا يرفضون؟

وتبين لجمعية المصارف ان الموظفين يرفضون الانتقال من خدمة الـ BNPI الى خدمة بنك آخر وانهم في حال اصرار ادارة البنك على بيع المحفظة، يطالبون بتعويضات تعادل التعويضات التي حصل عليها رفاقهم في المصارف التي بيعت او اندمجت، اي ما يعادل عدة اضعاف التعويض الذي قد يدفع لهم في حال بيع المحفظة والانتقال الى البنك الشاري.

وماذا يقول المحامون؟

هنا تدخل رجال القانون من قبل الفريقين، احدهم يؤكد حق البنك الفرنسي بالمغادرة دون ان يدفع اي تعويض غير التعويض الموجود في الضمان الاجتماعي، والفريق الثاني يقول انه في حال حصل البيع على البنك ان يدفع التعويضات الاستثنائية. واثبت الموظفون ان اتفاقية البيع قد وقعت بين الشاري وواجهته بنك البقاع وبين الادارة الفرنسية في باريس.

بنك البقاع واجهة

ولكي يفك الموظفون اضرابهم، استدعت الادارة الأم في باريس ممثلين عنهم لعقد اجتماع في مقر الـ BNPI في باريس لإيجاد صيغة للحل. وبالفعل سافر ممثلون للموظفين الى باريس.

الجانب الفرنسي ابلغ الموظفين ان البنك الشاري الحقيقي هو بنك الشارقة الذي يرتبط بمشاركة مع الـ BNPI وهذا الاخير يدير له اعماله، وان الشاري اضطر لشراء بنك لبناني ليشتري بدوره المحفظة حيث لا يحق لمصرف لا وجود له في لبنان ان يشتري المحفظة. واكد الجانب الفرنسي للموظفين انهم لن يصرفوا من عملهم وأنهم سيتابعون عملهم وكأنهم لا يزالون في بنك الـ BNPI.

يرد الموظفون بأن لا أحد يضمن لهم هذه الاستمرارية، وبالتالي فهم لا يريدون ان يعملوا بغير البنك الذي يعملون فيه، والا فعلى الادارة ان تدفع لهم التعويضات «الاستثنائية» وتصرفهم، وبإمكانها ان تعرض على الموظفين الاختيار بين الاستمرار والصرف.

الشاري يرفض دفع اي تعويض

الجانب الفرنسي الذي تفاوض مع البنك الشاري اي مع بنك الشارقة حاول اقناع بنك الشارقة بتحمل جزء من التعويضات، ولدى اجراء عملية حسابية لهذا الجزء تبين انه يساوي قيمة مصرف بكامله، فرفض الدخول بهذه العملية. وفي حال دفع الفرنسيون التعويضات فلا يبقى لهم من ثمن المحفظة اي يورو!

اذا، الحل غير وارد حاليا، وقد يضطر بنك الـ BNPI اما للاستمرار واما للانسحاب بدون بيع محفظته.

فماذا سيكون موقف الموظفين؟ ■

ملتقى رجال المال والأعمال (فرص الاستثمار في الدول العربية)

الوزير جهاد أزعور: التعجيل في إقرار تشريعات تعيد القدرة للبنان على الانخراط في الاقتصاد العالمي



من اليمين: رفيق زنتوت، الحاكم رياض سلامة وفادي صعب



من اليمين: عدنان القصار، خليل زنتوت، وفيق زنتوت ووليد علم الدين



من اليمين: سفير اليمن فيصل أمين أبو راس، سمير رحال، فؤاد مطرجي، نعمة صباغ، وفيق زنتوت، مازن زنتوت وأيمن عثمان



من اليسار: فادي فواز، مازن صالحة، فادي شحرور، جمال عبد الله و EDDINE SALMAN

نظمت شركة «كونفكس انترناشونال» برعاية رئيس كتلة المستقبل النيابية النائب سعد الحريري، ملتقى رجال المال والأعمال (فرص الاستثمار في الدول العربية) أعماله في فندق فينيسيا انتركونتيننتال بحضور شخصيات سياسية ورؤساء الهيئات الاقتصادية ورؤساء مجالس إدارة عدد من المصارف، وحشد من رجال المال والأعمال.

بدءاً النشيد الوطني، ثم كلمة ترحيب من غادة أبو عضل حسون، فكلمة لرئيس مجلس إدارة الخطوط الجوية عبر المتوسط فادي صعب، توقف فيها عند ما تشهده المنطقة العربية من طفرة مالية واقتصادية هي الأهم منذ سبعينات القرن الماضي.

ثم تحدث رئيس مجلس إدارة شركة «كونفكس» رفيق زنتوت مشيراً الى ان الملتقى يشكل فرصة مهمة لتنمية التعاون الاقتصادي.

وقال النائب يوسف في كلمته ان الخوف والقلق يسيطران بينما السؤال عن مستقبل وجهة البلاد، مؤكداً ان النائب الحريري وقوى ١٤ آذار مصرون على تطبيق الدستور بحذافيره والمنبثق من الطائف.

وترأس وزير المال جهاد أزعور الجلسة الأولى التي حملت عنوان «العولمة: محرك للنمو الاقتصادي»، وقال ان التحدي الأساسي بالنسبة الى لبنان هو تحد نفسي، وهو ان نقتنع بأن للبنان مكاناً في الاقتصاد العالمي ومصلحة في الانفتاح. ان التحدي الثاني بالنسبة الى لبنان هو التعجيل في عملية التشريع، وفي هذا السياق، ثمة مجموعة كبيرة من التشريعات التي سيكون لها، عند إقرارها، انعكاس مهم جداً على قدرة لبنان على الانخراط أكثر في الاقتصاد العالمي. واعتبر ان التحدي الثالث هو تحرير خدمات وقطاعات أساسية تسيّر الاقتصاد، توخياً لفاعلية أكبر فيها، وهي الاتصالات والكهرباء والنقل وغيرها.

وأشار الى ان التحدي الرابع هو تحسين القدرة التنافسية لمؤسسات القطاع الخاص، وعدم تقسيم اقتصادنا الى منتج وغير منتج، والى اقتصاد خدمات أو اقتصاد ريعي، فكل القطاعات الاقتصادية مهمة. وتحدث عن تحد خامس وهو رفع درجة التعاون والثقة بين القطاعين العام والخاص.

وتحدث رئيس مجلس إدارة مجموعة «زين» للاتصالات سعد البراك في الجلسة الثالثة للمؤتمر عن قطاع الاتصالات كدعامة للتنمية. وشارك في الجلسة أيضاً عضو الهيئة المنظمة عماد حب الله ممثلاً وزير الاتصالات مروان حماده، وجمال رمضان من «ام تي ان» وعماد أيوب من شركة «سيبيريا».



من اليسار: بيار كنعان، سلمان منصور وكمال سماحة



من اليمين: بنهان بنهان، ندى سردوك، كميل منسى، جمال رمضان، خليل زنتوت ووليد بعاصيري



من اليمين: رمزي حمادة، فؤاد مطرجي، أنطوان حبيب، الرائد سمير البستاني، ربيع الكوسا ومروان محي الدين النصولي



من اليمين: مكرم صادر، كميل منسى، نديم عاصي، رفيق زنتوت، فادي عبود، إيلي نسناس وفادي صعب



من اليمين: محمد شقير، إيلي نسناس، نديم عاصي، الرائد يحيى شاتيلا والرائد عامر الميس



من اليمين: كمال سماحة، جمال منصور ومحمود ماميش



من اليمين: أنطوان حبيب، أمين البساط، توفيق لطيف، طلال مرعبي ومحمد الزعتري



من اليمين: رفيق زنتوت، غازي يوسف وفادي صعب



من اليسار: جوزف غره، مكرم بو نصار، نادين فواز ونيكولاس خيرا الله



من اليسار: منصور العمراني، أحمد باصديق، ماهر الداعوق وجوزف حميري



من اليمين: رياض ناصر، حاتم أنور ابو خضرا وعصمت منيمنة



من اليمين: محمود الجويدي، عدنان فاكهاني، سيف العامدي، ربيع كرباج، نديم عاصي وحكمت سليم

جائزة تقدير ثانية هذا العام
«بنك عوده مصرف العام ٢٠٠٧ في لبنان»



من اليمين مايكل بيرك، المراسل السابق لاذاعة البي بي سي، ريمون عوده، رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار، ستيفن تايمول، مدير تحرير مجلة ذي بانكر

بعد استلام جائزة يوروماني ٢٠٠٧ للامتياز «كأفضل مصرف في لبنان» خلال شهر حزيران الماضي، نال بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار جائزة ثانية ذات اعتبار عالمي كبير هي «مصرف العام ٢٠٠٧ في لبنان» من مجلة ذي بانكر – مجموعة فاينانشال تايمز.

وقد مثل بنك عوده السيد ريمون عوده، رئيس مجلس الادارة والمدير العام للمصرف، خلال حفل تسليم الجوائز الذي اقيم في فندق دورتشستر في لندن.

والجدير بالذكر ان الانتشار الاقليمي للمصرف في العام ٢٠٠٦ امتد الى خمسة اسواق جديدة هي:

– مصر حيث تملك بنك القاهرة الشرق الاقصى، منشئا بذلك احد اكبر كيانات المجموعة.
– السودان حيث تملك ٧٥٪ من البنك الاهلي السوداني.
– المملكة العربية السعودية حيث اطلق شركة استثمار.
– قطر حيث انشأ مصرفا للخدمات الخاصة وتمويل الشركات في مركز قطر المالي.
– وابو ظبي حيث فتح مكتبا تمثيليا يؤمن للمنطقة خدمات مصرفية شاملة.

لقد نشأت هذه الكيانات الجديدة إثر تمركز حديث وناشط في الاردن وسوريا، وفي ظل تواجد تاريخي في اوروبا، لا سيما في فرنسا وسويسرا، ما يوفر لبنك عوده تغطية واسعة لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، مع فرص هامة للتعامل المصرفي المتعدد الاتجاهات.

ريمون عوده: اعتراف بجهودنا

اما السيد ريمون عوده، رئيس مجلس ادارة بنك عوده، فعلق قائلا: «نحن نقدر حصولنا مرة جديدة على جائزة ذي بانكر السنوية لانها اعتراف بجهود بنك عوده المتواصلة والديناميكية في مجالي التوسع والتطور. ففضلا عن تعزيز مركزه في السوق المحلية خلال السنة الماضية، سرّع بنك عوده وتيرة توسعه الاقليمي واقامة نقاط ارتكاز في عدد من الاسواق الجديدة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ويسعى المصرف الى متابعة جهوده على صعيد تطوير الاعمال الجديدة، وتنويع المنتجات والخدمات، والتوسع خارج لبنان باتجاه الاسواق الاقليمية الواعدة، معززا بالتالي تمركزه وحضوره الناشط كمصرف اقليمي في منطقة تشهد تنامي فرص الاستثمار المصرفي».

المرتبة ٨٧ لمصرف لبنان في مجال الاستقلالية

احتل مصرف لبنان المرتبة ٨٧ على لائحة المصارف المركزية في منطقة الشرق الأوسط وجنوب افريقيا وكذلك بين دول العالم النامية المتمتعة بالاستقلالية، من بين ١٦٣ مصرفاً.

ويتألف مؤشر استقلالية المصرف المركزي من مؤشرين ثانويين عن الاستقلالية السياسية والاستقلالية الاقتصادية للمصارف المركزية.

وجاءت نتائج المؤشر في النشرة الأسبوعية لمجموعة بنك بيبلوس LEBANON THIS WEEK.

فرع جديد لبنك انتركونتيننتال في قبرص
الحاكم المركزي القبرصي سلم الترخيص شخصياً لرئيس البنك اللبناني



سليم حبيب
رئيس بنك انتركونتيننتال

منح حاكم المصرف المركزي القبرصي **اتناسيوي اورفنيدس** ترخيصاً لبنك انتركونتيننتال لفتح فرع جديد في مدينة ليماسول – قبرص.

وكان البنك اللبناني قد حصل على موافقة حاكمية مصرف لبنان على إنشاء الفرع المذكور.

ولهذه المناسبة، أقيم حفل حضره حاكم المركزي القبرصي شخصياً، وهي من المرات القلائل التي يحضر فيها شخصياً ليسلم الترخيص بنفسه الى رئيس مجلس إدارة المصرف **سليم حبيب**.

وفي بيان لبنك انتركونتيننتال ان الفرع الجديد سيكون خاضعاً لإشراف ورقابة لجنتي الرقابة لدى المصرفين المركزيين في قبرص ولبنان.

نذكر ان لبنك انتركونتيننتال فرعاً في اربيل، الى مكتبي تمثيل في بغداد وساو باولو البرازيل.

مصرف لبنان أمهل المصارف سنة جديدة لتكوين احتياطي يوازي الديون المشكوك بتحصيلها

أصدر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** قراراً وسيطاً رقم ٩٧٦٩ تاريخ ٢٠٠٧/١١/١٩ بناء على قرار المجلس المركزي تاريخ ٢٠٠٧/١١/١٤، طلب فيه من المصارف العاملة في لبنان، تحت طائلة العقوبات الإدارية تكوين احتياطي خاص عن القسم غير المغطى بالمؤونات من الديون المشكوك بتحصيلها والديون الرديئة والتي لم يتم تسويتها.

وأمهل مصرف لبنان المصارف المعنية لغاية ٢٠٠٩/١٢/٣١ لتنفيذ قراره.

المصارف الإسلامية تدخل مجال الإقراض السكني

عقد مجلس إدارة المؤسسة العامة للإسكان في لبنان برئاسة عبد الله حيدر وحضور الأعضاء سعيد نصر الدين وريما طعمه وباسم عاصي والمدير العام خليل مارون ورؤساء المصالح والدوائر وناقشوا أوضاع المؤسسة وعلاقاتها مع شركات التأمين والمصارف، كما ناقشوا اقتراحاً يقول بفتح باب التعاون مع المصارف الإسلامية التي ابدى بعضها رغبة في دخول مجالات الإقراض السكني.

«كفالات» أصدرت ٥٧٤ كفالة بقيمة مليار ليرة

بلغ عدد الكفالات التي أصدرتها «كفالات» في الأشهر التسعة الأولى من السنة الماضية ٥٧٤ كفالة بقيمة ١٠٢,٥ مليار ليرة لبنانية.

وتحصر المؤسسة كفالاتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمساعدتها على الاستمرار والتطور في الظروف التي يمر بها لبنان منذ سنوات.

أطلقت بطاقة مصرفية ريعها للأسر بالتعاون مع SGBL

جمعية «بسمة» تحتفل بعيدها الخامس



خلال المؤتمر الصحفي

احتفلت «بسمة» هذا العام بمرور خمسة أعوام على تأسيسها كجمعية خيرية لبنانية تهدف الى دعم الأسر غير الميسورة في لبنان وإضفاء البهجة على حياتهم. في المناسبة عقد مؤتمر صحفي في المعهد العالي للأعمال (ESA)، تحت رعاية شركة DHL وبحضور أهل الصحافة والإعلام ومسؤولي الجمعية.

وقالت **ساندرا خلاط**، مديرة «بسمة»، أنه من خلال المساندة التي يقدمها متطوّعونا نستطيع ان ندعم الأسر في مجتمعنا، وسوف نستمر في المساهمة بتطوير المجتمع الذي ننتمي اليه وتحسين نوعية الرعاية التي نقدمها للأسر غير الميسورة.

وأوضحت **خلاط**: «ان خطتنا للسنة المقبلة ترمي الى تشجيع الناس على المساهمة في الهبات الشهرية التي نوفرها للأسر والى توسيع شبكة المساعدين. يقوم عملنا على التعاون الكامل، فلولا مساعدة المتطوعين لما كان باستطاعتنا الاستمرار بمفردنا».

وخلال الاحتفال تم إطلاق بطاقة «بسمة» المصرفية وهي إحدى المبادرات التي تدخل في برنامج الجمعية للعام ٢٠٠٨، بالتعاون مع بنك SGBL. ترمي المبادرة الى دعم المصادر المالية لتلبية احتياجات الأسر التي ترعاها «بسمة» كما زيادة عدد المستفيدين حيث يعود ثلث الأرباح المحتسبة من بيع البطاقة الى الجمعية، بالإضافة الى ١٪ لدى استخدام البطاقة في المتاجر و٢٪ لعمليات السحب النقدي.

القطاع المصرفي في أروع تجلياته

عميد كلية ادارة الاعمال والاقتصاد في جامعة الكسليك د. نعمه عازوري اعتبر في المؤتمر الاقتصادي الذي نظمته الكلية ان النظام المصرفي في لبنان يمتلك خصوصية ثمينة بما يتعلق بالحاكمية المصرفية وان حوالى ١٦ مصرفا تتحكم بـ ٨٠ بالمئة من السوق.

وقال النائب د. بيار دكاش ان معظم اللبنانيين انزلقوا الى قعر الهاوية بعدما غابت الطبقة الوسطى التي كانت تشكل صمام الأمان.

وأضاف: على الرغم من الجو المأساوي الذي يتخبط به لبنان منذ بدء الحرب على اراضيه، يبرز القطاع المصرفي في اروع تجلياته خلافا لما كان متوقعا.

اما عميد كلية ادارة الاعمال والاقتصاد في جامعة سيدة اللويزة د. ايلي يشوعي فلفت الى دور المصارف الذي يتركز على جذب العملاء وتسهيل معاملات الانتاج والتوزيع ونقل المعلومات. كما اشار الى ان العولمة وفتح أبواب الاقتصاد اللبناني على الاسواق الخارجية يشكل تحديا كبيرا للمصارف اللبنانية، معتبرا ان المنافسة العالمية تنتظر القطاع خلال السنوات المقبلة.

بنك بيروت والبلاد العربية BBAC يقدّم قرضي السفر والمجوهرات



غسان عساف

رئيس BBAC

طرح بنك بيروت والبلاد العربية BBAC، من منطلق التزامه بمتابعة احتياجات السوق والزبائن، وتقديمه خدمات جديدة تتناسب مع متطلبات السوق المصرفي، قرضي السفر والمجوهرات الى مجموعة قروضه بالتجزئة المتنوعة والمميزة والتي تشمل أيضاً القرض الشخصي، قرض التجهيزات، القرض السكني، قرض التجميل، قرض السيارة وقرض الأطباء إضافة الى العديد من القروض الأخرى المتخصصة.

ويشكل قرض السفر من BBAC أحد القروض الأكثر تميزاً، إذ يسهّل على الزبائن التحضيرات اللازمة للقيام بسفرات العمل أو العطلة. أما قرض المجوهرات فهو يلبي رغبة الزبائن التواقين الى الأناقة والإبداع من خلال شراء ما يرغبون به من المجوهرات.

ويستفيد من قرضي السفر والمجوهرات الزبائن الذين يشغلون وظيفة أو مهنة حرة، لديهم خبرة مهنية لا تقل عن سنة واحدة، والذين لا يقل دخلهم الشهري عن ٤٠٠ دولار. يقدّم كل من القرضين مبلغاً مالياً تصل قيمته لغاية ٥ آلاف دولار. وتمتد فترة التسديد لغاية ١٢ شهراً كحد أقصى. كما ويستفيد الزبائن من المنتجات والخدمات التي تؤمنها نخبة شركاء المصرف بأسعار مخفضة وتنافسية. ويستلزم أي من قرض السفر أو قرض المجوهرات تأميناً على الحياة والإعاقة التامة، يغطي كامل فترة السداد وقيمة القرض، بالإضافة الى توطين للراتب أو كفالة شخصية.

من خلال تلك الخدمات يؤدي بنك BBAC دوراً فاعلاً في خدمة زبائنه مؤكداً شعارهم الدائم: «الاهتمام بالفعل مش كلمة بالتم».

تعميم من لجنة الرقابة على المصارف ومفوض المراقبة الى مصارف الاعمال والتسليف المتوسط والطويل الاجل

صدر عن لجنة الرقابة على المصارف في لبنان تعميم موجه الى مصارف الاعمال ومصارف التسليف المتوسط والطويل الاجل ومفوضي المراقبة لديها يتعلق بالتسليفات والمساهمات.

وابرز ما جاء في التعميم:

يطلب من مصارف الاعمال ومصارف التسليف المتوسط والطويل الاجل التقيد بما يأتي:

اولا: احتساب نسبة التسليفات المتوسطة والطويلة الاجل والمساهمات للقطاع الخاص، وللشركات المختلطة اللبنانية بالعملة اللبنانية الى الالتزامات بالعملة اللبنانية (موضوع المادة الاولى من القرار الاساسي رقم ٦١٠١): يبين الملحق الرقم ١ بهذا التعميم طريقة احتساب النسبة المحددة بموجب المادة الاولى من القرار الاساسي الرقم ٦١٠١ استنادا الى بنود وضعية المصارف والمؤسسات المالية – نموذج ٢٠١٠ – واحتساب التجاوز على هذه النسبة في حال وجوده، الخاضع لاحكام المادة الرابعة من القرار المذكور.

ثانيا: الوظيفات في حصص الشراكة والمساهمات وفي صناديق استثمار وفي عمليات الوساطة المالية كصانع سوق بجميع العملات: على مصارف الاعمال ومصارف التسليف المتوسط والطويل الاجل ان تصرح الى لجنة الرقابة على المصارف شهريا عن توظيفاتها في حصص الشراكة والمساهمات في القطاع الخاص وفي الشركات المختلطة اللبنانية (بما فيها الشركات التابعة لهذه المصارف) وفي حصص او سندات في صناديق استثمار لا توظف في سندات الخزينة اللبنانية وفي عمليات الوساطة المالية كصانع سوق (على ان يتم تصفية السندات موضوع هذه العمليات خلال فترة ٦ اشهر)، المشار اليها في المادة الخامسة منالقرار الاساسي اعلاه، وذلك وفقا للنموذج ٢ –S المرفق بهذا التعميم.

كذلك تطلب اللجنة من المصارف التأكد من مطابقة مبالغ البنود الواردة في هذا النموذج مع تلك المستخرجة من الوضعية المالية – نموذج ٢٠١٠.

ثالثا: احتساب نسبة التوظيفات والتسليفات للقطاع العام بجميع العملات (موضوع المادة الخامسة من القرار الاساسي رقم ٦١٠١): يبين الملحق رقم ٢ بهذا التعميم طريقة احتساب هذه النسبة استنادا الى بنود وضعية المصارف والمؤسسات المالية – نموذج ٢٠١٠ – والى التصاريح الشهرية المطلوبة بموجب البند ثانيا اعلاه فضلا عن المعطيات المتوفرة لديها، واحتساب التجاوز على هذه النسبة، ان وجده، لاحكام المادة المذكورة اعلاه.

منتج حيوي جديد أطلقه البنك اللبناني الفرنسي
مركز للاتصالات لخدمة عملائه بصورة مجانية



وليد روفايل
نائب مدير عام BLF

رفع البنك اللبناني الفرنسي BLF عدد منتجاته الجديدة تنفيذا للخطة التي وضعها رئيس مجلس الإدارة قبل سنتين لمواكبة مسيرة المصارف الكبرى المحلية والإقليمية، وليعيد للبناني الفرنسي زخمه الذي اشتهر به منذ تسلم **روفايل** لرئاسته وإدارته العامة.

المنتج الجديد الذي أطلقه البنك اللبناني الفرنسي هو عبارة عن قناة جديدة للخدمات: مركز الاتصالات لخدمة الزبائن POINT CALL، وهو فرع فعلي عبر الهاتف، في إطار الجهود المستمرة التي يبذلها البنك لتسهيل الوصول الى الخدمات المصرفية للزبائن.

وتوفر هذه الخدمة، بشكل حصري في لبنان، إمكانية تنفيذ العمليات المصرفية فوراً عبر مكالمة هاتفية بسيطة مع مستشار مصرفي متخصص في تلبية احتياجات العملاء مجاناً، وبكل أمان. علاوة على ذلك فإن الخدمة متاحة بعد ساعات العمل المعتادة في الفروع، أي من يوم الإثنين الى يوم الجمعة لغاية الخامسة مساء ويوم السبت لغاية الواحدة بعد الظهر. وبالتالي فلا حاجة الى مغادرة المنزل ومواجهة حركة السير الخانقة أو تضييع الوقت في التنقل. من الآن وصاعداً اتصل بالأرقام التالية: ١٢٧٢ (من لبنان) و ٩٦١,١,٥٦٠٥٦١ (من الخارج) للتحدث مع مستشار مصرفي للاستعلام عن حساباتك وتنفيذ معاملاتك المصرفية اليومية. ومع الخدمة الهاتفية، وغيرها من الخدمات المصرفية الالكترونية التي يقدمها البنك الفرنسي (شبكات: الفروع، الصراف الآلي، الخدمة المصرفية عبر الإنترنت، الخدمة المصرفية عبر الهاتف وخدمة الرسائل القصيرة) أصبح المصرف هو الذي يأتي الى عملائه.

عمليات التطوير تتواصل في البحر المتوسط
تعيين اسامة مكداشي عضواً في مجلس الإدارة

ذكرنا في عدد سابق ان الرئيس الجديد لبنك البحر المتوسط **محمد الحريري** سيجري عمليات تطوير وتوسع محلياً وخارجياً، فإلى دمجه لمصارف المجموعة في بنك البحر المتوسط وشرائه لأحد المصارف التركية، أجرى تشكيلات إدارية عززت الخدمات التي يقدمها، كما أطلق منتجات استثمارية جديدة وكذلك حصل على ترخيص بإنشاء مؤسسة استثمارية في المملكة العربية السعودية تقرر ان تبدأ عملها في الشهر الأول من العام ٢٠٠٨ تحت اسم «شركة البحر المتوسط السعودية للإستثمار».

وأعلن السيد **الحريري** في الشهر الماضي عن تعيين أحد مساهمي البنك **اسامة مكداشي** عضواً في مجلس إدارة بنك البحر المتوسط، لافتاً الى «ان **مكداشي** سوف يضفي مزيداً من الخبرات لمجلس إدارتنا لما يمتلك من خبرات واسعة وطويلة ضمن عمله في مصرف سيتي بنك».

وكان **مكداشي** قد تقاعد منذ فترة قصيرة من سيتي بنك بعد قضاء حياته المهنية في المصرف، حيث شغل مناصب متقدمة في مجالات التسليف، إدارة المخاطر، مراكز قيادية، كما كانت له أعلى صلاحية إئتمانية لدى مجموعة الخدمات المصرفية والاستثمارية للشركات في سيتي بنك.

«بيبلوس» يقفل بنجاح إصدار قرض قابل للتحويل الى أسهم
باسيل: العملية عززت ميزان المدفوعات اللبناني والأموال الخاصة للبنك



جومانا باسيل شلالا
بنك بيبلوس



سمعان باسيل
بنك بيبلوس

أعلن رئيس مجلس الإدارة مدير عام بنك بيبلوس BYBLOS BANK الدكتور **فرنسوا باسيل** في مؤتمر صحافي عقد في مقر البنك الرئيسي عن إقفاله بنجاح إصدار قرض دعم مرؤوس قابل للتحويل الى أسهم عادية بقيمة ٢٠٠ مليون دولار أميركي.

وأوضح **باسيل** أن مدة استحقاق هذا القرض هي خمس سنوات، على أنه يحق خلالها للمكتتبين ان يطلبوا كل ثلاثة أشهر، تحويل سندات الدين التي بحوزتهم الى أسهم عادية في بنك بيبلوس بسعر ٢,٢٥ دولار للسهم الواحد. فما هي مزايا هذا الإنجاز، وأين تكمن أهميته بالنسبة الى القطاع المصرفي اللبناني بعامة، والى بنك بيبلوس بوجه خاص؟

واعتبر **باسيل** ان هذه العملية التي قام بها بنك بيبلوس هي إنجاز بحق، وذلك للأسباب التالية:

أولاً: إنها العملية الأولى والوحيدة التي يقوم بها مصرف لبناني في سوق رأس المال العالمية خلال العام ٢٠٠٧، وهو عام سادته ضبابية سياسية شديدة واضطرابات أمنية متنقلة ومتنوعة، وركود اقتصادي واضح.

ثانياً: إنها المرة الأولى التي يقوم بها مصرف لبناني بإصدار أداة دين قابلة للتحويل الى أسهم عادية، بعد أن حاز على موافقة السلطات النقدية والرقابية.

ثالثاً: إن هذه العملية ساهمت في تعزيز ميزان المدفوعات اللبناني بشكل ملحوظ حتى الرابع من تشرين الأول ٢٠٠٧، وهي ستسهم بلا شك في تعزيز الأموال الخاصة لبنك بيبلوس بحيث تصل الى حوالى ٩٠٠ مليون دولار أميركي، وتمكينه من مواصلة سياسته التوسعية خارج لبنان، بحثاً عن أسواق جديدة واعدة، وسعياً وراء تنويع مصادر دخله وموازنة مخاطر البلد السيادية.

وهنا يجدر التذكير بآخر إنجازاتنا المحققة على صعيد الانتشار الخارجي، والمتمثل بدخولنا الى جمهورية أرمينيا، حيث تملّك مصرفنا بنك التجارة الدولية ITB، الذي لديه أربع فروع عاملة، وهو الآن يواصل نشاطه بديناميكية لافتة، وبإدارة فريق قدير وذي خبرة من كوادر بنك بيبلوس.

رابعاً: إن بنك بيبلوس تمكّن في هذه العملية من استقطاب شريحة من كبار المستثمرين المؤسساتيين الدوليين، من العرب والأجانب، إضافة الى عدد وافر من المستثمرين اللبنانيين، المقيمين وغير المقيمين.

خامساً: ان حملة التسويق الخاصة بهذا الإصدار وعمليات البيع التي واكبتها أجريت كلها مباشرة عبر «بنك بيبلوس» بدون مساعدة أو مساندة أي مصرف استثمار دولي أو أي وسيط آخر. وفي ذلك دليل إضافي على الكفاية المهنية العالية التي تتمتع بها كوادرنا المصرفية.

مؤشرات مالية ومصرفية

- بلغت الديون المشكوك في تحصيلها في تشرين الأول (اكتوبر) الماضي ما يوازي ٣٧٧١ مليون دولار مقابل ٣٩٠٠ مليون دولار في بداية العام ٢٠٠٧، والتراجع هنا يعود الى حصول بعض التسويات مع بعض المدينين.
- تجاوب مصرف لبنان مع طلب جمعية المصارف فمدد مهلة تسوية المديونيات الصعبة حتى نهاية العام ٢٠٠٨.
- قدر حجم الديون الصعبة في القطاع المصرفي اللبناني بـ ٢٠ في المئة من إجمالي محفظة القروض.

وتعتبر هذه النسبة مرتفعة قياساً الى نسب الديون المشكوك في تحصيلها في المصارف العالمية.

فرع جديد لكريديت بنك في منطقة المنصورية وقريباً يفتتح مصرفاً شقيقاً في أرمينيا


طارق خليفة مع مدير الفرع جورج نعوم وبعض الموظفين


طارق خليفة وعقيلته ميرنا مع الآنسة مي كحالة ومدير الفرع جورح نعوم


طارق خليفة وعقيلته ميرنا


بول ابي عاد والياس جهشان


طارق خليفة وجورج نعوم مع رئيس بلدية المنصورية وليم خوري


بعض الحضور

يتابع بنك الاعتماد المصرفي (CREDITBANK) توسعه محليا وخارجيا تنفيذا للاستراتيجية التي وضعها مجلس الادارة برئاسة **طارق خليفة**.

وبمناسبة افتتاح فرعه الجديد في منطقة منصورية المتن (الاوتوستراد) اقام حفل استقبال ضم فاعليات المنطقة وعددا من الشخصيات الاقتصادية والاجتماعية، بالاضافة الى زبائن الفرع وحشد من اهالي المنطقة وسكانها، وكان في استقبالهم رئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد المصرفي ش.م.ل. **طارق خليفة** والادارة العليا وعدد من الموظفين.

وتوجه **خليفة** بكلمة الى الحاضرين شكرهم خلالها على تلبيتهم الدعوة الى المشاركة في افتتاح الفرع الخامس عشر للمصرف. كذلك شكر جميع من عملوا ويعملون في سبيل استمرار نجاحات المصرف ونموه وتفعيل دوره وحضوره، مؤكدا استمرار المصرف في سياسة التوسع الجغرافي والتطوير الخدماتي مع التشديد على نوعية الخدمات وعلى العلاقة مع الزبائن الذين يطمح المصرف دوما لتأمين افضل مستوى من الخدمة لهم. وقال: ان الزبائن كانوا دوما الدافع الاساسي لنجاح المصرف خصوصا من خلال ولائهم له.

وشدد **خليفة** على «ان المصرف سيستمر في تأدية دوره بدعم الاقتصاد المحلي عبر دعمه بشكل خاص للمؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم في كل القطاعات المنتجة التي تشكل الركيزة الاساسية للاقتصاد اللبناني».

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان «كريديت بنك» نال ترخيصا لافتتاح مصرفٍ في أرمينيا وهو الآن يتحضر لبدء تشغيله.


سلام عضيمي وابنته ميرنا خليفة



فرع بنك الاعتماد المصرفي في المنصورية

بنك بيروت يطلق أول مجموعة بطاقات إئتمان عمودية تحاكي متطلبات المعلمين والمهندسين والمصرفيين والأطباء



من اليمين: أليسار حاج زروي، جورج عواد، روجيه عبود وطوني غوغاسيان



من اليمين: روجيه داغر، نجيب سمعان، حكمت بقاعي، فؤاد شاكر، أديب ميالة وفواز نابلسي



من اليسار: أنطوان حبيب، نجيب غانم، هنري تابت وسمير سلامة



من اليمين: سينتيا بردويل، جان حجار، عصمت عياش، طارق خليل، يمامة الحاج، جوزف مهنا وفارس أنطون



من اليمين: بلانش باز، زكيا ألتي وجويس عيد

أطلق بنك بيروت خلال مؤتمر صحافي عقد في فندق جفينور روتانا – بيروت، وبدعوة من رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك السيد **سليم صفير**، مجموعة بطاقات إئتمان عمودية فريدة ومخصصة للمهنيين تحت اسم PROFILE، وهي الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط.

وحضر المؤتمر أعضاء مجلس إدارة ومدراء تنفيذيون في بنك بيروت وممثّلون عن شركة فيزا، في مقدمهم مدير بطاقات فيزا في المنطقة السيد **طوني غوغاسيان**، إضافة الى حشد من الصحافيين وممثلين عن وسائل الإعلام.

وشدّد رئيس الوحدة المركزية للتجزئة والتسليفات للافراد في بنك بيروت السيد **جورج عواد** على «سعي البنك الدائم للحفاظ على موقعه الريادي وتعزيزه من خلال الاستثمار بكثافة في الموارد وتطوير الخدمات. لذلك يشكّل إطلاق مجموعة «بروفايل» (PROFILE) ابتكاراً خارقاً من بطاقات الإئتمان طوّرها المصرف لتوسيع نطاق مفهوم بطاقات الدفع في الشرق الأوسط».

أما رئيس قسم تطوير البطاقات المصرفية السيد **روجيه عبود** فقد تحدّث عن بطاقات (PROFILE) المصنّعة بشكل عمودي وتحتوي على الحافظة الذكية (SMART SHIP) لمنع عمليات السرقة ولأمان أكبر في الدفع الألكتروني. كما أكد ان البنك سيعمل على تطوير بطاقات مماثلة لشرائح أوسع من المجتمع اللبناني مستقبلاً.

وتتضمن مجموعة البطاقات:

– بطاقة بروفايل للمصرفي وهي بطاقة مجانية لمدى الحياة تقدم أدنى نسبة فائدة في السوق مع شبكات لوتو مجانية ونقاط أمانة يمكن صرفها نقداً.
– بطاقة بروفايل للطبيب وتشمل شبكات لوتو مجانية ونقاط أمانة يمكن صرفها نقداً وجوائز بآلاف الدولارات.
– بطاقة بروفايل للمهندس تعيد الى حاملها نسبة ١٪ نقداً على جميع مشترياته بواسطة البطاقة.
– بطاقة بروفايل للمعلم وهي مصممة خصيصاً لمعدي الأدمغة للأجيال الناشئة مع إعادة نسبة ١٪ نقداً إضافة الى ميزات أخرى.

تأتي هذه البطاقة لتعزز مجموعة بطاقات الإئتمان الشاملة في بنك بيروت والتي تضم بطاقات جد مميزة مثل بطاقة «وفا» الخاصة بالسلك العسكري وبطاقة الـ LAU AFFINITY الخاصة بمجتمع الجامعة اللبنانية الأميركية وبطاقات الصليب الأحمر اللبناني..

مساهمة منها في مساعدة بنغلادش «وسترن يونيون» تعفي محولي الاموال اليها من الرسوم



جان كلود فرح

ويسترن يونيون الشرق الاوسط وباكستان وافغانستان



امل ابو زيد

ويسترن يونيون – لبنان

مدت شركة ويسترن يونيون WESTERN UNION الشركة العالمية الرائدة في مجال تحويل الاموال، يد العون الى بغلاديش والتي كانت تحتاجها كثيرا، وذلك بإعلان الشركة الغاء رسوم تحويل الاموال خلال شهر كانون الاول (ديسمبر) الى الدولة التي اصابها اعصار مدمر مؤخرا.

فمن الاول الى الحادي والثلاثين من كانون الأول (ديسمبر)، ستصبح عمولة تحويل الاموال ٠ درهم اماراتي* (صفر درهم) وسيتم تطبيق ذلك على اية اموال يتم تحويلها من الامارات العربية المتحدة الى بغلاديش، وبالتالي ستوفر الشركة الفرصة لآلاف الوافدين البنغال المقيمين بالامارات العربية المتحدة لمساعدة احبائهم بالوطن المنكوب دون اية تكلفة اضافية.

ويتحدث السيد **جان كلود فرح**، نائب الرئيس الاقليمي لشركة ويسترن يونيون لمنطقة الشرق الاوسط وباكستان وافغانستان عن هذا الحدث قائلا: «نود ان نعرب عن عميق حزننا وتعاطفنا مع عملائنا الاعزاء الذين لهم اقارب واحباء منكوبين من جراء الاحداث المأساوية الاخيرة، واقل ما يمكننا فعله لمساعدتهم هو الغاء رسوم التحويل لتخفيف الاعباء المالية عن عملائنا من بغلاديش».

تضم شبكة وكلاء ويسترن يونيون في دولة الامارات العربية المتحدة ما يزيد عن ٣٥٠ موقع وكيل لدى كبرى المؤسسات المعروفة مثل مؤسسة الامارات للصرافة، بريد الامارات، مركز وول ستريت للصرافة، شركة الرازوقي العالمية للصرافة، شركة اورينت للصرافة، صرافة الغرير، الوكاس للصرافة، الامارات الهندية الدولية للصرافة، مؤسسة الانصاري للصرافة، الشركة الوطنية للصرافة، ترافيلكس، حبيب للصرافة الدولية، رضا الانصاري للصرافة وشركة اللاري للصرافة.

* على الرغم من عدم وجود رسوم لتحويل الاموال، تحقق ويسترن يونيون مكاسب مالية من تحويل الاموال الى العملة الاجنبية.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة OMT وكيلة ويسترن يونيون في لبنان هو السيد **امل ابو زيد**.

بورصة جوهانسبيرغ توافق على إدراج شركة الكويت القابضة

أعلن **صالح صالح السلمي** رئيس مجلس الإدارة لشركة الكويت القابضة ان بورصة جوهانسبيرغ في جنوب افريقيا، قد وافقت على إدراج الشركة في السوق الرسمي لديها.

وأوضح **السلمي** أنه قد تمت الاستجابة الى طلب الإدراج بمجرد ان تقدمت الشركة بأوراقها وبياناتها المالية وفق متطلبات الإدراج في تلك البورصة التي تتوافق مع المتطلبات المعمول بها في كبريات الأسواق العالمية الأخرى، وسوف تستكمل الشركة باقي إجراءات الإدراج خلال الفترة المقبلة.

ويعتبر إدراج الكويت القابضة في بورصة جوهانسبيرغ أول إدراج لشركة كويتية أو عربية في هذه البورصة.

البنوك السعودية فصلت عنها خدمات الوساطة المالية وجيّرتها الى مؤسسات عالمية عن طريق المشاركة

انتهت المهلة المعطاة من هيئة السوق المالية في السعودية الى البنوك الـ ١١ لتقفل اقسام وادارات خدمات الوساطة المالية والاستثمار الموجودة لديها وتحويلها الى شركات مالية منفصلة كليا عنها ويبلغ عدد هذه الاخيرة ١٣ شركة.

وبالفعل عمدت البنوك الى التعامل مع المؤسسات المالية العالمية (عن طريق المشاركة).

امام ذلك، عمدت بنوك اخرى للاعتماد على اسماء مؤسسات مالية عالمية بعد المشاركة معها، وهي شركة اتش اس بي سي العربية السعودية المحدودة التابعة للبنك السعودي البريطاني «ساب» في حين توجهت بنوك للاعلان عن اسماء جديدة، كما فعل بنك الاستثمار السعودي بإعلانه عن شركة صائب لادارة الاصول المحدودة، وفعل ذلك البنك السعودي الفرنسي، حيث اطلق شركته تحت اسم كام السعودي الفرنسي المحدودة، بجانب شركته فرنسي تداول المتخصصة في الوساطة.

وبتحرك الفرنسي يتضح ان هناك بنوكا لم تكتفِ بشركة واحدة فقط، فبجانب الفرنسي الذي اطلق شركتين يأتي بنك البلاد الذي اسس شركتين، احداها للوساطة والاخرى للاستثمار فأطلق على الاولى اسم شركة البلاد للوساطة المالية وادارة الاصول والثانية شركة البلاد للاستثمار.

ويرى مسؤولو البنوك السعودية، ان من شأن الترخيص للبنوك بتأسيس شركات متخصصة في نشاط الاستثمار والوساطة ان يطور امكانيات السوق ومنتجاته الاستثمارية.

٤٠٨ ملايين دولار خسائر «لويدز» بسبب أزمة الإئتمان

أعلن مصرف «لويدز» البريطاني عن تكبده خسائر بقيمة ٢٠١ مليون جنيه استرليني (٤٠٨ ملايين دولار) بسبب أزمة الإئتمان العالمية، لكنه أكد ان توقعاته في شأن أدائه المالي السنة المقبلة لم تتأثر كثيراً.

وكشف ان التشدد في الضوابط على القروض العقارية الذي فرضته السلطات، خصوصاً في الولايات المتحدة وبريطانيا، البلدين الأكثر تأثراً بالأزمة، عزز خدماته في مجال الصيرفة بالتجزئة، فيما تابع المصرف زيادة حصته على صعيد الحسابات الجارية.

صعوبة دمجه جعلته مصرفاً للبيع عروض عديدة لشراء بنك القاهرة

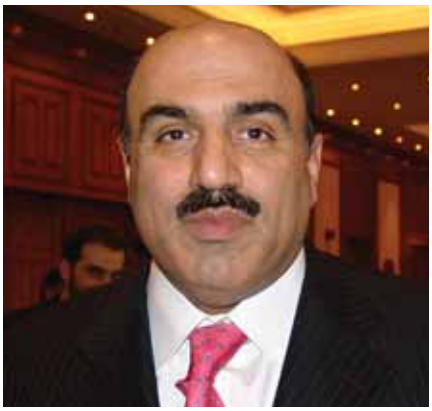
صعوبة عملية الدمج بين بنك القاهرة وبنك مصر، وفقا لرأي الدكتور **فاروق العقده** محافظ البنك المركزي المصري، جعلت السلطات المصرية تفكر بطرح بنك القاهرة للبيع للمؤسسات العربية والأجنبية.

ويجد الدكتور **العقده** ان الطرح في هذا الوقت كان الأنسب، اذ تهافت كثيرون لتقديم العروض لشراء البنك. ويقول ان الجهاز المصرفي المصري اصبحت لديه خبرة كافية في عملية بيع البنوك، خاصة بعد بيعه لبنك الاسكندرية بسعر لم يتوقعه وهو مليار و٦١٢ مليون دولار، وهذا يمثل ستة اضعاف قيمته الدفترية.

بنك الاثمار يختار من يستثمرون في صندوق الحصص الخاصة بعناية فائقة

جمع مع مصرف البحرين الشامل ٢٠٠ مليون دولار في الاقفال الاول

مايكل بيه لي: الثقة بقدرتنا على ادارة الصناديق الاستثمارية



خالد الجناحي
رئيس مجلس ادارة بنك الاثمار



مايكل بيه لي
الرئيس التنفيذي وعضو مجلس ادارة بنك الاثمار



محمد حسين
الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل

اعلن بنك الاثمار ومصرف الشامل والشركة الاسلامية للاستثمار الخليجي(البهاما) اليوم جمع ٢٠٠ مليون دولار اميركي من الاقفال لصندوق الدار للحصص الخاصة الذي تبلغ قيمته ٥٠٠ مليون دولار اميركي. ومن الجدير بالذكر انه توجد قلة من المستثمرين في الاقفال الاول، وسوف يتم توجيه الدعوة الآن بالمشاركة الى مستثمرين آخرين يتم اختيارهم بعناية فائقة. وتجدر الاشارة الى ان هذا الصندوق الاستثماري محدد الاجل وتم تأسيسه بموجب قوانين مملكة البحرين. ويتميز هذا الصندوق بما يتيحه من فرص للمستثمرين للتعامل في استثمارات اصولية عالمية بديلة تغطي كلاً من القطاع العقاري وقطاع الحصص الخاصة العامة، وفضلا عن امكانية المشاركة في الصناديق المتوافقة مع احكام ومبادئ الشريعة الاسلامية، ويركز الصندوق بصورة خاصة على المناطق الجغرافية التي تشهد مستويات نمو مرتفعة سواء في الشرق الاوسط وشمال افريقيا او في جنوب آسيا. ويلتزم الرعاة المؤسسون، بنك الاثمار ومصرف الشامل، بإدارة الصندوق وفقا لمبادئ واحكام الشريعة الاسلامية، حيث يقوم بنك الاثمار بدور مدير الاستثمار الخاص بالصندوق. كما تشغل الشركة الاسلامية للإستثمار الخليجي مقعدا في لجنة الاستثمار. هذا ومن المعروف ان كلاً من بنك الاثمار ومصرف الشامل هما شركتان تابعتان لمجموعة الاثمار المصرفية التي تعد واحدة من اكثر المجموعات المصرفية تنوعا ونشاطا في منطقة الشرق الاوسط.

مايكل بيه لي: النتائج تعكس الثقة بقدرتنا

وفي معرض تعليقه على هذه المناسبة، صرح السيد **مايكل بيه لي**، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة ببنك الاثمار: «تعكس نتائج الاقفال الاول لصندوق الدار للحصص الخاصة الثقة المتزايدة في قدرتنا على ادارة الصناديق الاستثمارية. ويعد هذا الصندوق واحدا من بين عدة صناديق حصص خاصة بديلة سيتم طرحها خلال الشهور والاعوام المقبلة».

وسيقوم السيد لي بدور رئيس اللجنة الاستثمارية الخاصة بالصندوق، كما انها ستضم السيد محمد حسين، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة بمصرف الشامل بصفته عضوا بها.

محمد حسين: الاستثمار في الشركات

ومن جانبه علق السيد **محمد حسين** قائلا: «يعد احد الاهداف الرئيسية للصندوق هو الاستثمار في الشركات قبيل تحقيقها لقفزات متوقعة في الإيرادات والارباح، وتجدر الاشارة الى جاذبية الفرص الاستثمارية حاليا في منطقة جنوب آسيا نظرا للاداء الاقتصادي المثير الذي حققته مؤخرا في كل من الصين والهند».

من هو مايكل لي

ومن الجدير بالذكر ان السيد **مايكل لي** يتمتع بخبرة واسعة في التمويل العالمي لما يربو على ٣٥ عاما، فضلا عن إلمامه الشديد ومعرفته العميقة بواقع منطقة الخليج. هذا علاوة على سجله الحافل بالانجازات في مجال الحصص الخاصة، فقد شغل منصب نائب رئيس شركة الاسواق الناشئة ومديرها التنفيذي، وهي الشركة التي قامت بتأسيس وادارة صندوق البنية التحتية (شركة محدودة)، والبالغة قيمته ٧٣٠,٥ مليون دولار اميركي، والتابع لبنك التنمية الاسلامي (ويحظى الآن بعضوية مجلس ادارة السياسات الخاصة بهذا الصندوق). هذا فضلا عن شغله لمنصب المدير الاداري التنفيذي لـ ميريل لينش – وايت ويلد كابيتال ماركتس، حيث ترأس مجموعة الاعمال المصرفية الاستثمارية الدولية المسؤولة عن المؤسسات المالية وعمليات الاكتتاب الخاصة. وشغل فضلاً عن هذا وذاك منصب الرئيس التنفيذي لـ دين ويتر كابيتال ماركتس – انترناشيونال ليمتد، وحظي من خلال شغله لهذا المنصب بإدارة العديد من الصفقات المبتكرة مع مؤسسات تجارية دولية ومؤسسات حكومية ومؤسسات مالية الى جانب تقديم المشورة لها في ما يتعلق بصناديق الحصص الخاصة.

ومن هو محمد حسين؟

اما عن السيد **محمد حسين** فهو يتمتع بخبرة واسعة في المجال المصرفي التجاري منه والاستثماري على السواء. والسيد **حسين** التحق بمصرف الشامل منذ بدء عملياته خلال عام ٢٠٠٠ وشغل العديد من المناصب رفيعة المستوى قبل تعيينه رئيسا تنفيذيا للمصرف، فقد شغل في ما سبق منصب المدير العام للشركة الاسلامية للاستثمار الخليجي (البحرين) وذلك قبل اندماجها مع بنك فيصل الاسلامي (البحرين)، وشغل منصب نائب رئيس اول بشركة سميث بارني انك – البحرين. كما شغل منصب مدير التسويق والتمويل ببنك البحرين الدولي وتولى منصب مساعد نائب الرئيس ببنك الخليج الدولي. وهو حاليا عضو بمجلس ادارة بنك الميزان (باكستان) وبنك الاسكان (البحرين) وشركة الاسواق الناشئة بالبحرين ومعهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية. ■

قيادي لبناني مصرفي آخر بين المتفوقين عالميا

يوسف نصر الرئيس التنفيذي لـ HSBC في الشرق الاوسط وشمال افريقيا



اللبنانيون المتفوقون الذين يؤدون الاعمال الخارقة ويحصدون للمؤسسات التي يعملون فيها النتائج الباهرة، وصارت اسماؤهم تتردد على شفاه وألسن كبار اصحاب القرار في القطاعات الاقتصادية العالمية، يزداد عددهم يوما بعد يوم، ونراهم يتبوّؤون رئاسات الادارة التنفيذية حيث تتم الاستعانة بهم، إما لإنعاش تلك المؤسسات واما لتطويرها وتحويل خسائرها الى ارباح، وإما لزيادة نموها وارباحها.

واذا كانت اللائحة التي تضم المتفوقين اللبنانيين طويلة ولا يمكن تعدادها، يمكننا ان نضم اليها احد من عرفناهم شخصيا قبل مدة قصيرة وهو المصرفي **يوسف نصر** الذي تسلم مركزا قياديا بارزا في المؤسسة التي عمل فيها وراح يترقى نتيجة انجازاته ونجاحاته في المهام التي كانت تعهد اليه في غير بلد، حتى وصل في منتصف العام ٢٠٠٧ الى منصب «الرئيس التنفيذي لبنك HSBC الشرق الاوسط وشمال افريقيا».

فالى ما سجلناه له من حديث واخبار في اعدادنا السابقة، نزيد هنا ما يفكر ويعمل له **يوسف نصر** ليتواجد في كل المناطق المسؤول عن ادارة مصارف الـ HSBC، فيها بدون ان يكبّد مصرفه كلفة كبيرة، اذ ان شراء المصارف في هذا الوقت وفي ظل الفورة النفطية وتزايد السيولة مع المستثمرين، يكلف اموالا طائلة، لا يمكن ان يضمن تأمين فوائدها في حال انفاقها، فالرجل المفكر الناجح رأى ان يكون التوسع عبر فتح المزيد من الفروع والمنتجات الجديدة، وتسريع الخدمات مما يستقطب العملاء الجدد الذين يهدف الى الوصول اليهم.

واذا كان **يوسف نصر** ينفذ مخططاته على طريقته التي اثبتت نجاحها لغاية الآن، فهو بالتأكيد يفكر في سياق خطة التوسع باستعادة فروعه التي جرى تأميمها في بعض الدول، او التي اضطر للانسحاب منها.

وبين الدول التي تشكل اهدافا له على المدى القريب: ليبيا والجزائر وزيادة فروع البنك حيث يتواجد حاليا مثل مصر والامارات.

«البيان الاقتصادية» التي تهنئ الـ HSBC باختيارها يوسف نصر ليوسع وينمّي أعمالها ونتائجها في الشرق الاوسط وشمال افريقيا، تتمنى لهذا اللبناني المتفوق الاصيل المزيد من النجاح والازدهار.

المركز المالي الكويتي: نجاح صندوق «باسيفيك أميركا» العقاري بتحقيق عوائد لمستثمريه بلغت ١٥ في المئة

أعلن المركز المالي الكويتي عن تحقيق صندوق «غلف باسيفيك أميركا» على مدى السنوات الثماني الماضية صافي معدل عائد داخلي قدره ١٥ في المئة، مواصلاً تحقيق عوائد استثمارية قوية للمستثمرين فيه مع الحفاظ على توزيعات أرباح مستقرة.

وقال **سامي شبشب**، رئيس شركة مار –غلف مانجمنت كامبني «انك» (مار – غلف)، وهي شركة تابعة ومملوكة بالكامل للمركز وتشكل ذراعه في السوق العقاري الأميركي، «تولى المركز إدارة صندوق غلف باسيفيك أميركا بفلسفة استثمارية ثابتة تقوم على التركيز ليس فقط على الموقع والقطاع والسوق، وإنما تولي اهتماماً خاصاً للتوقيت أيضاً».

والمعلوم ان صندوق «غلف باسيفيك أميركا» يتمتع بتفويض للاستثمار في نطاق واسع من الأصول، وقد استثمر في كل القطاعات العقارية الرئيسية، ومن ضمنها العقارات الصناعية والسكنية للعائلات وعقارات التجزئة والعقارات المكتبية وكذلك في مشاريع التطوير والأراضي.

«الرتاج» للاستثمار تغطي الإكتتاب في «مواسم»

جهاد القبندي: تأكيد من المكتتبين على أهدافها في الارتقاء بالخدمات



أعلن العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «الرتاج» للاستثمار **جهاد القبندي** انه نظراً للإقبال الشديد من قبل الأفراد والمؤسسات والشركات على الاكتتاب في شركة مواسم لخدمات الحج والعمرة، والذي بدأ فور الإعلان عنه في مؤتمر صحافي عقد في ٢٦ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي والبالغ ١٣ مليون دينار تمت تغطيته بالكامل.

واعتبر **القبندي** هذا الإقبال على الاكتتاب تأكيداً للثقة من قبل المكتتبين في الأهداف التي تتوخى (مواسم) تحقيقها في الارتقاء بالخدمات التي تقدم للحجاج والمعتمرين، وتلبية أعدادهم المتزايدة، وتقديم خدمات للحملات الأخرى في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، والتوسع الإقليمي والدولي مستقبلاً.

يذكر ان المؤسسين الرئيسيين لـ (مواسم لخدمات الحج والعمرة) هما شركة الرتاج للإستثمار، وأصحاب حملة الكندري، وتولت شركة الرتاج للاستثمار مهمة مؤسس ومدير الاكتتاب، وتولت الشركة الخليجية لحفظ الأوراق المالية مهمة وكيل البيع.

«أبراج كابيتال»: ٥٠ مليار دولار استثمارات خاصة خلال السنوات المقبلة

أعلنت شركة «أبراج كابيتال» ومقرها دبي، ان شركات الاستثمار في الشرق الاوسط قد تجمع وتستثمر نحو ٥٠ مليار دولار خلال السنوات القليلة المقبلة مع فتح حكومات دول المنطقة صناعاتها أمام مزيد من الاستثمارات الخاصة.

وكان الرئيس التنفيذي لأبراج **عارف نقفي** أوضح في مؤتمر عن الاستثمار الخاص في دبي «إن هناك تواصلاً قوياً جداً للصفقات في المنطقة وهو يزداد قوة يوماً بعد أخر».

وأضاف ان الحكومات بدأت تدرك انه يتعين عليها العمل على تطبيق قواعد الحوكمة وليس الإدارة. وقال **نقفي** «إن دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مثل دول الخليج ومصر والجزائر تحتاج الى استثمارات تتراوح بين ٥٠٠ مليار وتريليون دولار على مشروعات البنية التحتية بما فيها مشروعات الكهرباء والماء، ما يخلق فرصاً لشركات الاستثمار الخاص مثل (أبراج)».

حلم..انشاء بورصة عربية واحدة!

تسعى سوق الاسهم في المملكة العربية السعودية (البورصة) الى اقامة بورصة عربية موحدة. ورغم ان هذه البورصة هي الاحدث بين زميلاتها مثل المصرية والكويتية، فإنها اصبحت شبه الاكبر بين مثيلاتها.

ويجري حاليا تبادل معلومات بين عدد من البورصات العربية صيانة لحقوق المتداولين وكسبا للخبرة والمعرفة، اذ ان بعض هذه البورصات لا يزال يقع في اخطاء وغالبا ما يكون الثمن فادحا.

فهل يمكن للبورصة السعودية ان تقنع بقية البورصات العربية بفكرة انشاء بورصة عربية واحدة؟

شبكته المحلية تضم ٣١ فرعاً بما فيها أربعة إسلامية
بنك الدوحة يحوز جائزة افضل بنك تجاري في الشرق الأوسط



الشيخ فهد آل ثاني
رئيس بنك الدوحة

حاز بنك الدوحة جائزة افضل بنك تجاري في الشرق الأوسط للعام ٢٠٠٧، وهو يحتل المرتبة الثالثة بين المصارف التجارية التقليدية في قطر، ويعتبر أحد اسرع البنوك نمواً في المنطقة.

وينفّذ بنك الدوحة استراتيجية توسع علماً أنه كان السبّاق في هذا المجال حيث افتتح فرعاً في نيويورك منذ ثمانينات القرن الماضي. ولديه اليوم فرع في دبي، كما افتتح مكاتب تمثيل في تركيا، الصين، سنغافورة، اليابان وكوريا. وترتكز عملية اختيار هذه البلدان على اعتبارها أكثر شركاء قطر التجاريين نشاطاً، الأمر الذي يوفر للبنك فرصاً متنوعة في مجال تمويل التجارة من خلال الاعتمادات المستندية والكفالات.

ويعتبر بنك الدوحة أحد أسرع البنوك نمواً في المنطقة حيث تضاعف حجم حقوق المساهمين فيه الى أكثر من ثلاثة أضعاف، كما نمت الارباح السنوية الى ستة أضعاف خلال السنوات الأربع الماضية محققاً معدلات أداء عالية. وفي العام ٢٠٠٦ وصل العائد على متوسط الأصول الى ٤,٠٣ في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين الى ٢٦,٩ في المئة. كما بلغت نسبة الكلفة الى الدخل ٢٨ في المئة.

ويمتلك البنك شبكة محلية تضم ٣١ فرعا بما فيها ٤ فروع إسلامية من خلال بنك الدوحة الإسلامي، و١٠ فروع إلكترونية، و٥ مكاتب دفع، و٣ وحدات مصرفية متنقلة، وشبكة واسعة من أجهزة الصرف الآلي تضم ١٠٠ جهاز.

«الاردني الكويتي» بنك العام ٢٠٠٧ في الأردن



عبد الكريم الكباريتي
رئيس البنك الأردني الكويتي



محمد ياسر الأسمر
مدير عام البنك الأردني الكويتي

أعلنت مجلة THE BANKER البريطانية التابعة لمؤسسة FINANCIAL TIMES فوز البنك الأردني الكويتي بجائزة المجلة السنوية «بنك العام ٢٠٠٧» وذلك في احتفال خاص أقامته المجلة في فندق «دورشستر» بلندن مساء يوم الأربعاء ٢٨/١١/٢٠٠٧، وجدير بالذكر ان البنك الأردني الكويتي حصل في العام الماضي على جائزة المجلة «بنك العام ٢٠٠٦ في الأردن».

ونوهت المجلة في كتابها المتضمن قرار هيئة التحكيم بمنح الجائزة للبنك الى النتائج المميزة التي حققها خلال الفترة الماضية ومحافظته على موقعه المتقدم بين البنوك الأردنية من حيث تحقيق أفضل معدلات النمو والربحية ومؤشرات الكفاءة والأداء.

وأكد السيد **عبد الكريم الكباريتي** رئيس مجلس إدارة البنك على ان فوز البنك بهذه الجائزة للسنة الثانية إنما يعكس تنامي سمعة البنك على الصعيد المصرفي محلياً وخارجياً على ضوء نجاحه في إرساء نموذج مصرفي يحتذى به من حيث تطور الأداء وكفاءة البنية الفنية والإدارية وتميزه في مستوى الخدمة والتعامل مع مختلف شرائح العملاء.

يذكر ان **محمد ياسر الأسمر** يشغل منصب مدير عام البنك الأردني الكويتي.

البنك الدولي يطلق شركة تمويل إسكاني في السعودية

يعتزم البنك الدولي إطلاق، عبر ذراعه الاستثمارية مؤسسة التمويل الدولية، نشاط شركة متخصصة في التمويل الإسكاني في السوق السعودية تقدم قروضاً متوافقة مع الشريعة الإسلامية لمدة تصل الى ٢٥ عاماً وتستهدف في المقام الأول أصحاب الدخول المتوسطة والصغيرة.

وأكد **وليد بن عبد الرحمن المرشد** مدير مؤسسة التمويل الدولية في السعودية IFC ومسؤول الاستثمار الإقليمي للشرق الأوسط وشمال إفريقيا في المؤسسة، أن الشركة تم الترخيص لها من وزارة التجارة والصناعة السعودية مؤخراً، برأسمال يبلغ مليار ريال (٥٣٣,٣ مليون دولار).

وبيّن المرشد الذي يشغل أيضاً عضو مجلس في إدارة شركة التمويل الجديدة والتي اختير لها اسم الشركة السعودية للتمويل الإسكاني «سهل»، ان من أهداف الشركة توفير التمويل اللازم لرفع القدرة الشرائية للمواطنين لشراء مساكن لهم بضمان دخولهم الشهرية دون التأثير على مستوى معيشتهم.

عبد اللطيف جناحي: البنوك الاسلامية لم تعد أوعية لتوظيف الودائع

نوّه الخبير المصرفي **عبد اللطيف جناحي** بدور البنوك الاسلامية في دعم البنيات التحتية في البحرين ودول الجوار. واشار الى ان وجودها الحيوي في المجالات العقارية والصناعية والتجارية ونموها المتواصل عاما بعد عام ساهم وساعد على امتصاص اليد العاملة والتأثير الايجابي على البطالة، لافتا الى ان النشاطات المصرفية لم تعد تقتصر على اخذ الودائع وتوظيفها كما كانت الحال في السابق، فهي اليوم تقوم بالمبادرة في الدخول بمشاريع ضخمة وكبيرة مستفيدة ومفيدة للاموال المهاجرة من خلال بلوغها لموقع البديل الملائم للاستثمار في اوروبا واميركا.

الوزير الحسين وضع حجر الأساس لمبنى هيئة مفوضية الأسواق والأوراق المالية وسوق دمشق

برعاية الرئيس **بشار الأسد** قام الدكتور **محمد الحسين** وزير المالية بوضع حجر الأساس لمبنى هيئة مفوضية الأسواق والأوراق المالية وسوق دمشق للأوراق المالية بورصة دمشق في مشروع البوابة الثامنة بالصبورة في محافظة ريف دمشق.

وأكد الدكتور **الحسين** أهمية هذه السوق الحيوية والضرورية للاقتصاد السوري والتي ستساعد على استقطاب المزيد من الاستثمارات وتوفير فرص العمل وزيادة قدرة المنتجات السورية على التنافسية ودخولها الى الأسواق العالمية.

وأوضح الوزير الحسين ان إحداث هذه السوق يأتي في إطار توجيهات السيد الرئيس **بشار الأسد** لتطوير الاقتصاد الوطني وإيجاد أرضية ملائمة لاجتذاب المزيد من الاستثمارات، مؤكداً دعم الحكومة لهذا المشروع وتوفير كافة مستلزمات انجاحه وإزالة المعوقات التي قد تعترضه.

وأشار الى انه تم إرساء نظام تشريعي وتنظيمي لسوق الأوراق المالية الذي سيفتتح قريباً في مقر مؤقت وسيكون مجهزاً بأحدث التقنيات ليستطيع القيام بوظيفته على أكمل وجه.

صفقة لتوحيد شركات المجموعة

مساهمو بنك الإثمار ومصرف الشامل يوافقون على عملية الشراء المخطط لها



من اليمين: محمد حسين، خالد جناحي و MICHAEL LEE

دعم مساهمو بنك الإثمار ومصرف الشامل خلال الاجتماعين غير العاديين للجمعية العمومية الأخيرة، عملية الشراء المخطط لها بنسبة ١٠٠ في المئة من قبل بنك الإثمار لمصرف الشامل، كما وافق مساهمو بنك الإثمار على مضاعفة الرأسمال المصرح به للبنك من ٥٠٠ مليون دولار أميركي الى مليار دولار.

من جهته، وتعليقاً على هذه المناسبة صرح السيد **خالد عبد الله جناحي**، رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار، قائلاً ان عملية الشراء هذه من شأنها ان تعمل على تعزيز التعاون والتنسيق في ما بين بنك الإثمار ومصرف الشامل، وكلاهما رائد في مجاله.

وأردف: «تأتي هذه الصفقة بمثابة خطوة أخرى على الطريق لتوحيد وصهر الشركات المختلفة الأعضاء بمجموعة الإثمار المصرفية. ومما لا شك فيه ان مصرف الشامل سيستفيد من الارتباط الوثيق بمؤسسة مالية عالمية مثل بنك الإثمار، وهو ما من شأنه أن يساعد مصرف الشامل على اكتشاف فرص غير معروفة ودخول أسواق لم يدخلها من قبل».

واستطرد: «ويعمل بنك الإثمار حالياً على تعزيز العلاقة القائمة بينه وبين الشركة التابعة له، مصرف الشامل، الذي يعد واحداً من أكثر المؤسسات المالية الإسلامية العاملة على أرض البحرين تحقيقاً للارباح وسرعة في النمو. وتأتي عملية الشراء الاستراتيجية هذه برهاناً ودليلاً قاطعاً على مدى تقديرنا للدور الذي يلعبه مصرف الشامل ضمن المجموعة، فمصرف الشامل يحظى باسم تجاري له قيمته الكبيرة، فضلاً عن حصة لها قدرها في السوق، ولهذا فسيواصل القيام بعملياته ومزاولة نشاطاته تحت اسمه الحالي.

وتجدر الإشارة الى ان بنك الإثمار، وهو بنك استثماري رائد يتخذ من البحرين مقراً لعملياته ويحظى بتواجد عالمي، يمتلك حالياً ٦٠ بالمئة من مصرف الشامل، وهو أحد المؤسسات المالية التجاريةوالإسلامية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لها أيضاً.

٢٦ مليار ليرة رأسمالها و١٨١ مليوناً عدد أسهمها

محمد العمادي: ١٨ شركة مؤهلة لدخول سوق دمشق المالية

كشف الدكتور **محمد العمادي** رئيس هيئة الأوراق المالية والأسواق المالية السورية أنه يوجد حالياً ١٨ شركة مساهمة ستكون مؤهلة لدخول سوق دمشق للأوراق المالية عند انطلاقتها، يبلغ رأسمالها ٢٦ مليار ليرة سورية ويزيد عدد أسهمها عن ١٨١ مليوناً. وقد تم إعطاء الموافقة النهائية لشركة بايونيرز كأول شركة للخدمات والوساطة المالية في سوريا.

وأكد **العمادي** ان سوق دمشق للأوراق المالية ترسم خطواتها بشكل يجعلها قادرة على الإسهام في عملية التنمية الاقتصادية والإجتماعية في البلاد. فهي تجذب المدخرات المحلية وتستقطب الأموال الخارجية وتوفر التمويل اللازم والأرخص لتمويل الشركات، بحيث تستغني عن الاستقراض الطويل الأجل وتكاليفه المرتفعة، وتوسع قاعدة الملكية وتضمن دخلاً للمدخرين وتوسع الطبقة الوسطى في المجتمع، وتحمي المواطن عن طريق وضع حقوق الأوراق المالية أمامه وتجنب عمليات المضاربة، لافتاً الى ان الاهتمام كان منصباً منذ البداية في موضوع الأسواق المالية نحو إيجاد السبل الكفيلة لتأمين تمويل الاستثمارات العامة والخاصة، فبلدنا بلد بكر يزدحم بالفرص الاستثمارية المتنوعة التي تحتاج لأن يتعانق فيها الفكر المبدع والمهنية الحرفية مع رأس المال وإدارة العمل لتغدق خيراً على بلدنا والبلدان التي نتعامل معها.

«يورومني» تمنح «سامبا» جائزة افضل بنك في السعودية وافضل بنك في الاستثمار في الشرق الأوسط

عيسى العيسى: التقييم يظهر تفوق رؤيتنا المصرفية



عيسى العيسى
مجموعة سامبا المالية

منحت مجلة «يورومني» في احتفال أقيم في أبوظبي، مجموعة سامبا المالية، جائزة أفضل بنك في المملكة العربية السعودية للعام ٢٠٠٧ وجائزتي أفضل بنك في الاستثمار في الشرق الأوسط وأفضل بنك لخدمات أسواق المال في المملكة للعام ٢٠٠٧.

ويأتي اختيار المجلة، المتخصصة في مجال التمويل الدولي، لـ«سامبا» بعد تقييم شامل لطلبات الترشيح، التي تجاوز عددها ١٠٠ طلب، تقدم بها عدد من البنوك وبيوت الوساطة المالية الإقليمية.

وعلق **عيسى العيسى** العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية «نتائج التقييم تظهر تفوق الرؤية المصرفية لدينا التي تخضع لها عملية تطوير الخدمات المالية والمصرفية التي تميز بتقديمها سامبا بأسلوب مهني عال، خصوصاً وأنها تأتي كحصيلة نتائج تقييم لجنة المحكمين التي شملت في عضويتها رؤساء تحرير في المجلة وخبراء اقتصاديين ومحللين ماليين متخصصين، أجمعوا على قوة الأداء الكلي للبنك في القطاع المصرفي محلياً وإقليمياً، من خلال جودة المعايير التي تخضع لها نوعية خدماته المالية والمصرفية التي ترتقي لمستويات عالمية».

توقع ارتفاع المستثمرين الى ٨٠٠ ألف في ٢٠١٣

باسل الحموي: نقاط قوة تحكم عمل البورصة السورية

عزا نائب رئيس مجلس إدارة سوق دمشق للأوراق المالية ومدير عام بنك عودة – سوريا **باسل الحموي** نقاط قوة البورصة السورية الى قوة القطاع الخاص وقدرته على تحقيق ذاته ووجود موارد طبيعية متجانسة، إضافة الى قيام اقتصاد يوصف بالإقليمي، مشيراً الى ان أولى نقاط الضعف تتمثل في عدم تماشي القوانين الموجودة مع عمل القطاع الخاص، حيث لا تزال بحاجة الى تحديث، إضافة الى القيود المفروضة على الاستثمارات الأجنبية.

وفي هذا السياق أظهرت دراسة صادرة عن بورصة دمشق المتوقع انطلاقتها في غضون الأشهر المقبلة، ان الحجم المتوقع لنمو السوق في السنوات الخمس الآتية سيكون كما يلي:

في ٢٠٠٨ يتوقع ان تكون القيمة الرأسمالية للسوق ١٤٠ مليار ليرة، عدد الشركات ١٥ شركة، عدد العمليات في اليوم ١٠٠ عملية، عدد شركات الوساطة ٧ شركات، عدد المستثمرين ٥٠ ألفاً. أما في عام ٢٠١٣ فإنه يتوقع ان تكون القيمة الرأسمالية للسوق ٤٢٠ مليار ليرة وعدد الشركات ٣٥ شركة وعدد العمليات في اليوم ١٦٠٠ عملية وعدد شركات الوساطة ١٦ شركة، أما عدد المستثمرين فإنه سيرتفع الى ٨٠٠ ألف مستثمر.

ندوة بنك المشرق: غسيل الاموال يتواصل

قدر خبراء تحدثوا في أول منتدى دولي لمراقبة الأنظمة، نظمه بنك المشرق – الإمارات بحضور ٢٢٠ موظفاً قيادياً من كافة فروع البنك في الإمارات والعالم، حجم عمليات غسيل الأموال التي تجري عالمياً بنحو ١,٥ تريليون دولار سنوياً.

وذكر الخبراء ان المجرمين لا يزالون يستحدثون الطرق والأساليب التي تمكّنهم من غسيل الأموال التي يجنونها من عمليات غير مشروعة.

بانكر تختار البنك الوطني الكويتي أفضل بنك في الشرق الاوسط لعام ٢٠٠٧

ابراهيم دبدوب: التوسع الإقليمي والأداء المتنامي وضعنا في مقدمة بنوك المنطقة عن جدارة



منحت مجلة «ذي بانكر» العالمية الشهيرة بنك الكويت الوطني NBK لقب أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٧، مشيرة الى ان أداء البنك الوطني وسجله الحافل بالإنجازات عبر تاريخه على مدى قرابة ستة عقود، يؤهله بلا منازع للتفرد بهذا اللقب، وذلك خلال حفل كبير أقيم في العاصمة البريطانية لندن وحضره جمع غفير من قيادات البنوك العربية والعالمية.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك **ابراهيم شكري دبدوب** ان الفوز بهذه الجائزة المرموقة وتتويجنا بجدارة واستحقاق كأفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٧، يؤكد نجاح استراتيجية البنك وخططه التي وضعها للسوق المحلي واستحواذه على حصة كبيرة من السوق، بالإضافة الى الإنجازات التي حققها خلال العامين الأخيرين على مستوى التوسع الإقليمي وتواجده في العديد من أسواق المنطقة الهامة والرئيسية.

وأوضح **دبدوب** ان نجاح خطة الوطني الطموحة للتوسع الإقليمي هي أهم الأسباب الرئيسية وراء فوزنا باللقب، حيث تكلّلت مؤخراً جهودنا بالتواجد في عدد من أهم الأسواق الواعدة في المنطقة من خلال صفقة الاستحواذ على البنك الوطني المصري وتملك ٤٠٪ من البنك التركي وزيادة حصة البنك في قطر الدولي الى ٣٠٪.

وأكد **دبدوب** ان التوسع الإقليمي أصبح الخيار الوحيد أمام البنك لاستكمال مسيرة التطور والنمو وتحقيق الأرباح مستقبلاً، خصوصاً في ظل تشبع السوق المحلي بالبنوك وزيادة حدة المنافسة المحلية مع دخول البنوك الأجنبية.

يذكر ان بنك الكويت الوطني واصل تحقيق أرباحه القياسية والتي بلغت خلال التسعة أشهر الأخيرة ٢٢٠,٥ مليون دينار كويتي مقابل ١٩٠,١ مليون دينار عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٦ وبزيادة قدرها ١٦٪، بينما بلغ العائد على موجودات البنك ٣,٣٣٪ والعائد على حقوق المساهمين ٣٢,٢٪ وهما من أعلى المعدلات المصرفية العالمية. كما بلغ إجمالي موجودات البنك ٩,٨ مليارات دينار كويتي (٣٥ مليار دولار أميركي) وحقوق مساهميه ١,٢ مليار دينار كويتي (٤,٤ مليارات دولار أميركي) بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٧.

٢٤٥ في المئة بلغت تغطية الاكتتاب في زيادة رأسمال

لا بد للبنك الاصيل ان يحظى بالنجاح الكبير الذي يستحقه، هذا ما قاله لمراسلنا مصرفي كبير في الكويت عندما أعلِنت نتائج الاكتتاب في رأسمال بنك الكويت الوطني وكان محصولها زيادة عن المطلوب ونسبتها ٢٤٥ في المئة.

الرئيس التنفيذي للبنك **ابراهيم شكري دبدوب** قال ان هذه النسبة تؤكد ثقة مساهميه الكبيرة في سياسة ادارته وتوجهاتها المستقبلية التوسعية محليا واقليميا.

واشار **دبدوب** الى ان عملية الاكتتاب تم التعامل معها بكل سهولة ويسر من قبل البنك الوطني حرصا على راحة المساهمين وتوفير افضل الخدمات لهم. هذا وقد بلغت القيمة الاجمالية لتغطية الاكتتاب بنسبة ٢٤٥ في المئة ما يزيد على بليون دينار كويتي اي ما يزيد على ٣,٧ بلايين دولار اميركي.

وقد تم تغطية الاكتتاب في اسهم حق الاولوية بنسبة ٩٨,٨١ بالمئة فيما تم تغطية الاكتتاب في الاسهم الاضافية بنسبة ١٤٦ في المئة وبنسبة تخصيص قدرها ٠,٠٠٨١٧.

بنك قطر الوطني أفضل بنك قطري في ٢٠٠٧

علي العمادي: الجائزة اعتراف بنتائجنا المحققة ونجاحنا



اختارت مجلة «ذي بانكر» وللسنة الثانية على التوالي بنك قطر الوطني (QNB) أفضل بنك قطري لعام ٢٠٠٧، حيث بلغت نسبة صافي أرباحه الى ٣٠,٤٠٪ أي ما يزازي ٥٥٠,٧ مليون دولار أميركي. واستكمل هذا النمو القوي خلال العام ٢٠٠٧ حيث سجل في الربع الثالث من العام نتائج ممتازة تمثلت بنسبة نمو أرباحه الصافية لتصل الى ٢٩,٥٪ ونسبة نمو أصوله لتبلغ ٣٧٪.

وتابع «قطر الوطني» توسع أعماله في تقديم القروض وتمويل المشاريع، وفي إنجاز خططه التطويرية كي يصبح لاعباً أساسياً في المنطقة. فبالإضافة الى توسعاته المحلية، تعززت استراتيجيته التوسيعة بافتتاح مكاتب تمثيلية في كل من ليبيا وسنافورة.

ومع نهاية العام ٢٠٠٧، تباشر فروع البنك تقديم خدماتها المصرفية كاملة في كل من الكويت، عمان واليمن.

واعتبر **علي شريف العمادي** الرئيس التنفيذي للمجموعة ان كل جائزة يحصل عليها بنك قطر الوطني ترمز الى أمرين، الأول الاعتراف بالجهود الثابتة للبقاء على رأس القطاع المصرفي، والثاني الحافز لمواصلة العمل بإتقان أكثر.

وأضاف العمادي: ان عام ٢٠٠٧ كان حافلاً بالأحداث التي تشهد على قدرتنا على تطبيق خططنا التوسعية في دول المنطقة، ونتائج الربع الثالث أكبر دليل على ذلك. وهذه الجائزة التي حصلنا عليها من مجلة «ذي بانكر» هي اعتراف بهذا النجاح.

ويفتتح فرعاً في عمان

قال مسؤول تنفيذي في بنك قطر الوطني، اكبر البنوك القطرية من حيث القيمة السوقية، ان البنك يخطط لفتح اول فروعه في عمان للاستفادة من فرص النمو في الدول الخليجية.

وقال **سعد الجنيبي**، المدير التنفيذي للعمليات المحلية، ان البنك الذي يتوسع في الخارج مع تزايد المنافسة في السوق المحلية سيضيف فروعا جديدة العام ٢٠٠٨.

وأضاف **لجنيبي**: نحن هنا لاننا نشعر ان مسقط سوق سريع النمو مع كل المشروعات الجديدة التي يجري تنفيذها. واظهر استطلاع شارك فيه ١٢ اقتصاديا ان الاقتصاد العماني يمكن ان يتوسع بنسبة ٧,٥ في المئة العام ٢٠٠٨ بالمقارنة مع نمو بنسبة ٥,٦ في المئة في ٢٠٠٧.

وقال بنك قطر الوطني في ايلول (سبتمبر) انه يخطط لجمع ١,٣٩ مليار دولار خلال الأشهر القليلة المقبلة لتمويل النمو.

وذكر حينئذ انه اتفق مع شركاء على انشاء بنك في سوريا وانه زاد حصته في ثاني اكبر بنك في الاردن الى ٣٠ في المئة.

البنك الالماني اي كيه بي على باب الافلاس

تراجع رئيس مجلس ادارة كومرتس بنك الالماني عن وعده بشراء بنك «اي كيه بي» الذي وقع ضحية لازمة الرهن العقاري العالي المخاطر، اذ بلغ عجزه بعد انهيار نورثرن روك حوالى ٦,١ مليارات يورو (٨,٧٧ مليارات دولار). وقد اسرع البنك الالماني للتنمية «كيه اف دبليو» الى اقراضه هذا المبلغ الكبير لينقذه من الافلاس.

وقال كومرتس بنك ان مساهميه وموظفيه عارضوا عملية الشراء، وهذا قد يؤدي الى اعلان افلاس البنك.

رفع ودائع عملائه ٤٣٪ واستثماراته ٤٨٪
«بيتك» يحصل على جائزة أفضل بنك في الكويت من «ذا بانكر»



محمد الفردان في الوسط يتسلم الجائزة

منحت مجلة ذا بانكر العالمية التابعة لصحيفة الفاينانشال تايمز بيت التمويل الكويتي (بيتك) جائزة أفضل بنك في الكويت للعام ٢٠٠٧.

وتعليقاً على الحدث قال مدير عام «بيتك» **محمد سليمان العمر** ان النظرة المحايدة والتقييم الموضوعي لمؤشرات أداء ونتائج أعمال بيتك والمبنية على الواقع الفعلي والحقائق، تؤكد ان بيتك لم يعد فقط تجربة ناجحة بكل المقاييس، وإنما نموذجاً في مجال المؤسسات المالية الإسلامية من حيث النمو والأرباح وحجم الخدمات وتنوع الأنشطة وصيغ المنتجات والتوسع الدولي، مما يمثل حافزاً لمزيد من النجاح والسعي الدائم للحفاظ على الريادة، مع المحافظة على العوامل التي وفرت لبيتك ما هو عليه من نجاح وأهمها الالتزام الشرعي.

وقال **العمر** مشيراً الى ما عبرت عنه الجائزة من تقدم بيتك على المنافسين من حيث الأرباح إنها تعكس الأداء التشغيلي والتكامل بين الأنشطة والاستثمار في الأصول ذات القيمة العالية، مع الحرص على تحقيق أقصى قدر من الأرباح للمودعين والمساهمين بشكل متنام ومتوازن، فمقارنة مؤشرات الأداء حتى نهاية الربع الثالث من العام الماضي والعام الحالي، تؤكد ان ودائع العملاء قد زادت بنسبة ٤٣٪ قابلتها زيادة في الاستثمارات بنسبة ٤٨٪ ونمو في الإيرادات التشغيلية بأكثر من ٤٠٪ وهي معدلات قياسية، وأصبح بيتك الأكبر من حيث الحصة السوقية من ودائع العملاء، وقدم أعلى التوزيعات لعملائه بلغت على الوديعة المستمرة ٨,٤٪.

وبلغ معدل الزيادة في الموجودات ٢١٢٪ والزيادة في حقوق المساهمين ٢٢٣٪ والزيادة في الودائع ١٤١٪.

محاولة أخيرة لإنقاذ بنك نورثرن روك

أفادت صحيفة «فاينانشال تايمز» ان وزير الخزانة البريطاني اليستير دارلنغ طلب من بنك الإستثمار غولدن ساكس المساعدة لإنقاذ مصرف نورثرن روك المتعثر.

وقالت الصحيفة ان الخطوة تعتبر محاولة أخيرة للعثور على حل من داخل القطاع الخاص لأزمة البنك. وتعرض كل من مجموعة فرجين وأوليفانت شراء نورثرن روك، لكنهما بحسب الصحفية تجدان صعوبة في تدبير التمويل اللازم للاستحواذ عليه وسداد ٢٥ مليار جنيه استرليني (٥٠,٧٠ مليار دولار) من القروض المقدمة للبنك من أموال دافعي الضرائب.

وأضافت الصحيفة أن دارلنغ وافق على إشراك غولدمان ساكس، وهو مستشار الحكومة، في عملية التبيع، على أمل ان يساعد على إيجاد ممولين للصفقة والتعجيل بالعملية.

مستثمرون كبار في بنك الإستثمار الأول (البحرين)

أعلنت شركة موارد للتمويل عن دخولها كعضو مؤسس ضمن تحالف من أبرز المستثمرين في بنك الإستثمار الأول الذي أعلن عن تأسيسه في مملكة البحرين مؤخراً، وعن اختيار نائب رئيسها التنفيذي صالح عبد الغفار الهاشمي كعضو في مجلس إدارة البنك وعضو لجنة الرقابة والتدقيق.

وقال الهاشمي ان موارد للتمويل تساهم في رأس المال التأسيسي بنسبة ٨,٣٣٪ في المصرف بحيث تشكل هذه البادرة باكورة الاستثمارات الخارجية للشركة، وحيث بدأت الشركة فعلياً منذ انطلاقتها قبل شهور قليلة في استكشاف الفرص الإستثمارية المجدية في عدد من الأسواق الخارجية، وقطعت أشواطاً طويلة في هذا المجال من خلال عدد من المشاريع المماثلة التي ستقوم بالإعلان عنها بشكل متواصل.

والمعروف ان رأسمال البنك هو ١٢٠ مليون دولار ويعتزم تطوير عدد من المنتجات الاستثمارية الإسلامية.

تكريم ماجد الرفاعي احد رواد التمويل الاسلامي
ساهم في تطوير الصناعة المصرفية الاسلامية على مدى ٢٠ عاما



تم تكريم السيد **ماجد بدر الرفاعي** (المؤسس والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي لبنك يونيكورن للاستثمار لإسهاماته الجليلة في الصناعة المصرفية الإسلامية في اطار جوائز ٢٠٠٧ للتمويل الاسلامي. وتمنح هذه الجوائز بناء على توصيات الاقران في الصناعة وهي مصممة لتكريم الامتياز عبر مجتمع التمويل الاسلامي حول العالم.

ومن الجدير ذكره ان السيد **الرفاعي** يعتبر من رواد التمويل الاسلامي وله اسهامات كثيرة في تنمية وتطوير هذه الصناعة على مدى اكثر من ٢٠ عاما، وهو يتمتع بخبرة متميزة في تطوير المنتجات المالية الاسلامية، كما قام بتأسيس عدد من المؤسسات المالية الاسلامية خلال مشواره المهني الطويل بدعم من كبار المستثمرين المعروفين من منطقة الخليج العربي بما في ذلك كومرس ام جي آي سي دي ان بي اتش دي بماليزيا وبنك الاستثمار الاسلامي الاول (ويعرف الآن باسم آر كابيتا) ومقره البحرين. وحصل السيد الرفاعي في السابق على عدة جوائز عن «اسهاماته المستمرة في التمويل الاسلامي».

وبهذه المناسبة يقول السيد **نيغيل رودريغز** – المسؤول التنفيذي الاول ومدير التنمية لدى سي بي آي فاينانشال – وهم منظمو جوائز التمويل الاسلامي «يعد السيد **الرفاعي** من مشاهير هذه الصناعة ومن روادها ومؤسسيها حيث له العديد من الابداعات والاسهامات في هذا الميدان، فقد كرس حياته لتطوير التمويل الاسلامي وهذه هي اهم اهدافه، فالتمويل الاسلامي بالنسبة له ليس مجرد طريقة للعمل بشكل مختلف عن الآخرين، ولكنه ايمان صادق وعميق منه بهذه الرسالة النبيلة. ويسرني ان اقول انه جدير بكل هذا التقدير».

المؤتمر الثامن للمؤسسات المالية الإسلامية
ينعقد في لندن في ١٣ و١٤ من هذا الشهر

يعقد المؤتمر الدولي الثامن للمؤسسات المالية الإسلامية في دورته الثامنة في فندق كورت – يارد في لندن في ١٣ و١٤ كانون الثاني (يناير) الجاري.

ينظم المؤتمر بيت المشورة بالتعاون مع مركز الصناعة المالية الإسلامية وبمشاركة محلية وإقليمية ودولية لمناقشة «مستقبل الصناعة المالية الإسلامية».

أهداف المؤتمر

ويهدف مؤتمر «مستقبل الصناعة المالية الإسلامية، الجودة – التصنيف، الحماية»، الى الإسهام بشكل مباشر في تجديد قواعد المنافسة على مستوى الصناعة المالية الإسلامية، وتعزيز الوضع التنافسي للمؤسسات المالية الإسلامية في مواجهة المؤسسات التقليدية على صعيد الصيرفة والإستثمار والتمويل والإجارة والصناديق والتأمين، وفي إطار هذا الهدف يسعى المؤتمر لتحقيق ما يأتي:

– دراسة تقويم واقع الجودة والتصنيف والحماية في الصناعة المالية الإسلامية.

– تحديد دوافع العناية بالجودة والتصنيف والحماية على صعيد المؤسسات المالية الإسلامية.

٢٣ مليون دينار أرباحها بنهاية ٢٠٠٧
«الصلبوخ التجارية» تدرج في بورصة الكويت



من اليمين: د. عبد الرزاق الشابجي، فلاح فالح الرشيدي، خالد المطوع، جمال الرشيدي ويسري عقل

تم إدراج شركة «الصلبوخ التجارية» في سوق الكويت للأوراق المالية الشهر الماضي، وسط توقعات من قبل رئيس مجلس إدارتها والعضو المنتدب **فلاح فالح الرشيدي** بتحقيقها أرباحاً صافية بلغت ٨٩٧,١٥٥ ديناراً خلال تسعة أشهر، معرباً عن توقعاته بأن تتراوح ربحية السهم مع نهاية العام ٢٠٠٧ ما بين ٢٠ و٢٥ فلساً للسهم الواحد.

وأوضح **الرشيدي** في ندوة تعريفية ان إدراج الشركة يأتي ضمن استراتيجية الاستثمار الجديدة التي أنتهجها مجلس الإدارة للانطلاق نحو تعزيز وترسيخ مكانتها محلياً وإقليمياً، والسعي نحو التوسع الخارجي كون الشركة احدى الشركات المتخصصة في صناعة وإنتاج وبيع وتوزيع مادة الصلبوخ، خصوصاً بعد ان نجحت الإدارة في ذلك على مدى ٣٥ عاماً تمثل عمر الشركة.

يذكر ان موجودات الشركة في الأشهر التسعة الماضية بلغت نحو ٣١,٣ مليون دينار في حين بلغ حجم الإيرادات حتى نهاية أيلول (سبتمبر) من العام الماضي بحدود ١٧,١ مليون دينار، متوقعاً ان ترتفع أرباح الشركة بنهاية العام لتبلغ نحو ٢٣ مليون دينار مشيراً الى ان كافة هذه الأرباح هي ارباح تشغيلية.

وكشف **الرشيدي** ان الشركة تستحوذ على نحو ٤٠٪ من حصة توزيع الصلبوخ في السوق المحلي فضلاً عن التوزيع ببعض دول الخليج العربي. وتسعى الشركة ضمن سياستها الإستراتيجية الجديدة والتي بدأت في تفعيلها الى زيادة حصص توزيع الشركة واستثماراتها بذات المجال بما يتوازى مع ملاءة الشركة ومع إمكانياتها التجارية والمالية.

قطر الإسلامي يبيع حصة في الجزيرة الإسلامية

يحاول مستثمرون يزيد عددهم على ثمانية مستثمرين لم يعلن عن جنسياتهم، شراء ٦٢,٦ في المئة من شركة الجزيرة الإسلامية التي يملك ٨٠ في المئة من أسهمها مصرف قطر الإسلامي (رأسمالها ١٢٠ مليون ريال قطري أو ما يعادل ٣٢,٩٨ مليون دولار).

وفي حال تم بيع الحصص المشار اليها سيعمد البنك الذي سيبقى مديراً لأعمالها على تحويلها الى شركة تمويل تكون حصته فيها الثلث.

المبارك رئيساً والقويز نائباً له في مجلس «تداول»

انتخب مجلس إدارة السوق المالية السعودية (تداول) الدكتور فهد المبارك رئيساً للمجلس، وطه القويز نائباً للرئيس، جاء ذلك بعد أن عقد المجلس أول اجتماعاته في مقر الشركة في الرياض بحضور جميع أعضائه. يذكر أنه تم تعيين أعضاء مجلس إدارة شركة السوق المالية بعد موافقة مجلس الوزراء في جلسته التي عقدت في ١٩ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، لمدة ٣ سنوات حيث تم تعيين، إضافة الى المبارك والقويز، كل من: منصور الميمان من وزارة المالية وعبد الله الحمودي من وزارة التجارة والصناعة والدكتور عبد الرحمن الحميدي من مؤسسة النقد العربي السعودي. وضمت قائمة المجلس من القطاع الخاص كلاً من: أحمد الخطيب وأحمد العولقي وعبد الرحمن اليحياء والمهندس سعود الدويش.

إطلاق «بنك لندن والشرق الأوسط» الإسلامي برأسمال ٣٥٠ مليون دولار



يعقوب المزيني
بنك بوبيان – الكويت

أعلن بنك لندن والشرق الأوسط (BLME) عن حصوله على ترخيص من هيئة FSA في المملكة المتحدة لإطلاق مصرف مستقل وشامل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومقره لندن.

وسيوفر البنك الجديد، برأسماله البالغ ١٧٥ مليون جنيه استرليني (٣٥٠ مليون دولار)، مجموعة من الخدمات المصرفية المتميزة والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، فضلاً عن خدمات الاستشارات للشركات التي تتطلع الى الحصول على خدمات للتمويل الإسلامي في القارة الأوروبية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وسيركّز بنك لندن والشرق الأوسط (BLME)، والذي يعتبر بنك بوبيان (يرأسه **يعقوب المزيني**) ومقره الكويت من ابرز المساهمين فيه، على أربعة مجالات رئيسية للأعمال، وهي الخزينة الإسلامية والمؤسسات المالية، الخدمات المصرفية للشركات، الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الاستثمارات والاستثمارات المصرفية. وقد تم تأسيس بنك لندن والشرق الأوسط (BLME) من قبل فريق مميّز يضمّ نخبة من الخبراء الماليين العالميين، فضلاً عن خبراء متمرّسين في قطاع التمويل الإسلامي.

انتحاران بسبب الخسارة في البورصة

عادة لا يتم الاعلان عن الانتحارات التي تتسبب بها المقامرات، لا سيما المضاربة بالبورصات.

الا ان اهالي المضاربين في بورصة هونغ كونغ والذين خسروا أنسباء اعزاء لهم بطريقة الانتحار بسبب خسارة اموالهم في البورصة، أصروا على الاعلان عن انتحارين حدثا في اسبوع واحد.

وذكرت صحيفة ساوث تشاينا مورنينغ بوست ان مستثمرا خسر ٣٠٠ الف دولار هونغ كونغ (٣٨ الف و٥٠٠ دولار اميركي) انتحر يوم ٢١ تشرين الثاني (نوفمبر)، بينما ذكرت أسرة شخص آخر اقدم على الانتحار يوم ٢٧ من الشهر الماضي انه خسر امواله في البورصة.

رغم العدد الضئيل للمصارف الإسلامية (ثلاثة) المركزي الكويتي رفض للمصارف فتح منافذ إسلامية

يرفض المركزي الكويتي طلبات المصارف التجارية في الكويت بفتح منافذ إسلامية فيها، لتلبي طلبات عملائها.

وكان المصرف المركزي قد رخص لثلاثة مصارف إسلامية هي: «بيتك» و«الدولي» و«بوبيان»، وتبلغ موجودات المصارف الإسلامية الثلاثة ٩٤٨٠ مليون دينار.

وتقول مصادر المصارف التجارية ان المركزي قد يقتنع قريباً بالموافقة على طلبات فتح النوافذ الإسلامية نظراً للإقبال المتزايد من الشركات التقليدية للتحول الى إسلامية، لتتمكن من تلبية الخدمات التي يطلبها عملاؤها وتكون متوافقة مع أحكام الشريعة السمحاء. علماً ان ٢٢ شركة أو ٢٥ شركة لغاية الآن قد وفقت أوضاعها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

«دبي المالية» تستحوذ على ٦٠٪ من طيب وانتخاب سعود باعلوي رئيساً لمجلس إدارته



الثاني من اليمين: اقبال ممداني، عبد العزيز الراشد سعود باعلوي والسيد SANTA

أعلنت مجموعة دبي المالية وبنك طيب رسمياً وخلال مؤتمر صحافي عقد في المنامة، عن إنهاء الصفقة التي أعلن عنها في ٨ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي لشراء ٦٠ في المئة من أسهم بنك طيب من قبل مجموعة دبي المالية، الشركة المالية القابضة لمجموعة دبي العضو في دبي القابضة.

وفي إطار الصفقة، تمت إعادة هيكلة مجلس إدارة البنك، إذ انتخب رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي **سعود باعلوي**، رئيساً لمجلس إدارة بنك طيب. وتم تعيين خمسة أعضاء جدد في مجلس الإدارة من قبل مجموعة دبي المالية، كما سيضم مجلس الإدارة أربع شخصيات من أعضاء مجلس الإدارة السابق، بما يضمن استمرارية عمليات البنك من منظور الحوكمة.

ونقل بيان عن رئيس دبي القابضة **محمد القرقاوي** «يتماشى هذا الإستثمار الاستراتيجي مع التزام دولة الإمارات العربية المتحدة بدعم عمليات التكامل الاقتصادي الإقليمي، والإستثمار في تنمية قطاع الأعمال المصرفية في المنطقة. وتأتي هذه الخطوة في وقت مناسب تشهد فيه المنطقة جهوداً كبيرة لتنويع البنية الإقتصادية وتعزيز مكانة دول مجلس التعاون الخليجي ضمن النظام الاقتصادي العالمي».

بدوره قال **باعلوي**: «نحن فخورون بإنجاز هذه الصفقة التي تكرس مكانتنا مساهماً رئيسياً في بنك طيب. إننا نرى في هذه الصفقة خطوة حيوية ومهمة للغاية بالنسبة الى مجموعة دبي، ومما لا شك فيه ان تضافر خبراتنا وطاقاتنا المشتركة سيمهد الطريق لمزيد من التوسع والنمو، وبالتالي تحقيق قيمة وفائدة أكبر للمساهمين».

لتمويل المشاريع في قطاعات النفط والغاز والبنية التحتية
بنك الخليج الأول يوقع اتفاقية قرض بـ ٨٢٥ مليون دولار

أعلن بنك الخليج الأول الذي يتخذ من أبوظبي مقراً له عن توقيع اتفاقية قرض مشترك مع مصارف عالمية كمديرين رئيسيين لترتيبات القرض البالغة قيمته ٨٢٥ مليون دولار لمدة خمس سنوات.

وأوضح البنك أنه سيتم استخدام القرض لتمويل عمليات بنك الخليج الأول في مجال القطاع المصرفي للشركات لتعزيز خدماته في تمويل المشاريع في قطاعات النفط والغاز والصناعات الهيدروكربونية والطاقة والبنية التحتية.

وبلغ عدد البنوك المشاركة في ترتيبات القرض ١١ مصرفاً محلياً وعالمياً.

وذكر **أندريه الصايغ** الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الأول ان التحالف مع هذه المصارف والحصول على قرض مشترك من أسواق مالية عالمية يؤكد نجاح استراتيجية بنك الخليج الأول الرامية الى ترسيخ موقعه كمؤسسة مالية عالمية ذات نشاط واسع في مختلف مجالات العمل المصرفي. موضحاً ان اتفاقية القرض المشترك تتماشى مع استراتيجية البنك المتمثلة في المشاركة في تمويل ودعم مشاريع القطاع العام محلياً وإقليمياً.

صفقات مصرفية رابحة بين المصارف الصغيرة في الخارج

باع بنك «يوني كريدت» الإيطالي أسهمه في بنك «مديو بنكا» محققاً ربحاً قدره ٥٤٩ مليون يورو.

وكان «يوني كريدت» قد اشترى منافسه الأصغر «كابيتاليا» وهو الآن يفاوض لتبادل الأسهم مع بنك «باركليز» بنسبة لا تزيد على ٢ في المئة.

حزمة خدمات الكترونية لعملاء البنك الإسلامي الأردني
موسى شحاده: مصرفنا يواكب كل التقنيات الحديثة



من اليمين: موسى شحاده ود. زهير ابو فارس يوقعان الاتفاقية

عرف عن السيد **موسى عبد العزيز شحاده** نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الاردني مواكبته للتقنيات الحديثة وإيمانه بتطوير الخدمات المصرفية كافة.

وهذا ما أكده مرة جديدة **موسى شحاده** من خلال حزمة الخدمات الالكترونية التي قدمها لعملاء البنك الإسلامي الأردني.

وفي نهاية شهر كانون الأول ٢٠٠٧ أعلن البنك الإسلامي الأردني عن تقديم خدمة الرسائل القصيرة SMS لحسابات العملاء من خلال الهاتف المحمول.

وقال السيد **شحاده** بأن البنك كان عبر مسيرته يسعى وباستمرار لمواكبة التقنيات الحديثة لتطوير الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء لتمكينهم من القيام بعملياتهم المصرفية بكل سهولة ويسر، وقد قدم البنك خدمة الرسائل القصيرة SMS في بداية عام ٢٠٠٦ للخدمات المصرفية من خلال الهاتف المحمول للعملاء لإبلاغهم ببيانات محددة، أما في الوقت الحاضر سيتم تقديم الخدمات لتوفير الوقت والجهد على عملائه وحتى يتم اطلاعهم على حركات حساباتهم المصرفية باستمرار لتشمل جميع أصحاب الحسابات الجارية والجارية رواتب وحسابات تحت الطلب وحسابات التوفير وحسابات تحت إشعار وحسابات لأجل بالدينار الأردني.

الاستفادة من الهاتف المحمول

وشجع شحادة عملاء البنك الإسلامي الاستفادة من الخدمات المقدمة من خلال الهاتف المحمول وذلك بعد تزويد البنك برقم الهاتف المحمول للعميل ليتم ابلاغه فوراً عن طريق هاتفه المحمول بحركات السحب والإيداع نقداً وشيكات وحركات القيد المحاسبي (دائن، مدين)، والحسابات المكشوفة (الجارية وتحت الطلب وجاري رواتب) إضافة الى الحوالات الواردة الخارجية، وحركات المشتريات الناجحة على بطاقة فيزا إلكترون محلياً وخارجياً والشيكات المعادة، وتمكن هذه الخدمة العميل من معرفة ورود راتبه أيضاً.

حزمة خدمات الكترونية

ويقدم البنك إضافة الى هذه الخدمة حزمة من الخدمات الالكترونية وذلك باستخدام بطاقات فيزا الذكية الأكثر أماناً عند الاستخدام عن طريق الإنترنت من خلال برنامج VBV "VERIFIED BY VISA" (وهو نظام التعريف على بطاقات فيزا عند استخدامها على الإنترنت) حيث يعتبر البنك الإسلامي الأردني أول بنك أردني يقدم هذه الخدمة لعملائه من حملة بطاقات فيزا.

ومن الجدير بالذكر ان البنك يقدم منذ عام ٢٠٠٤ الخدمات المصرفية المباشرة عبر الإنترنت E-BANKING من خلال موقعه الألكتروني www.jordanislamicbank.com.

رفع مساهمته في بنك اليمن والخليج

البنك التجاري يطلق خدمة «بورصة التجاري» للتداول الإلكتروني



جمال المطوع

البنك التجاري الكويتي

أطلق البنك التجاري الكويتي CBK خدمة جديدة للتداول الإلكتروني عبر الإنترنت في الأسهم بسوق الكويت للأوراق المالية، مقدمة بالاشتراك مع شركة «كي آي سي» للوساطة المالية «وساطة» تحت مسمى «بورصة التجاري».

وتم التوقيع على اتفاقية التعاون بين البنك التجاري الكويتي وشركة «كي آي سي» للوساطة المالية في المقر الرئيسي للبنك التجاري، حيث قام بالتوقيع عليها كل من علي المديهيم، مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات الإلكترونية بالبنك التجاري، وفيصل الحجي، المدير العام بالوكالة لشركة «كي آي سي» للوساطة المالية.

وبهذه المناسبة صرح **المديهيم** «خدمة «بورصة التجاري» للتداول بالأسهم تتميز بأنها سريعة ومتكاملة، يستطيع العميل من خلالها وضع أوامر البيع والشراء للأسهم بنفسه في أي وقت ومن أي مكان يناسبه، وتتبعها دون انتظار على الهاتف أو الحاجة الى زيارة سوق الأسهم أو مكاتب الوسطاء».

أضاف «ان الخدمة أضيف أليها عدة ميزات جديدة منها ميزة التسوية الإلكترونية بالخصم والإضافة لحساب العميل بالبنك، مما سوف يوفر على المتداول أي مجهود لإصدار وتسليم أو استلام شيكات وبدون أية رسوم إضافية، كما أنها تمكن العميل من التداول بطاقة شرائية تتضمن رصيده في حساب التداول، إضافة الى رصيد حسابه المتوافر بالبنك.

على صعيد آخر تم اتفاق على ان يستثمر «البنك التجاري» مع مؤسسة التمويل الدولية ٣٠ مليون دولار في بنك اليمن والخليج لتصل حصتهما في المصرف الى ٨٠ في المئة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **جمال المطوع**.

سوق البحرين للأوراق المالية في مرفأ البحرين المالي

أعلنت إدارة سوق البحرين للأوراق المالية عن توقيع اتفاقية للانتقال الى مرفأ البحرين المالي. وبموجب هذه الاتفاقية، سيشغل سوق البحرين للأوراق المالية الطابق الرابع في المركز المالي الواقع بين برجي مرفأ البحرين المالي حيث سيبلغ إجمالي المساحة المستأجرة حوالى ٦٤٠٠ متر مربع.

راشد: بيئة ملائمة

وتعليقاً على هذه الاتفاقية، قال **فؤاد راشد** مدير سوق البحرين للأوراق المالية: «يهدف سوق البحرين للأوراق المالية الى توفير بيئة ملائمة وفعالة وشفافة للتعامل في الأدوات المالية المدرجة في السوق، الأمر الذي يعني ضرورة التواجد ضمن بيئة متقدمة تكنولوجيا، واقعة في المحور التجاري الرئيسي للمملكة. ومع إنشاء مرفأ البحرين المالي والذي صمم خصيصاً لتلبية متطلبات قطاع الخدمات المالية، فإننا نأمل بأن يشكل مرفأ البحرين المالي مع مرور الوقت نواة القطاع المالي».

بورصة تورنتو اشترت بورصة مونتريال

اعلن في ٢٠٠٨/١٢/١١ من تورنتو ومونتريال عن اندماج بورصتي المدينتين الكنديتين.

وقال البيان الصادر عنهما ان مجموعة «تي اس اكس» في تورنتو قررت دفع ١,٣ مليار دولار لشراء منافستها في مونتريال.

٨٠٠ مليار دولار تعاملات الأصول الإسلامية في بريطانيا

قطر الإسلامي يتوسع في تعاملاته الإسلامية في الولايات المتحدة وأوروبا



جاسم بن جابر آل ثاني

رئيس مصرف قطر الإسلامي

توقعت مصادر اقتصادية بريطانية ان يحصل مصرف قطر الإسلامي "QIB" على رخصة بممارسة العمل في قطاع البنوك البريطانية والمعاملات الإسلامية، وأن يحصل على الرخصة الخاصة لفتح فرع له قريباً.

والمعروف ان قطر الإسلامي اجتاز جميع الخطوات العملية اللازمة للحصول على الترخيص بفتح مكاتب وفروع له للعمل في بريطانيا على غرار جميع البنوك العالمية، وهو ما سيعد خطوة كبيرة في توسيع بنك قطر الإسلامي فروعه في جميع أنحاء أوروبا.

من جانبه أكد تقرير لمجموعة معلومات الشرق الأوسط الاقتصادية المتخصص في مجال الاقتصاد بالشرق الأوسط والمعروفة اختصاراً باسم MEED ان بنك قطر الإسلامي قد عقد سلسلة من المباحثات الجادة مع عدد من الدول الأوروبية، وكذلك البنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي لفتح مقر له للعمل في أميركا، ومن المتوقع ان يحصل قطر الإسلامي على رخصة كذلك للعمل في الولايات المتحدة طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ونظام المعاملات البنكية الإسلامية التي يتبعها البنك في دولة قطر.

وشدد التقرير على ان مصرف قطر الإسلامي سيزيد من نشاطه خلال السنوات المقبلة لتلبية الطلب المتزايد على التعامل بالنظام الإسلامي في بريطانيا والدول الأوروبية، حيث يوجد ما يقرب من مليار ونصف مليار مسلم يتعاملون بالنظام الإسلامي في العالم، في حين بلغ حجم التعامل بالأصول الإسلامية في بريطانيا خلال عام ٢٠٠٦ ما يزيد على ٨٠٠ مليار دولار أميركي، وذلك حسب تقرير أعده بنك التنمية الإسلامية.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو الشيخ **جاسم بن جابر آل ثاني**.

متميزة في تقديم الحلول المالية الجذابة والمتنوعة

«كامكو» تمدد الاكتتاب في صندوق الجازي شهراً



مسعود حياة

رئيس KAMCO

تعتزم شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول «كامكو» KAMCO تمديد فترة الاكتتاب في صندوق الجازي المالي الإسلامي لشهر آخر، مع العلم ان باب الاكتتاب فيه يغلق في ١١ كانون الأول (ديسمبر).

وعزا مساعد المدير العام لدائرة الاستشارات والبحوث الاستثمارية في الشركة زياد القيسي هذا القرار، الى الأوضاع الحالية للأسواق المالية والتي تعتبر فرصة مناسبة للمستثمرين لتنويع محافظهم الاستثمارية، باستخدام الأدوات المالية المختلفة المتاحة في السوق، وتعتبر شركة كامكو في مكانة متميزة في السوق تمكنها من تقديم الحلول المالية الجذابة والمتنوعة للمستثمرين في الكويت أو على مستوى منطقة الخليج ككل.

ويمتاز صندوق الجازي المالي الإسلامي بتوافقه مع أحكام الشريعة، إضافة الى تميزه بالمرونة المالية وجاذبية العوائد المتوقعة لكافة شرائح العملاء، ومن المتوقع ان يحقق عوائد عالية تفوق مثيلاتها المقدمة من البنوك والمؤسسات الأخرى، سواء الإسلامية أو التقليدية.

في مؤتمر ضم كبار المتخصصين والقادة وبينهم وزير الطاقة الاميركي السابق اعلنت «اموال» عن بدء توزيع صندوق الاداء البيئي في منطقة الخليج



من اليمين: لوران لافينييه دو كاديه، ستيوارت بيرس، الشيخة هنادي ناصر آل ثاني، الوزير يوسف حسين كمال والشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني



الحضور

يرى القارئ الى جانبه خبر اعلان «اموال» شركة الصيرفة والإستثمار وادارة الاصول الرائدة في قطر، عن بدء عمليات توزيع صندوق «الاداء البيئي» في دول مجلس التعاون الخليجي في النادي الدبلوماسي بحضور عدد من الشخصيات البارزة من قطاع الاعمال المحليين والعالميين الى ممثلي وسائل الاعلام.

تحدث خلال المؤتمر كل من السيد سبنسر ابراهام، وزير الطاقة السابق في الولايات المتحدة الاميركية ورئيس مجلس ادارة شركة اريفا، والسيد نيكولاس روشون الشريك، والسيد فيليب ويلر مدير تطوير الاعمال الدولية لشركة فاينانسيير دو شامبلان التي تدير صندوق الاداء البيئي، والدكتور لوران لافينييه دو كاديه الرئيس التنفيذي لشركة اموال.

د. دو كاديه

وقال الدكتور دو كاديه: «يأتي اطلاق هذا الصندوق في قطر نتيجة طبيعية لتضافر مجموعة من الاسباب، وفي مقدمها الادراك المتنامي في منطقة الخليج لضرورة تشجيع المزيد من المبادرات الهادفة الى الحد من التغير المناخي ليس فقط على المستوى العالمي، بل وايضا على المستويين الاقليمي والمحلي. يضاف الى ذلك ان المستثمرين بدأوا يدركون حقيقة التغير المناخي وانه يشكل اليوم واحدا من ابرز التحديات الاقتصادية ولم يعد مجرد قضية سياسية او اجتماعية. وبالفعل، فإن جميع الاستثمارات تأخذ في حسبانها حاليا عواقب ظاهرة الاحتباس الحراري من حيث التكلفة والفرص».

واضاف: «تتميز «اموال» عن غيرها بامتلاكها الثقة والارادة اللازمتين لطرح منتج مالي جديد يعطي القطاع الخاص فرصته للاستثمار في البيئة، وقد اخترنا لهذه الغاية صندوق الاداء البيئي الحائز على العديد من الجوائز والذي تدير اداءه واستراتيجيته الاستثمارية شركة «فاينانسيير دو شامبلان» المتخصصة في ادارة الصناديق».

سبنسر ابراهام

وسلط سبنسر ابراهام الضوء على بعض الارقام التي تؤكد ضرورة التعامل بجدية بالغة مع هذه القضية، قائلا: «تتوقع وكالة الطاقة الدولية ان يرتفع معدل استهلاك الطاقة بنسبة ٥٣٪ حتى عام ٢٠٣٠، الامر الذي سيؤدي الى زيادة الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٥٪ مقارنة مع معدلاتها الحالية». واشاد ابراهام بالمبادرات الرامية الى تطوير المزيد من مصادر الطاقة النظيفة، لافتا الى ان ربحية هذا القطاع اصبحت مجزية، واضاف: «لدينا القدرة على تطوير وايجاد تقنيات جديدة تضمن توريث اجيال المستقبل كوكبا نظيفا ومعافى».



من اليمين: فيليب ويلر، نيكولاس روشون، سبنسر ابراهام، ود. لوران لافينييه دو كاديه

نيكولاس روشون

وسعيا منه الى تقديم أمثلة حية عن نجاح الاستثمار في القطاع البيئي استعرض نيكولاس روشون بالتفصيل العملية الاستثمارية التي يعتمدها الصندوق، وتنوع استثماراته التي تشمل ٣ قطاعات فرعية، هي الطاقة المتجددة، ومعالجة المياه، وادارة النفايات. واشار الى ان الصندوق حقق لمستثمريه عوائد كبيرة بلغت ١٥٠٪ منذ إطلاقه في اغسطس ٢٠٠٤، فضلا عن انه يتمتع بمستوى منخفض من التقلبات مقارنة مع المؤشرات الرئيسية. وخلص الى القول «ستؤثر البيئة على جميع القطاعات خلال العقد المقبل، مما يوفر لـ«صندوق الاداء البيئي» فرص نمو جديدة ويضمن استمرار تفوقه على سوق الاسهم العالمية».

بعد نجاحها في كل اعمالها محليا وخارجيا والقناعة بطاقتها المتجددة

تم اختيار «اموال» موزعا حصريا لصندوق «الاداء البيئي»

لم يكن اختيار «اموال AMWAL» موزعا حصريا لصندوق «الاداء البيئي» صدفة بل كان نتيجة اقتناع بخبرات «اموال» ونجاحها في اعمالها وطموحها في تطوير منتجات استثمارية تساهم في الحد من التأثيرات السلبية لاعتداءات الانسان على البيئة.

وفي ما يلي الخبر الذي وصل الينا حول هذا الموضوع وهو يعدد مزايا «اموال» وتخصصها واختيارها لمتخصصين عالميين للتعاون معهم.

تم اختيار «اموال»، شركة الصيرفة الاستثمارية وادارة الاصول الرائدة في قطر، موزعا حصريا لـ«صندوق الاداء البيئي» في دول مجلس التعاون الخليجي الذي يعد افضل صندوق اداء استثماري مشترك في مجال البيئة وفقا لتصنيف شركة "MORNING STAR". وستقوم «اموال» بتوزيع شريحة من «صندوق الاداء البيئي»، ابتداء من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧.

اجمع العلماء حول العالم بأن النشاط الانساني قد احدث تغييرات سلبية وكبيرة على الانظمة البيئية خلال فترة زمنية قياسية وكشركة قطرية رائدة في مجال الصيرفة الاستثمارية وادارة الاصول، تقدم «اموال» للمستثمرين في دول الخليج منتجات استثمارية ذات اداء عال وعوائد مجزية من جهة ومن جهة اخرى تساهم جزئيا في مواجهة الازمة البيئية العالمية.

التعاون مع متخصصين عالميين

ويضيف الخبر: وذلك من خلال تعاونها مع مدير الصندوق شركة الاستثمار الفرنسية «فيانانسر دي شامبلين» FINANCIERE DE CHAMPLAIN والتي تدير الصندوق بنجاح حيث يجري توظيف موارد الصندوق الاستثماري المدرج وقيمته ٤٠٠ مليون يورو، في اكثر من ٢٠٠٠ شركة مدرجة في السوق الاوروبية. ويغطي الصندوق القطاعات الرئيسية الثلاثة في مجال المحافظة على البيئة والتي اختارت «اموال» دعمها، وهي الطاقة المتجددة، وتدوير النفايات، ومعالجة المياه.

نمو متصاعد ١٤٩٪

ونظرا للادارة عالية الجودة واستراتيجية الاستثمار المحددة والتركيز على قطاع عالي الاداء، فقد فاق الصندوق في ادائه المؤشرات الرئيسية (+٨٦٪ مقارنة مع يوروستوكس 50 EUROSTOXX منذ اطلاقه في آب (اغسطس) ٢٠٠٤). وترى اموال ان نمو الصندوق (+١٤٩٪ اداء مطلق منذ اطلاقه) متجه نحو الصعود نتيجة عمليات التنظيم المتزايدة في القطاع البيئي وتقنين الصناعة والطلب المتنامي على المنتجات البيئية.

منح بنك الخليج جائزة أفضل بنك في الكويت على صعيد صرف العملات محلياً وخارجياً



خالد المطوع مدير عام الاعمال المصرفية في البنك يتسلم الجائزة

منحت مجلة «غلوبال فاينانس» المعروفة بتخصصها جائزة افضل بنك في الكويت من حيث صرف العملات، وكأحد المصارف التي تعتمد عليها شركات كبيرة في الكويت والخارج في احتياجاتها من صرف العملات الأجنبية وعملية الخزينة.

ولأننا وعدنا القراء بأن نرفق نشر التصنيف بالأسباب التي أدت الى منح التصنيف أو الجائزة، ننشر هنا مبررات منحه الجائزة كما جاء في بيان منح الجائزة:

تضمنت معايير اختيار بنك الخليج GULF BANK كفائز بالجائزة في الكويت كلاً من حجم معاملات صرف العملات في البنك، وحصته السوقية، ونطاق التغطية، وخدمة العملاء والأسعار التنافسية واستخدام التقنيات المبتكرة.

ففي عام ٢٠٠٧ تم ترشيحه كأفضل بنك في الكويت وأفضل بنك للخدمات الاستهلاكية عبر الإنترنت. وفي معرض تعليقه على الجائزة، صرح **لويس مايرز**، رئيس المديرين العامين والرئيس التنفيذي لبنك الخليج، قائلاً: «نعتز بالحصول على هذا الاعتراف العالمي مرة أخرى نظراً الى جودة الخدمات التي نقدمها. وقد شهد حجم معاملات صرف العملات ومنتجات الخزينة الأخرى في البنك زيادات مطّردة، الأمر الذي أصبح يمثل جزءاً مهماً من عملياتنا في الكويت».

كما صرح **شاهد محمد** مدير عام الخزينة قائلاً: «تأتي هذه الجائزة تعبيراً عن التقدير البالغ للأعمال المميزة التي يقوم بها موظفو الخزينة في مجال تبادل العملات، نظراً الى ما يتمتعون به من إلمام بأسواق تبادل العملات العالمية. ونود ان نتقدم بالشكر الى شركائنا على مساهمتهم في تحقيق هذا التميز، ونؤكد لهم بأننا سنواصل السعي الدؤوب الى تقديم أفضل خدمات الصرف الأجنبي وحلول الخزينة الى عملائنا وبأسعار تنافسية.

رأسمالها ٦ ملايين دولار
صندوقا استثمار بتعاون سعودي روسي

كشف النقاب في الرياض عن اتفاقية للتعاون الاستثماري بين مستثمرين سعوديين وشركة غاز بروم الروسية – أكبر شركة للغاز في العالم وثالث أكبر شركة من حيث القيمة السوقية (أصول بقيمة ٢٦٠ مليار دولار) – تمخض عنها إطلاق صندوقين استثماريين برأسمال بلغ ٦ مليارات دولار.

وسيستثمر الصندوقان في قطاعي العقار والطاقة، ضمن برنامج للإستثمار المتبادل تعتزم الشركة تطبيقه بالتحالف مع مستثمرين سعوديين لإطلاق سلسلة من الفرص الاستثمارية في البلدين.

وأعلنت شركة غازبروم الروسية نيتها إطلاق صندوق للإستثمار العقاري برأسمال قدره ٥ مليارات دولار، بمساهمة فاعلة من قبل مستثمرين سعوديين وخليجيين، وتتم إدارتهما من قبل «غاز بروم بنك» التابع لمجموعة غاز بروم، الذي يعد ثالث أكبر بنك في روسيا.

يتركز نشاطه في لبنان وسوريا والأردن
«شعاع بارتنرز» تغلق صندوقها الثاني للاستثمار



اياد دوجي
SHUAA PARTNERS

أعلنت شركة «شعاع بارتنرز» SHUAA PARTNERS، ذراع إدارة صناديق الاستثمار في الشركات الخاصة التابعة لـ«شعاع كابيتال» انها أغلقت صندوق FRONTIER OPPORTUNITIES FUND I, LP" " بالتزامات قيمتها ١٠٠ مليون دولار أميركي. ويهدف الصندوق الى تحقيق عائدات مجزية لشركائه المحدودين مستثمرين للمدى المتوسط الأمد، وذلك من خلال استثمارات مختارة في شركات قيد التأسيس أو الشركات في دول المشرق العربي.

ويمتد الأفق الاستثماري لهذا الصندوق لفترة ٤ سنوات في حين تكون المدة القصوى له ٩ سنوات، وسيتركز نشاطه في سوريا مع إمكانية الاستثمار في كل من لبنان والأردن.

ويستهدف الصندوق الاستثمار في مشاريع جديدة أو قائمة في قطاعات الاتصالات والخدمات المالية والعقارات والسياحة، مع إمكانية الاستثمار في القطاعات الأخرى حسبما تتيحه الفرص والظروف.

لجنة الرقابة المصرفية العربية تتبنى مخططات لجنة بازل

استعرض أعضاء لجنة الرقابة المصرفية المنبثقة عن مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية في اجتماعهم الـ ١٧ في أبوظبي في الشهر الماضي أهم التطورات في مجال الرقابة المصرفية في الدول العربية خلال العام المنصرم، كما ناقشوا ورقتي عمل حول «استمرارية الأعمال في مواجهة الطوارئ» و«دور الرقابة والإشراف التمويلي المتناهي الصغر».

وفي كلمة ألقاها مستشار صندوق النقد العربي نيابة عن رئيس الصندوق د. **جاسم المناعي**، قال ان المبادئ الدولية الصادرة عن لجنة بازل بالتعاون مع المنظمات الإشرافية الأخرى تمثل أرضية مهمة في هذا المجال يتعين على سلطاتنا الإشرافية أخذها بعين الاعتبار لإلزام مؤسساتنا المالية والمصرفية بتبني خطط وترتيبات لاستمرارية الأعمال.

وأكد المدير العام لصندوق النقد العربي ان اللجنة العربية للرقابة المصرفية تمثل مفصلاً مهماً من مفاصل التعاون والتنسيق وتبادل التجارب والخبرات بين المصارف المركزية العربية حيث تستحوذ أوراقها وقراراتها على تقدير واهتمام كبيرين من قبل مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، ورحب بالسيد **كارل كوردنيير** من لجنة بازل للرقابة المصرفية – بنك التسويات الدولية لمشاركته في أعمال اللجنة لهذا العام في تقليد تحرص اللجنة على الاستمرار به لاطلاع أعضائها على آخر المستجدات والتطورات في مختلف قضايا الرقابة المصرفية، ويعزز التنسيق بين اللجنة العربية ولجنة بازل حول هذه القضايا ولا سيما على صعيد متابعة تطبيق اتفاق «بازل ٢».

أبوظبي التجاري يحاول شراء حصة في بنك ماليزي

كان البنك الماليزي «آر اتش بي كابيتال برهاد» في آذار ٢٠٠٧ قد باع صندوق ادخار الموظفين الحكومي في ماليزيا بـ ٨٢,٢٣ من رأسماله. وهذا الصندوق يسعى الآن الى تخفيض حصته في البنك الى ٣٥ في المئة فقط.

بنك أبوظبي التجاري كشف عن وجود تفاوض بينه وبين الصندوق لشراء حصة فيه تبلغ ٢٥ في المئة ليكون بذلك من أكبر المساهمين في بنك «آر اتش بي كابيتال برهاد»، وهو رابع أكبر مجموعة مصرفية في ماليزيا وسادس أكبر البنوك في آسيا (له ٢٠٠ فرع في أنحاء ماليزيا تقدم خدمات لأربعة ملايين عميل، كما له مكاتبه التمثيلية في كل من سنغافوره وتايلاند وبروناي).

حمد العطية في مؤتمر صناديق الاستثمار في الدوحة:
مثل هذه المؤتمرات تسهم بشكل كبير في إثراء الثقافة الاستثمارية

اقيم في الدوحة في فندق الشرق مؤتمر صناديق الاستثمار بمشاركة شركة «دلالة للوساطة والاستثمار القابضة» وبرعاية سعادة السيد يوسف كمال وزير المالية ووزير الاقتصاد والتجارة بالإنابة.

مواجهة التحديات العالمية

اكد سعادة السيد **حمد بن عبدالله العطية**، رئيس مجلس ادارة «دلالة القابضة» على اهمية انعقاد مثل هذه اللقاءات والمؤتمرات التي تسهم بشكل كبير في اثراء الثقافة الاستثمارية من خلال تبادل المعلومات والخبرات بين المستثمرين وصناع القرار والمؤسسات المالية والاستثمارية، وتسليط الضوء على قطاعات الاستثمار المختلفة لا سيما قطاع صناديق الاستثمار والمحافظ الاستثمارية والتي باتت تلعب دورا هاما في ظل تحديات اقتصادية عالمية متغيرة.

تثبيت عوامل الاستقرار

وتابع العطية: يهمنا المشاركة في مؤتمر صناديق الاستثمار لإدراكنا الكامل بأهمية الدور المتنامي الذي يلعبه هذا القطاع في تحفيز العمليات الاستثمارية والاسواق المالية بشكل عام، حيث يعد هذا المؤتمر بمثابة خطوة عملية وفعالة ستساعد المستثمرين على معرفة المزيد عن المؤسسات والصناديق الاستثمارية المحلية والاقليمية والعالمية، كما يعبر ايضا عن الرؤية المستقبلية التي تسعى الى تعزيز الاستثمار الاستراتيجي في الدولة وهو ما يسهم في تثبيت عوامل الاستقرار في السوق المالي.



حمد بن عبدالله العطية

رئيس دلالة القابضة

ندعم مثل هذه المؤتمرات

واضاف: ان مشاركة دلالة القابضة في هذا المؤتمر تعكس اهتمامنا ودعمنا لمثل هذه اللقاءات والتي ستسهم بشكل فعال في زيادة الوعي الاستثماري بطبيعة دور صناديق الاستثمار وانواعها وكيفية اختيار الافضل اداء والاستثمار فيه.

لقـاءات

وعقد وفد دلالة المشارك عدداً من اللقاءات مع مؤسسات وشخصيات مالية واستثمارية بارزة تم خلالها استعراض لاستراتيجيات العمل بها، واهدافها وخططها التنموية لكل من شركاتها التابعة لها وهي دلالة للوساطة ودلالة الاسلامية للوساطة.

جدير بالذكر انه تم تأسيس شركة دلالة للوساطة والاستثمار القابضة (ش.م.ق.) في مايو ٢٠٠٥ برأسمال مدفوع قيمته ٢٠٠ مليون ريال قطري (حوالى ٥٥ مليون دولار اميركي). في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ اصبحت دلالة اول مؤسسة استثمارية غير مالية تسجل في سوق الدوحة للاوراق المالية بدأت شركة دلالة للوساطة والاستثمار القابضة نشاطها في سوق الدوحة للاوراق المالية في مطلع العام ٢٠٠٦ عبر شركتي دلالة للوساطة ذ.م.م. ودلالة للوساطة الاسلامية ذ.م.م. وقد كانتا اول شركتي وساطة تقدمان خدمة التداول عبر الانترنت منذ شهر شباط (فبراير) ٢٠٠٦.

نذكر ان من منظمي هذا المؤتمر: رابطة رجال الاعمال القطريين، وزارة الاقتصاد والتجارة، مصرف قطر المركزي، هيئة قطر للأوراق المالية وسوق الدوحة للاوراق المالية.

الودائع في المصارف الاردنية ٢٢,٥ مليار دولار

بلغ حجم الودائع في المصارف الاردنية في نهاية تشرين الاول (اكتوبر) الماضي ٢٢,٥ مليار دولار بزيادة ١٣,٣ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠٠٦.

ووفقا لبيانات صادرة عن البنك المركزي فقد شكلت الودائع لاجل ٦٢,١ في المئة من اجمالي حجم الودائع، تلتها ودائع تحت الطلب بنسبة ٢٥,٣ في المئة ثم ودائع التوفير وبحصة ١٢,٦ في المئة. واستحوذ القطاع الخاص المقيم على ٧٨,١ في المئة من اجمالي الودائع بحجم وصل الى ١٢,٥ بليون دينار او ما يعادل ١٧,٦ بليون دولار اميركي. كما استحوذ القطاع الخاص غير المقيم على ١٣,٣ في المئة من اجمالي الودائع بحجم وصل الى ٢,١ بليون دينار او ما يعادل ٢,٩ بليون دولار اميركي، وبلغ حجم ودائع القطاع العام ١,٢٧٦ بليون دينار او ما يعادل ١,٨٠٢ بليون دولار شكلت ما نسبته ٨ في المئة من اجمالي الودائع.

وعلى صعيد متصل بلغ حجم الودائع بالعملات الاجنبية ٥,٤ بلايين دينار او ما يعادل ٧,٦ بلايين دولار اميركي شكلت ما نسبته ٣٤ في المئة من اجمالي الودائع لدى البنوك التجارية.

البنوك السويسرية ليست اكثر جدية من سواها

بعد سيتي بنك الاميركي CITIBANK يو بي اس (UBS) السويسري في المأزق

اظهرت الخسائر التي تكبدها بنك يو بي اس السويسري (UNION DES BANQUES SUISSES (UBS)) جراء ما يعرف باسم ازمة القروض السكنية SUBPRIME LOANS في الولايات المتحدة الاميركية انه وخلافا للانطباع الذي تكون لدى الناس في انحاء العالم كافة، ان المصارف السويسرية ليست في منأى عن الاهتزازات والتجارب.

شطب ١٤ مليار دولار اميركي من قروض الـ SUBPRIME والمساهمون يطالبون بمعاقبة المسؤولين

فبعد سيتي بنك CITIBANK الذي كاد ينهار بفعل ازمة الـ SUBPRIME ها هو يو بي اس (UBS) السويسري يتعرض لتجربة مماثلة، فقد شطب البنك السويسري حوالى ١٤ مليار دولار اميركي من الديون التي اعتبرها هالكة بفعل تخلف اصحاب الشقق السكنية في اميركا عن سداد القروض المستحقة في ذممهم.

وفتحت لجنة الاتحاد السويسرية العليا للرقابة على المصارف تحقيقا حول كيفية تورط يو بي اس (UBS) في هذه المشكلة. وكان المساهمون في البنك قد رفعوا الصوت مطالبين بملاحقة ومعاقبة المسؤولين عن تلك الخسائر، واضطر البنك الى صرف اربعة من كبار المسؤولين فيه من الخدمة. الا ان المساهمين لم يرضوا بهذا الحل فطالبوا باستقالة رئيس البنك وملاحقته مع المسؤولين عن التورط في منح تسهيلات الى جماعات مشكوك بقدرتها على السداد.

وكما اضطر سيتي بنك للاستدانة من صندوق ابو ظبي الاستثماري كي يمكن له ان ينهض من الهاوية، فإن مصرف يو بي اس اضطر الى الاقتراض من مؤسسة الاستثمار التابعة لحكومة سنغافورة كي ينهض من كبوته ويتابع مسيرته.

اتفاقية مثمرة بين بنك قوي وشركة عملاقة

شركة الخدمات المالية العربية تقدم خدماتها لبنك صحار العماني



شانكر شارما
AFS

شانكر شارما الرئيس التنفيذي لشركة الخدمات المالية العربية AFS قال عن بنك صحار العماني بعد ابرام اتفاقية معه لتقدم له الشركة عددا من الخدمات والمعاملات الالكترونية للبطاقات الائتمانية والبطاقات المدفوعة مقدما وتدوين البيانات الشخصية للبطاقات ومتابعة عمليات الاحتيال وادارة برامج الوفاء، انه يمثل قمة التطور في القطاع المصرفي العماني. واضاف شانكر لقد استخدمنا خبرتنا الاقليمية وتقنيتنا المتطورة وكل كوادرنا الكفية لتزويد عملاء بنك صحار بحلول مبتكرة في مجال بطاقات الدفع».

جافيري

الرئيس التنفيذي لبنك صحار **ناني بي جافيري** قال بدوره: عرف عنا اننا نسهر على تقديم افضل الخدمات لعملائنا فهم يستحقون كل خدمة مفيدة، ولذلك تروننا نستثمر في اهم واعظم التقنيات تقدما في العالم لنقدم لعملائنا افضل ما في الاسواق العالمية من مستويات خدماتية.

الشركة الاكثر قدرة

ويضيف **جافيري** الى البيان الاماراتية: وفي اطار هذه الاستراتيجية فقد قررنا أن اسناد الاعمال لجهة خارجية هو الخيار الافضل لدعم برامجنا لبطاقات فيزا والبطاقات المدفوعة مقدما، ولذا فقد اخترنا شركة الخدمات المالية العربية للقيام بهذه المهمة.

ولقد كانت الخدمات المالية العربية الاكثر قدرة من بين شركات تقديم خدمات الاسناد الاخرى بفضل خبرتها الاكيدة في مجال اصدار البطاقات الائتمانية في سلطنة عمان اضافة الى التزامها بتقديم خدماتها بسرعة وبكفاءة.

بنك صحار جديد وقدير

وتجدر الاشارة الى ان بنك صحار قد تأسس في آذار (مارس) ٢٠٠٧ برأسمال مدفوع قدره ١٠٠ مليون ريال عماني، وقد بدأ البنك عملياته بعد احتفال خاص اقيم في شهر نيسان (ابريل)، وتلى ذلك افتتاحه رسميا في شهر ايار (مايو) ٢٠٠٧، وقد افتتح البنك فرعه الثاني في صحار في شهر آب (اغسطس) ثم افتتح فرعه الثالث في نزوي في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٧. ومن المعتزم افتتاح فرعين آخرين في منطقة العاصمة.

ويقدم قسم الاعمال المصرفية الشخصية في بنك صحار مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات المصرفية التي تعتبر فريدة ولا تضاهى في السوق العمانية. وقد قام بنك صحار مؤخرا بإطلاق بطاقة مدفوعة مقدما ذات خصائص متعددة تهدف الى مساعدة العملاء على حسن ادارة اموالهم.

شعار AFS

المركزي الصيني يرفع الاحتياط الإلزامي للمصارف

أعلن البنك المركزي الصيني أنه رفع نسبة الودائع الواجب على المصارف تجنيبها، بواقع نقطة مئوية كاملة تنفيذاً لقرار الحكومة المركزية تشديد السياسة النقدية.

وأضاف «بنك الشعب الصيني» في بيان ان الزيادة الجديدة في نسبة الاحتياط الإلزامي تسري اعتباراً من ٢٥ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧.

وبهذا تصل نسبة الاحتياط القانوني للبنوك الكبيرة الى ١٤,٥ في المئة وهو مستوى قياسي مرتفع. كما أنها الزيادة العاشرة هذا العام، لكن الزيادات السابقة كانت بمعدل نصف نقطة مئوية في كل مرة.

ويأتي قرار الزيادة بعد ثلاثة أيام من إصدار القيادة العليا في البلاد توجيهاتها بتشديد السياسة النقدية قبل عام ٢٠٠٨ لتجنب التضخم والحيلولة دون نمو محموم لثاني أكبر اقتصاد في العالم.

رأسماله الأولي ٧ بلايين دولار

«بنك الجنوب» رداً على تقاعس صندوق النقد الدولي

ردا على تقاعس صندوق النقد الدولي تجاهه، أطلقت أميركا اللاتينية خلال حفل شارك فيه ستة من رؤساء الدول السبع المعنية بالمشروع الذي اقترحته فنزويلا، «بنك الجنوب». وسيبلغ رأسمال المصرف في البداية سبعة بلايين دولار. يشارك في تمويله فنزويلا والبرازيل وبوليفيا والإكوادور والأرجنتين والأوروغواي وباراغوي. وتكون مهمته تمويل مشاريع إنمائية في المنطقة.

والمصرف هو وليد فكرة بادر بها رئيس فنزويلا هوغو تشافيز، في إطار حملته على الولايات المتحدة والمؤسسات المالية الدولية.

اليابان ترفض المشاركة في حل ازمة الرهون العقارية وبنك آخر تهزه خسائره

الضربة الموجعة جدا التي اصابت الاستقرار المالي العالمي (الولايات المتحدة الاميركية، بريطانيا، سويسرا، كندا وغيرها) جراء ازمة الرهون العقارية كانت مدار تعليق لمدير صندوق النقد الدولي دومنيك ستراوس الذي توقع ان يضعف النمو في اوروبا والولايات المتحدة نتيجة هذه الهزة المصرفية المفاجئة.

وقال ان ضعف النمو في اوروبا والولايات المتحدة لن يكون كارثيا اذا سارعت بنوك مركزية عالمية الى معالجة الازمة قبل ان تتحول الى كارثة.

اليابان ترفض الاقراض

وادت الاضطرابات التي شهدتها اسواق المال الى امتناع البنوك عن اقراض بعضها البعض، مما دفعها للاتجاه الى اسواق المال قصيرة الاجل. واستهدف تدخل البنوك المركزية زيادة السيولة لتخفيف حدة الضغط.

الى ذلك ذكرت تقارير اخبارية ان البنوك اليابانية الكبرى رفضت المشاركة في خطة اميركية لمواجهة تداعيات ازمة خسائر القروض عالية المخاطر بقطاع التمويل العقاري الاميركي. وذكرت وكالة كيودو اليابانية للانباء ان مجموعة سوميتومو ميتسوي فاينانشال غروب المصرفية اليابانية رفضت طلبا من البنوك الاميركية بالمساهمة في صندوق استثمار يهدف الى مواجهة تداعيات ازمة خسائر القروض عالية المخاطر بالولايات المتحدة.

بنك آخر مني بالخسائر

من جهة اخرى اعلن بنك بير ستيرنز انه مني بأول خسائر فصلية في تاريخه في نهاية عام مالي تأثر فيه البنك وهو خامس اكبر بنك استثمار بالولايات المتحدة بالرهون العقارية عالية المخاطر. وقال بير ستيرنز الذي تعرض لضربة الصيف الماضي بانهيار صندوقي تحوط فضلا عن نتائجه المالية الضعيفة ان كبار مسؤوليه التنفيذيين لن يحصلوا على علاوات. وشطب البنك اصولا بقيمة ١,٩ مليار دولار في الربع الأخير من ٢٠٠٧ فيما يعكس تراجع قيمة الاوراق المالية المرتبطة بالرهون العقارية عالية المخاطر. واعلن البنك انه مني بخسائر صافية بلغت ٨٥٤ مليون دولار.

البنك الأهلي القطري ينطلق بتجربة مصرفية جديدة
خدمات نوعية متمايزة تلبي حاجات العملاء ومتطلباتهم



باسل جمال
مدير عام البنك الاهلي القطري

يواصل البنك الأهلي في قطر جهوده، منذ انطلاقه قبل عشرين عاماً، لتبوؤ مراتب متقدمة في تأمين الخدمات المصرفية كافة للرعايا القطريين، مقيمين ومغتربين.

وفي ظل بيئة تنافسية قوية، يسعى الأهلي الى إرضاء وزيادة قاعدة عملائه عبر تقديم منتجات مميزة ومبتكرة بعناية شديدة.

وقد دخل «الأهلي» مؤخراً عهداً جديداً مع استحواذ البنك الأهلي المتحد في البحرين على حصة ٤٠ في المئة من أسهمه بمشاركة كاملة في رفع رأسماله بقيمة ٢٠١ مليون دولار أميركي. إضافة الى توقيع اتفاقية مدتها عشر سنوات لإدارة وتزويد «الأهلي» بالخدمات التقنية والفنية المطلوبة. كما تحوّل اسم المصرف الى «البنك الأهلي" "AHLI BANK QSC". وقد ساهمت زيادة رأسماله في نمو الخدمات المصرفية وتطوّرها في مختلف الأقسام مع تحسين نوعيتها بما يلبي حاجات ومتطلبات جميع العملاء.

ويقدّم البنك الأهلي وهو مصرف تجاري خدمات وبرامج مصرفية متعددة أبرزها:

– حساب "MY HASSAD" الادخاري والذي يقدّم فرصة لربح جوائز نقدية تصل قيمتها الى ٧٠ مليون ريال قطري عبر سحوبات أسبوعية، شهرية وفصلية.

– بطاقات إئتمان فيزا العادية والذهبية وبطاقات ماستر كارد القابلة للاستخدام في كل أنحاء العالم.

– قروض فردية بفوائد مغرية وتسهيلات في دفع الأقساط.

– خدمات وقروض إسلامية متوافقة مع الشريعة الإسلامية عبر قسم «الهلال للخدمات المصرفية الإسلامية» وفرع البنك الأهلي في منطقة الريان.

– قروض قصيرة الأمد وتمويلات مالية للشركات.

– إدارة الأموال الخاصة والثروات ضمن عروض استثمارية ممتازة بمخاطر متدنية.

– خدمات للمستثمرين عبر المركز الرئيسي للبنك ومكتب متخصص في "DOHA SECURITIES MARKET".

ويقدّم «البنك الأهلي» خدماته عبر فروعه الـ ١١ المنتشرة في العاصمة الدوحة ومناطق استراتيجية أخرى، إضافة الى المركز الرئيسي في منطقة «السد».

وقد خضعت الفروع كافة خلال السنتين الماضيتين الى عملية تأهيل وتجديد كي تتناسب مع الصورة الجديدة للبنك والمرحلة المقبلة في مسيرته. كما يعتمد «الأهلي» المعايير الدولية وأنظمة الحوكمة العالمية.

هذا ويؤكد «البنك الأهلي» التزامه الدائم في دعم الاقتصاد والنمو الوطني لدولة قطر.

«بنك مسقط الأفضل في سلطنة عمان»
عبد الرزاق عيسى: ملتزمون بتقديم أفضل المنتجات



منحت مجلة «ذي بانكر» بنك مسقط MUSCAT BANK جائزة أفضل بنك في سلطنة عمان وهو يتمتع بأوسع شبكة فروع ويواصل طريق النمو بأداء متميز.

ففي العام ٢٠٠٦، بلغت نسبة صافي أرباح البنك ٣٣ في المئة، أي ما يوازي ٦٠,٤ مليون ريال عماني. ونمت أصوله بحدود ٤٨ في المئة وازداد رأسماله بحدود ١١ في المئة. علماً ان عدد فروع المصرف وصل الى ١٠٣ فروع وعدد ATMS ٢٣٥. كما افتتح أول فرع له في الرياض، واستحوذ على حصة ٤٣ في المئة من مجموعة الهند منغال كيشاف (INDIA'S MANGAL KESHAV) أحد أهم بيوت التأمين في الهند. وهو يتمتع بحصة استراتيجية في بنك بنجاب المركزي (CENTURION BANK OF PUNJAB) أهم مصارف الهند.

وعلى هذا الصعيد، قال السيد **عبد الرزاق علي عيسى**، الرئيس التنفيذي لبنك مسقط «يفوز بنك مسقط بجائزة أفضل بنك للمرة السادسة من مجلة «ذي بانكر». وفي المناسبة، نشكر عملاءنا ومساهمينا على دعمهم المتواصل لنا، كما نثني على جهود موظفينا المستمرة في إيصال البنك الى أعلى درجات الإمتياز».

وأضاف: «بصفتنا رواد القطاع المصرفي العماني، نحن ملتزمون في المحافظة على تقديم أفضل المنتجات. والخدمات والحلول المصرفية لعملائنا داخل عمان وفي كل الأسواق حيث نواجد».

بنك مسقط يفوز بجائزة الجودة في تحويل الاموال

فاز بنك مسقط في سلطنة عمان، مؤخرا بجائزة جي بي مورغن شايس (JP MORGAN CHASE) للجودة، وذلك تقديرا لاداء البنك المتميز والتزامه المستمر بالحفاظ على اعلى درجات الجودة في مجال تحويل الاموال.

وقال **عبد الرزاق بن علي بن عيسى**، الرئيس التنفيذي لبنك مسقط: «نحن في بنك مسقط نعلّق اهمية كبرى على تحقيق اعلى مستويات الجودة في كل الاعمال التي نضطلع بها، سواء كان ذلك على صعيد المنتجات والخدمات التي نقدمها او الاجراءات والوسائل التي نتبعها لانجاز المعاملات المصرفية. وما فوزنا بهذه الجائزة للمرة السابعة الا دليل قاطع على سعينا المستمر لتحقيق الجودة في كل ما نقدمه».

في لقاء حاشد نظمه سليمان المزروعي
السويدي: مستقبل القطاع المصرفي بالدولة واعد

يتوقع ان تصدر عن السلطات النقدية في دولة الإمارات العربية هذا الشهر أو في شهر شباط (فبراير) المقبل تشريعات جديدة بالنسبة لتمويل المساكن والمشاريع لآجال متوسطة وصغيرة.

وكان بعض المصرفيين الذين حققوا أرباحاً جيدة في العام ٢٠٠٧ ينوون تخصيص مبالغ كبيرة لتوظيفها في القطاع العقاري السكني، إلا ان أزمة الرهن العقاري جعلتهم يبدلون رأيهم، ويتقيدون بتعليمات البنك المركزي الإماراتي الداعية الى زيادة متطلبات الاحتياطي لمعالجة التضخم وما قد يطرأ منه.

وفي كلمته خلال اللقاء الذي يستضيفه مركز دبي المالي العالمي، وينظمه **سليمان المزروعي** المدير العام للاتصال المؤسسي وعلاقات المجتمع في بنك الإمارات دبي الوطني، أكد **السويدي** ان القطاع المصرفي في الإمارات سوف تتاح أمامه العديد من الفرص مع تطبيق استراتيجية الحكومة الاتحادية مطلع هذا العام، خصوصاً ان المصرف المركزي كان جزءاً من الفريق الوزاري للتطوير الاقتصادي المسؤول تهيئة البيئة المناسبة للنمو والاستقرار الاقتصادي للدولة، لافتاً الى ان تحقيق هذا الاستقرار يستلزم اتخاذ مجموعة من القرارات الاقتصادية والمالية والنقدية الجيدة. وأشار الى وجود العديد من البرامج التي تصاحب تطبيق الاستراتيجية الاتحادية مطلع كانون الثاني (يناير) والتي ستخلق فرصاً عدة للقطاع المصرفي في الدولة، مشيراً الى أنه من بين هذه البرامج، خطة خاصة بتمويل المساكن في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث قام المصرف المركزي بالتواصل مع الجهات والوزارات ذات الصلة واطلاعها على الملامح العامة لهذا البرنامج.

وقال ان البنك المركزي اقترح ان يتم تطبيق هذا البرنامج عبر إصدار قانون خاص يمنح البنوك حقوقاً مثل الحق في أخذ الرهن والتسييل في حال الإخفاق.

وأوضح ان البرنامج الثاني يتعلق بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، حيث اقترح المصرف المركزي إصدار قانون يمكّن البنوك من توسيع نطاق التسهيلات في الإمارات مقابل الحصول على ضمانات تشارك فيها الحكومة.

وفي ما يتعلق بالمستقبل أكد **السويدي** ان مستقبل القطاع المصرفي في الدولة مستقبل واعد.

شركة «الواحة» تستحوذ حصة استراتيجية من رأسمال بنك أدكس



من اليسار: يوسف شملان العيسى وحسين جاسم النويس يوقعان الاتفاقية

أعلن بنك أدكس مؤخراً عن انتهاء عملية زيادة رأسماله بنجاح، وقد فاقت طلبات الاكتتاب مبلغ رأس المال المطروح حيث أقدمت «شركة الواحة» والتي تتخذ من أبوظبي مقراً لها على شراء نصيب الأسد من أسهم البنك لتصبح من أكبر المساهمين بامتلاكها نسبة ٤٢,٥٪ من أسهم أدكس.

و«الواحة» هي شركة عالمية مدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية وتركز أنشطتها التجارية في مجال عمليات تأجير الطائرات، وتضم أربع شركات تابعة لها وهي: «الواحة للتأجير» و«الواحة لاند» و«الواحة للملاحة» بالإضافة الى شركة «الواحة للاستثمارات المالية».

ولمناسبة إتمام الصفقة صرّح السيد **يوسف شملان العيسى**، الرئيس التنفيذي لبنك أدكس: «إننا سعداء لانضمام الواحة الى مجموعة مساهمينا، ومما لا شك فيه أن شركة الواحة تتمتع بسمعة إقليمية مرموقة وان انضمامها وتحالفها مع أدكس سيساعد على تضافر الخبرات والطاقات المشتركة وسيمهد الطريق لمزيد من التوسع والنمو».

وأضف **العيسى**: ان بنك أدكس يمتلك قاعدة قوية من المستثمرين من كافة دول مجلس التعاون الخليجي تضم: المملكة العربية السعودية، الكويت، مملكة البحرين، الإمارات العربية المتحدة، عمان وقطر، ما سيعزز من مكانة البنك وإمكانياته في تحقيق فوائد أكبر للمساهمين مع معدلات النمو الكبيرة المتوقعة.

ومن جانبه قال سعادة السيد **حسين جاسم النويس**، رئيس مجلس إدارة شركة الواحة «يعد قرار تملك حصة استراتيجية في بنك أدكس فرصة جيدة وسريعة للنمو ويشكل قاعدة متميزة للانطلاق الإقليمي، وذلك لمواكبة حركة النمو والتغيرات الكبيرة التي تشهدها اقتصادات دول الخليج العربي، وخاصة في الأسواق التي يتواجد البنك فيها حالياً، وذلك في كل من البحرين، السعودية، قطر بالإضافة الى الكويت».

مكتب تمثيلي لبنك سويسري في أبوظبي

كباقي المصارف السويسرية الطامحة للحصول على حصة من أموال الطفرة النفطية في الخليج، افتتح بنك «جوليوس بير» السويسري مكتباً تمثيلياً في أبوظبي.

وقال أليكس ويدمر، الرئيس التنفيذي في بنك «جوليوس بير» خلال مؤتمر صحافي عقد في قصر الإمارات للإعلان عن افتتاح البنك: «إن إمارة أبوظبي تتمتع بنمو اقتصادي قوي وسوق مناسبة ومتطورة مع فرص لتكوين ثروات كبيرة».

وأضاف: «ان افتتاح مكتبنا التمثيلي في أبوظبي يشكل خطوة مهمة في استراتيجية نمونا العالمية، ويعكس التزام «جوليوس بير» الراسخ بهذه المنطقة الديناميكية».

البنك التجاري الأردني يشهد تطوراً متسارعاً



ميشيل الصايغ
رئيس البنك التجاري الاردني



د. جواد حديد
مدير عام البنك التجاري الاردني

تأسس البنك التجاري الاردني في العام ١٩٧٧ تحت اسم بنك الاردن والخليج الذي تغير سنة ٢٠٠٤ بعد اعادة هيكلته الكاملة وتغيير كامل طاقم الادارة فيه، ويزاول العمل من خلال ٢٥ فرعا في المملكة الاردنية الهاشمية وثلاثة في فلسطين.

وقد شهد عام ٢٠٠٤ بداية انطلاقة جديدة للبنك بعد زيادة رأسماله الى ٤٠ مليون دينار اردني تم ضخها من مستثمرين من ذوي السمعة والملاءة المالية العالية بمن فيهم الشريك الاستراتيجي المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي الذي اصبح يملك ٢٥٪ من رأسمال البنك.

وينطلق البنك انطلاقة ناجحة جديدة تحت الاسم الجديد «البنك التجاري الاردني» بقيادة مجلس ادارة كفوء يرأسه الاقتصادي المعروف السيد **ميشيل الصايغ** يساندة كنائب لرئيس مجلس الادارة رجل الدولة والاقتصاد معالي السيد **ايمن المجالي** وعضوية نخبة من رجالات الاقتصاد والاعمال الاردني، بالاضافة الى الشريك الاستراتيجي المتمثل في المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي، في حين يتولى رئاسة الادارة التنفيذية معالي الدكتور **جواد حديد** والذي يعد من ألمع واشهر المصرفيين العرب.

وقد عملت ادارة البنك منذ توليها على اعادة الهيكلة الادارية والفنية وصياغة واقرار السياسات الحاكمة لمختلف اعمال البنك، بالاضافة الى احداث نقلة نوعية في التكنولوجيا المصرفية المستخدمة، كما قامت بالعمل على تطوير حزمة متكاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية الجديدة المقدمة للعملاء والتي اصبحت تنافس بجدارة المنتجات المصرفية في السوق المصرفية الاردنية.

وقد ترسخ النجاح في الربع الاول من العام ٢٠٠٧ حيث حقق البنك في نهاية هذه الفترة ارباحا صافية بلغت ٣,٧ ملايين دينار. ومن الواضح ان ادارة البنك على ثقة بتواصل هذا النجاح بموجب رؤية جديدة وخطط عمل مستقبلية تساعد عليها النهضة الاقتصادية التي تشهدها المملكة.

ديون البنوك الأردنية على القطاعين ١٩,٢ مليار دولار

اظهرت البيانات المالية ان الديون المترتبة لصالح البنوك الاردنية على القطاع الخاص المقيم تبلغ نحو ٨٠ في المئة من مجمل الديون على القطاعين العام والخاص البالغ حجمها ١٩,٢ مليار دولار، وذلك حتى نهاية تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٧.

ويأتي ارتفاع حجم الديون المترتبة على القطاعين العام والخاص لصالح البنوك المحلية المرخصة العاملة في المملكة على الرغم من ارتفاع معدلات اسعار الفائدة على ادوات السياسة النقدية، الى جانب ارتفاع معدلات اسعار الفائدة العالمية على الاموال المودعة والمقترضة، وبلغ سعر الفائدة على الاموال المودعة بالدولار ٢٥,٤ بالمئة.

واظهرت الارقام الرسمية ان اجمالي الديون المترتبة لصالح البنوك المحلية في المملكة شكل ما نسبته حوالى ٧,٦٦ بالمئة و٤,٥٠ بالمئة من اجمالي الموجودات المحلية واجمالي الموجودات الكلية تباعاً، اذ بلغ مجمل الموجودات المحلية نحو ٢٨,٨ مليار دولار والموجودات الكلية نحو ٣٨ مليار دولار حتى نهاية شهر تشرين الاول (اكتوبر) من العام ٢٠٠٧.

«المال» باشرت اعمال الوساطة في السوق السعودية

ناصر النابلسي: نقدم لكبار عملائنا خدمات مثيرة



ناصر النابلسي
المال كابيتال

اعلنت «المال سكيوريتيز السعودية» وهي شركة سعودية تابعة للشركة الاماراتية الاستثمارية «المال كابيتال»، عن بدء مزاولتها لاعمال الوساطة في الاوراق المالية المدرجة في السوق المالية السعودية «تداول».

وبذلك تكون «المال سكيوريتيز السعودية» من اولى شركات الوساطة «الخليجية» التي تمتلك ترخيصا من قبل هيئة السوق المالية السعودية.

وتوفر «المال سكيوريتيز السعودية» خدمات الوساطة المالية لعملائها في المملكة برأسمال قدره ٦٠ مليون ريال، وهي مملوكة بنسبة ٥٥٪ من قبل «المال كابيتال»، الشركة الاماراتية التي تقدم خدمات استثمارية متكاملة مرخصة بموجب احكام البنك المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة برأسمال قدره ٣٣٣ مليون درهم اماراتي.

وعلق **ناصر النابلسي** رئيس مجلس الادارة التنفيذي لشركة المال كابيتال، بالقول: «نحن نقدم لكبار عملائنا الافراد منهم والمؤسساتيين خدمات وساطة متميزة واستشارات استثمارية قائمة على معرفتنا المحلية العميقة وخبرتنا الدولية العميقة. واضافة لذلك، نقدم لعملائنا خدمات ادارة الموجودات وخدمات استثمارية مصرفية. وسيساهم توسيع قاعدة خدمات الوساطة المالية لدينا في ارساء علاقات وطيدة مع عملائنا في المملكة وفي نشر مزيد من التوعية حول ابحاثنا وإمكاناتنا في طرح الاوراق المالية مستقبلا».

«الامتياز للاستثمار» تطرح صندوقها الثاني

الامتياز المالي برأسمال مفتوح يصل الى ٥٠ مليون دينار



علي الزبيد
الرئيس التنفيذي لشركة الامتياز



احمد خلف
نائب المدير التنفيذي لشركة الامتياز

أعلن نائب الرئيس التنفيذي في شركة «الامتياز للاستثمار» في الكويت **عيسى حبيب** ان الشركة حصلت على جميع الموافقات النهائية لطرح صندوقها الثاني صندوق الامتياز المالي، بعد نجاح الشركة في طرح صندوقها الأول «الامتياز الاستثماري» منتصف ٢٠٠٧، مشيراً الى ان رأسمال الصندوق متغير ويتراوح ما بين ٥ و٥٠ مليون دينار ومدته ١٠ سنوات قابلة للتجديد.

ويهدف الصندوق بحسب **حبيب** الى تحقيق عوائد منافسة للأدوات المالية التقليدية قصيرة ومتوسطة الأجل المتاحة في السوق الكويتي، مشيراً الى ان الشركة تستثمر أموالها في الأدوات المالية النقدية المتاحة الصادرة عن الهيئات الحكومية والمؤسسات والبنوك والشركات سواء كان ذلك بالدينار أو بأي عملة أجنبية أخرى، بالإضافة الى مشاركتها في العمليات الاستثمارية مع المؤسسات المالية والمصرفية المحلية والعالمية عبر ما تقدمه هذه الجهات من صكوك مقابل ذلك والمشاركة في الإصدارات العامة والخاصة بما في ذلك المحافظ الاستثمارية لتحقيق أفضل العوائد للمساهمين بالصندوق.

ولفت **حبيب** الى ان الدراسات والأبحاث الميدانية تشير الى ان العائد المتوقع من الصندوق يبلغ ما بين ٧ و١٠ في المئة.

ردا على حملة التخويف من الصناديق السيادية

عمر بن سليمان: ليس هناك ما يدعو للقلق

ردا على ما ينشر في وسائل الاعلام الغربية عن صناديق الثروات السيادية وما يحاط بها من مخاطر بعد تفجر ازمة الائتمان العالمية، قال الدكتور **عمر بن سليمان** محافظ مركز دبي المالي العالمي ان الصناديق السيادية ليست مخيفة ولا تحمل اي توجه سياسي فهي في المقام الاول صناديق استثمارية.

ونصح الدكتور **عمر** بأن تحمي كل دولة مصالحها طالما كانت هناك شفافية بالتعامل، علما ان هذه الصناديق لها سجلات واضحة واهداف معلنة. وأضاف: ان هذه الصناديق موجودة منذ ثلاثة عقود ولها تاريخ طويل، لذلك ليس هناك ما يدعو للقلق بشأنها وهي لا تشكل اية مخاطر، وما يقال عنها يرجع الى عوامل سياسية ونفسية فقط.

ماذا قالت الفايننشال تايمز؟

وكانت صحيفة فايننشال تايمز قد اثارت موضوع الصناديق السيادية، ومما قالته:

ان بنوك الاستثمار الغربية ساعدت صناديق الاستثمار السيادية الخليجية من خلال تقديم النصح في قراراتها الاستثمارية على مدى السنوات القليلة الماضية، لكن الحال تبدلت مع تفجر أزمة الائتمان العالمية والتي جعلت هذه البنوك نفسها بحاجة ماسة الى هذه الاستثمارات».

وأضافت الصحيفة: ان هذه الاستثمارات لم تكن تتركز فقط على مؤسسات الخدمات المالية والبنوك، اذ اعلنت هذه الصناديق اخيرا صفقات لشراء حصص في شركات عالمية مهمة من مختلف القطاعات، منها على سبيل المثال اعلان «دبي انترناشيونال كابيتال» شراء حصة من شركة سوني اليابانية. كما اعلنت «مبادلة» عن شراء حصة من شركة (ايه ام دي) الاميركية، وإعلان (دبي العالمية) شراء حصة ٥,٩٪ من مجموعة الخدمات الترفيهية الاميركية (ام جي ام ميراج).

ساري عنبتاوي مديراً تنفيذيا في أبراج كابيتال



عينت «ابراج كابيتال» ساري ماهر عنبتاوي مديرا تنفيذيا مسؤولا عن ادارة التغطية.

عارف نقفي، نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة ابراج كابيتال قال اثر صدور قرار التعيين: يأتي تعيين ساري خلال فترة النمو الكبيرة التي تشهدها الشركة، واننا على ثقة بأن تعيين ساري عنبتاوي سيوفر دعما كبيرا للفريق الاداري وسيسهم في نجاح الشركة.

«البنك الاسلامي العربي» يسعى الى رفع معدلات العوائد على الموجودات ورأس المال



وليد فاخوري
رئيس البنك الاسلامي العربي



عطيه شنانير
مدير عام البنك الاسلامي العربي

كشف رئيس مجلس ادارة البنك الاسلامي العربي **وليد فاخوري** عن سعي البنك الى رفع معدلات العوائد على الموجودات ورأس المال لتصل الى ٢٪ و١٥ الى ٢٠٪ على التوالي.

وبيّن **فاخوري** ان استراتيجية البنك تشمل دعم التوسع في عملياته والتي تتضمن منح التمويلات في السوق المحلي، بالاضافة الى الاستفادة من التطورات العالمية في اسواق رأس المال والتجارة الدولية وافتتاح فروع جديدة في مختلف مناطق الضفة الغربية وقطاع غزة تلبي الطلب المتزايد على الخدمات والمنتجات الاسلامية، اضافة الى تطوير بعض المشاريع العقارية تمشيا مع التطورات الحاصلة في سوق العقار في فلسطين.

ويعتبر البنك الاسلامي العربي اكبر المصارف الاسلامية الموجودة في فلسطين ومن اكبر البنوك العاملة في القطاع المصرفي الفلسطيني، ويملك شبكة فروع تضم ثمانية فروع في الضفة الغربية وقطاع غزة.

وتكمن الرؤية المستقبلية للبنك في ترسيخ مبدأ التعاون مع النظام المصرفي الاسلامي كخيار اول للتعاون البنكي والقيام بدور فعال في النهوض بالنظام الاقتصادي الاسلامي لتحقيق مبدأ التكافل ومراعاة الاهداف الاجتماعية الاسلامية.

شركة للتوريق في الكويت: الساحل للاستثمار

حصلت شركة الساحل للاستثمار على موافقة المركزي الكويتي لبدء نشاطها في مجال التوريق، وهي الآن تنتظر موافقة سوق الأوراق المالية.

والمعروف ان شركة الساحل للاستثمار مجهزة باختصاصيين في مجال التوريق والأدوات الجديدة في سوق الاوراق المالية.

يرأس الشركة **سليمان السهلي** الذي ينتظر بفارغ الصبر حصوله على موافقة المعنيين في هذا المجال.

صندوق النقد يحاول التخلص من عجزه المالي مديره العام يضع خطة لصرف ٤٠٠ موظف

قدم المدير العام الجديد لصندوق النقد الدولي **دومينيك ستروس** – كان مشروعاً إصلاحياً للمؤسسة المالية الدولية الواقعة في عجز مالي كبير، (٢٢٠ مليون دولار) يقضي بتخفيض العجز عن طريق إلغاء ١٥ في المئة من الوظائف (٤٠٠ وظيفة) وهذا الخفض في الوظائف سيحصل تدريجياً وعلى مدى ثلاث أو أربع سنوات، بحيث لا يتأثر العمل في الصندوق الذي يضم نحو ٢٦٠٠ موظف، علماً ان نفقات الصندوق تبلغ سنوياً حوالى مليار دولار.

وقال **ستروس** – كان الذي تسلم مهامه في مطلع تشرين الثاني (نوفمبر)، ان إعادة الهيكلة التي بدأها ستسمح بتوفير ١٠٠ مليون دولار في السنة.

وأضاف انه «من دون حصول أي تغيير، قد يواجه صندوق النقد الدولي عجزاً قدره ٤٠٠ مليون دولار في السنة بحلول ٢٠١٠»، وهو رقم أعلى من الـ ٣٦٥ مليون دولار التي سيكون تم توفيرها حتى ذلك الوقت.

بنك اشور العراقي حقق ارباحا: ٨ ملايين دولار



وديع الحنظل
بنك اشور الدولي للاستثمار

رغم الظروف الأمنية المأساوية السائدة في العراق، استطاع بنك اشور الدولي للاستثمار، ان يحقق نتائج جيدة في العام ٢٠٠٧ وقد بلغت ارباحه ١٠ مليارات دينار عراقي (٨ ملايين دولار).

وصف رئيس مجلس ادارة البنك **وديع نوري الحنظل** النتائج بأنها فاعلة وهي كما وصفها المراقبون «انجاز نوعي».

عندما ترتفع الاسعار ٤٪ في بلدان اليورو تكون تحت السيطرة! الى اين سيصل ارتفاع اليورو بالبلدان المرتبطة به؟

الى اين تسير الدول المرتبطة باليورو والى ماذا سيؤدي التضخم الذي تعيشه اليوم في ظل قوة العملة الاوروبية الجديدة التي تظهر قوة اوروبا، وفي الوقت عينه تظهر بئس شعوبها حيث الغلاء يحرمها من الوصول الى الكثير من حاجياتها ويزيد من البطالة في معظم بلدانها لا سيما بلدان اوروبا الشرقية سابقا؟

ونثبت هنا الخبر الذي نقلته وكالة الصحافة الفرنسية في مطلع كانون الاول (ديسمبر) الماضي من بروكسل:

بلغ معدل التضخم في منطقة اليورو مدفوعا بارتفاع اسعار النفط والمواد الغذائية ٣٪ في (نوفمبر) وهو اعلى مستوى له منذ ستة اعوام ونصف العام، ما يدل على تطور يثير قلقا متنامياً في اوروبا. وقفزت زيادة الاسعار في الدول الـ ١٣ في منطقة اليورو اكثر مما توقعه الاقتصاديون الذين كانوا ينتظرون زيادة نسبتها ٢,٨٪ بعد ٢,٦٪ في اكتوبر و ٢,١٪ في سبتمبر. وهو اعلى معدل تضخم في منطقة اليورو منذ مايو ٢٠٠١، كما اوضح مكتب الاحصاء الاوروبي (يوروستات) الذي نشر هذه التقديرات الاولى. ويفوق معدل التضخم بكثير الهدف الذي حدده البنك المركزي الاوروبي الذي يرى ان الاسعار تحت السيطرة عندما ترتفع بشكل طفيف فوق ٢٪ في المعدل. وقال **هاورد ارتشر** الاقتصادي في معهد «غلوبال انسايت» ان «الاسعار المرتفعة للنفط وزيادة اسعار المواد الغذائية هي التي دفعت التضخم بكل وضوح. وبالفعل فإن اسعار المواد الغذائية والمحروقات زادت في منطقة اليورو خلال الاشهر الاخيرة مما تسبب في تسارع وتيرة الارتفاع العام لمؤشر الاسعار. واسهم التضخم في المانيا واسبانيا بشكل كبير في الرقم القياسي المسجل في منطقة اليورو. ففي المانيا، قفزت اسعار المواد الاستهلاكية بنسبة ٣٪ في نوفمبر وهو رقم لم يسجل منذ اكثر من ١٣ سنة في اكبر اقتصاد في اوروبا. وفي اسبانيا بلغ التضخم نسبة ٤,١٪ على مدى سنة وهو الاعلى منذ فبراير ٢٠٠٦. وفي دول اوروبية اخرى، تسارعت وتيرة التضخم الى ٢,٤ ٪ في ايطاليا او ٢,٩٤٪ في بلجيكا. وعودة التضخم المرتفع في كل انحاء اوروبا بعد سنوات من الارتفاع المعتدل، تزيد من قلق المستهلكين والحكومات. واشارت دراسة شهرية لمعهد الابحاث «جي اف كي» الى ان تأثير ارتفاع الاسعار في المانيا يزداد اكثر فأكثر على المستهلكين الذين لم تتوقف معنوياتهم عن التدهور. وقال هاورد ارتشر لوكالة فرانس برس: «من الواضح ان المستهلكين في منطقة اليورو اكثر قلقا حيال التضخم». ورأى الاتحاد النقابي في المانيا «ان حركة الطلب الداخلي ستصل الى ادنى مستوياتها على الارجح العام المقبل»، كما اعلن المسؤول الاقتصادي لديها ديرك هيرتشل.

«الريان» القطري يحصل على جوائز تقديرية



عادل مصطفوي
الرئيس التنفيذي لبنك الريان



ناصر العبد الله
بنك الريان

منح بنك الريان في قطر جائزة «افضل مصرف اسلامي جديد»، وقد تسلم ناصر العبد الله مدير عام خدمة الافراد في المصرف الجائزة بالنيابة عن رئيس المصرف في حفل اقيم في فندق ابراج في دبي.

وقال المدير التنفيذي لادارة التسويق والعلاقات الاعلامية في مصرف الريان **حسين فخري** ان حصول المصرف على هذه الجائزة يعبر عن التقدير الذي يخصص للمصارف الساعية الى تقديم أفضل الخدمات لعملائها وهذا جوهر خططنا ومشاريعنا.

وكان مصرف الريان قد دخل السوق السعودي بتملكه حصة رئيسية في شركة تمويل افراد التي يرأسها **الشيخ عبد الله رميزان**.

وإثر تملك الحصة قال الرئيس التنفيذي لمصرف الريان **عادل مصطفوي** ان مصرف الريان تملك ٢٠ في المئة من رأسمال الشركة السعودية البالغ ١,٢ مليار ريال سعودي. وقد حصل مصرف الريان على موافقة السلطات السعودية والقطرية على هذا التملك.

نذكر ان مصرف الريان الذي تأسس حديثا وباشر عمله في اواخر سنة ٢٠٠٦ يقدم خدمات جيدة تتفق واحكام الشريعة الاسلامية.

الكويت كانت السباقة في مكافحة غسيل الأموال

قال محافظ الكويت المركزي **الشيخ سالم عبد العزيز الصباح** في افتتاح مؤتمر مكافحة عمليات غسيل الأموال وتمويل الإرهاب الذي استمر يومين ان هذين الموضوعين يشكلان هاجساً وقلقاً دوليين نتيجة لاتساع دائرة مخاطرها على المجتمع الدولي.

وحول تجربة الكويت في مكافحة غسيل الأموال قال: ان الكويت كانت السباقة في تبني الجوانب المالية للتوصيات الصادرة عن مجموعة العمل المالي الدولية FATE عام ١٩٨٩ وما طرأ عليها من تعديلات.

وأوضح ان البنك المركزي قام بإنشاء قسم في قطاع الرقابة أسندت اليه مهمة مكافحة عمليات غسيل الأموال، بالإضافة الى إنشاء وحدة التحريات المالية الكويتية وهي وحدة مستقلة برئاسة محافظ البنك المركزي، تضطلع بمهام استلام تقارير العمليات المشبوهة التي تحال اليها من النيابة العامة، والقيام بتحليل البيانات والمعلومات وموافاة النيابة العامة بالرأي الفني. وتتولى هذه الوحدة مهام إنشاء قاعدة بيانات خاصة بهذا الموضوع.

نور للإستثمار المالي ترفع رأسمالها الى ٧٥ مليون دينار

أوصى مجلس إدارة شركة نور للإستثمار المالي في الكويت بزيادة رأسمال الشركة بنسبة ٥٠ في المئة أي ما يعادل ٢٥ مليون دينار، وبتلك الزيادة يصبح رأسمال الشركة ٧٥ مليون دينار.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة ناصر المري: «ان الهدف من الزيادة هو تمويل المشاريع الحالية في عدد من الأسواق العالمية والمحلية منها الكويت والصين والهند ومصر والسعودية، كما ان الزيادة أتت بناء على طلب المشاركة من عدد من البنوك الأجنبية الراغبة في المشاركة والمساهمة في الشركة».

«دار الاستثمار» تطلق تسهيلات مرابحة جماعية بقيمة ٣٠٠ مليون دولار في آسيا



عدنان المسلم
دار الاستثمار

أطلقت «دار الاستثمار» عملية طرح تسهيلات مرابحة جماعية تبلغ قيمتها ٣٠٠ مليون دولار أميركي في الأسواق الآسيوية مستفيدة من فرص الإستثمار المتوفرة في تلك الأسواق.

وأوضح نائب الرئيس التنفيذي **عمرو أبو السعود** «ان قيمة صفقة تسهيلات المرابحة الجماعية ستحقق عوائد متميزة للمستثمرين، كما وانه سيتم استثمار المبلغ الذي تبلغ قيمته ٣٠٠ مليون دولار أميركي للمساهمة في تمويل استراتيجية التوسع الذي تشهده دار الاستثمار ومشاريعها المتنوعة التي تتوزع على جميع القطاعات الاقتصادية المهمة، بالإضافة الى التطوير اللاحق لمصالحها المرتبطة بالقطاعات الحالية التي تشمل قطاع الاستثمار والعقار والبنوك والتأمين والصناعة والخدمات اللوجيستية وغيرها. ويقوم بنك ستاندارد تشارترد (صادق) واتش اس بي سي (أمانة) بأعمال المنظم الرئيسي للتسهيلات.

وقال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **عدنان المسلم** بهذه المناسبة: «ان شركة «دار الاستثمار» وإدارتها ومساهميها يثمنون غالياً ويقدرون الدور المهم الذي يقوم به كل من مدير الإصدار والضامن له، وهما بنك ستاندارد تشارترد (صادق) واتش اس بي سي (أمانة) في صفقة التمويل الجماعي، مشيراً الى ان هذه الصفقة تمثل إنجازاً آخر لهما ولدار الاستثمار ويضاف الى قائمة إنجازاتهم المميزة في عالم صناعة المال والاستثمار المتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية.

يذكر ان «دار الاستثمار» كانت قد أعلنت ومنذ وقت قريب عن نتائجها المالية للربع الثالث من عام ٢٠٠٧ حيث حققت أرباحها الصافية قفزة قياسية لتبلغ ٤٣٦,٧ مليون دولار أميركي، مقابل ٢٦٣,٦ مليون دولار أميركي عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٦ بزيادة قدرها ٦٥,٧٪.

المصارف في دولة الامارات

٤٤ مصرفا وطنيا وأجنبيا اصولها ٣٠٠ مليار دولار

ينمو القطاع المصرفي في دولة الامارات بشكل لافت ومنتظم وبإشراف مصرف الامارات المركزي الذي يرأسه معالي سلطان بن ناصر السويدي.

ففي سنة ٢٠٠٧ بلغ اجمالي اصول البنوك الوطنية والاجنبية في دولة الامارات نحو تريليون و٣٩ مليار درهم او ما يعادل ٣٠٠ مليار دولار، ونمت الودائع بنسبة ١٦ في المئة.

يوجد في الامارات ٢٢ مصرفا وطنيا و٢٢ مصرفا اجنبيا، و٦٦٠ فرعا مصرفيا وتملك الدولة ١٠٤ مكاتب صيرفة.

استقالة مدير عام المقاصة في الكويت

قبل رئيس مجلس ادارة الشركة الكويتية للمقاصة **صلاح المرزوق** استقالة المدير العام للمقاصة **عبدالله السبيعي** في الاول من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧.

وفسر سبب الاستقالة بحصول تباين متواصل في الرأي بين الرئيس والمدير العام، ورأى الرئيس استبدال المدير العام بعناصر شابة تحسن الابتكار وتولي المسؤولية.

٣٠٠ مليون دولار من بنك أبوظبي لتمويل المرحلة الأولى من ميناء خليفة



مايكل تومالين

ADNB

وقعت شركة أبوظبي للموانئ مع بنك أبوظبي اتفاقاً بـ ١,١ بليون درهم (٣٠٠ مليون دولار) لتمويل إنشاء ميناء خليفة في منطقة الطويلة (٦٠ كيلومتراً عن مدينة أبوظبي)، ويشكل أول اتفاق قرض للشركة لتمويل المشروع الذي تقدر كلفته بنحو ٨ بلايين درهم.

وتعمل شركة أبوظبي للموانئ التي تطور مشروع ميناء ومنطقة خليفة الصناعية في منطقة الطويلة بين إمارتي أبوظبي ودبي، على ترتيب إجراءات تمويل طويلة الأمد للمشروع وتقوم بدراسة خيارات عدة من ضمنها التمويل الإسلامي.

ويسهم التمويل المقدم من بنك أبوظبي الوطني ADNB في تلبية متطلبات إنشاء المرحلة الأولى للميناء، التي يتوقع إنجازها بحلول عام ٢٠١٠.

ويعد الميناء والمنطقة في الطويلة مشروعاً متعدد الاستخدامات، يضم محطة لمناولة الحاويات وميناء وأرصفة بمواصفات عالمية، إضافة الى تطوير مناطق صناعية ولوجيستية وتجارية وتعليمية وسكنية ومناطق حرة على مساحة تفوق ١٠٠ كلم مربع.

«هيرمس» بدأت العمل كبنك استثماري في قطر

وافقت هيئة مركز قطر المالي على طلب المجموعة المالية (هيرمس) بالترخيص لها لممارسة اعمال بنوك الاستثمار وادارة الاصول في دولة قطر.

احمد والي الرئيس التنفيذي للمجموعة في قطر شكر للسلطات القطرية تجاوبها مع طلب المجموعة، واشار الى ان قطر تتمتع بأسرع الإقتصادات نموا في العالم وذلك بفضل ثروتها من الطاقة، الغاز والنفط.

تعمل هيرمس في كل من مصر، الامارات، السعودية كمؤسسة مستقلة وكشريكة في مؤسسات اخرى.

المصرف الدولي للتجارة والتمويل – سوريا
رفع رأسماله من ١,٥ مليار ليرة سورية الى ثلاثة مليارات

نجحت عملية الاكتتاب في زيادة رأسمال المصرف الدولي للتجارة والتمويل – سوريا من ١,٥ مليار ليرة سورية الى ثلاثة مليارات ليرة سورية وقد بلغت نسبة التغطية ٥٠٠ في المئة.

وقد توسعت قاعدة المساهمين في المصرف بدخول كبار رجال الاعمال والمستثمرين فيها وبينهم د. **عبد الرحمن العطار** و**وهيب مرعي ومهران خوندة وعمر كركور وعماد غريواني**.

ودعا **سلطان الزعبي** مدير عام المصرف الى اجتماع سيعقده مجلس الادارة من اجل تخصيص المساهمين بأسهمهم، وقال **الزعبي** ان المصرف الدولي للتجارة والتمويل كان ثالث مصرف بدأ نشاطه في السوق السورية وقد وصلت ودائعه الى ٤٠ مليار ليرة سورية.



سلطان الزعبي

المصرف الدولي للتجارة والتمويل – سوريا



٤٨٪ نسبة نمو أرباحه في ٦ أشهر

«بيت التمويل الكويتي» يعزز توسعه في الأسواق الخارجية



بدر عبد المحسن المخيزيم
رئيس بيت التمويل الكويتي



محمد سليمان العمر
مدير عام بيت التمويل الكويتي

يستكمل «بيت التمويل الكويتي» خلال العام الحالي استراتيجيته المؤلفة من خطين متوازيين: الاول، يهدف الى تعزيز حضوره في السوق الكويتية والعمل على استقطاب أوسع شريحة ممكنة من العملاء من خلال طرح المنتجات المبتكرة والمتطوّرة وزيادة عدد فروعه، وأمّا الثاني فيهدف الى التوسّع نحو الأسواق الواعدة والناشئة، مستفيداً من خبرته الطويلة في مجال الصيرفة الإسلامية وارتفاع الطلب على هذه الخدمات، وقد ترجم هذا التوجّه من خلال العمل على تأسيس مصرف استثماري في الأردن، وآخر في الجزائر.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **بدر عبد المحسن المخيزيم** ان «بيتك الأردن» سيكون جزءاً من شبكة «بيت التمويل الكويتي» العالمية، التي تشمل حالياً: الكويت، البحرين، ماليزيا وتركيا، ما يتيح لـ«بيتك الأردن» توفير مصادر التمويل اللازمة وتحقيق الأهداف الرئيسية للاستثمار في الاقتصاد الأردني.

ويشير **المخيزيم** الى ان المصرف الجديد يعكس التزام إدارة البنك وتوجهها نحو توسيع مروحة الاستثمار إقليمياً وعالمياً.

كما يتواجد «بيت التمويل الكويتي» في ماليزيا من خلال مصرف مستقل يعمل تحت اسم «بيتك ماليزيا» وينتظر موافقة «المصرف المركزي الماليزي» للدخول في مفاوضات لشراء ما بين ٢٠ و٣٠ فرعاً تابعة لمصرف «آر. أتش. بي» الماليزي، الذي انتقلت ملكيته قبل أشهر الى «صندوق ادخار الموظفين» (إي.بي.أف) الماليزي، بعدما فاز بصفقة الاستحواذ عليه، مقابل ٣,٦ مليارات دولار. وينوي هذا الأخير التحالف مع «بيت التمويل الكويتي» والاستفادة من خبرته في الصيرفة الإسلامية وتحويل «آر. أتش. بي» الى أكبر مصرف إسلامي في العالم.

إضافة الى ان «بيت التمويل الكويتي» يمتلك نسبة ٦٥ في المئة من «بيتك تركيا» الذي يعود تأسيسه الى العام ١٩٨٩.

ووفق تصنيف «فيتش» فقد حصل «بيتك تركيا» على درجة التصنيف (BB) التي تعادل سقف التصنيف للدولة، وهو أفضل تصنيف ضمن البنوك المشاركة في تركيا.

والى جانب التوسع الجغرافي، يعمل «بيت التمويل الكويتي» على الاستثمار في القطاعات الواعدة التي يأتي في مقدمها قطاع البتروكيمائيات.

وعلى الرغم من النجاح المطرد الذي حقّقه «بيت التمويل الكويتي» في الأسواق الخارجية، فإن التطلّع الى السوق الكويتية استحوذ على قسط مهم من اهتمامه، خصوصاً وأنها تشكّل مصدراً رئيسياً لإيرادات البنك.

هذا وقد تركت التطوّرات النوعية التي حققها «بيت التمويل الكويتي» نتائج إيجابية على أدائه المالي، فازدادت الأرباح الصافية خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٧ الى نحو ٤٨ في المئة عن العام ٢٠٠٦، سجلت حصة المساهمين فيها زيادة ٥٥ في المئة. كما ازداد حجم الأصول بنسبة ٤٨ في المئة. وسجل حجم الودائع في نهاية النصف الاول من العام زيادة نسبتها ٣٥ في المئة.

ويقول مدير عام البنك **محمد سليمان العمر** ان هذه النتائج تعبّر عن استراتيجية العمل التي أقرّها مجلس الإدارة، وتعكس نجاح أسلوب الاستثمار في الأصول النوعية ذات القيمة العالية.

افتتاح فرع جديد لـ «بيتنا» في محافظة عجلون



معاوية ظبيان
رئيس شركة «بيتنا»



المهندس يوسف حياصات
مدير عام شركة «بيتنا»

افتتح محافظ عجلون علي فرج الشرعة الفرع الجديد لبيتنا (بيت المال) التابع لشركة بيت المال للإدخار والاستثمار للإسكان والذي يحمل الرقم (١٩) ويخدم محافظتي عجلون وجرش بحضور مدير عام شركة «بيتنا» المهندس **يوسف حياصات** وعدد من أعضاء مجلس الإدارة وجمع من أبناء محافظة عجلون.

وقال الشرعة: إننا نعوّل كثيراً على شركة بيتنا في ان تسهم بتطوير المحافظة من خلال نشاطاتها الإستثمارية والتمويلية كما هي في بقية مناطق المملكة حيث كانت الرائدة في مجال التطوير العمراني داخل المدن وخارجها وتقديمها خدمات البنى التحتية وتمويل الإستثمارات السياحية ما ميز أعمالها ونشاطاتها بالشمولية والمنافسة وتقديم الأفضل للمتعاملين معها.

من جهته قال **حياصات** ان ما تقوم به الشركة من مشاريع وأنشطة اقتصادية وعمرانية يأتي استجابة لتوجهات وتطلعات جلالة الملك عبد الله الثاني حيث وجه الحكومة لتحسين معيشة المواطنين معرباً عن أمله ان تكون محافظة عجلون احد مجالات ونشاطات الشركة والعمل مستقبلاً لخدمة العملية التنموية.

ولفت **حياصات** الى ان الشركة منحت الفرصة لصغار المستثمرين الأردنيين في تحقيق الإنجاز وإلغاء فكرة المستثمر الذي يملك الملايين، مشيراً الى ان كل ما تقوم به الشركة من استثمارات يأتي من باب بناء الوطن.

وقال المستثمر **هاني عليوه الزغلول** ان افتتاح فرع بيتنا (بيت المال) في المحافظة يعد نافذة استثمارية هدفها تحقيق التنمية المستدامة وتعزيز مجالات النشاط الاقتصادي، مؤكداً دور القطاع الخاص في عملية التنمية كشريك فاعل في البناء والتنمية.

وفي الختام تسلم راعي الاحتفال درع الشركة من المهندس **حياصات**.

يذكر ان رئيس شركة «بيتنا» هو السيد **معاوية ظبيان**.

يمهد لقيام أكبر كيان مصرفي في السودان

دمج بنكي «الخرطوم» و«الإمارات السودان»

أعلنت الجمعيتان العموميتان العاديتان لمصرفي الإمارات والسودان وبنك الخرطوم دمجهما في بنك الخرطوم. ويتوقع ان يصل رأس المال الجديد الى ٢٠٠ مليون دولار وأن تفوق حقوق الملكية ٣٠٠ مليون دولار.

وقال محمد صلاح الدين المدير العام لبنك الخرطوم ان عملية الدمج تمهد لقيام أكبر كيان مصرفي في السودان، وأشار الى ارتفاع قاعدة رأسماله مما يدعم النمو مستقبلا، موضحاً ان حقوق المساهمين ستبلغ ٥٥ مليون جنيه مع قاعدة أصول تبلغ ملياراً ومئة وخمسين مليون جنيه، وترتفع نسبة كفاءة رأس المال من ١٧,٣٪ الى ٢٦,٦٪ فضلاً عن تحسن كبير في موقف السيولة.

وفي السياق قال حمد حسنين مدير عام بنك الإمارات ان دمج المصرفين سيسمح بإقامة علاقات مع مجموعات جديدة من أصحاب المصلحة وأن ذلك يسهل الاستثمارات الإقليمية في المستقبل.

انشاء «بنك الاعمار» الاسلامي في البحرين



صالح كامل

رئيس الغرفة الاسلامية للتجارة والصناعة

قررت الغرفة الاسلامية للتجارة والصناعة في البحرين انشاء «بنك الاعمار» برأسمال مليار دولار.

رئيس مجلس ادارة الغرفة **صالح كامل** اكد الخبر وقال ان الغرفة حصلت على ترخيص مبدئي من مصرف البحرين المركزي لانشائه وتدشينه في النصف الاول من العام ٢٠٠٨.

وقال **صالح** ان الغرفة في صدد جمع عدد من المؤسسين المستثمرين.

وعزا اختيار البحرين كمقر لبنك الاعمار الى المكانة التي تتمتع بها البحرين في مجال صناعة الصيرفة الاسلامية منذ انطلاقة هذه الصناعة.

خط ائتمان من برنامج تمويل التجارة العربية الى البنك المصري لتنمية الصادرات بقيمة ١٥ مليون دولار

وقع برنامج تمويل التجارة العربية في عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة (أبوظبي) اتفاقية خط إئتمان مع البنك المصري لتنمية الصادرات، إحدى الوكالات الوطنية المعتمدة في جمهورية مصر العربية.

وقام بالتوقيع نيابة عن برنامج تمويل التجارة العربية الرئيس التنفيذي رئيس مجلس إدارة البرنامج جاسم المناعي، ونيابة عن البنك المصري لتنمية الصادرات رئيس مجلس الإدارة هشام أحمد حسن.

وتبلغ قيمة خط الإئتمان الممنوح للبنك المصري لتنمية الصادرات ١٥ مليون دولار أميركي لاستخدامه في تمويل التجارة الخارجية لجمهورية مصر العربية.

وبهذا الخط الجديد، يصل عدد خطوط الإئتمان التي قدمها البرنامج لوكالاته الوطنية المعتمدة في جمهورية مصر العربية الى ٧٥ خط إئتمان، كما بلغ حجم استفادة جمهورية مصر العربية من تسهيلات خطوط الإئتمان ما مجموعه ١٠٨٠ مليون دولار.

تعنى بأصحاب المداخيل المتوسطة والمحدودة
إطلاق «سهل» أول شركة تمويل مساكن إسلامية في السعودية



يوسف بن عبد الله الشلاش

السعودية لتمويل المساكن «سهل»



روبير عيد

البنك العربي الوطني

دشن البنك العربي الوطني وشركة مملكة التقسيط وشركة دار الأركان للتطوير العقاري ومؤسسة التمويل الدولي (IFC) الشركة السعودية لتمويل المساكن «سهل» شركة مساهمة مغلقة، برأسمال وقدره ٢ مليار ريال سعودي وهي أول شركة تمويل مساكن إسلامية في السعودية تعنى بأصحاب الدخول المتوسطة والمحدودة ومقرها الرئيسي في العاصمة الرياض.

وقال **يوسف بن عبد الله الشلاش** رئيس مجلس إدارة شركة «سهل» ان تأسيس هذه الشركة يأتي ضمن جهود مشتركة بين جميع الشركاء بهدف التوسع في نشاط التمويل الإسكاني، حيث ان شركات التطوير العقاري تواجه عقبة عند قيامها بتطوير وحدات إسكانية بكميات كبيرة ومتنوعة، وذلك بسبب غياب ثقافة التمويل ونظام الرهن العقاري ولشحّ آليات التمويل، مؤكداً ان مباشرة «سهل» لنشاطها التمويلي يعتبر بداية نقلة نوعية في التمويل الإسكاني في المملكة العربية السعودية.

من جهته ذكر الدكتور **روبير عيد** الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للبنك العربي الوطني بأن «سهل» أصبحت اعتباراً من اليوم الشركة الرسمية المنوطة بتنفيذ أعمال التمويل الإسكاني كافة التي عمل البنك العربي الوطني طوال الأعوام السابقة على إعدادها وتسويقها وتقديمها للعملاء في المملكة.

وأضاف: «تهدف «سهل» الى تلبية احتياجات مختلف شرائح المواطنين في تيسير الحصول على السكن وجعله متاحاً لمختلف فئات المجتمع من خلال تقديم برامج تمويل إسلامية لشراء الشقق والفلل والأراضي والعقارات، معتبراً ان «سهل» أول شركة تمويل عقاري إسلامية في المملكة تعنى بأصحاب الدخول المتوسطة والمحدودة وتقدم برامج تمويل بمعايير عالية المستوى على أساس المرابحة والإجارة لمدة تصل الى ٢٥ عاماً، مما يمثل خياراً مناسباً لِطَيفٍ واسع من العملاء».

يشار الى ان «سهل» قد باشرت عملها من خلال مركزها الرئيسي في الرياض الى جانب مكاتب إقليمية في كل من الدمام وجدة، وستعمل في السنة الأولى من خلال شبكة فروع البنك العربي الوطني الرئيسية المنتشرة في أنحاء المملكة، وفي الوقت نفسه ستقدم منتجاتها وخدماتها عبر مكاتب مبيعات ثابتة ومتنقلة على السواء لطرح المشاريع العقارية الرئيسية والبرامج التمويلية لموظفي الشركات الحكومية والخاصة والبنوك بضمان دخولهم، ولأصحاب الأعمال الخاصة والمستقلين في عملهم وفقاً لأنشطتهم ودخولهم وسجلهم الإئتماني والمصرفي.

بنك UBS السويسري يشطب عشرة مليارات دولار نتيجة خسارته من الرهون العقارية وصندوق الاحتياطي العماني ينفي شراءه حصة في UBS

يبدو ان أزمة الرهون العقارية تتسع يوما بعد يوم حيث يظهر من اسبوع الى آخر بنك جديد متورط في الازمة مع بنك نورثرن روك.

فإلى كل ما نشرناه في اعدادنا السابقة، وفي مكان آخر من هذا العدد، اعلن البنك السويسري العملاق UBS انه شطب من اصوله مبلغ عشرة مليارات دولار من الرهون العقارية، وبكل صراحة قال انه قد يمنى بخسارة اكبر في نهاية العام ٢٠٠٧.

وقال البنك انه اصدر اسهم جديدة لزيادة رأسماله بقيمة ١٣ مليار فرنك سويسري (١١,٤٨ مليار دولار)، سيباع ما قيمته ١١ مليار فرنك منها لمؤسسة الاستثمار السنغافورية، وما قيمته مليارا فرنك لمستثمر من الشرق الاوسط، دون ان يذكر اسم المستثمر.

ولما كان بعض الخبراء قد ذكروا ان المستثمر هو صندوق الاحتياط العام في سلطنة عمان، تدخل الرئيس التنفيذي للصندوق المشار اليه لينفي ان يكون صندوقه هو المعني في الخبر او انه يعتزم شراء حصة في البنك السويسري.

وكان بنك ستاندرد تشارترد قد قدر قيمة اصول الصندوق بنحو ستة مليارات دولار.

بعد ان دمج به بنك الأمين
محمد المطاوعة مديراً عاماً لبنك البركة الإسلامي



محمد المطاوعة
بنك البركة الإسلامي

في إطار الجهود الحثيثة والمتواصلة التي تبذلها مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب، المجموعة المصرفية الإسلامية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لعملياتها، من أجل تطوير استراتيجيات عمل الوحدات التابعة لها، وخاصة العاملة في مملكة البحرين، وبعد موافقة الجهات الرقابية المختصة في المملكة على دمج بنك البركة الإسلامي مع بنك الأمين في بنك موحد متكامل الخدمات المصرفية باسم بنك البركة الإسلامي، فإنه يسر المجموعة ان تعلن عن تعيين السيد **محمد عيسى المطاوعة** مديراً عاماً للبنك. وكان السيد **المطاوعة** قد شغل منصب المدير العام لبنك الأمين، ويمتلك خبرة تمتد لأكثر من ٢٥ عاماً في الاعمال المصرفية الإسلامية.

من جهته، قال السيد **عدنان أحمد يوسف** الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ان اختيار السيد **محمد المطاوعة** لقيادة البنك الجديد يأتي تأكيداً للنهج الذي خطته المجموعة في تمكين القيادات البحرينية من تولي المناصب المرموقة في المجموعة، مع ثقتنا الأكيدة بقدراتهم على العطاء المهني المتميز، خاصة ان السيد المطاوعة قضى سنوات عديدة في قيادة بنك الأمين وهو على اطلاع تام على استراتيجيات المجموعة وساهم من خلال موقعه في تنفيذها.

ومن المؤمل ان تؤدي عملية الدمج بين المصرفين الى خلق مؤسسة مصرفية إسلامية متكاملة الخدمات بمجموعة موجودات تتجاوز ٩٢٥ مليون دولار أميركي، وحقوق مساهمين قدرها ١٨٥ مليون دولار أميركي تقدم خدمات الصيرفة التجارية والاستثمارية، وتتمتع بكافة مواصفات النجاح والمنافسة من حيث الحجم والكفاءة والخبرة والخدمات المقدمة. ويبلغ رأس المال المصرّح به للبنك ٦٠٠ مليون دولار أميركي.

بنك المال المتحد (السودان) يحقق طموحاته ويرفع رأسماله الى ٢٥٠ مليون جنيه

لا يزال السيد **كمال احمد الزبير** مدير عام بنك المال المتحد (السودان) يتلقى التهاني من المستثمرين على نجاح عملية الاكتتاب العام في الاصدار الاولي لزيادة رأسمال البنك المدفوع من ١٥٠ مليون جنيه الى ٢٠٠ مليون (زاد الاكتتاب على عدد الاسهم المطروحة للاكتتاب بنسبة ١٥٧ في المئة) مما سيسمح له بزيادة رأسماله الى ٢٥٠ مليون جنيه بدل الـ ٢٠٠ مليون.

وكان بين المهنئين، السلطات المختصة في بنك السودان المركزي وسوق الخرطوم للاوراق المالية، وكلاهما وافق على الزيادة.

وكان **كمال احمد الزبير** قد اعرب عن تفاؤله بأن يساعد رأس المال الكبير الذي تحصن به البنك، على تحقيق خططه المستقبلية الطموحة وذلك في خدمة التنمية الاقتصادية في السودان.

عمومية بنك التضامن العماني تقر باستحواذ «الأهلي المتحد» عليه

أعلن البنك الأهلي المتحد ان الجمعية العامة غير العادية لبنك التضامن للإسكان في سلطنة عمان وافقت على زيادة رأسماله المصدر والمدفوع من ٢١ مليون ريال عماني الى ٣٢,٣٠٧ مليون ريال عماني.

كما وافقت الجمعية العامة غير العادية على تحويل بنك التضامن الى مصرف تجاري متكامل يقوم بممارسة كافة الأعمال المصرفية، وعلى تغيير اسم بنك التضامن الى البنك الأهلي فور استملاك البنك الأهلي المتحد ٣٥ في المئة من رأسمال بنك التضامن.

وأفاد البنك بأن الجمعية العامة العادية وافقت على توقيع اتفاقية إدارة وخدمات فنية بين بنك التضامن والبنك الأهلي المتحد بحيث يتولى البنك الأهلي بموجبها الإدارة الفنية.

إكمالاً لفروعه في الشرق والغرب
فرع لبنك الدوحة في الكويت



عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني
بنك الدوحة

الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني**، العضو المنتدب في بنك الدوحة، والذي يواكب كل التطورات المصرفية في المنطقة والعالم، يواصل تنفيذ سياسة التوسع وفتح الفروع على جميع المستويات المحلية والاقليمية والدولية.

وفي الشهر الماضي قرر انشاء فرع للبنك في الكويت ليقدم خدمات بنكية متكاملة اسوة بما هو جار في فروعه في الولايات المتحدة والامارات ومن خلال مكاتب التمثيل في سنغافورة والصين واليابان وتركيا.

ولفت **بن جبر** الى ان القطاع المصرفي الكويتي يشهد حالة من النمو والنشاط المتزايد، وهو ما دفع ببنك الدوحة الى اتخاذ قرار فتح فرع للبنك في الكويت.

ومن جانبه قال الرئيس التنفيذي للبنك **د. سيتارامان**: «ان البنك حرص منذ تأسيسه على جعل الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء والمشتركين مميزة ومختلفة عن السابق، وذلك من خلال التجديد الدائم واعتماد احدث التقنيات والكوادر الخبيرة المتخصصة».

ولفت **سيتارامان** الى ان البنك يقدم لعملائه من الاشخاص والشركات والمؤسسات المالية، سواء في الدوحة او خارجها، خدمات مصرفية جديدة ومرنة تساعدهم في ادارة اعمالهم بصورة افضل.

التصنيف هو الشغل الشاغل للمؤسسات العربية
«أعيان» استحقت التصنيف الجديد BBB

من حق أية شركة ان تسعى الى الحصول على تصنيف من وكالات التصنيف العالمية التي تحترم نفسها ولا توزع التصنيفات وفقاً لمصالحها الخاصة، بحيث تضيع على من تمنحه أتعابه وجهوده.

وباستثناء بنك «نورثرن» الذي ما ان منح تصنيف A حتى توقف عن الدفع وكاد يعلن إفلاسه، فإن الوكالات الأخرى أخذت تتشدد في منح التصنيفات لئلا يؤخذ عليها عدم مسؤوليتها وإهمالها وبحثها عن مصالحها الخاصة.

هذه المقدمة لنقول ان التصنيف الذي منحته وكالة «كابيتال انتليجنس» لشركة «أعيان» جاء بعد ما حصل لنورثرن روك، مما يؤكد استحقاقها للتصنيف الجديد BBB.

احمد الموسوي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «أعيان» قال: «يأتي هذا الارتفاع في مستوى تقييم الشركة كنتيجة لتحسن جودة الأصول والممتلكات والنمو الاستثنائي للأصول وحقوق الملكية التي تجاوزت ضعف ما كانت عليه لدى آخر تقييم، إضافة الى النوعية العالية من الدخل والأرباح المستقرة والتطور في استخدام أحدث التقنيات العالمية والتحسن في تنويع وتعديد مصادر الدخل والأصول، واختراق الأسواق الإقليمية في دول مثل السعودية والإمارات وقطر والسودان ومصر والعراق وغيرهم، كما تحسن الإطار العام للتمويل أيضاً من خلال زيادة التسهيلات متوسطة وبعيدة المدى.

مصرف الصحارى ليبيا يصبح بغالبيته لبنك BNP خلال ٣ او ٥ سنوات



كلود روفين
مصرف الصحارى

اشرنا في عدد سابق الى خصخصة ليبيا لأول مصرف لديها وهو مصرف الصحارى اذ باعت ١٩ في المئة منه للبنك الفرنسي BNPPARIBAS مع اعطاء الجانب الفرنسي الحق بامتلاك ٥١ في المئة منه خلال فترة ثلاث او خمس سنوات.

وقد تشكل مجلس ادارة البنك وفقا للاتفاقية الموقعة بين الجانبين كما يلي:

عبد اللطيف عبد الحفيظ الكيب رئيسا لمجلس الادارة، **روجر ديكوت** نائبا للرئيس، **كلود روفين** المدير التنفيذي، **محمد بقال** نائب المدير التنفيذي.

ويؤمل ان يقوم مجلس الادارة الجديد بمعاونة عدد من المدراء الفرنسيين الذين تم تعيينهم في مصرف الصحارى بإيجاد هيكلية ادارية وتقنية متكاملة وكفية قبل هيمنة مصرف باري با على المصرف الليبي بغالبية الملكية في المهلة المحددة اي خلال ثلاث او خمس سنوات.

وتقول معلومات وصلت الى «البيان الاقتصادية» ان الليبيين اتفقوا خلال زيارة الرئيس **القذافي** الى باريس في الشهر الماضي على حصر النسبة الكبرى من تخصيص مؤسساتهم بالفرنسيين.

الامارات دبي الوطني يحوز جائزة «جي بي مورغن تشيس» لتقدير الجودة



خلال حفل تسلم الجائزة

فاز بنك الامارات الدولي، وهو احدى شركات الامارات دبي الوطني بجائزة «جي بي مورغن تشيس» لتقدير الجودة للعام ٢٠٠٦، وذلك تقديرا للاداء المتميز والمعايير الثابتة والرفيعة المعتمدة في ادارة عمليات تحويل الاموال.

وكان بنك الامارات الدولي قد اندمج رسميا مع بنك دبي الوطني في ١٦ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي عندما ادرجت اسهم الامارات دبي الوطني في سوق دبي المالي.

وبهذا يؤكد بنك الامارات، وللعام العاشر على التوالي، تفوقه على المقاييس المتشددة الواردة في MT 103 وMT 202 والخاصة بجائزة تقدير الجودة.

وقال السيد **ريك بدنر**، المدير التنفيذي للامارات دبي الوطني «بعد اكثر من ٣٠ عاما من الريادة في مجال القطاع المصرفي، تأتي هذه الشهادة مؤشرا على المستقبل اللامع الذي ينتظر الامارات دبي الوطني، المجموعة التي نتجت عن اندماج مصرفين يتمتعان بتاريخ مشهود من الفوز بالجوائز. كما انها تعتبر شهادة على الدور المميز الذي تلعبه الامارات دبي الوطني في مجال تحويل الاموال، وتأكيدا على النجاح والتميز المستمرّين للخدمات والمنتجات المصرفية التي نوفرها لعملائنا».

سامبا تجمع ٣ مليارات ريال لمشتري الشقق السكنية

الرياض – قال **محمد الهاجري** من مجموعة سامبا المالية ان المجموعة تمكنت خلال وقت قصير من جمع عدد من المستثمرين لشراء ١١ في المئة من أسهم دار الأركان السعودية التي تهدف الى جمع حوالى ٣ مليارات ريال لإقراضها الى مواطنين من الطبقة الوسطى يسعون لشراء الشقق السكنية .

وتشير احصاءات السلطات السعودية الى حاجة السعوديين الى حوالى ١,٨ مليون وحدة سكنية بحلول العام ٢٠١٣.

«ذا بانكر» بنك الإمارات الأفضل في دولته ٢٠٠٧

ريك بدنر: انها اعتراف بإنجازاتنا الهامة في السنة المنصرمة



ريك بدنر
الإمارات دبي الوطني

اختارت مجلة «ذا بانكر» عدداً من المصارف في عدد من البلدان، ومنحت الأفضل في ما بينها جائزة أفضل مصرف في بلده عام ٢٠٠٧. وقد تم توزيع الجوائز على رؤساء المصارف الفائزة في حفل أقيم في أوتيل دورشستر في لندن بحضور كبار الشخصيات المصرفية والمالية والإعلامية.

في دولة الإمارات تم اختيار بنك الإمارات للحصول على الجائزة على أساس الأداء والإنجازات الهامة والأهداف الاستراتيجية التي حققها، والتي تتضمن توسيع قائمة المنتجات والابتكار في تطبيقات التكنولوجيا بالإضافة الى اندماجه الذي تم مؤخراً مع بنك دبي الوطني.

وقال **ريك بدنر** الرئيس التنفيذي للإمارات دبي الوطني لدى استلامه الجائزة: «يسرنا ان نحصل على جائزة مرموقة من مجلة «ذا بانكر» خصوصاً وأنها تأتي كاعتراف بالانجازات الهامة التي حققناها خلال العام المنصرم. إن «الإمارات دبي الوطني» مجموعة مصرفية رائدة في المنطقة ونحن ملتزمون بتوفير أفضل الخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة وذات القيمة المضافة».

٢٠ ملياراً و ٤٥٨ مليون ليرة ودائع المصرف الصناعي للربع الثالث من ٢٠٠٧

إرتفعت أرصدة الودائع الإجمالية لدى المصرف الصناعي السوري للربع الثالث من العام الحالي الى عشرين ملياراً و٤٥٨ مليون ليرة سورية وذلك بزيادة ٣٠٠ مليون ليرة عن الربع الثاني من العام.

وقد بلغت قيمة الودائع تحت الطلب الإجمالية عشرة مليارات و٥٣٦ مليون ليرة سورية فيما بلغت قيمة ودائع الادخار والتوفير الإجمالية تسعة مليارات و٩٢٢ مليون ليرة سورية.

وبلغت قيمة ودائع الحسابات الجارية الدائنة حسب القطاعات تسعة مليارات و٩٤٨ مليون ليرة سورية للقطاع العام. والقطاع المشترك خمسة ملايين ليرة سورية، و١٨ مليوناً للقطاع التعاوني. وتجاوزت ودائع القطاع الخاص والحرفي والمهني عشرة مليارات و٩٤٩ مليون ليرة سورية.

كما بلغت قيمة التوظيفات أكثر من عشرين ملياراً و٦٧٤ مليون ليرة سورية.

ويعزو المصرف الصناعي زيادة الودائع الى الجمود الحاصل في قطاع العقارات حيث فضل معظم الناس العودة الى إيداع أموالهم في المصرف.

مصرف دبي يحصل على تصنيف A من وكالة فيتش

منحت مؤسسة التصنيف الإئتماني الدولية «فيتش ريتنجس» مصرف دبي تصنيفاً إئتمانياً من فئة "A" للودائع طويلة الأجل مع توقع مستقر، وتصنيفاً من فئة F1 للودائع قصيرة الأجل.

وقال رئيس مجلس إدارة مصرف دبي **محمد الشيباني** ان المصرف يتابع مسيرته بتسجيل نسب نمو قوية بدون التأثير سلباً على جودة الأصول ومعايير السيولة، ويأتي هذا التصنيف ليؤكد على نجاح رؤية مصرف دبي واستراتيجيته. وبناء على هذا النجاح فقد تم تحقيق تقدم لافت في ما يتعلق بتقديم منتجات متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، تتميز بالابتكار والتفرد لتلبي تطلعات نطاق واسع من العملاء، الأفراد منهم والشركات.

د. فؤاد شاكر في مؤتمر مكافحة غسل الأموال في دبي

لا يمكن اتهام المصارف العربية بتمويل الإرهاب



من اليمين: سليمان المزروعي، د. فؤاد شاكر، وسام فتوح وفتحي سكيك



من اليمين: فتحي سكيك، احد المشاركين، د. فؤاد شاكر، سليمان المزروعي، مسعود الماجدي، احد المشاركين وابراهيم عبد الله

أكد د. فؤاد شاكر الأمين العام لاتحاد المصارف العربية خلال افتتاح المؤتمر والمعرض الدولي حول مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب الذي انعقد في الشهر الماضي في دبي ان البنوك العربية ليست هي الجهات المصرفية التي يمكن اتهامها سواء بنقل أموال لما يسمونهم بالإرهابيين أو بعمليات غسل الأموال، لافتاً الى ان القواعد والممارسات التي تتخذها المصارف المركزية والتي تتفق والقواعد العالمية كافية تماماً لمنع وقوع مثل هذه الجرائم المصرفية.

وكشف عن ان عمليات غسل الأموال في المنطقة لا تتجاوز المليارى دولار أو ما يعادل ٢٪ من الناتج العربي الإجمالي البالغ تريليون دولار، مشيراً الى ان المصارف العربية لم ولن تتأثر بأزمة الرهن العقاري الأميركية، ولم تتأثر أيضاً بتقلبات أسعار صرف العملات نتيجة الحديث عن فك الارتباط بين الدولار وعملات خليجية.

المزروعي: الإمارات التزمت بكل المبادرات لمكافحة غسل الأموال

قال سليمان المزروعي مدير عام الاتصال المؤسسي وخدمة المجتمع في الإمارات دبي الوطني وعضو مجلس إدارة الاتحاد في كلمته نيابة عن الدولة، ان دولة الإمارات التزمت بتبني أفضل الممارسات العالمية في القطاع المصرفي. لافتاً الى انه نظراً للدور المهم الذي تلعبه الإمارات في اقتصاد المنطقة، فإنها أدركت مبكراً مسؤوليتها تجاه الجهود الدولية الهادفة لإيقاف التدفقات غير المشروعة للأموال.

وأوضح ان تطور عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب يستدعي بلورة وتطوير جهود عالمية منسقة ومنظمة لمكافحتها، بحيث تشارك فيها أعداد متزايدة من الدول والتنظيمات والمؤسسات العامة والخاصة في مختلف أنحاء العالم، وعاماً بعد عام يجب ان تزداد كفاءة هذه الجهات في الأداء، وفي تطوير أساليب العمل ومناهجه. وأكد ان الدول العربية كافة قد جهزت إطارها المالي بقوانين وتشريعات وإجراءات عملية تنقي وتحصن مؤسساتها المصرفية والمالية من شبهة إمكانية استخدامها في عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب الجارية على الساحة الدولية، وأن المصارف العربية تلتزم بدورها التزاماً شديداً بهذه القوانين والتشريعات والإجراءات وتطبق أشمل وأدق المعايير والتدابير التي تؤكد شفافية عملياتها، كما ان السلطات الرقابية والإشرافية العربية تعمل باستمرار على التنسيق في ما بينها على هذا الصعيد، وبما يكفل الاندماج القوي والفعال للصناعة المصرفية العربية في الاقتصاد العالمي والقطاع المصرفي ومواكبة المبادرات الدولية التي تستهدف تحقيق الاستقرار وتواصله على كافة الصعد الاقتصادية والمالية والمصرفية.

الخليجيون فازوا بالجزء الاكبر من جوائز المال والاعمال

وبينهم عدنان المسلم وماجدالرفاعي



صورة جماعية للفائزين بجوائز المال والاعمال الاسلامية

كان هناك ١٣ فائزا خليجيا بجوائز المال والاعمال الاسلامية خلال الحفل الكبير الذي استضافته مدينة دبي في ٢٠٠٧/١٢/١٥.

ولم يكن الفوز بالجوائز استنسابيا بل نتيجة تصويت على الأنترنت، وقد اقيم الحفل بمشاركة ٢٥٠ من العاملين والمتخصصين في القطاع المالي الاسلامي في منطقة الخليج وخارجها.

ففي حين فازت ٤ مؤسسات عالمية من خارج المنطقة بثلاث جوائز، حصدت المؤسسات الخليجية ١٤ جائزة اي الجزء الاكبر من الجوائز.

فاز بنك دبي الاسلامي بالجائزة الكبرى لافضل بنك اسلامي، وفاز بجائزة المصرفي الاسلامي للعام **بدليسيا عبد الغني** من ماليزيا، بينما فاز **عدنان المسلم** من الكويت بجائزة «الانجاز مدى الحياة». وفاز **ماجد السيد بدر الرفاعي** من البحرين بجائزة الاسهامات المتميزة للقطاع.

اسماء الفائزين وقطاعاتهم

وفي ما يلي قائمة كاملة بالفائزين:

– افضل بنك اسلامي – بنك دبي الاسلامي.
– افضل بنك اسلامي لخدمات الافراد المصرفية – بنك CIMB الاسلامي
– افضل بنك استثماري اسلامي –بيت التمويل الخليجي
– افضل مؤسسة للاستثمار الاسلامي – دار الاستثمار
– افضل موفر للقروض العقارية الاسلامية – املاك للتمويل
– افضل منتج جديد – بيت التمويل الكويتي (البحرين)
– افضل مؤسسة للتكافل – مجموعة FWU
– افضل شركة لاستشارات التمويل الاسلامي – يسار المحدودة
– افضل تمويل اسلامي للشركات – الدوحة الاسلامي
– افضل شركة لادارة ثروات التمويل الاسلامي – بنك دبي الاسلامي
– افضل حملة اعلان / تسويق – بنك قطر الاسلامي
– افضل مصرف اسلامي جديد – مصرف الريان
– افضل اعادة صياغة للهوية المؤسساتية لبنك اسلامي – بنك قطر الاسلامي
– المصرفي الاسلامي للعام – بدليسيا عبد الغني
– جائزة الانجاز مدى الحياة – عدنان عبد القادر المسلم
– الاسهامات المتميزة للقطاع – ماجد السيد بدر الرفاعي.

بنك دول الجنوب مقره في كاراكاس

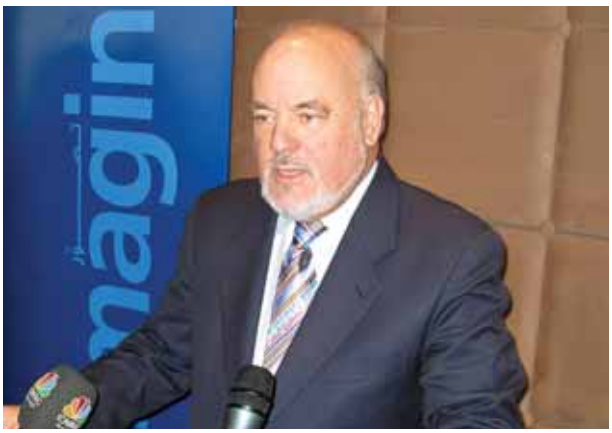
أشرنا في عدد سابق الى تبني دول أميركا الجنوبية الست: الأرجنتين، بوليفيا، الأكوادور، باراغواي، الأوروغواي وفنزويلا اقتراح الرئيس الفنزويلي **هوغو شافيز** القاضي بإنشاء بنك باسم «بنك الجنوب» ليكون البديل بالنسبة لهم عن البنك الدولي وبنك التنمية الدولي.

وقد جرى توقيع البيان التأسيسي في مقر الحكومة الأرجنتينية بحضور رؤساء الدول المشاركة.

وتقرر ان يكون المقر الرئيسي للبنك في كاراكاس بينما يكون له فرعان في بوينوسيرس ولا باز.

التغيير والإبتكار هدفان جديدان من بنك برقان

جوناثان لايون: حصدنا تصنيفات وجوائز من أكبر المؤسسات العالمية



بمناسبة الذكرى الثلاثين لتأسيسبنك برقان BURGAN BANK أعلن الرئيس التنفيذي للبنك جوناثان ديفيد لايون عن إطلاق الهوية والشعار الجديدين للبنك، وذلك انسجاماً مع سعيه لاعتماد التغيير والابتكار باستمرار وهما العنصران المهمان اللذان أديا الى نجاحه حتى اليوم، كما وان البنك يعتبر خطوته الجديدة محطة هامة يتطلع عبرها نحو مستقبل مشرق.

أحدث البنوك في دولة الكويت

وقال **لايون** ان بنك برقان تابع لشركة المشاريع الكويتية القابضة «كيبكو»، التي تمتلك فيه حصة تبلغ نسبتها ٥٠,٧٩٪، وقد جاء رفع نسبة مساهمة الشركة في البنك إيماناً منها بالفرص الواعدة أمام البنك، الذي بات واحداً من بين أحدث البنوك التجارية في دولة الكويت، وقد اكتسب في أعقاب تأسيسه عام ١٩٧٧ دوراً ريادياً في قطاعات مصرفية منها الاستهلاكية والخدمات المتفرقة، وقطاع الشركات، والاستثمار من خلال عروض منتجات مبتكرة وقنوات تعامل متقدمة تكنولوجياً. وقد واصل تحسين أدائه عبر العقود الثلاثة الماضية من خلال تطبيق هيكلية عوائد موسعة ونوعية أصول جيدة ومصادر تمويل متنوعة وقاعدة رسملة قوية. ولفت لايون الى ان تبني خدمات فائقة الاتقان وتكنولوجيا فائقة التطور منح البنك وضعاً يمكنه من رسم اتجاهات السوق في هذا القطاع المصرفي الهام في السوق المحلي. كما انه يتمتع حالياً بانتشار واسع من خلال شبكة الفروع المؤلفة من ١٩ فرعاً وما يزيد على ٧٤ جهاز سحب آلي في الكويت.

قيم حقيقية

وقال **لايون** انه تم ابتكار الاسم التجاري على أسس قيم حقيقية من الثقة والالتزام والتفوق والتقدم لتحقيق المعايير العالية وعلى رأسها شعار «عملاؤنا في مقدمة اهتماماتنا» الذي كان أساس تطور منتجاتنا وخدماتنا، التي عززتها دعاماتنا الثلاث في الابتكار التكنولوجي وكفاءة الطاقم وخدمة العملاء. إننا ملتزمون بتوفير تجربة مصرفية متطورة.

تصنيف وجوائز عالمية

وختم **لايون** بأن بنك برقان نال العديد من التصنيفات والجوائز المتميزة لمرات عديدة ولا يزال حتى اليوم البنك الوحيد في دول مجلس التعاون الخليجي الحائز شهادة الأيزو العالمية ٩٠٠١ : ٢٠٠٠ في كل قطاعاته المصرفية. كما انه البنك الوحيد في الكويت الفائز بجائزة بنك



جوناثان لايون يلقي كلمته وظهر الى يمينه فادي مطر



فهد الرشيد يقدم السيد لايون

JP MORGAN CHASE التقديرية للجودة للسنة التاسعة على التوالي، نظراً لحفاظه على أعلى معايير النوعية والكفاءة والفعالية أثناء إجرائه عمليات التداول الخارجية، علاوة على اختياره «أفضل بنك محلي خاص للخدمات الشخصية» بالكويت في مسح مجلة يوروماني السنوي الرابع للعام ٢٠٠٧ عن فئة المصارف الخاصة. بالإضافة الى ذلك، تم منحه وللسنة الثانية على التوالي، الجائزة التقديرية من كوميرزبنك COMMERZBANK لحفاظه على أعلى معايير الجودة والفعالية والاعتمادية أثناء إجراء تعاملات التداول باليورو أيضاً.

تصنيف A

وكان أداؤنا المالي المتطور باطراد، موضع تقدير الخدمات التصنيفية لمؤسسة STANDARD & POOR'S التي عدلت نظرتها الى بنك برقان من مستقر الى إيجابي، بالإضافة الى تأكيدها التصنيف الائتماني للبنك الطويل الأمد BBB + والقصير الأمد A-2.

علاوة على ذلك، قامت الخدمات الاستثمارية في موديز MOODY'S بترقية تصنيف قوة البنك المالية (FSR) من +D الى C - في مطلع هذا العام. وقدرت كابيتال انتليجنس (CAPITAL INTELLIGENCE) أيضاً منزلتنا المالية المحسنة فرفعت قوة تصنيفنا المالية من BBB الى A-، وتصنيف التداول الأجنبي القصير الأمد على A2 وتصنيف التداول الأجنبي الطويل الأمد من BBB الى A -.

صندوقان أسلاميان

ورداً على سؤال حول إمكانية تقديم البنك الخدمات المصرفية الإسلامية، قال **لايون**: «لقد تقدمنا بطلب الى السلطات المختصة لإصدار صندوقين إسلاميين ولا نزال بانتظار الحصول على الموافقة»، مضيفاً انه لا يميل الى تسميتهما بهذا الاسم، بل باسم الصندوقين المطابقين للشريعة.

العميل هو المصدر الأول

وزع بنك برقان في العام الماضي ٧٠ في المئة نقداً، إذ كانت العوائد على السهم مرتفعة. وقال رئيس البنك **جوناثان لايون** الخبير المصرفي المحنك: إن بنوكاً عالمية مثل أتش اس بي سي واي ان جي أوصت بشراء سهمنا.

وقال **لايون** ان مجلس الإدارة يسعى الى وضع استراتيجية واضحة للتوسع خارج البلاد مع تركيزنا على تقديم أفضل الخدمات والتوسع محلياً.

ويؤمن **لايون** ان العميل هو المصدر الأول للاهتمام بالبنك وعلى هذا الأساس جاء في احد شعاراته «أنت دافعنا».

المؤتمر العالمي السنوي الرابع عشر للمصارف الإسلامية - البحرين

منصة فريدة لقادة المؤسسات المالية ناقشت سبل تعزيز نموها

المؤتمر يصدر تقرير التنافسية العالمية الجديد للمصارف الإسلامية



محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج



رئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف

المنامة (البحرين) سيمون شحاده وكارلا موريس نجيم

استضافت مملكة البحرين الشهر الماضي في فندق الخليج المؤتمر السنوي العالمي الرابع عشر للمصارف الإسلامية برعاية رئيس وزراء مملكة البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، وبدعم مميز من مصرف البحرين المركزي بعنوان «مواكبة التنافسية ودعم أسواق النمو العالمية الجديدة» بمشاركة حوالى اكثر من ٧٠٠ شخصية من أكثر من ٣٥ دولة من مختلف بلدان العالم.

وتضمنت لائحة المحاضرين أسماء شخصيات مالية ومصرفية وخبراء عالميين من عدة دول شرحوا وجهة نظرهم حول القضايا المتعلقة بالمصارف الإسلامية.

وخلال المؤتمر تم إطلاق تقرير التنافسية الجديد حول المصارف الإسلامية العالمية وقدمت جوائز لشخصيات ومؤسسات إسلامية بارزة.



من اليمين: حسين الميزة، عبد اللطيف جناحي وعدنان المسلم



الأمين العام لمجلس الخدمات المالية الإسلامية
البروفسور رفعت عبد الكريم



محافظة البنك المركزي الباكستاني
DR. SHAMSHAD AKHTAR



محافظ البنك الأندونيسي
برهان الدين عبد الله

الجلسة الإفتتاحية

الجلسة الإفتتاحية للمؤتمر بيومه الأول كانت بعنوان «العمران المالي والتنظيمي: تمكين نمو الصناعة واحتواء المخاطر». وقد تميزت بمشاركة متحدثين بارزين منهم محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج، رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف، محافظ البنك المركزي الأندونيسي برهان الدين عبد الله، أمين عام مجلس الخدمات المالية الإسلامية البروفسور رفعت عبد الكريم ومحافظة البنك المركزي الباكستاني الدكتور شامشاد اختار.

رشيد المعراج

دعا محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج في كلمة افتتاحية المصارف الى عدم التركيز على الأسواق العقارية وتمويل الموجودات والاهتمام وتوحيد الأنظمة الشرعية لكي تستطيع هذه المنتجات الإسلامية الحصول على القبول الدولي.

وقال المحافظ يبدو أن المصارف الإسلامية تركز على العقارات وتمويل الموجودات لكنها لم تتحرك نحو الأدوات المالية الأخرى في السوق الثانوية، وأن النمو في الصيرفة الإسلامية والأرباح المرتفعة التي حققتها المصارف في السنوات الخمس الماضية بالإضافة الى السيولة الوفيرة تعني ان المصارف الإسلامية لا تتنافس من أجل الحصول على الأموال أو الأفكار وأن النتيجة أننا نرى معظم المصارف الإسلامية بالأعمال والهيكلة نفسها.



من اليمين: عدنان يوسف، اشرف بسيسو ومحمد حسين



من اليمين: ماجد الرفاعي وديفيد بيس



من اليمين: هشام آل خليفة، عبد الرحمن الباكر وموسى شحاده



من اليمين: احمد البسام، عادل البعيجان ومحمد المطاوعة

كما قال ان التحدي الآخر الذي تواجهه المصارف الإسلامية يتمثل في ازدواجية مجالس الشريعة والأحكام، ما يؤدي الى عدم التأكد لدى الزبائن من بعض المنتجات التي تقدمها المصارف الإسلامية «لأن المنتجات المالية الإسلامية تحتاج الى مستوى جيد من التوافق لكي تحصل على القبول العالمي».

وأضاف: «نحن في مصرف البحرين المركزي ننظر، بالتعاون مع السوق المالية العالمية الإسلامية، الى وضع معايير محددة لبعض رؤوس الأموال وأسواق المنتجات المالية».

وبيّن المعراج ان المصرف لاحظ الحاجة الى الموارد البشرية المؤهلة ضمن المصارف الإسلامية، وخصوصاً ان المصارف تنمو بسرعة ومن الصعب على هذه المؤسسات الحصول على الموظفين المؤهلين، ولهذا فإن المصرف وبعض المؤسسات الإسلامية قامت بتأسيس صندوق الوقف لتقديم التمويل والمساندة الفنية.

وتم تأسيس صندوق الوقف الخاص بقيمة ٤,٦ ملايين دولار ويهدف الى تمويل ودعم البحوث والدراسات والتدريب في مجال العمل المصرفي الإسلامي في البحرين، ويهدف الى دفع العمل المصرفي الإسلامي الى الأمام في ظل المنافسة الشرسة مع المصارف التقليدية. و«صندوق الوقف» هو أول صندوق من نوعه يتم تأسيسه في المملكة التي تستضيف أكبر تجمع للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في الشرق الأوسط ويبلغ عددها نحو ٣٤، ويأتي ضمن جهود مؤسسة النقد لرفع مستوى تطور الصناعة المالية الإسلامية التي تشهد نمواً مطرداً وتوسيع بنيتها التحتية.

عدنان يوسف

تحدث رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية الإسلامية عدنان يوسف في كلمته عن حجم الإستثمارات العقارية التي دخلت البنوك الإسلامية في تمويلها في البحرين، بحيث وصل مؤخراً الى ١٠ مليارات دولار الأمر الذي يبين مدى القوة التي وصلت اليها المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل مشاريع ضخمة.



من اليمين: أنور خليفة السادة وخالد البسام



من اليمين: محافظة البنك المركزي الباكستاني SHAMSHAD AKHTAR، الشيخ ابراهيم خليفة آل خليفة وعبد الرزاق الخريجي



من اليمين: معتصم محمصاني وخضر تمساح



من اليمين: ناظم عماره وماجد القره داغي



من اليمين: باسل الحاج عيسى، د. عمر كمال، نور الصيرفي، جاسم عوض و JAMES CRACCO



من اليمين: عبد اللطيف محمد جناحي، حسين الخاجة وابراهيم ابراهيم



من اليسار: عابد الزيره، خالد نجيبي، خالد حمد والبرفسور رفعت عبد الكريم



من اليمين: خليل غنيم، د. محمد الموسوي وحسين إسماعيل



ناجي سويدان

وأوضح قائلاً: «نحن من البنوك الإسلامية التي تدعم المؤتمرات الإسلامية برعاية مصرف البحرين المركزي. ونرعى المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية منذ أكثر من ثماني سنوات وهو يشهد مشاركة نخبة من الشخصيات المالية، ما يدل على نجاح المؤتمر بكل المقاييس.

برهان الدين عبد الله

محافظ البنك المركزي الأندونيسي برهان الدين عبد الله ألقى كلمة اعتبر فيها ان هذه المناسبة تعتبر حدثاً مهماً يمكن ان يرسم لنا الطريق المستقبلي لبناء صناعة مصرفية وتمويلية إسلامية مرنة وقوية وناجحة. وأضاف عبد الله ان التطورات الأخيرة التي شهدها مجال الصيرفة الإسلامية والتمويل الإسلامي تعكس جهودنا الحثيثة لتقوية التعاملات الاقتصادية والمالية المتماشية مع أسس الشريعة الإسلامية.

د. شامشاد اختار

في كلمتها قالت محافظة البنك المركزي الباكستاني DR. SHAMSHAD AKHTAR ان صناعة الصيرفة الإسلامية لاقت استجابة من العالم ككل مع توجه العديد من الدول ذات الأسواق الإقتصادية الناشئة بالتحول لمراكز حيوية للعمل المصرفي الإسلامي.

وأضافت اختار انه على الرغم من التحديات الكثيرة التي تواجه هذه الصناعة إلا أنه ينتظرها مستقبل واعد أكثر إشراقاً، وذلك لن يتأتى إلا من خلال تهيئة بنية تحتية مرنة ومتطورة قادرة على مواكبة آخر المستجدات المالية والمصرفية والإستثمارية.

البروفسور رفعت عبد الكريم

الأمين العام لمجلس الخدمات المالية الإسلامية البروفسور رفعت عبد الكريم أوضح في كلمته ان صناعة الصيرفة الإسلامية باتت تتطور بصورة غير مسبوقة إذا ما قورنت بفترة ولادتها قبل ٢٥ عاماً، وذلك مع قدرتها على مقاومة كل التحديات والمشكلات العالقة في الأسواق المحلية والإقليمية.



من اليمين: نادر ابراهيم وهاني فضايل



من اليمين: نيلة آل خليفة، احمد طيارة وعبد الحكيم المطوع



من اليمين: محمد بعدراني ويسرى عباس وظهر الزميل سيمون شحاده



من اليمين: محمد أيمن التاجر ومايكل بيه لي



إحدى جلسات العمل من اليمين: سهيل مسعود، د. عمر كمال، DAVID PACE وعبد الرزاق الخريجي



من اليمين: DUNCAN SMITH، SUSAN EDWARDS و HASSEEB SIDDIQUI



من اليسار: MARK WEBSTER، علاء أبو مغلي، MARTI FISH وحسين شرف

جلسات اليوم الأول

شارك في الجلسة الأولى كل من **عدنان المسلم** الرئيس والمدير التنفيذي لدار الإستثمار، و**عبد الرزاق محمد الخريجي** رئيس مجموعة تنمية الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك الاهلي التجاري السعودي، **ديفيد بايس** المسؤول المالي الرئيسي في يونيكورن انفستمنت بنك UNICORN INVESTMENT BANK، **د. عمران مروان كمال** نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة الإستثمار في مصرف السلام - البحرين، و**سهيل مسعود** رئيس الخدمات المصرفية الإسلامية لمجموعة سامبا المالية SAMBA. وقد تمحورت النقاشات حول قضايا رئيسية تمثلت في تقييم التطوير المستقبلي لصناعة التمويل الإسلامي والوصول بالعمليات المصرفية الإسلامية الى العالمية، وكذلك المكونات الرئيسية للنجاح في الأسوق الجديدة واكتشاف مصادر جديدة للنمو.

تقرير ماكنزي

ولاحقاً خصصت جلسة لإطلاق تقرير «ماكنزي لتنافسية البنوك الإسلامية لعام ٢٠٠٧/٢٠٠٨» وتحدث عنه **أفاق خان** الرئيس التنفيذي للخدمات المصرفية الإسلامية في الذراع الإسلامي لستاندرد تشارترد «صادق»، وتناوله بالتفصيل كل من **أوزجور تانريكولو وكريس فيجي**، الشريكان في ماكنزي آند كومباني. ومن بين النقاط التي تمت مناقشتها عملية تطوير الأداء التنافسي للمصارف الإسلامية الرائدة وتوجهات إدارة الأصول وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، بالإضافة الى تقييم النمو الكامن للمصارف الإسلامية في آسيا.

تحديات الخدمات المالية الإسلامية

وكذلك خصصت جلسة للتحديات التي تواجه الخدمات المالية الإسلامية وقد شارك فيها **GEERT BOSSUYT** رئيس منطقة الشرق الأوسط في DEUTSCHE BANK، **جهاد العلوي** رئيس الخدمات الإسلامية بنك مسقط، **آلان رعد** رئيس المؤسسات المالية في MERRILL LYNCH، SAFDAR ALAM نائب المدير J P MORGAN، **مسعود طيابجي** المدير الإداري التنفيذي لبنك اثمار الذي تحدث عن المنافسة المتزايدة بين المصارف العاملة في قطاع الأعمال المصرفية بالجملة.

أما **أشرف بسيسو** المدير العام لشركة سوليدرتي فقد تحدث عن التحديات التي تواجهها صناعة التكافل (التأمين الإسلامي).

دعم التمويل والصيرفة الإسلامية

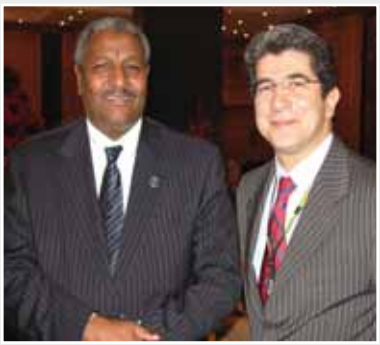
وشهد المؤتمر جلسة مستديرة خصصت للتركيز على مقومات دولة من الدول البارزة في دعم التمويل والصيرفة الإسلامية بمشاركة لجنة



من اليمين: محافظ البنك المركزي البلجيكي GUY QUADEN، محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج ومحافظ بنك أندونيسيا برهان الدين عبد الله



من اليمين: نبيل القتان، فرهاد سروش ومنى الأحدب



من اليسار: مصدق ملك والياس شديد


عدنان المسلم
يلقي محاضرته


مايكل شاهين
يلقي محاضرته



أشرف بسيسو
يلقي محاضرته


أحمد عباس
يلقي محاضرته


د. صلاح الدين سعيد
يلقي محاضرته


من اليسار: سهير عجاوي
و BERNARD WEYMULLER


من اليمين: د. صلاح الدين سعيد، حسن شريف،
هاني المسقطي ومصدق طه الملك


من اليسار: خالد الخياط
والزميل سيمون شحاده

من الخبراء الدوليين الذين يمثلون أسواق النمو الجديدة بالنسبة للخدمات المصرفية الإسلامية مع التركيز على المملكة المتحدة وجنوب أفريقيا وآسيا وأميركا الشمالية. وسلطت الحوارات الضوء على أسواق النمو الدولية التي تخدم الصناعة المصرفية. وترأس الحوارات كل من **محمد باراشا**، نائب الرئيس التنفيذي والمستشار العام في بنك السلام – البحرين، وكان من بين المشاركين في الجلسة **ريتشارد توماس**، المدير الإداري لبيت السندات العالمي المحدود (المملكة المتحدة) ورئيس اللجنة الفرعية لخدمات التمويل الإسلامي في مؤسسة التجارة والإستثمار البريطانية، **أحمد مولى** المدير الإداري في مجموعة أبسا للخدمات المصرفية الإسلامية في جنوب أفريقيا، **نور الرحمن عابد**، الشريك الإداري للضمان ولخدمات الأعمال الاستشارية في شركة إرنست آند يونغ، الشرق الأوسط، **عبدي شايسته** الوكيل الشريك في مؤسسة كينغ أند سبولدنغ إل. إل. بيه، **وأرجي جافنكار** الشريك الرئيسي في مؤسسة ماكينزي آند كومباني.


من اليمين: عبد الله الزامل وعلاء أبو مغلي

الإقبال على التمويل الإسلامي

أما جلسة التركيز على الدولة فقد سلطت الضوء على الإقبال الكبير على التمويل الإسلامي في دول غير مسلمة، وكذلك المبادرات الرئيسية الحالية في أسواق صاعدة رئيسية في مجال التمويل الإسلامي، إضافة الى أطر العمل التنظيمية التي تم وضعها بهدف تطوير الصناعة المصرفية بما يعزز العمليات المصرفية الجديدة في المملكة المتحدة، جنوب أفريقيا، آسيا وأميركا الشمالية.

جلسات اليوم الثاني

أكد الخبراء الذين عكفوا على مناقشة جلسات اليوم الثاني ان التحدي الرئيسي الذي تواجهه المؤسسات المصرفية الرائدة هو توجيه المصارف المالية وتركيزها على الأسواق والقطاعات التي تتميز بقدرات كبيرة من فرص النمو.


من اليمين: صلاح نور الدين، مهدي أمجد، إحسان
عباس وبعض المشاركين


من اليمين: معتصم محمصاني
وصلاح زين العابدين



اجدى جلسات العمل من اليسار: مايكل شاهين،
فارس مراد و OLAF RANSOME



من اليسار: حسن حساني، بسام أبو مغلي وزهرة حرم



من اليسار: حسين فخري ووفؤاد تقي خلال إحدى ورشات العمل



من اليمين: عبد الحكيم الخياط، عصام المحميد وصلاح نور الدين



من اليمين: أيمن عبد الله، د. هالة رضوان، احمد عبد الغفار وأسامة خلفان



من اليمين: محمد حسين وعبد الحكيم المطوع

القادة والاستراتيجيات الرابحة

وجاءت الجلسة الأولى للمؤتمر تحت عنوان «القادة والاستراتيجيات الرابحة» حيث تمت مناقشة الابتكارات الجديدة في التمويل الإسلامي والتحديات القائمة. وشارك في النقاشات كل من **مايكل شاهين** المدير والمسؤول العالمي لتوزيع العمليات المصرفية الإسلامية في كريديت سويس CREDIT SUISSE ، و**فارس مراد** المدير والمسؤول العالمي عن الإستثمار الإسلامي في كريديت سويس، و**أولاف رانسوم** مدير الخدمات الرئيسية ومسؤول تطوير الأعمال في كريديت سويس، زيوريخ.

العمليات المصرفية الخاصة

وركزت جلسة «العمليات المصرفية الخاصة بالشركات والإستثمارات وتحديد الموجة التالية من الصفقات الكبيرة» على ضرورة اكتشاف التوجهات الرئيسية في أسواق العمليات المصرفية الخاصة بالشركات والإستثمارات، وآخر التطورات في أسواق المال الإسلامية مع التأكيد على أهمية الصكوك في الصناعة المصرفية الإسلامية.

وركز المؤتمر كذلك على سوق العمليات المصرفية الخاصة بالأفراد، وقام بتحليل لعملية تطوير المنتجات المصرفية والقدرات التشغيلية لقادة الصناعة المصرفية بهدف الفوز بفرص النمو في القطاع المصرفي.

المنتدى المفتوح للشريعة والأعمال

وخلال المنتدى المفتوح للشريعة والأعمال، قام علماء ومصرفيون معروفون بمناقشة التحديات والسبل الممكنة للتصدي لها في إطار الشريعة الإسلامية بما يضمن التوافق بين الإجراءات المصرفية والفتاوى الشرعية. كما ناقش الحضور مسألة قلة العلماء المتخصصين في الجمع بين الخبرة في العمليات المصرفية من جهة والعلم الشرعي من جهة أخرى.

وفي هذا الإطار قام **تشيا دير جوين** مدير السياسات التأمينية في الهيئة السنغافورية النقدية بعرض تجربة السوق المصرفي السنغافوري وبمناقشة المخاطر واللوائح الخاصة بالمصارف الإسلامية. ووصف **تشيا دير** سنغافورة بأنها مركز عالمي رئيسي في مجال العمليات المصرفية الخاصة بالشركات بأصول مصرفية تصل الى ٨٨٠ مليار دولار أميركي في سوق الدولار الآسيوي، وأنها مركز محوري لإدارة الثروات بمبالغ تصل الى ٦٠٠ مليار دولار (بمعدل نمو يتراوح بين ٢٠ و٣٠٪ خلال الأعوام الخمسة الماضية). وأشار «تشيا دير» الى ان قيمة الصناديق العقارية الإسلامية في سنغافورة تصل الى ١,٣٥ مليار دولار. ■



من اليمين: معتصم محمصاني وموسى شحاده

ختام المؤتمر

في ختام المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية قام **سمير عابدي** الشريك في إرنست أند يونغ البحرين ورئيس مجموعة الخدمات الإسلامية بإدارة الجلسة الختامية لأعمال المؤتمر، حيث ركزت الجلسة والتي كانت بعنوان «الأداء والنمو وفرص المستقبل» على أربعة عناوين رئيسية يتم تداولها باستمرار، وهي أولاً النمو العالمي لصناعة المصارف الإسلامية والتوجهات العامة لإدارة الأصول وأزمة الرهن العقاري التي لا تزال تلقي بظلالها على أسواق المال العالمية، إضافة الى تحدي إيجاد حلول توافقية بين مقومات الصيرفة ومعايير وشروط الشريعة الإسلامية.

وقد شارك عدد من المتحدثين بالإجابة عن العديد من الأسئلة التي طرحت خلال الجلسة وقد شملت قائمة المتحدثين الدكتور **عمر مروان كمال** نائب الرئيس التنفيذي لمصرف السلام، و**أفاق خان** المدير التنفيذي لخدمة صادق، ذراع الخدمات المالية الإسلامية لبنك ستاندرد تشارترد، والسيد **لاكشامانان** المدير التنفيذي لمؤسسة «سكانا» لحلول الإسكان الشاملة، و**حمد حسن** المدير التنفيذي لبنك إي بي سي (ABC) الإسلامي و**سعد رحمان** مدير الخدمات الإسلامية ببنك كاليون.

عبدالله سليمان الراجحي يفوز بجائزة المصرفي الإسلامي لعام ٢٠٠٧

بيت التمويل الكويتي يفوز بجائزة التميز المؤسساتي وعدنان المسلم يفوز بجائزة الريادة المصرفية



محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج يتوسط الفائزين ويظهر الى يمينه عبد اللطيف الراجحي وعبد الحكيم الخياط والى يساره عدنان المسلم

أقام بنك «جي بي مورغان» حفل عشاء للمشاركين في المؤتمر تم خلاله توزيع «جوائز الصناعة المصرفية الإسلامية» والتي تمنح كل عام تكريماً لأشخاص ومؤسسات ساهموا بشكل فعال في تطوير الصناعة المصرفية في المنطقة.

وقد فاز **عبد الله سليمان الراجحي**، الرئيس التنفيذي لبنك الراجحي بجائزة المصرفي الإسلامي لعام ٢٠٠٧.

جائزة الريادة المصرفية

وفاز السيد **عدنان المسلم**، الرئيس والمدير الإداري لدار الإستثمار بجائزة الريادة المصرفية لعام ٢٠٠٧ لمساهمته البارزة في العمليات المصرفية الإسلامية. وتأتي هذه الجائزة تكريماً لشخصية رئيسية كان لها صفات ريادية قوية وكان لها أثر استراتيجي في عمليات المصارف والتمويل الإسلامي. وفي هذا السياق تأتي جائزة الريادة المصرفية تتويجاً لنجاح السيد المسلم في توسيع وتنمية دار الإستثمار وإطلاقه لبنك دار الإستثمار مؤخراً في البحرين وكذلك لإتمامه صفقة آستون مارتين الناجحة التي أخذت التمويل الإسلامي الى آفاق جديدة.

جائزة التميز المؤسساتي

أما جائزة التميز المؤسساتي لعام ٢٠٠٧ فقد جاءت من نصيب بيت التمويل الكويتي KFH، وتأتي جائزة التميز المؤسساتي اعترافاً بجهود مؤسسة مصرفية تميزت في معايير الأداء الرئيسية حسبما يوضحه تقرير التنافسية السنوي الذي ينشره المؤتمر. كما تم توظيف معايير أخرى لتحديد الفائز بهذه الجائزة منها التميز على مستوى الريادة والتوجه الاستراتيجي العام للأعمال المصرفية الإسلامية والتمويل الإسلامي للمؤسسة. وقال **عبد الحكيم الخياط**، مدير عام بيت التمويل الكويتي: «إن التأكد من أعلى مستويات الجودة في كل ما نقوم به سواء من حيث المنتجات التي نطرحها أو الخدمات التي نقدمها أو العمليات والإجراءات التي نتبعها، هو على قمة الأهمية بالنسبة الى بيت التمويل الكويتي – البحرين. وإن فوزنا بهذه الجائزة المميزة، هو من دون شك شهادة على التزام كل فرد منا بتقديم أعلى المستويات وهو ما نؤمن به جميعاً في بيت التمويل الكويتي – البحرين».

العالمية لخدمات الدفع الألكتروني UPS تضيء في سماء المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية



أنتصار السويدي
UPS



أسامة موسى
UPS

انتصار السويدي: نعمل على جعل خدمات الدفع الألكترونية أكثر سرعة وأمان

أسامة موسى: نتوسل تكنولوجيا EMV للحد من عمليات التزوير

برزت «العالمية لخدمات الدفع الألكترونية UPS » خلال فعاليات المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي أقيم في فندق الخليج – البحرين بين ٨ و١٠ الشهر الماضي، كشركة رائدة في مجال تقديم الخدمات والحلول لعمليات الدفع الألكترونية وفقاً لأحكام الشريعة.

وعقد المؤتمر برعاية البنك المركزي في البحرين ونخبة من الشركات الرائدة في عالم الخدمات المالية والمصرفية، وقد حمل لمشاركيه مجموعة من السمات والفوائد ذات القيمة المضافة مثل استراتيجيات القيادة والريادة في عالم المال واستراتيجيات الفوز.

وقد أعربت السيدة **انتصار السويدي**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة العالمية لخدمات الدفع الألكترونية ان الشركة تهدف الى دعم المؤسسات المالية في جميع أنحاء العالم لجعل خدمات الدفع الإلكترونية أكثر سهولة وسرعة وأمان. ونفتخر بأننا أحد رعاة المؤتمر ورائد من رواد الخدمات المالية والمصرفية في الأسواق العالمية.

وأضافت: ان المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية قد أتاح فرصاً كبيرة لإعطاء رؤية لمعرفة حاجات السوق وتوقعات العملاء في هذه الصناعة الفعالة التي جمعت بين الخدمات المالية وقادة التكنولوجيا لمعرفة آخر الابتكارات والتطورات في تكنولوجيا صناعة الخدمات المالية والمصرفية وبناء شراكات جديدة.

وبدوره أعرب مدير المبيعات في الشركة **أسامة موسى** ان العالمية لخدمات الدفع الألكترونية كونها وسيطاً مشتركاً بين المؤسسات المالية والمصارف وبين العميل، فأنها تسعى دائماً لتغطية الأسواق المالية حول العالم بخدماتها المتنوعة من تكنولوجيا EMV للحد من عمليات التزوير وغيرها من الخدمات الأخرى المتنوعة.. وأضاف ان المؤتمر يعتبر فرصة ممتازة للشركات والمؤسسات في عالم المال لمناقشة سلسلة خدمات الوساطة في هذه الصناعة.

ويذكر ان الشركة العالمية لخدمات الدفع الألكترونية هي شركة رائدة في مجال توفير حلول الدفع الألكتروني والخدمات المصرفية للبنوك ولقطاع التجزئة بصورة تؤمن الدقة والشفافية وسهولة نقل المعلومات وانسيابيتها، فضلاً عن تمتعها باستراتيجية مبتكرة للاستثمار التكنولوجي طويل الأمد.. عبر جعل عملية شراء السلع والخدمات عملية سهلة وآمنة لكافة مستخدميها من أفراد وشركات في جميع أنحاء العالم وباستخدام أساليب دفع مختلفة، بالإضافة الى الخدمات والحلول التي تقدمها الشركة وتشمل تجهيز المعاملات والخدمات والقيام بعمليات الخصم المباشر والدفع المرن والبطاقات مسبقة الدفع وبطاقات الرواتب، فضلاً عن إجراء المعاملات البنكية وعمليات الدفع عن طريق جهاز الهاتف النقال وخدمات أخرى من بينها إدارة العمليات والتحصيل وإدارة المخاطر.

معرض مرافق للمؤتمر

افتتح نائب محافظ مصرف البحرين المركزي أنور السادة معرضاً مرافقاً للمؤتمر عرضت فيه المصارف الإسلامية وشركات التمويل وشركات التأمين وشركات تقنية المعلومات ووسائل إعلام عربية وأجنبية خدماتها ومشاريعها المستقبلية.

«البيان الإقتصادية» عادت بهذ اللقطات:



من اليمين: أنور خليفة السادة، أشرف الغمراوي، شرف خواجه ومحمد جناحي (جناح مجموعة إثمار)



من اليمين: بسام أبو مغلي، حسن حساني، احمد عبد الغفار، ماجدة علوي، زهرة حرم، مهى جويسر وحبيب السيد (جناح مجموعة البركة المصرفية)



من اليسار: سامر عيد، هيثم عبدو، خالد السعيد، عبد الناصر دهبور وعبد الكريم الثويني (جناح ITS)



من اليمين: خالد العشار، احد المشاركين، أسامة موسى، خالد البسام، أنور خليفة السادة، حسين الميزة وسعد الدكالي (جناح UPS)



من اليمين: خالد البسام، أنور خليفة السادة وخالد خياط (جناح بنك البحرين الإسلامي)



من اليمين: أنور خليفة السادة، عبد الحكيم خياط وعابد الزيرة



من اليمين: مايكل شاهين ومحمد قعيق (جناح CREDIT SUISSE)



من اليمين: حسين فخري، احد المشاركين، أنور خليفة السادة ومنصور الأنصاري (جناح مصرف الريان)



من اليمين: JOHN WEGUELIN، DANIE MARX، أسامة خلفان و TOBY LANYON (جناح EIIB)



من اليمين: ديفيد بيس وماجد الرفاعي
(جناح يونيكورن)



من اليمين: محمد المطاوعة
(جناح بنك البركة الإسلامي)



من اليمين: ابراهيم آل خليفة وعدنان المسلم
(جناح دار الإستثمار)



من اليمين: غياث سميح الدين، سهيل مسعود
وغضنفر بيج (جناح SAMBA)



من اليمين: حسين الميزة وأنور خليفة السادة
(جناح مصرف السلام)



من اليمين: مي الجشي، رائدة الخليفات وأمي ويلر
(جناح UNICORN)

الشركة الإسلامية للتأمين
Yemen IsIamic Insurance Company

تأمين تعاوني بمفهوم إسلامي

الأعمال التي تمارسها الشركة :
- التأمين البحري .
- تأمين السيارات .
- تأمين الحريق والأخطارالإضافية..
- التأمين الهندسي .
- تأمين التكافل الجماعي والفردي.
- تأمين المنازل الشامل .

تأمين الحوادث العامة وتشمل :
١ - تأمين خيانه الأمانه لأمناء الصناديق.
٢ - تأمين النقود .
٣ - تأمين كسر الزجاج.
٤ - تأمين الحوادث الشخصية .
٥ - تأمين المسؤليه المدنية.
٦ -تأمين إصابات العمل .
٧ - تأمين المسافرين .

يداً بيد إلى بر الأمان الشرعي

الجمهورية اليمنية - صنعاء - شارع القصر - جوار السفارة الصينية - مبنى ناصر زياد -تلفون : ٢٨٤١٩٣ - ٠١
عدن ٢٤٤٢٨٠ - ٠٢ / تعز ٢٥٨٨٨١ - ٠٤ / الحديدة: ٢٠٦٩٦٧-٠٣ / المكلاء - ٣٠٤٩٠٧ -٠٥ / فاكس :٢٨٦٥٠٣ / ص-ب : ٥١٤٥
E- mail: yiic@y.net.ye

اكرم شديد (رئيس المجلس الاعلى للجمارك):
تواجد ممثلين للوزارات المعنية ومعهد البحوث الصناعية في المراكز الجمركية يساهم في تسريع إتمام المعاملات وتسليم البضائع الى التجار والمستوردين



قال اكرم شديد رئيس المجلس الاعلى للجمارك ان الاجراءات الجمركية التي اتخذت على اثر الاحداث العسكرية في مخيم نهر البارد والتي ادت الى اقفال الحدود الشمالية بين لبنان وسوريا، ساهمت في تخفيف حدة ازمة العبور عبر بوابتي المصنع والقاع. وكشف عن خطة تمتد حتى العام ٢٠١٠ لربط المراكز الجمركية كافة الكترونيا بالادارة والمجلس الاعلى. واضاف ان نسبة مرور البضائع المستوردة عبر الخط الاخضر ارتفعت الى حدود الـ ٧٠ بالمئة. واكد أن التأخير الحاصل في انجاز المعاملات الجمركية وتسليم الارساليات للتجار عائد الى التدابير المتخذة من قبل معهد البحوث الصناعية، للكشف على نماذج البضائع المستوردة للتأكد من مواصفاتها. وجدد مطالبته بوجوب تواجد ممثلين عن الوزارات المعنية ومعهد البحوث الصناعية في المراكز الجمركية للاسراع في اتمام المعاملات.

وأشار الى ان المجلس الاعلى حقق انجازات مهمة خلال العام ٢٠٠٧، في مقدمها تطبيق تعرفة منظمة الجمارك العالمية كهيكلية موحدة، مع ترك صلاحية تحديد الرسوم للدولة. اضافة الى ابرام مذكرتي تفاهم في مجال التعاون لمكافحة التهريب. وأكد ان الرقابة اللاحقة التي تقوم بها ادارة الجمارك اثبتت فعاليتها. وختم شديد الى ان اهم المشاريع المستقبلية للمجلس الاعلى للجمارك استكمال المكننة وسد النقص في عديد العناصر والموظفين والتجهيزات كافة.

■ قدر لبنان أن يشهد كل عام أزمات سياسية حادة وأحداثاً أمنية خطيرة، ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة. كيف تعامل المجلس الأعلى للجمارك مع هذه الأوضاع الاستثنائية وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– على أثر الأحداث العسكرية التي حصلت في مخيم نهر البارد، وما تبعها من إقفال الحدود البرية الشمالية بين لبنان وسوريا، انحصرت حركة انتقال البضائع عبر بوابتي المصنع والقاع. ومن جهتنا بادرنا الى القيام بإجراءات وتدابير للتخفيف من حدة الأزمة، فعززنا الكوادر العسكرية والمدنية بالعناصر ومددنا دوام العمل وهو لا يزال سارياً حتى اليوم. على صعيد آخر افتتحنا الباحة الشمالية على الحدود في نقطة المصنع لاستيعاب الحركة المستجدة، وبهذه الإجراءات توصلنا الى معالجة الوضع جمركياً.

■ أي أصبح مشروع المكننة الشاملة لكافة المراكز الجمركية البحرية والبرية والجوية؟

– نحن في طور تحضير البنية التحتية لربط المكاتب الحدودية ألكترونياً بالمركز الرئيسي في بيروت، فبتاريخ ٧/ ١١/ ٢٠٠٧ تم ربط مكتب الجمارك في القاع بالشبكة الرئيسية، بعدما كان قد تم ربط مكتب بيروت بالمركز الآلي بواسطة ألياف بصرية، ويعمل حالياً على ربط مركز الجمارك في صيدا بالمركز الرئيسي أيضاً، إسوة بمركز المصنع الذي سبق كل المراكز للحاجة الملحة فيه، وكل هذه الخطوات إنما هي من ضمن خطة تمتد حتى سنة ٢٠١٠ تاريخ ربط كل المراكز بالمديرية العامة وبالمجلس الأعلى. الى ذلك بدأنا الاستعانة في عمليات التفتيش بالسكانر في مرفأ بيروت ونقطتي المصنع ومطار بيروت، ومن المنتظر قريباً اطلاق العمل به على معبر العبودية في الشمال ووفق معايير محددة كما في خطي مرور البضائع الأخضر والأحمر.

■ ثمة احتجاج من التجار على تمرير حاويات الغروباج على «السكانر» مع انها تخزن بعد تفريغها مباشرة في المستودعات المرفئية؟

– ثمة اعتبارات يجدر أخذها بالاعتبار تتعلق أحياناً بالحاوية نفسها وليس ببضائع الغروباج، ثم ان «السكانر» ومنذ البدء باستخدامه أعطى نتائج جيدة بضبطه عمليات تهريب كبيرة، ومنها سيارة المخدرات الأخيرة والتي تعتبر من الأكبر في تاريخ لبنان والشرق الاوسط.

■ حالياً، ما هي نسبة مرور البضائع المستوردة عبر الخطين الاحمر والأخضر؟

– حدثت بعض التطورات الايجابية لجهة الآلية المعتمدة في مرور البضائع المستوردة عبر الخط الاحمر، حيث اصبح عشوائيا للبضائع الداخلة الى لبنان بموجب اتفاقيات موقعة مع الدول العربية، وبالتالي فإن نسبة المرور بالخط الاخضر ارتفعت الى حدود ٧٠ بالمئة.

■ لا يزال التجار والمستوردون يشكون من التأخير في انجاز المعاملات واستلام ارسالياتهم. ما هي الاجراءات المتخذة لتسريع هذه المعاملات؟

– ان التأخير في انجاز المعاملات وتسليم الارساليات للتجار والمستوردين عائد الى عراقيل لا علاقة لإدارة الجمارك بها، لقد تبين ان التدابير المتخذة من قبل معهد البحوث الصناعية للكشف على نماذج البضائع المستوردة للتأكد من مواصفاتها، هي السبب المباشر لهذا التأخير، وقد رفعنا الى مجلس الوزراء كتابا شرحنا فيه حقيقة التأخير الحاصل بينما المطلوب تسهيلات قصوى للتجار والمستوردين. وقد طلب مجلس الوزراء تشكيل لجنة تضم ممثلين عن ادارتي مرفأ بيروت وادارة الجمارك ومعهد البحوث الصناعية لوضع الآلية المناسبة لتسريع اجراءات الكشف والمعاينة، وحتى اليوم لم يسمّي معهد البحوث الصناعية ممثله في اللجنة، بينما كنا مع ادارة المرفأ اول المبادرين الى تسمية ممثلينا فيها.

وكنا اقترحنا تواجد ممثلين عن وزارات الزراعة والصحة والدفاع والداخلية والصناعة ومعهد البحوث الصناعية في المراكز الجمركية، لمنح التأشيرات المطلوبة او اخذ النماذج وذلك لإتمام المعاملات بالسرعة المطلوبة.

■ ما هي أهم الإنجازات التي تمكن المجلس الأعلى للجمارك من تحقيقها في العام ٢٠٠٧؟ وما هي الصعوبات والعراقيل التي واجهها ومنعته من إنجاز أهدافه؟

– حصيلة الجهد الذي قمنا به خلال العام ٢٠٠٧ كانت ١٦٠ جلسة وإصدار ٤٠٦٠ قرارا يتعلق

بعضها بمعالجة ملفات التجار والمستوردين، وبعضها الآخر له علاقة بالادارة. ومن أهم انجازات المجلس الاعلى تطبيق تعرفة منظمة الجمارك العالمية كهيكلية موحدة مع ترك صلاحية تحديد الرسوم للدولة. الى ذلك وضعنا آلية لكيفية استعمال البطاقة الدبلوماسية لشراء السلع من السوق الحرة في المطار والمنطقة الحرة في المرفأ، بدلا من البيان السياسي الصادر عن السفارات المعنية والعاملة في لبنان. كما وضعنا آلية لدخول السيارات المعدلة وفق وجهة الاستعمال، وقد رفعنا كتاباً الى مجلس الوزراء بهذا الصدد على ان تؤخذ وجهة الاستعمال الموضوعة من قبل الشركة المصنعة توخيا للسلامة العامة.

ومن انجازاتنا ايضا ابرام مذكرتي تفاهم مع شركتي «فيليب موريس» و«بريتش اميركان توباكو» في مجال التعاون لمكافحة تهريب التبغ وتزويده، اضافة الى الغاء العمل بقرار ختم ورق اللعب المستورد. وكان آخر انجاز حققه المجلس الاعلى هو مساهمته في صدور القرار المشترك من قبل وزارتي المالية والخارجية والمغتربين بإلغاء التأشير القنصلي والرسوم المتوجبة عنه، وذلك اعتبارا من الاول من شهر كانون الاول من العام ٢٠٠٧. اما لجهة الصعوبات والعراقيل فلم يعترضنا اي منها، باستثناء ما عكسته الاوضاع التي تعيشها البلاد من تأخير في إتمام الانجازات.

■ منذ سنوات ونحن نسمع ان هناك نقصاً بعدد العاملين في السلك العسكري والمدني في الجمارك مما انعكس سلباً على معاملات ومصالح المواطنين. ماذا فعلتم لتغطية هذا النقص؟

– نواجه نقصاً شديداً في عديد الموظفين من السلكين المدني والعسكري، وكنا أجرينا مباراة للمراقبين المساعدين لكن أسباباً حالت دون تعيينهم لغاية الآن. ثم ان امتحانات الترقية وبعض التعيينات تتطلب مراسيم من مجلس الوزراء، حتى اننا لم نستطع تعيين خفراء. والنقص متفاوت بحسب السلك والفئات، فالملاك العسكري يعاني نقصاً بنسبة ٥٠ في المئة، والمدني في موظفي الفئة الثانية ٤٥ في المئة، وفي الفئة الأولى ٥٠ في المئة، وفي الفئة الثالثة ٣٠ في المئة، وفي الرابعة ٤٠ في المئة. والمطلوب بعد هذا العرض سد النقص لأهمية الترابط الوظيفي والخبرة الضرورية التي يجب توافرها بالموظف، ومنعاً لتراجع الخدمات.

■ الكل يتحدث عن بضائع مهربة تدخل الى لبنان. ما صحة هذه الأخبار وماذا اتخذتم من إجراءات لمكافحة هذا التهريب؟

– المديرية العامة هي من يتولى مكافحة التهريب وفق المبادئ العامة المعمول بها في دول العالم، فإلى جمع المعلومات والرصد والقيام بدوريات، الى اكتشاف عمليات التهريب من خلال الرقابة اللاحقة والتي أثبتت فاعليتها.

■ ما هي المشاريع والخطط التي تعتزمون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟

– أهم مشاريعنا المستقبلية استكمال المكننة، مع تمنياتنا باكتمال عديد العناصر والموظفين والتجهيزات كافة، كما نأمل مباشرة مجلس الإنماء والإعمار بإنجاز المبنى الموحّد وبالسرعة المطلوبة، وعلى صعيد البيت الداخلي نأمل في تأليف حكومة جديدة تبادر الى تعيين عضوين أصيلين في المجلس الأعلى.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى تحسن الأوضاع العامة في البلاد، لا سيّما وان انعكاساتها ستكون إيجابية على تطورنا وبالتالي مواكبة متطلبات المواطنين. ■

٥ أعضاء جدد في مجلس نقابة وسطاء النقل



من اليمين: سمير سرياني، وليد لطوف، حبيب باسيل، يعقوب القيسي، المحامي انطوان سرياني، ادوار معلوف ونبيل خوري



من اليسار: روبير باولي، نبيل خوري، سمير سرياني، يعقوب القيسي ومروان شبلي

اسفرت انتخابات نقابة وسطاء النقل في لبنان لاختيار خمسة اعضاء جدد لمجلسها عن فوز السادة: يعقوب القيسي، روبير باولي، نبيل خوري، سمير سرياني ومروان شبلي بالمراكز الخمسة، لينضموا الى السادة: سمير شويري، اسمهان عبود، وليد لطوف، بيار بعيني وحبيب باسيل.

وقد قرر الاعضاء بالاتفاق مع وزارة العمل الاجتماع مطلع العام ٢٠٠٨ لانتخاب هيئة للمجلس.

تمنيات «البيان الإقتصادية» لقرائها بالعام الجديد

وصلتنا كمية من رسائل التهنئة بالأعياد المجيدة لدى الطوائف الإسلامية والمسيحية الكريمة ولمناسبة حلول العام الجديد.

وإذ نعتذر لعدم الرد على كل تهنئة على حدة، نظراً لعددها الكبير جداً نشكر مرسليها الكرام على مشاعرهم النبيلة الدائمة تجاهنا متمنين لهم سنة جديدة مليئة بالسعادة والصحة والازدهار.

أسرة البيان الإقتصادية

الى قراء «البيان الإقتصادية» الكرام هل تتسلّمون جميع الأعداد؟

يشكو بعض القراء من عدم وصول بعض الأعداد اليهم، ولما كان توزيع المجلة يتم في لبنان مقابل تواقيع المرسل إليهم، يمكننا فوراً معرفة السبب في حال عدم وصولها لمجرد إعلام القراء لإدارة المجلة هاتفياً على الرقم ٣٩٦٨٠٥ – ٠١ بعدم الوصول أو بتأخر التسليم.

أما بالنسبة لقرائنا في الخارج فإننا على اتصال دائم بإدارة ليبان بوست لإعلامها بكل شكوى. علماً ان اعدادنا المرسلة الى البلدان الأوروبية والأميركية تصل الى القراء بين ١٠ و١٢ من كل شهر.

فيرجى من القراء الكرام عدم التردد في إعلامنا عن عدم استلامهم لأي عدد من أعداد «البيان الإقتصادية» ليصار الى معالجة الأمر مع المسؤولين المختصين.

FAX: +961 1-396417 – E.MAIL info@albayanmagazine.com.

المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

الازمات السياسية والاحداث الامنية لم تمنعنا من تحقيق نمو جيد وانجازات مهمة في العام ٢٠٠٧



اعلن المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان الازمات السياسية الحادة والاحداث الامنية الخطيرة لم تمنع مرفأ بيروت من تحقيق نمو كبير بحركته الاجمالية وواراداته المرفئية وانجازات مهمة في العام ٢٠٠٧ . واضاف ان مشكلة ازدحام السفن وانتظار دورها للتلبيص ستُحل قريبا، وفور مباشرة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات استقدام الرافعات والآليات لتشغيل السفن التي ترسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ خارج حرم المحطة. واكد ان المشروع الطويل الامد والمتمثل بتطويل الرصيف رقم ١٦ حتى حدود نهر بيروت شمالا او لربطه بالرصيف رقم ١٢ جنوبا، سيساهم في تفعيل دور مرفأ بيروت في شرق المتوسط ويشجع شركات ملاحة جديدة لاعتماده مركزا لعمليات المسافنة. واوضح ان تنشيط العمل في المنطقة الحرة اللوجستية المستحدثة في المرفأ يتطلب استقرارا أمنيا وسياسيا لجذب الشركات الاجنبية للاستفادة من المستودعات الموجودة في المنطقة لتخزين بضائعها، ومن ثم توزيعها ونقلها الى البلدان المجاورة.

واشار الى ان الزيادة التي طرأت على تعرفات رسوم عمليات حركة المستوعبات لا تزال مدروسة ومحدودة مقارنة مع الارتفاع الكبير الذي تسجله اسعار المحروقات.

وقال قريطم اخيرا ان النتائج التي حققها المرفأ خلال العام ٢٠٠٧ هي الاكبر حتى اليوم.

لبنان بلد فريد في تكوينه

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– انا من القائلين ان لبنان بلد فريد في تكوينه وتطوره، وربما ليس هناك من بلد آخر في العالم يشبهه. فهذا البلد شهد عبر التاريخ حروبا وكوارث واحداثا خطيرة، لو حلت في دولة اخرى لكانت اندثرت واصبحت في خبر كان.

حققنا نموا كبيرا وانجازات مهمة

ومن خلال ممارستي لعملي في المرفأ كرئيس ومدير عام لهذا المرفق الخدماتي الاهم في لبنان والمستمرة منذ حوالى العشر سنوات، عايشت ازمات سياسية حادة واحداثا خطيرة وحربا ضارية. وقد تمكنت ادارة المرفأ من تجاوزها والتكيف معها. ولم يسجل المرفأ استثناء في العام ٢٠٠٧ حيث استطاعت الادارة ان تحقق نموا كبيرا وانجازات مهمة على مختلف الاصعدة.

مبالغة في عرض مشكلة ازدحام السفن

■ هناك تذمر وشكوى من عودة ازدحام السفن وانتظارها خارج الاحواض لحلول دورها للتلبيص، ماذا فعلتم لمعالجة هذا الازدحام؟

– لا انفي حدوث ازدحام للسفن خارج الاحواض في بعض الاحيان، ولكن هناك مبالغة في عرض هذه المشكلة واعطائها حجما اكبر مما تستحق، فمحطة الحاويات في مرفأ بيروت القادرة على استيعاب حركة الـ ٥٠٠ الف حاوية نمطية كحد اقصى سنويا، تمكنت بفضل الاجراءات والتدابير الاستثنائية التي اتخذناها من التعامل مع نحو مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧ ، علما ان غالبية السفن التي تؤم المرفأ اصبحت تباشر عملها بعد ساعات محدودة من وصولها ، والقلة منها تنتظر اكثر من ٢٤ ساعة خارج الاحواض لحلول دورها للتلبيص. وهذا شيء طبيعي ويحدث في معظم المرافئ العالمية.

نحن على تواصل مع قطاع النقل البحري

ولا بد من الاشارة الى اننا على تواصل مع قطاع النقل البحري لايجاد الحلول الناجعة للمشكلات التي يصادفها الوكلاء البحريون ومخلصو البضائع ووسطاء النقل خلال ممارسة نشاطهم في المرفأ.

حل جزئي لمشكلة الازدحام

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– ان هذا المشروع سيحل جزءا من مشكلة الازدحام فبعد تنفيذه سيصبح طول الرصيف رقم ١٦ في المحطة ٧٥٠ مترا مما يمكنه من استيعاب باخرتين عملاقتين طول الواحدة منها ٣٥٠ مترا وحمولتها ٩٥٠٠ حاوية نمطية او استقبال ٤ او ٥ سفن متوسطة الحجم في وقت واحد، اضافة الى تكبير مساحة المحطة وقدرتها الاستيعابية لخزن الحاويات.

ولكن هذا الحل يبقى موقتا ولن يكون بديلا عن الحل الذي يمكن المرفأ في المستقبل القريب من التخلص من مشكلة الازدحام بصورة نهائية، وبالتالي استعادة الميزة التي كان ينفرد بها في المنطقة والمتمثلة بقدرته على استقبال السفن وتشغيلها فور وصولها.

الحل الافضل بتفعيل العمل على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤

فالدراسات التي اعددناها اظهرت ان الحل السريع والامثل لمشكلة الازدحام الحالية هو بتفعيل الخدمات للسفن التي ترسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ خارج محطة الحاويات. لذلك وافق مجلس الوزراء مؤخرا على منح الشركة المشغلة للمحطة (BCTC) الامتياز بتمديد خدماتها لتشمل هذه الارصفة مقابل تأمينها للرافعات المتحركة (MOBILE CRANES) والآليات والمعدات المطلوبة. ونحن نأمل وفور مباشرة شركة (BCTC) تأمين العمل على هذه الارصفة، ان تحل مشكلة الازدحام.

المشروع الطويل الامد يرفع القدرة الاستيعابية للمحطة الى ١,٥٠٠ مليون حاوية سنويا

اما المشروع الطويل الامد الذي نأمل تنفيذه مستقبلا وبعد اعداد الجدوى الاقتصادية لاستثماره، فيقضي بتطويل الرصيف رقم ١٦ ٦٠٠ متر من جهة الشمال ليصل الى حدود مجرى نهر بيروت او من جهة الجنوب ليصل بالرصيف رقم ١٢. وفي كلتا الحالتين تصبح المحطة قادرة على استقبال عدة سفن عملاقة في وقت واحد وترتفع قدرتها الاستيعابية الى نحو ١,٥٠٠ مليون حاوية نمطية سنويا!

تفعيل دور مرفأ بيروت المحوري

ان تنفيذ هذه المشاريع ستساهم في تفعيل دور مرفأ بيروت في منطقة شرق المتوسط وتحويله الى مرفأ اقليمي تنافسي ما يشجع شركات ملاحة جديدة لاعتماده مركزا لعمليات المسافنة.

تنشيط المنطقة الحرة اللوجستية يتطلب استقرارا أمنيا وسياسيا

■ **كيف تقيّمون نشاط المنطقة الحرة اللوجستية المستحدثة في المرفأ؟**

– ان تنشيط العمل في هذه المنطقة يتطلب استقرارا أمنيا وسياسيا فالشركات اللوجستية التي بنت مستودعات خاصة بها في المنطقة، تعتمد على خدمة وجذب الشركات الاجنبية للاستفادة من هذه المستودعات، وهذه الشركات يهمها ان تكون آمنة ومستقرة لتخزين بضائعها فيها ومن ثم توزيعها ونقلها الى البلدان المجاورة.

وعوامل النجاح متوفرة

لذلك نحن واثقون ان هذه المنطقة ستلعب دورا محوريا في المنطقة موازيا للدور الذي تلعبه حاليا محطة الحاويات على صعيد عمليات المسافنة. فعوامل النجاح والانطلاق نحو الافضل متوفرة، وفي مقدمها موقع المنطقة المميز في مرفأ بيروت الذي يربط الغرب بالشرق، والخبرة التي يتمتع بها المشرفون على ادارة وتشغيل هذه المستودعات، والخدمات السريعة

نحن مصمّمون على تفعيل دور مرفأ بيروت المحوري في المنطقة

والجيدة التي تؤمنها باعتمادها على المكننة والمعلوماتية..

زيادة محدودة على التعرفات المرفئية

■ **لماذا لقي قرار ادارة المرفأ بزيادة تعرفات رسوم عمليات حركة المستوعبات ردودا سلبية؟**

– أود ان اوضح ان هذه التعرفات لم تطرأ عليها اي زيادة منذ اكثر من عشر سنوات، في حين سجلت ولا تزال اسعار المحروقات ارتفاعات متواصلة، فالزيادة التي اقرتها الادارة جاءت دقيقة ومحدودة، وبالتالي لم تتجاوز الـ ٨ دولارات عن الحاوية فئة ٢٠ قدماً و ١١ دولارا عن الحاوية فئة ٤٠ قدما وهذه الزيادة ستغطي كلفة ارتفاع اسعار المحروقات وقطع الغيار والتأمين. وهذه التعرفات الجديدة لن تتغير مستقبلا حتى ولو استمر ارتفاع اسعار المحروقات.

ارقام قياسية يسجلها المرفأ في العام ٢٠٠٧

■ **كيف كانت نتائج مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٧؟**

– سجل مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ ارقاما قياسية، ولم يتأثر بالازمات والاحداث التي عانت منها البلاد، وتعتبر هذه النتائج الاكبر التي سجلها المرفأ حتى اليوم.

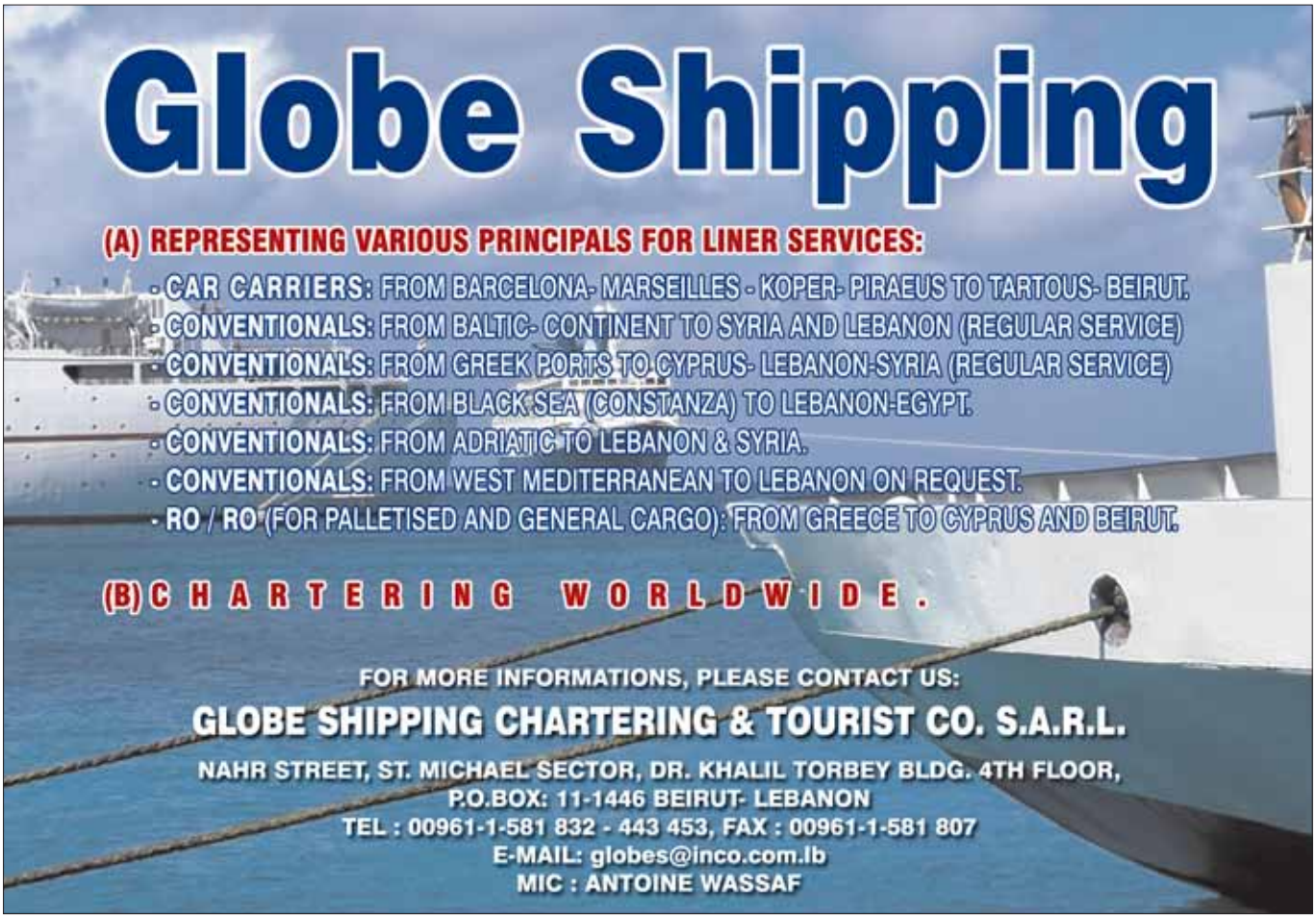
٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية من ضمنها ٤٦٩٢٤٧ حاوية برسم المسافنة

فقد افادت الاحصاءات ان عدد البواخر التي أمت المرفأ بلغ ٢٠١٨ باخرة بزيادة نسبتها ٢٣ بالمئة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦، وأفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٤,٨٧٧ ملايين طن بارتفاع نسبته ٢٨ بالمئة، و ٤١٩٠٠ سيارة بتحسن نسبته ٣٩ بالمئة.

اما الزيادة الاكبر فحققتها حركة الحاويات التي تداولها المرفأ حيث ارتفع عددها الى ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية اي بارتفاع قياسي نسبته ٧٢ بالمئة.

وسجل المرفأ تداول ٤٦٩٢٤٧ حاويات نمطية برسم المسافنة اي ما نسبته ٥٤ بالمئة من حركة الحاويات الاجمالية والبالغة ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية.

وانهى الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم حديثه متمنيا ان تتحسن الاوضاع السياسية والأمنية في لبنان، وان تكون سنة ٢٠٠٨ سنة خير وسلام ووئام على الجميع. ■



المهندس عمار كنعان

(رئيس مجلس ادارة مدير عام شركة BCTC المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت) :

محطة الحاويات حققت نتائج جيدة وافضل مما كنا نتوقع



اكد المهندس عمار كنعان رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة (BCTC) BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت ان المحطة حققت نتائج جيدة افضل مما كنا نتوقع مما انعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني ككل.

واوضح ان العقد النهائي لم يوقع بعد لتمديد خدمات الشركة لتشمل تشغيل السفن التي ترسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ ، ما يعطي المرفأ القدرة على استيعاب حركة تصل الى ١,٢ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٨.

وعزا عودة ازدحام السفن الى ضيق المساحات في المحطة وخارجها وليس الى تراجع اداء المحطة وخدماتها. وامل كنعان ان يؤدي تشغيل السفن على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ الى حل مشكلة الازدحام، واعتبر الانجاز الاكبر الذي تمكن المرفأ والمحطة من تحقيقه كان استقطاب مجموعتين بحريتين ضخمتين MSC وCMACGM لاعتماد المحطة مركزا لعمليات المسافنة، ما ادى الى ارتفاع عدد الحاويات التي تعاملت معها المحطة ثلاثة اضعاف عما كانت عليه في السنة الاولى لعمل المحطة في العام ٢٠٠٥.

وعن صحة المعلومات عن رغبة شركة ملاحية ثالثة اعتماد المحطة كمركز لعمليات المسافنة، اكد المهندس كنعان ان هناك شركتين جديدتين اجريت المفاوضات معهما بهذا الخصوص وليس شركة واحدة. وتمنى كنعان اخيرا ان يبقى الاندفاع لدى كل الجهات لتحقيق النتائج الافضل في ظل المنافسة الشديدة مع مرافئ البلدان المجاورة.

حققنا نتائج افضل مما كنا نتوقع

■ في مطلع العام ٢٠٠٥ بدأت محطة الحاويات نشاطها، كيف تقيّمون اداءها وخدماتها خلال السنوات الثلاث الماضية؟

– تقييمنا لنشاط محطة الحاويات ممتاز، فقد حققنا نتائج أفضل مما كنا نتوقع. فلجهة عدد الحاويات، الذي بلغ في ٢٠٠٥ حوالى ٣٣٠ ألف حاوية نمطية، وصل اليوم، وبعد مرور ثلاث سنوات، الى ثلاثة أضعاف ما كان عليه سابقاً، فبلغ مليون حاوية.

النتائج الايجابية انعكست على الاقتصاد اللبناني ككل

وطبعاً لهذا الأمر انعكاسات إيجابية عديدة: أولاً على الاقتصاد اللبناني ككل، حيث أوجدت المحطة وبسبب ارتفاع عدد الحاويات فرص عمل لم يتمكن أي قطاع آخر في لبنان من ان يوفرها. فقد أمنت المحطة بين ألفين وثلاثة آلاف فرصة عمل بحسب الدراسات التي أجريناها مؤخراً. فالشركات التي تموّل السفن وتقوم بأعمال صيانتها والشركات التي توفر الخدمات لها، وكذلك مخلصو البضائع ووكلاء الشحن، استخدموا عدداً كبيراً من الموظفين والعمال مواكبة للتوسع في حجم الأعمال. هذا بالإضافة الى ارتفاع المردود المالي للدولة من دون أن ننسى طبعاً الانعكاس الإيجابي على التجار بتدني فترة الرحلة وكلفة شحن البضائع من وإلى بيروت، من أي مكان في العالم.

خدمات نقل أسرع بكلفة أدنى

فتصدير البضائع من بيروت الى اليونان بات يستغرق ثلاثة أيام فقط وهذا أمر لم يكن وارداً سابقا. وحتى وصول البضائع من الشرق الأقصى كالصين مثلاً أصبح يستغرق أقل من عشرين يوماً. إذ إن البواخر الضخمة تأتي اليوم مباشرة الى بيروت من دون ان ترسو في محطات أخرى. حتى البضائع المستوردة من أوروبا باتت تصل الى بيروت في أقل من أسبوع، حيث يستقبل المرفأ باخرة يومياً من أوروبا.

وبرأيي ان قدرة التاجر اللبناني على المنافسة وعلى خفض الأسعار بسبب انخفاض الكلفة والسرعة، من العوامل الإيجابية التي أدت الى زيادة نشاط المحطة.

الاداء الجيد استقطب شركات الملاحة العالمية

أما سبب ارتفاع عدد الحاويات فمن دون شك هو البنية التحتية الحديثة والمعدات الحديثة التي استثمرت فيها الدولة اللبنانية، بالإضافة الى إمكانية المحطة وجهود مرفأ بيروت المستقطبة للشركات العالمية، و لولا الأداء الجيد والسعر المنافس ما كانت هذه الشركات لتختار مرفأ بيروت، ولذلك تقييمنا لأداء المحطة ممتاز. ونحن نفتخر فعلاً بأن العمالة فيها لبنانية صرف.

لم نوقع بعد العقد لتشغيل السفن على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤

■ علمنا ان الحكومة اللبنانية منحت شركتكم (BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUMS) (BCTC) الامتياز بتمديد خدماتها من محطة الحاويات لتشمل تشغيل السفن التي ترسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ مقابل قيام شركتكم بتأمين الرافعات والآليات المطلوبة للتعامل مع هذه السفن، فهلا تفضلتم وشرحتم لنا شروط هذا الامتياز؟

– لم يتم التوقيع على العقد بعد من قبل المعنيين، ولم نباشر العمل بموجبه. ولكن عموماً ان الهدف من هذا العقد إعطاء شركتنا الامتياز بتشغيل الأرصفة ١٢ و١٣ و١٤ وتفعيلها لخدمة ٦ مسارب (GANGS) في الوقت نفسه. فضلاً عن استعمال المساحات الموجودة وراء الأرصفة، لتخزين المستوعبات، ما يعطي المرفأ قدرة استيعاب أكبر تصل الى مليون و٢٠٠ ألف حاوية نمطية في العام المقبل، والأهم هو اختصار وقت الانتظار.

ازدحام السفن سببه ضيق مساحات المحطة الارصفة

■ تتذمر شركات الملاحة من التأخير الحاصل في تشغيل السفن في محطة الحاويات وازدحام سفن الحاويات التي تنتظر خارج المرفأ لحلول دورها للرسو والعمل، ما افقد المرفأ الميزة التي كان ينفرد بها بقدرته على تشغيل السفن في وقت واحد ومهما بلغ عددها، ما هي الاجراءات والتدابير التي اتخذتها شركة BCTC لتحسين اداء المحطة وخدماتها وللتخلص من هذا الازدحام ولكي يستعيد المرفأ هذه الميزة؟

– الواقع ان انتظار السفن يعود الى ضيق

نحضّر للبدء بالعمل على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ لإيجاد الحل لمشكلة ازدحام السفن

المساحات وقصر طول الأرصفة، وبالتالي تكمن المشكلة في هذه النقطة وليس في أداء المحطة، فالحل إذاً ليس بتحسين أداء المحطة إنما بإيجاد الأرصفة الجديدة، وطبعاً هذه نقطة مهمة ولا بد من ايضاحها والتركيز عليها.

تشغيل الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ يساهم في حل مشكلة الازدحام

فالاتفاق بيننا وبين الحكومة والذي سبق وتحدثنا عنه، نتج عن الحاجة لتشغيل وتجهيز هذه الأرصفة وبالتالي التخفيف من الازدحام. وهذا الاتفاق قد يساهم بشكل أو بآخر بحل هذه المشكلة. ولكننا طالبنا منذ سنتين ولا نزال نطالب الوكلاء البحريين ومخلّصي البضائع أن يستعملوا أنظمة المعلوماتية التي وضعناها بتصرفهم. أما الأدوات التي تساعد للوصول الى هذا الهدف فليست في عهدة المرفأ والجمارك والأمن العام وشركتنا فحسب، بل هي أيضاً في عهدة القطاع الخاص من وكلاء بحريين ومخلّصي بضائع.

مطلوب تعاون قطاع النقل البحري مع المحطة

وقد تقدمنا بمقترحات عدة لدفع هؤلاء لاستخدام أنظمة المعلوماتية التي عملنا على تطويرها، فيتمكن بالتالي المخلص الجمركي من ان يحجز حاويته ويحدد موعداً لتخليص بضائعه عبر رسالة قصيرة (SMS) يوجهها الى نظامنا، فنحدد له الوقت الأفضل لتخليص بضائعه، ونضمن له انتهاء عمله خلال ربع ساعة فقط. ولكن المعنيين بالنقل البحري لم يباشروا حتى اليوم باستعمال هذه الأنظمة، ولذلك نعمل على دفعهم لاعتمادها، علماً أنهم لا يرفضونها ولكنهم لا يتحمسون لها.

التنظيم هو لمصلحة الجميع

ويضيف السيد كنعان: «ولرسو البواخر» والقيام بالمناولة أهمية كبرى. فالدراسات تؤكد ان معظم مرافئ العالم تحدد موعداً لتلبيص السفينة. ولكن الأهم هو ان حل هذه المشكلة لا يكمن بزيادة عدد الأرصفة والمعدّات المستخدمة في عملية المناولة فحسب، بل وبالتعاون مع مخلّصي البضائع والوكلاء البحريين واقناعهم بأن التنظيم هو لمصلحة الجميع.

تطويل الرصيف رقم ١٦ ليتمكن من استيعاب باخرتين عملاقتين في الوقت عينه

وقد اتخذت إدارة مرفأ بيروت قراراً يستلزم تطبيقه سنتين، وهو توسيع المحطة وتطويل الرصيف رقم ١٦ الى حوالي ٢٠٠ متر، ليتمكن من استيعاب باخرتين عملاقتين في الوقت عينه. وطبعاً كل هذه الأمور التنظيمية ستساهم بحل مشكلة الازدحام.

الانجاز الاكبر هو اعتماد المحطة مركزاً لعمليات المسافنة

■ **هل تأثر نشاط محطة الحاويات بالاوضاع السياسية المتأزمة والاحداث الامنية الخطيرة التي مرت بها البلاد، وماذا فعلتم لتخطيها؟**

– لاشك في ان نشاط محطة الحاويات تأثر سلباً بالأوضاع السياسية المتأزمة التي شهدها لبنان، وبالأخص خلال تموز وآب من العام ٢٠٠٦، عندما توقف المرفأ عن العمل وتعرض للقصف مرتين، وبالتالي خسارة العام الماضي كانت كبيرة على الشركة وعلى القطاع عموماً. وقد جهدنا في ان نسلّم يومياً البضائع لعملائنا، بالرغم من استمرار القصف.

أما الإنجاز الأكبر الذي تمكن المرفأ والمحطة من تحقيقه فكان استقطاب حركة شركتي ملاحة عالميتين هما MSC و CMA CGM واعتمادهما المحطة مركزاً لعمليات المسافنة.

وبالرغم من هذه الاوضاع والظروف الصعبة تمكن المسؤولون من التخطيط لمشاريع أكبر. وقد تمكن هذا القطاع من ان يبرهن قدرته على الإنتاج في لبنان أسوة بالقطاع المصرفي وغيره.

الهدوء السياسي يزيد من الاستثمارات

وباعتقادي انه لو كان لبنان ينعم بالهدوء السياسي المنشود لكان أداء مرفأ بيروت أفضل بكثير مما هو عليه حالياً ولكانت هناك جرأة أكبر لزيادة الاستثمارات وتطويرها.

شركتان جديدتان ترغبان باعتماد المحطة كمركز لعمليات المسافنة

■ **ما صحة الاخبار عن رفضكم طلب شركة ملاحة عالمية ثالثة باعتماد محطة الحاويات كمركز لعمليات المسافنة اسوة بما تقوم به حاليا مجموعتا MSC و CMA CGM ؟**

– هذه الأخبار غير صحيحة، وأنا شخصياً اجتمعت مؤخراً مع شركتين ابدتا الرغبة باستخدام محطة بيروت مركزاً لعمليات المسافنة. وقد قدّمنا لهاتين الشركتين عرضاً مبدئياً بالتسهيلات التي يمكن تقديمها وطلبنا منهما الدخول في مفاوضات مع إدارة المرفأ كونها معنية مباشرة بهذا الاتفاق، ولذلك لا يمكنني التحدث باسم مرفأ بيروت.

لكنني أعتقد ان الشركة الأولى ترددت بالمجيء الى لبنان بسبب الازدحام والأوضاع الأمنية والسياسية الراهنة. أما الشركة الثانية فأظن ان العائق أمام مجيئها الى لبنان هو انها طلبت ان يكون لها امتيازات مع أنها لم تلتزم بتفريغ عدد أكبر من الحاويات، لذا رفضت إدارة المرفأ عرضها.

تمكنّا من تغطية خسائر العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

■ **كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٧؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون تنفيذها مستقبلا؟**

– النتائج التي حققناها خلال العام ٢٠٠٧ كانت جيدة وقد تمكّنا من تغطية الخسائر التي منينا بها خلال العام ٢٠٠٥ حيث كان انطلاق المحطة، والعام ٢٠٠٦ بسبب الحرب التي شهدها لبنان.

تفعيل العمل باستعمال مزيد من المكننة المعلوماتية

أما مشاريعنا التوسعية المستقبلية فتتلخّص بالآتي: تفعيل الأرصفة ١٢، ١٣ و١٤ وهذا طبعاً هو هدفنا الأول. ونحن نعتز بالثقة التي محضتنا إياها إدارة المرفأ والدولة اللبنانية لتشغيل هذه الأرصفة. ولتحقيق هذا الهدف سنعمد طبعاً الى شراء المعدات وتوظيف عدد من العمال والموظفين وتدريبهم، فضلاً عن تجهيز هذه الأرصفة بأنظمة معلوماتية متطورة. كما أننا سنتابع محاولاتنا خلال العام المقبل لإقناع الوكلاء البحريين ومخلّصي البضائع باستعمال أنظمتنا تحسيناً للأداء. ويهمنا أيضاً ان نرفع عدد الحاويات الى أكثر من مليون وأن نأتي بشركة ثالثة لاعتماد محطة الحاويات كمركز مسافنة، وأن نجد الحل النهائي لمشكلة الازدحام.

المنافسة شديدة مع المرافئ المجاورة

■ **هل من كلمة اخيرة؟**

– لقد برهن قطاع النقل البحري انه قادر على متابعة العمل والانتاج في ظل الوضع المتردي الراهن وذلك بفضل جهود جميع المعنيين بهذا القطاع من دون أي استثناء.

وأتمنى خلال العام ٢٠٠٨ ان يبقى هذا الاندفاع للعمل لدى كل الجهات التي تسهر للمحافظة على هذا القطاع، وأن يستفيد لبنان من هذا الظرف في ظل المنافسة الشديدة، فتركيا ومصر وسوريا وقبرص كلها دول تعمل باستمرار على تجهيز مرافئها، وبالمقابل علينا أن نسعى دائماً للتقدم ولتحقيق نتائج أفضل عاماً بعد عام. ■

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

إعتماد شركتين ملاحيتين لمرفأ بيروت كمركز لعمليات المسافنة أدى الى تراجع الأداء والخدمات

اوضح الشريك المفوض في مجموعة سي لاين السيد سمير مقوم انه كان يفضل ان تكتفي ادارة المرفأ بعقد واحد مع شركة بحرية واحدة لاعتماد مرفأ بيروت كمركز لعمليات المسافنة لان العقد الثاني مع شركة ثانية ادى الى تراجع اداء محطة الحاويات وخدماتها، إذ إن الوضع الحالي للمحطة غير قادر على التعامل واستيعاب العدد الكبير للسفن العملاقة والحاويات برسم المسافنة.

وأمل مقوم ان يؤدي منح الشركة المشغلة BCTC لمحطة الحاويات الامتياز لتشغيل السفن ايضا على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ الى تفعيل العمل والتخلص من الازدحام الذي يشهده حاليا المرفأ، وليتمكن من استعادة الميزة التي كان ينفرد بها في المنطقة بتشغيله لسفن الحاويات في وقت واحد مهما بلغ عددها.

وأكد مقوم ان نتائج «سي لاين» في العام ٢٠٠٧ كانت افضل منها للسنوات السابقة وذلك على الرغم من تفاقم الازمات السياسية والاحداث الامنية في البلاد.



لبنان كطائر الفينيق ينبعث من تحت الرماد

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– يجب ان نعترف ان لبنان كطائر الفينيق، الذي في كل مرة ينبعث من رماده، ويكون اكثر جمالا وقوة. وقدر لبنان عبر التاريخ القديم والحديث ان يشهد احداثا سياسية او أمنية خطيرة ومؤلمة تجعلنا نعتقد انها ستقضي عليه لا محالَ. لكننا كنا نفاجأ بأن هذا البلد يصمد ويقاوم حتى يستعيد عافيته واستقراره.

ونحن في قطاع النقل البحري الذي يعتبر من اهم ركائز الاقتصاد الوطني، كنا ولا نزال نتكيف مع هذه الاوضاع، وعلى الرغم من الازمات السياسية الصعبة والاوضاع الامنية الخطيرة التي صبغت العام ٢٠٠٧ سجل قطاع النقل نموا اكبر وافضل مما كان عليه في السنوات السابقة.

دور مركزي للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

ولا بد لنا من ان نشير الى الدور المركزي الذي تلعبه الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في كل مرة تكون البلاد غارقة في ظروف استثنائية صعبة حيث نرى الغرفة موجودة دائما في الواجهة تدافع عن مصالح قطاع النقل البحري وحقوقه.

توقيع عقدين للمسافنة غلطة كبيرة

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون لتحسينها كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

– علينا ان نقر ان المسؤولين المعنيين بمرفأ بيروت ارتكبوا غلطة كبيرة عندما وقعوا عقدين مع المجموعتين البحريتين MSC وCMA CGM ينصان على السماح لهما باعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت كمركز لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) لانهم يعلمون ومتأكدون ان المحطة غير مؤهلة لاستقبال السفن العملاقة لهاتين المجموعتين معا دون ان يؤثر سلبا على استقبالها لسفن الشركات الاخرى التي تتعامل مع المرفأ، اضافة الى عدم قدرة المحطة استيعاب العدد الكبير من الحاويات برسم المسافنة التي ستفرغ من هذه السفن.

وقد حذرنا المعنيين مسبقا من مغبة توقيع هذين العقدين لاننا كنا مدركين ان هذا سيؤثر سلبا على اداء المحطة وخدماتها ويثير تذمر شركات الملاحة الاخرى التي تتعامل مع المرفأ.

ولا بد من التوضيح اننا كنا من المرحبين بتوقيع العقد الاول مع مجموعة MSC لاننا كنا واثقين ان المحطة قادرة على استيعاب حركة المسافنة التي تؤمنها هذه المجموعة اضافة الى حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، دون ان يؤثر ذلك على ادائها ونشاطها.

لكن عندما علمنا أن المسؤولين يعتزمون إجراء عقد ثانٍ مع مجموعة CMA CGM مماثلا للعقد الاول الموقع مع مجموعة MSC رفعنا الصوت وحذرنا في الاجتماعات التي عقدناها مع الرئيس المدير العام للمرفأ المهندس حسن قريطم من ان العقد الثاني سيكون عبئا على المحطة ويفقد المرفأ الميزة التي كان لا يزال يحافظ عليها والمتمثلة بقدرته على استقبال السفن فور وصولها، لا سيما ان هذين العقدين يمنحان السفن الام (MOTHER'S VESSELS) التابعة لهاتين المجموعتين افضلية الرسو والتلبيس فور وصولها في حين ان سفن شركات الملاحة الاخرى والمحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي عليها الانتظار خارج المرفأ لحلول دورها للتلبيس!

اجراءات لتخفيف الضغط عن المحطة

ولكن في كل مرة تنشأ ازمة في قطاع النقل البحري تقوم الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بلعب دور متميز لايجاد الحل الناجع لهذه الازمة. وبالفعل تمكنت الغرفة، وبالتعاون مع ادارتي المرفأ والشركة المشغلة BCTC للمحطة وعبر الاجراءات والتدابير التي اتخذت، من تحسين اداء المحطة وتفعيل خدماتها وتقليص مدة انتظار السفن.

كما ان منح الحكومة مؤخرا لشركة BCTC صلاحية تمديد خدماتها لتشمل ايضا السفن التي ترسو على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ خارج حرم محطة الحاويات مقابل تأمينها الرافعات والآليات لتشغيل هذه السفن، سيؤدي حتما الى التخلص من هذا الازدحام.

انجازات مهمة تحققت في العام ٢٠٠٧

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟

– نريد ان نؤكد ان العام ٢٠٠٧ كان ايضا عاما مميزا بالمطالب التي تحققت وتصب في مصلحة قطاع النقل البحري، وعلى سبيل المثال لا الحصر نذكر الانجازين اللذين تمكنت الغرفة من تحقيقهما في العام ٢٠٠٧:

تثبيت أسس تطبيق ضريبة الـ TVA

الاول مع مديرية الضريبة على القيمية المضافة حيث استطاعت الغرفة تثبيت الاسس التي كانت ابرمتها مع هذه المديرية حول كيفية تطبيق ضريبة الـTVA في قطاع الوكالات البحرية، خصوصا بعدما غرّمت احدى الوكالات البحرية بمئات الالوف من الدولارات بحجة مخالفتها لانظمة وقوانين ضريبة الـTVA. فقد تمكنت الغرفة من خلال الاجتماعات والاتصالات مع المسؤولين في هذه المديرية الغاء هذه الغرامات وتثبيت الاسس المتفق عليها.

إلغاء التأشير القنصلي والرسوم المترتبة عنه

اما الانجاز الثاني فهو نجاح الغرفة بإلغاء رسم التأشير القنصلي على مانيفستات السفن المحملة ببضائع الى لبنان والرسوم المتوجبة عنه والذي كان يثير اشمئزاز شركات الملاحة وتذمرها لانها كانت تعتبره «خوّة» ومخالفاً للقانون، فالاجتماعات التي عقدتها مع المسؤولين في وزارة المالية ووزارة الخارجية والمغتربين والحجج التي قدمتها اثمرت صدور قرار مشترك من وزيري المالية الدكتور جهاد ازعور والخارجية والمغتربين فوزي صلوخ قضى بإلغاء هذا التأشير وهذه الرسوم اعتبارا من ٢٠٠٧/١٢/١.

تعديل وتعليق بعض بنود قرار زيادة التعرفات

كما لا بد لنا من ان نذكر تدخل الغرفة مع ادارة المرفأ مؤخرا حيث استطاعت تعديل بعض البنود وتعليق العمل ببنود اخرى من القرار الصادر عن ادارة المرفأ والمتعلق بزيادة رسوم العتالة على الحاويات اعتبارا من ٢٠٠٧/١٢/١٧.

سجلنا حركة ونتائج جيدة

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

– تؤكد الاحصاءات اننا سجلنا نموا جيدا في العام ٢٠٠٧ انعكس ايجابا على نتائجنا. اما عن المشاريع التي نعتزم تحقيقها مستقبلا، فإننا ننتظر الظروف الملائمة لتحقيقها. وانني انتهز فرصة الاعياد المجيدة لاتقدم من الزملاء والزبائن الذين أولونا ثقتهم بأحر التهاني وأطيب التمنيات وان يكون العام الجديد مناسبة لعودة الاستقرار والامن الى البلاد ومليئا بالازدهار والنجاح. ■

محمد عيتاني (نقليات الجزائري GEZAIRI TRANSPORT):

تقديم الخدمات الجيدة على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ يخلّص مرفأ بيروت من ازدحام السفن ويريح شركات الملاحة البحرية

قال محمد عيتاني مدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري ان القطاعات الاقتصادية كافة ومن بينها النقل البحري، شهدت ازدهارا ونموا في العام ٢٠٠٧، على الرغم من الازمات السياسية الحادة والاحداث الامنية الخطيرة التي شهدتها البلاد.

واعتبر عيتاني عودة ازدحام السفن في مرفأ بيروت استثنائيا ولا يعبّر عن الواقع لانه يحدث من وقت الى آخر، اذ «نلاحظ احيانا كثيرة رصيفي محطة الحاويات شاغرين وبالتالي ترسو السفن عليها فور وصولها».

وطالب بتطويل الرصيف رقم ١٦ في المحطة ٦٠٠ متر، وليس كما يلحظ مشروع التطويل ١٥٠ مترا، لكي يتمكن المرفأ من استيعاب حركة المسافنة التي تواصل نموها بصورة كبيرة.

واوضح عيتاني ان عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة العالمية اصبحت ضرورة لاستمرارها وبقائها لتتمكن من المنافسة مع الشركات الاخرى. واكد اخيرا ان نتائج العام ٢٠٠٧ كانت ايجابية وافضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٦.



قطاع النقل البحري سجل نموا وازدهارا

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– هذا هو لبنان. في كل مرة نظن ان الاحداث الامنية الخطيرة والازمات السياسية الحادة ستصيب القطاعات الاقتصادية كافة بكوارث حقيقية، نرى ان هذه القطاعات تواصل نموها غير عابئة بكل ما يجري في البلد، وقطاع النقل البحري لم يشذ عن هذه القاعدة هذا العام، اذ انه شهد ازدهارا وزيادة بحركته الاجمالية ان كان على صعيد عدد الحاويات والسيارات والبضائع العامة التي تعامل معها مرفأ بيروت من جهة، او الواردات المالية من جهة اخرى. وكان الملفت للنظر الارتفاع الكبير لعدد الحاويات برسم المسافنة.

نحن مرتاحون لأداء محطة الحاويات

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟

– على الرغم من الانتقادات التي توجه الى الخدمات التي تقدمها محطة الحاويات في مرفأ بيروت، وخصوصا لجهة عودة ازدحام السفن واضطرارها الى الانتظار خارج الاحواض لحلول دورها للرسو والعمل، فإننا مرتاحون لاداء المحطة. فالازدحام الذي يشكو منه البعض هو استثنائي ويحدث من وقت الى آخر، اذ نلاحظ أحيانا كثيرة ان رصيفي المحطة شاغران وبالتالي ترسو السفن فور وصولها.

نطالب بتطبيق نظام APPOINTMENT SYSTEM

وكنا نقترح في الاجتماعات المتواصلة التي تعقدها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع ادارتي المرفأ والشركة المشغلة (BCTC) للمحطة، تطبيق نظام APPOINTMENT SYSTEM والمعمول به بنجاح في مرافئ عدة، حيث بإمكان السفن من خلال هذا النظام ان تسجل دورها قبل وصولها وترصف دون اي فترة انتظار. لذلك نجدد مطالبتنا العمل بهذا النظام الذي نعتبره الحل الامثل والافضل للازدحام المشكو منه حاليا.

تفعيل الخدمات على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– ان المطلب الاهم للوكلاء البحريين يتمثل بتشغيل السفن على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ بصورة جيدة، لا سيما بعد ان حصلت الشركة المشغلة (BCTC) للمحطة على العقد الحصري في مرفأ بيروت حيث يخولها تأمين تشغيل السفن على هذه الارصفة مقابل توفيرها للرافعات والآليات والمعدات اللازمة. لذلك نأمل ان تسارع شركة (BCTC) بتنفيذ هذا العقد لانه يساعد المرفأ على التخلص من الازدحام ويريح الشركات البحرية والخطوط الملاحية التي تتعامل معه.

تطويل الرصيف رقم ١٦ في المحطة غير كاف

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا غير كاف ولا يؤمن مصالح مرفأ بيروت او الخطوط البحرية، فهذا المشروع غير قادر على استيعاب حركة السفن العملاقة MOTHER'S VESSELS التي تستخدمها كل من MSC و CMACGM وغيرهما مستقبلا. فمرفأ بيروت تحول حاليا الى مرفأ لعمليات الاخطرا TRANSHIPMENT (HUB) وبالتالي يجب ان يلحظ المشروع تطويل الرصيف ٦٠٠ متر لكي يتمكن المرفأ من الاستمرار في تقديم خدماته للشركات الراغبة باعتماده مركزا لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) بعد ان تراجعت او توقفت اعمال الترانزيت البري عبره.

عمليات البيع والدمج ضرورة لاستمرار شركات الملاحة

■ تتواصل عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية، ما مدى انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان؟

– اصبحت عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة العالمية ضرورة لاستمرارها وبقائها لتتمكن من مواجهة ومنافسة شركات بحرية اخرى، تملك امكانية مادية وعملية ضخمة وتسيّر اسطولا يضم مئات من السفن العملاقة.

اما انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان فهو ايجابي ولصالح اصحاب السفن القادرين على القيام بمثل تلك العمليات، وسلبي لبعض وكلاء الخطوط الملاحية الذين يخسرون توكيلها لصالح وكلاء آخرين والعكس صحيح.

نتائجنا ايجابية في العام ٢٠٠٧

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

– على الرغم من الظروف الصعبة التي مرت على لبنان تمكنا من تسجيل نتائج ايجابية في العام ٢٠٠٧، ونحن نأمل ان تنفرج الاوضاع في العام ٢٠٠٨ على الصعيدين السياسي والامني لكي نتمكن من تحقيق الاهداف التي نصبو اليها بتفعيل نشاطنا واعمالنا عبر المرافئ اللبنانية.

واني انتهز هذه الفرصة لأتقدم بأحر التهاني من جميع العاملين في مرفأ بيروت بمناسبة الاعياد الكريمة والمجيدة، متمنيا ان يكون العام الجديد عام ازدهار ونشاط للجميع. ■

برنار الجردي (MERIT CORPORATION):
عمليات المسافنة في مرفأ بيروت تلعب دوراً كبيراً في إنعاش الاقتصاد اللبناني



قال برنار الجردي نائب رئيس مجموعة MERIT CORPORATION الناشطة في ميدان النقل البحري ان المجموعة غير راضية عن المسار الذي يسلكه العقد الذي كانت وقعته مع إدارة المرفأ باعتماد مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة في شرق المتوسط. وعزا أسباب الازدحام والانتظار في المرفأ الى الخاصية والأفضلية التي تتمتع بهما احدى شركات الملاحة التي تؤمن عمليات المسافنة في مرفأ بيروت. وأكد ان اعتماد المرفأ مركزاً لحركة المسافنة يلعب دوراً كبيراً في إنعاش الاقتصاد اللبناني ما يحتم تطوير المرفأ وتجهيزه ليتمكن من استقطاب مزيد من الشركات العالمية، لكنه اعتبر الوضع الاقتصادي اللبناني ضعيفاً «ونحن نعاني مثل غيرنا من هذا التدهور. وللأسف، السياسيون لا يعيرون اهتماماً بهذا الموضوع».

وعن المشكلات التي تواجه قطاع النقل البري، أشار الجردي الى ان لبنان لا يستفيد من الحركة الاقتصادية الحالية بين الدول العربية بسبب الوضع الاقتصادي الراهن الذي يعيشه. وكشف عن ان المجموعة أعدت خططاً توسعية عديدة وأن رئيسها جاك سعاده يعمل على تكثيف عمليات الشراء والتوسع ما سمح لشركة CMA CGM ان تكبر يوماً بعد يوم..

وأنهى الجردي كلامه مشيراً الى ان نتائج المجموعة لم تكن جيدة في العام ٢٠٠٧ مقارنة بالأعوام الماضية، آملاً ان تكون السنة المقبلة أفضل، علماً ان هدف رئيس المجموعة هو التوسع في لبنان لثقته الكبيرة به.

■ ما هي المهام التي تتولاها؟

– بصفتي نائب رئيس المجموعة اهتم بكل ما يتعلق بهذه المجموعة، ومن ضمن صلاحياتي وقعت عقد المسافنة مع إدارة المرفأ بناء على طلب صاحب الشركة السيد جاك سعادة، نظراً لأهميته كمركز للمسافنة في المنطقة.

لسنا راضين عن عقد المسافنة

■ ما هو تقييمكم العام لهذا العقد وهل النتائج مرضية؟

– في الواقع، لسنا راضين عن هذا العقد، لأننا نواجه مشكلات عدة وأبرزها ان بواخرنا الكبيرة تنتظر بعض الوقت لتفريغها، وذلك بسبب احدى الشركات التي لا تزال تتمتع ببعض الخاصية والأفضلية.

وبالتالي نعاني من مشكلة الازدحام والانتظار مما يؤثر على حركتنا ونتائجنا. وبالأخص ان بواخرنا ضخمة جداً وكلفتها عالية ولا تحتمل الانتظار والازدحام. صحيح أننا نعمل بجهد ولكن الكلفة عالية جداً بالنسبة لنا.

دور كبير لعمليات المسافنة في إنعاش الإقتصاد

■ يشكو البعض من ان شركتكم والشركات الأخرى هي التي تسبب مشكلة الازدحام والانتظار، ما تعليقكم؟

– لا أعتقد أننا نعرقل أو نؤخر سير عمل الشركات الأخرى لأن المرافئ العالمية وجدت لتستوعب أحجام مناولة كبيرة، والمرفأ لا يستطيع ان يرتكز على العمل المحلي فقط، حيث لعمليات المسافنة الدور الكبير في إنعاش الاقتصاد اللبناني، مما يحتم تطوير مرفأ بيروت وتجهيزه بأحدث المعدات. وفي ما خص دورنا كناقل عالمي فإننا أدخلنا السرعة في عمليات النقل ما أدى الى خفض الأكلاف، وقد انعكس ذلك على التجار والمستهلكين وعلى المجتمع اللبناني برمته، وفي الوقت نفسه على إيرادات المرفأ والخزينة العامة.

غياب الإنصاف في التلبيص السبب المباشر لمشكلة الازدحام والانتظار في المرفأ

المشكلة في غياب الإنصاف

■ أين تكمن إذاً المشكلة الأساسية وهل هي في المشغّل الذي يتولى إدارة المحطة؟

– المشكلة ليست في المشغل بل هي في غياب الإنصاف في ظل وجود شركة لا تزال لها أفضلية كبيرة على بقية الشركات.

اقتراحات عدة لحل المشكلة

■ ما هو الحل المناسب برأيك؟

– الحل قد يكون إمّا بتوسيع الرصيف أو بزيادة عدد الرافعات الشوكية والآليات، أو بإعطاء الأفضلية للشركات الأخرى أيضاً وليس فقط لهذه الشركة، فمرفأ بيروت هو مرفأ عام ومن المفروض ان تشمل خدماته الجميع وبطريقة متساوية، علماً أننا طالبنا بإدخال تحسينات على الوضع الحالي.

وضع لبنان لا يدعو للتفاؤل

■ شركتكم هي الشركة الأم فهل أنتم متفائلون بوضع البلد، وما الذي دفعكم لافتتاح فرع هنا في لبنان؟

– طبعاً، وضع لبنان لا يشجع ولا يدعو للتفاؤل ولكن السيد جاك سعادة يؤمن بلبنان ومتمسّك بضرورة البقاء فيه وتقديم كل الدعم اللازم له. كما أنه أراد أن يقدّم المثل الأفضل للغير ليحملهم على الإستثمار في لبنان. وبالتالي دخلت شركتنا في هذا الإستثمار الضخم، ولا تزال تجهد ولكن للأسف لا مردود إيجابياً حتى الآن.

النقل البحري لا يتأثر بالوضع الداخلي الاقتصادي

■ كيف تكيّفت شركتكم والقطاع ككل أيضاً مع الأزمات الأمنية والسياسية والاقتصادية التي شهدها لبنان؟

– طبعاً اقتصاد لبنان ضعيف. ولكن في ما يتعلّق بالنقل البحري، فهو لا يتأثر بالوضع الداخلي الاقتصادي وهذه نقطة إيجابية، وبالتالي لا يجب ان تشكو الشركات من عمليات المسافنة، لأن هذه العمليات لم تتوقف حتى عند اندلاع حرب تموز ٢٠٠٦.

نعاني مثل غيرنا من تدهور الوضع الاقتصادي

أما في ما يتعلق بالوضع الاقتصادي فنحن نعاني مثل غيرنا من هذا التدهور وللأسف، السياسيون لا يعيرون اهتماماً بهذا الموضوع، في الوقت الذي يرفض صاحب المال ان يخسر أمواله في ظل الشروط المعيشية الصعبة وانخفاض القيمة الشرائية لدى الموظفين بسبب ارتفاع الأسعار، وصاحب العمل يصبح مضطراً الى زيادة الرواتب في ظل الوضع الاقتصادي المتردي، وكل هذا يفرض تحركاً للتغيير.

وتجدر الإشارة الى ان الموظف بات يفضّل العمل في

الدول العربية لأنه يتلقى عروضاً مالية أفضل.
لذا فنحن نواجه اليوم مشكلة هجرة أصحاب الكفايات والخبرات.

معظم اللبنانيين يفضلون العمل في الخارج

■ **ما هي الإجراءات التي اتخذتموها لمواجهة هذه المشكلات والعقبات؟**

– لم نتخذ اجراءات بالنسبة لهذا الموضوع فالموظف بات يفضل العمل خارج لبنان حتى لو عرضنا عليه أضعاف راتبه، وبالتالي يرفض العيش في لبنان.
والمشكلة هنا ليست مادية فحسب، بل ان معظم اللبنانيين يرفضون العيش في بلدهم لأنهم يعانون مشكلات عدة.
ولكننا بالرغم من كل ذلك نجهد للقيام بكل ما بوسعنا لمساعدة موظفينا لكي يستمروا وتستمر الشركة.

لبنان لا يستفيد من الحركة الاقتصادية الحالية بين الدول العربية

■ **ما هي المشكلات التي تواجهونها في قطاع النقل البري؟**

– لا نواجه مشكلات كبيرة ولكن للأسف لبنان لا يستفيد من الحركة الاقتصادية الحالية بين الدول العربية. فالسعودية مثلاً هي المصدّر الأول لمنطقة الخليج بأكملها، وهناك حركة نحو ٤٠٠ شاحنة يومياً محملة بالمواد الغذائية تنطلق من السعودية الى قطر، ودبي والى الدول العربية الأخرى، ولبنان لا يستطيع الاستفادة من هذا التبادل التجاري الحاصل بسبب الوضع الاقتصادي الراهن الذي يعيشه.

نواجه مشكلاتنا بأنفسنا

■ **بم تطالبون الوزارات المختصة؟**

– نحن كقطاع خاص، اعتدنا ان نواجه مشكلاتنا بأنفسنا من دون أي مساعدة ولكننا نطالب بأن تتحسّن الاوضاع الامنية والسياسية لكي نستطيع القيام بأعمالنا والتوسّع فيها.

التأخير في تشغيل البواخر يعرقل سير أعمالنا

■ **ما هو تقييمكم لمرفأ بيروت وللخدمات التي يقدمها لكم؟**

– لدينا مشكلات سبق وتحدثنا عنها تتعلق بعمليات المسافنة وبتأخير البواخر مما يعرقل ويعيق ويؤخر سير أعمالنا.

لدينا خطط توسعية عدة

■ **ما هي أهم خططكم التوسعية للعام المقبل؟**

– لدينا خطط توسعية عديدة، والسيد جاك سعادة يعمل على تكثيف عمليات الشراء والتوسيع وشركة CMA CGM تكبر يوماً بعد يوم وعدد الموظفين يزداد أيضاً، وفي لبنان نحاول أن نتبع تطور شركتنا في العالم ولكننا مكبّلين بالتطورات التي تعيشها البلاد.

نتائجنا كانت ضعيفة جداً

■ **كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠٠٧؟**

– نتائجنا لم تكن جيدة مقارنة بالأعوام الماضية، لا بل كانت ضعيفة جداً. فالكلفة ارتفعت وحجم الأعمال انخفض مما انعكس سلباً على الأرباح عموماً، والتي باتت أقل. ونتمنى ان تكون السنة المقبلة أفضل على المستوى السياسي وإيجاد الحلول النهائية للمشكلات التي نواجهها، علماً ان مجموعتنا موجودة في لبنان وستبقى فيه وهدف السيد سعادة الأول هو التوسّع في لبنان لثقته الكبيرة به.

مقرنا الإقليمي الجديد تأخر حتى آب ٢٠٠٩

■ **متى تنتهي الأعمال الإنشائية في مقركم الإقليمي؟**

– كان من المتوقع والمفترض ان تنتهي في نيسان من العام ٢٠٠٩، ولكن بسبب حرب نهر البارد تأخرنا. هذا فضلاً عن مشكلة قلّة اليد العاملة. وقد تأخرنا حتى الآن حوالى الـ ٤ أشهر لكن من حيث المبدأ سننتهي في آب الـ ٢٠٠٩. ■

الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري تمنح لقباً فخرياً لجاك سعاده

رئيس CMA CGM يفتتح مقر المجموعة الجديدة في القاهرة



جاك سعاده
مجموعة CMA CGM

منحت الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري لقب الدكتور الفخري لجاك ر. سعاده، رئيس ومؤسس سي.أم.أ. سي.جي.أم CMA CGM مجموعة النقل الثالثة في العالم في الاسكندرية، مصر.
منح رئيس الاكاديمية، الدكتور جمال مختار، هذا اللقب الفخري العريق لجاك سعاده بحضور وزير النقل محمد منصور لمكافأته على التزامه الثابت ومساهمته في تطوير قطاع التجارة البحرية في العالم العربي.
الى تاريخه، خصت الاكاديمية العربية بلقب الدكتور الفخري شخصيتين مرموقتين هما الراحل الشيخ زايد من الامارات العربية المتحدة والدكتور احمد زويل الحائز على جائزة نوبل. واذ هي تمنح اليوم هذا اللقب العريق لجاك ر. سعاده تقديرا للجهود الاستثنائية التي بذلها في سبيل الارتقاء بمجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم. الى المرتبة الثالثة في العالم.
في العام ٢٠٠٧ انتخبت المجلة الدولية سيتريد جاك ر. سعاده «شخصية السنة» في القطاع البحري.
تنضوي الاكاديمية العربية تحت راية جامعة الدول العربية وهي جامعة متخصصة في التعليم والتدريب والهندسة والبحث العلمي في كل المجالات المرتبطة بالنقل البحري. كما انها تنتمي الى اتحاد الجامعات العربية والى الاتحاد الدولي للجامعات.
بعد اختتام هذا الحفل، افتتح جاك ر. سعاده المقر الجديد لمجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم في القاهرة الكائن في المركز التجاري «سيتي ستارز» بحضور وزير الاستثمار الدكتور محمود محي الدين.

CMA CGM تشتري US LINES

في سعيها لتعزيز مكانتها العالمية في السوق، أعلنت مجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم. CMA CGM انها أبرمت اتفاقا لشراء شركة US LINES الكائن مقرها في سانتا أنا في كاليفورنيا (USL) . وUS LINES هي شريكة ANL الشركة التابعة لمجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم. والخبيرة في السوق الاسترالية والنيوزيلاندية.
يشغل الناقلان حاليا ثماني سفن في خدمة اسبوعية تغطي ثلاث قارات. وستستمر الشركتان بالعمل تحت اسميهما الخاصين ولن يطرأ اي تغيير على فريق ادارة USL الحالي الذي يحظى بدعم مجموعة مهنيين من ذوي الخبرة والذي نجح في الارتقاء بـ USL الى مكانة الرائد في قطاعها.
تضم USL خمس شركات قدّر رقم اعمالها للعام ٢٠٠٧ بـ ١٤٥ مليون دولار اميركي. وتستخدم الشركة سفناً مستأجرة وتوظف ١١٣ عاملا.
ان عملية شراء US LINES تنم عن رغبة بتعزيز مكانة وعرض ANL حيث يتيح التكامل بين كل من US LINES وANL حلا اكثر شمولية عند المثلث التجاري الذي يربط الساحل الغربي للولايات المتحدة واستراليا ونيوزيلندا وجنوب الصين.

ميريت شيبنغ تحتفظ بالمرتبة الثانية بالاستيراد والتصدير خلال العام ٢٠٠٧



جورج قربان
مجموعة CMA CGM

سجلت وكالة ميريت شيبنغ نتائج جيدة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ ما مكنها من المحافظة على المرتبة الثانية باستيراد الحاويات وتصديرها.
فقد اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان هذه الوكالة افرغت من السفن التي استقبلتها ٤٢١٦٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧١٤٥ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٦، اي بزيادة ضخمة قدرها ١٥٠١٧ حاوية نمطية ونسبتها ٥٥,٣٢ بالمئة.
كما افادت هذه الاحصاءات ان وكالة ميريت شيبنغ شحنت ما مجموعه ١٠٣٨٦ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ٧٩٣٥ حاوية، اي بارتفاع جيد قدره ٢٤٥١ حاوية نمطية ونسبته ٣٠,٨٩ بالمئة.
وتجدر الاشارة الى ان ميريت شيبنغ تابعة لمجموعة CMA CGM الفرنسية التي تسير خطوطا بحرية من معظم المرافئ العالمية وتتربع على المرتبة الثانية بين شركات الملاحة العشرين الاولى في العالم.

جو بطرس (B.A. SHIPPING CO -لبنان) :

مشروع توسيع محطة الحاويات وتجهيزها يساهم في تخفيف ازدحام السفن واستقطاب مزيد من الخطوط البحرية العالمية

طالب رئيس ومدير عام شركة B.A.SHIPPING للنقل السيد جو بطرس بتحسين اداء مرفأ بيروت كي يستطيع مجاراة المرافئ المجاورة بخدماته، وبتوسيع محطة الحاويات وتجهيزها للتخفيف من ازدحام السفن واستقطاب المزيد من شركات الخطوط البحرية. واعتبر عملية الاندماج بين شركات الملاحة البحرية مفيدة للشركة التي تستحوذ على غيرها، لكنه يؤثر سلبا على الوكلاء البحريين الذين سيخسرون وكالاتهم لمصلحة الشركة المستحوذة.

وأبدى بطرس ارتياحه للنتائج التي حققتها B.A.SHIPPING في العام ٢٠٠٧ لانها كانت جيدة بالرغم من عدم الاستقرار السياسي والأمني المخيم على البلاد.



حافظنا على استمراريتنا ونمونا

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– لقد كانت سنة ٢٠٠٧ أفضل حالاً من العام الماضي، لكن لا شكّ ان الأوضاع الاقتصادية غير مستقرة. كما ان حركة المرفأ المزدهرة قوامها الأساسي عمليات الترانزيت البحري والتي لا تعود بالفائدة إلاّ على محطة الحاويات. لكن عموماً، ونظراً لنشاطنا في أكثر من مجال، استطعنا الحفاظ على استمراريتنا ونسبة نمونا السنوية، وبالتالي لم نتكبّد أي خسائر.

توسيع محطة الحاويات لاستقطاب مزيد من الخطوط البحرية

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون لتحسينها كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

– نطالب دائماً بتحسين الأداء كي يستطيع مرفأ بيروت مجاراة المرافئ المجاورة في قبرص ومصر وتركيا واليونان والتي تنشط أيضاً في مجال المسافنة.

ونتطلّع دائماً الى توسيع محطة الحاويات وأرصفتها لاستقبال خطوط ملاحة أخرى الى جانب MSC وCMACGM واستيعاب أعداد الحاويات الهائلة.

وأعتقد ان أداء إدارتي المرفأ والمحطة يتحسّن تدريجاً مع الوقت، حيث شهدت انطلاقة تشغيل المحطة مشكلات عديدة كإضاعة حاويات أو شحنها الى غير وجهتها.

أداء إدارتي المرفأ والمحطة يتحسّن تدريجاً مع الوقت

طرح المطالب عبر الغرفة

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– مطالبنا معروفة وأبرزها حالياً توسيع الأرصفة وزيادة المعدّات لتجنّب الازدحام في المرفأ، ونحن نطرح مطالبنا عبر غرفة الملاحة الدولية التي تتابع دائماً كل المستجدات والتطوّرات في هذا القطاع، وكان آخرها نجاحها في الغاء التأشير القنصلي والرسوم المتوجبة عليه، اضافة الى تعديل بنود قرار ادارة المرفأ بزيادة الرسوم المرفئية .

التوسع يساهم في تخفيف الازدحام

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– هذا المشروع في حال نفّذ فإنه سيساهم في تخفيف حدة الازدحام وتلبيص عدد أكبر من البواخر والسفن. لكن بالطبع هذه العملية تتطلب زيادة عدد الرافعات الجسرية والمعدّات المرافقة. كما وباستطاعة إدارة المرفأ ان تحسن الأرصفة القديمة أو تبني أرصفة جديدة مكانها، وتزويدها بالآلات اللازمة لاستقبال البواخر العملاقة.

وعموماً، يحتاج تنفيذ هذه المشاريع الى وقت طويل يصاحبه الروتين الإداري الذي يؤخّر عمليات التحسين إذا أقرّت.

■ تتواصل عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية، ما مدى انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان؟

– برأيي ان عمليات الاندماج مفيدة لشركة الملاحة التي تستحوذ على غيرها لأن حجم أعمالها وعملياتها سيزداد. لكن من الوجهة السلبية بعض الوكلاء البحريين سيخسرون وكالاتهم لمصلحة الشركة المسيطرة.

توسع نحو الخارج

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

– كما ذكرت، لقد كانت نتائج عام ٢٠٠٧ جيدة في ظل عدم الاستقرار السياسي والأمني. وقد بدأنا في حزيران (يونيو) ٢٠٠٧ بتوسيع نشاطاتنا خارج لبنان. فقد افتتحنا فرعاً لـ B.A.SHIPPING في العراق لتقديم خدمات شحن بري وجوّي وغيره، بالأضافة الى فرع ليماسول / قبرص والنتائج أفضل من لبنان.

كذلك سنؤسس شركة في الأردن مرتبطة بعملنا في العراق، كما أجرينا دراسة معمّقة لدخول سوق دبي العام المقبل لتقديم خدمات ومنتجات متنوعة في مجال النقل. وسنفتتح أيضاً فرع في اللاذقية وطرطوس في سوريا. ■



سمير نعيمه (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

نطالب بتوسيع محطة الحاويات وتجهيزها لتتمكن من تفعيل خدماتها وادائها واستقطاب المزيد من الخطوط البحرية العالمية

اكد سمير نعيمه الشريك المفوض المدير العام في مجموعة سي لاين ان الظروف الاستثنائية الصعبة والاحداث الأمنية الخطيرة التي ميزت العام ٢٠٠٧، لم تمنع قطاع النقل البحري اللبناني من تسجيل النتائج الجيدة. ورأى ان محطة الحاويات تعمل بكامل طاقتها ولم تعد قادرة على استيعاب المزيد من الحاويات، ما ادى الى تراجع ادائها وبالتالي الى اضطرار السفن الى الانتظار خارج المرفأ لحلول دورها للتلبيص والعمل. واید نعیمه اي مشروع لتطوير المحطة وتوسيعها لانه افضل من الوضع الحالي الذي تتخبط به.

قطاع النقل افضل في ٢٠٠٧

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– رغم الازمات والضغوط السياسية والأمنية التي ارخت بظلالها على القطاعات الاقتصادية كافة، فقد كانت نتائج قطاع النقل عام ٢٠٠٧ افضل من العام ٢٠٠٦ الذي شهد حربا عدوانية اسرائيلية قاتلة. فمهما ساءت الاحوال، هناك حاجة دائمة لاستيراد المواد الغذائية والاستهلاكية للمجتمع اللبناني، وفي تقديري وبحسب ما تؤكد الاحصاءات فإن حركة استيراد البضائع الى لبنان فاقت هذه السنة تلك المسجلة في العام ٢٠٠٦.

نوايا جدية للتحسين ولكن...

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون لتحسينها كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

– في رأيي ان ادارتي المرفأ ومحطة الحاويات تظهران نوايا جدية لتحسين الخدمات والاداء، لكن الواقع الفعلي مختلف وينم عن ضغط شديد على محطة الحاويات، اذ ان مساحتها غير كافية لاستيعاب حركة الحاويات التي تواصل ارتفاعها، لا سيما مع اعتماد كل من مجموعتي MSC وCMACGM المحطة كمركز توزيع بحري محوري (HUB PORT)، فضلا عن النشاط المزدهر للخطوط البحرية الاخرى.

وفي آخر اجتماع عقدناه مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ورئيس مجلس ادارة المدير العام لشركة BCTC المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان، تبلغنا ان الحكومة وافقت على الإتفاق الذي أبرمته ادارة المرفأ مع شركة BCTC والقاضي بأن تقوم هذه الاخيرة بإدارة وتشغيل الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ خارج المحطة وتجهيزها بالرافعات والمعدات، مما سيخفف الضغط عن محطة الحاويات.

ونأمل ان يتم التجهيز بأسرع وقت لأن المرفأ يشهد حاليا ازدحاما بالبواخر التي اصبحت تضطر الى الانتظار عدة ايام لحلول دورها للعمل. والملفت للنظر انه قبل بناء محطة الحاويات وتجهيزها وتشغيلها وعندما كانت ادارة المرفأ تستعين برافعات وآليات ومعدات قديمة تابعة للقطاع الخاص، كانت البواخر تعمل فور وصولها ومهما بلغ عددها، اما اليوم وكما ذكرنا آنفا، اصبحت السفن تنتظر خارج المرفأ لحلول دورها للتفريغ، فبدلا من تحسين الاداء وتسريع الخدمات بوجود محطة الحاويات الحديثة، تراجعت هذه الخدمات ما ألحق اضرارا فادحة بشركات الخطوط البحرية وسمعة مرفأ بيروت الذي كان ينفرد بميزة تشغيله للسفن فور وصولها دفعة واحدة ومهما بلغ عددها.

مطلوب المزيد من التحسينات

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– مرفأ بيروت غير قادر بوضعه الحالي على استيعاب المزيد من الخطوط البحرية التي تتمنى استخدامه كمركز لعمليات المسافنة بسبب سهولة العمل فيه ونوعية الخدمات التي يوفرها، اضافة الى غاطس عمق محطة الحاويات الذي يفوق ١٥,٥ مترا. لذلك المطلوب هو تكبير محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها نحو نهر بيروت، ما سيرفع قدرة المحطة على استقبال عدد اكبر من السفن العملاقة وتخزين حركة اكبر من الحاويات.

وبعبارة اخرى يتمتع مرفأ بيروت بميزات لا تتوافر في المرافئ المجاورة من موقع جغرافي استراتيجي واداء عال وسهولة في اعمال المناولة والتفريغ لكنه في الوقت عينه يحتاج الى تحسينات عدة، بدءا بتوسيع المحطة وتجهيزها برافعات جسرية GANTRY CRANES ومعدات وآليات لنقل وتستيف الحاويات في المحطة، اضافة الى تفعيل العمل على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤.

هذا وعلى الرغم من تمنياتنا وإلحاحنا على مطالبنا، لا اظن ان سنة ٢٠٠٨ ستحمل تطورات مهمة في المرفأ وخصوصا في محطة الحاويات لان التنفيذ يتطلب وقتا طويلا.

التوسيع ضرورة قصوى

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– لقد سمعنا بهذا المشروع اضافة الى مشاريع اخرى كربط الرصيف ١٢ بالرصيف ١٦ ليصبح طول هذا الرصيف حوالى ١٨٠٠ متر ويكون مجهزاً بعدد كبير من الرافعات الجسرية وعشرات الآليات والمعدات المساعدة، ولترتفع القدرة الاستيعابية للمحطة بصورة كبيرة.

في مطلق الاحوال، اي مشروع ينفذ في المستقبل القريب أفضل من الوضع الحالي، فمحطة الحاويات اصبحت مستغلة بكامل طاقتها وغير قادرة على استقطاب المزيد من الخطوط البحرية.

الاندماج توجه عالمي في كافة القطاعات

■ تتواصل عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية، ما مدى انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان؟

– هناك توجه عالمي للاندماج بين الشركات أكانت بحرية او مصرفية او تأمين... لذلك نشهد من حين الى آخر عمليات بيع وشراء ودمج بين الخطوط البحرية العالمية، وهذه العمليات اصبحت تعتبر طبيعية في العالم ولا تؤثر مطلقا على قطاع النقل البحري العالمي، ولكن ربما تنعكس سلبا على الوكلاء البحريين في لبنان، اذ ان بعضهم سيخسر وكالة شركة الملاحة التي يمثلها لصالح ومصلحة وكيل آخر.

طموحنا غير محدود...

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

– سجلت مجموعة سي لاين نتائج جيدة هذه السنة رغم كل الظروف الصعبة والاحداث الامنية الخطيرة التي عاشتها البلاد. ان طموحنا غير محدود لجهة استقطاب خطوط ملاحية جديدة وتطوير نشاطنا واعمالنا، ونتمنى كما في كل عام ان تتحسن الاوضاع خلال ٢٠٠٨ كي تعود القطاعات الاقتصادية كافة الى ازدهارها السابق. ■

توفيق لطوف (مدكونرو MEDCONRO) :

التفتيش عن مرفأ دبي واجهة واسعة لمحدودية استيعاب مرفأ بيروت



لاحظ مدير عام شركة مدكونرو MEDCONRO SHIPPING لشحن السيارات السيد توفيق لطوف تراجعاً في حدّة المنافسة بين الوكلاء البحريين، لتراجع عددهم وانحسار الخطوط الملاحية، ورأى ان محطة الحاويات عانت الازدحام منذ اليوم الأول لانطلاقتها، واليوم يتراجع أداؤها بسبب عدم صيانة رافعاتها بالطريقة المناسبة، عازياً الإهمال الذي تعانيه المحطة الى احتكار من مشغل واحد، مقترحاً إعداد دراسات وإحصاءات تساعد على تقييم أداء المحطة وتطويرها بما يصب في مصلحة المستهلك والسوق والخزينة العامة على السواء، مطالباً بالتفتيش عن مرفأ آخر ذي واجهة بحرية واسعة بعدما ضاقت قدرة استيعاب مرفأ بيروت.

قدرة على التأقلم

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

رغم كل الظروف السياسية المتدهورة في لبنان، جاءت نتائج العام ٢٠٠٧ أفضل من سابقه، وذلك لما يتمتع به اللبنانيون من قدرة على التأقلم والتغلّب على الصعوبات.

وقطاع النقل من أول القطاعات الاقتصادية التي تتأثر بأي أزمة بفعل إيقاف التجار طلبياتهم الى حين زوال الأزمة، وبرغم حاجة هؤلاء الدائمة للمواد الاستهلاكية والغذائية التي تتطلبها الأسواق.

وعموماً تتوقف الحركة الاقتصادية قبل الأزمة وخلالها لأن الترقّب يشلّ العجلة لكن مع تبدّد الصعوبات، تعود الأمور الى نصابها.

وعلى صعيد آخر، يتأثر عملنا سلباً بارتفاع سعر النفط وعملة اليورو، كَوْن «مدكونرو» تنشط في مجال استيراد السيارات من السوق الأوروبي وكان بنتيجة ذلك ان تحوّل التجار الى السوق الأميركية. وقد بدأ هذا التحوّل منذ عام ٢٠٠٣ لكنه تعزّز هذه السنة، بحيث أصبحت معارض السيارات في لبنان تضم سيارات سياحية من سوق الولايات المتحدة الأميركية.

ومع انخفاض نسبة استيراد السيارات السياحية الأوروبية، لجأ التجار الى بديل آخر وهو الفانات الأوروبية والتي لا غنى عنها للمؤسسات والشركات.

أما لجهة المنافسة فقد انخفضت حدّتها مع خروج عدد من شركات النقل المنافسة من السوق وانحسار عدد الخطوط الملاحية. أما مدكونرو فقد استطاعت الحفاظ على استقرارها وتوازنها. لكن مع احتمال ارتفاع اليورو يبقى القلق سيد الموقف.

احتكار محطة الحاويات

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون لتحسينها كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

لا نعاني كبقية الوكلاء البحريين لأننا لا نتعاطى في الحاويات، لكن نلاحظ اضطرار البواخر للانتظار قبل تفريغ حمولتها، إضافة الى التأخر في نقل الحاويات وبضائع الـ GROUPAGE والسيارات من باحة المحطة الى العنابر والمستودعات. هذه المشكلة بدأت منذ اليوم الأول لمباشرة المحطة نشاطها رغم تحسّن أوضاعها في فترات معيّنة. وقد تردّدت معلومات حول تراجع مستوى أداء المعدات والرافعات بسبب عدم صيانتها بالطريقة المناسبة. وأرى أنه من الطبيعي ان يحدث هذا الإهمال لغياب التنافس واحتكار جهة واحدة مشغلّة للرافعات والآلات، كما ان أي تغيير او استقدام لمعدات جديدة يصطدم بالروتين الإداري.

أضاف : «باستثناء الجانب الإيجابي من إنشاء محطة الحاويات المتمثل بجذب شركتي MSC وCMACGM العالميتين لاعتماد مرفأ بيروت كمركز محوري للترانزيت البحري، لا أرى إفادة للدولة، فلا أرقام وإحصاءات منذ بدء تشغيل المحطة الى يومنا هذا تبيّن ربحية أو خسارة هذا الاستثمار، ومدى استفادة الخزينة العامة من المشروع، مع العلم ان الإحصاءات والدراسات تساعدنا على تقييم وتحسين وتطوير الأداء لمصلحة السوق المحلي والمستهلك اللبناني والخزينة على السواء.

التطلع الى مرفأ آخر

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ قد يساعد على حل مشكلة الازدحام، لكن مشاريع الدولة تأخذ وقتاً طويلاً كي تنفّذ ميدانياً. ولا ننسى ان مرفأ بيروت صغير الحجم وهناك حدود معيّنة لتطويل أرصفته وقدرة استيعابه. لذلك، يجب ان نطوّر مرفأ آخر في منطقة شاسعة ذي واجهة بحرية واسعة.

■ تتواصل عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية، ما مدى انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان؟

– لا شك في أن هذه الاندماجات لها نقاط قوة وضعف، فاندماج الشركات يؤدي الى تخفيف حدة المنافسة فترتفع الربحية وحجم الأعمال وتنخفض كلفة الشحن.

لكن من ناحية أخرى، فانحسار المنافسة يؤدي الى التأثير سلباً على نوعية الخدمة المقدمة، وبالتالي تلحق أضراراً بالمستهلك.

وعلى الصعيد اللبناني، قد يتأثر الاقتصاد عموماً لأن خطوط الملاحة الكبرى قد تستغني عن مرفأ بيروت نظراً لمحدوديته، إضافة الى خسارة بعض الوكلاء لوكالات يمثلونها منذ سنوات.

٢٠ في المئة نمواً

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

– سجّلت شركة "MEDCONRO" نمواً بنسبة ٢٠٪ هذه السنة. ونتمنى ان تتحسّن أوضاع لبنان السياسية كي نتمكن من مواكبة الفورة الاقتصادية المرشحة للانطلاق مجدداً.

كما ونتمنى على زملائنا الوكلاء البحريين ألاّ يلجأوا الى خفض الأسعار عندما تنخفض الكميات المستوردة، علماً انه من المنطقي ان ترتفع الأسعار. لذلك نأمل ان يجتمع الوكلاء ويتبادلوا وجهات النظر حول سلامة واستبعاد وقوع خسائر في قطاع النقل وتجنب تدنّي نوعية الخدمة بسب السياسات التسعيرية العشوائية.

كما نتوجّه الى المسؤولين السياسيين بضرورة إيلاء الاهتمام اللازم بالاقتصاد عموماً وقطاع النقل خصوصاً، لأنه مهمل وباستطاعته الاضطلاع بدور رائد. كما ونكرر مطالبتنا بتحسين القوانين وتسهيل الإجراءات فضلاً عن الأخذ بآراء العاملين في هذا القطاع والنقابات المعنية.■

انطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES CO - لبنان):

ادارة المرفـأ واعيـة للمسؤولية الملقاة على عاتقها وتنسق معنا لايجاد الحلول الناجعة للمشكلات التي يعاني منها الوكلاء البحريون


انطوان الشمالي


جيلبير خوري

اكد انطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية (TOURISM & SHIPPING SERVICES CO) ان خدمات مرفأ بيروت تواصل تحسنها نتيجة للإجراءات والتدابير الاستثنائية التي تتخذها ادارة المرفأ بالتنسيق مع الشركة المشغلة (BCTC) لمحطة الحاويات. وأوضح الشمالي وخوري ان هذا التحسن انعكس ايجابا على فترة انتظار السفن خارج المرفأ، حيث تراجعت الى يوم واحد فقط في حين كانت تتجاوز الثلاثة ايام لحلول دورها للتلبيس ومباشرة عملها.

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟

– لا بد من التأكيد بأن الوكلاء البحريين، ونحن منهم، يؤمنون بالعيش المشترك وبالتعايش السلمي مع كافة ابناء الوطن وطوائفه، خصوصا ان زبائنهم متواجدون في جميع المناطق اللبنانية وان طواقمهم البشرية العاملة ضمن شركاتهم ينتمون الى كل الطوائف. لذلك فإن مصالحهم ومستقبلهم تفرض عليهم ان يؤازروا كل من يعمل في سبيل توحيد البلد وكلمة شعبه واحلال الوئام والتآخي من جهة والمحافظة على حرية لبنان واستقلاله من جهة اخرى.

اردنا في هذه المقدمة ان نوضح ان هذا الجو ضمن السلم الاهلي في البلد وسمح للقطاعات الاقتصادية وفي مقدمها النقل البحري من التكيف مع هذه الظروف الاستثنائية الصعبة، فالوكلاء البحريون تمكنوا بمساعدة ومؤازرة الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من تخطي الصعوبات والمشكلات التي تعترض مهامهم وتحسين خدماتهم.

ادارة المرفأ واعية للمسؤولية الملقاة على عاتقها...

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟

– على الرغم من كل ما يقال عن تراجع خدمات مرفأ بيروت وادائه، لا بد من ان ننوه بالجهود التي تقوم بها ادارة المرفأ لتفعيل خدماته ولا بد من الاشارة الى ان هذه الادارة تبدي اهتمامها بكل ما يقترح عليها لتسريع العمل في المرفأ. كما انها تكثف اجتماعاتها مع المهتمين بالمرفأ ولا سيما بالمسؤولين في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، مما يسهل لها الطريق لمعالجة المشكلات وايجاد الحلول للمطبات التي تعرقل خدمات محطة الحاويات. اكثر من ذلك ان المسؤولين في شركات الملاحة العالمية والذين يزورون لبنان يشهدون على كفاءة الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم، وكان من بينهم اخيرا المدير الاقليمي لخطوط HAPAG LLOYD التي نمثلها في لبنان، الذي وبعد ان التقى بالمهندس قريطم أبدى اعجابه بالمعلومات الواسعة والخبرة العميقة التي يتمتع بهما المدير العام والتي من دون أدنى شك تساهم في حل العديد من الصعوبات في المرفأ.

نرفض ان يتحول المرفأ الى مركز لعمليات المسافنة على حساب السفن المحملة بالبضائع برسم الاستهلاك المحلي

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– نحن من أشد المتحمسين ليتحول مرفأ بيروت الى مركز رئيسي لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) في الشرق المتوسط، ولكن نرفض ان يكون هذا التحول على حساب السفن المحملة بالبضائع برسم الاستهلاك المحلي، فالامتيازات الممنوحة للسفن الأم (MOTHER'S VESSELS) التابعة لـ CMA CGM وMSC بالتلبيس فور وصولها أدت الى ازدحام السفن خارج المرفأ والانتظار عدة ايام لحلول دورها للتلبيس. نحن مع هذا التحول شرط ان يرافقه مزيد من الاجراءات والتدابير للتخلص من هذا الازدحام، وهذا ما بدأنا نلمسه اذ تراجعت فترة الانتظار الى اقل من يوم واحد نتيجة اعادة تشغيل الرافعة الجسرية الخامسة على الرصيف رقم ١٦، ونأمل بمزيد من التحسن عند مباشرة الرافعة المتحركة (MOBILE CRANE)، التي أمنتها الشركة المشغلة (BCTC) لمحطة الحاويات، خدماتها في المستقبل القريب جدا.

تفعيل العمل خارج محطة الحاويات يساهم في حل مشكلة الازدحام

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقرته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– نحن على ثقة ان موافقة مجلس الوزراء على منح الشركة المشغلة (BCTC) صلاحية تأمين الرافعات والمعدات والآليات لاستثمار العمل على الأرصفة ١٢ و١٣ و١٤، ستساعد على تفعيل الخدمات وتسريع الاداء في المرفأ وبالتالي التخلص من مشكلة الانتظار بصورة نهائية، كما ان تنفيذ مشروع تطويل الرصيف ١٦ بمسافة ١٥٠ متراً ليصبح طوله ٧٥٠ مترا بدلا من ٦٠٠ متر سيسمح للمحطة باستقبال المزيد من السفن، علما اننا لا نزال نطالب بإعداد مشروع لتكبير المحطة الحالية وتوسيعها لتصل الى حدود مجرى نهر بيروت.

عمليات البيع والشراء والدمج تشمل كافة القطاعات الاقتصادية

■ تتواصل عمليات البيع والشراء والدمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية، ما مدى انعكاس هذه العمليات على قطاع النقل في لبنان؟

– ان عمليات البيع والشراء والدمج لا تنحصر فقط في قطاع الخطوط البحرية في العالم بل تشمل القطاعات الاقتصادية كافة، كالمصارف وشركات التأمين والاتصالات... لذلك فهذه الظاهرة موجودة وقائمة وهي بالتأكيد تؤثر سلبا على الوكالات البحرية التي نلمس ان عددها يواصل تراجعه في لبنان كلما حصلت عملية بيع او شراء او دمج بين شركات الملاحة البحرية العالمية. ولكن برأينا ان هذه الظاهرة ستشهد تراجعا نظرا لانخفاض عدد شركات الملاحة العالمية التي اصبحت تسيطر على القسم الاكبر من التجارة البحرية والتي لا يتجاوز مجموعها عشرة خطوط بحرية. كما ان الاحتياطات الوقائية التي تلجأ الحكومات اليها لتفادي الاحتكار وارتفاع اجور الشحن ستؤدي الى حصول تباطؤ في هذه العمليات.

حققنا نتائج مرضية

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟

– نحن نبذل جهودنا لنتأقلم مع الظروف والاوضاع الاستثنائية في لبنان، وقد تمكنا بالفعل من تحقيق نتائج مرضية في العام ٢٠٠٧ على الرغم مما عانيناه من حوادث أمنية خطيرة، وخصوصا الحرب التي خاضها الجيش اللبناني وربحها ضد الارهاب. وهذه النتائج سمحت لنا بالمحافظة على جهازنا البشري والاستمرار في تقديم الخدمات المميزة لزبائننا.

واننا اذ نغتنم هذه المناسبة لنتقدم من الشعب اللبناني بأحر التهاني وأطيب التمنيات في هذه الأعياد، نتمنى ان يكون العام الجديد منطلقاً نحو مستقبل افضل على كافة الاصعدة. ■

انطوان واصاف (غلوب شيبنغ GLOBE SHIPPING):

نريد الأمن والإستقرار لنتمكن من الإهتمام بأعمالنا وتحسين خدماتنا وتحقيق مشاريعنا

أوضح انطوان واصاف مدير عام شركة «غلوب شيبنغ، شارتيرينغ اند توريست كومباني» ان موقع لبنان الجغرافي في منطقة شهدت حروبا وغزوات واحتلالات مختلفة عبر التاريخ جعلته عرضة لأحداث ومشاكل أمنية وسياسية خطيرة خارجية وداخلية. لكن هذا الوطن الصغير بمساحته والكبير بشعبه تمكن من التكيف مع هذه الاوضاع وتخطى الصعوبات والمخاطر التي تعترض تقدمه ونموه. واضاف «لذلك فإن الازمات السياسية والحوادث الأمنية التي نعاني منها اليوم سنجد الحلول الناجعة لها في القريب العاجل انشاء الله. اما عن المطالب التي نأمل ان تتحقق خلال العام ٢٠٠٨، فإننا ندعو الى الاسراع في تطوير المرفأ وتجهيزه بالرافعات والمعدات اللازمة ليتمكن من تحسين خدماته وتفعيل ادائه ومن لعب دوره المحوري في المنطقة على اكمل وجه».



■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– لم يعد مستغرباً ان يشهد لبنان احداثاً أمنية خطيرة من وقت الى آخر، فقدر هذا البلد ان يكون موجودا في منطقة عرفت عبر التاريخ حروبا وغزوات طاحنة وقاتلة، فكتب التاريخ تؤكد انه لا يمضي قرن الا وتشهد منطقة الشرق الاوسط حروبا ومشاكل تدمر الحجر وتقتل البشر، ما ينعكس سلبا على لبنان. لكن هذا الوضع الشاذ لم يمنع بلدنا من التكيف والصمود وتخطي الصعوبات التي تعترض ازدهاره وتوتر أمنه واستقراره. لذلك فإن الوكلاء البحريين العاملين في مرفأ بيروت استطاعوا بفضل خبرتهم العميقة ورؤيتهم الصائبة ومعرفتهم الواسعة التغلب على هذه الاوضاع وتسجيل حركة نشطة ونتائج مقبولة.

الحركة المزدهرة في المحطة عرقلت الخدمات والاداء

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل انتم راضون عن هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون لتحسينها كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

– على الرغم من انتقاداتنا وملاحظاتنا على سير العمل في المرفأ، علينا الاعتراف ان مرفأ بيروت حقق تقدما وتحسنا بأدائه وخدماته. لكن الحركة المزدهرة في محطة الحاويات عرقلت هذه الخدمات وهذا الاداء. لذلك طالبنا عبر الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بضرورة توسيع المحطة وتزويدها بالرافعات والآليات المطلوبة، لتتمكن من تأمين العمل للسفن التي تؤمها وللتجار الذين لا يزالون يتذمرون من التأخير الحاصل في تسلم ارسالياتهم.

ومن جهة اخرى، لا بد من الاشارة الى ان هذا الازدهار الذي تحققه محطة الحاويات عائد الى اعتمادها مركزا لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة)، حيث بدأت باستقبال السفن العملاقة لشركتي CMA CGM وMSC المحملتين بالحاويات برسم الترانزيت البحري الى مرافئ البلدان المجاورة.

نريد الأمن والاستقرار

■ ما هي المطالب التي ترون انها الاكثر إلحاحا والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– كمواطن لبناني أطالب اولا واخيرا بالاستقرار والأمن والعيش بسلام وطمأنينة. فليس مقبولا ان نستيقظ كل صباح على وقع احداث أمنية، او ان نقضي معظم يومنا نشاهد التلفاز ونسمع الراديو ونقرأ الصحف لنستكشف المستقبل. نعم نريد ان نعيش بطمأنينة واستقرار لكي نتمكن من الاهتمام بأعمالنا وتحقيق مشاريعنا وتحسين نتائجنا!

مطلوب توسيع المحطة وتجهيزها

■ هل تعتقدون ان مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ مترا، وكما أقترته ادارة المرفأ، سيساهم في حل مشكلة الازدحام في المحطة، ولماذا؟

– ان المشروع الافضل والاحسن هو الذي تطالب به الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، والقاضي بتطويل الرصيف رقم ١٦ في المحطة حتى حدود نهر بيروت شمالا. فهذا المشروع في حال تنفيذه يجعل المحطة قادرة على استيعاب اكثر من ١,٢٠٠ مليون حاوية نمطية سنويا، والتعامل مع اكثر من ٤ سفن عملاقة دفعة واحدة. اما المشروع الذي سينفذ والمتمثل بتطويل الرصيف رقم ١٦ في المحطة ١٥٠ مترا فقط، فأنا أجزم بأن لا جدوى اقتصادية منه بسبب عدم قدرته على تلبية حاجات شركات الملاحة العالمية التي بدأت بواخرها تواجه ازدحاما للسفن خارج المرفأ، ما يضطرها الى الانتظار اكثر من ٤٨ ساعة لحلول دورها للتلبيس والعمل، وتكبدها مصاريف إضافية.

نتائجنا مرضية

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧؟

– على الرغم من الاوضاع الأمنية الخطيرة والسياسة المتأزمة استطعنا ان نسجل نتائج مرضية، وكنا نامل ان تكون جيدة جدا، لكن كما ذكرنا آنفا، مررنا بأحداث مؤلمة انعكست سلبا على الاقتصاد بشكل عام وقطاع النقل البحري بشكل خاص.

وفي النهاية لا بد لي من انتهز هذه المناسبة لأعرب عن تمنياتي الحارة لمجلتكم الغراء التي تتحفنا بأخبارها القيمة، وعن تهنئتي الصادقة للشعب اللبناني بحلول الاعياد المجيدة راجيا ان تكون الـ ٢٠٠٨ سنة بحبوحة وأمن وسلام وان يعم الخير في كل لبنان. ■



جوزف قاعي (شركة جوزيمار JOSEMAR):

موقع مرفأ بيروت المميز يجعله المركز المحوري لتبادل التجارة البحرية في منطقة شرق المتوسط

أكد المدير العام لوكالة جوزيمار السيد جوزف قاعي ان ارادة اللبنانيين الصلبة تدفعهم الى المضي قدما لمتابعة الانجازات على الرغم من الهزات التي يتعرض لها وطنهم، ورأى أن تعاون الادارات الرسمية مع العاملين في قطاع النقل ادى الى تسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات،
وأوضح قاعي ان الجهات البحرية العالمية تعتبر موقع مرفأ بيروت المميز على الساحل الشرقي للبحر المتوسط سيحول المرفأ الى ركيزة مركزية ومحورية لحركة تبادل السلع في لبنان والمنطقة.

اللبنانيون مصرون على مواجهة التحديات

■ قدر لبنان أن يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري والوكلاء البحريون مع هذه الأوضاع الاستثنائية الصعبة؟ وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– نعم ويا للأسف، إن هذا الوطن الحبيب يتعرّض لشتّى أنواع الصعوبات أكان على الصعيد السياسي أو الأمني أو الإقتصادي أو الإجتماعي.

والمعروف ايضاً أن الاقتصاد اللبناني مبني على الخدمات بصورة عامة ولا سيما على حركة الاستيراد والتصدير والتجارة المثلثة والترانزيت.

وإحدى أبرز دعائم هذا الإقتصاد تكمن في تحقق الاستقرار الداخلي. ولسوء الحظ، فإن استقرار هذا الوطن يتعرّض من حين لآخر لهزّات عدّة، إلاّ أن إرادة اللبنانيين ثابتة في المُضي قدماً لمتابعة الإنجازات التي كانت قد تحققت منذ مطلع التسعينات. زِد على ذلك السياسة المُتبعة في استقرار صرف سعر العملة اللبنانية والتي تخفف من وطأة انقلاب المعادلات في سعر صرف العملات الصعبة من جهة وتؤمن عنصر ثقة على صعيد الالتزامات في الداخل.

لا يزال اللبنانيون يصرّون على مواجهة التغيّرات والتحديات الدولية التي يعيشها العالم، ولا ينكفئون عن أن يخلقوا من الضعف قوة والتفتيش عن وسائل جديدة في التصنيع والاستثمار وايجاد أسواق جديدة لتصريف انتاجهم.

ومجاراةً لهذا التطلع الايجابي وأملاً بتحقق الاستقرار والازدهار في بلدنا الحبيب لبنان، يحاول الوكلاء البحريون التحضير لهكذا مرحلة مُقبِلَة بنَفَس ايجابي ومتطلّع لغدٍ أفضل.

كل هذا بفضل حرص وتعاون الإدارات الرسمية مع العاملين في قطاع النقل وتشجيعهم من خلال خطوات عدّة اتخذتها الإدارة لا سيما من خلال افتتاح المنطقة اللوجستية في المنطقة الحرة داخل حرم مرفأ بيروت مما يؤدي الى تعزيز حركة تبادل السلع ونقلها، ناهيك عن خدمات الترانزيت البحري والبرّي التي تشهدها المرافئ اللبنانية الى الدول المجاورة.

ادارة المرفأ تسهر على حسن سير العمل

■ كيف تقيّمون أداء مرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص خلال العام ٢٠٠٧؟ وهل أنتم راضون عنّ هذه الخدمات؟ وماذا تقترحون كي تتمكن السفن من العمل فور وصولها؟

– نرى أن مرفأ بيروت يوفّر خدماتٍ جدّ مقبولة لا سيما على صعيد الشحن وعمليات التحميل والتفريغ ومتابعة تسليم البضائع.

ففي مجال البضائع الجافة المختلفة (DRY CARGO) وبالرغم من أن الحركة فيها تشهد انخفاضاً عن عهودها السابقة، فإن إدارة المرفأ تقوم مشكورةً بالسهر على حسن سير الأعمال بالرغم من الصعوبات والعوائق التي تواجهها على صعيد تأمين الآليات اللازمة وصيانتها.

وفي مجال تفريغ البواخر المحملة بالحبوب (BULK CARRIERS) فإن إدارة الاهراءات تقوم بعملٍ جبار من حيث الدقة والسرعة في التفريغ مما يساهم في خلق أجواء طيّبة تجاه الشركات والدول الأجنبية.

– هناك إنجازات هامة تحققت على صعيد قطاع النقل البحري في لبنان تمثّلت بزيادة الواردات والصادرات في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠٠٧ بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق وذلك بفضل حركة الحاويات برسم المسافنة التي تداولها المرفأ.

دور بارز للمنطقة الحرة اللوجستية

وفي ما خص محطة الحاويات والمنطقة الحرة الواقعة ضمن مرفأ بيروت، فإن الإدارة تسعى بكل طاقاتها لكي تؤمن المحطة المذكورة دورها المطلوب ولكن تعيقها أمور عدّة أبرزها ضيق المساحات على الأرصفة نسبةً لحركة الحاويات التي يجري التداول بها. فهناك ضرورة لتوسيع محطة الحاويات وتجهيزها برافعات جسرية وآليات ومعدات ضخمة والاسراع في إعادة تشغيل الرافعات الجسرية الخامسة وذلك كي تتمكن السفن من التفريغ والشحن فور وصولها دون الاضطرار الى انتظار دورها طويلا.

مطلوب تجهيز محطة الحاويات بالرافعات والآليات اللازمة

■ ما هي المطالب التي ترون أنها الأكثر إلحاحاً



والتي يأمل الوكلاء البحريون تحقيقها في العام ٢٠٠٨؟ ولماذا؟

– لقد استُحدِثَت تحسينات كثيرة في إدارات الجمارك والمنافذ البرية من حيث تسهيل اعمال قطاع النقل لتنعكس ايجاباً على الناقل والمستورد والمصدّر.

بالرغم من ذلك، نرى أنّه لا بدّ من اتخاذ تدابير إضافية تتكيّف لاحقاً مع ارتفاع عدد السفن وحركة الحاويات التي يتعامل بها مرفأ بيروت. لذلك، من الضروري زيادة عدد الرافعات المتحركة والآليات والمعدات لتتمكن السفن الراسية على الأرصفة ١٢، ١٣، ١٤، ١٥ من أخذ الإذن بتشغيلها بصورة سريعة وطبيعية.

إضافةً الى ذلك، يجب العمل على المساواة بين تكاليف ورسوم تفريغ وشحن السفن التي تستعمل الرافعات المتحركة مع السفن التي تستعمل الرافعات الجسرية وعلى أي رصيف رست.

التشجيع على تسجيل السفن في لبنان

كما أنه، برأينا، يجب تشجيع أصحاب ومجهزي البواخر على تسجيل بواخرهم في الموانئ اللبنانية وذلك من خلال تخفيض أسعار ورسوم تسجيل الملكية الى حدّ رمزي على أن يُفرض عليهم مثلاً وجوب تأسيس مكتب تمثيل لهم في لبنان، ما سيؤدي الى تطوير الأسطول البحري اللبناني وسمعته الطيّبة وفي الوقت نفسه خلق مجالات عمل داخل الأراضي اللبنانية لها اتصالاتها بدول العالم كافّة.

من الضروري توفير التسهيلات

وكذلك فإنه من الضروري توفير التسهيلات اللازمة لتحسين شروط التعامل ضمن إطار المنطقة

الحرة لأن حركة التبادل التجاري تنشط يوماً بعد يوم بين البلدان كافّة لا سيما من خلال المناطق الحرة (Free Zone To Free Zone)، والتطورات الصناعية و تعدد انواع البضائع وازدياد الطلب على مختلف المواد الاستهلاكية والصناعية وغيرها، ما مَنَحَ المناطق الحرة دوراً هاما وأساسياً في قطاع النقل، لأن ذلك يسهّل ويوفّر على التاجر والمستورد والمصدر والوكيل البحري ويسرّع عملية النقل كي لا تعيقها طريق المعاملات الجمركية الروتينية.

وكذلك يجب ايجاد مساحات إضافية لا سيما تلك المتعلّقة بالتخزين والعمل على تولّي تستيف ونقل البضائع داخل حرم المناطق الحرة بالصورة الالكترونية، لا سيما داخل المستودعات والمخازن.

المحطة بحاجة الى مساحات أكبر

■ **هل تعتقدون أن مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات ١٥٠ متراً، كما أقرّته إدارة المرفأ، سيساهم في حلّ مشكلة الإزدحام في المحطة، ولماذا؟**

– لا شك في أن تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات سيساهم في التخفيف من مشكلة الازدحام الحاصلة في منطقة الحاويات.

إلا أن هذا التوسيع لوحده لن يحلّ كل الأزمة الحاصلة. فمنطقة الحاويات بحاجة الى مساحات أكبر كي تلبّي حاجات الشركات العالمية التي تزداد يوماً بعد يوم في اعتماد مرافئ لبنان (لا سيما مرفأ بيروت) كمرافئ مسافنة.

فالتوسيع يجب أن يستمر ويطال مساحاتٍ أكبر، ويجب تركيب رافعات جسرية أكثر. وكذلك يجب العمل على تنظيم منطقة الحاويات المبرّدة بصورة أكثر تطوراً وتجهيزها بالبنية التحتية اللازمة.

كما يجب العمل قُدُماً على التخفيف من المعاملات الروتينية المُطبقة في منطقة الحاويات وتبسيط تلك الاجراءات لا سيما المتعلقة منها بالمنطقة الحرة أكانت في المرفأ أو على الحدود البرية.

نطمح كوكلاء الى أن يجري التعامل بالمستوعبات وتفريغها ونقلها ضمن منطقة الحاويات وإعادة تحميلها بصورة شبه الكترونية وأوتوماتيكية.

وإننا نعتقد أنّه في ظل تقدّم مسألة اعتماد الحاويات في مجال النقل، ستكون للحاويات «حصة الأسد» والاهتمام الأول في نقل مختلف أنواع البضائع الجافة حول العالم.

لذلك، وفي ظل ايمان العديد من الجهات الدولية بتميّز موقع لبنان على الساحل الشرقي للبحر المتوسط، نعتقد بأن المستقبل القريب سوف ينبؤنا بأن ركيزة حركة تبادل السلع في لبنان والمنطقة ستجري انطلاقاً من منطقة الحاويات في مرفأ بيروت.

فالتحديات التي تنتظرنا على هذا الصعيد كبيرة جداً، وفي الوقت ذاته إن الازدهار والمكانة اللذين سيحتلّهما لبنان في هذا المجال هما أكبر بكثير.

وعلينا أن نضع نُصب أعيننا وجوب تنفيذ كافّة المشاريع المؤهلة والمتممة لمحطة الحاويات بدءاً من توسيعها وتجهيزها وتطويرها وانتهاءً بمدها بسكك الحديد اللازمة التي تتمم مشروع السكك الحديدية في المشرق العربي وجعلها بالتالي المنفذ الحقيقي والأسهل والأبسط للأطلسي والمتوسط على البحر الأحمر.

صحيح أن المهمة صعبة ولكننا نؤمن بأن الخطوة الأولى هي الأصعب، وهذه الخطوة هي الجديرة بأن تلفت انتباه العالم كلّه وتعيدنا محور اهتمام على الخريطة الدولية، نتفاعل مع العولمة ونشد رباطها ونثبتها بالطريقة التي تؤمن مصلحة بلدنا العليا.

حافظنا على نشاطنا في العام ٢٠٠٧

■ **كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ ؟**

– ان شركتنا حافظت على خطوطها الثابتة من بلجيكا واميركا والشرق الاقصى والبحر الأسود. وإذ نقوم باستثمار خبرتنا في مجال النقل البحري لا سيما عن طريق إبداء النصح لزبائننا في عمليات النقل المتعدد الوسائط، نحرص على سلامة إرسال أو استيراد مختلف أنواع الشحنات لا سيما تلك المتعلّقة بالمواد الأولية والآليات. ■

OUR SERVICES ARE BEST
TO SOLVE YOUR
PROBLEMS

GTS

GENERAL TRANSPORTATION SERVICES
WE TAKE CARE OF YOUR FREIGHT
ON FIVE CONTINENTS



AS NO ONE ELSE CAN

GENERAL TRANSPORTATION SERVICES

HEAD OFFICE

MICHAEL SEHNAOUI BLDG. PORT STREET • P.O.BOX: 7093 BEIRUT - LEBANON
PHONE: 01/ 585777 (10 LINES) • FAX: 961-1-581359
E-MAILS: ytkaissi@gts.com.lb • amerkaissi@gts.com.lb • SITA: BEYIG7X

يعقوب القيسي (جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS):

المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور محوري أسوة بالدور المميز الذي تلعبه محطة الحاويات

أعلن يعقوب القيسي، المدير العام لشركة GENERAL TRANSPORTATION SERVICES (GTS) الناشطة في قطاع وسطاء النقل ان لبنان يمر حاليا بظروف استثنائية صعبة نتيجة لتفاقم الخلاف بين المسؤولين السياسيين الذين بيدهم الحل والربط. ولكن على الرغم من هذه الاوضاع تمكن قطاع النقل البحري من تخطيها والمحافظة على نشاطه.

وأكد ان مرفأ بيروت شهد خلال العام الماضي تحسنا في ادائه وخدماته ومن المتوقع ان تتمكن ادارة المرفأ من ايجاد الحلول الناجعة لبعض الشوائب التي لا تزال تؤثر سلبا على حركته. موضحاً ان حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري ستظل شبه مشلولة ما لم تعالج المشكلات المرتبطة مع البلدان المجاورة.

وعن الدور الذي يمكن ان تلعبه المنطقة الحرة اللوجستية المستحدثة في مرفأ بيروت قال القيسي «ان دورا مهما ينتظر هذه المنطقة فور عودة الاستقرار السياسي والأمني الى البلاد وازالة العوائق التي تمنع انسياب البضائع عن طريق البر الى العمق العربي».

مطلوب ان يرتاح هذا الوطن الصغير

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– من دون أدنى شك ان لبنان يمر في فترة وظروف استثنائية صعبة، وهذا عائد الى الخلافات الناشئة عن القوى السياسية التي تمسك بيدها بمفتاح الحل، لذلك دعونا وندعو دائما الى التفاهم والتوافق للوصول الى حل وسط يرضي الجميع ويريح معظم الشعب اللبناني، فليس معقولاً ولا منطقياً ان لا يرتاح هذا الوطن الصغير وان لا يمر عام الا ويشهد تطورات سياسية او أمنية خطيرة تؤثر سلبا على أوضاعه الاقتصادية والمالية والاجتماعية.

قطاع النقل لا يزال صامدا

لكن الحمدلله ان قطاع النقل البري بشكل عام ووسطاء النقل بشكل خاص تمكنوا من التكيف مع هذه الظروف وتخطي العوائق التي حاولت اعتراض سبيله، لذلك سجل قطاعنا في العام ٢٠٠٧ نتائج تعتبر ايجابية على الرغم من هذه الظروف والاوضاع الاستثنائية.

المرفأ مستمر بتحسين ادائه عكس المطار

■ كيف تقيّمون اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– ان مرفأ بيروت مستمر بتحسين ادائه وخدماته ونحن ننوه بالجهود التي تبذل والاجراءات التي تتخذ من اجل تحقيق المزيد من الانجازات، ليتمكن هذا المرفق الاقتصادي الهام من تفعيل دوره المحوري في المنطقة. اما بخصوص المطار فإنه لا يزال يتعثر في مساره نظرا لافتقاره الى مخازن وآليات قادرة على التعامل مع البضائع المستوردة عبره.

تكبير محطة الحاويات وتوسيع قدرتها الاستيعابية

■ ما هي المطالب الأكثر إلحاحا والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

– لا بد من الاشارة الى ان مشاريع عدة تقوم ادارة مرفأ بيروت بإعدادها لتلبية مطالب قطاع النقل البحري، وقد رحّبنا بالتدابير والاجراءات الاستثنائية التي اتخذتها ادارتا المرفأ والجمارك، مما سمح للمرفأ بتسجيل الارقام الجيدة على صعيد حركة البضائع العامة (GENERAL CARGO) والحاويات. كما ان هناك مشروعا تقوم بدراسته شركة المانية لتطويل الرصيف رقم ١٦ ليتمكن من استيعاب اكثر من باخرة عملاقة في وقت واحد. ومن المتوقع ان تنهي هذه الشركة مهمتها في مطلع العام ٢٠٠٨ تمهيدا لتطلق ادارة المرفأ مناقصة لتنفيذ هذا المشروع.

علاقات جيدة مع دول الجوار

■ ما هي الاسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نموا في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي أسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)؟

– ان نمو حركة البضائع المستوردة عبر المرافئ برسم الترانزيت البري الى العمق العربي مرتبط بإقامة العلاقات الجيدة مع دول الجوار ولا سيما سوريا، فهذه الحركة ستظل شبه مشلولة ما لم تتحسن العلاقات بين لبنان وسوريا.

المحطة قادرة على التعامل مع السفن العملاقة

اما النشاط المزدهر بحركة الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT) عبر مرفأ بيروت فهو عائد الى الخصائص التي يملكها هذا المرفأ، خصوصا عمق مياه محطة الحاويات والبالغ ١٥,٥ متراً، ما يسمح لها



بالتعامل مع السفن العملاقة التي تفوق حمولتها الى ٩٥٠٠ حاوية نمطية...

دور محوري ينتظر المنطقة الحرّة اللوجستية

■ هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور «محوري» في المنطقة؟ ولماذا؟

– لم يحن الوقت بعد لكي تتمكن المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت من لعب الدور المحوري الذي ينتظرها، نظرا للعوائق الموجودة امام انسياب البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت عن طريق البر الى العمق العربي. لذلك نحن نتمنى ان يتمكن البلدان الشقيقان سوريا ولبنان من اعادة الامور الى مجاريها الطبيعية وتوثيق العلاقات بينهما لتصبح هذه المنطقة نقطة مركزية محورية، اسوة بمحطة الحاويات التي باشرت لعب هذا الدور المحوري على صعيد الترانزيت البحري (المسافنة).

نتائجنا افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٦

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون انجازها في العام ٢٠٠٨؟

– رغم الصعوبات الراهنة والظروف الاستثنائية التي نعيشها تمكنت شركتنا ان تحقق نموا ملموسا في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع ما سجلته في العام ٢٠٠٦. وكنا نأمل ان يتضاعف هذا النمو لولا هذه الصعوبات والظروف، علما ان الحرب الاسرائيلية العدوانية على لبنان في تموز في العام ٢٠٠٦ والتي قتلت ودمرت البشر والحجر لا تزال انعكاساتها تؤثر سلبا على القطاعات الاقتصادية كافة وفي مقدمها قطاع النقل البحري. ■

رومل صابر (أكسبديتورز EXPEDITORS) :

خططنا تقضي بالتوسع خليجياً وأوروبياً وبترسيخ حضورنا في دول أفريقية

رئيس شركة أكسبديتورز EXPEDITORS لوساطة النقل لمناطق أوروبا وأفريقيا والشرقين الأدنى والأوسط وشبه القارة الهندية، السيد رومل صابر، أبدى اعجابه بفريق عمل الشركة الذي كانت له اليد الطولى في زيادة حجم الأعمال وتوسيع قاعدة العملاء برغم كل الظروف التي يعيشها لبنان.
وانتقد صابر أداء المنطقة الحرة في مرفأ بيروت واصفاً إياها بالمنطقة المعدّة للتخزين تهرباً من دفع الرسوم الجمركية، ومتمنياً تطويرها وتقديم حوافز وتسهيلات فيها لجذب عملاء جدد. وكشف عن خطط للتوسع نحو دول خليجية وأوروبية ولترسيخ الحضور في أسواق بعض دول القارة السوداء.



لبنان بلد العجائب

■ **كيف أثرت الأزمة التي يشهدها لبنان على سير عمل وسطاء النقل؟**

– نحاول حالياً التأقلم مع الأوضاع الراهنة، إلا ان المستغرب فعلاً هو ان حجم أعمالنا في لبنان الى ارتفاع دائم. ولعل وراء ذلك عملنا الدؤوب والجهود الكبيرة التي نبذلها في سبيل توسيع قاعدة عملائنا، وبالتالي تكبير حجم الأعمال.

والغريب في الأمر ان حركة الاستيراد تسجل نمواً ملحوظاً بالرغم من ارتفاع سعر صرف اليورو مما يحملني على القول ان لبنان هو بلد العجائب.

المنطقة الحرة لا تعمل كما يجب

■ **كيف تقيمون حركة مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي لهذا العام؟**

–كما سبق وذكرنا، يشهد المرفأ حركة واردات، وقد تمكّنا من جذب واستقطاب نسبة أكبر من العملاء مع الحفاظ على قاعدة عملائنا السابقين، علماً ان المنطقة الحرة في المرفأ لا تعمل وفق الغاية المعدة لها، بل هي أشبه بمنطقة تخزينية لتفادي دفع الرسوم الجمركية.

أما حركة المطار وأداؤه فإلى تقدم وتحسّن مستمرين، وهناك تسهيلات كبيرة في هذا المجال.

■ **كيف تتطلعون للعام ٢٠٠٨؟**

– نتمنى تطوير المنطقة الحرة لتصبح شبيهة بتلك الموجودة في كل بلدان العالم، وأن تتوفر فيها حوافز وتسهيلات.

نطمح للتوسع خليجياً وأوروبياً

■ **ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٧؟ وماذا تخططون للعام الجديد؟**

– الأرقام النهائية لا تزال غير متوفرة حتى الآن، ولكننا تمكّنا من تحقيق نمو في أعمالنا بزيادة ٦٥ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٦. وبالتالي حققنا نتائج أفضل مما كنا نتوقع. لكننا لا نضع خططاً مستقبلية في لبنان، بل كل ما نستطيع قوله هو أننا باقون ولن نرحل من هنا، ولكننا نتمنى ان يعمّ السلام لكي نتمكن من الصمود والاستمرار.

علماً أننا سنتوسّع خلال العام ٢٠٠٨ في البحرين ومسقط، كما أننا افتتحنا منذ حوالى الشهر مكتباً في الأردن. ونتطلع للتوسّع في قبرص، أما في أوروبا فلدينا خطط لافتتاح فروع عدة في ألمانيا ورومانيا، والدانمارك والنروج.

أما في أفريقيا فنحن نعمل بجهد للبقاء في أسواق أنغولا وكينيا ونيجيريا.■



Josemar

YOUSSEF C. EL KAHI
CLEARING - SHIPPING & FORWARDING
C.R. 42167 BEIRUT

- Chartering vessels from World Wide to Lebanese ports & vice-versa
- Ocean and Air Freight Bookings from U.S.A, Canada, Europe, Australia and Far East to Lebanon & vice-versa
- Inland Transportation
- L.C.L. and F.C.L. Services
- Door to Door Services

Accepting Vehicles, Heavy Rolling Machineries, FCL / LCL Containers and General Cargo on Ro-Ro and Conventional Vessels from World Wide to Lebanon & vice-versa

General Agents in Lebanon for
Worldwide Integrated Logistics

Air Freight · Ground Services · Ocean Services FCL and LCL
Customs Brokerage · Automobile Logistics · Information Services and Tracking
Warehousing and Packaging · Cargo Insurance
From U.S.A. to Lebanon and vice-versa
6304 NW 97 AVE, Miami, FL 33178, TEL (305) 594 9577, FAX (305) 594 9449
info@wilshipping.com - www.wilshipping.com

For booking and further information please contact:

Josemar (Youssef El-Kahi)
Charles Helou Avenue, Modawar, Kokajian Bldg., 4th Floor
P.O.Box 175580 (Mar Michael), Beirut, Lebanon
Tel : (961) 01 442712 / 445310 / 447310
Fax: (961) 01 585615
E-mail: josemar@josemar.com • josemar@sodetel.net.lb
Web page: www.josemar.com

General European Agents
Blue Fleet Management Co. Ltd
98 Doiranis street
176 72 Athens, Greece
Tel : (302) 210 957 15 95
Fax: (302) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

ايلي حرفوش (فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL & MARINE):

نطالب بإنشاء لجنة مشتركة من القطاعين العام والخاص للإهتمام بمطالب قطاع النقل وتقديم الإقتراحات لتنفيذها بالسرعة القصوى



اكد السيد ايلي حرفوش مدير عام شركة فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL & MARINE العاملة في ميدان وسطاء النقل ان التكيف مع الاوضاع المستجدة هي ميزة فريدة للبنانيين، ولكن تساءل الى متى يجب ان نظل نسعى الى هذا التكيف بدلا من الانطلاق نحو الافضل مع تطور قطاع النقل اللوجستي. وطالب حرفوش المسؤولين بالاهتمام بمطالب قطاع النقل ان كان في مطار بيروت الدولي ببناء مستودعات جديدة او في مرفأ بيروت الذي يحقق نتائج جيدة، وذلك بتوسيع محطة الحاويات لتتمكن من استيعاب المزيد من الحاويات. واوضح حرفوش ان الحل الافضل للمشكلات التي يعاني منها قطاع النقل هو بانشاء لجنة مشتركة من القطاعين العام والخاص تضم ممثلين عن المعنيين مباشرة عن هذا القطاع لدرس المطالب وايجاد الحلول المناسبة لها بعيدا عن الروتين الاداري.

واشار حرفوش الى اهمية المنطقة الحرة اللوجستية المستحدثة في مرفأ بيروت مطالباً المسؤولين بمنحها تسهيلات، ولاسيما في تسريع المعاملات عبر المكننة والانظمة المعلوماتية، لتصبح فعاليتها اكبر من حيث المنافسة ولعب دور محوري في المنطقة. وقال ان نتائج العام ٢٠٠٧ مقبولة وافضل من العام ٢٠٠٦ ولكنها ليست بمقدار «طموحاتنا». وعن المشاريع المستقبلية لفاست موندیال اند مارين قال انها بدأت بتأسيس شركة FAST OVERSEAS التي ستمارس نشاطها وخدماتها في الشرق الاوسط.

التكيف ميزة اللبنانيين

■ **قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟**

– التكيف اصبح ميزة ينفرد بها اللبنانيون، فمع تكرر الازمات السياسية والاحداث الأمنية اكتسب اللبناني مناعة تخوله تخطي الصعوبات التي تعترض سبيله وتمكنه من ان يتعامل مع الظروف الاستثنائية التي يتواجد فيها، ولكن السؤال الاهم الى متى سنظل نقاوم ونضحي للتكيف مع الاحوال غير الطبيعية التي تحيط بنا؟ لقد تعرض قطاع النقل في لبنان لمشكلات عدة نتيجة لتفاقم الاوضاع السياسية وانعدام الأمن والاستقرار، فعمل جاهدا لتخطيها بدلا من الاهتمام بكيفية مواكبة التطور والتقدم والانطلاق نحو الافضل في قطاع اللوجستية، والذي يشهد نموا متواصلا في العالم أجمع.

مطلوب مستودعات جديدة في المطار وتوسيع محطة الحاويات في المرفأ

■ **كيف تقيّمون اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟**

– هناك مشكلات وعراقيل عدة يصادفها وسطاء النقل وعلى سبيل المثال لا الحصر عدم وجود مستودعات في مطار بيروت الدولي قادرة على استيعاب البضائع المستوردة خصوصا بعد اقفال مستودع شركة طيران عبر المتوسط (.T.M.A) . هذا في المطار، اما في مرفأ بيروت الذي يسجل نتائج جيدة جدا على صعيد حركة الحاويات التي تتداولها محطة الحاويات نتيجة لاعتمادها مركزا لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) فإن المحطة اصبحت ايضا غير قادرة على استيعاب المزيد من عدد الحاويات، لذلك طالبنا بضرورة توسيع المحطة وتكبيرها وتجهيزها بمزيد من الرافعات الجسرية والمعدات والآليات لتتمكن من تسريع خدماتها وتفعيل ادائها.

لجنة مشتركة من القطاعين العام والخاص

■ **ما هي المطالب الأكثر إلحاحا والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟**

– مطالبنا عديدة، ومن خلال نشاطنا تبين لنا ان كل يوم تضاف مطالب جديدة، لذلك اقترحنا انشاء لجنة مشتركة من القطاعين العام والخاص تضم ممثلين عن الجمارك والمرفأ والطيران المدني ووزارة الاشغال العامة والنقل والنقابات وشركات النقل والمعنيين بهذا القطاع كافة، وتكون مهمة هذه اللجنة درس المطالب وتقديم الاقتراحات بالسرعة القصوى وبعيدا عن الروتين الاداري تمهيدا لتنفيذها، فالآلية المعتمدة حاليا اصبحت غير ملائمة نظرا للوقت الطويل الذي تستغرقه، في حين اننا بحاجة الى حلول سريعة تمكّن قطاع النقل من النمو وتحقيق اهدافه.

ايجاد حلول للمشكلات الحدودية

■ **ما هي الاسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نموا في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي اسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)؟**

– الترانزيت البري يعاني مصاعب جمة ولا يمكن تنشيطه الا بعد ايجاد حلول للمشكلات الحدودية، اما المشكلات الداخلية فحلها مرتبط بتطبيق معاملات (T1) ضمن آلية مبسطة.

دور محوري للمنطقة الحرّة اللوجستية

■ **هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور «محوري» في المنطقة؟ ولماذا؟**

– ان دورا محوريا ينتظر المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت لذلك طالبنا ولا نزال نطالب المسؤولين المعنيين بالاهتمام بهذه المنطقة بمنحها تسهيلات عبر استخدام المكننة والمعلوماتية، لتتمكن من تفعيل خدماتها والمنافسة مع المناطق الحرة اللوجستية المنتشرة في منطقة شرق المتوسط.

كما ان وجود مستودعات لشركات لوجستية عالمية في هذه المنطقة يجعل منها مركزا لتوزيع البضائع نحو البلدان المجاورة. ونحن واثقون انه في حال استقرت الاوضاع في البلاد سيكون لهذه المنطقة موقع مهم اسوة بمحطة الحاويات في المرفأ التي بدأت تلعب دورا مهما على صعيد المسافنة.

نتائجنا مقبولة وأفضل من العام ٢٠٠٦

■ **كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون انجازها في العام ٢٠٠٨؟**

– ان نتائجنا في العام ٢٠٠٧ مقبولة وافضل من تلك المحققة في العام ٢٠٠٦ ولكنها ليست بمقدار طموحاتنا، فالاوضاع السياسية والاحداث الأمنية شكلت عائقا كبيرا منعنا من تحقيق اهدافنا، لذلك نأمل ان يعود الاستقرار الى البلد لانه السبيل الوحيد للانطلاق نحو الافضل.

مشاريعنا عديدة

ان مشاريعنا عديدة، ولكننا نقوم حاليا بتطوير عملنا وخدماتنا في المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت لتلبية مطالب المتعاملين معنا، علما، وكما ذكرنا آنفا، ان وجود مستودعات لشركات لوجستية عالمية في المنطقة سيساهم في تعزيز دورها المحوري في المنطقة. اما عن مشاريعنا المستقبلية فقد بدأناها بإنشاء شركة FAST OVERSEAS التي ستكون موجودة وناشطة في منطقة الشرق الاوسط. ■

نبيل خوري (شركة AIR SEALAND - NABIL KHOURY - لبنان):

نطالب بإنشاء هيئة مشتركة تمثل كافة الفرقاء للإهتمام بقطاع النقل



اعلن نبيل خوري المدير العام لشركة (AIR SEALAND NABIL KHOURY) المعروفة في ميدان وسطاء النقل «اننا نعمل في أجواء مأزومة منذ اكثر من ٣٠ عاما وبالتالي أصبحنا نتقن التعامل معها وردّنا عليها كان بإطلاقنا للمنطقة الحرّة اللوجستية في مرفأ بيروت».

وأوضح خوري ان مرفأ بيروت يشهد حالة لافتة وناشطة لجهة تحسين الإداء على عكس الحال في المطار الذي لا يزال ينتظر تنفيذ الوعود. ورأى ان المطلب الأهم حاليا هو انشاء هيئة مشتركة تمثل كافة الفرقاء، مهمتها مناقشة واقرار المناسب لقطاع النقل.

■ قدر لبنان أن يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الأوضاع الإستثنائية الصعبة ؟

– الحقيقة أنني باشرت العمل في المرفأ منذ العام ١٩٧٢، أذكر حينها كيف كان كل شيء جديداً وغريباً عليّ، حتى العبارات التي كنت أسمعها: مانيفست – بوليصة – وأهمها كان «طرد مشبوه»، إلخ ... وما إن تآلفت مع هذا الواقع حتى اندلعت أحداث العام ١٩٧٥. ومنذ ذلك التاريخ ونحن نمر من أزمة الى أزمة أكبر. أوردت كل هذه المقدمة لأقول أننا ومنذ أكثر من ثلاثين عاماً ونحن نعمل في أجواء مأزومة والحقيقة أننا أصبحنا نتقن التعامل معها والعمل في هذه الأجواء، والفضل كما قلت مراراً وأكرر يعود لطبيعة الفرد اللبناني.

أما كيف تعامل وسطاء النقل مع أحداث العام ٢٠٠٧، فأقول لك أننا وخلال هذا العام أطلقنا المنطقة الحرة اللوجستية بكلفة قاربت العشرة ملايين دولار وأعتقد أن هذه أفضل إجابة على سؤالك.

المرفأ يشهد ورشة تطوير عكس المطار

■ كيف تقيّمون إداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– إن مرفأ بيروت شهد ولا يزال يشهد حالة لافتة وناشطة لجهة تحسين الإداء، على عكس الحال في المطار (نقصد فقط الخدمات المتعلقة بنقل وتخزين البضائع). فالمرفأ كما نعلم أصبح على وشك الإنتهاء من إنجاز مشروع بناه التحتية الجديدة، وشبكة الطرقات الداخلية الحديثة وتصوين المستودعات العمومية ومشروع بناء قاعة حديثة ومتطورة للمسافرين. إضافة الى تطوير وتعزيز قدرات محطة الحاويات، يبقى المشروع الأكبر والأهم هو إيجاد حل وبأسرع وقت ممكن للمبنى المقابل لمباني إدارة المرفأ لتتمكن إدارة الجمارك من استخدامه، لأن مركزية إدارة الجمارك سوف تسهل الكثير من الأمور.

أما المشروع الحلم والذي نتمنى على إدارة المرفأ العمل على تحقيقه، فهو السعي والإتفاق مع الوزارات والإدارات المعنية والمتدخلة في عملية مراقبة البضائع على إيجاد مراكز ثابتة لهم داخل الحرم المرفئي، والأهم إستحداث مختبر لإجراء الفحوصات المخبرية البسيطة. وهناك طلب أقل تعقيداً هو تأمين وسائل نقل عمومية (باصات) للتنقل داخل حرم المرفأ لتخفيف الحاجة لاستعمال وسائل النقل الخاصة.

أما على صعيد المطار فكل الآمال معقودة على تنفيذ الوعود التي أعطيت لنقابتنا، والمتمثلة بتعزيز قوام وعديد موظفي الإدارة والمستودعات بعناصر كفوءة تخضع حالياً لدورات تأهيلية، إضافة الى وعود أخرى بتحسين أوضاع المستودعات والغرف المبردة ووضع البرامج المعلوماتية المناسبة، وقد حدد مسؤولو الإدارة مطلع العام ٢٠٠٨ لوضع هذه الخطط موضع التنفيذ، وإن شاء الله خيراً.

انشاء هيئة مشتركة للاهتمام بقطاع النقل

■ ما هي المطالب الأكثر إلحاحاً والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

– الحقيقة هي تمنيات أكثر منها مطالب، بالبداية نتمنى أن تتزامن نهاية هذا العام مع نهاية أحزان ومآسي الشعب اللبناني وأن تكون بداية العام الجديد بداية الخلاص والتعويض عن المعاناة التي عشناها. ولكي لا نطيل الحديث سوف اورد لك أمنية تختصر كافة أماني وتطلعات العاملين في قطاع النقل خصوصاً، والمتعاملين مع المرفأ ومع كافة الإدارات المتدخلة في العمل المرفئي عموماً، وتتمثل بأن تصبح نظرتنا كفرقاء وكل من موقعه إننا بالنهاية نشكل حلقة واحدة ومن مسؤوليتنا جميعاً العمل على إنجاح وتسهيل دوران عملية الأعمال في المرفأ، وأفضل حل لذلك هو إنشاء هيئة مشتركة يتمثل فيها كافة الفرقاء تجتمع دورياً أو كلما دعت الحاجة، مهمتها مناقشة وإقرار المناسب وتعديل أو إلغاء العوائق ذات التأثير السلبي، وبهذا اختصار كبير للوقت والجهد عبر تلافي إتخاذ قرارات قد تناسب البعض وتتعارض مع مصالح البعض الآخر، ونصبح في دوامة الجدل البيزنطي، والأمثلة على ذلك كثيرة ولا مجال لذكرها في هذه المقالة، وبالمناسبة أتمنى عليكم كمجلة أن تخصصوا في كل إصدار مقالة تلقي الضوء على موضوع معين من مواضيع الساعة.

الترانزيت البري مرتبط بالأوضاع السياسية

■ ما هي الأسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نمواً في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي أسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)؟

– أي نمو في أي مجال كان يرتكز الى تخطيط مسبق لرؤية مستقبلية، ونجاح التخطيط للمستقبل أهم عناصره الإستقرار على كافة الصعد وفي كافة المجالات، وبما أن الأوضاع السياسية المحيطة بنا منذ فترة غير قصيرة والتي في وقت من الأوقات أدت الى إقفال المعابر الحدودية بين لبنان وسوريا أو أدت الى بعض التشدد في مراقبة حركة المرور، وأي تشدد في طبيعة الحال يؤدي الى عرقلة، كل هذه الأمور لا تشجع ولا تسمح بتحقيق نمو في حركة البضائع برسم الترانزيت البري الى البلدان العربية. على عكس الترانزيت البحري، فمرفأ بيروت ومحطة الحاويات قدما التسهيلات المطلوبة إضافة الى موقع مرفأ بيروت النموذجي في المنطقة، كل هذه العوامل ساعدت على تنشيط هذه الحركة.

توسيع المنطقة الحرة اللوجستية

■ هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور «محوري» في المنطقة؟ ولماذا؟

– بالطبع انها قادرة على لعب هذا الدور المحوري، وقد عددنا مزايا هذه المنطقة مرات عدة، فعدا عن موقع مرفأ بيروت المميز، وإعتماده من قبل كبريات شركات الملاحة كمرفأ (TRANSHIPMENT)، إضافة الى طبيعة الفرد اللبناني وقدرته على المفاوضة والإقناع وعلاقاته المميزة أيضاً مع كبريات شركات وساطة النقل، إضافة الى قدوم بعض الشركات العالمية العاملة في الحقل اللوجستي، كلها أمور سوف تساعد على تنشيط وتفعيل دور هذه المنطقة، وبالتالي سوف نرى الحاجة بوقت قريب الى توسيع هذه المنطقة وتعميمها على مناطق أخرى في لبنان. لكن كل هذه الأمور مرهونة بالإستقرار السياسي في لبنان والمنطقة، الأمر الذي سوف يؤدي في طبيعة الحال الى إزدهار ورخاء إقتصادي، وبالتالي الى إبراز أهمية دور المنطقة الحرة اللوجستية.

حققنا نمواً لافتاً ومشاريعنا تشق طريقها...

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون إنجازها في العام ٢٠٠٨؟

– الحقيقة أننا وبالرغم من الظروف التي مر بها لبنان وتأثيراتها السلبية تمكّنا من تحقيق نمو لافت والحمد لله، بالطبع لم يأت هذا النمو بالصدفة بل وكما سبق وذكرنا كان نتيجة تخطيط مناسب للظروف الراهنة، وإتكالنا على فريق عملنا الذي همه الوحيد كان فعلاً إتمام هذه المخططات وإنجازها وإنجاحها.

أما عن مشاريعنا للعام المقبل فيمكننا القول وبتواضع كلي أنه وبنتيجة طريقة تعاطينا مع أعمالنا تمكنا من توقيع عقد شراكة، إقترحته إحدى الشركات العالمية العاملة في حقل وساطة النقل وهي شركة (ARABITAL) التي لها فروعها الخاصة في معظم البلدان العربية والأوروبية وشبكة عملاء لها تغطي كافة أنحاء العالم. وإبتداءً من مطلع العام المقبل سوف نعمل تحت الإسم التجاري (ARABITAL – ASL).

من جهة ثانية وانسجاماً من مبدأ إنجاز سلسلة كاملة من الخدمات، أسسنا شركة جديدة أسميناها (WANA LOGISTICS) بالإتفاق مع الزميل وليد لطوف، الغني عن التعريف والناشط جداً في حقل وساطة النقل، وبهذه الحالة أصبحنا نقدم كافة ما يمكن ان يطلبه أي من عملائنا بدءاً من شحن بضائعه، الى تخليصها، أو تخزينها بقصد تقسيمها لإعادة تصديرها، إلخ ... إضافة الى تقديم خدمة التأمين بواسطة إحدى الشركات العاملة في هذا المجال، ولي شرف الشراكة فيها وهي شركة (INSURANCE PLUS). ■



جورج غجر (DHL) :
مرفأ ومطار بيروت الأفضل في العالم

اعتبر مدير عام شركة DHL – لبنان للشحن السيد جورج غجر مرفأ ومطار بيروت من أفضل المرافئ والمطارات في العالم باعتبارهما يؤديان دورهما، منوهاً بأدائهما الجيد برغم الأوضاع التي يعيشها لبنان حالياً.

وطالب السيد غجر الدولة بتحديث القوانين الراعية لقطاع النقل وإيلاء المرفأ والمطار الأهمية القصوى ليواكبا التطور الحاصل في البلدان المجاورة، مركزاً في مطالبه على إطلاق عمليات التخليص الألكترونية.

٢٠٠٧ أفضل من توقعاتنا

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– بالرغم من الأوضاع الأمنية والسياسية المتدهورة التي شهدها لبنان خلال العام ٢٠٠٦ وتحديداً حرب تموز، تمكن قطاع النقل من ان يؤمن الحاجات الملحة للمجتمع اللبناني. وعندما فرض الحصار على مرفأ بيروت والمطار توجهنا الى النقل البرّي لتأمين المتطلبات كافة.

أما العام ٢٠٠٧ فكان أفضل مما كنّا نتوقع، فكان أداؤنا موفقاً، وقدمنا خدمة النقل البري بطريقة مشرفة جداً وكانت نتائج النقل الجوي مبهرة أيضاً، علماً ان شركتنا تعتبر الأقوى في العالم والأولى في بيروت بالرغم من غياب الإحصاءات في هذا المجال.

يضيف السيد غجر: «من دون أدنى شك تأثر قطاعنا سلباً بأحداث لبنان الأمنية والسياسية، ولكننا اتخذنا كل التدابير والاحتياطات اللازمة لمواجهة أحداث مأساوية قد تطرأ خلال الـ ٢٠٠٧ كإقفال المعابر البرية، أو المرفأ أو المطار».

تطوير المرفأ والمطار

■ كيف تقيّمون اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– حركة المطار والمرفأ لم تتوقف، بل بالعكس لاحظنا ان التجار تعلّموا واستفادوا من تجارب العام ٢٠٠٦ واتخذوا كل الاحتياطات الضرورية، خصوصاً ان اللبنانيين اعتادوا العمل حتى أيام الحرب وهذا ما يؤكد إصرارهم على استكمال عمليات الاستيراد والتصدير ومواجهة العقبات التي قد تعترضهم، علماً أننا ننظر الى مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي على أنهما من أفضل المرافئ والمطارات في العالم. وبالتالي، نحن نقيّمهما على أساس ما يجب أن يصبحا في المستقبل وليس بحسب ما هما عليه الآن. ولا يمكننا ان ننكر ان المطار والمرفأ يؤديان دورهما ونعتبر أداءهما جيداً مقارنة بالمعطيات الحالية الموجودة في البلاد. فالدولة اليوم منهمكة بأولويات أخرى بعيدة كل البعد عن تنظيم إدارة مرفأ بيروت. ومن هنا، نشير الى أهمية تطوير المرفأ والمطار لتحسين أدائهما.

ولذلك نأمل ان تزول الضغوطات السياسية التي تمنع الدولة من إعطاء الأولولية لشؤون المرفأ والمطار.

كما نقدم جزيل الشكر الى وزارة النقل، التي وبالرغم من الأوضاع المأساوية في لبنان، لا تزال تعطي أهمية لهذا القطاع.

ونتمنى خلال العام ٢٠٠٨ تحديث القوانين والنشاطات وإعطاء أهمية أكبر للمرفأ والمطار، وذلك لمواكبة التطوّر الذي يزداد يوماً بعد يوم في الدول الخليجية المجاورة.

تعديل قوانين النقل

■ ما هي المطالب الأكثر إلحاحا والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

– مطالب وسطاء النقل الأكثر إلحاحاً تتعلّق بقوانين النقل عموماً، والتي لا تزال متخلفة. فلبنان مثلاً هو الذي وضع قانون النقل البري والذي من المفترض ان توقّع عليه الدول المجاورة لتسهيل عمليات النقل البري بين هذه الدول. ولكن الدول المتجاورة كلبنان وسوريا والأردن هي التي لم تبدأ بتنفيذ هذا الموضوع.

كما أن نقابة وسطاء النقل باشرت بتنفيذ هذا القانون، ولكن عملية التنفيذ هذه واجهت بعض المعوقات والصعوبات ولم نصل بعد الى ما يعرف بالـ "TCN" التي من شأنها ان تسهّل عمليات النقل البري من وإلى لبنان، كما أنها تسهّل عملية الترانزيت في مرفأ ومطار بيروت. وبالتالي، فإن النقل البري يتطلب تعديلاً في القوانين لجهة لحظ تسهيلات جمركية على الحدود. أما بالنسبة للنقل البحري فنطالب بتحديث عملية تخليص البضائع التي بدأت لفترة ثم عادت وتوقفت. كما نتمنى لو تصبح عملية التخليص هذه ألكترونية فيتمكن عندها العميل الجمركي من تخليص البضائع من مكتبه عبر الإنترنت، وبالتالي لا يبقى الاتكال على اليد العاملة وحدها. كل هذه الامور طبعاً تسهّل العمل وتمكّن مخلص البضائع من ان ينهي عمله حتى قبل وصول البضائع.

ونتمنى كوسطاء نقل من وزارة النقل ان تأخذ في الاعتبار المواصفات الدولية لتأمين سير الشاحنات، وإعطاء فرصة للإستثمار بالشاحنات اللبنانية. علماً أننا نعاني نقصاً في تلك الشاحنات ونستعين بالشاحنات السورية والكويتية والأجنبية وغيرها. وبالتالي عندما تتوفر البنى التحتية اللازمة (طرقات وغيرها) وتتوفر الشاحنات أيضاً بالأعداد المطلوبة ستتمكن الشركات الأجنبية العالمية من القدوم الى لبنان والعمل وفق هذه المعطيات والمواصفات العالمية للنقل البري. مع العلم ان الشركات العالمية تتطلّع الى كل هذه النقاط والتفاصيل قبل ان تقرر الإستثمار في لبنان.

وتجدر الإشارة الى أننا قدّمنا سلسلة من المطالب ورفعناها الى وزارة النقل، ونأمل في أن نحظى بالتجاوب المطلوب، لكننا لن نفصح عن كل مطالبنا ونفضّل ان تبقى محصورة بيننا وبين الوزارة، وقد نفصح عنها ربما في إطلالات لاحقة.

المنطقة الحرة ليست في وضعها المثالي

■ هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور محوري في المنطقة؟

– في غياب الشركات العالمية تعتمد المنطقة الحرة اللوجستية على الشركات اللبنانية التي تستورد بضائع أجنبية من أميركا والصين وغيرهما، فتأخذ هذه الشركات حاجتها من هذه البضائع للسوق اللبناني، وتخزن ما تبقى منها في المنطقة اللوجستية، ثم تباع الى الدول العربية والأجنبية المجاورة وتصدر من داخل لبنان الى الخارج.

وهذا النشاط الذي تقوم به المنطقة اللوجستية هو أقل بكثير من قدرتها الإنتاجية الفعلية. وشركتنا كانت ترى كل هذه المعطيات حتى قبل تأسيس المنطقة اللوجستية، كما أننا كنا من مؤسسي هذه المنطقة، وأولى الشركات التي بدأت الإستثمار فيها، ولكننا اتخذنا قراراً بالإنسحاب منها، لأننا رأينا ان الوقت ليس مناسباً للدخول في الإستثمارات، في الوقت الذي لن تكون فيه هذه المنطقة في وضعها المثالي. وبالتالي نحن ننتظر الفرصة المناسبة لنكون أول من يستثمر في المنطقة اللوجستية كون هذه المنطقة عصب التجارة في لبنان.

ومن المفترض ان تكون هذه المنطقة عنصر جذب للإستثمارات وبالأخص في ظل تأمين القوانين الجمركية في المرفأ والمطار، التي تسمح لهذه المنطقة بالعمل في أوقات إضافية لتسهيل عمل الشركات الأجنبية.

فقوانين المرفأ، لا تناسب الشركات الأجنبية التي تصدر كميات ضخمة من البضائع وبكلفة باهظة، ولذلك من المفترض ان تعمل هذه المنطقة ليلا ونهاراً وألا تقفل في وقت محدد. ومن هنا أهمية تعديل توقيت أو دوام المنطقة اللوجستية، فضلاً عن تسهيل المعاملات عن طريق التطوير الألكتروني والمعلوماتي والتخفيف من الاعتماد على اليد العاملة. فإذا لم تستطع الدولة ان تؤمن الاستقرار السياسي المطلوب لتلك الشركات، فلتؤمن التعديلات القانونية اللازمة والتسهيلات المعلوماتية على الأقل لجذب الشركات الأجنبية. ■

جوزف حرب (BEIRUT CARGO CENTER):

للمنطقة اللوجستية الحرة في مرفأ بيروت دور أساسي في تفعيل الإقتصاد اللبناني ونطالب بإنشاء منطقة لوجستية ثانية في مطار رفيق الحريري الدولي

قال جوزف حرب، المدير العام لشركة "BEIRUT CARGO CENTER" الناشطة في ميدان وسطاء النقل، ان قطاعي النقل البحري ووسطاء النقل استطاعا التكيف مع الظروف السياسية والأمنية الصعبة التي تمر بها البلاد، بفضل الضمانات والاحتياطات التي اتخذاها. واعتبر اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧ كان افضل بكثير منه في العامين الماضيين.
وطالب حرب بتسهيل المعاملات وتبسيطها وبإنشاء منطقة لوجستية حرة في المطار اسوة بتلك الموجودة في المرفأ التي تلعب دورا اساسيا في تفعيل الاقتصاد اللبناني.



اتبعنا استراتيجية ناجحة

■ قدر لبنان أن يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع الأوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– انه من المؤسف أن يشهد لبنان ويعيش هذه الظروف الصعبة غير المخفية على أحد منذ ما يقارب الثلاث سنوات، ما أثر سلباً على جميع القطاعات، الا ان أن قطاعي النقل البحري ووسطاء النقل قد أخذا جميع الاحتياطات وأمّنا الضمانات للتمكن من الاستمرار في تلك الظروف الاستثنائية. وأبرز ما قمنا به كان سعينا الدؤوب لايجاد أسواق جديدة وفتح مراكز لشركتنا في الدول الخليجية، كما افتتحنا مخازننا في المنطقة اللوجستية الحرة في مرفأ بيروت للمساهمة في تفعيل حركة الترانزيت عبرها، علما ان هذه الاستراتيجية الناجحة إتبعتها معظم الشركات الكبرى العاملة في لبنان ولا سيما تلك التي تتعاطى النقل الجوي والبحري والبري، و هذا ما مكننا من ان نستمر ونبقى وننافس.

أداء المرفأ والمطار افضل منه سابقاً

■ كيف تقيمون أداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– ان اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧ كان أفضل بكثير منه في العامين الماضيين، لكننا نطمح لأن تكون السنوات اللاحقة أفضل من سابقاتها بحيث يسعى القيمون على ادارتي المرفأ والمطار الى تسهيل المعاملات وتبسيطها وتوفير الوقت وتقليص المصاريف عبر تعميم المكننة وتطوير الانظمة الجمركية وتوسيع نطاق برامجها.

مطلوب تسهيل المعاملات وتبسيطها

■ ما هي المطالب الأكثر الحاحاً والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

BCC
BEIRUT CARGO CENTER logistics

شعار الشركة

– ان أكثر ما نحتاج اليه اليوم من القيمين والمسؤولين هو تسهيل المعاملات الجمركية وتبسيطها والتسريع في تطبيق معاملة الـ T1 التي تسهل عملية نقل البضائع من منطقة جمركية الى أخرى بكلفة أقل ووقت أسرع، وكذلك السماح للشركات الخاصة باصدار اذونات تسليم في المطار اسوةً بما هي الحال في مرفأ بيروت .

هذا فضلاً غن ضرورة انشاء منطقة لوجستية حرة في مطار رفيق الحريري الدولي كتلك الموجودة في المرفأ.

عقبات سياسية ولوجستية

■ ما هي الأسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نمواً في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي اسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري TRANSHIPMENT؟

– توجد أسباب عديدة تعيق وتؤخر نمو حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري الى العمق العربي، ونذكر على سبيل المثال لا الحصر العلاقات المتوترة مع سوريا وإغلاقها الحدود من دون سابق انذار، اضافةً الى وجود عقبات مرتبطة بالبنية التحتية لطرقاتنا الدولية التي تفتقر الى التأهيل اللازم. كما أن هنالك عوائق لوجستية تؤدي الى تأخير في العبور، لذلك يجب العمل لايجاد الحلول اللازمة لهذه المعوقات .

ولكن ما يجب التوقف عنده هو أن هذه العوائق موجودة لدى الدول المجاورة كافة وليس في لبنان فحسب، وهنا تكمن ضرورة اقامة طريق سريع للشحن البري والسعي الى اعتماد بوليصة النقل البري الموحدة (TCN).

دور أساسي للمنطقة اللوجستية الحرة

■ هل تعتقدون أن المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور محوري في المنطقة؟ ولماذا؟

– للمنطقة اللوجستية الحرة دور أساسي في تفعيل الاقتصاد اللبناني أولا، وفي لعب دور محوري في المنطقة عموماً. وهذا يعود دون أدنى شك الى موقع لبنان الجغرافي الذي يعتبر بوابة العبور بين الشرق والغرب.

غير أنه يتوجب على المعنيين في هذا القطاع أن يسوّقوا المنطقة اللوجستية الحرة بشكل أوسع لجلب المزيد من الاستثمارات.

النتائج ليست على مستوى طموحاتنا

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنةً مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون انجازها في العام ٢٠٠٨؟

– لا شك أن النتائج التي حققتها شركة Beirut Cargo Center في السنوات الثلاث الأخيرة ليست على مستوى طموحاتنا رغم النجاحات التي تحققها في كل عام حيث نطور خبراتنا ونقدم دائماً أفضل الخدمات لعملائنا ونزيد من فرص العمل لشبابنا، من خلال انتشارنا في معظم الدول الخليجية ومن خلال الفروع التي افتتحناها مؤخراً والتي سنفتتحها في بحر العام ٢٠٠٨. ■

روي أبو زيد (CARGO MASTER):
دور محوري وقيادي منتظر للمنطقة الوجستية الحرة في المرفأ



في جعبة شركة «كارغو ماستر» CARGO MASTER لوساطة النقل العديد من المشاريع التوسعية، ابرزها اطلاق العمل في مستودعها بالمنطقة الحرة في مرفأ بيروت، بالتعاون مع شركة DSV الدانمركية العريقة في توفير خدمات النقل والتخزين حول العالم.

المدير الاداري في الشركة السيد روي ابو زيد كشف عن عمليات وساطة قامت بها الشركة خارج الحدود اللبنانية وبين مختلف الدول الاسيوية والاوروبية بحرا وجوا وبرا، وركز في مطالبه على انشاء منطقة حرة مجهزة لمختلف انواع البضائع والسلع في مطار بيروت، وعزا تراجع عمليات الترانزيت البري الى العلاقات السياسية المضطربة مع سوريا وصعوبة الاجراءات القانونية على الحدود، متوقعا للمنطقة الحرة اللوجستية في المرفأ دورا محوريا وقياديا في المنطقة.

عمليات CROSS BOOKING

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– لقد كانت سنة ٢٠٠٧ صعبة جدا، فحجم الاعمال في كل من مطار ومرفأ بيروت لم يكن على المستوى المطلوب كما هي الحال منذ ٤ سنوات. تجاه هذا الوضع لجأت شركة «كارغو ماستر» الى اعتماد طرق واساليب جديدة في النقل ابرزها غمليات CROSS BOOKING بين بلد وآخر خارج الحدود اللبنانية، وقد نجحنا في هذه العمليات برغم صعوباتها والمخاطر المحيطة بها، اضافة الى ما تتطلبه من متابعة وملاحقة متواصلتين.

كذلك اتجهنا نحو الترانزيت الذي يلزمنا بزيادة حجم البضائع وتوسلنا طرقا ملاحية جديدة توفيراً للوقت والكلفة، منها عبر البحر ثم الجو والعكس احيانا، مع العلم ان هذه التقنية تستخدم في العديد من البلدان وبذلك عززنا علاقاتنا مع الوكلاء اللبنانيين والاجانب في الخارج، وركزّنا على العمل بين أوروبا وأفريقيا وروسيا اضافة الى تواجدنا في الصين والهند واسواق الشرق الاقصى.

منطقة حرة مجهزة في المطار

■ كيف تقيّمون اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– لطالما كنا من المطالبين بإنشاء منطقة حرّة في مطار رفيق الحريري الدولي تتيح لشركات النقل تخزين بضائعها في مستودعات خاصة بها تفاديا للسرقات التي تحصل حاليا، مع الاشارة الى غياب التنظيم والتنسيق مما يؤدي الى حدوث فوضى عارمة. اضافة الى النقص الحاصل في البرادات اللازمة لتخزين الأدوية والعديد من البضائع كي لا تتعرض للتلف.

اما بالنسبة الى المرفأ، فالمساحات والأرصفة الموجودة لم تعد تستوعب عدد الحاويات الكثيف، لا سيما ان الشركتين العملاقتين MSC وCMACGM تستخدمان مرفأ بيروت مستودعاً للحاويات الفارغة. ناهيك عن النقص الحاصل في عدد الرافعات الشوكية.

ولكن رغم كل ذلك، فإدارتا المطار والمرفأ تخططان لمشاريع عديدة تحسينا لامكاناتهما، وتحسبا لموجة الازدهار في الحركة الاقتصادية والتي تنتظر لبنان في السنوات المقبلة، ومن الطبيعي ان يلعب هذان المرفقان دوراً ريادياً بين الدول المجاورة.

تحسين الأداء والخدمات

■ ما هي المطالب الأكثر إلحاحا والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

– كما ذكرت آنفا، نتمنى انشاء منطقة حرّة في المطار على غرار المنطقة الحرّة اللوجستية في مرفأ بيروت. ونأمل ايضاً ان يتم تسهيل المعاملات الادارية وتسريعها لعدم اضاعة الوقت.

من ناحية أخرى، نلفت الى المضاربة القويّة بالأسعار بين الشركات لاستقطاب أكبر عدد من العملاء، وفي ما يتعلق بشركة «كارغو ماستر» فإننا نسعى الى تحسين خدماتنا وتقديم نوعية افضل، مع الابقاء على اسعارنا المدروسة.

■ ما هي الاسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نموا في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي أسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)؟

– أدت التجاذبات السياسية في لبنان، وبين لبنان وسوريا الى تحويل حركة الترانزيت الى الدول المجاورة وتحديدا نحو سوريا والاردن ودبي وغيرها.

وبات العملاء الاجانب يتخوّفون من تدهور الاوضاع ويفضلون مع شركات التأمين المؤمنة للبضائع عدم مرورها في لبنان. ولا ننسى ان إقفال الحدود اللبنانية – السورية وصعوبة الاجراءات القانونية هناك ساهمتا في تراجع عمليات الترانزيت البري، مع العلم ان التسهيلات الجمركية وسرعة تخليص البضائع في مرفأ بيروت افضل مما هي عليه في المرافئ المجاورة.

اطلاق العمل في مستودعنا قريباً

■ هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور «محوري» في المنطقة؟ ولماذا؟

– من المنتظر انه في حال تحسن الاوضاع في لبنان ستلعب المنطقة الحرّة اللوجستية في مرفأ بيروت دوراً محورياً وقيادياً في المنطقة، وستشجع حركة الترانزيت وتؤدي الى استقطاب شركات عالمية من كل دول العالم.

لا شك ان كلفة التخزين سترتفع لان العنابر والمستودعات تابعة لشركات خاصة، لكنها من جهة اخرى ستسهل على العميل تخزين بضائعه في لبنان واستخدامها في الوقت المناسب ودفع التعرفات الجمركية على الكمية المسحوبة منها، وليس على الشحنة بكاملها. وفي هذا الاطار نحضر في «كارغو ماستر» لبناء اقسام مختلفة في المرفأ لاستيعاب السلع المثلّجة والمحروقات والأدوية وغيرها.

تعاون مع DSV الدانمركية

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون انجازها في العام ٢٠٠٨؟

– حققت الشركة هذا العام نتائج مشابهة للعام الماضي مع تحسن طفيف يعود لاعتمادنا اساليب جديدة في وساطة النقل. وفي ما خص المشاريع المستقبلية نحضر لافتتاح مستودعات في المنطقة الحرّة في المرفأ بمشاركة "DSV"، وهي شركة دانماركية متخصصة في مجال النقل ولها حضورها في اكثر من ١٤٠ بلدا وتوظف حوالى ٦ آلاف عامل في كل أنحاء العالم، ولنا تجربة ناجحة معها تمتد الى عشرة اعوام، حيث كانت تعمل سابقا تحت اسم "DFDS" منذ ١٠ سنوات.

كما سنعزز عملياتنا مع شركة LTU الالمانية في مجال الشحن الجوي.

اما لجهة التوسع، فلدينا نية بالانتشار في الاسواق العربية، واول خطواتنا ستكون افتتاح مكتب في دبي، اضافة الى اهتمامنا الشديد بقطر، الكويت والاردن حيث مجال التطور واسع والاسواق غير مشبعة، وتوسعنا هذا ليس سوى تطبيق لمفهومنا وفلسفتنا. ■



مراد عون (شركة THE NET HOLDING):

طموحنا ان نلعب دورا ريادياً في لبنان والمنطقة

اوضح السيد مراد عون المدير العام لشركة THE NET HOLDING العاملة في ميدان وسطاء النقل في لبنان ان تكيّف الشركة مع الاوضاع الاستثنائية التي شهدها لبنان مكّنها من تحقيق حركة نمو ملفتة. واضاف ان الاجراءات الاستثنائية التي اتخذت في مرفأ بيروت ادت الى تحقيق انجازات مهمة، كان آخرها افتتاح المنطقة الحرة اللوجستية. اما مطار رفيق الحريري فلا يزال ينتظر انشاء الهيئة الناظمة القادرة على اقتراح الحلول للمشكلات التي يتخبط فيها.

وتابع عون مطالبا بتطوير المكننة ما بين المرفأ والحدود البرية مما يساهم في تفعيل حركة الترانزيت البري. واعتبر أن انشاء المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت سيسمح للمرفأ بأن يلعب دورا محوريا في تفعيل حركة الترانزيت في لبنان وانشاء منطقة توزيع اقليمي وتعزيز دور لبنان كبوابة عبور للبلدان المجاورة.

التكيّف ساعد الشركات على استيعاب الازمات...

■ قدر لبنان ان يشهد في كل عام أزمات سياسية حادة وحوادث أمنية خطيرة ولم يشذ العام ٢٠٠٧ عن هذه القاعدة، كيف تعامل قطاع النقل البحري ووسطاء النقل مع هذه الاوضاع الاستثنائية الصعبة وهل نجح بالتكيف معها في العام المذكور؟

– ان الاحداث التي شهدها لبنان في العام ٢٠٠٦ دفعت اللبنانيين الى التكيف مع الاوضاع الاستثنائية نتيجة حرب اسرائيل على لبنان. هذا التكيف ساعد الشركات اللبنانية على استيعاب الازمات السياسية الحادة في ٢٠٠٧ مما ترجم بازدياد حركة النقل والتجارة ولا سيما التجارة الخارجية (Cross Shipping).

ان شركتنا شهدت حركة نمو ملفتة رغم المصاعب التي واجهها لبنان نتيجة استثمارنا في المنطقة الحرة اللوجستية، والذي قدم حلولاً لوجستية جديدة ما ساعد على تنشيط الحركة التجارية الخارجية.

المنطقة الحرة اللوجستية انجاز مهم

■ كيف تقيّمون اداء مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠٠٧، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الأداء؟

– ان التزام مرفأ بيروت تفعيل الحركة التجارية ترجم بقرارات وتدابير سهلت عمل المرفأ بشكل عام والشركات اللوجستية بشكل خاص. ومن اهم انجازاته افتتاح المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت، وحركة المسافنة التي دفعت بكبار شركات النقل اختيار مرفأ بيروت كمركز توزيع اقليمي لمستوعباته مما ساهم في نمو الحركة التجارية نتيجة اختصار مدة الشحن (Transit Time) وتحسين الشروط التجارية للشحن.

المطار ينتظر إنشاء الهيئة الناظمة

اما بالنسبة لمطار رفيق الحريري الدولي، فإن تطوره مرتبط بإنشاء الهيئة الناظمة التي من واجباتها تفعيل وتسهيل تطور المطار الذي هو بحاجة الى انشاء منطقة حرة وقرية شحن توازي بخدماتها وتسهيلاتها مطارات الدول المتطورة.

مطلوب تطوير الانظمة الجمركية

■ ما هي المطالب الأكثر إلحاحا والتي يأمل وسطاء النقل تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟

– ان تفعيل حركة النقل في لبنان متلازمة مع تفعيل النظام الجمركي على جميع نقاط العبور التجارية، بحرية، برية او جوية. لذلك نأمل من الجمارك اللبنانية متابعة تطويرها لنظام نجم وتطبيقه على جميع المعابر، ولا سيما البرية منها وربطها ببعضها البعض ما يسهل عمليات الترانزيت والانتقال من مركز جمركي الى آخر.

مكننة المعاملات تفعّل حركة الترانزيت البري

■ ما هي الاسباب التي تحول دون تسجيل مرفأ بيروت نموا في حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري والى العمق العربي إسوة بما يحققه على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)؟

– ان اهم اسباب ضعف الترانزيت البري من مرفأ بيروت هو عدم مكننة المعاملات الجمركية ما بين المرفأ والحدود البرية التي تسرّع انتقال البضائع بأسرع وقت واقل كلفة. لذلك ندعو الى تطوير معاملات الترانزيت وتفعيلها اسوة بالبلدان كافة من خلال اعتماد T1 او اي نظام آخر يساعد على تنشيط حركة الترانزيت البري وتخفيض كلفته.

دور محوري اقليمي للمرفأ

■ هل تعتقدون ان المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت قادرة على لعب دور «محوري» في المنطقة؟ ولماذا؟

– ان انشاء المنطقة الحرة اللوجستية يقوم على الدور المحوري الذي باستطاعتها ان تلعبه في تفعيل حركة الترانزيت في لبنان وانشاء منطقة توزيع اقليمي، مما يساهم في ازدياد حركة نقل البضائع وتعزيز دور لبنان كبوابة عبور للبلدان المجاورة وخصوصا العراق.

حققنا نموا استثنائيا

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع تلك المحققة في العام ٢٠٠٦؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون انجازها في العام ٢٠٠٨؟

– رغم المصاعب والازمات السياسية التي شهدها هذا العام فقد حققت شركتنا نمواً استثنائياً نتيجة الجهود التي بذلها فريق العمل في لبنان، والتغلب على المصاعب وتطوير خدماتنا للشركات اللبنانية والاجنبية لا سيما منها انشاء المنطقة اللوجستية وتفعيل دور الشركة على المستوى الوطني والاقليمي.

CEVA LOGISTICS الرابعة في العالم

ان شراكتنا مع (Eagle Global Logistics EGL) التي اصبحت رابع شركة في العالم بعد ان تم شراؤها من شركة (CEVA Logistics) سيعطي دفعا كبيرا للدور الذي سنلعبه في السنوات المقبلة ولا سيما تسويق دور لبنان الاقليمي من خلال شبكة المكاتب التي تملكها CEVA في جميع انحاء العالم.

نطمح للعب دور ريادي في المنطقة

ان شركة نت لوجستكس في لبنان تتطلع بتفاؤل كبير للدور الذي ستلعبه سنة ٢٠٠٨ نتيجة الاستثمارات التي وظفت لتحقيق الدور الريادي الذي نطمح اليه في الاسواق اللبنانية والاقليمية خصوصا من خلال مكاتبها في سوريا والاردن. ■

ارتفاع عدد السيارات والحاويات عبر مرفأ بيروت لم ينسحب على مجموع واردات الجمارك

تراجع الواردات الجمركية الى ١٠٧,٧ مليارات ليرة والـ TVA الى ١٣٥,٥ مليارا والمجموع الى ٢٤٣,٢ مليار ليرة

اظهرت الاحصاءات ان حركة السيارات والحاويات المزدهرة التي حققها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) لم تنسحب على مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات.

فقد اظهر بيان صادر عن ادارة الجمارك ان هذا المجموع سجل انخفاضا عما كان عليه في تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم.

فقد افادت هذه الاحصاءات ان المجموع العام لهذه الواردات انخفض الى ٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة مقابل ٢٥٨,٨٧٨ مليار ليرة، اي بانخفاض معتدل قدره ١٥,٦٨٥ مليار ليرة ونسبته ٦,٠٦ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ١٠٧,٦٦٣ مليارات ليرة مقابل ١١٧,٦٣٢ مليارا، اي بانخفاض نسبته ٨,٤٧ ٪.

واردات الـ TVA: تراجع ايضا مجموعها الى ١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ١٤١,٢٤٦ مليارا، اي بانخفاض نسبته ٤,٠٦ ٪.

كيف توزعت الواردات الجمركية في تشرين الثاني ٢٠٠٧ ؟

واظهرت مقارنة بمجموع الواردات الجمركية خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام الحالي الارقام التالية:

– بقي مرفأ بيروت محتلا المرتبة الاولى بتحصيله ٩٢,١٩٢ مليار ليرة مقابل ٩٧,١٣١ ملياراً، اي بتراجع نسبته ٥,٠٨ ٪.

– واحتفظ مطار بيروت بالمرتبة الثانية بـ ١٠,٣٠٨ مليارات ليرة، مقابل ١٣,٨٤٧ مليارا اي بانخفاض كبير نسبته ٢٥,٢٦ ٪.

– كما راوحت بوابة المصنع مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٢,٥٥٨ مليار ليرة مقابل ٢,٦٩٦ مليار ليرة، اي بتراجع صغير نسبته ٥,١٢ ٪.

– وجاءت المرتبة الرابعة لمرفأ طرابلس بـ ١,١١٩ مليار ليرة مقابل ٢,٣٤٤ مليار ليرة، اي بانخفاض كبير نسبته ٥٢,٢٦ ٪.

وانسحاب التراجع على واردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت

وانسحب التراجع المسجل في تشرين الثاني الماضي على واردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت والتي بلغ مجموعها ١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة مقابل ١٠٩,٢٨١ مليارات ليرة لشهر تشرين الاول، اي بانخفاض طفيف نسبته ١,٢٩ ٪.

الواردات الجمركية والـTVA في ت٢ ٢٠٠٧ أدنى من ت٢ ٢٠٠٦

من ناحية اخرى، تبين ان المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٧ والبالغ ٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة جاء ادنى مما كان عليه في الشهر عينه من العام ٢٠٠٦ حيث بلغ ٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة اي بتراجع معتدل قدره ٢٣,٣٨٣ مليار ليرة ونسبته ٨,٧٧ بالمئة.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها في ت٢ ٢٠٠٧ الى ١٠٧,٦٦٣ مليارات ليرة مقابل ١٤٤,٨٥٧ ملياراً لـت٢ ٢٠٠٦، اي بتراجع كبير نسبته ٢٥,٦٨ ٪.

واردات الـ TVA: بينما ارتفع مجموع واردات الـ TVA الى ١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ١٢١,٧١٩ ميارا، اي بتحسن جيد نسبته ١١,٣٥ ٪.

المجموع عبر مرفأ بيروت في ت٢ ٢٠٠٧ أدنى من ت٢ ٢٠٠٦

وسجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المحصل في مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني الماضي انخفاضا عما كان عليه في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٧، فقد انخفض الى ٢٠٠,٠٦١ مليار ليرة مقابل ٢١٥,٠٥٤ ملياراً، اي بتراجع نسبته ٦,٩٧ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها في الى ٩٢,١٩٢ مليار ليرة مقابل ١٢٣,٢٩٧ ملياراً اي بتراجع كبير نسبته ٢٥,٢٣ ٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة مقابل ٩١,٧٥٧ ملياراً، اي بتحسن جيد قدره ١٦,١١٢ مليار ليرة ونسبته ١٧,٥٦ ٪.

ارتفاع مجموع الواردات خلال الاشهر الـ١١ الاولى الى ٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة

وافادت الاحصاءات الصادرة عن مصلحة الأمانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ ارتفع الى ٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة، مقابل ٢٠٦٦,١٨٩ مليارا للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، اي بزيادة جيدة قدرها ٤٨١,٠٩١ مليار ليرة ونسبتها ٢٣,٢٨ بالمئة.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ١٠٢١,٤٨٢ ملياراً، اي بتحسن نسبته ١٩,٢٢ ٪.

واردات الـ TVA: كما ارتفع مجموعها الى ١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة مقابل ١٠٤٤,٧٠٧ ملياراً، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٧,٢٦ بالمئة.

مجموع الواردات في الـ٢٠٠٧ اكبر منه ايضا في ٢٠٠٥

واظهرت الاحصاءات ايضا ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٠٧ والبالغ ٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة جاء اكبر مما كان عليه ايضا خلال الفترة ذاتها من ٢٠٠٥، حيث بلغ ٢٢٩٠,٤٠٥ مليار ليرة، اي بارتفاع نسبته ١١,٢٢ ٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ الى ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ١٢١٥,٠٣٠ مليارا للفترة نفسها من العام ٢٠٠٦، اي بتحسن نسبته ٠,٢٣ ٪.

واردات الـ TVA: سجلت زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة مقابل ١٠٧٥,٣٧٥ ملياراً اي بارتفاع نسبته ٢٣,٦٣ ٪.

لماذا مقارنة المجموع في العام ٢٠٠٧ مع ٢٠٠٥ ؟

وتجدر الاشارة الى ان المقارنة للمجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي مع الفترة عينها من العام ٢٠٠٥ ايضا عائدة الى ان العام ٢٠٠٦ شهد عدوانا اسرائيليا استمر اكثر من ٣٣ يوما وحصارا بحريا ابقى المرافئ اللبنانية مقفلة من١٢ تموز الى ٨ ايلول ٢٠٠٦، ما انعكس سلبا على مجموع الواردات الجمركية والـ TVA المحصل خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦.

المرافئ والبوابات	ت٢/ ٢٠٠٧	ت١/ ٢٠٠٧	+/–
مرفأ بيروت	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	٩٧,١٣١ مليار ليرة	–٤,٩٣٩ مليارات ليرة
مطار بيروت	١٠,٣٠٨ مليارات ليرة	١٣,٨٤٧ مليار ليرة	–٣,٥٣٩ مليارات ليرة
بوابة المصنع	٢,٥٥٨ مليار ليرة	٢,٦٩٦ مليار ليرة	–١٣٨ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	١,١١٩ مليار ليرة	٢,٣٤٤ مليار ليرة	–١,٢٢٥ مليار ليرة
بوابة العبودية	٥٣٦ مليون ليرة	٣١٧ مليون ليرة	+٢١٩ مليون ليرة
مرفأ صور	٥٢١ مليون ليرة	٦٤٤ مليون ليرة	–١٢٣ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٤٠٨ ملايين ليرة	٦٣٩ مليون ليرة	–٢٣١ مليون ليرة
بوابتا العريضة / والقاع	٢١ مليون ليرة	١٤ مليون ليرة	+٧ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٧,٦٦٣ مليارات ليرة	١١٧,٦٣٢ مليار ليرة	–٩,٩٦٩ مليارات ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة	١٤١,٢٤٦ مليار ليرة	–٥,٧١٦ مليارات ليرة
المجموع العام	٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة	٢٥٨,٨٧٨ مليار ليرة	–١٥,٦٨٥ مليار ليرة

المرافئ والبوابات	ت٢/ ٢٠٠٧	ت٢/ ٢٠٠٦	+/–
مرفأ بيروت	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة	–٣١,١٠٥ مليار ليرة
مطار بيروت	١٠,٣٠٨ مليارات ليرة	١٠,٨٧٤ مليارات ليرة	–٥٦٦ مليون ليرة
بوابة المصنع	٢,٥٥٨ مليار ليرة	٢,٧٦٩ مليار ليرة	–٢١١ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	١,١١٩ مليار ليرة	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	–٤,٢٨٨ مليارات ليرة
بوابة العبودية	٥٣٦ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	–١٢٥ مليون ليرة
مرفأ صور	٥٢١ مليون ليرة	١,٣٦٠ مليار ليرة	–٨٣٩ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٤٠٨ ملايين ليرة	٤٧٥ مليون ليرة	–٦٧ مليون ليرة
بوابتا العريضة / والقاع	٢١ مليون ليرة	١٤ مليون ليرة	+٧ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٧,٦٦٣ مليارات ليرة	١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة	–٣٧,١٩٤ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة	١٢١,٧١٩ مليار ليرة	+١٣,٨١١ مليار ليرة
المجموع العام	٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة	٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة	–٢٣,٣٨٣ مليار ليرة

الأحداث الأمنية والأوضاع السياسية المتفاقمة لم تمنع مجموع الواردات من الارتفاع الى ٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة

الواردات الجمركية ترتفع الى ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة والـ TVA الى ١٣٢٩,٥٠٠ ملياراً

افادت إحصاءات إدارة الجمارك اللبنانية ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ جاء أفضل بكثير مما كان عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٦.

وأكدت هذه النتائج ان الأحداث الأمنية الخطيرة التي شهدتها البلاد خلال العام٢٠٠٧ وفي مقدمها الحرب التي خاضها الجيش اللبناني في مخيم نهر البارد ضد فتح الإسلام واستمرت حوالى الثلاثة أشهر، إضافة الى الأزمات السياسية المتفاقمة والمستمرة حتى اليوم، تنعكس سلباً على هذه الواردات. فقد بلغ مجموعها في العام ٢٠٠٧، ٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة مقابل ٢٠٦٦,١٨٩ ملياراً، اي بزيادة جيدة قدرها ٤٨١,٠٩١ مليار ليرة ونسبتها ٢٣,٢٨٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ١٠٢١,٤٨٢ ملياراً، أي بتحسن نسبته ١٩,٢٢٪.

واردات الـTVA: سجلت ارتفاعاً كبيراً فبلغ مجموعها ١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة مقابل ١٠٤٤,٧٠٧ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٢٨٤,٧٩٣ مليار ليرة ونسبتها ٢٧,٢٦٪.

مقارنة بالواردات الجمركية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

وأظهرت المقارنة بالواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والواردات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت كالعادة متربعاً على المرتبة الأولى مسجلاً استيفاء ١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة مقابل ٨٣٥,٤١٣ ملياراً، أي بارتفاع جيد قدره ١٩١,٥٠٣ مليار ليرة ونسبته ٢٢,٩٢٪.

– كما بقي مطار بيروت الدولي محتلاً المرتبة الثانية بتحصيله ١١٢,٨١٨ مليار ليرة مقابل ٩٦,٧٢٧ ملياراً، أي بتحسن جيد ونسبته ١٦,٦٣٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بالرغم من التراجع الكبير بوارداته الجمركية والتي انخفضت الى ٢٨,٦٦٩ مليار ليرة مقابل ٤٠,٠٤٠ ملياراً، أي بتراجع قدره ١١,٣٧١ مليار ليرة ونسبته ٢٨,٤٠٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٤,٣٣ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية

وبينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية المستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٦ والبالغة ١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٤,٣٣٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨١,٧٨٪ من المجموع العام خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٦ والبالغ ١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة.

وتمثل حصة مطار بيروت البالغة ١١٢,٨١٨ ما نسبته ٩,٢٦٪ من المجموع العام، بينما كانت حصتها البالغة ٩٦,٧٢٧ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٩,٤٧٪ من المجموع العام خلال الأشهر نفسها من العام ٢٠٠٦.

وتمثل حصة مرفأ طرابلس البالغة ٢٨,٦٦٩ مليار ليرة ما نسبته ٢,٣٥٪ من المجموع العام بينما كانت حصته البالغة ٤٠,٠٤٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٣,٩٢٪ من المجموع العام خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦.

حصة مرفأ بيروت ٧٦,٩٤ ٪ من مجموع الـ TVA

بينما أظهرت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من واردات الضريبة على القيمة المضافة المستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ والبالغة ١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٦,٩٤٪ من المجموع العام لواردات الـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة بينما كانت حصته البالغة ٧٨٥,٧١٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٥,٢١٪ خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦ والبالغ ١٠٤٤,٧٠٧ مليار ليرة.

تشرين الأول الأكبر بوارداته الجمركيةوالـ TVA

من ناحية ثانية، أفادت الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية والـ TVA المحصلة في تشرين الأول كان الأكبر خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ حيث بلغ ٢٥٨,٨٧٨ مليار ليرة مقابل شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ حيث بلغ ٢٦٦,٥٧٦ ملياراً، أي بانخفاض صغير قدره ٧,٦٩٨ مليار ليرة ونسبته ٢,٨٩٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها في تشرين الأول من العام ٢٠٠٧ ١١٧,٦٣٢ مليار ليرة مقابل ١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة لشهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦، أي بتراجع ملموس قدره ٢٧,٢٢٥ مليار ليرة ونسبته ١٨,٧٩٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها في تشرين الاول من العام ٢٠٠٧ الى ١٤١,٢٤٦ مليار ليرة مقابل ١٢١,٧١٩ ملياراً لشهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ أي بزيادة جيدة قدرها ١٩,٥٢٧ مليار ليرة ونسبتها ١٦,٠٤٪.

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/–
كانون الثاني	٢٣٣,٦٦٥مليار ليرة	١٩٣,١٠٨ مليار ليرة	+٤٠,٥٥٧ مليار ليرة
شباط	٢٢٣,٩٤٤ مليار ليرة	١٩٠,٢٨٤ مليار ليرة	+٣٣,٦٦٠ مليار ليرة
آذار	٢٤٥,١٣٤ مليار ليرة	٢١٢,٧١٧ مليار ليرة	+٣٢,٤١٧ مليار ليرة
نيسان	٢٣٤,٦١٠ مليار ليرة	٢٠٠,٥١٥ مليار ليرة	+٣٤,٠٩٥ مليار ليرة
أيار	٢٠٧,٦٠٣ مليار ليرة	٢٢١,٨٥٢ مليار ليرة	–١٤,٢٤٩ مليار ليرة
حزيران	١٩٨,٥٨١ مليار ليرة	٢١٠,٠٤٣ مليار ليرة	–١١,٤٦٢ مليار ليرة
تموز	٢٣٣,٣٢٤ مليار ليرة	١٢٢,٩٥٣ مليار ليرة	+١١٠,٣٧١ مليار ليرة
آب	٢٣٩,١٧٤ مليار ليرة	٢١,٣٤٩ مليار ليرة	+٢١٧,٨٢٥ مليار ليرة
ايلول	٢٢٩,١٧٤ مليار ليرة	١٧٥,٧٧٢ مليار ليرة	+٥٣,٤٠٢ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٥٨,٨٧٨ مليار ليرة	٢٥١,٠٢٠ مليار ليرة	+٧,٨٥٨مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة	٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة	–٢٣,٣٨٣ مليار ليرة
المجموع العام	٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة	٢٠٦٦,١٨٩ مليار ليرة	+٤٨١,٠٩١ مليار ليرة

جدول مقارنة بواردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/–
كانون الثاني	٨٨,٨٦٧ مليار ليرة	٦٩,٨١٦ مليار ليرة	+١٩,٠٥١ مليار ليرة
شباط	٨٢,٤٤٠ مليار ليرة	٦٩,٨١٨ مليار ليرة	+١٢,٦٢٢ مليار ليرة
آذار	٨٧,٢٦٣ مليار ليرة	٧٥,٤٣٣ مليار ليرة	+١١,٨٣٠ مليار ليرة
نيسان	٩١,٨٢٨ مليار ليرة	٨٠,٩٠٦ مليار ليرة	+١٠,٩٢٢ مليار ليرة
أيار	٨٨,٣٥١ مليار ليرة	٩٤,٧٤٧ مليار ليرة	–٦,٣٩٦ مليار ليرة
حزيران	٨٤,٠٥٥ مليار ليرة	٨٤,٠٤٩ مليار ليرة	+٦ مليون ليرة
تموز	٩٨,٣٨٤ مليار ليرة	٦٠,٤٢٦ مليار ليرة	+٣٧,٩٥٨ مليار ليرة
آب	٩٤,٨٩٢ مليار ليرة	٩,٣٨٩ مليار ليرة	+٨٥,٥٠٣ مليار ليرة
ايلول	٨٩,٦٨٢ مليار ليرة	٦٠,٥٥٣ مليار ليرة	+٢٩,١٢٩ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠٩,٢٨١ مليار ليرة	٨٨,٨١٦ مليار ليرة	+٢٠,٤٦٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٧,٨٦٩ مليار ليرة	٩١,٧٥٧ مليار ليرة	+١٦,١١٢ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة	٧٨٥,٦١٠ مليار ليرة	+٢٣٧,٣٠٢ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة البوابات والمرافئ خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
المرافئ والبوابات	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
مرفأ بيروت	١٠٤,٦٦٤	٩٠,٦٦٧	٩٤,٩٩٧	٧٩,٣٩٨	١٠٣,٧١٧	٨٨,٠٦٨	٩٥,٢٨٠	٧٤,٦٦٤	٧٨,١٥٥	٨١,٨٩٢	٧٥,٥٦٠	٨١,٧١٧
مطار بيروت	٨,٧٢٨	٦,٧٤٧	٩,٥٧٩	٨,٥٩٦	١١,٨١٨	١١,٢٩٨	٩,٦٦٤	١٠,٣٧٨	٩,٣٠١	١١,٠٠٣	٩,٠٨٢	٩,٣٤٢
مرفأ طرابلس	٥,٠٥٢	٤,٤١٢	٥,٢١٧	٤,٤٩١	٤,٩١٢	٤,١٦٢	٣,٠٦١	٣,٩١٦	٢,٠١٦	٣,٠٧٦	١,١٦٥	٢,٨٠١
بوابة المصنع	١,٤٨٨	١,١٠٦	١,٩٠٢	١,٧٣٣	٢,٦٧٠	٢,٢٢٧	٢,٣٠٢	١,٦٩٦	٢,٩٧٥	٢,٠٦٥	٣,٣٩٧	٢,٤١٢
مرفأ صور	٧١٢	٩٧٥	٥٧٠	١,١٤٧	١,٣٦٩	١,٦٤٨	٧٦٦	٨٢٢	١,٣١٤	٢,٢٠١	٨٣٤	١,٧١٩
بوابة العبودية	٧٣٣	٦٣١	٧٩١	٧١٥	٨٦٧	٦٠٠	١,٠٨٤	٥٧٤	٥٧٣	٧٨٢	١٣	١,٠١٨
مرفأ صيدا	٤٩٦	٤٤٢	٣٨٨	٢٢٦	٤٥٥	٨٠	٥٨٩	٦٣٠	٣٦٧	٩١٤	٥٢٧	٣٠٢
بوابتا القاع/العريضة	٢٨	٢٥	٦٠	١٨	٦٦	٢٠	١١	١٣	٢١	٧٠	٣٦	٤٠
مجموع الواردات الجمركية	١٢١,٩٠١	١٠٥,٠٠٥	١١٣,٥٠٤	٩٦,٣٢٤	١٢٥,٨٧٤	١٠٨,١٠٣	١١٢,٧٥٧	٩٢,٦٩٣	٩٤,٧٢٢	١٠٢,٠٠٣	٩٠,٦١٤	٩٩,٤٠١
مجموع واردات الـ TVA	١١١,٧٦٤	٨٨,١٠٣	١١٠,٤٤٠	٩٣,٩٦٠	١١٩,٢٦٠	١٠٤,٦١٤	١٢١,٨٥٣	١٠٧,٤٣٧	١١٢,٨٨١	١١٩,٨٤٩	١٠٧,٩٦٧	١١٠,٦٤٢
المجموع العام (مليار ليرة)	٢٣٣,٦٦٥	١٩٣,١٠٨	٢٢٣,٩٤٤	١٩٠,٢٨٤	٢٤٥,١٣٤	٢١٢,٧١٧	٢٣٤,٦١٠	٢٠٠,٥١٥	٢٠٧,٦٠٣	٢٢١,٨٥٢	١٩٨,٥٨١	٢١٠,٠٤٣

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
المرافئ والبوابات	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	
مرفأ بيروت	٩٢,١٠٧	٣٦,١٩٤	١٠٢,٧٤٧	٤,٥٦٨	٩٠,٣٦٦	٦٥,٤٩٩	٩٧,١٣١	١٠٩,٣٩٩	٩٢,١٩٢	١٢٣,٢٩٧	١٠٢٦,٩١٦	٨٣٥,٤١٣	+١٩١,٥٠٣ مليار ليرة
مطار بيروت	١٠,١٧١	٤,٧٠٢	١٠,٠٣٥	٦٣٩	١٠,٢٨٥	١٠,٠٦٥	١٣,٨٤٧	١٣,٠٨٣	١٠,٣٠٨	١٠,٧٨٤	١١٢,٨١٨	٩٦,٧٢٧	+١٦,٠٩١ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٧٤٦	١,٦٢٦	١,٠٤٩	١,٠٤٩	١,٩٤٣	٥,٣١٤	٢,٣٤٤	٣,٧٨٦	١,١١٩	٥,٤٠٧	٢٨,٦٦٩	٤٠,٠٤٠	−١١,٣٧١ مليار ليرة
بوابة المصنع	٢,٦٧١	١,٤٠٩	٢,٧٩٣	٣٤٤	٣,١٤٧	٢,٤٧٤	٢,٦٩٦	٢,٥٧٦	٢,٥٥٨	٢,٧٦٩	٢٨,٥٩٩	٢٠,٨١١	+٧,٧٨٨ مليون ليرة
مرفأ صور	٧٠٥	٩٦٠	١,٢٣٨	٧٥	٩٧١	١,٢٠٦	٦٤٤	٢,٦٧٢	٥٢١	١,٣٦٠	٩,٦٤٤	١٤,٧٨٥	−٥,١٤١ مليون ليرة
بوابة العبودية	٨	٦١٠	٢	٨٣٦	٩٩	١,٠٣٦	٣١٧	١,٠٣٨	٥٣٦	٦٦١	٥,٠٢٣	٨,٥٠١	−٣,٤٧٨ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٤٢٢	٣١٩	٨٥٥	٤٦	٤٧٧	٧٣	٦٣٩	٦٩١	٤٠٨	٤٧٥	٥,٦٢٣	٤,١٩٨	+١,٤٢٥ مليار ليرة
بوابتا القاع / العريضة	٤٨	٧٨	٧٩	٣٧٣	١٠٤	٢٧٤	١٤	٨٢	٢١	١٤	٤٨٨	١,٠٠٧	−٥١٩ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٦,٨٧٨	٤٥,٨٩٨	١١٨,٨٤٣	٧,٩٣٠	١٠٧,٣٩٢	٨٥,٩٤١	١١٧,٦٣٢	١٣٣,٣٢٧	١٠٧,٦٦٣	١٤٤,٨٥٧	١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة	١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة	+١٩٦,٢٩٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٢٦,٤٤٦	٧٧,٠٥٥	١٢٠,٣٣١	١٣,٤١٩	١٢١,٧٨٢	٨٩,٨٣١	١٤١,٢٤٦	١١٧,٦٩٣	١٣٥,٥٣٠	١٢١,٧١٩	١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة	١٠٤٤,٧٠٧ مليار ليرة	+٢٨٤,٧٩٣ مليار ليرة
المجموع العام (مليار ليرة)	٢٣٣,٣٢٤	١٢٢,٩٥٣	٢٣٩,١٧٤	٢١,٣٤٩	٢٢٩,١٧٤	١٧٥,٧٧٢	٢٥٨,٨٧٨	٢٥١,٠٢٠	٢٤٣,١٩٣	٢٦٦,٥٧٦	٢٥٤٧,٢٨٠ مليارة ليرة	٢٠٦٦,١٨٩ مليار ليرة	٤٨١,٠٩١ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٢١,٩٠١ مليار ليرة	١٠٥,٠٠٥ مليار ليرة	+١٦,٨٩٦ مليار ليرة
شباط	١١٣,٥٠٤ مليار ليرة	٩٦,٣٢٤ مليار ليرة	+١٧,١٨٠مليار ليرة
آذار	١٢٥,٨٧٤ مليار ليرة	١٠٨,١٠٣ مليار ليرة	+١٧,٧٧١ مليار ليرة
نيسان	١١٢,٧٥٧مليار ليرة	٩٢,٦٩٣ مليار ليرة	+٢٠,٠٦٤مليار ليرة
أيار	٩٤,٧٢٢ مليار ليرة	١٠٢,٠٠٣ مليار ليرة	−٧,٢٨١مليارات ليرة
حزيران	٩٠,٦١٤ مليار ليرة	٩٩,٤٠١ مليار ليرة	−٨,٧٨٧ مليارات ليرة
تموز	١٠٦,٨٧٨مليار ليرة	٤٥,٨٩٨ مليار ليرة	+٦٠,٩٨٠مليارات ليرة
آب	١١٨,٨٤٣ مليار ليرة	٧,٩٣٠ مليار ليرة	+١١٠,٩١٣ مليار ليرة
ايلول	١٠٧,٣٩٢ مليار ليرة	٨٥,٩٤١ مليار ليرة	+٢١,٤٥١ مليار ليرة
تشرين الاول	١١٧,٦٣٢ مليار ليرة	١٣٣,٣٢٧مليار ليرة	−١٥,٦٩٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٧,٦٦٣ مليار ليرة	١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة	−٣٧,١٩٤ مليار ليرة
المجموع العام	١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة	١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة	+١٩٦,٢٩٨ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١١١,٧٦٤ مليار ليرة	٨٨,١٠٣ مليار ليرة	+٢٣,٦٦١ مليار ليرة
شباط	١١٠,٤٤٠ مليار ليرة	٩٣,٩٦٠ مليار ليرة	+١٦,٤٨٠ مليار ليرة
آذار	١١٩,٢٦٠ مليار ليرة	١٠٤,٦١٤ مليار ليرة	+١٤,٦٤٦ مليار ليرة
نيسان	١٢١,٨٥٣مليار ليرة	١٠٧,٨٢٢ مليار ليرة	+١٤,٠٣١ مليار ليرة
أيار	١١٢,٨٨١ مليار ليرة	١١٩,٨٤٩ مليار ليرة	−٦,٩٦٨ مليار ليرة
حزيران	١٠٧,٩٦٧ مليار ليرة	١١٠,٦٤٢ مليار ليرة	−٢,٦٧٥ مليار ليرة
تموز	١٢٦,٤٤٦ مليار ليرة	٧٧,٠٥٥ مليار ليرة	+٤٩,٣٩١ مليار ليرة
آب	١٢٠,٣٣١ مليار ليرة	١٣,٤١٩ مليار ليرة	+١٠٦,٩١٢ مليار ليرة
ايلول	١٢١,٧٨٢ مليار ليرة	٨٩,٨٣١ مليار ليرة	+٣١,٩٥١ مليار ليرة
تشرين الاول	١٤١,٢٤٦ مليار ليرة	١١٧,٦٩٣ مليار ليرة	+٢٣,٥٥٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة	١٢١,٧١٩ مليار ليرة	+١٣,٨١١ مليار ليرة
المجموع العام	١٣٢٩,٥٠٠مليار ليرة	١٠٤٤,٧٠٧مليار ليرة	+٢٨٤,٧٩٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية والـTVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٩٣,٥٣١ مليار ليرة	١٦٠,٤٨٣ مليار ليرة	+٣٣,٠٤٨ مليار ليرة
شباط	١٧٧,٤٣٧ مليار ليرة	١٤٩,٢١٦ مليار ليرة	+٢٨,٢٢١ مليار ليرة
آذار	١٩٠,٩٨٠ مليار ليرة	١٦٣,٥٠١ مليار ليرة	+٢٧,٤٧٩ مليار ليرة
نيسان	١٨٧,١٠٨ مليار ليرة	١٥٥,٥٧٠مليار ليرة	+٣١,٥٣٨ مليار ليرة
أيار	١٦٦,٥٠٦ مليار ليرة	١٧٦,٦٣٩ مليار ليرة	–١٠,١٣٣ مليار ليرة
حزيران	١٥٩,٦١٥مليار ليرة	١٦٥,٨١٦ مليار ليرة	–٦,٢٠١ مليار ليرة
تموز	١٩٠,٤٩١ مليار ليرة	٩٦,٦٢٠ مليار ليرة	+٩٣,٨٧١ مليار ليرة
آب	١٩٧,٦٣٩ مليار ليرة	١٣,٩٥٧ مليار ليرة	+١٨٣,٦٨٢ مليار ليرة
ايلول	١٨٠,٠٤٨ مليار ليرة	١٢٦,٠٥٢ مليار ليرة	+٥٣,٩٩٦ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٠٦,٤١٢ مليار ليرة	١٩٨,٢١٥مليار ليرة	+٨,١٩٧ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٠٠,٠٦١ مليار ليرة	٢١٥,٠٥٤ مليار ليرة	–١٤,٩٩٣ مليار ليرة
المجموع العام	٢٠٤٩,٨٢٨ مليار ليرة	١٦٢١,١٢٣ مليار ليرة	+٤٢٨,٨٠٥ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٠٤,٦٦٤ مليار ليرة	٩٠,٦٦٧ مليار ليرة	+١٣,٩٩٧ مليار ليرة
شباط	٩٤,٩٩٧ مليار ليرة	٧٩,٣٩٨ مليار ليرة	+١٥,٥٩٩ مليار ليرة
آذار	١٠٣,٧١٧ مليار ليرة	٨٨,٠٦٨ مليار ليرة	+١٥,٦٤٩ مليار ليرة
نيسان	٩٥,٢٨٠ مليار ليرة	٧٤,٦٦٤ مليار ليرة	+٢٠,٦١٦ مليار ليرة
أيار	٧٨,١٥٥ مليار ليرة	٨١,٨٩٢ مليار ليرة	–٣,٧٣٧ مليار ليرة
حزيران	٧٥,٥٦٠ مليار ليرة	٨١,٧٦٧ مليار ليرة	–٦,٢٠٧ مليار ليرة
تموز	٩٢,١٠٧ مليار ليرة	٣٦,١٩٤ مليار ليرة	+٥٥,٩١٣ مليار ليرة
آب	١٠٢,٧٤٧ مليار ليرة	٤,٥٦٨ مليار ليرة	+٩٨,١٧٩ مليار ليرة
ايلول	٩٠,٣٦٦ مليار ليرة	٦٥,٤٩٩ مليار ليرة	+٢٤,٨٦٧ مليار ليرة
تشرين الاول	٩٧,١٣١ مليار ليرة	١٠٩,٣٩٩ مليار ليرة	–١٢,٢٦٨مليار ليرة
تشرين الثاني	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة	–٣١,١٠٥ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة	+١٩١,٥٠٣ مليار ليرة

K لاين تغطي بخدماتها المرافئ الاسكندنافية



انيس عازار
(الوطنية للخدمات البحرية وكيل K-LINE لقسم خطوط الحاويات)



هاني زاروبي
(اوريانت شيبنغ وكيل K-LINE لقسم خطوط السيارات)

اعلنت شركة الملاحة اليابانية (K)LINE انها اصبحت تغطي بخدماتها العاملة من موانئ اوروبا الشمالية مرافئ البلدان الاسكندنافية الى مرافئ شرق المتوسط بمعدل رحلة اسبوعيا، بواسطة سفن تفوق سعة الواحدة منها ٥٦٠٠ حاوية نمطية.

ويذكر ان (K) لاين التي تمثل احدى المراتب الاولى بين شركات الملاحة اليابانية تؤمن ايضا الخدمات المنتظمة من المرافئ الصينية والسنغافورية واليابانية من جهة ومرافئ اميركا الشمالية من جهة اخرى الى شرق المتوسط، وهي ممثلة في لبنان بالشركة الوطنية للخدمات البحرية لقسم الحاويات، بينما تمثل وكالة اوريانت شيبنغ اند ترايدينغ (وكالة زاروبي) قسم خطوط السيارات.

باخرة رو/رو سعة ٤٣٠٠ سيارة لـ GRIMALDI الايطالية

اعلنت شركة الملاحة الايطالية GRIMALDI LINES انها تسلمت الباخرة الرو/رو GRANDE COLONIA التي تم بناؤها في احواض بناء السفن الكراوتية ULJANIK. وتبلغ سعة هذه الباخرة ٤٣٠٠ سيارة وطولها ١٧٦ متراً وسرعتها ٢٠ عقدة بحرية. وباشرت هذه الباخرة خدماتها عبر الخط الذي تسيره الشركة بين مرافئ اوروبا الشمالية والمتوسط.

وتجدر الاشارة الى ان اسطول GRIMALDI يضم ١٢٥ باخرة رو/رو من مختلف الاحجام ويبلغ رقم اعمالها نحو ٢,٢ مليار يورو سنويا.

نقليات الجزائري تفعل نشاطها في ميدان النقل



السيدة منى بوارشي
نقليات الجزائري

على الرغم من الازمات السياسية المتلاحقة والاحداث الأمنية تمكنت نقليات الجزائري الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي من تفعيل اعمالها عبر الخدمات التي تؤمنها للتجار والمستوردين والمصدرين اللبنانيين. فقد ساهمت الاجراءات التي اتخذتها نقليات الجزائري من تنشيط الخطوط المنتظمة التي تسيرها شركات الملاحة التي تمثلها في لبنان ولا سيما شركة BULCON البلغارية من اوروبا الشمالية والمملكة المتحدة وشركة INTRAMED من موانئ جنوب المتوسط وشركة SERMAR من مرافئ الادرياتيك.

مجموعة سي لاين تسجل نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٧

لم تمنع الأزمات السياسية والأحداث الأمنية التي شهدتها البلاد مجموعة سي لاين من تسجيل النتائج الجيدة بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها أو شحنها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧.

فقد حققت هذه المجموعة تفريغ ٢٧٩٥١ حاوية نمطية مقابل ٢٣٠٩٧ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٠٦، اي بزيادة ملموسة قدرها ٤٨٥٤ حاوية نمطية ونسبتها ٢١٪.

كما سجلت مجموعة سي لاين تصدير ٣٩٩٣ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ٣٤٣٢ حاوية، أي بتحسن جيد قدره ٥٦١ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٣٥٪.

ويذكر ان هذه النتائج الجيدة سمحت لمجموعة سي لاين بالاحتفاظ بالمرتبة الثالثة على صعيد الاستيراد والرابعة على صعيد التصدير، علماً ان سي لاين تمثل شركات ملاحية عدة وفي مقدمها HAMBURG SUD و COSTA CONTAINER LINE و CARGO SHIPPING LTD.

B. A. SHIPPING CO مستمرة بنقل الحاويات المبردة الى مقصدها النهائي في المدن الأوروبية والعربية

اعلنت وكالة B.A. SHIPPING (جو بطرس) انها زادت من عدد الحاويات المبردة (REEFER UNITS) من فئتي الـ ٢٠ والـ ٤٠ قدماً لتتمكن من تلبية طلبات التجار والزبائن. ويذكر ان B.A. SHIPPING تؤمن، اضافة الى النقل البحري، خدمات النقل الجوي والبري وتأجير السفن "VESSEL'S CHARTERING" والتخزين.

تراجع حركة البضائع العامة انعكس سلباً على مجموع الواردات المالية

١٥٨ باخرة، ٤٣١ ألف طن، ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية، ٤٩٥٥ سيارة و١٤٣ مليون دولار

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان الزيادة الكبيرة التي سجلها المرفأ خلال تشرين الأول (اوكتوبر) المنصرم تحوّلت تراجعاً في تشرين الثاني (نوفمبر). وعزت مصادر مرفئية مطلعة هذا التراجع الى انخفاض حركة البضائع العامة (GENERAL CARGO) عما كانت في تشرين الأول.

كيف كانت حركة تشرين الثاني ٢٠٠٧ ؟

وأظهرت مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الأول وتشرين الثاني الأرقام التالية:

البواخر: تراجع عددها الى ١٥٨ باخرة مقابل ١٨٢ باخرة، أي بانخفاض ملموس قدره ٢٤ باخرة ونسبته ١٣,١٩٪.

كميات البضائع: سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٤٣١ ألف طن مقابل ٥٣٦ ألف طن، أي بانخفاض قدره ١٠٥ آلاف طن ونسبته ١٩,٥٩٪.

وتوزعت هذه البضائع على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: انخفض مجموعها الى ٣٤٥ ألف طن مقابل ٤٥٢ ألف طن، أي بتراجع نسبته ٢٣,٦٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: ارتفع مجموعها الى ٨٦ ألف طن مقابل ٨٤ ألف طن، أي بزيادة طفيفة قدرها ٢ طن.

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات في شهر تشرين الثاني زيادة صغيرة فبلغ مجموعها ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية مقابل ٧٦٦٠٠ حاوية لشهر تشرين الأول، أي بتحسن قدره ٣٩٧٣ حاوية نمطية ونسبته ٥,١٨٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٠١٤٠ حاوية مقابل ١٨٧٨١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٧,٢٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: تراجع عددها الى ١١٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣١ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٥٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٨٣٦٦ حاوية، أي بارتفاع صغير قدره ١٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٠١١ حاوية نمطية مقابل ٣٩٣٥ حاوية، أي بزيادة صغيرة نسبتها ١,٩٣٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٧٤٩٥ حاوية نمطية مقابل ١٤٢٩٩ حاوية، أي بارتفاع كبير قدره ٣١٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٣٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٨٤٩٤ حاوية نمطية مقابل ١٩٩٨٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ٧,٤٦٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٤٩٥٥ سيارة

كما انسحب الارتفاع على مجموع السيارات التي بلغ عددها ٤٩٥٥ سيارة مقابل ٣٩٧٩ سيارة، أي بتحسن جيد قدره ٩٧٦ سيارة ونسبته ٢٤,٥٣٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٤٨٩٨ سيارة مقابل ٣٩١٦ سيارة، أي بزيادة ملموسة قدرها ٩٨٢ سيارة ونسبتها ٢٥,٠٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: انخفض مجموعها ٥٧ سيارة مقابل ٦٣ سيارة، اي بتراجع قدره ٦ سيارات ونسبته ٩,٥٢٪.

انخفاض مجموع الواردات المالية الى ١٤٣,١٥٤ مليون دولار

من جهة ثانية بينت الإحصاءات ان تراجع كميات البضائع المستوردة في تشرين الثاني انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية والذي بلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ١٤٣,١٥٤ مليون دولار، مقابل ١٤٨,٠٨٦ مليون دولار لشهر تشرين الأول، أي بانخفاض صغير نسبته ٣,٣٣٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: تراجع مجموعها الى ١٠,٢٣٣ ملايين دولار مقابل ١٠,٩٠٥ ملايين دولار، أي بانخفاض معتدل قدره ٦٧٢ ألف دولار ونسبته ٦,٥٧٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٩٢,١٩٢ مليار ليرة مقابل ٩٧,١٣١ ملياراً، أي بتراجع نسبته ٥,٠٨٪.

واردات الـTVA: تراجع مجموعها أيضاً الى ١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة مقابل ١٠٩,٢٨١ مليارات، أي بانخفاض صغير نسبته ١,٢٩٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٣١٨ مليون ليرة مقابل ٣٨٨ مليوناً، أي بتراجع ملموس قدره ٧٠ مليون ليرة ونسبته ١٨,٠٤٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٠٧ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٠٦

وأظهرت المقارنة أيضاً ان حركة مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني ٢٠٠٧ جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) ٢٠٠٦. فقد توزعت هذه الحركة كالآتي:

البواخر: انخفض عددها الى ١٥٨ باخرة مقابل ١٧١ باخرة أي بتراجع معتدل قدره ١٣ باخرة ونسبته ٧,٦٠٪.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ٤٣١ ألف طن مقابل ٣٩٢ ألف طن، أي بتحسن معتدل قدره ٣٩ ألف طن ونسبته ٩,٩٥٪.

الحاويات: ارتفع مجموعها الى ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية مقابل ٧٤٩٢٠ حاوية، أي بزيادة معتدلة قدرها ٥٦٥٣ حاوية نمطية ونسبتها ٧,٥٤٪.

ارتفاع الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات المالية

وأفادت الإحصاءات ان الحركة الجيدة المحققة في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٧ لم تنعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية حيث انخفض الى ١٤٣,١٥٤ مليون دولار مقابل ١٥٠,٥٢٧ مليوناً للشهر عينه من العام ٢٠٠٦، أي بانخفاض صغير قدره ٧,٣٧٣ ملايين دولار ونسبته ٤,٩٠٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ١٠,٢٣٣ ملايين دولار مقابل ٧,٧٣٦ مليوناً، أي بتحسن نسبته ٣٢,٢٨٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٩٢,١٩٢ مليار ليرة مقابل ١٢٣,٢٩٧ ملياراً، أي بتراجع كبير قدره ٣١,١٠٥ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٢٣٪.

واردات الـ TVA: بينما ارتفع مجموع واردات الـ (TVA) الى ١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة مقابل ٩١,٧٥٧ ملياراً، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٧,٥٦٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٣١٨ مليون ليرة مقابل ٢٠١ مليون ليرة، اي بتحسن كبير قدره ١١٧ مليون ليرة ونسبته ٥٨,٢١٪.

الأبواب	تشرين٢/٢٠٠٧	تشرين ١/٢٠٠٧	+/-
عدد البواخر	١٥٨ باخرة	١٨٢ باخرة	-٢٤ باخرة
كميات البضائع	٤٣١ الف طن	٥٣٦ الف طن	-١٠٥ آلاف طن
حبوب	٢١ الف طن	١٤٥ الف طن	-١٢٤ الف طن
محروقات	١٣ الف طن	٨ آلاف طن	+٥ آلاف طن
بضائع عامة	١٤٢ الف طن	١٤٣ الف طن	-(١) طن
بضائع ضمن الحاويات	٢٥٥ الف طن	٢٤٠ الف طن	+١٥ الف طن
مجموع الحاويات	٨٠٥٧٣ حاوية نمطية	٧٦٦٠٠ حاوية نمطية	+٣٩٧٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٨٧٩٦ حاوية نمطية	٣٧٢٩٠ حاوية نمطية	+١٥٠٦ حاويات نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٤٠٠٠٠ حاوية نمطية	٣٨٢١٩ حاوية نمطية	+١٧٨١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٧٧٧حاوية نمطية	١٠٩١ حاوية نمطية	+٦٨٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤٩٥٥ سيارة	٣٩٧٩ سيارة	+٩٧٦ سيارة
سيارات مستوردة	٤٨٩٨ سيارة	٣٩١٦ سيارة	+٩٨٢ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٥٧ سيارة	٦٣ سيارة	-٦ سيارات
الواردات المرفئية	١٠,٢٣٣ ملايين دولار	١٠,٩٠٥ ملايين دولار	-٦٧٢ الف دولار
الواردات الجمركية	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	٩٧,١٣١ مليار ليرة	-٤,٩٣٩ مليارات ليرة
واردات الـ TVA	١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة	١٠٩,٢٨١ مليارات ليرة	-١,٤١٢ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣١٨ مليون ليرة	٣٨٨ مليون ليرة	-٧٠ مليون ليرة
المجموع العام ليرات لبنانية	٢٠٠,٣٧٩ مليار ليرة	٢٠٦,٨٠٠ مليارات ليرة	-٦,٤٢١ مليارات ليرة
دولار اميركي	١٠,٢٣٣ ملايين دولار	١٠,٩٠٥ ملايين دولار	-٦٧٢ الف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	١٤٣,١٥٤ مليون دولار	١٤٨,٠٨٦ مليون دولار	-٤,٩٣٢ ملايين دولار

مرفأ بيروت يحقق أرقاماً قياسية بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية

٢٠١٨ بـاخرة، ٤,٩ ملايين طن، ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية، ٤١٩٠٢ سيارة و ١,٤٧ مليار دولار



مرفأ بيروت

أفادت احصاءات مرفأ بيروت للأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ ان حركته الإجمالية ووارداته المالية سجلت أرقاماً قياسية مقارنة مع تلك المحققة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦. وجاءت هذه الأرقام لتؤكد ان مرفأ بيروت والذي يعتبر الممر الأول لاستيراد البضائع وتصديرها الى لبنان ومنه لم يتأثر حتى اليوم بالأزمات السياسية والأحداث الأمنية التي شهدتها البلاد خلال العام ٢٠٠٧. وتمكن أركان قطاع النقل البحري الذين أعلنوا في التصريحات التي أدلوا بها لـ «البيان الإقتصادية» ان نتائج العام ٢٠٠٧ كانت جيدة وأفضل مما كانوا يتوقعونه، بدأوا يتخوفون من أن يؤدي استمرار تفاقم الأوضاع في البلاد الى بدء العد العكسي لهذا الازدهار، وبالتالي تراجع حركة مرفأ بيروت ما ينعكس سلباً على مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة والواردات المرفئية وواردات رئاسة ميناء بيروت.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

وبينت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ الأرقام التالية:

عدد البواخر: ارتفع الى ٢٠١٨ باخرة مقارنة مع ١٦٥١ باخرة أي بتحسن جيد قدره ٣٦٧ باخرة ونسبته ٢٢,٢٣٪.

كميات البضائع: سجلت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ٤,٨٧٧ ملايين طن، مقابل ٣,٨٢٠ ملايين طن، أي بارتفاع نسبته ٢٧,٦٧٪.

عدد الحاويات: حققت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت رقماً قياسياً جديداً فبلغ مجموعها ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية مقابل ٥٠٧٩٤١ حاوية، أي بزيادة ضخمة قدرها ٣٦٥٦٦٤ حاوية نمطية ونسبتها ٧١,٩٩٪.

مجموع السيارات: ارتفع مجموعها الى ٤١٩٠٢ سيارة مقابل ٣٠٢٨٣ سيارة، اي بتحسن جيد قدره ١١٦١٩ سيارة ونسبته ٣٨,٣٧٪.

حركة السياح: كانت حركة السياح القادمين بحراً للضحية الأولى لتدهور الأوضاع الأمنية والسياسية في ٢٠٠٧ حيث تبين انها كانت شبه مشلولة فبلغ عدد السياح ٧٠٥ سياح مقابل ٢٠٨٣١ سائحاً للفترة عينها من ٢٠٠٦.

ارتفاع مجموع الواردات المالية الى ١,٤٦٩,٠١٦ مليار دولار أميركي

وارتفاع المجموع العام للبضائع العامة والحاويات والسيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي ارتفع مجموعها الى ١,٤٦٩,٠١٦ مليار دولار أميركي مقابل ١,١٥٠,٧٨٢ مليار دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦، أي بتحسن كبير قدره ٣١٨,٢٣٤ مليون دولار ونسبته ٢٧,٦٥٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: سجلت زيادة ضخمة فبلغ مجموعها ١٠٥,٧٤٤ مليون دولار مقابل ٧٣,١١٥ مليون دولار، أي بارتفاع نسبته ٤٤,٦٣٪.

الواردات الجمركية: سجلت ارتفاعاً كبيراً حيث بلغ مجموعها ١٠٢٦,٩١٦ مليا رليرة (٦٨١,٢٠٥ مليون دولار) مقابل ٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة (٥٥٤,١٧١ مليون دولار) أي بتحسن جيد نسبته ٢٦,٨٢٪.

وارادات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة ٦٧٨,٥٤٩(مليون دولار) مقابل ٧٨٥,٧١٠ مليار ليرة (٥٢١,٢٠١ مليون دولار) أي بارتفاع كبير نسبته ٣٠,١٩٪.

وارادات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٥,٣٠٤ مليارات ليرة (٣,٥١٨ ملايين دولار) مقابل ٣,٤٥٩ مليارات ليرة (٢,٢٩٥ مليون دولار) أي بتحسن جيد قدره ١,٨٤٥ مليار ليرة (١,٢٢٣ مليون دولار) ونسبته ٥٣,٣٦٪.

تشرين الأول الأفضل بمجموع الواردات المالية

من جهة ثانية أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان المجموع العام للواردات المالية المستوفاة في شهر تشرين الأول من العام ٢٠٠٧ كان الأكبر حيث بلغ ١٤٨,٠٨٦ مليون دولار، وحل في المرتبة الثانية شهر تشرين الثاني بـ ١٤٣,١٥٤ مليون دولار، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح شهر آب بـ ١٤١,١٣٦ مليون دولار. بينما احتل شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ المرتبة الأولى حيث بلغ المجموع العام للأوراق المالية ١٥٠,٥٢٧ مليون دولار، وجاء في المرتبة الثانية شهر تشرين الأول بـ ١٣٨,٢٩١ مليون دولار وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر أيار بـ ١٢٥,٦٧٧ مليون دولار.

جدول مقارنة بحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

عدد البواخر	٢٠١٨ باخرة	١٦٥١ باخرة	+٣٦٧ باخرة
مجموع عام البضائع	٤,٨٧٧ مليون طن	٣,٨٢٠ مليون طن	+١,٠٥٧ مليون طن
مجموع عام الحاويات	٨٧٣٦٠٥ حاوية نمطية	٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية	+٣٦٥٦٦٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية	١٤٨١١٩ حاوية نمطية	+٤٦٣٣٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٠٥١ حاوية نمطية	١٢٥١ حاوية نمطية	–٢٠٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٢٤٤٦٣٧ حاوية نمطية	١١٠٠٨٦ حاوية نمطية	+١٣٤٥٥١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية	٤١٣٩٨ حاوية نمطية	٣٢٢٥٣ حاوية نمطية	+٩١٤٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة فارغة	١٥٢٠٤٠ حاوية نمطية	١١٢٨٤٦ حاوية نمطية	+٣٩١٩٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة برسم المسافنة	٢٤٠٠٢٧ حاوية نمطية	١٠٣٣٨٦ حاوية نمطية	+١٣٦٦٤١ حاوية نمطية
مجموع عام السيارات	٤١٩٠٢ سيارة	٣٠٢٨٣ سيارة	+١١٦١٩ سيارة
السيارات المستوردة	٤٠٦٢٠ سيارة	٢٨٧٤٢ سيارة	+١١٨٧٨ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٢٨٢ سيارة	١٥٤١ سيارة	–٢٥٩ سيارة
الواردات المرفئية	١٠٥,٧٤٤ مليون دولار	٧٣,١١٥ مليون دولار	+٣٢,٦٢٩ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة	+١٩١,٥٠٣ مليار ليرة
وارادات الـ TVA	١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة	٧٨٥,٧١٠ مليار ليرة	+٢٣٧,٢٠٢ مليار ليرة
وارادات رئاسة الميناء	٥,٣٠٤ مليار ليرة	٣,٤٥٩ مليار ليرة	+١,٨٤٥ مليار ليرة
مجموع الواردات ليرات لبنانية	٢٠٥٥,١٣٢ مليار ليرة	١٦٢٤,٥٨٢ مليار ليرة	+٤٣٠,٥٥٠ مليون ليرة
دولار اميركي	١٠٥,٧٤٤ مليون دولار	٧٣,١١٥ مليون دولار	+٣٢,٦٢٩ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	١,٤٦٩,٠١٦ مليار دولار	١,١٥٠,٧٨٢ مليار دولار	+٣١٨,٢٣٤ مليون دولار

جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		أيار		حزيران	
الابواب	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
عدد البواخر	١٩٧	١٧٠	١٨١	١٦٦	٢١٦	٢١٠	١٨٧	١٨٠	١٨٩	١٨٨	١٦٩	١٨٤
مجموع عام البضائع (ألف طن)	٤١٣	٣٧٠	٣٧٦	٣٥٠	٥٠٨	٤٤٠	٤١٣	٣٧١	٤٥٠	٤١٦	٣٨٤	٤٦٥
مجموع عام الحاويات (TEU)	٨٢٦٨٠	٥١٠٩٨	٧٣٣٣٦	٣٩٩٠١	٨٤٦٠٢	٥١٢٤٧	٧٣٣٤١	٤٥٦٤٣	٧٧٣٧٥	٥٧٥٥٢	٧٨٥٨٧	٦٠٠٧٨
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي (TEU)	١٥٨٣٨	١٤٢٢٣	١٣٩٤٣	١٣٨٨٨	١٨٤١٦	١٣٤٨٠	١٧١٦١	١٧٣١٠	١٩٦٨٩	١٥٩٦٥	١٥٥٩٠	١٨٩١٦
حاويات مستوردة فارغة (TEU)	١٣٩	٣٥٠	٨	٢٣٤	٨٣	١١٩	١٣	٥٦	٣٤	٩٧	٢٨	٢٨
حاويات مستوردة برسم المسافنة (TEU)	٢٥١٣٤	٩٦٧٥	٢٤٧٨٩	٧٩٢٣	٢٣٣٣٥	١١٩٧٥	١٩٧١١	١١٣٣٦	١٨٨٢٧	١٢٨٣٣	٢٤٣٤١	١٠٨٧٣
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية (TEU)	٢٦٧٣	٣٢٣٣	٣٥٣٦	٣٠٣٣	٣٩٧٠	٤٢٦١	٣٣٣٩	٣٥٦٥	٤١١٧	٣٧٨٥	٤٠٦٥	٣٦٢٣
حاويات مصدرة فارغة (TEU)	١٤٣٨٨	١٣٥٤٩	١٠١٥٨	٨٣٣٦	١٤٢٠٠	١٢٥٣٣	١٣٣٦٣	١١٣٧٤	١٤٦٨٤	١٢٥٧٧	١٢٤٨٦	١٤٥٦٢
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة (TEU)	٢٥١٥٨	١٠٠٦٨	٢٢٥٥٢	٦٤٨٧	٢٣٢٨١	٨٨٧٩	١٩٦٠١	١١٠٠٢	١٨٨٥٨	١٢٢٩٥	٢٢٤٣١	١٢٠٧٦
مجموع عام السيارات	٣٨٢٤	٣٥٢٥	٢٦٣٦	٢٦٣٧	٣٣٧٩	٤٢٥٣	٤١٥٠	٣٨٣٥	٣٧٧٤	٢٣٨١	٢٩٥٦	٤٨٧٤
السيارات المستوردة	٣٥٢٩	٣٤٧٨	٢٣١٧	٢٥٢٧	٣٣١١	٣٧٣٢	٤١٣١	٣٥٢٧	٣٧٤٥	٢٣١٨	٢٨٩٦	٤٦١٣
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٢٩٥	٤٧	٣١٩	١١٠	٦٨	٥٢١	١٩	٣٠٨	٢٩	٦٣	٦٠	٢٦١
الواردات المرفئية (مليون $)	٦,٥٦٩	٦,٥٥٦	٩,٢٠٧	٧,٢٠٢	١٢,٠٥٢	٨,٠٥٤	٩,٦٦٦	٧,٣٤٥	١٠,٠٢٠	٨,٢٤٢	٩,١٩٧	٨,٦٧٥
الواردات الجمركية (مليار ليرة)	١٠٤,٦٦٤	٩٠,٦٦٧	٩٤,٩٩٧	٧٩,٣٩٨	١٠٣,٧١٧	٨٨,٠٦٨	٩٥,٢٨٠	٧٤,٦٦٤	٧٨,١٥٥	٨١,٨٩٢	٧٥,٥٦٠	٨١,٧٦٧
واردات الـ TVA (مليار ليرة)	٨٨,٨٦٧	٦٩,٨١٦	٨٢,٤٤٠	٦٩,٨١٨	٨٧,٢٦٣	٧٥,٤٣٣	٩١,٨٢٨	٨٠,٩٠٦	٨٨,٣٥١	٩٤,٧٤٧	٨٤,٠٥٥	٨٤,٠٤٩
واردات رئاسة الميناء (مليون ليرة)	١٣٣٠	١٢٦٠	٦١٧	٣٨٦	٣٨١	٢٥٥	٣٧٥	٢٣٣	٣٧٠	٣٩٤	٣٢٠	٣٦٧
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٣٥,٨٣٠ مليون دولار	١١٣,٨٤٩ مليون دولار	١٢٧,٣١٩ مليون دولار	١٠٦,٤٤١ مليون دولار	١٣٨,٩٩١ مليون دولار	١١٦,٦٨٢ مليون دولار	١٣٤,٠٣٣ مليون دولار	١١٠,٦٩٧ مليون دولار	١٢٠,٧١٧ مليون دولار	١٢٥,٦٧٧ مليون دولار	١١٥,٢٩١ مليون دولار	١١٨,٩١٢ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الابواب	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	
عدد البواخر	١٨٢	٧٠	١٧٦	٠	١٦١	١٢٧	١٨٢	١٨٥	١٥٨	١٧١	٢٠١٨	١٦٥١	+٣٦٧ باخرة
مجموع عام البضائع (ألف طن)	٤٦٨	٢١٠	٤٤٥	–	٤٥٣	٣٣١	٥٣٦	٤٧٥	٤٣١	٣٩٢	٤,٨٧٧	٣,٨٢٠	+١,٠٥٧ مليون طن
مجموع عام الحاويات (TEU)	٨٠٥٠٢	٢١٨٥٥	٨٣٨٨٩	١٧٤	٨٠٩٥٠	٤٣٨٠٢	٧٧٧٧٠	٥٢٦٧١	٨٠٥٧٣	٧٤٩٢٠	٨٧٣٦٠٥	٥٠٧٩٤١	+٣٦٥٦٦٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي (TEU)	١٨٥٠٦	٦٧٦٣	١٨٢١٨	١٧٤	١٨١٧٠	١٤٣٨٩	١٨٧٨١	١٧٤٩٦	٢٠١٤٠	١٥٥١٥	١٩٤٤٥٢	١٤٨١١٩	+٤٦٣٣٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة (TEU)	١٣٠	٢٥	١١٦	–	٢٤٥	٣٠	١٤٣	٤٤	١١٢	٢٦٨	١٠٥١	١٢٥١	–٢٠٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة (TEU)	٢٢٦٧٦	٥٠٦٥	٢٤٠٥٤	–	٢٣٥٦٥	٧٩٩٧	١٩٠١٦	١٠١٤١	١٩١٩٤	٢٢٢٦٨	٢٤٤٦٣٧	١١٠٠٨٦	+١٣٤٥٥١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية (TEU)	٤١٦٩	١٤٠٥	٣٦٤٣	–	٣٩٤٠	٢٠٧٦	٣٩٣٥	٣٦٩٨	٤٠١١	٣٥٧٤	٤١٣٩٨	٣٢٢٥٣	+٩١٤٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة فارغة (TEU)	١٣٤٤٠	٥٠٣٩	١٣٩٣٩	–	١٣٥٨٨	١٠٦٧٨	١٤٢٩٩	١١٩٩٩	١٧٤٩٥	١٢١٩٩	١٥٢٠٤٠	١١٢٨٤٦	+٣٩١٩٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة (TEU)	٢١٦٧٥	٣٥٦١	٢٣٣٧٣	–	٢٢٦١٩	٨٦٣٢	٢٠٩٨٥	٩٢٩٣	١٩٤٩٤	٢١٠٩٣	٢٤٠٠٢٧	١٠٣٣٨٦	+١٣٦٦٤١ حاوية نمطية
مجموع عام السيارات	٤٨٦٨	١٣٣٣	٣٤٧٣	–	٣٩٠٨	٢٧٢٨	٣٩٧٩	١٨٠٦	٤٩٥٥	٢٩١١	٤١٩٠٢	٣٠٢٨٣	+١١٦١٩ سيارة
السيارات المستوردة	٤٨٣٢	١٢٩٥	٣٣٤٠	–	٣٧٠٥	٢٦٤٢	٣٩١٦	١٧١٣	٤٨٩٨	٢٨٩٧	٤٠٦٢٠	٢٨٧٤٢	+١١٨٧٨ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٣٦	٣٨	١٣٣	–	٢٠٣	٨٦	٦٣	٩٣	٥٧	١٤	١٢٨٢	١٥٤١	–٢٥٩ سيارة
الواردات المرفئية (مليون $)	٩,٣٩٤	٤,٨٠٠	٩,٧٩٥	١,٥٢٢	٨,٧٠٥	٦,٢٧٦	١٠,٩٠٥	٦,٧٠٥	١٠,٢٣٣	٧,٧٣٨	١٠٥,٧٤٤	٧٣,١١٥	+٣٢,٦٢٩ مليون دولار
الواردات الجمركية (مليار ليرة)	٩٢,١٠٧	٣٦,١٩٤	١٠٢,٧٤٧	٤,٥٦٨	٩٠,٣٦٦	٦٥,٤٩٩	٩٧,١٣١	١٠٩,٣٩٩	٩٢,١٩٢	١٢٣,٢٩٧	١٠٢٦,٩١٦	٨٣٥,٤١٣	+١٩١,٥٠٣ مليار ليرة
واردات الـ TVA (مليار ليرة)	٩٨,٣٨٤	٦٠,٤٢٦	٩٤,٩٨٢	٩,٣٨٩	٨٩,٦٨٢	٦٠,٥٥٣	١٠٩,٢٨١	٨٨,٨١٦	١٠٧,٨٦٩	٩١,٧٥٧	١٠٢٢,٩١٢	٧٨٥,٧١٠	+٢٣٧,٢٠٢ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء (مليون ليرة)	٥٤١	١٠٨	٣٥٨	–	٣٠٦	١٠٤	٣٨٨	١٥١	٣١٨	٢٠١	٥٣٠٤	٣٤٥٩	+١,٨٤٥ مليار ليرة
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٣٦,١١٥ مليون دولار	٦٨,٩٦٤ مليون دولار	١٤١,١٣٦ مليون دولار	١٠,٧٨٠ مليون دولار	١٢٨,٣٤٣ مليون دولار	٨٩,٩٦٢ مليون دولار	١٤٨,٠٨٦ مليون دولار	١٣٨,٢٩١ مليون دولار	١٤٣,١٥٤ مليون دولار	١٥٠,٥٢٧ مليون دولار	١,٤٦٩,٠١٦ مليار دولار	١,١٥٠,٧٨٢ مليار دولار	٣١٨,٢٣٤ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع الواردات عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٣٥,٨٣٠ مليون دولار	١١٣,٨٤٩ مليون دولار	+٢١,٩٨١ مليون دولار
شباط	١٢٧,٣١٩ مليون دولار	١٠٦,٤٤١ مليون دولار	+٢٠,٨٧٨ مليون دولار
آذار	١٣٨,٩٩١ مليون دولار	١١٦,٦٨٢ مليون دولار	+٢٢,٣٠٩ مليون دولار
نيسان	١٣٤,٠٣٣ مليون دولار	١١٠,٦٩٧ مليون دولار	+٢٣,٣٣٦ مليون دولار
أيار	١٢٠,٧١٧ مليون ليرة	١٢٥,٦٧٧ مليون دولار	-٤٩٦٠ ملايين دولار
حزيران	١١٥,٢٩١ مليون دولار	١١٨,٩١٢ مليون دولار	-٣,٦٢١ ملايين دولار
تموز	١٣٦,١١٥ مليون دولار	٦٨,٩٦٤ مليون دولار	+٦٧,١٥١ مليون دولار
آب	١٤١,١٣٦ مليون دولار	١٠,٧٨٠ مليون دولار	+١٣٠,٣٥٦ مليون دولار
ايلول	١٢٨,٣٤٣ مليون دولار	٨٩,٩٦٢ مليون دولار	+٣٨,٣٨١ مليون دولار
تشرين الاول	١٤٨,٠٨٦ مليون دولار	١٣٨,٢٩١ مليون دولار	+٩,٧٩٥ مليون دولار
تشرين الثاني	١٤٣,١٥٤ مليون دولار	١٥٠,٥٢٧ مليون دولار	-٧,٣٧٣ مليون دولار
المجموع العام	١٤٦٩,٠١٦ مليار دولار	١١٥٠,٧٨٢ مليار دولار	+٣١٨,٢٣٤ مليون دولار

جدول مقارنة بواردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٨٨,٨٦٧ مليار ليرة	٦٩,٨١٦ مليار ليرة	+١٩,٠٥١ مليار ليرة
شباط	٨٢,٤٤٠ مليار ليرة	٦٩,٨١٨ مليار ليرة	+١٢,٦٢٢ مليار ليرة
آذار	٨٧,٢٦٣ مليار ليرة	٧٥,٤٣٣ مليار ليرة	+١١,٨٣٠ مليار ليرة
نيسان	٩١,٨٢٨ مليار ليرة	٨٠,٩٠٦ مليار ليرة	+١٠,٩٢٢ مليار ليرة
أيار	٨٨,٣٥١ مليار ليرة	٩٤,٧٤٧ مليار ليرة	-٦,٣٩٦ مليار ليرة
حزيران	٨٤,٠٥٥ مليار ليرة	٨٤,٠٤٩ مليار ليرة	+٦ ملايين ليرة
تموز	٩٨,٣٨٤ مليار ليرة	٦٠,٤٢٦ مليار ليرة	+٣٧,٩٥٨ مليار ليرة
آب	٩٤,٨٩٢ مليار ليرة	٩,٣٨٩ مليار ليرة	+٨٥,٥٠٣ مليار ليرة
ايلول	٨٩,٦٨٢ مليار ليرة	٦٠,٥٥٣ مليار ليرة	+٢٩,١٢٩ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠٩,٢٨١ مليار ليرة	٨٨,٨١٦ مليار ليرة	+٢٠,٤٦٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٧,٨٦٩ مليار ليرة	٩١,٧٥٧ مليار ليرة	+١٦,١١٢ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة	٧٨٥,٧١٠ مليار ليرة	+٢٣٧,٢٠٢ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات المرفئية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٦,٥٦٩ مليون دولار	٦,٥٥٦ مليون دولار	+١٣ الف دولار
شباط	٩,٢٠٧ مليون دولار	٧,٢٠٢ مليون دولار	+٢,٠٠٥ مليون دولار
آذار	١٢,٠٥٣ مليون دولار	٨,٠٥٤ مليون دولار	+٣,٩٩٩ مليون دولار
نيسان	٩,٦٦٦ مليون دولار	٧,٣٤٥ مليون دولار	+٢,٣٢١ مليون دولار
أيار	١٠,٠٢٠ مليون دولار	٨,٢٤٢ مليون دولار	+١,٧٧٨ مليون دولار
حزيران	٩,١٩٧ مليون دولار	٨,٦٧٥ مليون دولار	+٥٢٢ مليون دولار
تموز	٩,٣٩٤ مليون دولار	٤,٨٠٠ مليون دولار	+٤,٥٩٤ مليون دولار
آب	٩,٧٩٥ مليون دولار	١,٥٢٢ مليون دولار	+٨,٢٧٣ مليون دولار
ايلول	٨,٧٠٥ مليون دولار	٦,٢٧٦ مليون دولار	+٢,٤٢٩ مليون دولار
تشرين الاول	١٠,٩٠٥ مليون دولار	٦,٧٠٥ مليون دولار	+٤,٢٠٠ مليون دولار
تشرين الثاني	١٠,٢٣٣ مليون دولار	٧,٧٣٨ مليون دولار	+٢,٤٩٥ مليون دولار
المجموع العام	١٠٥,٧٤٤ مليون دولار	٧٣,١١٥ مليون دولار	+٣٢,٦٢٩ مليون دولار

جدول مقارنة بواردات رئاسة ميناء بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١,٣٣٠ مليار ليرة	١,٢٦٠ مليار ليرة	+٧٠ مليون ليرة
شباط	٦١٧ مليون ليرة	٣٨٦ مليون ليرة	+٢٣١ مليون ليرة
آذار	٣٨١ مليون ليرة	٢٥٥ مليون ليرة	+١٢٦ مليون ليرة
نيسان	٣٧٥ مليون ليرة	٢٣٣ مليون ليرة	+١٤٢ مليون ليرة
أيار	٣٧٠ مليون ليرة	٣٩٤ مليون ليرة	-٢٤ مليون ليرة
حزيران	٣٢٠ مليون ليرة	٣٦٧ مليون ليرة	-٤٧ مليون ليرة
تموز	٥٤١ مليون ليرة	١٠٨ مليون ليرة	+٤٣٣ مليون ليرة
آب	٣٥٨ مليون ليرة	-	+٣٥٨ مليون ليرة
ايلول	٣٠٦ مليون ليرة	١٠٤ مليون ليرة	+٢٠٢ مليون ليرة
تشرين الاول	٣٨٨ مليون ليرة	١٥١ مليون ليرة	+٢٣٧ مليون ليرة
تشرين الثاني	٣١٨ مليون ليرة	٢٠١ مليون ليرة	+١١٧ مليون ليرة
المجموع العام	٥,٣٠٤ مليار ليرة	٣,٤٥٩ مليار ليرة	+١,٨٤٥ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٠٤,٦٦٤ مليار ليرة	٩٠,٦٦٧ مليار ليرة	+١٣,٩٩٧ مليار ليرة
شباط	٩٤,٩٩٧ مليار ليرة	٧٩,٣٩٨ مليار ليرة	+١٥,٥٩٩ مليار ليرة
آذار	١٠٣,٧١٧ مليار ليرة	٨٨,٠٦٨ مليار ليرة	+١٥,٦٤٩ مليار ليرة
نيسان	٩٥,٢٨٠ مليار ليرة	٧٤,٦٦٤ مليار ليرة	+٢٠,٦١٦ مليار ليرة
أيار	٧٨,١٥٥ مليار ليرة	٨١,٨٩٢ مليار ليرة	-٣,٧٣٧ مليار ليرة
حزيران	٧٥,٥٦٠ مليار ليرة	٨١,٧٦٧ مليار ليرة	-٦,٢٠٧ مليار ليرة
تموز	٩٢,١٠٧ مليار ليرة	٣٦,١٩٤ مليار ليرة	+٥٥,٩١٣ مليار ليرة
آب	١٠٢,٧٤٧ مليار ليرة	٤,٥٦٨ مليار ليرة	+٩٨,١٧٩ مليار ليرة
ايلول	٩٠,٣٦٦ مليار ليرة	٦٥,٤٩٩ مليار ليرة	+٢٤,٨٦٧ مليار ليرة
تشرين الاول	٩٧,١٣١ مليار ليرة	١٠٩,٣٩٩ مليار ليرة	-١٢,٢٦٨ مليار ليرة
تشرين الثاني	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة	-٣١,١٠٥ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة	+١٩١,٥٠٣ مليار ليرة



حاويات داخل حرم مرفأ بيروت

تمنيات أسرة «البيان الاقتصادية» لقرائها الكرام في العام الجديد

تلقت اسرة تحرير البيان عشرات رسائل المعايدة من قرائها الكرام وجميعهم سجلوا تقديرهم لتزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في انحاء العالم متمنين دوام التطور والازدهار.

والبيان الاقتصادية اذ تشكر قراءها على معايداتهم وتمنياتهم، تتمنى لهم بدورها سنة سلام وأمان مليئة بالصحة والعافية والنجاح.

تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس انعكس سلباً على مجموع وارداته المالية

٢٧ باخرة، ٥٠٣٦٢ طناً، ٢٤٣ سيارة و٦,٤ مليارات ليرة مجموع الواردات

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية المسجلة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم مما انعكس أيضاً سلباً على مجموع وارداته المالية.ويذكر ان مرفأ عاصمة الشمال طرابلس يعاني تراجعاً بنشاطه منذ ان شلت حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصاً الى العراق بسبب تدهور العلاقات اللبنانية السورية والعوائق التي لا تزال تعرقل أسباب هذه الحركة الى مقصدها النهائي.

تراجع حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٧

وبينت مقارنة لحركة مرفأ طرابلس خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٧ كالآتي:

– البواخر: تراجع عددها الى ٢٧ باخرة مقابل ٢٩ باخرة أي بانخفاض قدره باخرتين.

– كميات البضائع العامة: بلغ مجموعها ٥٠٣٦٢ طناً مقابل ٥٤١٩٢ طناً، أي بتراجع متوسط قدره ٣٨٣٠ طناً ونسبته ٧,٠٧٪.

– عدد السيارات: سجلت حركة السيارات انخفاضاً ملموساً حيث بلغ مجموعها ٢٤٣ سيارة مقابل ٤٦٣ سيارة، أي بتراجع نسبته ٤٧,٥٢٪.

– عدد الحاويات: لا تزال حركة الحاويات معدومة حيث لم يسجل المرفأ تداول أي حاوية مقابل ٣ حاويات لشهر تشرين الأول المنصرم.

التراجع ينسحب أيضاً على مجموع الواردات المالية

وأفادت الإحصاءات ان تراجع حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني انسحب أيضاً على مجموع وارداته المالية حيث بلغ ٦,٤٤١ مليارات ليرة مقابل ١٠,٥٠٥ مليارات لتشرين الأول، أي بانخفاض نسبته ٣٨,٦٩٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: تراجع مجموعها الى ٤٨٥ مليون ليرة مقابل ٨٧٥ مليوناً، أي بانخفاض ملموس قدره ٣٩٠ مليون ليرة ونسبته ٤٤,٥٧٪.

الواردات الجمركية: سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ١,١١٩ مليار ليرة مقابل ٢,٣٤٤ مليار ليرة، أي بانخفاض نسبته ٥٢,٢٦٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ٤,٨٣٧ مليارات ليرة مقابل ٧,٢٨٦ مليارات، أي بتراجع ملموس قدره ٢,٤٤٩ مليار ليرة ونسبته ٣٣,٦١٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٠٧ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٦

من جهة أخرى، أظهرت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٧، جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر عينه (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٦. فقد بينت الوقائع الأرقام التالية:

عدد البواخر: تراجع عددها الى ٢٧ باخرة مقابل ٢٩ باخرة أي بانخفاض قدره باخرتين.

كميات البضائع: انخفض مجموعها الى ٥٠٣٦٢ طناً مقابل ٥٥٦٦٧ طناً، أي بتراجع معتدل قدره ٥٣٠٥ أطنان ونسبته ٩,٥٣٪.

عدد السيارات: بلغ عددها ٢٤٣ سيارة مقابل ٤٦٨ سيارة أي بانخفاض كبير قدره ٢٢٥ سيارة ونسبته ٤٨,٠٨٪.

عدد الحاويات: لم يسجل المرفأ تداول أي حاوية مقابل ٨ حاويات لشهر تشرين الثاني ٢٠٠٦.

وانخفاض ملموس لمجموع الواردات المالية

وانعكس تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٧ على مجموع الواردات المالية التي بلغ مجموعها ٦,٤٤١ مليارات ليرة مقابل ١٢,٨٠٠ ملياراً لشهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦، أي بانخفاض قدره ٦,٣٥٩ مليارات ليرة ونسبته ٤٩,٦٨٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٤٨٥ مليون ليرة مقابل ٤٩٤ مليوناً، اي بانخفاض صغير قدره ٩ ملايين ليرة ونسبته ١,٨٢٪.

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ١,١١٩ مليار ليرة مقابل ٥,٤٠٧ مليارات، أي بانخفاض ضخم قدره ٤,٢٨٨ مليارات ليرة ونسبته ٧٩,٣٠٪.

واردات الـTVA: بلغ مجموعها ٤,٨٣٧ مليارات ليرة مقابل ٦,٨٩٩ مليارات ليرة، اي بتراجع ملموس قدره ٢,٠٦٢ مليار ليرة ونسبته ٢٩,٣٧٪.

حركة البضائع العامة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦

من ناحية ثانية، أفادت المقارنة لحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ ان كميات البضائع العامة (GENERAL CARGO) جاءت أكبر مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٦، في حين تراجع مجموع السيارات والحاويات. فقد أظهرت الوقائع الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ مجموعها ٣٩٠ باخرة مقابل ٣٠٧ بواخر، أي بارتفاع قدره ٨٣ باخرة ونسبته ٢٧,٠٤٪.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها أيضاً الى ٧٩٦٩٠٥ أطنان مقابل ٦٥٩٧٦٩ طناً، أي بزيادة جيدة قدرها ١٣٧١٣٦ طناً ونسبتها ٢٠,٧٨٪.

عدد السيارات: سجل تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٣٩١٧ سيارة مقابل ٥٢٣٣ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٣١٦ سيارة ونسبته ٢٥,١٥٪.

وانخفاض مجموع الواردات المالية

وأظهرت المقارنة أيضاً ان المجموع العام للواردات المالية المستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ جاء أدنى مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦. فقد انخفض مجموعها الى ١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة مقابل ١٠٩,١١٨ مليارات ليرة، أي بانخفاض صغير نسبته ٤,٤١٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٧,٦٤٠ مليارات ليرة مقابل ٥,٩٢٦ مليارات، أي بتحسن ملموس قدره ١,٧١٤ مليار ليرة ونسبته ٢٨,٩٢٪.

الواردات الجمركية: سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٢٨,٦٦٩ مليار ليرة مقابل ٤٠,٠٤٠ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٢٨,٤٠٪.

واردات الـTVA: ارتفع مجموعها الى ٦٧,٩٩٩ مليار ليرة مقابل ٦٣,١٥٢ ملياراً، اي بتحسن معتدل قدره ٤,٨٤٧ مليار ليرة ونسبته ٧,٦٧٪.

الابواب	ت٢/٢٠٠٧	ت١/٢٠٠٧	+/–
عدد البواخر	٢٧ باخرة	٢٩ باخرة	–٢ باخرة
كميات البضائع	٥٠٣٦٢ طنا	٥٤١٩٢ طنا	–٣٨٣٠ طنا
عدد السيارات	٢٤٣ سيارة	٤٦٣ سيارة	–٢٢٠ سيارة
عدد الحاويات	–	٣ حاويات	–٣ حاويات
الواردات المرفئية	٤٨٥ مليون ليرة	٨٧٥ مليون ليرة	–٣٩٠ مليون ليرة
الواردات الجمركية	١,١١٩مليار ليرة	٢,٣٤٤مليار ليرة	–١,٢٢٥ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٤,٨٣٧ مليارات ليرة	٧,٢٨٦مليارات ليرة	–٢,٤٤٩ مليار ليرة
المجموع العام	٦,٤٤١ مليارات ليرة	١٠,٥٠٥مليارات ليرة	–٤,٠٦٤ مليارات ليرة

الابواب	ت٢/٢٠٠٧	ت٢/٢٠٠٧	+/–
عدد البواخر	٢٧ باخرة	٢٩ باخرة	–٢ باخرة
كميات البضائع	٥٠٣٦٢ طنا	٥٥٦٦٧ طنا	–٥٣٠٥ أطنان
عدد السيارات	٢٤٣ سيارة	٤٦٨ سيارة	–٢٢٥ سيارة
عدد الحاويات	–	٨ حاويات	–٨حاويات
الواردات المرفئية	٤٨٥ مليون ليرة	٤٩٤ مليون ليرة	–٩ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	١,١١٩مليار ليرة	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	–٤,٢٨٨مليارات ليرة
واردات الـ TVA	٤,٨٣٧ مليارات ليرة	٦,٨٩٩ مليارات ليرة	–٢,٠٦٢ مليار ليرة
المجموع العام	٦,٤٤١ مليارات ليرة	١٢,٨٠٠مليار ليرة	–٦,٣٥٩ مليارات ليرة

تحسن الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس لم ينسحب على مجموع وارداته المالية

ارتفاع عدد البواخر الى ٣٩٠ باخرة والبضائع العامة الى ٧٩٦٩٠٥ أطنان وتراجع حركة السيارات الى ٣٩١٧ سيارة ومجموع الواردات المالية الى ١٠٤,٣ مليارات ليرة



احمد هيثم الولي

مدير مرفأ طرابلس

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان ارتفاع عدد البواخر وتحسن الحركة الإجمالية للبضائع التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي لم ينسحب على مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية وواردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA).

وقالت مصادر مرفئية مطلعة لـ «البيان الإقتصادية» ان الحرب التي خاض غمارها الجيش اللبناني ضد الإرهابيين في مخيم نهر البارد والتي استمرت حوالى الثلاثة أشهر أثرت سلباً على مرفأ طرابلس حيث سجل تراجعاً ملموساً بعدد السيارات المستعملة التي كانت تستورد لصالح تجار السيارات في طرابلس وضواحيها.

كما ان هذه الحرب التي قطعت الطريق الدولية نحو الحدود اللبنانية / السورية الشمالية، شلت حركة البضائع التي كانت تستورد عن طريق مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى العراق.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

وأفادت مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ بالوقائع التالية:

– البواخر: ارتفع عددها في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٧ الى ٣٩٠ باخرة مقابل ٣٠٧ بواخر للفترة نفسها من ٢٠٠٦ أي بتحسن نسبته ٢٧,٠٤٪.

– كميات البضائع العامة: سجلت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ٧٩٦٩٠٥ أطنان مقابل ٦٥٩٧٦٩ طناً، أي بارتفاع قدره ١٣٧١٣٦ طناً ونسبته ٢٠,٧٨٪.

– عدد السيارات: بينما تراجع عدد السيارات المستوردة الى ٣٩١٧ سيارة مقابل ٥٢٣٣ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ١٣١٦ سيارة ونسبته ٢٥,١٥٪.

– عدد الحاويات: لا تزال حركة الحاويات شبه مشلولة لأنه ليس هناك من خطوط بحرية منتظمة تؤمن خدمات النقل بواسطة سفن الحاويات الى مرفأ طرابلس لا سيّما بعد إعلان شركة سارليس اليونانية إفلاسها، وهي الوحيدة التي كانت تنقل الحاويات المعبأة بشوالات السكر الأبيض من مرفأ أرمينيا الإيطالي الى مرفأ طرابلس وبمعدل ٤ رحلات شهرياً.

انخفاض المجموع العام للواردات الجمركية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

وأظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان ارتفاع عدد السفن وكميات البضائع العامة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠٠٧ لم ينعكس إيجاباً على مجموع وارداته المالية والذي انخفض الى ١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة مقابل ١٠٩,١١٨ مليارات للفترة عينها من ٢٠٠٦، أي بتراجع صغير نسبته ٤,٤١٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٧,٦٤٠ مليارات ليرة مقابل ٥,٩٢٦ مليارات، أي بتحسن جيد قدره ١,٧١٤ مليار ليرة ونسبته ٢٨,٩٢٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٢٨,٦٦٩ مليار ليرة مقابل ٤٠,٠٤٠ مليارا، أي بتراجع كبير نسبته ٢٨,٤٠٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ٦٧,٩٩٩ مليار ليرة مقابل ٦٣,١٥٢ ملياراً، أي بتحسن معتدل قدره ٤,٨٤٧ مليارات ليرة ونسبته ٧,٦٧٪.

انخفاض مجموع واردات الجمارك الى ٩٦,٦٦٨ مليار ليرة

وبذلك تراجع المجموع العام للواردات التي استوفتها الجمارك (الواردات الجمركية والـ TVA) الى ٩٦,٦٦٨ مليار ليرة مقابل ١٠٣,١٩٢ مليارات أي بانخفاض نسبته ٦,٣٢٪.

شهر شباط ٢٠٠٧ الأفضل بوارداته المالية

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات أن شهر شباط من العام ٢٠٠٧ كان الأفضل بمجموع وارداته المالية حيث بلغ ١٣,٧١٢ مليار ليرة وتلاه أيلول في المرتبة الثانية بـ ١٣,٢٠١ ملياراً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب آذار بـ ١٢,٩٥ ملياراً مقابل شهر ايلول من العام ٢٠٠٦ الذي تربع على المرتبة الأولى بـ ١٤,٥٠١ مليار ليرة وحل تشرين الثاني بالمرتبة الثانية بـ ١٢,٨٠٠ ملياراً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر نيسان بـ ١٢,٧٣٨ ملياراً.

وشهر أيلول الأكبر في حركة البضائع العامة

أما على صعيد الحركة العامة الإجمالية فكان شهر أيلول الأكبر فاحتل المرتبة الأولى في العام ٢٠٠٧ بـ ١١٧٦١٣ طناً، وجاء في المرتبة الثانية شهر آذار بـ ٩٨٨٩٠ طناً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر حزيران بـ ٨٠٩٠٩ أطنان، في حين جاء شهر حزيران في المرتبة الأولى من العام ٢٠٠٦ بـ ٨٨٩٥٦ طناً وشهر نيسان في المرتبة الثانية بـ ٨٣٠٩٣ طناً، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر شباط بـ ٨٢٣٣١ طناً.

جدول مقارنة بمجموع الواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/–
كانون الثاني	١٠,٦٨٩ مليار ليرة	٨,٩٤٤ مليار ليرة	+١,٧٤٥ مليار ليرة
شباط	١٣,٧١٢ مليار ليرة	١٣,٣١٣مليار ليرة	+٣٩٩ مليون ليرة
آذار	١٢,٩٥٦ مليار ليرة	١١,١١٩ مليار ليرة	+١,٨٣٧ مليار ليرة
نيسان	١١,٠٨٧ مليار ليرة	١٢,٧٣٨ مليار ليرة	–١,٦٥١ مليار ليرة
أيار	٧,٤٢٧ مليار ليرة	٩,١٢٣ مليار ليرة	–١,٦٩٦ مليار ليرة
حزيران	٦,٤٤٥ مليار ليرة	١٠,٥١٣ مليار ليرة	–٤,٠٦٨ مليار ليرة
تموز	٦,٩٤٤ مليار ليرة	٥,٥٦٠ مليار ليرة	+١,٣٨٤ مليار ليرة
آب	٤,٩٠١ مليار ليرة	٢,٣١٧ مليار ليرة	+٢,٥٨٤ مليار ليرة
ايلول	١٣,٢٠١ مليار ليرة	١٤,٥٠١ مليار ليرة	–١,٣٠٠ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠,٥٠٥ مليار ليرة	٨,١٩٠ مليار ليرة	+٢,٣١٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	٦,٤٤١ مليار ليرة	١٢,٨٠٠ مليار ليرة	–٦,٣٥٩ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة	١٠٩,١١٨ مليارات ليرة	–٤,٨١٠ مليارات ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/–
كانون الثاني	٥,٠٥٢ مليار ليرة	٤,٤١٢ مليار ليرة	+٦٤٠ مليون ليرة
شباط	٥,٢١٧ مليار ليرة	٤,٤٩١ مليار ليرة	+٧٢٦ مليون ليرة
آذار	٤,٩١٢ مليار ليرة	٤,١٦٢ مليار ليرة	+٧٥٠ مليون ليرة
نيسان	٣,٠٦١ مليار ليرة	٣,٩١٦ مليار ليرة	–٨٥٥ مليون ليرة
أيار	٢,٠١٦ مليار ليرة	٣,٠٧٦ مليار ليرة	–١,٠٦٠ مليار ليرة
حزيران	١,١٦٥ مليار ليرة	٢,٨٠١ مليار ليرة	–١,٦٣٦ مليار ليرة
تموز	٧٤٦ مليون ليرة	١,٦٢٦ مليار ليرة	–٨٨٠ مليون ليرة
آب	١,٠٩٤ مليون ليرة	١,٠٤٩ مليار ليرة	+٤٥ مليون ليرة
ايلول	١,٩٤٣ مليار ليرة	٥,٣١٤ مليار ليرة	–٣,٣٧١ مليار ليرة
تشرين الاول	٢,٣٤٤ مليار ليرة	٣,٧٨٦ مليار ليرة	–١,٤٤٢ مليار ليرة
تشرين الثاني	١,١١٩ مليار ليرة	٥,٤٠٧ مليار ليرة	–٤,٢٨٨ مليار ليرة
المجموع العام	٧٩٦٩٠٥ طنا	٦٥٩٧٦٩ طنا	+١٣٧١٣٦ طنا

جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ طرابلس للأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الأبواب	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
عدد البواخر	٣٢ باخرة	٣٢ باخرة	٣٩ باخرة	٣٨ باخرة	٤٣ باخرة	٤٠ باخرة	٢٩ باخرة	٣٩ باخرة	٢٨ باخرة	٣٤ باخرة	٣٩ باخرة	٤٠ باخرة
كميات البضائع (طن)	٦١٦٨٨ طنا	٧٧٨٥٣ طنا	٧٤٣٤١ طنا	٨٢٣٣١ طنا	٩٨٨٩٠ طنا	٧٤٩٧١ طنا	٥٩٧٨٥ طنا	٨٣٠٩٣ طنا	٥٣٢٤٩ طنا	٨٠١٥٥ طنا	٨٠٩٠٩ طنا	٨٨٩٥٦ طنا
مجموع السيارات	٢٤١ سيارة	٢٦١ سيارة	٣٥٧ سيارة	٤٧٦ سيارة	٦٣١ سيارة	٧٥٠ سيارة	٤٠٥ سيارات	٤٩٦ سيارة	٣٨٢ سيارة	٥٨٥ سيارة	٤٧٢ سيارة	٧٢٩ سيارة
مجموع الحاويات	٣ حاويات	١٤ حاوية	٩ حاويات	٢٢ حاوية	١٠ حاويات	١٢ حاوية	–	١٥ حاوية	١٢ حاوية	٩ حاويات	٣ حاويات	٨ حاويات
الواردات المرفئية	٣٨٧ مليون ليرة	٧٣٩ مليون ليرة	٦٦٣ مليون ليرة	٦١٩ مليون ليرة	٩٧١ مليون ليرة	٨٤٥ مليون ليرة	٦٥١ مليون ليرة	٥٦٠ مليون ليرة	٧٢٠ مليون ليرة	٧٦٩ مليون ليرة	٦٦٣ مليون ليرة	٧٣٠ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٠٥٢ مليار ليرة	٤,٤١٢ مليار ليرة	٥,٢١٧ مليار ليرة	٤,٤٩١ مليار ليرة	٤,٩١٢ مليار ليرة	٤,١٦٢ مليار ليرة	٣,٠٦١ مليار ليرة	٣,٩١٦ مليارات ليرة	٢,٠١٦ مليار ليرة	٣,٠٧٦ مليار ليرة	١,١٦٥ مليار ليرة	٢,٨٠١ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٥,٢٥٠ مليار ليرة	٣,٧٩٣ مليارات ليرة	٧,٨٣٢ مليارات ليرة	٨,٢٠٣ مليار ليرة	٧,٠٧٣ مليار ليرة	٦,١١٢ مليار ليرة	٧,٣٧٥ مليار ليرة	٨,٢٦٢ مليار ليرة	٤,٦٩١ مليار ليرة	٥,٢٧٨ مليار ليرة	٤,٦١٧ مليار ليرة	٦,٩٨٢ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	١٠,٦٨٩ مليارات ليرة	٨,٩٤٤ مليارات ليرة	١٣,٧١٢ مليار ليرة	١٣,٣١٣ مليار ليرة	١٢,٩٥٦ مليار ليرة	١١,١١٩ مليار ليرة	١١,٠٨٧ مليار ليرة	١٢,٧٣٨ مليار ليرة	٧,٣٧٥ مليارات ليرة	٩,١٢٣ مليارات ليرة	٦,٤٤٥ مليارات ليرة	١٠,٥١٣ مليارات ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الأبواب	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	
عدد البواخر	٤٢ باخرة	٨ بواخر	٣٧ باخرة	–	٤٥ باخرة	١٧ باخرة	٢٩ باخرة	٣٠ باخرة	٢٧ باخرة	٢٩ باخرة	٣٩٠ باخرة	٣٠٧ بواخر	+٨٣ باخرة
كميات البضائع (طن)	٧٧٨٦٠ طنا	١٥٦٩٣ طنا	٦٨٠١٦ طنا	–	١١٧٦١٣ طنا	٣٨٦٣٩ طنا	٥٤١٩٢ طنا	٦٢٤١١ طنا	٥٥٦٦٧ طنا	٥٠٣٦٢ طنا	٧٩٦٩٠٥ أطنان	٦٥٩٧٦٩ طنا	+١٣٧١٣٦ طنا
مجموع السيارات	١٣٤ سيارة	١٧٩ سيارة	٢١٦ سيارة	–	٣٧٣ سيارة	٦٠٣ سيارات	٤٦٣ سيارة	٦٨٦ سيارة	٤٦٨ سيارة	٢٤٣ سيارة	٣٩١٧ سيارة	٥٢٣٣ سيارة	–١٣١٦ سيارة
مجموع الحاويات	٤ حاويات	–	–	–	١ حاوية	٢٠ حاوية	٣ حاويات	١ حاوية	٨ حاويات	–	٤٥ حاوية	١٠٩ حاوية	–٦٤ حاوية
الواردات المرفئية	٧٩٩ مليون ليرة	٢٧١ مليون ليرة	٦٨٣ مليون ليرة	–	٧٤٣ مليون ليرة	٢٣٨ مليون ليرة	٨٧٥ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	٤٩٤ مليون ليرة	٤٨٥ مليون ليرة	٧,٦٤٠ مليار ليرة	٥,٢٩٦ مليار ليرة	+١,٧١٤ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٧٤٦ مليون ليرة	١,٦٢٦ مليار ليرة	١,٠٩٤ مليار ليرة	١,٠٤٩ مليار ليرة	١,٩٤٣ مليار ليرة	٥,٣١٤ مليار ليرة	٢,٣٤٤ مليار ليرة	٣,٧٨٦ مليار ليرة	٥,٤٠٧ مليار ليرة	١,١١٩ مليار ليرة	٢٨,٦٦٩ مليار ليرة	٤٠,٠٤٠ مليار ليرة	–١١,٣٧١ مليار ليرة
واردات الـTVA	٥,٣٩٩ مليار ليرة	٣,٦٦٣ مليارات ليرة	٣,١٢٤ مليار ليرة	١,٢٦٨ مليار ليرة	١٠,٥١٥ مليار ليرة	٨,٩٤٩ مليار ليرة	٧,٢٨٦ مليار ليرة	٣,٧٤٣ مليار ليرة	٦,٨٩٩ مليار ليرة	٤,٨٣٧ مليار ليرة	٦٧,٩٩٩ مليار ليرة	٦٣,١٥٢ مليار ليرة	+٤,٨٤٧ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٦,٩٤٤ مليارات ليرة	٥,٥٦٠ مليارات ليرة	٤,٩٠١ مليارات ليرة	٢,٣١٧ مليار ليرة	١٣,٢٠١ مليارات ليرة	١٤,٥٠١ مليار ليرة	١٠,٥٠٥ مليارات ليرة	٨,١٩٠ مليارات ليرة	١٢,٨٠٠ مليار ليرة	٦,٤٤١ مليارات ليرة	١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة	١٠٩,١١٨ مليارات ليرة	–٤,٨١٠ مليارات ليرة

جدول مقارنة لواردات الـ TVA المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ١١ عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٥,٢٥٠ مليار ليرة	٣,٧٩٣ مليار ليرة	+١,٤٥٧ مليار ليرة
شباط	٧,٨٣٢ مليار ليرة	٨,٢٠٣ مليار ليرة	–٣٧١ مليون ليرة
آذار	٧,٠٧٣ مليار ليرة	٦,١١٢ مليار ليرة	+٩٦١ مليون ليرة
نيسان	٧,٣٧٥ مليار ليرة	٨,٢٦٢ مليار ليرة	–٨٨٧ مليون ليرة
أيار	٤,٦٩١ مليار ليرة	٥,٢٧٨ مليار ليرة	–٥٨٧ مليون ليرة
حزيران	٤,٦١٧ مليار ليرة	٦,٩٨٢ مليار ليرة	–٢,٣٦٥ مليار ليرة
تموز	٥,٣٩٩ مليار ليرة	٣,٦٦٣ مليار ليرة	+١,٧٣٦ مليار ليرة
آب	٣,١٢٤ مليار ليرة	١,٢٦٨ مليار ليرة	+١,٨٥٦ مليار ليرة
ايلول	١٠,٥١٥ مليار ليرة	٨,٩٤٩ مليار ليرة	+١,٥٦٦ مليار ليرة
تشرين الاول	٧,٢٨٦ مليار ليرة	٣,٧٤٣ مليار ليرة	+٣,٥٤٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٤,٨٣٧ مليار ليرة	٦,٨٩٩ مليار ليرة	–٢,٠٦٢ مليار ليرة
المجموع العام	٦٧,٩٩٩ مليار ليرة	٦٣,١٥٢ مليار ليرة	+٤,٨٤٧ مليارات ليرة

جدول مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٣٨٧ مليون ليرة	٧٣٩ مليون ليرة	–٣٥٢ مليون ليرة
شباط	٦٦٣ مليون ليرة	٦١٩ مليون ليرة	+٤٤ مليون ليرة
آذار	٩٧١ مليون ليرة	٨٤٥ مليون ليرة	+١٢٦ مليون ليرة
نيسان	٦٥١ مليون ليرة	٥٦٠ مليون ليرة	+٩١ مليون ليرة
أيار	٧٢٠ مليون ليرة	٧٦٩ مليون ليرة	–٤٩ مليون ليرة
حزيران	٦٦٣ مليون ليرة	٧٣٠ مليون ليرة	–٦٧ مليون ليرة
تموز	٧٩٩ مليون ليرة	٢٧١ مليون ليرة	+٥٢٨ مليون ليرة
آب	٦٨٣ مليون ليرة	–	+٦٨٣ مليون ليرة
ايلول	٧٤٣ مليون ليرة	٢٣٨ مليون ليرة	+٥٠٥ مليون ليرة
تشرين الاول	٨٧٥ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	+٢١٤ مليون ليرة
تشرين الثاني	٤٨٥ مليون ليرة	٤٩٤ مليون ليرة	–٩ مليون ليرة
المجموع العام	٧,٦٤٠ مليارات ليرة	٥,٩٢٦ مليارات ليرة	+١,٧١٤ مليار ليرة

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية نتيجة تحسن الاستيراد المحلي

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية. MSC تتشبث بالأولى استيراداً و MERIT تحتلها تصديراً

أفادت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي أنها جاءت أكبر مما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. وهذا عائد الى تحسن حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية مقابل ٧٧٧٧٠ حاوية لشهر تشرين الأول، أي بارتفاع صغير قدره ٢٨٠٣ حاويات نمطية ونسبتها ٣,٦٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٠٧

وتوزعت حركة الحاويات البالغة ٨٠٥٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٣٨٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧٢٩٠ حاوية، أي بتحسن صغير قدره ١٥٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٤,٠٤٪.

وتوزعت الحاويات المستوردة كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٠١٤٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٨١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٧,٢٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: انخفض مجموعها الى ١١٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٣ حاوية أي بتراجع قدره ٣١ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٥٤٤ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ١٨٣٦٦ حاوية، أي بتحسن نسبته ١٪.

الوكالات الفاعلة تحافظ على مراتبها الأمامية

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في تشرين الثاني والبالغة ٢٠١٤٠ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة بقيت محتفظة بالمراتب عينها التي كانت تتربع عليها في تشرين الأول.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها محافظة على المرتبة الأولى باستيرادها رقماً قياسياً جديداً حيث بلغ ٦٩٠٣ حاويات نمطية مقابل ٤٦٣٨ حاوية، أي بزيادة ضخمة قدرها ٢٢٦٥ حاوية نمطية ونسبتها ٤٨,٨٣٪.

– كما بقيت وكالة ميريت شيبنغ في المرتبة الثانية بتنزيلها ٤٠٨٣ حاوية نمطية مقابل ٤٣٥١ حاوية، أي بانخفاض صغير ونسبته ٦,١٦٪.

– كما تشبثت مجموعة سي لاين بالمرتبة الثالثة بتفريغها ٢٨٨٧ حاوية نمطية مقابل ٣١٨٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ٩,٣٣٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة باستيرادها ٢١٨٠ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١,٤٥٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز بتنزيلها ١٤٧٤ حاوية نمطية مقابل ١٤٨٧ حاوية، أي بتراجع طفيف قدره ٣١ حاوية نمطية ونسبته ٠,٨٧٪.

ارتفاع حركة الحاويات المصدرة الى ٤٠٠٠٠ حاوية نمطية

وارتفع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (المسافنة) الى ٤٠٠٠٠ حاوية نمطية مقابل ٣٨٢١٩ حاوية لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة صغيرة قدرها ١٧٨١ حاوية نمطية ونسبتها ٤,٦٦٪.

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة كالآتي:

– الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٠١١ حاوية نمطية مقابل ٣٩٣٥ حاوية، أي بتحسن صغير ونسبته ١,٩٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها أيضاً الى ١٧٣٩٥ حاوية نمطية مقابل ١٤٢٩٩ حاوية، اي بزيادة جيدة نسبتها ٢٢,٣٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٨٤٩٤ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١٩٩٨٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٧,٤٦٪.

تغييرات في المراتب الأمامية

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٤٠١١ حاوية نمطية ان تغييرات طرأت على المراتب الأمامية.

– فوكالة ميريت شيبنغ استطاعت امتلاك المرتبة الأولى بتصديرها ١٢١٠ حاويات نمطية في تشرين الثاني الماضي مقابل ٩٥٧ حاوية لشهر تشرين الأول المنصرم، اي بارتفاع ملموس قدره ٢٥٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٤٤٪.

– كما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١٠٢٠ حاوية نمطية مقابل ٧٠٧ حاويات، أي بتحسن كبير نسبته ٤٤,٢٧٪.

– بينما تراجعت MAERSK (لبنان) من المرتبة الأولى الى الثالثة بتحميلها ٨٤٣ حاوية نمطية مقابل ١٢٤٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٢,١٢٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتصديرها ٤٢٥ حاوية نمطية مقابل ٣٨٥ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ١٠,٣٩٪.

تراجع حركة المسافنة الى ٣٧٠٣٨ حاوية نمطية

وبينت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت ان مجموع الحاويات (برسم المسافنة) المفرغة والمعاد تصديرها في شهر تشرين الثاني انخفض الى ٣٨٨١٥ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٣٩٤٤٢ حاوية نمطية أي بتراجع صغير قدره ٦٢٧ حاوية نمطية ونسبته ١,٥٨٪.

كما توزعت حركة المسافنة في تشرين الثاني كالآتي:

– احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الأولى بتفريغها وتحميلها ٢٣٤٩٥ حاوية نمطية ملأى وفارغة برسم المسافنة مقابل ٢١٤٠٧ حاويات أي بارتفاع جيد قدره ٢٠٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٩,٧٥٪.

– وظلت وكالة ميريت شيبنغ في المرتبة الثانية بتفريغها وتحميلها ١٣٠١٣ حاوية نمطية مقابل ١٦٥٢٦ حاوية، أي بتراجع كبير قدره ٣٥١٣ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٢٦٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الأخرى من حركة المسافنة ٥٣٠ حاوية نمطية مقابل ٤١٨ حاوية، أي بزيادة كبيرة قدرها ١١٢ حاوية نمطية ونسبتها ٢٦,٧٩٪.

– بينما بلغ عدد الحاويات التي أعيد تستيفها على متن البواخر ١٧٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٠٩١ حاوية أي بارتفاع كبير قدره ٦٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٦٢,٨٨٪.

IMPORT – استيراد

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 07	OCT 07	+/-
TOP TEN	1- MSC (LEBANON)	6903	4638	+2265
	2- MERIT SHIPPING AGENCY	4083	4351	-268
	3- SEALINE GROUP	2887	3184	-297
	4- MAERSK (LEBANON)	2180	2149	+31
	5- METZ GROUP	1474	1487	-13
	6- TOURISM & SHIP. SERVICES	1058	1229	-171
	7- EDOUARD CORDAHI	671	689	-18
	8- GEZAIRY TRANSPORT	326	421	-95
	9- LOTUS SHIPPING	277	188	+89
	10- FAST AGENCY	120	326	-206
11- GULF AGENCY		67	-	+67
12- SEA SHIPPING & CHARTERING		65	42	+23
13- HENRY HEALD & CO		29	71	-42
14- MED CONRO SHIPPING SERVICES		-	6	-6
TOTAL IMPORT (LOCAL MARKET) FULL (TEU)		20140	18781	+1359
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)		112	143	-31
TOTAL IMPORT TRANSHIP FULL (TEU)		13576	12664	+912
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)		4968	5702	-734
TOTAL GENERAL (TEU)		38796	37290	+1506

EXPORT – تصدير

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 07	OCT 07	+/-
TOP TEN	1- MERIT SHIP. AGENCY	1210	957	+253
	2- MSC (LEBANON)	1020	707	+313
	3- MAERSK (LEBANON)	843	1242	-399
	4- SEALINE GROUP	425	385	+40
	5- HENRY HEALD & CO	201	-	+201
	6- METZ GROUP	124	169	-45
	7- EDOUARD CORDAHI	77	196	-119
	8- TOURISM & SHIP. SERVICES	74	172	-98
	9- GEZAIRY TRANSPORT	36	52	-16
	10- FAST AGENCY	1	9	-8
11- GULF AGENCY		-	44	-44
11- SEA SHIPPING & CHARTERING		-	2	-2
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)		4011	3935	+76
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)		17495	14299	+3196
TOTAL EXPORT TRANSHIP FULL (TEU)		12827	15477	-2650
TOTAL EXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)		5667	4508	+1159
TOTAL GENERAL		40000	38219	+1781

مرفأ بيروت يسجل رقماً قياسياً ويتداول ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية

الأحداث الأمنية والأزمات السياسية لم تنعكس سلباً على حركة الحاويات

لا تغييرات في المراتب الأمامية وMSC (لبنان) تحتفظ بالمرتبة الأولى بالاستيراد والتصدير



خير الله الزين
MSC (LEBANON)



جورج قربان
MERIT SHIPPING



سمير مقوم
SEALINE GROUP



JAN BANDSTRA
MEARSK (LEBANON)



سيلين ميتز خير الله
METZ GROUP



انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING

حقق مرفأ بيروت رقماً قياسياً كبيراً جديداً بحركة الحاويات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧، مقارنة مع ما سجله في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦. وبينت حركة الحاويات المزدهرة التي شهدها مرفأ بيروت ان الأحداث الأمنية التي ضربت لبنان في العام ٢٠٠٧، وفي مقدمها الحرب التي خاضها الجيش على الإرهاب في مخيم نهر البارد إضافة الى الأزمات السياسية المستمرة، لم تنعكس سلباً على نشاط المرفأ وحركته.

ارتفاع حركة الحاويات الى ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية

فقد ارتفع مجموع حركة الحاويات التي أفرغت في مرفأ بيروت وشحنت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٠٧ الى ٨٧٣٦٠٥ حاويات نمطية مقابل ٥٠٧٩٤١ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٦، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٧١,٩٩٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٤٠١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٢٥٩٤٥٦ حاوية أي بتحسن كبير ونسبته ٦٩,٦٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: ارتفع مجموعها الى ٤٣٣٤٦٥ حاوية نمطية مقابل ٢٤٨٤٨٥ حاوية أي بزيادة جيدة نسبتها ٧٤,٤٤٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة

وأفادت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٤٠١٤٠ حاوية نمطية أنها توزعت كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٨١١٩ حاوية، أي بتحسن نسبته ٣١,٢٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٠٥١ حاوية نمطية مقابل ١٢٥١ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٠٠ حاوية ونسبته ١٥,٩٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٤٤٦٣٧ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١١٠٠٨٦ حاوية أي بارتفاع كبير نسبته ١٢٢,٢٢٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (برسم المسافنة)

وتوزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها والبالغ مجموعها ٤٣٣٤٦٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤١٣٩٨ حاوية نمطية مقابل ٣٢٢٥٣ حاوية، أي بتحسن نسبته ٢٨,٣٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٤٠٠٢٧ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٣٨٦ حاوية أي بزيادة ضخمة نسبتها ١٣٢,١٦٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٥٢٠٤٠ حاوية نمطية مقابل ١١٢٨٤٦ حاوية أي بارتفاع جيد قدره ٣٩١٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٤,٧٣٪.

الوكالات الفاعلة تحافظ على ترتيبها و MSC تحتفظ بالأولى بالاستيراد

من ناحية أخرى، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ والبالغة ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية أن الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب ذاتها التي كانت تحتلها خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٦.

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٥٥٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٣٨٧٤٠ حاوية، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٤٣,٢٣٪.

– كما بقيت وكالة ميريت شيبنغ محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٤٢١٦٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧١٤٥ حاوية، أي بارتفاع ضخم نسبته ٥٥,٣٢٪.

– وتشبثت مجموعة سي لاين بالمرتبة الثالثة بتنزيلها ٢٧٩٥١ حاوية نمطية مقابل ٢٣٠٩٧ حاوية، أي بتحسن جيد نسبته ٢١,٠٢٪.

– وجاءت المرتبة الرابعة من نصيب MAERSK (لبنان) بتفريغها ٢٦٦٠١ حاوية نمطية مقابل ١٩٦٤٧ حاوية، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٥,٣٩٪.

– وحلت مجموعة ميتز في المرتبة الخامسة بتفريغها ١٥٤٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٥١٧٤ حاوية، أي بتحسن قدره ٣٠٥ حاويات ونسبته ٢٠٪.

– وكانت المرتبة السادسة من نصيب TOURISM & SHIPPING بتنزيلها ٨٥٠٠ حاوية نمطية مقابل ٤٥٥٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨٦,٦١٪.

MSC تحتفظ بالمرتبة الأولى بالتصدير أيضاً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى بالبضائع اللبنانية والبالغ مجموعها ٤١٣٩٨ حاوية نمطية، أن المراتب الأمامية لم تشهد أي تغيير بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت في المرتبة الأولى مسجلة تصدير ١٢٠٩٩ حاوية نمطية مقابل ٩٣٣٤ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ٢٩,٦٢٪.

– كما ظلت وكالة ميريت شيبنغ في المرتبة الثانية بشحنها ١٠٣٨٦ حاوية نمطية مقابل ٧٩٣٥ حاوية نمطية، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٠,٨٩٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتصديرها ٩٦٢٨ حاوية نمطية، مقابل ٦١٥٦ حاوية أي بارتفاع نسبته ٥٦,٤٠٪.

– وكانت المرتبة الرابعة من نصيب مجموعة سي لاين بتحميلها ٣٩٩٣ حاوية نمطية مقابل ٣٤٣٢ حاوية، أي بتحسن جيد نسبته ١٦,٣٥٪.

– وجاءت مجموعة ميتز في المرتبة الخامسة بتحميلها ١٧٣٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٣٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٨,٦٧٪.

حصة الوكالات العشر الأولى بالاستيراد ١٩٢٣٨٨ حاوية نمطية

من جهة ثانية أظهرت الاحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الاولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ أمنت تفريغ ما مجموعه ١٩٢٣٨٨ حاوية نمطية ملأى برسم الاستهلاك المحلي، أي ما نسبته ٩٨,٩٤٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية. في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في العام ٢٠٠٦، ١٤٣٦٥٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٦,١٦٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٤٨١١٩ حاوية نمطية، أي بارتفاع نسبته ٣٣,٩٣٪.

وحصة الوكالات العشر الأولى بالتصدير ٤٠٩٣٦ حاوية نمطية

وأمنت الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الأولى بالتصدير في العام ٢٠٠٧، ٤٠٩٣٦ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٨,٨٨٪ من مجموع الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٤١٣٩٨ حاوية نمطية، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراكز عينها في العام ٢٠٠٦، ٣١٥٥٧ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٧,٨٤٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ ٣٢٢٥٣ حاوية نمطية.

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
1- MSC (LEBANON)	٤١٢٧	٣٦٨٣	٣٨٦٠	٣٢٣٥	٤٥٦٤	٣٥٣٢	٤٧٠٦	٤٠٠٣	٥٧٥٧	٤٧٩٤	٥١٢١	٤٤٢٦
2- MERIT SHIPPING	٣٠٩٣	٢٣٢٩	٢٨٥١	٢٨٠٥	٤٠٦٠	١٨٣٣	٣٧٨٥	٣٥١٩	٤٢٤٩	٣٤٣٤	٣٠٢٠	٣٢٢٤
3- SEALINE GROUP	٢٣٠٩	٢٦٣٣	٢١٨٣	٢٣٣٠	٢٩١٠	٢٣٢١	٢٤٩٣	٢٥٢٩	٢٨٢٢	٢٦٠٣	٢٢٤٢	٢٧٦٦
4- MEARSK (LEBANON)	٢٣٤٤	١٢٦٨	٢٧٢٩	٢١١٠	٣٠٢٣	١٣٨٨	٢٢٨٧	٢٥٨٤	٢١٨٤	١٥٥٣	٢٢٥١	٣٢٢٦
5- METZ GROUP	١٢٤١	١٧٦٨	٧٨٨	١٤٩٥	١٥٦١	١٩٧١	١٣٩١	١٩٠٩	١٧٨٢	١٣٦٧	١٣٤٣	٢٣٦٨
6- TOURISM & SHIPPING	٦٥٧	–	٢٧٤	٣٣١	٦٦٣	–	٨٣٩	٤٨٨	٨١٨	٣٣٧	٥١٨	٨٩٨
7- EDOUARD CORDAHI	٥٤٦	٥٥٥	٣٦٠	٣٦٣	٥٦١	٥٦٣	٥٨١	٥٦٢	٦١٢	٤١٥	٣٢٤	٤٨٨
8- GEZAIRY TRANSPORT	٣٠٠	٢٨٧	٤٦٠	٣١٠	٣٢٧	٧٤٥	٤٢٧	٥١٠	٥٠٤	٦٦٥	٣٥٣	٤٢٩
9- FAST AGENCY	٤٦٤	٢١٩	١٢٠	٣٨٥	٣٢٨	٧٤٢	٢٤٨	٤٥٤	٤٤٠	٣٥٥	١٦٣	٧٠٣
10- LOTUS SHIPPING	٣٩٠	٣٠٦	٢١٩	٢١٣	٢٣٢	١٤٦	٢٢٩	٤٠٥	٢٨٩	١٢٨	١١٢	١١٨

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	TEU
1- MSC (LEBANON)	٤٥١٨	١٩٥٧	٥٩٥١	–	٥٣٤١	٤٢٤١	٤٦٣٨	٤٥١٣	٦٩٠٣	٤٣٥٦	٥٥٤٨٦	٣٨٧٤٠	+١٦٧٤٦
2- MERIT SHIPPING	٤٤٨٧	١١٠٩	٣٧٢٤	–	٤٤٥٩	٣٣٠٠	٤٣٥١	٢٩٠٧	٤٠٨٣	٢٦٨٥	٤٢١٦٢	٢٧١٤٥	+١٥٠١٧
3- SEALINE GROUP	٢١٦٣	١٣٢٣	٢٤٩١	–	٢٢٦٧	١٣٩٧	٣١٨٤	٢٥٥٢	٢٨٨٧	٢٦٤٣	٢٧٩٥١	٢٣٠٩٧	+٤٨٥٤
4- MEARSK (LEBANON)	٢٩٧٦	٧١٧	٢٠٧٣	–	٢٤٠٥	١٧٦٠	٢١٤٩	٢٨٣٣	٢١٨٠	٢٢٠٨	٢٦٦٠١	١٩٦٤٧	+٦٩٥٤
5- METZ GROUP	١٨٨٨	٤٠٧	١٤٤٢	–	١٠٨٢	١٥٩١	١٤٨٧	١١٥٢	١٤٧٤	١١٤٦	١٥٤٧٩	١٥١٧٤	+٣٠٥
6- TOURISM & SHIPPING	٦٥٢	٤٧٥	١١٠٥	–	٦٨٧	٤٨٠	١٢٢٩	٩٤٤	١٠٥٨	٦٠٢	٨٥٠٠	٤٥٥٥	+٣٩٤٥
7- EDOUARD CORDAHI	٥٧٠	١٤٥	٣٢٠	–	٧٥٦	٤٨٠	٦٨٩	٦٨٨	٦٧١	٤٥١	٥٩٩٠	٤٧١٠	+١٢٨٠
8- GEZAIRY TRANSPORT	٤٦٨	٣٧٥	٤١٢	–	٢٥٢	١٦٤	٤٢١	٦٠٢	٣٢٦	٤٤٩	٤٢٥٠	٤٥٣٦	–٢٨٦
9- FAST AGENCY	٢٦٧	٥	٢٥٤	–	٣٠٨	٢٧٩	٣٢٦	٨٢١	١٢٠	٤٧٣	٣٠٣٨	٤٤٣٦	–١٣٩٨
10- LOTUS SHIPPING	٣٥٨	١٤٥	٣٦٤	–	٢٧٣	٢٠١	١٨٨	٥١	٢٧٧	١٥	٢٩٣١	١٦١٠	+١٣٢١
المجموع العام											١٩٢٣٨٨	١٤٣٦٥٠	+TEU٤٨٧٣٨

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
1- MSC (LEBANON)	٩٨٠	٩٢٣	١٥٤٣	٨٩٠	١٤٠٢	١٢٥٥	١٠٠١	١٠٠٩	١٠٩٧	١٢٣٣	١٢٠٥	٧٨٥
2- MERIT SHIPPING	٦٠٤	٦٨٢	٦٩٧	٩٥٤	١١٢٩	١٠٠٤	٧٤٨	١٠٧٨	١٢٤٨	٩٢٥	١٠٤٤	١١١٦
3- MAERSK (LEBANON)	٥٢٢	٥٤٨	٦٨٧	٣٨٧	٦٧٢	٧١٠	٧٨٣	٥٢٧	٩٧٣	٥٩٠	٨٩١	٧٥٧
4- SEALINE GROUP	٣٢٩	٤٢٠	٣٢٠	٣٤٩	٢٨٧	٣٦٦	٣٠٧	٢٨٨	٢٩٦	٤٨١	٢٩٤	٤٨٢
5- METZ GROUP	٥٩	٣٦٢	٨٦	٢٦٣	١٢٧	٥٤١	١٣٤	٢٦١	١٥٠	٢٠١	٣١٥	١٩٥
6- EDOUARD CORDAHI	٤٦	١٢٢	٥٦	٤٢	١٠١	١٣٣	١٣٩	٦٧	١٣٦	١٠٩	١٢١	٧٢
7- TOURISM & SHIPPING	٧٢	–	٣٦	٢١	١٠٧	–	٨٤	٢٨	٥٢	٢٧	١٠٥	٤٢
8- GEZAIRY TRANSPORT	١٢	٤٠	٧٥	٣٥	٤٨	١٤٧	٢٥	٨٣	٤٩	٣٢	٣٥	٣١
9- LOTUS SHIPPING	٢٤	٢٢	٩	٢٢	٤١	٣٨	٤٤	١٧٨	٤٩	١٠٨	١٧	٥٧
10- FAST AGENCY	–	–	–	–	٢	–	–	–	٨	–	–	–

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	TEU
1- MSC (LEBANON)	١٠٨٢	٤١٠	١٠١٤	–	١٠٤٨	٧٠٨	٧٠٧	١٠٤٩	١٠٢٠	١٠٧٢	١٢٠٩٩	٩٣٣٤	+٢٧٦٥
2- MERIT SHIPPING	٨٢٢	٣٠٦	٨٢٩	–	١٠٩٨	٤١٧	٩٥٧	٧٩٤	١٢١٠	٦٥٩	١٠٣٨٦	٧٩٣٥	+٢٤٥١
3- MAERSK (LEBANON)	١٢٧٧	٢٦٤	٨٨٥	–	٨٥٣	٢٧٨	١٢٤٢	١٠٤٤	٨٤٣	١٠٥١	٩٦٢٨	٦١٥٦	+٣٤٨٢
4- SEALINE GROUP	٤١٢	٢٠٥	٤٨٨	–	٤٥٠	٢٥٣	٣٨٥	٢٧٣	٤٢٥	٣١٥	٣٩٩٣	٣٤٣٢	+٥٦١
5- METZ GROUP	٢٣٩	٦٨	٢١٤	–	١٢٢	٢٠١	١٦٩	٢٣٤	١٢٤	١١٢	١٧٣٩	٢٤٣٨	–٦٩٩
6- EDOUARD CORDAHI	١٠٤	٤٠	٩٧	–	١٧٧	٧٨	١٩٦	٧١	٧٧	١٢٩	١٢٥٠	٨٦٣	+٣٨٧
7- TOURISM & SHIPPING	٥٦	٣٦	٦٣	–	١١٧	٦١	١٧٢	١٢٤	٧٤	٧٦	٩٣٨	٤١٥	+٥٢٣
8- GEZAIRY TRANSPORT	٨٦	٣٩	٣٩	–	٢١	١٤	٥٢	٣٨	٣٦	٢٩	٤٧٨	٤٨٨	–١٠
9- LOTUS SHIPPING	٣٥	١٦	٤	–	١	١٩	–	١٠	–	١٥	٢٢٤	٤٨٥	–٢٦١
10- FAST AGENCY	–	–	–	–	–	–	–	١	٢٠١	–	٢٠١	١١	+١٩٠
المجموع العام											٤٠٩٣٦	٣١٥٥٧	+TEU٩٤٧٩

مقارنة بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الـ ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٨٢٦٨٠	٥١٠٩٨	+٣١٥٨٢ حاوية نمطية
شباط	٧٣٣٣٦	٣٩٩٠١	+٣٣٤٣٥ حاوية نمطية
آذار	٨٤٦٠٢	٥١٢٤٧	+٣٣٣٥٥ حاوية نمطية
نيسان	٧٣٣٤١	٥٤٦٤٣	+١٨٦٩٨ حاوية نمطية
أيار	٧٧٣٧٥	٥٧٥٥٢	+١٩٨٢٣ حاوية نمطية
حزيران	٧٨٥٨٧	٦٠٠٧٨	+١٨٥٠٩ حاوية نمطية
تموز	٨٠٥٠٢	٢١٨٥٥	+٥٨٦٤٧ حاوية نمطية
آب	٨٣٨٨٩	١٧٤	+٨٣٧١٥ حاوية نمطية
ايلول	٨٠٩٥٠	٤٣٨٠٢	+٣٧١٤٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	٧٧٧٧٠	٥٢٦٧١	+٢٥٠٩٩ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٨٠٥٧٣	٧٤٩٢٠	+٥٦٥٣ حاوية نمطية
المجموع العام	٨٧٣٦٠٥	٥٠٧٩٤١	+٣٦٥٦٦٤ حاوية نمطية

مقارنة بحركة الحاويات المستوردة فارغة خلال الـ ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٣٩	٣٥٠	-٢١١ حاوية نمطية
شباط	٨	٢٣٤	-٢٢٦ حاوية نمطية
آذار	٨٣	١١٩	-٣٦ حاوية نمطية
نيسان	١٣	٥٦	-٤٣ حاوية نمطية
أيار	٣٤	٩٧	-٦٣ حاوية نمطية
حزيران	٢٨	٢٨	-
تموز	١٣٠	٢٥	+١٠٥ حاوية نمطية
آب	١١٦	-	+١١٦ حاوية نمطية
ايلول	٢٤٥	٣٠	+٢١٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٤٣	٤٤	+٩٩ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١١٢	٢٦٨	-١٥٦ حاوية نمطية
المجموع العام	١٠٥١	١٢٥١	-٢٠٠ حاوية نمطية

مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٥٨٣٨	١٤٢٢٣	+١٦١٥ حاوية نمطية
شباط	١٣٩٤٣	١٣٨٨٨	+٥٥ حاوية نمطية
آذار	١٨٤١٦	١٣٤٨٠	+٩٣٦ حاوية نمطية
نيسان	١٧١٦١	١٧٣١٠	-١٤٩ حاوية نمطية
أيار	١٩٦٨٩	١٥٩٦٥	+٣٧٢٤ حاوية نمطية
حزيران	١٥٥٩٠	١٨٩١٦	-٣٣٢٦ حاوية نمطية
تموز	١٨٥٠٦	٦٧٦٣	+١١٧٤٣ حاوية نمطية
آب	١٨٢١٨	١٧٤	+١٨٠٤٤ حاوية نمطية
ايلول	١٨١٧٠	١٤٣٨٩	+٣٧٨١ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٨٧٨١	١٧٤٩٦	+١٢٨٥ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٠١٤٠	١٥٥١٥	+٤٦٢٥ حاوية نمطية
المجموع العام	١٩٤٤٥٢	١٤٨١١٩	+٤٦٣٣٣ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم المسافنة (TRANSHIPMENT) خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٢٥١٣٤	٩٦٧٥	+١٥٤٥٩ حاوية نمطية
شباط	٢٤٧٨٩	٧٩٢٣	+١٦٨٦٦ حاوية نمطية
آذار	٢٣٣٣٠	١١٩٧٥	+١١٣٥٥ حاوية نمطية
نيسان	١٩٧١١	١١٣٣٦	+٨٣٧٥ حاوية نمطية
أيار	١٨٨٢٧	١٢٨٣٣	+٥٩٩٤ حاوية نمطية
حزيران	٢٤٣٤١	١٠٨٧٣	+١٣٤٦٨ حاوية نمطية
تموز	٢٢٦٧٦	٥٠٦٥	+١٧٦١١ حاوية نمطية
آب	٢٤٠٥٤	-	+٢٤٠٥٤ حاوية نمطية
ايلول	٢٣٥٦٥	٧٩٩٧	+١٥٥٦٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٩٠١٦	١٠١٤١	+٨٨٧٥ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٩١٩٤	٢٢٢٦٨	-٣٠٧٤ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٤٤٦٣٧	١١٠٠٨٦	+١٣٤٥٥١ حاوية نمطية

مقارنة بحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٢٦٧٣	٣٢٣٣	-٥٦٠ حاوية نمطية
شباط	٣٥٣٦	٣٠٣٣	+٥٠٣ حاوية نمطية
آذار	٣٩٧٠	٤٢٦١	-٢٩١ حاوية نمطية
نيسان	٣٣٣٩	٣٥٦٥	-٢٢٦ حاوية نمطية
أيار	٤١١٧	٣٧٨٥	+٣٣٢ حاوية نمطية
حزيران	٤٠٦٥	٣٦٢٣	+٤٤٢ حاوية نمطية
تموز	٤١٦٩	١٤٠٥	+٢٧٦٤ حاوية نمطية
آب	٣٦٤٣	-	+٣٦٤٣ حاوية نمطية
ايلول	٣٩٤٠	٢٠٧٦	+١٨٦٤ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٩٣٥	٣٦٩٨	+٢٣٧ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٤٠١١	٣٥٧٤	+٤٣٧ حاوية نمطية
المجموع العام	٤١٣٩٨	٣٢٢٥٣	+٩١٤٥ حاوية نمطية



حاويات مستوردة داخل حرم مرفأ بيروت

تمنيات أسرة «البيان الاقتصادية» لقرائها الكرام في العام الجديد

تلقت اسرة تحرير البيان عشرات رسائل المعايدة من قرائها الكرام وجميعهم سجلوا تقديرهم لتزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في انحاء العالم متمنين دوام التطور والازدهار.

والبيان الاقتصادية اذ تشكر قراءها على معايداتهم وتمنياتهم، تتمنى لهم بدورها سنة سلام وأمان مليئة بالصحة والعافية والنجاح.

مقارنة بحركة الحاويات المعاد تصديرها بحرا (برسم المسافنة) خلال ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	٢٥١٥٨	١٠٠٦٨	+١٥٠٩٠ حاوية نمطية
شباط	٢٢٥٥٢	٦٤٨٧	+١٦٠٦٥ حاوية نمطية
آذار	٢٣٢٨١	٨٨٧٩	+١٤٤٠٢ حاوية نمطية
نيسان	١٩٦٠١	١١٠٠٢	+٨٥٩٩ حاوية نمطية
أيار	١٨٨٥٨	١٢٢٩٥	+٦٥٦٣ حاوية نمطية
حزيران	٢٢٤٣١	١٢٠٧٦	+١٠٣٥٥ حاوية نمطية
تموز	٢١٦٧٥	٣٥٦١	+١٨١١٤ حاوية نمطية
آب	٢٣٣٧٣	–	+٢٣٣٧٣ حاوية نمطية
ايلول	٢٢٦١٩	٨٦٣٢	+١٣٩٨٧ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٠٩٨٥	٩٢٩٣	+١١٦٩٢ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٩٤٩٤	٢١٠٩٣	-١٥٩٩ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٤٠٠٢٧	١٠٣٣٨٦	+١٣٦٦٤١ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع برسم الاستهلاك المحلي خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
كانون الثاني	١٤٣٨٨	١٣٥٤٩	+٨٣٩ حاوية نمطية
شباط	١٠١٥٨	٨٣٣٦	+١٨٢٢ حاوية نمطية
آذار	١٤٢٠٠	١٢٥٣٣	+١٦٦٧ حاوية نمطية
نيسان	١٣٣٦٣	١١٣٧٤	+١٩٨٩ حاوية نمطية
أيار	١٤٦٨٤	١٢٥٧٧	+٢١٠٧ حاوية نمطية
حزيران	١٢٤٨٦	١٤٥٦٢	-٢٠٧٦ حاوية نمطية
تموز	١٣٤٤٠	٥٠٣٩	+٨٤٠١ حاوية نمطية
آب	١٣٩٣٩	–	+١٣٩٣٩ حاوية نمطية
ايلول	١٣٥٨٨	١٠٦٧٨	+٢٩١٠ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٤٢٩٩	١١٩٩٩	+٢٣٠٠ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٧٤٩٥	١٢١٩٩	+٥٢٩٦ حاوية نمطية
المجموع العام	١٥٢٠٤٠	١١٢٨٤٦	+٣٩١٩٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية	٤١٣٩٨	٣٢٢٥٣	+٩١٤٥ حاوية نمطية
حاويات مصدرة فارغة	١٥٢٠٤٠	١١٢٨٤٦	+٣٩١٩٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٢٤٠٠٢٧	١٠٣٣٨٦	+١٣٦٦٤١ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٣٣٤٦٥	٢٤٨٤٨٥	+١٨٤٩٨٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة خلال ١١ شهر من ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/-
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٩٤٤٥٢	١٤٨١١٩	٤٦٣٣٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٠٥١	١٢٥١	-٢٠٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٢٤٤٤٦٣٧	١١٠٠٨٦	+١٣٤٥٥١ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٤٠١٤٠	٢٥٩٤٥٦	+١٨٠٦٨٤ حاوية نمطية

"K" LINE

KAWASAKI KISEN KAISHA LTD.

CAR-CARRIER SERVICES FAR EAST/MED.



EXCLUSIVE AGENTS IN LEBANON SINCE 1971

ORIENT SHIPPING & TRADING CO. S.A.R.L.

الوكيل الحصري لشركة ك. لاين
كار كاريير - في لبنان

شركة الشرق للشحن والتجارة ش.م.م.

Ain-Almraiseh Street No. 54 - Moumneh Bldg. No 72 - P.O.Box: 11-2561 Beirut, Lebanon - R.C. 3244
Tel: (01) 364455-364546-365570 - Fax: (01) 365570 - Tlx: 22882 & 20118 Orship LE
Cable: "Ortship" - Beirut E-mail: ortship@inco.com.lb

مرفأ بيروت يسجل الرقم الاكبر ويتداول ٤٩٥٥ سيارة

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الامامية : ليفانت تتقدم الى الأولى وحكيم / روكز تحتل الثانية



بسام روكز
وكالة HAKIM ROUKOZ

افادت حركة مرفأ بيروت ان عدد السيارات التي تعامل معها خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي هو الاكبر الذي يسجله هذا العام. وعزت مصادر مرفئية الى ان هذا النمو الكبير والمتواصل لا سيما خلال الاشهر الاربعة الاخيرة من العام الحالي عائد الى مسارعة وكلاء بيع السيارات الجديدة الى استيراد السيارات من طراز ٢٠٠٨، وتجار السيارات المستعملة الى استيراد السيارات التي لم يتجاوز تاريخ صنعها الخمس سنوات، عملا بالانظمة الجمركية التي تمنع استيراد السيارات التي يكون «عمرها» اكثر من ٥ سنوات.

ارتفاع عدد السيارات الى ٤٩٥٥ سيارة

فقد بينت الاحصاءات ان مرفأ بيروت تداول ٤٩٥٥ سيارة في شهر تشرين الثاني مقارنة مع ٣٩٧٩ سيارة لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بزيادة كبيرة قدرها ٩٧٦ سيارة ونسبتها ٢٤,٥٣ بالمئة.

وتوزعت حركة السيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع عددها الى ٤٨٩٨ سيارة مقابل ٣٩١٦ سيارة، اي بتحسن جيد قدره ٩٨٢ سيارة ونسبته ٢٥,٠٨ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض عددها الى ٥٧ سيارة مقابل ٦٣ سيارة، اي بتراجع قدره ست سيارات ونسبته ٩,٥٢ بالمئة.

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الامامية

وافادت حركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني والبالغ مجموعها ٤٨٩٨ سيارة ان الوكالات الفاعلة تبادلت المراتب الامامية:

– فوكالة ليفانت شيبنغ استعادت المرتبة الاولى بتأمينها تفريغ ١٠٢٦ سيارة مستوردة من اميركا الشمالية والشرق الاقصى مقابل لا شيء.

– في حين استطاعت وكالة حكيم / روكز شيبنغ ان تتربع على المرتبة الثانية بعد غياب طويل استمر عدة أشهر مسجلة تفريغ ٩٩٢ سيارة واردة من الشرق الاقصى مقابل لا شيء لانها لم تستقبل اي باخرة سيارات في تشرين الاول.

– وحققت MSC (لبنان) قفزة نوعية بتقدمها من احدى المراتب الخلفية الى المرتبة الثالثة بتنزيلها ٦٢٤ سيارة محملة ضمن الحاويات ومستوردة من معظم المرافئ العالمية مقابل ١٣٢ سيارة، اي بارتفاع كبير نسبته ٣٧٢,٧٣ ٪.

– كما تقدمت وكالة مدكونرو شيبنغ من المرتبة التاسعة الى الرابعة بـ ٥٧٠ سيارة مشحونة من مرافئ اوروبا الشمالية وشرق المتوسط مقابل ١٠٥ سيارات اي بتحسن ضخم قدره ٤٦٥ سيارة ونسبته ٤٤٢,٨٦ بالمئة.

– بينما تراجعت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتفريغها ٤٧٠ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من مرافئ عالمية عدة، مقابل ٥٠١ سيارة، اي بانخفاض صغير قدره ٣١ سيارة ونسبته ٦,١٩ بالمئة.

ارتفاع حصة الوكالات الست الاولى الى ٤١٤٥ سيارة

من ناحية اخرى، اظهرت حركة السيارات المستوردة خلال ت٢ ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى ارتفعت الى ٤١٤٥ سيارة اي ما نسبته ٨٤,٦٣ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٨٩٨ سيارة، مقابل ٣٤١٠ سيارات حصة الوكالات الست الاولى في ت١ اي ما نسبته ٨٧,٠٨٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٩١٦ سيارة، اي بزيادة نسبتها ٢١,٥٥٪.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة الى ٢٩٠٥ سيارات

وسجلت حركة السيارات الجديدة ارتفاعا ملموسا في ت٢ حيث بلغ مجموعها ٢٩٠٥ سيارات اي ما نسبته ٥٩,٣١ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٨٩٨ سيارة، مقابل ١٩٠٦ سيارات جديدة لشهر ت١ اي ما نسبته ٤٨,٦٧ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٩١٦ سيارة، اي بتحسن كبير نسبته ٥٢,٤١ ٪.

تراجع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٥٥٧ سيارة

ولم تنسحب الزيادة بحركة السيارات المستوردة في ت٢ على عدد السيارات المحملة ضمن الحاويات حيث انخفض مجموعها الى ١٥٥٧ سيارة، اي ما نسبته ٣١,٧٩ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٨٩٨ سيارة، مقابل ١٨٧١ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في ت١ اي ما نسبته ٤٧,٧٨ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٩١٦ سيارة، اي بتراجع نسبته ١٦,٧٨ ٪.

حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٠٧ اكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٠٦

من جهة ثانية افادت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني من ٢٠٠٧ والبالغ مجموعها ٤٩٥٥ سيارة جاءت اكثر مما كانت عليه في الشهر نفسه من ٢٠٠٦، حيث بلغ ٢٩١١ سيارة اي بزيادة نسبتها ٧٠,٢٦ ٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها في تشرين الثاني ٢٠٠٧، ٤٨٩٨ سيارة مقابل ٢٨٩٧ سيارة للشهر عينه من ٢٠٠٦، اي بارتفاع كبير نسبته ٦٩,٠٧ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: ارتفع عددها الى ٥٧ سيارة مقابل ١٤ سيارة، اي بتحسن قدره ٤٣ سيارة ونسبته ٣٠٧,١٤ بالمئة.

٧٠ بالمئة من السيارات تستورد من اميركا الشمالية والشرق الاقصى

وتجدر الاشارة اخيرا الى ان استمرار ارتفاع سعر صرف اليورو الاوروبي مقابل كافة العملات الاجنبية لا يزال يؤثر سلبا على حركة السيارات المستوردة من اوروبا مقابل انعكاسه الايجابي على استيرادها من اميركا الشمالية والشرق الاقصى، وتظهر حركة السيارات عبر مرفأ بيروت ان اكثر من ٧٠ بالمئة من السيارات المستوردة اصبحت تشحن من مرافئ الولايات المتحدة الاميركية واليابان وكوريا الجنوبية. في حين كان مرفأ انغرس البلجيكي المصدر الابرز والاهم لاستيراد السيارات المستعملة الى لبنان.

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 07	OCT 07	+/-
TOP TEN	1- LEVANT SHIPPING	1026	-	+1026
	2- HAKIM / ROUKOZ SHIPPING	992	-	+992
	3- MSC (LEBANON)	624	132	+492
	4- MEDCONRO SHIPPING	570	105	+465
	5- MERIT SHIPPING AGENCY	470	501	-31
	6- TOURISM & SHIPPING	463	737	-274
	7- HENRY HEALD & CO	232	301	-69
	8- GLOBE SHIPPING	178	237	-59
	9- EDOUARD CORDAHI	171	214	-43
	10- MUNDIAL LINE	93	55	+38
	11- GEZAIRY TRANSPORT	49	-	+49
	12- FAST AGENCY	29	315	-286
	13- SEALINE GROUP	1	501	-500
	14- BOXER SHIPPING	-	818	-818
	TOTAL IMPORT (AUTOS)	4898	3916	+982
	TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	57	63	-6
	TOTAL GENERAL (AUTOS)	4955	3979	+976

حركة السيارات عبر مرفأ بيروت لم تتأثر سلباً بالأحداث الأمنية والأزمات السياسية التي عصفت بالبلاد في العام ٢٠٠٧

المرفأ يتعامل مع ٤١٩٠٢ سيارة بزيادة ١١٦١٩ سيارة عن العام ٢٠٠٦

مفاجآت عدة في المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى وTOURISM تتقدم نحو الثانية



انطوان خياط
LEVANT SHIPPING



جيلبير خوري
TOURISM & SHIPPING



وليد لطوف
MEDCONRO SHIPPING



هاريت جولي
HENRY HEALD



انطوان وصاف
GLOBE SHIPPING

حقق مرفأ بيروت رقماً كبيراً بحركة السيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧. وجاءت هذه النتائج الجيدة على الرغم من الأحداث الأمنية التي شهدتها البلاد ولا سيّما حرب مخيم نهر البارد ومسلسل الاغتيالات من جهة والأزمات السياسية المتفاقمة وخصوصاً الفراغ المستمر في رئاسة الجمهورية من جهة أخرى.

وعزت مصادر ملاحية مطلعة أسباب هذا الارتفاع بحركة السيارات المستوردة في ظل الأوضاع الاقتصادية السيئة الى تدفق أموال اللبنانيين المقيمين في الخارج الى أهاليهم وعائلاتهم في لبنان الذين استطاعوا التكيف مع الأحوال المتأزمة والمستمرة منذ سنوات عدة، فعمدوا الى شراء السيارات الجديدة أو المستعملة متكلين على كرم أفراد عائلاتهم العاملين في الخارج وخصوصاً في بلدان الخليج العربي.

ارتفاع عدد السيارات الى ٤١٩٠٢ سيارة

فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ تعامل مع ٤١٩٠٢ سيارة في الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧ مقابل ٣٠٢٨٣ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠٠٦، أي بزيادة كبيرة قدرها ١١٦١٩ سيارة ونسبتها ٣٨,٣٦٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٤٠٦٢٠ سيارة مقابل ٢٨٧٤٢ سيارة، أي بتحسن جيد قدره ١١٨٧٨ سيارة ونسبته ٤١,٣٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض مجموعها الى ١٢٨٢ سيارة مقابل ١٥٤١ سيارة، اي بتراجع قدره ٢٥٩ سيارة ونسبته ١٦,٨٠٪.

تغييرات في المراتب الأمامية

وأفادت حركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ والبالغة ٤٠٦٢٠ سيارة ان تغييرات ومفاجآت عدة سجلت في المراتب الأمامية.

فوكالة ليفانت شيبنغ تمكنت من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى مسجلة تفريغ ٧٠١٠ سيارات مشحونة معظمها من الشرق الأقصى والولايات المتحدة مقابل ٦٧٠٢ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٦، أي بتحسن نسبته ٤,٥٩٪.

في حين سجلت وكالة TOURISM & SHIPPING قفزة نوعية ومفاجأة تمثلت بتقدمها من المرتبة السادسة الى الثانية بتنزيلها ٥٦٧٨ سيارة محملة من مرافئ عالمية عدة مقابل ٢١٧٧ سيارة، أي بزيادة ضخمة قدرها ٣٥٠١ سيارة ونسبتها ١٦٠,٨٢٪.

بينما تراجعت وكالة مدكونرو شيبنغ من المرتبة الثانية الى الثالثة بتفريغها ٤٩٥٣ سيارة مستوردة من مرافئ أوروبا الشمالية وشرق المتوسط مقابل ٤٠٧٨ سيارة، أي بارتفاع جيد قدره ٨٧٥ سيارة ونسبته ٢١,٤٥٪.

وتراجعت وكالة هنري هيلد وشركاه أيضاً من المرتبة الثالثة الى الرابعة باستيرادها ٣٧٠١ سيارة مقابل ٣٠٦٩ سيارة، اي بزيادة نسبتها ٢٠,٥٩٪.

واحتفظت وكالة غلوب شيبنغ بالمرتبة الخامسة بتنزيلها ٣٦٤٥ سيارة مقابل ٢٢٨٤ سيارة أي بتحسن كبير قدره ١٣٦١ سيارة ونسبته ٥٩,٥٩٪.

حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٧

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحراً	المجموع
كانون الثاني	٣٥٢٩ سيارة	٢٩٥ سيارة	٣٨٢٤ سيارة
شباط	٢٣١٧ سيارة	٣١٩ سيارة	٢٦٣٦ سيارة
آذار	٣٣١١ سيارة	٦٨ سيارة	٣٣٧٩ سيارة
نيسان	٤١٣١ سيارة	١٩ سيارة	٤١٥٠ سيارة
ايار	٣٧٤٥ سيارة	٢٩ سيارة	٣٧٧٤ سيارة
حزيران	٢٨٩٦ سيارة	٦٠ سيارة	٢٩٥٦سيارة
تموز	٤٨٣٢ سيارة	٣٦ سيارة	٤٨٦٨ سيارة
آب	٣٣٤٠ سيارة	١٣٣ سيارة	٣٤٧٣ سيارة
ايلول	٣٧٠٥ سيارات	٢٠٣ سيارات	٣٩٠٨ سيارات
تشرين الاول	٣٩١٦ سيارة	٦٣ سيارة	٣٩٧٩ سيارة
تشرين الثاني	٤٨٩٨ سيارة	٥٧ سيارة	٤٩٥٥ سيارة
المجموع العام	٤٠٦٢٠ سيارة	١٢٨٢ سيارة	٤١٩٠٢ سيارة

حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠٠٦

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحراً	المجموع
كانون الثاني	٣٤٧٨ سيارة	٤٧ سيارة	٣٥٢٥ سيارة
شباط	٢٥٢٧ سيارة	١١٠ سيارات	٢٦٣٧ سيارة
آذار	٣٧٣٢ سيارة	٥٢١ سيارة	٤٢٥٣ سيارة
نيسان	٣٥٢٧ سيارة	٣٠٨ سيارات	٣٨٣٥ سيارة
ايار	٢٣١٨ سيارة	٦٣ سيارة	٢٣٨١ سيارة
حزيران	٤٦١٣ سيارة	٢٦١ سيارة	٤٨٧٤ سيارة
تموز	١٢٩٥ سيارة	٣٨ سيارة	١٣٣٣ سيارة
آب	–	–	–
ايلول	٢٦٤٢ سيارة	٨٦ سيارة	٢٧٢٨ سيارة
تشرين الاول	١٧١٣ سيارة	٩٣ سيارة	١٨٠٦ سيارات
تشرين الثاني	٢٨٩٧ سيارة	١٤ سيارة	٢٩١١ سيارة
المجموع العام	٢٨٧٤٢ سيارة	١٥٤١ سيارة	٣٠٢٨٣ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦
1– LEVANT SHIPPING	٢٣١	٨٤٨	٤٤٧	٢٥٦	٤٠٢	١٥٢٤	٥٠٦	٨٦٦	٢٣٤	١٣٨	٦٤٨	١٦٠٩
2– TOURISM & SHIPPING	٤٧٥	–	١٤٥	١٦٩	٤١٩	–	٥٧٨	٢٤٩	٦٦٤	١٨٥	٤١٦	٥٣٧
3– MEDCONRO SHIPPING	٧٥٥	٧١٠	٢٦١	٤٢٠	٦٥٩	٢٨٨	١١٥٠	٨٠١	٤٠٧	١٣٨	١٢٤	٥١٥
4– HENRY HEALD & CO	٦٢٨	٧٢٧	–	١٧٦	٩٣٧	٥٩٨	٧٥	٥٧٥	٢٣٩	١٩١	٥٥	٤٤١
5– GLOBE SHIPPING	٥٠١	١٩١	١٠١	٤٠٤	٢٩٤	٤٩٩	٢٣٤	٦٧	٢٧٨	٢٣٣	٥١٨	٣١١
6– MERIT SHIPPING	١٩٨	١٢٨	٦٢	٢٩١	٣١٢	١٣١	٢٦٩	٧٠	٦٤٠	١٥١	٢١٧	٣٣٩
7– HAKIM / ROUKOZ	–	–	٧٧٠	–	–	–	–	–	٥٧٨	٢٥٠	–	–
8– BOXER SHIPPING	–	–	–	–	–	–	٧٠٥	–	–	–	٤٥٥	–
9– MSC (LEBANON)	٦٣	١٩٧	١٥٢	١٤٤	٨٣	١٤٣	١٠٤	١٦٣	٦٣	١١٢	٨٩	٢١٣
10– EDOUARD CORDAHI	١٠٥	١٦٠	٦٦	١٦٥	٩٤	١٥٨	١٣٤	٢٠٣	١٤٨	١٨٩	١٠٠	١٢٢١

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٦	سيارة
1– LEVANT SHIPPING	١٥٦١	–	٩٦٤	–	٧٩١	–	–	–	١٠٢٦	١٤٦١	٧٠١٠	٦٧٠٢	+٣٠٨ سيارات
2– TOURISM & SHIPPING	٥٩٢	٢٣٨	٧٥٠	–	٤٨٤	٣٣٩	٧٣٧	١٤٨	٤٦٣	٣١٢	٥٦٧٨	٢١٧٧	+٣٥٠١ سيارة
3– MEDCONRO SHIPPING	٤٧٩	٢١٣	٣٣٦	–	١٠٧	٣٥٧	١٠٥	٥٢٥	٥٧٠	١١١	٤٩٥٣	٤٠٧٨	+٨٧٥ سيارة
4– HENRY HEALD & CO	٥١٩	٦٤	٥٧	–	٦٥٨	–	٣٠١	١١٨	٢٣٢	١٧٩	٣٧٠١	٣٠٦٩	+٦٣٢ سيارة
5– GLOBE SHIPPING	٣١٥	٢٥٤	٦٣٧	–	٣٥٢	–	٢٣٧	١٠٤	١٧٨	٢٢١	٣٦٤٥	٢٢٨٤	+١٣٦١ سيارة
6– MERIT SHIPPING	٢٨٣	٦٧	٢٢٧	–	٢١٧	١٦١	٥٠١	٤٧	٤٧٠	٨٥	٣٣٩٦	١٤٧٠	+١٩٢٦ سيارة
7– HAKIM / ROUKOZ	–	–	–	–	–	–	–	–	٩٩٢	–	٢٣٤٠	٢٥٠	+٢٠٩٠ سيارة
8– BOXER SHIPPING	–	–	–	–	–	–	٨١٨	–	–	–	١٩٧٨	–	+١٩٧٨ سيارة
9– MSC (LEBANON)	٦٣	٢٢	١٨٣	–	١٩٢	٨٣	١٣٢	٩٢	٦٢٤	١١٨	١٧٤٨	١٢٨٧	+٤٦١ سيارة
10– EDOUARD CORDAHI	٢٥٩	٥٨	٩٣	–	٢٩٩	١٥٧	٢١٤	٢٨٣	١٧١	١٨٤	١٦٨٣	١٧٧٨	–٩٥ سيارة
المجموع العام									٣٦١٣٢	٢٣٠٩٥			+١٣٠٣٧ سيارة

حصة الوكالات العشر الأولى ٣٦١٣٢ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت وكالة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الأولى بلغت ٣٦١٣٢ سيارة أي ما نسبته ٨٨,٩٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٠٦٢٠ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في العام ٢٠٠٦، ما مجموعها ٢٣٠٩٥ سيارة أي ما نسبته ٩٠,٣٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٢٨٧٤٢ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات المشحونة ضمن الحاويات الى ١٢٩٠٤ سيارات

سجلت حركة السيارات المشحونة ضمن الحاويات تحسناً كبيراً فبلغ عددها ١٢٩٠٤ سيارات أي ما نسبته ٣١,٧٧ بالمئة من السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧ والبالغ ٤٠٦٢٠ سيارة، مقابل ٦٧٦٧ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦ أي ما نسبته ٢٣,٥٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٢٨٧٤٢ سيارة.

الزيادة تنسحب أيضاً على السيارات الجديدة المستوردة

وانسحبت الزيادة المسجلة بحركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٧ على السيارات الجديدة المستوردة فبلغ مجموعها ٢٢٨١٠ سيارات جديدة أي ما نسبته ٥٦,١٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٠٦٢٠ سيارة، مقابل ١٦٤١١ سيارة جديدة مستوردة خلال الفترة ذاتها من ٢٠٠٦، أي ما نسبته ٧٥,١٠٪ من المجموع البالغ ٢٨٧٤٢ سيارة.

شهر تشرين الثاني الأكبر بحركة السيارات في العام ٢٠٠٧

وأظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٧ كان الأكبر بحركة السيارات التي تعامل معها حيث بلغ مجموعها ٤٩٥٥ سيارة. وجاء في المرتبة الثانية شهر تموز بـ ٤٨٦٨ سيارة ، والمرتبة الثالثة لشهر تشرين الأول بـ ٣٩٧٩ سيارة، بينما احتل شهر حزيران المرتبة الأولى في العام ٢٠٠٦ بـ ٤٨٧٤ سيارة، وجاء شهر آذار في المرتبة الثانية بـ ٤٢٥٣ سيارة. وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر نيسان بـ ٣٨٣٥ سيارة.

جدول مقارنة بحركة السيارات المعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٦	+/–
كانون الثاني	٢٩٥	٤٧	+٢٤٨ سيارة
شباط	٣١٩	١١٠	+٢٠٩ سيارات
آذار	٦٨	٥٢١	–٤٥٣ سيارة
نيسان	١٩	٣٠٨	–٢٨٩ سيارة
ايار	٢٩	٦٣	–٣٤ سيارة
حزيران	٦٠	٢٦١	–٢٠١ سيارة
تموز	٣٦	٣٨	–٢ سيارة
آب	١٣٣	–	+١٣٣ سيارة
ايلول	٢٠٣	٨٦	+١١٧ سيارة
تشرين الاول	٦٣	٩٣	–٣٠ سيارة
تشرين الثاني	٥٧	١٤	+٤٣ سيارة
المجموع العام	١٢٨٢ سيارة	١٥٤١ سيارة	–٢٥٩ سيارة

١٦٦٠١ سيارة جديدة مباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧

من ناحية أخرى، بينت حركة بيع السيارات الجديدة ان عددها بلغ ١٦٦٠١ سيارة جديدة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧. وكانت السيارات الآسيوية وتحديداً اليابانية الأكثر مبيعاً، في حين تراجع مبيع السيارات الأوروبية بسبب استمرار ارتفاع سعر صرف اليورو الأوروبي، ومبيع السيارات الأميركية بسبب استهلاكها الكبير من الوقود التي ترتفع أسعارها بصورة متواصلة.

MSC تحافظ على المرتبة الأولى بالاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٧



محمد فخر الدين

وكالة MSC لبنان

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة MSC (لبنان) حافظت كعادتها على المرتبة الأولى بالاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي. فقد سجلت هذه الوكالة تفريغ ٥٥٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٣٨٧٤٠ حاوية نمطية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٦، أي بارتفاع كبير قدره ١٦٧٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٢٣٪.

كما أمنت وكالة MSC (لبنان) تصدير ١٢٠٩٩ حاوية نمطية ملأى مقابل ٩٣٣٤ حاوية، أي بزيادة ملموسة قدرها ٢٧٦٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٢,٨٥٪.

وتجدر الإشارة الى ان عدد الحاويات التي استوردتها وكالة MSC (لبنان) والبالغ ٥٥٤٨٦ حاوية نمطية يمثل ما نسبته ٢٨,٥٣٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية في حين ان عدد الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ١٢٠٩٩ حاوية نمطية يمثل ما نسبته ٢٩,٢٣٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى والبالغ ٤١٣٨٨ حاوية نمطية.

والمعروف ان وكالة MSC (لبنان) تمثل MSC السويسرية التي تسيّر خطوطاً بحرية عدة من معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول مؤلف من عدة مئات من سفن الحاويات وهي لا تزال تتربع على المرتبة الثانية في العالم من حيث الحجم والأعمال.

MCL FEEDERS تغطي بخدماتها المنتظمة مرافئ في ١٦ دولة على المتوسط والبحر الأسود



جان ميتز

مجموعة ميتز

تابعت شركة MCL FEEDERS LTD التابعة لمجموعة ميتز نشاطها بواسطة سفن الفيدر مؤمنة النقل المنتظم بين مرافئ عدة في ١٦ دولة على المتوسط والبحر الأسود.

ويذكر ان MCL FEEDERS تسيّر ٢٩ خطاً بحرياً منتظماً بواسطة ٤٥ باخرة حاويات ذات أحجام وحمولات مختلفة. والمعلوم ان مجموعة ميتز الناشطة في ميدان النقل البحري تمثل شركات ملاحية عدة من أهمها: HANJIN الكورية الجنوبية و SENATOR الألمانية، إضافة الى خطوط بحرية خاصة بها.

خطة خمسية لتوسيع وتكبير مرفأ بيرايوس اليوناني

بدأت الحكومة اليونانية تنفيذ الخطة الخمسية (٢٠٠٧ – ٢٠١١) لتطوير وتحديث وتجهيز مرفأ بيرايوس اليوناني ولا سيّما محطة الحاويات المدونة باسم ELEF THERIOS VINIZELOS.

وتبلغ الكلفة الإجمالية للخطة ٥٣٣ مليون يورو والتي تتضمن بناء رصيف جديد بطول ٤٥٠ متراً وشراء ٤ رافعات جسرية (POST PANAMAX SHIP-TO-SHORE GANTRY CRANES) وتعميق أعماق المحطة حتى ١٨ متراً.

وتقول مصادر مسؤولة في المرفأ اليوناني ان تنفيذ هذه الخطة سيرفع القدرة الاستيعابية الى حدود ٤,٧ ملايين حاوية نمطية سنوياً.

والجدير ذكره ان شركة MSC السويسرية تعتبر الشركة الأكبر التي تتعامل مع مرفأ بيرايوس اليوناني حيث أنها تشغل رصيفاً خاصاً بها مجهزاً بـ ١٢ رافعة جسرية وقادراً على التعامل مع ٤ أو ٥ سفن حاويات ضخمة في وقت واحد.

شركة التفريغ اللبنانية مستمرة بخدماتها في مرفأ بيروت



ايلي رزق

شركة التفريغ اللبنانية

تتابع شركة التفريغ اللبنانية اعمالها في مرفأ بيروت عبر الخدمات التي تقدمها للسفن الناقلة للحاويات والبضائع العامة والسيارات.

ويلاحظ ان مدير الشركة ايلي رزق يكون دائما اول الواصلين الى مرفأ بيروت صباح كل يوم للاهتمام بطلبات الوكلاء البحريين وذلك بوضع كافة اجهزة الشركة بتصرفهم.

تعاون مشترك بين أفرغرين التايوانية وMAERSK الدانمركية



مارون غالب

PHOENICIAN MARITIME

اتفقت شركتا EVER GREEN التايوانية وMAERSK الدانمركية على تأمين النقل المشترك من جنوب شرق آسيا الى اوستراليا بمعدل رحلة اسبوعيا، وستضع افرغرين ٤ سفن سعة الواحدة منها ٤١٠٠ حاوية نمطية لنقل الحاويات بين مرافئ هاتين المنطقتين وتغطية النمو المتواصل الذي تشهده التجارة البحرية.

والمعلوم ان افرغرين ممثلة في لبنان بوكالة PHOENICIAN MARITIME وMAERSK بوكالة MAERSK (لبنان)

ARKAS تؤسس شركة ملاحة لنقل بضائع الدكمة (BULK CARGO)

أعلنت مجموعة ARKAS التركية الناشطة في النقل البحري انها أسست شركة جديدة باسم "EMES BULK SHIPPING & TRANSPORT" لتأمين النقل المنتظم بواسطة سفن الدكمة (BULK'S VESSELS) بين مرافئ المتوسط والبحر الأسود ومرافئ أوروبا الشمالية. وأضافت المجموعة أن الشركة الجديدة ستباشر نشاطها باستخدامها لسفينتي دكمة حمولة الواحدة منها ١٠ آلاف طن على ان تستعمل سفناً إضافية لاحقاً.

وتجدر الإشارة ان هذه المجموعة التي تعمل في ميدان النقل البحري منذ أكثر من ٦٤ سنة تؤمن أيضاً خطوطاً منتظمة باسم EMES SHIPPING بواسطة سفن الحاويات منذ العام ١٩٩٦ حيث تربط مرافئ المتوسط بالبحر الأسود بواسطة ٢٤ سفينة من ضمنها ١٢ سفينة مملوكة من المجموعة.

بعد اجتماع موسع في مقر إدارة واستثمار مرفأ بيروت..

زيادة تعرفات رسوم المناولة: ٨ دولارات للحاوية فئة ٢٠ و١١ دولاراً للحاويات فئة ٤٠ قدماً

إلغاء جميع بنود الغرامات على السفن التي لا تلتزم بالموعد المحدد لوصولها



حسن قريطم مترئساً الاجتماع الموسع



من اليمين: ايلي زخور، خير الله الزين، عمار كنعان ومحمد عيتاني



من اليسار: سمير مقوم، سمير نعيمه، انطوان الشمالي وغبريال طراف

أعلنت الغرفة الدولية للملاحة ان وفداً من أعضاء الغرفة ضم وكلاء لشركات الملاحة البحرية التي تسير خطوطا بحرية منتظمة بواسطة سفن الحاويات، قام بزيارة الرئيس المدير العام لإدارة واستثمار مرفأ بيروت بحضور رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات (BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIOM (BCTC).

وعقد اجتماع موسع في مقر إدارة واستثمار مرفأ بيروت شارك فيه الرئيس المدير العام للمرفأ المهندس حسن قريطم ورئيس مجلس الإدارة والمدير العام للشركة المشغلة المهندس عمار كنعان من جهة ووفد الغرفة الذي ضم: رئيس الغرفة أيلي زخور ونائب الرئيس سمير مقوم والأمين العام محمد عيتاني والاعضاء: خيرالله الزين، أنطوان الشمالي، سمير نعيمة وغبريال طراف.

البحث في قرار زيادة تعرفات رسوم المناولة

وجرى خلال الاجتماع البحث في شؤون مرفأ بيروت وشجونه ولا سيما قرار إدارة واستثمار مرفأ بيروت المتعلق بزيادة تعرفات عمليات حركة المستوعبات من الباخرة الى الباحة وبالعكس بنسبة ٨,١٨٪ وغرامات التأخير على السفن في حال عدم التزامها بالموعد المحدد لوصولها الى مرفأ بيروت.

المهندس قريطم: الزيادة محدودة

في بداية الاجتماع شرح الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم الأسباب الموجبة لقرار الإدارة بزيادة الرسوم على عمليات مناولة الحاويات موضحاً ان التعرفات المرفئية المطبقة في المرفأ لم ينلها أي زيادة منذ نحو عشر سنوات بالرغم من الأحداث التي عانت منها البلاد والارتفاع المتواصل في غلاء المعيشة. وأضاف ان هذه الزيادة جاءت محدودة وبعد دراسة دقيقة ولم تتجاوز ٨,١٨٪ من كلفتها الحالية وهي طبيعية نتيجة الارتفاع العالمي للأسعار وخصوصاً للمحروقات التي سجلت قفزات كبيرة بلغت أضعافاً عدة لما كانت عليه سابقاً (ارتفع سعر برميل النفط من ١٣ دولاراً الى ٩٣ دولاراً حالياً).

المهندس كنعان: الزيادة حق منصوص عليه في العقد الموقع مع إدارة المرفأ

وقال رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة (BCTC) لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان ان العقد الموقع بين (BCTC) وإدارة المرفأ ينص على حق الشركة المشغلة بزيادة رسوم مناولة الحاويات كلما طرأ ارتفاع على أسعار المحروقات وقطع الغيار ورسوم التأمين.

وأضاف ان العقد وقع خلال العام ٢٠٠٤ وعلى الرغم من ارتفاع أسعار المحروقات وقطع الغيار والتأمين لم تطرأ أي زيادة على رسوم مناولة الحاويات من العام ٢٠٠٤ حتى شهر كانون الأول ٢٠٠٧، علماً ان الزيادة في هذه الرسوم اعتمدت على أساس أسعار المحروقات في عامي ٢٠٠٥/٢٠٠٦ في حين ان الأسعار تواصل ارتفاعها بصورة كبيرة.

وفد الغرفة: عتب واعتراض على قرار الزيادة

ثم تحدث رئيس الغرفة ايلي زخور فأبدى عتب الغرفة على إقرار إدارة المرفأ هذه الزيادة والتعديلات دون التشاور مع الغرفة كما اعتادت ان تفعل، خصوصاً ان الغرفة على تواصل وتنسيق شبه يومي مع المهندس قريطم لإيجاد الحلول للمشاكل والصعوبات التي تعترض نشاط الوكالات البحرية خلال ممارسة أعمالها في المرفأ.

وأعلن خيرالله الزين ان توقيت زيادة الرسوم على مناولة الحاويات جاء في ظروف صعبة تمر بها البلاد، وفي حال تطبيق قرار الزيادة دون أي تعديل ستنعكس الامور سلباً على المستهلك اللبناني.

وأشار سمير مقوم الى ان حركة المرفأ تسجل نتائج جيدة وان الواردات المرفئية مستمرة بالارتفاع حيث من المنتظر ان تفوق نسبة الزيادة الـ ٣٥ في المئة عن العام ٢٠٠٦، وبالتالي فإن قرار الزيادة ليس في محله.

في حين اقترح كل من محمد عيتاني وانطوان الشمالي وسمير نعيمه وغبريال طراف في حال الإصرار على زيادة هذه الرسوم ان تغطي فقط حصة الشركة المشغلة للمحطة ومن دون تحقيق أي مدخول إضافي لإدارة المرفأ.

كما أبدى وفد الغرفة استغرابه للغرامات التي تضمنها قرار إدارة المرفأ حيث تعتزم هذه الإدارة استيفاءها من الوكلاء البحريين في حال عدم التزام السفن الموكلة اليهم بالموعد المحدد لوصولها والتي حددتها بـ ٣٠٠ دولار أميركي عن كل ساعة تأخير، إضافة الى غرامات أخرى فرضتها الإدارة في قرارها.

وسأل الوفد كلاً من المهندس قريطم والمهندس كنعان إذا كانت إدارتا المرفأ والشركة المشغلة مستعدتين لتسديد الكلفة اليومية (DAILY COST) للسفن في حال وصلت في الموعد المحدد وتضطر الى الانتظار خارج المرفأ أكثر من ٤٨ ساعة لحلول دورها للرسو على أرصفة المحطة أو أرصفة المرفأ لمباشرة عملها.

وبعد مناقشات ومداولات مستفيضة شارك فيها جميع أعضاء وفد الغرفة، وإيضاحات من المهندسين قريطم وكنعان، تقرر ان تكون الزيادة بحدود ٨ دولارات للحاوية فئة ٢٠ قدماً، و ١١ دولارا للحاوية فئة ٤٠ قدماً، وعلى إدخال تعديلات عدة على بعض بنود هذا القرار وتعليق العمل بالبعض الآخر.

كما تقرر إلغاء العمل بجميع البنود المتعلقة بالغرامات تجاوباً مع طلب الغرفة وذلك الى حين ان تتمكن إدارتا المرفأ والشركة المشغلة من استكمال تجهيز الأرصفة ١٢ و ١٣ و١٤ بالرافعات والآليات والمعدات المطلوبة لتأمين الخدمات الجيدة للسفن التي ترسو على هذه الأرصفة. ■

ناجي مهدي (شركة B M I للطيران)

ثاني أكبر شركة في مطار هيثرو وعوائدنا المتوقعة ٢,١ مليار دولار

صاحبة تاريخ مشرف في عالم الطيران ونقل الركاب، إنها شركة "B M I" التي انطلقت عام ١٩٣٨ كمدرسة تدريب على الطيران، لتصبح اليوم من أهم الناقلات وثاني أكبر شركة ينطلق أسطولها من مطار هيثرو الى أكثر من ٤٠ وجهة مختلفة، إضافة الى الرحلات الداخلية.

المدير الإقليمي في الشركة السيد ناجي مهدي عرض لتاريخ الشركة وللخدمات المتميزة التي توفرها للركاب، موضحا أنها نقلت العام ٢٠٠٦ ما يزيد عن ١٠,٥ ملايين راكب، متوقعاً ان تحقق عوائد بقيمة ٢,١ مليار دولار بنهاية ٢٠٠٧.



أول أسطول يحمل العلم الأوروبي

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «بي إم آي»؟**

– تعتبر شركة "BRITISH MIDLAND INTERNATIONAL" من أقدم خطوط الطيران في العالم وحالياً تعتبر ثاني أكبر شركة طيران في مطار هيثرو.

أنشئت الشركة عام ١٩٣٨ كمدرسة لتدريب الطيارين، ثم بدأت خدمة نقل الركاب والبضائع عام ١٩٤٩، وأُعلن عن أول جدول لخدمات التشغيل عام ١٩٥٣. وتمّ التركيز على تطوير شبكة طيران إقليمية قوية، بما في ذلك خدمات الطيران العارض (CHARTER) نيابة عن العديد من خطوط الطيران الناقلة عبر البحار.

وفي الثمانينات، فتحنا آفاقاً جديدة بين المملكة المتحدة وأوروبا أي من هيثرو الى أدنبرة وغلاسغو وبلفاست، أمستردام، دبلن، باريس وبروكسل.

وأصبحت BMI أول شركة طيران مستقلة تحلّق بالعلم الأوروبي.

وخلال التسعينات، حققت الشركة مزيداً من النمو والربحية وقدّمت خدمات مبتكرة ترضي المسافرين. وباتت BMI أول شركة أوروبية للنقل الجوي توفر على طائراتها كابينة منفصلة لدرجة رجال الأعمال، سواء على الرحلات الأوروبية أو المحلية وذلك في عام ١٩٩٣.

كذلك كنا أول شركة تقدم الأغذية النباتية الى جانب الوجبات الأخرى في الرحلات المحلية داخل المملكة المتحدة وذلك عام ١٩٩٢. كما نعتبر أول شركة طيران توفّر خدمة حجز تذاكر الطيران لعملائها عبر الإنترنت عام ١٩٩٥.



BMI BABY شركة تابعة

يضيف السيد مهدي: ومع وصولنا الى العالمية، غيّرنا العلامة التجارية من "BRITISH MIDLAND INTERNATIONAL" الى "BMI"، إضافة الى انضمامنا الى شركة STAR ALLIANCE عام ٢٠٠٠، وعدنا الى تقديم خدمات الرحلات الطويلة بين مانشيستر والولايات المتحدة الأميركية، خصوصاً ان هذه الرحلات من هيثرو الى الولايات المتحدة كانت محصورة بين شركات طيران محدودة.

وعام ٢٠٠٢، أنشأنا شركة تابعة جديدة وهي "BMI BABY" وتنافس الشركات التي تقدّم أسعاراً منخفضة. أما عام ٢٠٠٥، فقد بدأنا في تقديم خدمات الرحلات الطويلة من مطار هيثرو الى موسكو، جدة، الرياض.

وعام ٢٠٠٧، حققنا إنجازات عظيمة إذ استحوذنا على ١٧ خط طيران جديد من الخطوط الجوية البريطانية، وقمنا بتحسين جداول الرحلات الجوية ونقلنا خط الإسكندرية الى القاهرة. ونقوم بحوالى ١١ رحلة أسبوعياً من هيثرو الى القاهرة – مصر وبالعكس.

وحالياً، رحلات شركة "BMI" تربط بين مطار هيثرو في لندن و٤٠ وجهة مختلفة، إضافة الى ١٧٠ رحلة جوية من مطار هيثرو الى نقاط مختلفة من العالم.

واليوم تقوم مجموعة «بي إم آي» برحلات رئيسية ورحلات إقليمية إضافة الى رحلات BMI BABY من خلال ٧١ طائرة.

وتعود ملكية الشركة بنسبة ٥٠٪ زائد حصة واحدة للسيد مايكل بيشوب و٣٠٪ ناقص حصة واحدة لشركة لوفتهانزا و٢٠٪ للخطوط الجوية الاسكندينافية.

٢,١ مليار دولار عوائد

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها هذا العام؟**

– قامت BMI بنقل ١٠,٥ ملايين راكب عام ٢٠٠٦ ويبلغ إجمالي العائد السنوي ١,٨ مليار دولار أميركي. ومن المتوقع ان ترتفع عوائد عام ٢٠٠٧ لتصل الى ٢,١ مليار دولار أميركي. ■

BMW M3 SEDAN في منطقة الشرق الأوسط نيسان (أبريل) المقبل

ديناميكية قيادة فائقة تكتمل بشخصية رياضية واضحة



ناجي حنينه

آعلنت مجموعة BMW الشرق الأوسط عن وصول سيارة BMW M3 SEDAN لمنطقة الشرق الأوسط شهر نيسان (أبريل) المقبل. وكانت الدورة التاسعة لمعرض الشرق الأوسط للسيارات قد شهدت إزاحة الستار للمرة الأولى عن السيارة الكوبيه BMW M3 COUPE.

وقال فل هورتون، المدير العام لمجموعة BMW الشرق الأوسط: «تضمن سيارة BMW M3 أعلى مستويات متعة القيادة الفريدة، من خلال قوة أدائها الفائقة وكفاءتها الديناميكية».

واضاف: «نتوقع ان يستقطب هذا الطراز هواة السيارات السريعة لدى وصوله للمنطقة. وتعتمد هذه السيارة العريقة على محرك جديد ثماني الاسطوانات على شكل حرف V يوفر أداء متميزا، كما يجسد التصميم المبتكر للسيارة شخصية BMW M وانطلاقها على الطريق حسب أعلى المعايير التقنية والهندسية».

وكرست سيارة BMW M3 الجديدة مسيرتها الاستثنائية في قطاع السيارات الرياضية. وتعزز المقومات الرياضية ثقة الشغوفين بالأداء المتميز بقدرة الطراز الجديد على مواجهة كافة التحديات داخل وخارج مضمار السباق.

وتتميز BMW M3 الجديدة بمحرك ثماني أسطوانات جديد ومتطور، يوفر سرعة فائقة ويتميز بجميع مواصفات وتقنيات محرك سيارات فريق BMW SAUBER F1، المشارك في سباقات «فورمولا وان».



BMW M3

ويقدم محرك V8 الجديد الذي يتبنى مفهوم السرعة العالية المعتمد ضمن كافة محركات BMW M، قوة قصوى قدرها ٤٢٠ حصاناً، بسعة ٣,٩٩٩ سنتيمترات مكعبة، ويصل عزم المحرك الى ٤٠٠ نيوتن متري بالإضافة الى سرعة دوران تصل الى ٨٤٠٠ دورة في الدقيقة.

وينفرد المحرك بتوليد قوة دفع وسحب ليس لها نظير، الى جانب القوة المطلقة الفائقة، والتي ترجع الى معامل الغلق المتغاير M على العجلات الخلفية.

يذكر ان السيد **ناجي حنينه** هو احد اصحاب شركة بسول وحنينه وكلاء سيارات BMW في لبنان.

بيع سيارات بستاني ودحداح أوتوموبيل بالمزايدة

قرر رئيس محكمة الإفلاس في بيروت المشرف على تفليسة شركة بستاني دحداح أوتوموبيل ش.م.ل. بيع السيارات العائدة للشركة المفلسة بطريقة المزايدة.

ودعا الرئيس من اشتروا سيارات من الشركة الى مراجعة المحكمة لتقديم اعتراض في حال وجود أسمائهم على جدول البيع.

وخدمة للقراء تنشر «البيان الإقتصادية» أسماء أصحاب السيارات المعنية: حسن نزها، رؤوف طربيه، وليد شهاب، فادي جورج فريحة، محمد مسلم حسين، أيلي يوسف واكيم، كلود ناصيف زوجة جورج شويري، نبيل جان بركات، جورج جوزف شهوان وفاسكان مصابيان.

خسائر شركة كرايسلر مليار دولار

اشار تقرير ان شركة كرايسلر سوف تسجل خسارة عن العام ٢٠٠٧ تصل الى مليار دولار. وقال نوفا ستيفن لاندري نائب رئيس الشركة للمبيعات في اميركا الشمالية امام حشد من طلاب قسم الاقتصاد في جامعة ماري، ان العوائد الاجمالية لكرايسلر عن عام ٢٠٠٧ سوف تبلغ ٦٤ مليار دولار، الا ان مجمل الانفاق سوف يبلغ ٦٥ ملياراً.

فيراري تطلق «سكوديريا» الخارقة

أطلقت شركة فيراري FERRARI الإيطالية للسيارات تحفتها سكوديريا ٤٣٠ لتنضم الى شقيقتها الشهيرة «اف ٤٣٠ سبايدر».

وتجمع أراء الخبراء ان «سكوديريا» ذات أداء خارق، وتعكس من حيث مرونتها وسرعة اندفاعها أهم خصائص سيارات سباق (فورمولا ١). وتتميز (سكوديريا) بخفتها حيث يبلغ وزنها ١٢٥٠ كيلوغراماً، أي إنها أخف بنحو ١٠٠ كيلوغرام من (إف ٣٠٤ سبايدر). وفازت (سكوديريا) بمحرك خارق يتألف من ٨ أسطوانات تبلغ سعته ٤٣٠٨ سنتمترات مكعبة ويمكنه توليد ٥١٠ أحصنة عند ٨٥٠٠ دورة في الدقيقة.

محركات «أودي» تصدّر الى الصين

أعلنت شركة أودي الألمانية للسيارات أنها بصدد إطلاق الجيل الجديد من محركاتها ذات الكفاءة الكبيرة في استهلاك الوقود في السوق الصينية.

وكشف النقاب عن السيارة الصالون الجديدة ذات المحرك العالي الكفاءة (إيه ٦ إل ٢,٨ إف سي آي) في معرض قوانجتشو للسيارات بالقرب من هونغ كونغ، والسيارة مسجلة باستهلاك ٨,٣ ليترات في كل ١٠٠ كيلومتر ومعدل انبعاثات لثاني أوكسيد الكربون ١٩٩ غراماً للكيلومتر.

وقال فيرنر أيتشهورن رئيس مبيعات أودي في الصين ان الشركة تعد خططاً لطرح محركات ديزل (تي دي آي) في السوق الصينية. وقالت أودي إنها تسيطر الآن على حصة ٤٧٪ من السيارات الفاخرة في السوق الصينية.

ارتفاع حركة بيع السيارات والشاحنات في لبنان بنسبة ١١ ٪ خلال الـ ١١ شهرا الاولى

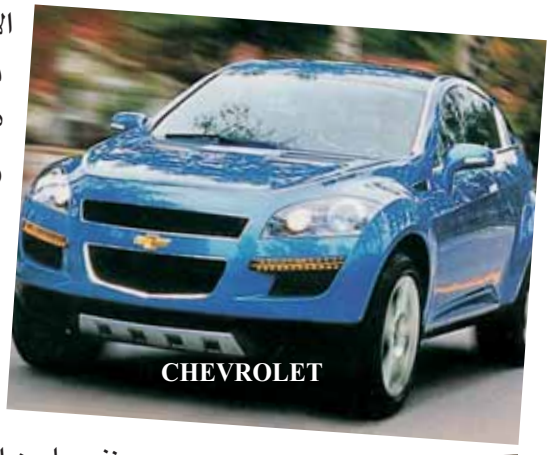
NISSAN الاكثر مبيعا ٣١٠٧ سيارات وSUZUKI الاكثر نموا بين الشركات الـ ٢٠ الاولى

بالرغم من الظروف السياسية والاقتصادية والمعيشية السيئة في لبنان تمكن قطاع السيارات في لبنان من تحقيق نمو في حركة بيع السيارات والشاحنات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠٠٧ بنسبة ١١٪ ، حيث بلغ حجم المبيع ١٧٨٧٥ سيارة وشاحنة. وقد تصدرت سيارات وشاحنات NISSAN اللائحة ببيعها ٣١٠٧ سيارات خلال الـ ١١ شهراً الاولى من العام ٢٠٠٧ بزيادة ٤٤,٥٨٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٦ تلتها TOYOTA ببيعها ٢٣٧٦ سيارة وKIA بـ ٢١٩٥ سيارة.

اما شركة SUZUKI فقد تمكنت من مضاعفة مبيعاتها (١٠١,٢٧٪) من ١٥٧ سيارة الى ٣١٦ سيارة وبذلك حققت نسبة النمو الاعلى بين الشركات الـ ٢٠ الاولى تلتها GMC بنسبة ٦٦,٧٪ فشركة NISSAN ٤٤,٦٪ . ولا تزال السيارات والشاحنات اليابانية هي الاكثر مبيعا في لبنان حيث بيع منها ٨٤٧٩ سيارة وشاحنة تلتها الاوروبية بـ ٥١١٣ ، فالكورية بـ ٢٩٦١.


NISSAN


RENAULT


CHEVROLET


BMW


SUZUKI


RANGE ROVER


MITSUBISHI

مبيع السيارات الرياضية الفخمة

السيارة	٢٠٠٧	٢٠٠٦	التغيير (٪)
PORSCHE	١٩٢	١٥٩	+٢٠,٧٥
MASERATI	٦	٦	–
ASTON MARTIN	٢	٣	-٣٣,٣٣
LAMBORGHINI	٠	١	–
FERRARI	٠	٠	–

	2007	2006	CHANGE (%)
1- NISSAN	3107	2149	44.58
2- TOYOTA	2376	2144	10.82
3- KIA	2195	1571	39.72
4- PEUGEOT	1509	1207	25.02
5- HONDA	902	833	8.28
6- RENAULT	808	1113	-27.40
7- HYUNDAI	762	869	-12.31
8- CHEVROLET	624	757	-17.57
9- MITSUBISHI	487	422	15.40
10- BMW	457	488	-6.35
11- DAIHATSU	370	390	-5.13
12- CITROEN	331	401	-17.45
13- SUZUKI	316	157	101.27
14- MERCEDES	316	376	-15.96
15- MAZDA	316	261	21.07
16- GMC	275	166	66.66
17- AUDI	265	271	-2.21
18- VW	258	357	-27.73
19- SUBARU	251	355	-29.30
20- LAND ROVER	226	209	8.13
21- INFINITI	200	123	62.60
22- PORSCHE	192	159	20.75
23- DACIA	150	109	37.61
24- SKODA	106	52	103.85
25- FIAT	106	162	-34.57
26- CADILLAC	98	124	-20.97
27- JAGUAR	80	127	-37.01
28- OPEL	76	72	5.55
29- LEXUS	74	47	57.45
30- JEEP	74	12	516.67
31- DODGE	72	3	2300.00
32- ISUZU	57	23	147.83
33- VOLVO	51	59	-13.56
34- FORD	44	94	-53.19
35- MINI	40	27	48.15
36- SEAT	38	89	-57.30
37- GEELY	32	26	23.08
38- SMART	31	55	-43.64
39- HUMMER	31	68	-54.41
40- LADA	29	45	-35.56
41- PERODUA	26	27	-3.70
42- HINO	23	13	76.92
43- MAPLE	22	-	-
44- CHRYSLER	21	5	320.00
45- SAAB	15	28	-46.43
46- ALFA ROMEO	13	12	8.33
47- MASERATI	6	6	-
48- SAMSUNG	4	12	-66.67
49- LANCIA	3	3	-
49- LINCOLN	3	4	-25.00
49- BENTLEY	3	5	-40.00
50- ASTON MARTIN	2	3	-33.33
50- SCANIA	2	1	100.00
LAMBORGHINI	0	1	-
FERRARI	0	0	-
ROLLS ROYCE	0	0	-
ROVER	0	0	-
MG	0	0	-
MAYBACH	0	0	-
SSANG YONG	0	0	-
MERCURY	0	0	-
MAHINDRA	0	0	-
PROTON	0	0	-
TAVRIA	0	0	-
FAW	0	0	-
KING LONG BUSES	0	0	-
OTOKAR	0	0	-
TATA	0	0	-
TOTAL	17875	16094	11.06



PORSCHE

OPEL





MASERATI

PEUGEOT



الحصة من السوق لاول ٥ شركات

الشركة	٢٠٠٧ (٪)	٢٠٠٦ (٪)
NISSAN	١٧,٤	١٣,٣
TOYOTA	١٣,٣	١٣,٣
KIA	١٢,٣	٩,٨
PEUGEOT	٨,٤	٧,٥
HONDA	٥,١	٥,١

المبيعات حسب الدول

الدول	المبيعات ٢٠٠٧	المبيعات ٢٠٠٦	التغيير (٪)
اليابان	٨٤٧٩	٦٩١٧	+٢٢,٦
اوروبا	٥١١٣	٥٤٣٩	−٥,٩
كوريا الجنوبية	٢٩٦١	٢٤٥٢	+٢٠,٨
الولايات المتحدة	١٢٤٢	١٢٣٣	+٠,٨
الصين	٥٤	٢٦	+١٠٧,٧
مختلف	٢٦	٢٧	−٣,٧

اداء سيئ

يبدو ان السياسة التي يتبعها وكلاء شركة مرسيدس MERCEDES في لبنان اظهرت سؤ ادائها حيث انها باتت سنة بعد سنة تخسر حصة كبيرة من السوق. وها هي تشهد خلال فترة الاشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠٠٧ تراجعا في مبيعاتها نسبته ١٦٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٦.

شربل أبي غانم (شركة رسامني ويونس):
سياستنا التسويقية مبنية على التسهيلات المالية والتي لم تؤثر على مبيعاتنا

رقم قياسي سجلته شركة رسامني ويونس للسيارات وكيلة سيارات «نيسان» و "GMC"، حيث حققت نمواً في مبيعاتها خلال شهر تشرين الثاني الماضي وصل الى ٦٢ في المئة، كما وصلت حصتها الى ١٨ في المئة من إجمالي عدد السيارات المباعة في السوق المحلي.

مدير التسويق في الشركة السيد شربل أبي غانم عرض للسياسة التسويقية التي اعتمدتها الشركة والمبنية على التسهيلات المالية، مستبعداً أي تأثير لسعر صرف الين على حجم المبيعات، ومقدماً طرازات جديدة من «نيسان» NISSAN و«انفينيتي» INFINITI وسيارات الدفع الرباعي، واحد طرازات جنرال موتورز الجديدة، ومتوقعاً ان تكون سنة ٢٠٠٨ واعدة على صعيد نمو سوق السيارات في لبنان.

٦٢٪ نمواً في المبيعات

■ كيف تكيفتم مع الأحداث والأزمات المتتالية التي شهدها لبنان؟

– العام ٢٠٠٧ كان أفضل الأعوام بالنسبة لنا، وقد تأقلمنا مع الأحداث من خلال اتباع سياسة تسويق وترويج منافسة، علماً أنه لم يكن لدينا طرازات جديدة مقارنة مع شركات أخرى. وبذلك استطعنا أن نحقق حتى شهر تشرين الأول (أكتوبر) الماضي نسبة نمو ٦٢ في المئة، وقد انخفضت هذه النسبة قليلاً في تشرين الثاني (نوفمبر)، ولكننا وفقنا الى إعادة رفعها في كانون الأول.

وقد عملنا على تقديم التسهيلات والعروضات لزبائننا الذين كانوا يرغبون بدورهم بالشراء من خلال تنظيم حملات عدة، وبالأخص الحملة الأخيرة التي تضمنت توفير الحلول المالية اللازمة. ففي الوقت الذي كانت تطرح فيه في الأسواق طرازات جديدة قمنا بهذه الحملة، حيث عملنا على تحديد ٣ أو ٤ شرائح من المجتمع وأطلقنا على هذا الأساس تسهيلات مالية ونجحنا في ذلك.

لا تأثير كبيراً للين على مبيعاتنا

■ هل كان للين أي تأثير على مبيعات شركتكم مثلما تأثرت الشركات التي تبيع باليورو؟

– كلا لم يكن للين تأثير كبير على مبيعاتنا، وبالرغم من أن سعر صرفه فاق الدولار خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة، إلا أن تأثير ذلك لن يظهر فوراً إنما خلال السنة ٢٠٠٨. علماً أنه لا يمكننا أن نفعل شيئاً إزاء فارق العملة، فبالنهاية نحن نشتري بالين.

ضغوط على المصنعين

■ هل تمارس الشركات التي تعملون معها، سواء في اليابان أو غيرها، أية ضغوطات عليكم؟

– الواقع هو نحن من يضغط على تلك الشركات لإرسال طلبيات الستوك ولكن ومن دون أي شك أن العمل الذي يجمعنا مع شركات NISSAN وINFINITI و GMC مبني على مبدأ الشراكة. كما أننا ننسق معها دائماً من خلال اطلاعها على مستجدات السوق اللبناني.

طرازات جديدة وإقبال على الـ "TIIDA"

■ ما هي أبرز الموديلات التي ستطرحونها للعام ٢٠٠٨؟

– لدينا ٨ طرازات جديدة من «نيسان»، بالإضافة الى طرازين حديثين لـ INFINITI، وسنطلق الطراز الأول G37 في كاون الثاني (يناير) وهي نسخة G35 «الكوبيه»، إضافة الى EX35 وهي SMALL CROSSOVER وأصغر من طراز FX ذي المحرك، سعته ٣٥٠٠ س س. وقد دخلت «انفينيتي» في هذه الفئة للمرة الأولى. وسنطلق كذلك GMC TERRAIN وهو طراز جديد من «جنرال موتورز»، وسيطرح أيضاً للمرة الأولى في الأسواق. أما بالنسبة لـ NISSAN فسنطلق «أولتيما»



الجديدة المستحدثة وقد دخلت السوق المحلي في تشرين الأول، وسنطلقها في كانون الثاني (يناير) أو شباط (فبراير). ومن طراز SUV، لدينا «كاش كاي» الذي سيصل في نيسان (أبريل) وهو يعتبر من ضمن الطرازات الجديدة ويتميز بالدفع الرباعي. بالإضافة الى X TRAIL الجديد وقد تغير شكله بالكامل وسنطلقه قريباً بين كانون الثاني وشباط وآذار، فضلاً عن السيارات الأخرى مثل SUNNY TIIDA، و PATHFINDER. علماً ان TIIDA هي السيارة الأكثر مبيعاً في ٢٠٠٧ لتصميمها الجذّاب، وسعرها المقبول في فئتها.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– نأمل في ان تكون سنة ٢٠٠٨ جيدة، وأن نتمكن من الحصول على سيارات قادرة على خوض منافسة جدية. علماً أننا استطعنا أن نحتل المرتبة الأولى وأن نتحكّم بحوالى ٢٠٪ من السوق، إن لم نقل أكثر. ومن المتوقع ان تكون السنة المقبلة واعدة مع إطلاق الطرازات الثمانية. ■





نبيل بازرجي - ج. أ. بازرجي وأولاده - :

طرازاتنا متنوعة ومتمايزة بتقنيات حديثة وتتلاءم مع المتطلبات والميزانيات كافة



حديث مطول مع أحد أصحاب شركة ج. أ. بازرجي وأولاده وكيلة سيارات سوزوكي SUZUKI، لانسيا LANCIA، فيراري FERRARI ومازيراتي MASERATI، ومدير المبيعات فيها، السيد نبيل بازرجي، ألقى الضوء خلاله على قطاع السيارات الجديدة، عازياً الأرقام المحققة مبيعاً أي ١٨ ألف سيارة الى الشعب اللبناني المحب للحياة.

وإذ كرر مطالبة الدولة بإعادة النظر بنسب الضرائب والرسوم المفروضة على استيراد السيارات، لفت الى تسهيلات مقدمة من الشركة، ناصحاً الزبائن بإجراء التصليحات والصيانة اللازمة لسياراتهم في مرائب الشركة توفيراً لأموالهم وتأمين راحة بالهم. عارضاً لأهم طرازات سوزوكي الجديدة والتي وصلت الى ١٢ طرازاً متمايزاً بتقنيات حديثة ويتلاءم مع المتطلبات والميزانيات كافة.

إنتاجية لا بأس بها

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٧ في ظل الحالة الاقتصادية الراهنة في لبنان؟

– لا شك في ان الحركة الاقتصادية تأثرت جداً بالتجاذبات السياسية التي يشهدها لبنان، ولكن في الوقت نفسه ثمة مؤشرات إيجابية تعكس تصميم الشعب اللبناني وإصراره على الاستمرار. وبالرغم من صعوبة تحريك العجلة الاقتصادية، فقد سلجت القطاعات الإنتاجية نسب نمو معينة بغض النظر عمّا إذا كان هذا النمو يؤدي الى زيادة الربحية لدى الشركات والمؤسسات، أم لا. وشهدت الحركة الاقتصادية تطوراً بوتيرة غير مستقرة ومتفاوتة. فأحياناً سجل حجم الأعمال تقدماً وأحياناً أخرى أصابه الجمود.

المشكلة التي واجهناها خلال ٢٠٠٧ تراجع الحركة الاقتصادية المفاجئ بسبب الأحداث السياسية، ما حوّل النتائج الاقتصادية قريبة من الصفر لفترة من الوقت. ولكنها عادت وارتفعت بسرعة وأحياناً ببطء شديد، ما يعني ان هذه الفترة المتقلبة بحاجة الى وقت أطول لتعويضها.

يضيف السيد بازرجي: «نستنتج ان السنة الاقتصادية في ٢٠٠٧ لم تتعدّ التسعة أشهر من أصل ١٢ شهراً. وهذه النسبة تعتبر منخفضة مما يفرض على القطاعات المنتجة تصحيح مسار البرنامج المقرر لنشاطها. وبالطبع هذا الأمر مزعج ومتعب ولولا تصميم المواطن ما كنّا استطعنا الصمود والاستمرار. فالناس فعلاً يريدون العيش. وبالنتيجة سجل العام ٢٠٠٧ نسبة انتاجية لا بأس بها، مقارنة بالعام الماضي.

الرقم الأفضل مبيعاً

■ تشكو بعض المؤسسات من كونها تكبّدت خسائر إثر تراكم الفوائد، ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– يجب التمييز بين ميزانيات المؤسسات ونسبة الخسائر والديون التي تتكبدها وبين الانتاجية خلال فترة معينة. فالانتاجية هي التي تساعد على تحسين النتائج. ومثالاً على ذلك سجل قطاع السيارات حركة بيع ما يفوق ١٨ ألف سيارة هذا العام وللمرة الأولى، وطبعاً أنا أتحدث عن سوق السيارات الجديدة. ويعود الفضل بذلك الى العروضات التي قدمتها الشركات من خلال تنازلها عن جزء من ربحيتها، وهذا الوضع لا يعكس حالة سليمة للاقتصاد ولا للشركة. ولكن الربح القليل يساعدها على البقاء. فالشركات الصغيرة تتعرّض لخسائر مادية مما يؤكد ان الحالة ليست طبيعية، علماً ان سوق السيارات يستطيع ان يعكس نتائج أكبر من المحققة حيث يفتقد الى خدمات النقل.

تسهيلات لمساعدة الزبائن

■ كيف تتكيفون مع الضرائب المفروضة على استيراد السيارات وهي مرتفعة كما هو معروف؟

– قطاع السيارات هو من أكثر القطاعات التي تدفع ضرائب للخزينة العامة، بدءاً من الرسوم الجمركية والتي تصل الى ٥٠ في المئة من سعر السيارة، بالإضافة الى الضريبة الى القيمة المضافة "TVA" الموضوعة على سعر المبيع، ناهيك عن رسوم التسجيل والميكانيك. وهذا الأمر مؤسف وينعكس بتداعياته على المواطن الذي لا يلقى اهتماماً بمتطلباته من الدولة على صعيد توفير وسائل نقل، في وقت لا يستطيع اقتناء سيارة نظراً لأوضاعه الاقتصادية.

من هنا دورنا تقديم أقصى التسهيلات لمساعدة المواطنين، وهذا ما أقدمنا عليه خلال السنوات الماضية، فتضمنت التسهيلات كفالة لمدة ثلاث سنوات للسيارة وإعفاء من التسجيل وغيرهما. وكل ذلك لمساهمتنا في الحد من مفاعيل غلاء المعيشة وارتفاع أسعار السيارات وقطع التبديل.

ومهما يكن فثمة ضرورة ملحة جداً لإعادة النظر بالضرائب المفروضة على السيارات. ولطالما طالبنا بذلك لكننا لم نحرز أي تقدّم في ظل اعتقاد الدولة ان المواطن الذي يملك القدرة المالية عليه ان يدفع ضريبة للدولة لكي يساهم في الإعمار. ولكننا لا نزال ننتظر ظهور معالم العمران لأنه غير واضح ولأننا لا نرى سوى الخراب.

ننصح بصيانة الشركة

■ كيف تتعاملون مع الزبائن في ظل ارتفاع أسعار قطع التبديل وهل هي متوافرة في الأسواق؟

– لم يطل غلاء الأسعار قطع التبديل فحسب، إنما كل أسعار السلع والمنتجات، في وقت يستورد لبنان ٨٥ في المئة من حاجاته.





أما بالنسبة الى قطع التبديل فهي متوافرة وفي كل الشركات، ونصيحتي للزبائن التوجه الى الشركة طلباً لتصليح السيارة وصيانتها، فبخطوتهم هذه يوفرون المال وراحة البال ويتأكدون من ان القطع التي يطلبونها أصلية.

الغلاء موجة عالمية

■ ارتفاع اليورو بين ١ و ٢٪ أدى الى ارتفاع الأسعار بنسبة ٥ إلى ١٠٪، فهل هناك ثمة جشع لدى البعض؟

– من الطبيعي ان ينعكس ارتفاع سعر صرف اليورو على أسعار السيارات وما يتبعها من رسوم جمركية تحتسب تلازماً مع قيمة السيارة. لكن لا ننكر ان نسبة الغلاء خلال ٢٠٠٧ ارتفعت ١٥ في المئة، ناهيك عن ارتفاع المواد الأولية والعملات بنسبة أكثر من ٤٠٪، وليس هناك ما يسمى بالجشع أبداً. ومثالنا الحي دبي حيث الأسعار لا تقارن بما هي عليه في لبنان الذي لا يزال من بين البلدان العربية المتمايزة بأسعارها الموزونة وكل ما يقال من جشع إنما هو كلام سياسي.

وتجدر الإشارة الى ان إيرادات المنتجين في لبنان منخفضة جداً والقطاع الخاص يحاول ان يحسّن رواتب موظفيه، في وقت تعتمد الدولة حداً أدنى هزيلا للرواتب لم يتغير منذ الـ ١٩٩٦.

طرازات لكل الميزانيات

■ ما هي السيارات التي ستطلقونها خلال ٢٠٠٨ وماذا عن الأسعار؟

– جددت «سوزوكي» التي تعتبر فخر شركتنا، كل مجموعتها، فتوسعت بطرازاتها الى اثني عشرة طرازاً بعدما كانت معروفة بطرازيها VITARA و SAMURAI، ومن المفترض تخطي هذا العدد من الآن وحتى سنة ٢٠١٠، ما يسمح لنا ان نقدم سيارات تكون بمتناول شريحة أكبر من المستهلكين. لأن مجموعة سوزوكي تبدأ بسيارة صغيرة وهي الـ ALTO وسعرها تحت الـ ١٠ آلاف دولار، وتصل الى ٤٥ ألف دولار مع XL7 SUZUKI التي تتسع لسبعة ركاب والشبيهة بسيارات الدفع الرباعي. أما بالنسبة الى الاسعار فهي تنافسية وقد تضاعفت نسبة مبيعاتنا مقارنة بالعام ٢٠٠٦.

أما هدفنا في العام المقبل فهو زيادة مبيعاتنا بنسبة ٢٥ في المئة ونأمل ان تساعدنا الأحوال العامة على ذلك.

وفي ما خص طرازات سوزوكي فهي من مختلف الأحجام بدءاً بالسيارة الصغيرة وصولاً الى سيارات الدفع الرباعي ٧ مقاعد وبمحرك ٣٦٠٠ س س. فإلى الشاحنات الصغيرة «بيك آب» و«الفان» الكبير والصغير المخصص للمؤسسات سعة ٨ ركاب.

أما طراز مازيراتي الفاخر فسعره مقبول (١٢٠ ألف يورو) عكس ما يعتقد الجمهور اللبناني، ويعتبر منافساً للطرازات المشابهة، مع أنها فريدة من نوعها تقنياً وتجهيزاً بين السيارات الرياضية ولها زبائنها المعجبون بعراقتها.

وفي السوق المحلي نبيع سنوياً بين ١٢ و١٤ سيارة من هذا الطراز رغم الأحوال الصعبة وهذا أمر مشرف وإيجابي بالنسبة لنا.

إعادة نظر في الضرائب والرسوم

■ هل يشتري السياح سيارات من لبنان؟

– المشكلة ان السائح لا يشتري سيارة من لبنان لأنها أغلى بفعل الضرائب والرسوم المفروضة عليها. ونحن بالتالي نخسر السياح العرب والخليجيين الذين غالباً ما يأتون الى لبنان بسياراتهم، لأن كلفة نقل السيارة من الخليج الى لبنان وإعادتها تبقى أرخص من التسجيل. حتى ان بعضهم يسافر ويترك سيارته في لبنان بأرقام خليجية فيشكل نوعاً من المضاربة علينا، ولذلك نتمنى على الدولة إعادة النظر بالضرائب والرسوم.

خطط للمستقبل

■ ماذا تتوقعون وتتمنون للعام ٢٠٠٨؟

– نحن مضطرون لوضع خطط للمستقبل. فالقيادي في لبنان هو الأبرع والأفضل لأن مهمته ليست الإدراة فحسب، بل وتصحيح الخطأ وإدارة الأزمات التي يمر بها ليخفف من الضرر على المؤسسة التي يديرها. علماً أننا غالباً ما ندير الأزمات الخارجة عن إرادتنا والتي يكون سببها سياسياً.

ونتمنى ان تتحسّن الأوضاع السياسية في البلاد، وأن يخلو لبنان من السياسيين لأنهم سبب بلائنا، وسبب شعورنا بالخوف. وقد وصلنا اليوم الى مواجهة هجرة الشباب والأجيال الجديدة الى بلاد الاغتراب، وبالتالي نخسر شبابنا الذين من المفترض ان يساهموا في نهضة لبنان. ■

ديمتري عيد (شركة ديمتري ميشال عيد وولده):
سياسة تسويقية جديدة مرتكزة على أسعار تنافسية وتسهيلات

أكد السيد ديمتري عيد صاحب شركة ديمتري ميشال عيد وولده، وكيلة سيارات ميتسوبيشي MITSUBISHI تجاوز المرحلة الصعبة التي فرضتها الأوضاع السياسية والاقتصادية على لبنان، بطرح طرازات جديدة ومتنوعة ساعدت على استرجاع حصة كبيرة من السوق.

وطالب بإلغاء الضريبة الجمركية على السيارات لعدم تلازمها مع الضريبة على القيمة المضافة المعمول بها حالياً، عارضاً أهم الطرازات الجديدة التي أطلقتها «ميتسوبيشي موتورز»، كاشفاً عن سياسة تسويقية جديدة ترتكز على أسعار تنافسية وتسهيلات بالدفع.



استرجعنا حصة كبيرة من السوق

■ ٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟

– تأثرت القطاعات الاقتصادية كافة بالأوضاع السياسية والأمنية المتدهورة هذا العام. ومن الطبيعي ان يتأثر أيضاً قطاع السيارات، وقد استطاعت شركة ديمتري ميشال عيد تجاوز هذه المرحلة الصعبة، خصوصاً في النصف الثاني من العام الحالي إذ ان شركة «ميتسوبيشي» طرحت طرازات جديدة ومتنوعة ساعدتنا في استرجاع حصة كبيرة من السوق المحلي.


LANCER EVO IX

ازدواجية ضريبية

■ معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟

– كل شركة تعالج وضعها وفق سياسة خاصة بها في ظل الظروف المحيطة. بالنسبة إلينا، اعتمدنا سياسة عصر النفقات والمصاريف خلال عام ٢٠٠٧ تماشياً مع الأحوال.

أما بالنسبة الى رسوم الدولة، فقطاع السيارات يدفع الرسوم الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA)، مع العلم ان هذه الأخيرة من المفروض ان تحل مكان الضريبة الجمركية إذ لا يجوز ان ندفع كل هذه الرسوم الكبيرة.

طرازات جديدة وسياسة تسويقية

■ ما هي ابرز الموديلات التي ستطرحها شركتكم خلال العام ٢٠٠٨؟ وهل لديكم اي فكرة عن اسعارها؟

– سنطرح الجيل الجديد من سيارة لانسر LANCER ، وقد خضعت لتغييرات جذرية في الشكل والمضمون وهي سيارة صغيرة ومرغوبة وأسعارها مقبولة. وكذلك سنقدّم سيارة OUTLANDER و PAJERO بأشكال جديدة، وسيارة جديدة تحت اسم «سوربيرو» .

وسنعتمد عام ٢٠٠٨ سياسة تسويقية جديدة بأسعار تنافسية وتسهيلات بالدفع تعاوناً مع بعض المصارف. ومن مشاريعنا افتتاح صالة عرض ضخمة في طرابلس صيف ٢٠٠٨. ■



أسعد روفايل "PORSCHE CENTER LEBANON"

PORSCHE الأم تفـاجـأت بالنتائـج الجيـدة التـي حققنـاهـا

رئيس شركة بورشه سنتر ليبانون "PORSCHE CENTER LEBANON" السيد أسعد روفايل، وفي عرض شامل للسياسة التسويقية التي ستعتمدها الشركة في ٢٠٠٨، ركّز على التسهيلات المقدمة بالتعاون مع المصارف، إضافة الى خدمات شاملة لما بعد البيع.

وأوضح روفايل ان حجم مبيعات سيارات بورشه خلال العام ٢٠٠٧ كان افضل من العام ٢٠٠٦ ولو انه لم يلامس ما حققته بورشه سنتر ليبانون في ٢٠٠٥، عازياً السبب الى الأوضاع التي يعيشها لبنان، وحذر اللبنانيين من الإقدام على شراء السيارات الفارهة.

وإذ طمأن الى تسعير طرازات بورشه بالدولار الأميركي، كشف عن تقديم الشركة لنيل ترخيص العمل بوكالة بورشه في السوق السوري، عارضا لأهم طرازات بورشه الجديدة.

سياسة تسويق محفزة

■ **كيف تكيفتم مع الأزمات السياسية والاقتصادية التي يشهدها لبنان؟**

– لقد اتّبعنا سياسة تسويق تعتمد الاتصال المباشر مع الزبون، وقد تميزت عروضنا بتسهيلات في الدفع بالتعاون مع بعض المصارف، وبخدمات شاملة لما بعد البيع لإدراكنا ان كل الأسواق تمر في ظروف غير طبيعية، والأهم ان الطبقة الوسطى تتردد في مثل هذه الظروف باتخاذ قراراتها لشراء سيارة.

والمستهلك القادر مادياً على شراء سيارة فارهة يتجه لشراء سيارة أقل تكلفة وذلك ليس بسبب وضعه المادي إنما بسبب الأوضاع غير المستقرة.

ولكن بالرغم من كل ذلك فشركة بورشه سنتر – ليبانون حققت نمواً في مبيعاتها وصل الى ٢٥ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠٠٦، ولكن مقارنة بالعام ٢٠٠٥ لقد كانت ٢٠٠٥ الأفضل.

وتجدر الإشارة الى ان نسبة النمو التي حققناها هذا العام هي أقل نسبة سُجّلت في البلاد العربية التي تتمتع بنمو هائل، في مبيع سيارات بورشه حيث حقق الوكلاء في الدول العربية نتائج ونجاحات عظيمة. وقد كافحنا للحفاظ على مستوانا وكان من المفترض بالتالي ان نبيع بين ٢٧٠ و٢٨٠ سيارة هذا العام.

الى ذلك، فإننا نطمح الى الفرص المتاحة في الأسواق المجاورة، وقد تقدمنا للحصول على وكالة بورشه في سوريا.

■ **هل توفر لكم شركة PORSCHE الأم المساعدة التي تحتاجونها؟**

– شركة PORSCHE الأم لا تمارس أية ضغوطات علينا بل تتفهمنا وقد تفاجأت بالنتائج الجيدة التي حققناها.

التسعير بالدولار الأميركي

■ **ماذا عن مشكلة سعر اليورو وبالأخص ان سياراتكم مستوردة من ألمانيا؟**

– نتبع في لبنان سياسة التسعير بالدولار مع ان كلفة تصنيع السيارة هي باليورو، ولكن حجم السوق الأميركي مهم بالنسبة للشركة الأم ويطلقون عليه اسم CONSUMER DRIVEN MARKET بمعنى ان الزبون هو الذي يحدد سعر السيارة وليس الشركة. لذا يبقى التسعير بالدولار مع اعتماد هندسة مالية (HEDGING) تحفظ قيمة الدولار تجاه اليورو لسنوات.

ولحسن حظنا، وبما اننا نتبع التسعير بالدولار فقد تبدلت أسعارنا بنسبة ضئيلة جداً بفعل التضخم، أي بنسبة لا تتعدى ٤ في المئة خلال السنوات الأربع الماضية.

معوقات عملانية

■ **في ظل الأوضاع الراهنة في لبنان هل تمكنتم من تقديم كل خدمات ما بعد البيع لعملائكم؟**

– منذ حوالى ٤ أشهر ونحن نقفل مركزنا الرئيسي مرة أو مرتين في الأسبوع. فأي تطور يحصل في الوسط التجاري يؤدي الى اقفال كل المحال في تلك المنطقة. ولا شك أننا نقدر جهود الأجهزة الأمنية على التدابير الأمنية التي يتخذونها، ولكن في ظل هذه التدابير لا نتمكن من الوصول الى عملنا، فكيف بالتالي الزبون. ولكننا بالرغم من كل هذه الصعوبات تمكّنا من تلبية طلبات كل زبائننا من دون أي معوقات.

طرازات جديدة

■ **ما هي السيارات التي ستطرحها PORSCHE خلال ٢٠٠٨؟**

– سنطلق في آذار ٢٠٠٨ طراز PORSCHE 911 GT2 وهي قمة في التكنولوجيا لدى شركة PORSCHE.

إضافة الى طرازات "CAYENNE" و CAYENNE S و CAYENNE TURBO، وستطرح بورشه CAYENNE GTS المتمايزة بتجهيزات فائقة الأداء وهي سيارة رياضية أكثر من كونها رباعية الدفع وسنطلقها في شهر شباط ٢٠٠٨.

أما لجهة الأسعار فسيكون سعر CAYENNE GTS أغلى من CAYENNE S بحوالى ١٠٪ ليصل الى ١٢٢ ألف دولار ومن ضمنها الضريبة على القيمة المضافة (TVA). بينما يصل سعر 911 GT2، وهي الأغلى الى ٢٧٠ ألف دولار، بالإضافة الى السيارات الموجودة لدينا. ■



PORSCHE 911 GT2



PORSCHE CAYENNE GTS



ندیم حکیم (تکنوکار):

صالتا عرض لسيارات "OPEL" و "GEELY" جديدتان وتوسع في المناطق

رئيس مجلس إدارة شركة تكنوكار وكيلة سيارات "OPEL" الالمانية و "GEELY" الصينية، السيد نديم حكيم، عزا نتائج ٢٠٠٧ الى مبيع سيارة «كورسا» المفضلة في السوق الأوروبية، وكشف عن توسع في المناطق وإنشاء صالة عرض لسيارات أوبل وأخرى لـ "GEELY" مع مرآب للصيانة في منطقة الشياح – غاليري سمعان»، ومفاوضات تجرى مع أحد المصنعين لحيازة وكالة تمثيله في لبنان، مبدياً ثقته بالزبون المعتاد مع اقتناء سيارة أوروبية وبعدم انجراره الى التغيير بضغط من انخفاض أسعار السيارات الأميركية تحت تأثير قيمة صرف الدولار.

«كورسا» رفعت مبيعاتها

■ ما هي الاستراتيجية التي اتبعتموها لمواجهة التطورات السياسية والأمنية التي يعيشها لبنان؟

– لا شك في ان هذه السنة كانت صعبة، وبالرغم من ذلك كانت أفضل من ٢٠٠٦، فقد بعنا عدداً أكبر من طرازات أوبل وقدّمنا التضحيات لكي نتمكن من تحقيق نسبة مبيع معيّنة، وبالأخص بعدما سجل اليورو سقوفاً قياسية وفي سوق لا يزال يتعامل بالدولار الأميركي. والفضل بزيادة مبيعاتنا يعود الى طراز «كورسا»، حيث بيع في أوروبا وحدها ٥٠٠ ألف وحدة منها.

و«كورسا» ناجحة جداً، وقد تكون من أنجح السيارات التي أطلقتها "OPEL" في تاريخها وتتميز بحجمها الصغير واستهلاكها التوفيري للوقود وتجهيزاته، وهي متوفرة بمحركين ١٢٠٠ و١٤٠٠ س س.

توسع ووكالة جديدة

■ ما كان الهدف من انضمام شركاء جدد إليكم.. هل هو التوسع؟

– المبدأ الأساسي طبعاً هو التوسع وحالياً نحن بصدد إنشاء صالة عرض كبرى لـ "OPEL" وصالة أخرى لسيارات "GEELY" مع مرآب للصيانة في منطقة الشياح، قرب «غاليري سمعان». ومساحة الصالة حوالى ٢٥٠٠ متر، ونأمل ان تنتهي الأعمال فيها خلال ٣ أشهر. بالإضافة الى خطط توسعية أخرى، كما نجري مفاوضات مع احدى الشركات لحيازة وكالة تمثيلها في لبنان ولكن كل هذه المشاريع رهن ما ستؤول اليه البلاد مستقبلاً.

■ هل لك ان تعطينا معلومات عن "GEELY"؟

– "GEELY" سيارة صينية، وتملكها أكبر مجموعة خاصة، تصنع حالياً ما يفوق ٣٠٠ ألف سيارة سنوياً، والمتوقع ان تنتج في ٢٠١٥ مليوني سيارة.

■ هل تقبّل الجمهور اللبناني هذه السيارة؟

– سعر هذه السيارة وكلفة صيانتها جذّابان ولافتان حتى وان لم يكن ناقل الحركة فيها أوتوماتيكياً. ولكن في ٢٠٠٨ ستتوفر الـ "GEELY" الاوتوماتيكية ومن المتوقع ان يزيد الطلب عليها حيث ٩٤٪ من السيارات في لبنان أوتوماتيكية، والـ "GELLY" متوافرة بمحركين ١٣٠٠ و١٥٠٠ س س، وهي مكفولة لسنتين أو ٦٠ الف كيلومتر.

أما سعرها فيبدأ من ٧ آلاف ويصل الى ١٢ ألف دولار بما فيها الضريبة على القيمة المضافة (TVA).



■ هل تواجه هذه السيارة الجديدة أية مشاكل؟

– هذه السيارة مصنعة في الصين وهي في تطور دائم لجهة تزويدها بالتقنيات الحديثة. والشركة المصنعة ليست بعيدة عن اقتراحات الوكلاء لإدخال مزيد من التحسينات.



ثقة كبيرة مع المصنّع

■ ما هي وجهة نظر المصنع الأوروبي بالنسبة لمبيعاتكم في لبنان؟

– هناك علاقة ثقة كبيرة في ما بيننا، بعيداً عن الضغوطات وهو يقدم المساعدة قدر المستطاع، بمعنى انه يساعدنا بما تسمح له إمكاناته.

■ هل توفرون لعملائكم كل الخدمات التي يطلبونها؟

– نعم ودائماً، فنحن مجهزون للحالات الطارئة.

الزبائن اعتادوا السيارات الاوروبية

■ كيف تنظرون الى تأثير اليورو عليكم؟ وهل فضلت السيارات الاخرى على سياراتكم؟

– طبعاً وفي ظل الظروف التي يمر بها السوق أضحت السيارات الأميركية او المستوردة من الولايات المتحدة مفضلة. ولكنني أؤمن ان الزبون الذي اعتاد قيادة السيارات الأوروبية لن تعترضه معوقات لاقتنائها مجدداً. وفي هذا الإطار نساعده في اختياره من خلال التسهيلات التي نوفرها.

ليتركونا نعيش

■ بم تطالبون الدولة اللبنانية؟

– طلبنا هو ان يفكر السياسيون بمصير الشعب، وبتأثير ارتفاع الأسعار عليه، ونأمل في ان يفسحوا أمامنا المجال للعيش.

■ كيف كانت نتائج ٢٠٠٧ كحجم مبيعات وأرباح؟

– كانت سنة ٢٠٠٧ أفضل من الـ ٢٠٠٧ لجهة المبيعات ولكن ليس لدينا أية نتائج عن الربحية حتى الآن.

طرازات جديدة من «أوبل»

■ ما هي أهم السيارات التي ستطلقونها في ٢٠٠٨؟

– سنطلق الـ "GEELY" الاوتوماتيكية وأسعارها لن تتغير. ومن طرازات أوبل الـ "ANTARA" وهي جيب رباعية الدفع بالإضافة الى "+ J" الرياضية وهي بمقعدين، وسنكمل بالكورسا والـ ZAFIRA و الـ ESTRA و VECTRA . وهذه هي السنة الأولى التي تطلق فيها أوبل سيارة جيب، وكان هناك سيارة شبيهة بها أطلقتها منذ ١٥ عاماً. ■

مشتركوها ٥١ مليوناً موزعين على ١٦ بلداً وعملياتها تغطي ٨٠٠ مليون نسمة

أحمد بن علي (اتصالات ETISALAT - الإمارات):

ندرس الفرص في مختلف الأسواق العالمية تعزيزاً لمكانتنا

أضحت «اتصالات» إحدى أبرز شركات الاتصالات العالمية، بحيث وصل عدد مشتركيها الى ٥١ مليون مشترك وتغطي عملياتها حوالى ٨٠٠ مليون نسمة، معتمدة في ذلك تكنولوجيا تتميز بالتطور والرقي التقني. هذا ما أوضحه المهندس أحمد بن علي نائب الرئيس التنفيذي في شركة اتصالات الى «البيان الإقتصادية».

وأشار المهندس بن علي الى ان المؤسسة تحافظ على الإطار العام لاستراتيجيتها التسويقية القائم على الابتكار والجودة، مع اتباعها استراتيجيات خاصة لكل سوق تعمل فيه. كما نوّه المهندس بن علي بالنتائج الممتازة التي حققتها اتصالات خلال سنة ٢٠٠٧ التي أثبتت قدرات الشركة وإمكاناتها التنافسية.

وهنا تفاصيل الحوار:



استراتيجية عامة

■ هل تعتمد «اتصالات» استراتيجية تسويقية موحدة في الدول الخمس عشرة حيث تتواجد؟

– هناك نسبية في أي عمل استثماري ولا توجد نظرية ثابتة يمكن تطبيقها في أكثر من مكان، فالتجربة تختلف من سوق لآخر، وفق ظروف متعددة، تتعلق بطبيعة السوق وعدد السكان والمستوى الاقتصادي. هذه العوامل مجتمعة تتطلب آلية تسويقية منفردة، تختلف من بلد لآخر، لكن مع الإبقاء على الإطار العام لاستراتيجية المؤسسة في أعمالها الداخلية والخارجية كافة، معتمدة في ذلك على الابتكار في طرح نوعية جديدة من خدمات القيمة المضافة، وكذلك الجودة الشاملة التي تنتهجها في تقديم هذه الخدمات.

وعليه ليست هناك نظرة موحدة الى كل الأسواق التي نعمل فيها، فلكل سوق طبيعة واستراتيجية خاصة كما ذكرت ونعمل من خلالها على الارتقاء بخدمات الاتصال وفقاً لأعلى معايير الجودة، الى جانب تحقيق أكبر عائد في أقل وقت ممكن.

■ ما الذي يميز «اتصالات» عن مثيلاتها في المنطقة؟

– كانت «اتصالات» ومنذ سنوات طويلة تعتبر نفسها في تنافس دائم حتى في الفترة التي كانت فيها المشغل الوحيد في السوق، ومؤشرات عملنا في إطار المنافسة كانت تظهر بشكل واضح من خلال تقديمنا خدمات ذات جودة عالية وبأسعار مقبولة جداً إذا ما قيست بالأسعار المتداولة إقليمياً وعالمياً، و«اتصالات» كانت السباقة على صعيد المنطقة في إطلاق العديد من الخدمات، وهذا يؤكد أنها تعمل ضمن استراتيجية مبنية على معايير المنافسة حتى مع الذات لتأمين متطلبات ورغبات العملاء كافة. ويميز «اتصالات» خبرتها الواسعة في تقديم الخدمات، سواء كانت في قطاع الهاتف المتحرك أو الخطوط الثابتة أو خدمات تراسل البيانات والانترنت أو الكيبل التلفزيوني، وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

اغتنام الفرص الاستثمارية

■ هل تواجه «اتصالات» منافسة حادة في المنطقة الخليجية والعالم في ظل عصر التطور المعلوماتي والاتصالاتي السريع؟

– التكنولوجيا المتاحة عالمياً تدخل الأسواق بشكل متزامن ولكن تكمن ملامح الريادة في مدى الجهوزية لتقديم هذه التكنولوجيا بشكل سريع وبجودة عالية، وهذا الجزء الأخير هو الذي يحمل معاني المنافسة التي أثبتت فيه اتصالات تفوقها حيث تجدها السباقة في طرح الخدمات على مستوى المنطقة بل والعالم، وحققنا ذلك بما لدينا من علاقات طيبة ومتميزة مع جميع الشركات المنتجة لتكنولوجيا الاتصالات والشبكات، وهذه العلاقات الاستراتيجية امتدت لتشمل أهم منتجي التكنولوجيا في أوروبا وأميركا ودول شرق آسيا، بالإضافة الى الصين وكوريا، ولا شك ان تنوع الموردين يعد ملمحاً استراتيجياً ومقصوداً، هذا الى جانب الجهوزية في طرح وتقديم كل جديد ومفيد لعملائنا.

■ أين حدود طموحات مؤسسة «اتصالات»؟

– ترتكز استراتيجية «اتصالات» في التوسع الخارجي على اغتنامها الفرص الاستثمارية من خلال أفضل الممارسات العالمية بما يحقق مصلحتها كمؤسسة وطنية رائدة، وتمكنت اتصالات من الدخول الى ١٥ سوقاً دولياً موزعة على قارتي آسيا وافريقيا، حيث تعمل اليوم في كل من المملكة العربية السعودية، مصر، السودان، باكستان، أفغانستان، تنزانيا، بينين، بوركينا فاسو، الغابون، النيجر، توغو، جمهورية أفريقيا الوسطى وساحل العاج كما تمتلك حصصاً في «سوداتل» و«كيوتل» والثريا، واندونيسيا، هذا إلى جانب عملها في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وباتت اليوم اتصالات واحدة من المشغلين العالميين حيث وصل عدد مشتركيها في الدول التي تعمل فيها نحو ٥١ مليون مشترك موزعين على ستة عشر سوقاً، فيما تغطي عملياتها نحو ٨٠٠ مليون نسمة في الدول التي تعمل فيها، ونحن في «اتصالات» نعمل مع هذه الدول من منطلق الشراكة في تطوير قطاع الاتصالات والنهوض به، حيث تمكنت اتصالات من إدخال التكنولوجيا المتقدمة التي تستخدم للمرة الأولى إلى هذه الدول، والعمل معها على تشييد بنى تحتية لشبكات الاتصالات تتسم بالتطور والرقي التقني.

٥,٥٣٤ مليارات درهم أرباحاً

■ ما هي ابرز مشاريع اتصالات المستقبلية؟ هل من توسعات جديدة؟

– تكثف «اتصالات» جهودها في المرحلة المقبلة على دراسة الفرص الاستثمارية في مختلف الأسواق العالمية لتعزيز تلك المكانة التي وصلت إليها، ووفقاً لقواعد المنافسة فمن الصعب الإفصاح عن المشاريع المستقبلية، لأننا نعتمد في اتصالات نهجا مفاده الإعلان بعد الحصول على التراخيص أو الفرص لما لذلك من ارتباطات أخرى .

■ ما هي نتائج المؤسسة لعام ٢٠٠٧؟ وما هي عوامل نمو هذه النتائج؟

– حققت المؤسسة خلال التسعة اشهر الأولى من هذا العام، نجاحاً جديداً بتحقيقها أرباحاً صافية بلغت قيمتها ٥.٥٣٤ مليارات درهم. ولقد أثبتت النتائج المالية للتسعة أشهر الأولى من هذا العام قدرات المؤسسة وإمكانياتها التنافسية الهائلة سواء على الصعيدين الداخلي أو الخارجي، بتسجيلها أرقام نمو تعزز مكانتها الريادية في مقدمة مزودي خدمات الاتصالات في المنطقة، حيث يأتي ذلك نتيجة مباشرة لخطط المؤسسة واستراتيجيتها القائمة على تقديم أفضل خدمات وحلول الاتصالات بمستويات تضاهي خدمات الاتصالات في العالم، بالإضافة إلى الخطط الاستراتيجية الموضوعة في التوسع والاستحواذ على فرص الاستثمار الجيد خارجياً.■

د. سعد البرّاك (زين للاتصالات ZAIN - الكويت):

نسعى لأن نكون بين أكبر عشر شركات عالمية في ٢٠١١



نقلة تغيير اسم شركة الاتصالات المتنقلة الكويتية الى «زين» ZAIN يضعها الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للمجموعة الدكتور سعد البراك في خانة توحيد العلامة التجارية وشعار الشركة وهويتها.

وإذ ذكّر ببدايات الشركة وتطلعها نحو التمايز الشامل في توفير خدمات الاتصالات للهواتف الخلوية كشف عن سعي مجموعة «زين» لأن تكون بين أكبر شركات الاتصالات العالمية سنة ٢٠١١ بإيرادات تفوق ١٢ مليار دولار.

وحمل في حديثه على نواب الأمة الذين كانوا وراء انقلاب الحكومة على عهودها بما يتعلق بإلغاء الحماية للمستثمر، مستبعداً تحوّل الكويت الى مركز مالي، عازيا ذلك الى تحكم السياسيين بالبلاد، منتقداً ادارة قطاع الاتصالات بعقلية ١٩٥٩ بموجب قانون البرق والهاتف والبريد القديم.

«زين» شعار وهوية

■ **ما هي الأسباب التي دفعتكم لاعتماد اسم «زين» بدل شركة الإتصالات المتنقلة "MTC"؟**

– اخترنا اسم «زين» بداعي تقديم خدماتنا تحت علامة تجارية عالمية واحدة. فالشركة كانت تضم ٢٧ علامة تجارية معظمها يعود الى استحواذات على شركات قائمة ذات أسماء قديمة ومتنوعة.

وهذا التوحيد في التسمية والشعار يمثّل هوية الشركة وقيمها وأفكارها في كل أنحاء العالم.

وقد أجرينا دراسة منذ حوالى سنتين تحت إشراف احدى الشركات العالمية المتخصصة في العلامات التجارية لاختيار اسم جديد من بين ٤٠٠ اسم، آخذين في الاعتبار عوامل عديدة مثل سلاسة الإسم وسهولة نطقه في كل الدول، فضلاً عن تمثيله لروح الشركة.

تمايز شامل

■ **بمَ تتميّز شركة «زين» عن غيرها من شركات الاتصالات في ظل المنافسة الشديدة في هذا القطاع؟**

– منذ بداية نشاطنا كان تطلعنا نحو التمايز الشامل في أعمالنا كشركة متكاملة تتجه الى العالمية وتستخدم أفضل التكنولوجيات والخدمات والموارد والأفكار المبدعة، إضافة الى الاستعانة بكوادر بشرية قادرة على تطوير هذه الصناعة ومواكبة متطلبات العميل.

هدف العالمية

■ **ما هي أهدافكم المستقبلية؟**

– نسعى الى أن نصبح بين أكبر عشر شركات اتصالات في العالم مع حلول سنة ٢٠١١، بإيرادات تفوق قيمتها ١٢ مليار دولار وأرباح تصل الى ٦ مليارات دولار قبل احتساب الضرائب، وشركتنا تلقى ترحيباً وإقبالاً كبيرين في الدول كافة نظراً لنجاحاتنا في الأسواق التي دخلناها.

السياسيون يتحكمون بالمجتمع الكويتي

■ **برأيكم ما هي المعوقات التي تقف حائلا امام تحوّل الكويت الى مركز مالي واستثماري؟**

– ثمة معوّقات عديدة، منها السلوك الحكومي كانقلاب الحكومة على عهودها على غرار ما حدث في عقود الـBOT بمجرد صرخة نيابية، وهو ما الغى الحماية للمستثمر، اضافة الى السلوك النيابي الذي نفذ الى العمل التنفيذي عبر التشريع بإنشاء شركات.

السياسيون وراء تخلّفنا عن التحوّل الى مركز مالي

يضيف البراك «ان تناول هدف التحول الى مركز مالي غير ممكن دون تناول الصورة الكلية للمجتمع وتحديد طبيعتها، وآلية اتخاذ القرارات في وقت تعيش الكويت حالة تاريخية غريبة يتحكم فيها ما يسمى بالسياسيين».

قطاع الاتصالات يدار بعقلية ١٩٥٩

■ **تحملون دوما على مجلس الأمة لإعاقته مشاريع الخصخصة خصوصا في قطاع الإتصالات، هلا أوضحت لنا موقفك؟**

– كان الاحرى بمجلس الأمة ان يحمل علاج الخصخصة لتحرير المواطن من رق الوظيفة الحكومية وذلّها، بعدما وقعت الكويت بدءا من الستينات تحت سيطرة القطاع العام وحماية المال العام. وما انتقال الثروة النفطية الى يد السلطة الا حافزاً لدخول البلد الضلع الثالث في ثالوث الدول الاشتراكية المتبقية في العالم (الكويت – كوبا – كوريا). وما يؤكد مقولتنا ان ما وصل اليه القطاع الخاص حتى الآن يمثل فتات ما يمكن انتاجه في الاقتصاد الكويتي. اما بالنسبة الى قطاع الاتصالات فإن الكويت هي الدولة الوحيدة، وللأسف، تتولى فيه ادارة شبكة الاتصالات جهة حكومية «وزارة المواصلات»، حيث يدار القطاع بعقلية ١٩٥٩ بموجب قانون البرق والهاتف والبريد.

مخالفة اتفاقية التجارة الحرة

■ **ألم تساهم برأيك اتفاقية التجارة الحرة الموقعة من الكويت في اطلاق العنان لشركات القطاع الخاص؟**

– الحكومة توقع على الاتفاقيات الدولية ولا تدري على ماذا توقع، ذلك ان الكويت كانت من اوائل الدول الموقعة على اتفاقية التجارة الحرة في ١٩٩٦، ثم تأتي لتتخذ قرارات تخالف هذه الاتفاقيات على غرار ما حدث في الآلية المتبعة لإنشاء شركة الاتصالات الثالثة. ■

هيثم عبدو (ITS - الكويت):

حلولنا ابتكارية متكاملة موجهة للمصارف والمؤسسات الإسلامية والتقليدية

تركز شركة ITS الكويتية على تقديم الحلول المعلوماتية للصيرفة الاسلامية، وهي توفر في هذا المجال حلولا ابتكارية لأهم المصارف والمؤسسات الاسلامية المالية الرائدة.

المدير الأول في قسم تسويق وتطوير المنتجات البنكية في الشركة السيد هيثم عبدو كشف انها الشركة الاولى التي وقعت اتفاقا مع «اوراكل» ORACLE للتعاون في مجالي اعداد القواعد البيانية وضمان الأمان، مشيرا الى ان الشركة بدأت بإنشاء اول أكاديمية للحلول التكنولوجية في الشرق الاوسط سيكون مقرها في القاهرة. لافتا الى توسعها الناجح في دول اميركية واوروبية، حيث وصل عدد مكاتبها الى ٢٤ مكتبا حول العالم.



حلول للصيرفة الاسلامية

■ هل وفقتم الى تحقيق اهدافكم المرسومة للعام ٢٠٠٧؟

– وضعنا خططا للتوسع في الصيرفة الاسلامية نظرا للفرص العديدة والنمو الذي يحققه هذا المجال في العالم العربي والدول الاسلامية. وفي هذا الاطار شاركنا في معارض للمصارف الاسلامية في تورنتو، نيويورك، جنوب افريقيا، سنغافورة، ماليزيا، زوريخ ولندن، اضافة الى المعارض التي نظمت في العالم العربي.

لذلك طرحنا منتجا جديدا وهو عبارة عن حلول تكنولوجية للبنوك الاسلامية ISLAMIC BANKING SOLUTIONS IBS، وقد حقق نجاحا كبيرا وطبق في «بيت التمويل الكويتي» و«بنك قطر الاسلامي» و«بنك البحرين الاسلامي» و«بنك الكويت الدولي» وغيرها من المصارف.

ورغم ارتباط المصارف الاسلامية بقوانين البنك المركزي، الا ان كل بنك يضم لجنة شرعية تصدر عنها فتاوى حول المنتجات مختلفة عن بنوك اخرى. وبالتالي لا وجود لحلول وانظمة تكنولوجية موحدة للمصارف الاسلامية، لذا فإن ITS تعمل على ابتكار الحلول الجديدة التي تسمح بإدخال المنتج منذ البداية الى النظام الداخلي ليحدد المصرف بعدها تطابقه مع الشريعة.

تعاون مع شركات عالمية

■ هل تتعاونون مع مؤسسات عالمية في مجال التكنولوجيا والأمن الالكتروني؟

– تتعاون شركة ITS مع شركة «اوراكل» العالمية في وضع القواعد البيانية (DATA BASE) وضمان الأمان التكنولوجي.

وتعدّ الشركة الاولى التي وقّعت اتفاق شراكة مع «اوراكل». كما نتعامل مع "CISCO" في شبكة التكنولوجيا وSECURITY ايضا، ومع "MICRO SYSTEMS" في مجال اجهزة الكمبيوتر ومستلزماتها.

وهذا التعاون الوثيق مع شركات عالمية يساهم في تقديم "ITS" للخدمات الكاملة، وحلولها تطبق في مؤسسات صغيرة وكبيرة على السواء وتسهّل توسعها وافتتاحها لفروع جديدة.

■ هل تستفيد شركتكم من انتشار الصيرفة الاسلامية في كل انحاء العالم؟

– تتوجه المصارف التقليدية الى فتح نوافذ اسلامية بنسبة اكبر من التحوّل الى مصارف اسلامية كليا. ومعظم المصارف الغربية مثل HSBC وCITIBANK وABN AMRO و«دويتشه بنك» توجهت لفتح نوافذ اسلامية، وبالتالي فحلولنا قابلة للتطبيق في العالم الغربي كما العربي، ان في النوافذ او المصارف الاسلامية الكاملة.

وهذا الانتشار العالمي يساعد على توسيع نشاطاتنا والحصول على حصة اكبر من الاعمال.

اكاديمية للحلول التكنولوجية

■ ما هي الخدمات والبرامج التي طرحتموها خلال هذا العام؟

– اطلقنا خلال عام ٢٠٠٧ حلولا مصرفية متكاملة للبنوك التقليدية والاسلامية. وقد دخلنا مجالات جديدة منها ما يتعلق ببرامج لتفادي السرقات التي تحصل في المصارف داخليا وخارجيا، اضافة الى تكنولوجيا البطاقات الذكية (SMART CARDS TECHNOLOGY) للحكومات الالكترونية (E-GOVERNMENT) والرعاية الصحية وغيرها.

ونسعى لدخول قطاعات جديدة ومبتكرة وهي "TELEVISION BANK" اي ان المواطن يستطيع اتمام عملياته المصرفية عبر شاشة التلفزيون وهي اكثر أمانا من وسائل اخرى. ونقوم حاليا بإجراء دراسات وأبحاث حول هذه التقنية لتقديم المنتجات المطلوبة.

من ناحية اخرى، لقد طورنا مركز البرمجيات في القاهرة في المنطقة الحرة، وقد ارتفع عدد الموظفين الى ١٦٠٠ موظف. وحاليا، تقوم شركة "ITS" بإنشاء اول اكاديمية للحلول التكنولوجية في الشرق الاوسط ومركزها في القاهرة. وسيحظى المتخرجون بتدريب متخصص من ITS وسنستعين بخبراتهم في الشركة.

كما قررنا توسيع شبكة فروعنا في مصر، اضافة الى وجودنا في باكستان عبر مكتب تمثيلي. كذلك دخلنا سوق افريقيا ولدينا تواجد في نيجيريا وشركاء يبيعون حلول ITS في غرب افريقيا وجنوبها، ولدينا بعض المشاريع في جوهانسبرغ وناميبيا. ونحن نرى ان سوقي الشرق الاقصى وافريقيا واعدتان وتظهران وعيا للتكنولوجيا اكثر من قبل وهما من اهم الاسواق بعد الشرق الاوسط.

تعامل مع شركات اوروبية واميركية

■ هل تفكرون بدخول الاسواق الاوروبية والاميركية؟

– اسواق اوروبا واميركا متشبعة، ومن الصعب ان تدخل شركة عربية او شرق أوسطية الى هذه الاسواق. لكن ITS تمتاز بخبرتها ومعرفتها في حلول البنوك الاسلامية، وهذا ما يجذب الشركات والمؤسسات الاوروبية والاميركية للتعامل معنا، لكن عدا الحلول الاسلامية لا تستطيع ITS بيع حلول تقليدية نظرا للمنافسة الشديدة في هذه الاسواق.

وهذه الصناعة الإسلامية جذبت «أوراكل» للتعاون والشراكة مع ITS، ودفعتها الى مركز متقدم ورفعت علاقاتها الى المستوى العالمي.

مواكبة التغييرات

■ **علامَ تركز شركتكم للتفوق على منافسيها؟**

– يحصل التطور التكنولوجي بوتيرة متسارعة، لذلك على الشركات مواكبة هذه التغييرات والتنبؤ باكرا بالتطورات التي ستحصل في السنوات القليلة المقبلة، وماهية حاجات المستخدمين بهدف تطوير حلول وبرامج مسبقة. وهذا التوقع لمتطلبات العملاء وتقديم منتجات مبتكرة مفيد في اعمال المصارف والمؤسسات وغيرها. ونحن نعتمد دائما على قسم الابحاث والتطوير الذي يواكب حاجات السوق والتقدم التكنولوجي، كما نقيم مؤتمرا للمستخدمين كل سنتين تقريبا للوقوف عند حاجاتهم وتطلعاتهم وتطوير برامج مناسبة.

مكاتب في ٢٤ بلدا

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في المنطقة؟**

– المنافسة ايجابية في كل الاحوال وهي تصب في مصلحة المستهلك في نهاية الامر. وشركة ITS اصبحت تنافس الشركات العالمية في المنطقة وفي اسواق الشرق الاقصى وافريقيا في مجال حلول المصارف.

وقد دخلنا مؤخرا جزر الكاريبي ، كما ان ITS هي اول شركة عربية وقعت عقد OUTSOURCING مع شركة اميركية، اي ان هذه الاخيرة تبيع حلول ITS في اسواقها الاميركية، كما انها تستعين بخدماتنا وكوادرنا البشرية في فروعها في كل انحاء العالم. وتبلغ قيمة العقد مع هذه الشركة حوالى ١٥ مليون دولار سنويا مع نسبة نمو تصل الى ٤٠ في المئة.

وقد حققت ITS هذا التميز بفضل تواجدها في كل بلد وتعمل كأنها محلية من خلال مكاتبها المنتشرة في ٢٤ بلدا، اضافة الى قنوات التوزيع والشركاء الذين يسوقون حلولنا في دول عديدة.

عملاء في مختلف القطاعات

■ **ما هي القطاعات التي تركز عليها شركة ITS؟**

– تركز ITS على قطاعات اساسية في مقدمها الاتصالات والمصارف والصناعة المالية. وتضم قاعدة عملائنا حوالى ٦٥ مصرفا و٢٥ مشغلا اساسيا في قطاع الاتصالات مثل شركة «زين» في مختلف فروعها، ORASCOM، INVESCOM، «الوارد» في باكستان وبنغلادش .

كذلك، وايمانا منا بأهمية العلم والنمو الكبير في القطاع التعليمي، نخوض حاليا تزويد الجامعات الخاصة ببرامج وحلول تكنولوجية في السعودية، الامارات، قطر، مصر ولبنان مثل جامعة AUB، KASLIK. ونحن نتعاون مع "SUNGUARD" وهي الشركة الرائدة في العالم في برامج التعليم والتسجيل (E-LEARNING). وتعتبر السعودية سوقاً مهمة ونحن نعمل في هذه السوق منذ ١٥ سنة ولدينا ثلاث مكاتب و٢٥٠ موظفا هناك، ومن اهم عملائنا «بنك الرياض»، "NCB" ، «السعودي الفرنسي»، «مصرف الراجحي» وشركة "STC" و«زين» وجامعات عديدة في السعودية.

مليار دولار عوائد سنة ٢٠١٣

■ **ما هي نتائجكم لعام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– لقد حققنا عام ٢٠٠٧ نموا يتراوح بين ٣٥ و٤٠ في المئة، ونطمح الى تسجيل نسبة نمو تصل الى ٥٠ في المئة عام ٢٠٠٨. وقد سجلنا عوائد بقيمة ٢٢٠ مليون دولار، ونتوقع ان تصل الى مليار دولار مع حلول عام ٢٠١٣ او ٢٠١٥ اذا استمرّينا على هذه الخطى الثابتة. وقد حصلنا على جائزتي "BEST UNIVERSAL BANKING SOLUTIONS" من مجلة "WORLD FINANCE BANKER" "BEST OUTSTANDING IT COMPANY IN ISLAMIC BANKING" من «المؤتمر المالي الإسلامي في كوالالامبور»، هذا ونتوقع الحصول على جوائز اخرى عام ٢٠٠٨.

كذلك شاركنا هذا العام في حوالى ٢٥ مؤتمرا للمصارف الاسلامية من ضمن لائحة من المؤتمرات العديدة. وقد انتقينا اهم وافضل المعارض ونسعى للمشاركة في ٣٥ مؤتمرا حول العالم.

كما سنقوم بتغيير شعار ITS (LOGO) كي يصبح اقرب الى العالمية.■

عادل البعيجان (مايكرو لينك مينا - الكويت) :
حلولنا الألكترونية موجهة الى المؤسسات والمصارف الإسلامية

«مايكرو لينك مينا» من الشركات العاملة حديثاً في السوق الكويتي في مجال توفير الحلول الألكترونية والمعلوماتية للمؤسسات والمصارف، خصوصاً الإسلامية منها.

الرئيس التنفيذي للشركة السيد عادل البعيجان لفت الى مشاريع التوسع التي تنوي الشركة القيام بها مستقبلاً، موضحاً مقومات المنافسة التي تمتلكها، متوقعاً تحقيق نسبة ٣٠ في المئة نمواً خلال السنة الأولى من نشاطها.



شركة حلول معلوماتية

■ **هل لك ان تعطينا فكرة عامة عن «مايكرو لينك مينا» وعن طبيعة عملها؟**

– تأسست «مايكرو لينك مينا» في أيلول ٢٠٠٧ نتيجة التعاون بين شركتين، الأولى هي «عالم التكنولوجيا» والثانية هي «مايكرو لينك» الأم في ماليزيا، علماً ان عالم التكنولوجيا اشترت حصة في «مايكرو لينك» واتفقت الشركتان على إبرام اتفاقيات استراتيجية في منطقتي الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وعليه اتخذنا الكويت مقراً رئيسياً للشركة، أما اختصاصها فهو توفير الحلول الألكترونية والمعلوماتية للمؤسسات والبنوك إسلامية كانت أم تقليدية، وقد بدأنا منذ شهر أيلول الماضي العمل في أول مشروع لنا في السودان مع "UNITED CAPITAL BANK" لكننا نفضل التعاون مع البنوك الإسلامية.

توسع في أكثر من دولة

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية وماذا تحضّرون للعام ٢٠٠٨؟**

– نتطلّع في «مايكرو لينك» للتوسّع في أكثر من دولة، كسوريا، والأردن، ولبنان، ومصر وغيرها ونأمل في أن نتمكن من تطوير فرصنا التوسعية أكثر فأكثر في المستقبل.

معوقات تنافسية

■ **ما رأيكم بالمنافسة في هذا المجال؟**

– المنافسة موجودة دائماً. ولكن ما يميّزنا عن بقية المنافسين إمكاناتنا واستقرارنا المالي وهيكلية الشركة وكوادرنا الكفية.

وفي رأيي ان عدداً ضئيلاً جداً من الشركات المنافسة يمتلك مثل هذه المقومات.

■ **هل الكوادر البشرية متوفرة في هذا المجال أم أنكم تستقدمونها من الخارج؟**

– صناعة البرامج التكنولوجية ليس لها جنسية، بمعنى أنها تستقطب الأفراد من كل بقعة في العالم، ولذلك نحاول جذب الأدمغة ونعمل للاستفادة منها قدر المستطاع.

نستهدف نسبة ٣٠ في المئة نمواً

■ **ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها خلال سنتكم الأولى؟**

– من المفترض والمتوقّع ان تحقق شركتنا، خلال السنة الأولى لانطلاقتها نسبة نمو لا تقل عن ٢٠ أو ٣٠ في المئة، وهذا هدف نعمل بجهد وإصرار على تحقيقه، علماً اننا نوفر خدماتنا لجهتين: المصارف الإسلامية والمؤسسات الإستثمارية الإسلامية في الوقت نفسه.■

انتصار السويدي (UPS - الكويت):

برامجنا الإلكترونية الآمنة تستهدف المصارف الإسلامية والتقليدية وشركات خدمات التجزئة

تعتبر UPS الكويت من الشركات الرائدة في مجال توفير الحلول التكنولوجية والمعلوماتية للمصارف وشركات التجزئة، وقد حصلت مؤخرا على تفويض رسمي من شركتي «فيزا» و«ماستركارد» المصدرتين للبطاقات الائتمانية، وعقدت اتفاقات تعاون مع ثمانية مصارف تقضي بتزويدها بالانظمة المعلوماتية اللازمة.

نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة السيدة انتصار السويدي تحدثت الى «البيان الاقتصادية» عن برامج الشركة وانظمتها الآمنة، عارضة لتعاونها مع المصارف الاسلامية لاسيما في مجال بطاقات الائتمان، ومع شركات عاملة في مجال خدمات التجزئة، كاشفة عن السعي الى التوسع في اسواق دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الاقصى.



حلول تكنولوجية للمصارف

■ هل لنا بلمحة عن شركة «يو بي اس»؟

– تأسست شركة «يو بي أس» (UPS) في نيسان (ابريل) عام ٢٠٠٦ في دولة الكويت للعمل كمشغل طرف ثالث (THIRD PARTY PROCESSOR-TPP). وقد حصلنا على تفويض رسمي من شركتي فيزا "VISA" وماستركارد MASTERCARD اضافة الى اننا افتتحنا اول مركز خدمات فريد من نوعه في الكويت. وقد تعاقدنا للعمل مع حوالى ثمانية مصارف، اثنان في كل من سوريا والعراق وكينيا، وواحد في كل من الكويت والجزائر. كما وقّعنا اتفاقية مع اكبر بنك استثماري في المنطقة الا وهو البنك المتحد الخليجي UNITED GULF BANK في البحرين للتعاون مع ستة مصارف يملكها البنك. وقد بدأنا المرحلة الاولى من التنفيذ عبر تجهيز انظمة ثلاثة مصارف وسنستكمل المرحلة الثانية سنة ٢٠٠٨.

حلول آمنة

■ هل تتعاون شركتكم مع شركات عالمية في مجال الأمن الالكتروني ايضا؟

– تتمتع UPS بأنظمة آمنة كليا بفضل شهادة PCI التي حصلنا عليها دون غيرنا في المنطقة. كما تتضمن حلولنا بالتعاون مع VISA و MASTERCARD تعاونا على مستوى الأمان اضافة الى PHYSICAL CERTIFICATION.

نضج ووعي لاستخدام البرامج الحديثة

■ هل تلمسون زيادة في الوعي في المنطقة في مجال اعتماد الانظمة والبرمجيات التكنولوجية الحديثة؟

– طبعا، هناك نضج ووعي لضرورة استخدام البرامج والحلول التكنولوجية الحديثة واهميتها لتطوير وحماية البيانات والاعمال. كما ان «فيزا» و«ماستركارد» تلزمان المصارف باعتماد انظمة جديدة، لا سيما لضمان الأمن الالكتروني. وقد وعت المصارف لهذه الحاجة الاساسية في اعمالها.

خدمات وبرامج للصيرفة الاسلامية

■ ما هي القطاعات التي تستهدفونها؟

– نستهدف اولا القطاع المصرفي ونقدم خدمات وبرامج عديدة للمصارف في مجال خدماتها. كما نتعاون مع المصارف الاسلامية كوننا الشركة الوحيدة في مجالنا المتوافقة مع الشريعة، ونقدم منتجات اسلامية لا سيما في مجال بطاقات الائتمان المستخدمة في كل البنوك الاسلامية رغم عدم توحيد الآراء في لجان الشريعة.

وبدأنا اخيرا في تقديم حلول الكترونية في ميدان التجزئة وتعاقدنا مع اول عميل في هذا المجال وهو مجمّع «أبيات» التجاري في الكويت.

التوسع في اسواق الشرق الاقصى

■ ما هي مشاريعكم وخططكم المستقبلية؟

– نسعى للتوسع في دول مجلس التعاون الخليجي وفي اسواق الشرق الاقصى مثل الهند وباكستان واندونيسيا وسنغافورة وماليزيا وغيرها.

وسنفتتح مكاتب تمثيلية في البحرين والسعودية وماليزيا، ونحن نجد ان هناك فرصا واعدة وامكانيات عظيمة للعمل في هذه الاسواق، نظرا لازدهار صناعة الصيرفة الاسلامية وازدهار الاستثمارات والمشاريع. ■

اتفاقية تعاون بين UPS وبنك الخليج المتحد

احتفلت العالمية لخدمات الدفع الالكترونية (UPS) الرائدة في مجال تقديم الخدمات والحلول لعمليات الدفع الالكتروني وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية والفريدة من نوعها بدولة الكويت في جو مهيب بتوقيع اتفاقية التعاون الجديدة مع بنك الخليج المتحد وذلك لتسهيل خدمات الدفع الالكترونية للبنك واعضائه من البنوك الرائدة.

وفي اطار المرحلة الاولى من الاتفاقية فإن خدمات الدفع الالكترونية ستقوم بإدارة وتجهيز وطباعة واصدار محفظة البنك من بطاقات السحب المصرفية، توفير ماكينات السحب الآلي (ATM) وتوفير الخدمات المحلية وخدمات الشبكات الدولية لبعض من بنوك المجموعة مثل بنك الخليج الجزائري، بنك بغداد وبنك الخليج السوري وحيث تشمل الاتفاقية اعمال الصيانة الشاملة، ادارة الشبكات المصرفية ورصدها، توفير خدمة أمنية، تسوية الحسابات وتقديم خدمة العملاء على مدار الساعة.



صورة تذكارية لاركان UPS مع اركان بنك الخليج المتحد

وقد علقت نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة العالمية لخدمات الدفع الالكترونية السيدة **انتصار السويدي** قائلة: «أنه لفخر لنا قيام مجموعة بنك الخليج المتحد باختيار شركتنا لتقديم خدمات الدفع الالكترونية له ولاعضائه من البنوك الرائدة حيث نعتبرها خطوة تقدم وازدهار باعتبارنا رواداً في تقديم خدمات الوساطة المصرفية وخدمات الدفع الالكترونية داخل وخارج منطقة الشرق الاوسط».

واضافت السيدة **السويدي**: إن قيام البنك بالاستعانة بمصادر خارجية لتوفير احدث الخدمات التقنية المتخصصة يعتبر خطوة هامة هادفة للعميل والتي من خلالها سوف تتجه سياسة البنك للتركيز والقيام بالاعمال الاساسية والانشطة المصرفية التجارية الاخرى لتحسين خدمة العملاء حيث ان هدف الشركة الاساسي هو مساعدة ودعم العملاء في تحقيق الاهداف المرجوة.

بعد نجاحها في توفير الحلول للشركات الاقليمية

مجموعة TECHNOSYS تنطلق بتطوير أنظمة متقدمة لهيئات الإشراف على التأمين



عثمان بازيان
TECHNOSYS GROUP



ابراهيم قاسمية
TECHNOSYS GROUP

اعلن المدير العام لمجموعة تكنوسيس (TECHNOSYS GROUP) **عثمان بازيان** عن بدء المجموعة قريبا تنفيذ مشروع ريادي على مستوى المنطقة العربية، بالتعاون مع هيئات الاشراف على التأمين. ويتمثل المشروع بالربط الآلي لجميع شركات التأمين على قاعدة بيانات موحدة، بحيث تستطيع كل شركة داخل الدولة تحميل البيانات المطلوبة منها وفي شكل آلي الى قاعدة اليانات الموحدة. وبعدها تقوم الهيئة بفحص تلك البيانات بشكل آلي واشعار شركة التأمين بصحة او خطأ البيانات المحملة. وفي حال صحة البيانات تقوم هيئة الاشراف على التأمين بتخزينها على قاعدة البيانات الرئيسية، ومن ثم تصميم واصدار التقارير الرقابية والاحصائية والتي تخص شركات التأمين جميعها ونشرها عبر الانترنت.

وأضاف: تستطيع شركات التأمين تحميل البيانات المطلوبة شهريا، ربع سنويا، نصف سنويا او سنويا، او حسب الحاجة وبشكل قياسي وآلي، وبذلك تحقق هيئات الاشراف على التأمين الرقابة المطلوبة على شركات التأمين ضمن الوقت الزمني المطلوب وبدقة عالية، كون ان عملية تحميل البيانات و فحصها واعادة تحميلها و تخزينها على قاعدة البيانات الرئيسية ومن ثم اصدار التقارير الرقابية والاحصائية تتم بشكل آلي، وضمن أعلى معايير الجودة والأمان.

من جهته، أفاد السيد **ابراهيم قاسمية**، المدير التنفيذي لمجموعة «تكنوسيس» (TechnoSys Group) بأن تنفيذ المشروع المرتقب يجعل مجموعة تكنوسيس من الشركات الرائدة على مستوى الوطن العربي التي تقدم حلولا برمجية مؤتمتة لهيئات الاشراف على التأمين العربية .

من ناحية أخرى، أكد السيد **بازيان** على نية مجموعة تكنوسيس (TechnoSys Group) تعزيز الوجود الاقليمي للمجموعة لمواكبة التغييرات السريعة في مجال أتمتة التأمين وخدمة سوق التأمين في دولة الامارات بعد النجاح الباهر في سوق التأمين السعودي.

وأضاف: إن النجاح الذي تم في السوق السعودي يعود الى الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة للسوق السعودي كشركة محلية تحت اسم شركة «الاتقان المتيز» (HiQSys Saudi) إضافة الى الميزات الفنية الكبيرة التي يتمتع بها نظام ادارة التأمين المحوسب (AIMSweb)، وبذلك يكون فرع الشركة المنوي فتحه في دولة الامارات العربية المتحدة تحت اسم HiQSys Emirates سيخدم وبقوة كشركة محلية قطاع التأمين المتنامي في السوق الاماراتي.

وقد ذكر السيد **قاسمية** أن المجموعة طرحت مؤخرا وخلال رعايتها لمؤتمر التأمين السعودي الثاني الاصدار الثامن من نظام ادارة التأمين المحوسب (AIMSweb) بتكنولوجيا الويب والذي يتمتع بميزات جديدة عديدة كالقدرة على تصميم وطباعة التقارير القياسية المطلوبة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) ومجلس الضمان الصحي (CCHI)، حيث تستطيع شركات التأمين تصميم او تعديل التقارير المطلوبة واصدارها بشكل شهري، ربع سنوي، نصف سنوي او سنوي. كما يتمتع الاصدار الثامن من النظام بالتعامل السهل User Friendly والقدرة على بناء قواعد العمل Business Rules وبناء سير العمل Workflow والتكامل مع نظام المراسلات (Correspondence Manager) وادارة الوثائق (Document Management System). بالإضافة الى ذلك، القدرة على تصميم المنتجات Policy Product Designer ومراقبة الربحية بشكل آني وفوري للشركة والربط الآني والفوري مع انظمة عالمية اخرى كأوراكل فاينانشيال Oracle Financial.

يذكر أن مجموعة تكنوسيس TechnoSys Group هي شركة إقليمية مزودة للحلول البرمجية الحصرية لأتمتة قطاع التأمين، و قد تأسست عام ١٩٨٩. و قامت الشركة بتصميم وتطوير مجموعة الأنظمة متكاملة لأتمتة أعمال التأمين تحت اسم (ايمز ويب AIMSweb) «مجموعة الأنظمة المتقدمة لإدارة التأمين ضمن بيئة الانترنت» (Advanced Insurance Management Suite-Fully web Based) مستخدمة أحدث تكنولوجيا الويب والجوال التي تقدمها شركة أوراكل. ■

«مايكروسوفت الخليج» تشن مداهمة تسفر عن احتجاز شخصين ومصادرة عدد من أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات المقلدة

أعلنت شركة «مايكروسوفت الخليج» (MICROSOFT GULF) مؤخراً عن شنها مداهمة لمكافحة قرصنة المعلومات والبرمجيات المقلدة على شركة لبيع أجهزة الكمبيوتر في دبي. وجاءت هذه الخطوة في أعقاب ورود شكاوى من قبل «مايكروسوفت الخليج» على شركة تقوم بتحميل نسخ غير مرخصة من برامج «مايكروسوفت أوفيس ٢٠٠٧» (MICROSOFT OFFICE 2007) و«ويندوز أكس.بي» (WINDOWS XP) على أجهزة الكمبيوتر التي تبيعها للعملاء.

من جهته، أوضح جواد الرضا، مدير إدارة الملكية الفكرية في شركة «مايكروسوفت الخليج»: «تعد هذه المداهمة عملية في غاية الأهمية، نظراً الى كون الشركة التي نحن بصددها أحد أهم أقطاب سوق البرمجيات المحلي. وستساهم هذه المداهمة وما أعقبها من إجراءات في ضمان عدم مزاولة الشركات الأخرى لمثل هذه النشاطات المخالفة».

وتعد الإمارات في طليعة دول المنطقة من حيث الإلتزام بقوانين حماية الملكية الفكرية وتشريعات حقوق الطبع من خلال إلزام مستخدمي البرمجيات بالإحتفاظ بما يثبت صحة وأصالة البرمجيات التي يتداولونها.

خطر في أجهزة الميكروويف المصنعة من قبل جنرال أليكتريك

قالت اللجنة الأميركية لسلامة المنتجات الاستهلاكية ان شركة جنرال أليكتريك طلبت إعادة ٩٢ الف جهاز ميكروويف إليها قائلة ان هذه الأجهزة تشكل خطر إشعال نيران.

وقالت اللجنة ان أفران الميكروويف التي يشملها طلب السحب بيعت بمتاجر التجزئة والأجهزة المنزلية من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٠ وحتى كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٣ بأسعار تراوحت بين ١٥٠٠ و٢٠٠٠ دولار. وقالت اللجنة ان جنرال أليكتريك علمت بأكثر من ٣٠ حالة لحقت فيها أضرار بممتلكات لكن دون وقوع إصابات بسبب المشكلة.

تقوم بموجبها بإدارة المشاريع وخدمة العملاء الأوروبيين

«بيم آي تي» الألمانية توقع اتفاقية شراكة مع شركة اسكدنيا



من اليسار: سيجليف لينارت، ضحى عبد الخالق (وقوفاً)، رينهولد هامر (وقوفاً) ونائل صلاح



من اليسار: سيجليف لينارت، نور طبلت، نائل صلاح، رينهولد هامر، غسان رسول، ضحى عبد الخالق ورنى نجاتي

قامت شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA بالتوقيع مع شركة بيم آي تي الألمانية (BEAM IT CONSULT) على اتفاقية شراكة تقوم بموجبها الشركة الألمانية بالترويج لبرمجيات اسكدنيا وبيعها في السوق الألمانية بشكل خاص والسوق الأوروبية على نطاق أوسع.

وتهدف الاتفاقية الى بناء علاقات عمل مربحة وطويلة الأمد للطرفين مبنية على برمجيات شركة اسكدنيا من جهة والعلاقات الحالية والمستقبلية لشركة بيم آي تي في أوروبا من جهة أخرى.

ومن خلال هذه الاتفاقية، سوف تقوم شركة بيم آي تي بإدارة المشاريع وتوفير الخدمات اللازمة للعملاء في أوروبا. بدورها، ستقوم شركة اسكدنيا بتطبيق برمجياتها لدى العملاء وتقديم الدورات التدريبية كافة وخدمات ما بعد البيع للعملاء بالتعاون مع الشريك الألماني.

كما وسيقوم الطرفان بتنفيذ النشاطات التسويقية اللازمة كافة لنشر الوعي في السوق الأوروبية عن الشركتين وخدماتهما. كما وستعمل الشركتان على بناء نموذج تجاري مشترك وتطوير حلول وبرمجيات جديدة لتلائم حاجات ومتطلبات السوق الأوروبية.

بشكل عام، سوف تتحمل شركة بيم آي تي مسؤولية إدارة علاقاتها بعملائها في أوروبا، بينما ستأخذ شركة اسكدنيا دور المزود الرئيسي للبرمجيات والمستشار في مجال تكنولوجيا المعلومات.

من جانبه، صرح السيد سيغليف لينارت، الرئيس التنفيذي لشركة بيم آي تي، بأن هذه الشراكة سوف تمكن الشركة من تقديم حلول برمجية متميزة الى سوق الإتصالات وسوق الأعمال، بالإضافة الى خدمات الشركة الأساسية في مجال الإستشارات. وأضاف بأن إمكانيات الشركتين مجتمعة سوف تعزز من أداء العملاء وترفع من كفاءتهم في العمل. كما وأشار السيد لينارت الى الخبرات المميزة لدى شركة اسكدنيا، حيث قد نال فريق عمل اسكدنيا بالإضافة الى ثقافة الشركة إعجاب وتقدير الشريك الألماني.

وأفاد السيد نائل صلاح، المدير العام لشركة اسكدنيا، بأن بناء اتفاقيات شراكة تسويقية متينة في أوروبا هي من الأهداف الاستراتيجية الهامة للشركة. ونحن سعيدون بهذه العلاقة مع بيم آي تي كشريك أساسي لنا في أوروبا، كما ونطمح سوية الى تعاون مشترك في مشاريع هامة في المستقبل القريب.

وتعمل شركة اسكدنيا لتقنية المعلومات في مجال تصميم وتطوير الحلول البرمجية والمعلوماتية في مجالات الاتصالات والإنترنت وبرامج الشركات. وتعمل الشركة من مقرها في الأردن ولديها نشاطات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وتركز الشركة جهودها حول منتجات وحلول متقدمة لتلبية احتياجات ومتطلبات السوق بهدف مساعدة عملائها في استخدام الاستراتيجيات والأدوات والحلول التقنية الفعالة.

دمج بين شركتين الكترونيتين

اندمجت شركة فيفندي الفرنسية المعروفة جداً في مجال الصناعة الالكترونية مع شركة اكتيفيشن الأميركية لتطوير الألعاب الالكترونية.

سوف تشتري الشركة الفرنسية ٥٢ في المئة من أسهم الشركة الأميركية بنحو ٩,١٨ مليارات دولار.

علماً ان هذا الاندماج سيولد في العالم أكبر مؤسسة في مجال الألعاب الألكترونية.

EMC تطلق استراتيجية الحلول «ممكنة المحتوى» لتوطيد دعمها لعملائها من الشركات في الشرق الأوسط



محمد أمين
EMC

أطلقت «اي ام سي» (EMC) الشركة العالمية الرائدة في مجال حلول البنية التحتية للمعلومات استراتيجية الحلول «ممكنة المحتوى» والمنطلقة من التزام الشركة منذ نحو عقدين بتزويد عملائها حول العالم بأفضل حلول إدارة المحتوى الخاصة بالقطاعات والصناعات والشركات المختلفة.

وترمي استراتيجية الحلول الممكنة المبنية على منصة حلول «دوكيومنتوم» من إي إم سي والحائزة على جوائز عالمية مرموقة الى تحقيق قيمة مضافة خلال فترة وجيزة ونشر الحلول خلال دورة قصيرة، لتمكن العملاء من حل مشكلات الأعمال والمشكلات التشغيلية الخاصة بصناعاتهم وقطاعاتهم وأعمالهم بالشكل الأمثل. كما يستفيد العملاء من المعرفة الرأسية والعملياتية المعروفة عن شركة إي إم سي، مدعومة بحلول مدمجة وشبكة واسعة من الدعم المقدم من شركات إي إم سي حول العالم.

وقال **محمد أمين**، المدير العام في إي إم سي الشرق الأوسط: «تشهد المنطقة نمواً مطرداً، الأمر الذي حتم على العديد من الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط ان تجد طرقاً غير تقليدية وغير مسبوقة للتعامل مع الكميات المهولة والمتنامية من البيانات التي يتعين عليها التعامل معها. ومن أجل مواجهة هذه المشكلة، أطلقت إي إم سي استراتيجية الحلول الممكنة، وهي منهجية استراتيجية في التعامل مع منتجات وخدمات «دوكيومنتوم» (DOCUMENTUM) التي تعود بالفائدة على كل من إي إم سي وشركائها وأسواقها الرأسية المتنامية».

حنا زغلول (اوبتيميايزا OPTIMIZA - الأردن):
حلولنا وبرامجنا متكاملة وموجهة الى مختلف القطاعات



وسّعت شركة أوبتيميايزا وهي شركة مساهمة عامة (ASE:CEBC) تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات، الاستشارات الادارية، التدريب وتطوير مهارات الموارد البشرية وخدمات الدعم الفني المساندة. ومقرها الرئيسي الأردن. تغطياتها لقطاع البرمجيات والخدمات الإستشارية عبر مكاتبها في دول عربية متعددة. وبعد استحواذها على تسع شركات متخصصة في تطوير البرمجيات والبنى التحتية لقطاع التكنولوجيا، أضحت من الشركات الإقليمية ذات القدرة التنافسية لنظيراتها الأجنبية.

الرئيس التنفيذي للعلاقات الاستراتيجية في الشركة السيد حنا زغلول وفي حديثه الى«البيان الإقتصادية»، عرض لمنتجات الشركة وبرامجها المتكاملة الموجهة الى مختلف القطاعات، وفي ما يلي تفاصيل المقابلة مع السيد زغلول:

خدمات تكنولوجية متكاملة

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم الى دخول الأسواق العربية بالاضافة الى السوق الأردني؟

– يضم سوق الأردن وجواره شركات تكنولوجية عالمية مثل "IBM " وغيرها، وهي تركّز على توفير الحلول التكنولوجية والتقنية والمعلوماتية الى الشركات والمؤسسات الكبرى، إضافة الى شركات تكنولوجيا المعلومات متوسطة وصغيرة الحجم والتي تخدم الشركات ذات الحجم المماثل لها.

لذا، قرّرنا تأسيس شركة إقليمية تتوجه الى خدمة الشركات الكبيرة الى متوسطة الحجم وذلك عبر مكاتبنا المنتشرة في دول عدة، ولهذه الغاية تم تأسيس شركة الفارس المسجلة في سوق عمان المالية ، وخضعت لعملية رفع رأسمالها من ٥ ملايين دينار الى ٢٥ مليوناً بغية الاستحواذ على شركات تكنولوجيا أخرى وتطوير منتجات جديدة. وبالفعل استحوذنا على تسع شركات متخصصة في الاستشارات وتطوير البرمجيات والبنى التحتية لقطاع التكنولوجيا في دول عربية عدة مثل السعودية، الأردن، وقطر، وتمّ دمج هذه الشركات. وكان آخرها استحواذ شركة MENAITECH في الأردن وهي شركة البرمجيات الأولى في المنطقة العربية المتخصّصة بتطوير حلول للموارد البشريّة والتي تتمتع بقاعدة عملاء كبيرة.

وقد سمحت هذه الخطوة بتوسيع نطاق تغطيتنا لقطاع البرمجيات، وأضفنا إليها خدمات مثل الاستشارات وتدريب وتأهيل الموظفين وخدمات الدعم الفني المساندة، وحققنا انتشاراً في دول عربية عبر مكاتب متفرّقة في عمان، جدة، الرياض والدوحة. وسنفتتح مكاتب جديدة للشركة في دبي وأبوظبي والكويت وبغداد. كما عقدنا شراكة استراتيجية في ليبيا.

وقد حدّدنا القطاعات التي ننوي الدخول فيها وهي الاتصالات والمصارف وشركات التأمين، التعليم، القطاع العام ، العناية الصحية والشركات المتوسطة الحجم والمؤسسات والشركات العائلية، لا سيّما في السعودية. وكل هذه القطاعات تحتاج طبعاً الى تطوير العمل فيها ورفع مستوى انتاجيتها، لا سيما مع الفورة النفطية وتزايد حجم الأعمال.

ولغاية اليوم، قدّمنا ١٤ منتجاً وبرنامجاً ألكترونياً متكاملاً، طورتها الشركة وهي موجهة للقطاعات المالية والتعليمية والصحية، وطرحناها في الأسواق العربية من خلال اكثر من أربعين موزعاً في مختلف الدول.

ننافس الشركات الأجنبية

■ كيف تنظرون الى المنافسة في قطاع البرمجيات في الأسواق العربية؟

– المنافسة الأجنبية موجودة لكننا نستفيد من عامل اللغة والتقارب الثقافي اللذين يسمحان بتطوير برامج مناسبة للعملاء. كما ان سهولة التواصل والاتفاق مع المستشارين العرب تعود بنتيجة ممتازة على مستوى العمل. ولا ننسى ان كلفة البرامج والاستشارات أدنى من المنتجات الأجنبية علماً ان النوعية متقاربة. وقد استقطبنا عملاء لهم موقعهم رغم المنافسة الشديدة.

نستقطب الكوادر المحترفة

■ هل تواجهون مشكلة في إيجاد الكوادر البشرية المحترفة؟

– نحاول استقطاب الكوادر البشرية العربية الموجودة في دول الإغتراب، لا سيّما من كندا والولايات المتحدة الأميركية وأستراليا. وهناك عدد كبير من هؤلاء الشباب الكفوئين في أوبتيميايزا ويعملون في الإستشارات التكنولوجية وتطوير البرامج وغيرهما من المجالات.

■ هل هناك نية للتوجه نحو خارج العالم العربي؟

– طبعاً، هناك إمكانية للتوجّه خارج الأسواق العربية عبر حلولنا وبرمجياتنا المطورة والمحدثة. وقد طوّرنا برنامجاً معلوماتياً لمشروع سد الصين العظيم Three Gorges Dam وهو أكبر سدّ في العالم. ولكن حالياً نحن نركّز على تثبيت نشاطاتنا في المنطقة والتي هي مقبلة على استثمارات ومشاريع ضخمة تحتاج الى أنظمة وحلول وبنية تحتية تكنولوجية.

الانتهاء من دمج شركاتنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها العام المقبل؟

– لقد دمجنا شركاتنا هذا العام، وهذه العملية تحتاج الى متابعة دقيقة للوصول الى الإستقرار المنشود من ثم تحقيق الأرباح. ونتوقع ان نسجل نسبة نمو لا تقل عن ٢٥ في المئة سنة ٢٠٠٨.

وقد تمّت عمليات الإندماج بتوافق تام لناحية تسلّم الإدارة، علماً ان الشخص المناسب سيكون في المكان المناسب وصولا الى الأهداف المنشودة.

وختاماً، نأمل ان تحقق الشركة أهدافها في خدمة العالم العربي ومساعدة الشركات والمؤسسات على تطوير أدائها وتحسين مستوى نشاطها. ■

رالف بيطار (SOFT MIND - لبنان):
نوفر حلولنا الآمنة ونتابعها بالتواصل مع عملائنا



تنشط شركة «سوفت مايند» "SOFT MIND" إقليمياً وحتى على المستوى العالمي في توفير الحلول المعلوماتية للشركات والأفراد.

مديرعام الشركة السيد رالف بيطار سلط الضوء على طريقة العمل والمتابعة والتواصل مع العملاء، مطالباً بإصدار قوانين جديدة منصفة لقطاع التكنولوجيا وتلحظ خفضاً للضرائب والرسوم المفروضة على شركات المعلوماتية، ومصادقة وزارة المالية على البرامج تجنباً لسبل الاحتيال واخفاء الفواتير، معتبراً ان الوقت حان لاعتماد الحكومة الالكترونية بمساعدة لجنة من المستشارين الأكاديميين.

حلولنا متمايزة

■ **بداية، هل لنا بلمحة عن شركة «سوفت مايند»؟**

– تأسست الشركة عام ١٩٩٧ بهدف تقديم الحلول (SOFTWARE SOLUTIONS) للأفراد والشركات. وقد دخل مستثمرون من النمسا في الشركة عام ٢٠٠٣ مما سمح لنا بتغطية اوسع لعملائنا في أوروبا.

وتنشط «سوفت مايند» أيضاً في اسواق السعودية والأردن وقريباً في دبي، ونوفر خدماتنا انطلاقاً من مركزنا في لبنان، خصوصاً ان عملنا ينفّذ عبر الإنترنت ونستطيع حل أي مشكلة تعترض أحد عملائنا حول العالم وبسهولة تامة.

وتتعاون «سوفت مايند» مع شركات وساطة تأمين، شركات التدقيق المحاسبي، قطاع خدمات التجزئة وصناعة المجوهرات، وحتى مع شركات المحاماة والمحامين. كما نعدّ برامج خاصة لبعض العملاء مثل مؤسسة الوليد بن طلال الخيرية في لبنان.

ومن مميزات حلولنا الأمان وعدم القابلية للنسخ، إنما للتعديل بما يتوافق ومتطلبات الأفراد والشركات على السواء.

إضافة الى تمتعها بإمكانية دمج حلول جديدة في أي وقت وبسهولة تامة من دون أن نعيق أعمال الشركات وتطورها.

فما يهمنا هو ضمان استمرارية برامج عملائنا مع ضمان مواكبتهم والتواصل معهم.

نسعى الى توسع أكبر

■ **٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟**

– رغم كل الأوضاع السياسية المتأزمة التي شهدتها ٢٠٠٧ وأخرت مشاريع التوسع الموضوعة ضمن روزنامتنا، استمرّينا في تطوير برامج وحلول جديدة وفي متابعة صيانة أنظمة الشركات. كما حققنا أرباحاً جيدة ونسبة نمو وصلت الى ٢٠٪ عام ٢٠٠٧، إضافة الى زيادة عدد عملائنا الذي وصل الى ٢٥٠ عميلاً.

ونسعى عام ٢٠٠٨ الى مزيد من التوسّع في لبنان والخارج فضلاً عن زيادة عدد الموظفين.

دعم الدولة وخفض الضرائب

■ **معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟**

– نحن لم ندخل يوماً في عمليات إقراضية، وقد جذبنا مستثمرين الى «سوفت مايند» حين احتجنا الى تعزيز رأسمالنا، وبالتالي لا مشكلة مع القطاع المصرفي. أما بالنسبة الى القطاع العام، فأعتقد ان القوانين اللبنانية لا تنصف قطاع التكنولوجيا، خصوصاً أننا نعدّ البرامج في لبنان ونبيعها في السوق، ومع ذلك نحن ملزمون بدفع ضريبة ١٠ في المئة مثل أي مؤسسة تجارية. ونتمنى ان تدعم الدولة قطاعنا وتخفّض نسبة الضرائب كما هي الحال في مجال صناعة المجوهرات حيث خفضت النسبة الى ٢ و٣ في المئة.

قطاع التكنولوجيا غير جاذب

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في قطاع التكنولوجيا في السوق المحلية؟**

– هناك شباب موهوبون كمطوّري برامج تكنولوجية ويمتلكون أفكاراً مبدعة وخلاّقة. لكن عموماً، ثمة ٦ أو ٧ شركات لها موقعها وسمعتها في السوق من أصل عدد كبير لا يعمل بجدية وحرفية.

ولا شك في ان فرص التطوّر موجودة في لبنان لكن عموماً السوق ضيّق ومحدود، كما أن قطاع التكنولوجيا لا يجذب استثمارات كثيرة لأنه استثمار طويل الأجل وأرباحه ليست سريعة وبناء الصورة والثقة يتطلب وقتاً معيّناً، وهذا ما يتعارض مع العقلية العربية التي تسعى نحو أرباح سريعة.

أما الشركات الأجنبية، فهي تستهدف الشركات والمؤسسات الكبرى، علماً ان معظم الشركات في لبنان صغيرة الحجم. كما أن بعض الحلول الصادرة عن شركات عالمية ليست أفضل من المحلية التي تتضمّن خدمات مناسبة أكثر ومطابقة للقوانين والتعقيدات في الأسواق المحلية والعربية.

نقص في الإستشاريين

■ **برأيكم، هل زادت نسبة الوعي التكنولوجي في لبنان؟**

– قبل عشر سنوات، كانت الشركات تلجأ الى برامج دون المستوى لتوفير الكلفة. ورغم وجود بعض الحالات من الجهل، فقد تحسّنت الثقافة التكنولوجية بشكل كبير. لكننا اليوم لا نزال نعاني نقصاً في الإستشاريين المتخصصين، خصوصاً ان الزبون يفترض ان الخدمات الاستشارية ومتابعة مراحل تطبيق البرنامج مجانية.

لذلك، عمدنا منذ تأسيس الشركة الى اتّباع مفهوم LICENCES والـ MODULES وكل خدمة أو تعديل جديد له كلفته. كما نتبع مراحل عدة قبل بيع حلولنا وبعدها توخياً لضمان ملاءمتها لحاجات الشركة.

قوانين وتشريعات خاصة بالقطاع

■ **ما هي مطالبكم واقتراحاتكم لتحسين قطاع التكنولوجيا في لبنان؟**

– نتمنى ان تسنّ الدولة تشريعات خاصة بشركات المعلوماتية، إضافة الى ضرورة مصادقة وزارة المالية على البرامج لتفادي اتجاه العقل اللبناني نحو الاحتيال وإخفاء الفواتير، إذ ان بعض الشركات عمدت الى إعداد برامج تسمح لها بإخفاء فواتيرها متى أرادت. وقد تنبّهت الوزارة الى هذه المسألة فغرّمتها وأقفلت بعضها.

كما نتمنّى إنشاء لجنة من القطاع الخاص تضمّ مستشارين أكاديميين وخبراء في مجال التكنولوجيا بهدف إيجاد قاعدة تكنولوجية للدولة (PLATFORM)، حيث من شأن ذلك توفير مناعة قوية لمؤسسات القطاع العام، فضلاً عن تأمين فرص عمل للشباب. فقد حان الوقت الى الإنتقال الى مرحلة e-business والحكومة الإلكترونية e-government لوضع حد للرشاوى وتوفير الوقت والمال، واللحاق بركب التطوّر التكنولوجي عبر إنشاء قسم للتطوير والأبحاث، وربما قد نصل الى تصدير التكنولوجيا الى الخارج وتحقيق عوائد مجزية. ■

طوني أشقر (SYBASE):

نواكب متطلبات الصيرفة الإسلامية والمؤسسات الإستثمارية بتوفير أفضل الحلول لها

تتابع شركة "SYBASE" الرائدة في توفير قواعد البيانات والحلول المصرفية والمالية استراتيجيتها التسويقية ذاتها المعتمدة خلال السنوات الماضية، وجديدها التوسع نحو أسواق جديدة والتعاون مع عملاء جدد في ماليزيا وبريطانيا وغيرهما.

مدير عام الشركة طوني أشقر تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن تطوير الحلول المصرفية والتطبيقات الاستراتيجية المواكبة لأعمال الصيرفة الإسلامية والمؤسسات الاستثمارية، مشيراً الى تحقيق نمو في مختلف المؤشرات يصل الى ٣٠ في المئة، كاشفاً عن إطلاق خدماتها المباشرة في قطر.



خدمات الى أكثر من ٨٠ مؤسسة مالية

■ **من هم أبرز عملاء شركتكم؟ وفي أي مجال؟**

– تعمل شركة «سايبيز» (SYBASE) في أسواق الشرق الأوسط منذ أكثر من خمسة عشر عاماً. ومنذ انطلاقتها ركّزت (SYBASE) على القطاع المالي، وهي تقدم اليوم خدماتها الى أكثر من ٨٠ مؤسسة مالية رائدة في منطقة الشرق الأوسط ومن أبرزها: «مصرف أبوظبي الإسلامي»، «بيت التمويل الكويتي»، «بنك بوبيان»، «بنك قطر الإسلامي»، «البنك العربي» وغيرها.

ومن خلال شبكة شركائنا نقدم خدماتنا الى قطاعات أخرى مثل النفط والغاز والإتصالات والبيع بالتجزئة، وكذلك الى القطاعات العامة. ومع مرور السنوات، ازدادت قاعدة عملائنا ونمت عملياتنا، ولدينا الآن مكاتب في أبوظبي، دبي، الرياض، الكويت، المنامة، الدوحة وبيروت.

توسع نحو أسواق جديدة

■ **ما الذي يميز (SYBASE) عن مثيلاتها من الشركات؟**

– لم تعد (SYBASE) شركة قاعدة معلومات فقط، بل هي تركز أكثر على التطبيقات الاستراتيجية للحلول المصرفية والتي تضم الصيرفة عبر الإنترنت، الصيرفة الإستثمارية والإسلامية، قواعد البيانات، خطط استكمال الأعمال وغيرها، وإضافة الى ترسيخ (SYBASE) العلاقة التي كونتها مع عملائها وشركائها، فهي توسّع محفظة أعمالها بثبات عبر تواجدها في أسواق جديدة لخدمة عملائها بشكل أفضل.

حلول متطورة

■ **ما هي أبرز الحلول التي قدمتموها خلال هذا العام وكان لوقعها أثر كبير؟**

– لا تزال شركتنا تحقق النجاح المستمر في خطوط عملها التقليدية عاماً بعدعام. وخلال سنة ٢٠٠٧، أطلقنا رسمياً نشاطنا في أعمال الصيرفة الإسلامية والمؤسسات الإستثمارية الى جانب تعاوننا مع الشركات الذكية حيث تتوافر قواعد المعلومات.

كما طوّرنا عمل الصيرفة عبر الإنترنت التي أطلقناها العام الفائت بحيث أصبحت تضم الصيرفة عبر الخلوي، وذلك تلبية لحاجات السوق.

■ **كيف تصفون الطلب على برامجكم الجديدة؟**

– – تجاوب السوق تجاه ما نقدّمه كان إيجابياً جداً، وقد انضم إلينا عدد إضافي من العملاء المحليين والإقليميين والعالميين، خصوصاً في مجال الصيرفة الإسلامية.

نتائج جيدة وعملاء جدد

■ **ما هي أبرز النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٧؟**

– هذا العام أيضاً كان ناجحاً بالنسبة الى (SYBASE) على أكثر من صعيد: من ناحية المبيع، تستمر (SYBASE) في تحقيق نموها بنسبة ٣٠ في المئة من خلال عرض منتجاتها وإدخال أفكار جديدة، بالإضافة الى انضمام عملاء جدد مثل المصرف الماليزي الإسلامي (RHBIB)، وثلاثة مصارف إسلامية في بريطانيا ومصارف أخرى في الباكستان.

أما الجهة العمليات فستستكمل (SYBASE) توسع خدماتها المهنية ومبيعاتها وقد أطلقت مؤخراً خدماتها المباشرة في قطر. ■



حامد الزايد (الفارس لتكنولوجيا المعلومات AFIT - الكويت):

خدماتنا في مجال التجارة الألكترونية موجهة للبنوك والمؤسسات والبورصات

تنشط شركة الفارس لتكنولوجيا المعلومات – AFIT في السوق الكويتي وأسواق الخليج في توفير حلول التكنولوجيا عبر منصاتها الشبيهة بنظام الإنترنت، وهي تقدم خدمات التجارة الألكترونية للبنوك والمؤسسات المالية والبورصات.

نائب رئيس الشركة السيد حامد الزايد عرض للخدمات الألكترونية والمعلوماتية الآمنة التي تضعها الشركة بمتناول الشركات والمؤسسات بمختلف أحجامها بما فيها بورصة الكويت، لافتاً الى استراتيجية الشركة المعتمدة في مجال تدريب الموظفين وتأهيلهم رفعاً لنسبة الاعتمادية على الخبرات المحلية.



خدمات ألكترونية

■ ما هي البرامج التي تركّز شركة "AFIT" حالياً على تطويرها وتقديمها الى الأسواق العربية؟

– نركّز حالياً على توفير خدمات التجارة الألكترونية e-commerce، فشركة AFIT تعمل على تطوير ادائها كشركة ألكترونية e-company استناداً الى بنيتها التحتية ومنصاتها الشبيهة بنظام الانترنت. ونتعاون في مجال e-banking مع بنك بوبيان في الكويت والأهلي المتحد في البحرين والفروع التابعة لهما.

■ هل لمستم إفادة ملموسة من استخدام الأنظمة التكنولوجية والإلكترونية في المصارف وغيرها من المؤسسات التي تتعامل معكم؟

– هذه البرامج التي تطوّرها شركتنا تخدم المصارف في شكل كبير. فالتوسّع الأفقي من خلال الفروع محدود، لذا لا بدّ من الاستعانة بالتوسّع عبر الإنترنت (INTERNET BANKING)، وهي طريقة توفّر مصاريف كثيرة وتحقق جذب عدد أكبر من العملاء الأوفياء.

وأعتقد ان المصارف قد لمست مدى حاجتها الى هذه البرامج التي أضحت من متطلبات العصر.

أنظمة وشبكات آمنة

■ كيف تنظر "AFIT" الى الأمن الألكتروني في برامجها؟

– تولي شركة "AFIT" اهتماماً شديداً بأمان شبكاتها المعلوماتية من خلال استعمال التكنولوجيا العالمية الآمنة. وللغاية عقدنا شراكة استراتيجية مع شركة "IN TRUST" المعروفة في مجال الامان الألكتروني بغية تقديم خدمات متكاملة.

■ هل تشمل خدماتكم شركات استثمارية ايضاً؟

– نتعامل في شكل أكبر مع بورصة الكويت التي تضم شركة استثمارية حيث أعددنا الأنظمة الداخلية المتعلقة بطريقة التداول في البورصة، إضافة الى إطلاقنا نظام الموقع الألكتروني لعموم الناس، ونظام الشركات الخاصة المستثمرة لمواكبة بياناتها وتعاملاتها اليومية مع البورصة، ومؤخراً تعاقدنا مع بنك الكويت المركزي لبناء نظامه الألكتروني الداخلي.

■ هل تواجهون صعوبات في توظيف كوادر بشرية محترفة وخبيرة؟

– هناك كوادر بشرية محلية وعربية مهمة لكنها غير كافية، لذا نستعين بكفايات أجنبية تسهل تعاملنا مع شركات عالمية. لكننا ومن ضمن استراتيجيتنا نقوم بتدريب وتأهيل الموظفين بغية رفع نسبة اعتمادنا على الخبرات المحلية.

٢٠٠٧ سنة مفصلية

■ ما تقييمك للنتائج التي حققتها شركة AFIT لعام ٢٠٠٧؟

– حققت AFIT نتائج جيدة وقد استطعنا توفير قاعدة عملاء ثابتة تعتبر نواة لتوسعنا في المستقبل، مع العلم ان سنة ٢٠٠٧ كانت مفصلية بالنسبة إلينا، حيث قدمنا خدماتنا الى الشركات والمؤسسات والجمهور مسلطين الضوء على أهميتها في القطاعات الإنتاجية كافة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– ساهمنا مؤخراً في تأسيس شركة (NESM) (NATIONAL ELECTRONIC SERVICE) لتقديم الحلول المبنية على التكنولوجيا. ومركز الشركة في الكويت وستبدأ أعمالها عام ٢٠٠٨ لتغطية دول الخليج. ونأمل في أن نقدّم خدمات جديدة ومميّزة تسهم في تطوير الشركات والمؤسسات.

نراعي متطلبات المؤسسات الإسلامية

■ هل تراعي شركة AFIT في تقديم خدماتها متطلبات المؤسسات والمصارف الإسلامية؟

– نراعي في AFIT المؤسسات والشركات الإسلامية حيث يتم تطوير البرامج المعلوماتية في الشركة بحسب متطلبات وحاجات المؤسسة المهتمة بالاستعانة بخدماتنا.

ونذكر أننا تعاملنا مع بنك بوبيان وهو مصرف إسلامي، وقد أفاد تشغيلياً من برامجنا، كما ان شركة AFIT تدمج ما بين النوعية والتطوّر العالمي في برامج الحلول الألكترونية، مع إضافة تعديلات مناسبة لكل سوق ومتطلباته. ■

قطر تدعو لتقديم العروض للرخصة الثانية للإتصالات

قالت الدكتورة **حصة الجابر**، الأمينة العامة للمجلس الأعلى للإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في قطر، انه تم تحضير الإجراءات للتقدم بطلبات الحصول على ترخيص ثان لخدمات الاتصالات الثابتة، ومن المتوقع صدور الترخيص في شهر نيسان (أبريل) المقبل.

وأعربت الدكتورة **الجابر** عن اعتقادها بأن السوق القطرية جاذبة للإستثمار نظراً لما تشهده قطر من تطور اقتصادي وإعماري.

خمسة أطراف أبدت رغبتها في تقديم الطلبات وهي: «أرغوس» الاميركي، وشركة البحرين للإتصالات «بتلكو»، وشركة اتصالات الإمارات العربية المتحدة، وشركة «أيوتيليا اس بي ايه ايطاليا» وشركة «كيو اي بي سي هونغ كونغ».

كيوتل تلمح لشراء حصة في شركة اتصالات لبنانية

تنوي شركة قطر للاتصالات «كيوتل» QTEL التقدم بعرض لشراء حصة في واحدة من شركتين لبنانيتين لاتصالات الهاتف المحمول وذلك في إطار خططها للتوسع في الشرق الأوسط وآسيا.

وقال وزير الاتصالات في لبنان **مروان حماده** ان من المتوقع ان يبيع لبنان حصتي أغلبية في شركتي ألفا وإم تي سي تنتش في شباط (فبراير) المقبل ويطرح الباقي للجمهور بهدف جمع ما يصل الى سبعة مليارات دولار.

وقال **عادل المطوع** المدير التنفيذي لمجموعة الاتصال في «كيوتل»: إننا نتطلع الى أي فرص للتوسع في الشرق الأوسط وآسيا وسيكون لبنان أول سوق محتملة لنا في المنطقة.

وكانت مؤسسة الإمارات للاتصالات «اتصالات» ذكرت أنها تدرس التقدم بعرض للاستحواذ على احدى الشركتين اللبنانيتين.

٥٠ مليوناً عدد مشتركيها

«اتصالات» تدرس المنافسة على ترخيص الهاتف الثابت في مصر



محمد عمران
رئيس مجلس ادارة اتصالات الإماراتية



محمد خلفان القمزي
الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات

كشف الرئيس التنفيذي لوحدة الإستثمارات الدولية في مؤسسة الإمارات للإتصالات «اتصالات» **جمال الجروان** عن ان الشركة تدرس بجدية فرص المنافسة على ترخيص الهاتف الثابت في مصر، التي طرحتها وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية مؤخراً، ومن المقرر تشغيلها في ٢٠٠٩.

وأكد توفر رؤية جديدة لمؤسسة اتصالات القائمة على عدم الاتكال الى وصول معدلات النمو والنفاذ في الأسواق المحلية الى ارقام قياسية، وجعلها الهدف الأسمى لعمليات التوسع، معللاً ذلك بالتقدم التكنولوجي الهائل والذي سيسهم بشكل كبير في تغيير فلسفة بناء مجتمع الاتصالات المتقدم تماشياً مع الثورة الحاصلة في القطاع.

يذكر ان عدد المشتركين في الشركات التي تديرها «اتصالات» أو تساهم فيها قد ارتفع مؤخراً الى نحو ٥٠ مليون مشترك، كما يرتفع عدد الأشخاص الذين تغطي عمليات «اتصالات» دولهم الى ٨٣٢ مليون نسمة.

هذا واشترت شركة «اتصالات» الإماراتية ١٦ في المئة من «اكسلكوم»، من مجموعة «راجاوالي» الأندونيسية بـ ٤٣٨ مليون دولار، بهدف دخول سوق أندونيسيا، رابع أكبر دولة في العالم من حيث عدد السكان (٢٢٦ مليون نسمة) التي يبلغ عدد المشتركين في خدمات الخليوي فيها ٧٥ مليون مشترك.

وتتوقع الفوز برخصة المحمول الثانية في قطر

توقع رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات الإماراتية **محمد عمران** الفوز في المنافسة على رخصة الهاتف المحمول الثانية في قطر. وكشف عن «ان الشركة قدمت أفضل عرض فني وهذا سبب تفاؤلنا بالحصول على الرخصة».

وتطرح الكود ٠٥٦٦ توسيعاً لشبكتها في الإمارات

تعتزم«اتصالات» طرح الرمز ٠٥٦٦ في أسواق دولة الإمارات قريباً، وذلك بعد ان وصلت الطاقة الاستيعابية للرمز الحالي (٠٥٠) الى أقصى مدى يمكن استخدامه.

وقال **أحمد عبد الكريم جلفار** الرئيس التنفيذي للعمليات: «يأتي هذا الكود الجديد ليفتح لنا آفاقاً جديدة في التوسع والتطور، من خلال إطلاق حملات تسويقية وعروض جديدة تدعم النمو الكبير الذي يشهده سوق الاتصالات في الدولة، وتلبي احتياجات مختلف عملائنا في أنحاء الدولة».

وأشار جلفار الى ان الحصول على هذا الرمز يوفر لـ «اتصالات» فرصة ملائمة لإطلاق حملات ترويجية وعروض سعرية مختلفة تناسب توقعات العملاء واحتياجاتهم، كما توفر أرضية مناسبة لتوفير خيارات أكثر أمام العملاء في اختيار أرقامهم والخطط السعرية التي يريدون الاشتراك بها.

من جهة أخرى، فقد سجلت «اتصالات» أعلى نسبة انتشار في الهواتف المتحركة على مستوى العالم وبنسبة ١٥٠٪ بالنسبة الى عدد السكان وبواقع ٦,٣ ملايين مشترك، كما تنفرد بتغطية جميع أنحاء دولة الإمارات في خدمات الجيل الثاني وبما يزيد على ٩٧٪ على المساحة المأهولة في خدمات الجيل الثالث.

متقدمة وتعزز تجربة الألعاب الى مستويات غير معهودة

حواسيب بمواصفات فائقة لهواة الألعاب من ACER



فيليب اشقر
مدير التسويق الاقليمي لشركةACER الشرق الاوسط

أطلقت شركة «أيسر» ACER العالمية حواسيب نقالة من طراز أسباير ٧٧٢٠ وهي سلسلة غير مسبوقة من الحواسيب النقالة ذات المواصفات الفائقة والمتخصصة لعشاق الألعاب الحاسوبية.

وقال **مارك بروسر**، مدير تسويق المنتجات بوحدة المنتجات النقالة في آيسر كمبيوتر (الشرق الأوسط): «عشاق الألعاب الحاسوبية يطلبون اليوم أفضل الحواسيب الفائقة، ونحن واثقون من أن الحواسيب النقالة من طراز «أسباير ٧٧٢٠» ستحقق لهم تطلعاتهم بشكل لا مثيل له، إذ تم تصميم هذه الحواسيب المتقدمة لتعزيز تجربة الألعاب الحاسوبية الى مستويات غير معهودة من قبل، وهذا لا ينطبق على المستخدمين العاديين فحسب، بل والمستخدمين المحترفين المهووسين بالألعاب الحاسوبية».

يذكر ان هذه الحواسيب مزودة بمعالجات «سنترينو ٢ دو» وبأحدث بطاقة رسومية من طراز GEFORCE 8600M GT NVIDIA مع ذاكرة افتراضية ٥١٢ ميغابايت، متوافقة مع تقنية «مايكروسوفت دايركت إكس ١٠»، وهي تدير شاشة مقاس ١٧ بوصة بتقنية كريستال برايت» المتقدمة. وفضلاً عما سبق، فإن الحواسيب النقالة من طراز اسباير ٧٧٢٠ يمكن تدعيمها بذاكرة تصل الى ٤ جيغابايت ثنائية القنوات للباحثين عن وسائط متعددة خارقة.

PANASONIC تجدد إلتزامها بتخفيض معدلات انبعاث غاز ثاني أوكسيد الكربون من مصانعها حول العالم

أعلنت «باناسونيك» (PANASONIC)، الشركة العالمية الرائدة في مجال تصنيع الإلكترونيات الإستهلاكية والأجهزة المنزلية، مؤخراً عن تجديد التزامها حيال موضوع التغير المناخي بإضافة أهداف بيئية الى خطة عملها الإدارية متوسطة الأجل «جي. بي ٣» (GP3)، المتعلقة بمسائل التطوير والأرباح وتعزيز مكانة الشركة على المستوى العالمي، والممتدة لثلاث سنوات تنتهي في شهر آذار (مارس) من العام ٢٠١٠. كما طرحت الشركة «إعلان أفكار باناسونيك البيئية» (PANASONIC ECO IDEAS DECLARATION) التي تحدد المبادرات الثلاث في مجال «الأفكار البيئية الخاصة بالمنتجات» و«الأفكار البيئة الخاصة بالتصنيع» و«الأفكار البيئية الخاصة بكافة الأشياء» التي تتركز نشاطات الإدارة البيئية للشركة عليها.

وفي إطار سعيها لتحقيق التميز على المستوى العالمي، أطلقت «باناسونيك» خطة «جي بي ٣» خلال شهر نيسان (أبريل) الماضي، لتحديد الاهداف ومراحل الإنجاز مثل تحقيق النمو المطرد مع الربحية. وقد أضافت الشركة تحدياً جديداً في المجال البيئي لخطتها هذه، يتمثل بتقليل الأعباء البيئية في جميع أنشطتها التجارية، حيث ستسعى جاهدة لتنفيذ مسؤولياتها في هذا المجال مع استمرارها بتحقيق نمو مربح.

وتهدف «باناسونيك» باعتبارها شركة مصنعة الى تخفيض معدلات انبعاث غاز ثاني أوكسيد الكربون في عمليات التصنيع من حيث المستويات العالمية الإجمالية وليس على أساس كل قسم على حدة. وعلاوة على ذلك، ستعتمد الشركة عملية التخلص من انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون كأحد أهم مؤشراتها الإدارية.

«دو» تطلق خدمة استخدام الهاتف المتحرك على متن الطائرات

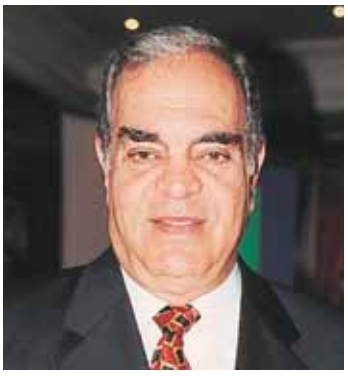


عثمان سلطان
DU

وقعت «دو» DU اتفاقية تجوال دولي مع شركة «إيروموبايل» لتوفير خدمة الهاتف المتحرك على متن الطائرات مطلع العام ٢٠٠٨. وتعد هذه الخدمة الاولى من نوعها في الإمارات التي تمنح المسافرين حرية استخدام هواتفهم المتحركة على متن الطائرات، وجاءت الاتفاقية ضمن سعي «دو» لتقديم خدمات نوعية وغير مسبوقة لعملائها بما يلبي احتياجاتهم اليومية. كما ستتم توسعة نطاق الخدمة مع نهاية العام ٢٠٠٨ لتشمل العديد من شركات الطيران.

وقال **عثمان سلطان** الرئيس التنفيذي لـ «دو»: حرصنا على توفير هذه الخدمة لإدراكنا رغبة عملائنا في البقاء على اتصال مع العائلة والأصدقاء وشركاء الأعمال خلال سفرهم وأهمية ذلك لهم، وبتقديم هذه الخدمة الرائعة الجديدة فإن «دو» تضيف المزيد من القيمة والراحة لعملائها عبر توفير أحدث وأرقى أساليب الاتصال.

أكبر شاشة «ال سي دي» في العالم من سامسونغ



انطوان شرفان
شرفان طويل وشركاه

بقياس ٧٠ إنشاً وبألوان أكثر حيوية وصور أنقى لا غشاوة فيها، أطلقت سامسونغ للألكترونيات SAMSUNG آخر منتجاتها في التكنولوجيا البصرية والسمعية، أكبر شاشة «ال سي دي» في العالم وتمت الموافقة على تسويقها في الاسواق العربية.

وبهذه المناسبة، صرح باسم سامسونغ: «نحن مسرورون بإطلاق أكبر شاشة LCD في المملكة وما تتمتع بها من مواصفات متطورة وعصرية».

وأضاف: «لقد طورت سامسونغ منتجات تبرهن عن اقتناع الشركة وعزمها منح زبائنها روعة الوضوح العالي من خلال مجموعتنا الشاملة للمنتجات ذات الوضوح العالي الكامل».

يذكر ان السيد **انطوان شرفان** هو رئيس شركة شرفان طويل وشركاه وكلاء تلفزيونات سامسونغ في لبنان.

لينكسيس تطلق كاميرا متطورة لأغراض الأمن والحماية العالية للشركات الصغيرة



أطلقت شركة لينكسيس، أحد فروع شركة سيسكو سيستمز، والشركة العالمية المتخصصة في توفير الحلول الصوتية واللاسلكية والربط الشبكي للمستهلكين المنزليين وقطاع أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة، كاميرا جديدة متطورة لأغراض الأمن والحماية العالية للشركات الصغيرة، وذلك بهدف رفع معايير الأمن والمراقبة في هذا القطاع في المنطقة.

وتدعم الكامير تقنية "POWER OVER ETHERNET" (PoE) ويمكن تزويدها بالطاقة عن طريق مفتاح (PoE) أو أداة إدخال للطاقة عن طريق كيبل «إيثرنت». ويسمح ذلك بالتركيب بالقرب من الأسقف على الأسطح أو أي موقع آخر قد لا تتوفر فيه مخارج للطاقة.

٥,١٥ بلايين دولار عائدات مبيع الكمبيوترات في الصين

سجل مبيع الكمبيوترات في الصين قفزة كبرى في الربع الثالث من السنة بلغ ٧,٤٦٢ ملايين وحدة، بزيادة ١٨,١ في المئة عن الفترة المقابلة من السنة الماضية.

وأورد تقرير رسمي صدر أخيراً أن عائدات هذه المبيعات بلغت ٣٨,٢٥ بليون يوان (٥,١٥ بلايين دولار)، بزيادة ١,٠٨ في المئة مقارنة بالفترة المقابلة من السنة الماضية.

خبر مهم لوكالة الأنباء الإيطالية:
«زين» تفاوض على شراء «السورية للاتصالات الخليوية»



د. سعد البراك بعد توقيع الاتفاق مع ساويرس (اوراسكوم)

بعد شرائها «عراقنا» لخدمات الاتصالات المتنقلة، وبعد سيطرتها على شركات اتصالات في ١٤ دولة أفريقية تحت اسم CELTEL و٦ شركات في العراق والأردن والكويت ولبنان والسودان والبحرين وجمعها لأربعين مليون مشترك في الدول المشار اليها، أقدمت مجموعة زين للاتصالات المتنقلة وفقاً لخبر أوردته وكالة «آكي» الإيطالية للأخبار، على مفاوضة الشركة السورية للاتصالات الخليوية لشرائها.

وتكرر مصادر الشركة «زين» بأنها تتطلع دائماً لأن تصبح واحدة من أفضل عشر شركات اتصالات متنقلة على مستوى العالم بحلول العام ٢٠١١.

HP واكبت الأعياد بمنتجات جديدة



شريفة هادي
الشرق الأوسط HP

أطلقت «أتش بي» HP الشرق الأوسط خلال فترة الأعياد أحدث منتجاتها الاستهلاكية من أجهزة الكمبيوتر الدفتري والمكتبي والهواتف الذكية والطابعات غالية الجودة.

ومن المنتجات المميزة كمبيوتر دفتري بلون الشوكولا وطابعة محمولة تعمل بالبطارية.

وعلقت **شريفة هادي** مديرة القطاع الاستهلاكي في مجموعة الطباعة والتصوير الرقمي في «إتش بي» الشرق الأوسط: نعوّل أهمية كبيرة في مواسم الأعياد، ونحن في «إتش بي» نقدم مجموعة واسعة من المنتجات المميزة والمبتكرة من طابعات الى أجهزة كمبيوتر دفتري وكفي ومكتبي يمكن ان تكون الهدية المثالية.

SAMSUNG تتعاون مع «إي أم سي» و«مايكروسوفت» لتقديم تكنولوجيا إدارة المستندات مع الطابعات الرقمية



اشرف فواخرجي
مدير المبيعات والتسويق في SAMSUNG

أعلنت «سامسونغ» للإلكترونيات مع شركة «إي أم سي» الرائدة عالمياً في حلول البنى التحتية للمعلومات وشركة «مايكروسوفت» عن تقديمها تكنولوجيا إدارة المستندات مع الطابعات الرقمية المتعددة الوظائف وحل الالتقاط الموزّع.

وبموجب شروط مذكرة التفاهم، سيصبح هذا الحل متوفراً على طابعة سامسونغ SCX-6345N الإقتصادية والعالية الأداء والمتعددة الوظائف والتي تضم حل الالتقاط الموزع من سامسونغ وحل التقاط الصور وتحويلها الى أنواع ملفات مختلفة، من بينها ملفات MICROSOFT OFFICE. وسيحسّن هذا الحل الى حد كبير إنتاجية العمل بين الزبائن من الأحجام كافة، بالإضافة الى مساعدتهم على التلاؤم مع القوانين الداخلية والتشريعات الحكومية المتعلقة بالإحتفاظ بالمعلومات وإدارتها. كما سيساعد المنظمات على تجنّب شراء ماسحات متخصصة عالية السرعة وحلّ منفصل لإدارة المستندات.

يوفران صوراً عالية الجودة دون حواف في غضون ٣٧ ثانية EPSON تطلق أحدث طرازين من مجموعة طابعاتها



أطلقت «أبسون» (EPSON)، الشركة العالمية الرائدة في مجال حلول التصوير والطباعة الرقمية، الطرازين الجديدين «بكتشر ميت بي أم ٢٦٠» (PICTURE MATE PM 260) و«بكتشر ميت بي أم ٢٩٠» (PICTURE MATE PM 290) في اسواق الشرق الأوسط.

وتطبع هذه الطرازات الصور بقياس ١٠×١٥ سم دون حواف وبجودة عالية في غضون ٣٧ ثانية فقط. وقد تم تصميم هذه الطابعات مع الأخذ بالاعتبار سهولة الاستخدام وهي تعد مثالية للمستخدمين المنزليين الراغبين بالحصول على طابعة صور سريعة ومريحة. ويمكن معاينة وتحرير الصور في هذه الطابعات دون الحاجة لاستخدام الكمبيوتر بفضل احتوائها على شاشة كبيرة ملونة من الكريستال السائل (LCD) بقياس ٩,١ بوصة وزر للتكبير والتصغير، مما يعني إمكانية اختيار وطباعة اللقطات المقربة.

كما يتيح هذان الطرازان الطباعة المباشرة من بطاقات الذاكرة الخاصة بالكاميرات الرقمية وعبر تقنيتي «يو. اس. بي. دايركت برنت» (USB DIRECT PRINT) و«بكتشر بريدج» (PICTURE BRIDGE).

ويمكن بسهولة طباعة الصور من خلال الهواتف النقالة المجهزة بتقنية «بلوتوث» (BLUETOOTH) أو أجهزة المساعدة الشخصية الرقمية (PDA) في الطراز ««بكتشر ميت بي أم ٢٦٠» من خلال إضافة وصلة اختيارية. أما الطراز «بكتشر ميت بي أم ٢٩٠» فيشتمل على ميزات إضافية تتضمن الاتصال عن طريق تقنية «بولتوث» ومحرك مدمج لقراءة الأقراص الليزرية، ما يسمح للمستخدمين الطباعة المباشرة للصور من القرص الليزري أو تخزين الصور من بطاقات الذاكرة الرقمية فيه.

٣٠ مليون جهاز خليوي حجم المبيعات في ٢٠٠٧

I-MATE تطلق جهاز ULTIMATE ٨١٥٠ في السعودية



نادين سالم
مديرة التسويق الاقليمية في I-MATE

كشفت شركة I-MATE انها استطاعت خلال زمن قياسي ان تحصل على ٤٤ في المئة من سوق الهواتف الخليوية في السعودية، وعن إطلاق أحدث منتجاتها جهاز "THE ULTIMATE I-MATE 8150" لخدمة رجال الأعمال والذي يتميز بمواصفات تلبي حاجات المستخدمين في حياتهم اليومية المعاصرة، والتي تتمثل في قائمة برامج وتجهيزات سهلة الاستعمال، من معالج إنتل 520 MHZ، وبلوتوث استريو من الدرجة الثانية، وخاصية الاتصال المرئي، ولوحة مفاتيح واضحة تسهل كتابة الرسائل القصيرة وشاشة عالية الوضوح، مع تمتعه بتصميم أنيق وبسيط.

وعبّر **جاك كراين**، مدير المبيعات الإقليمي لـ I-MATE الدولية عن سعادته بطرح منتجهم الجديد في السوق السعودية، وقال نحن في أوج تطوراتنا حيث وصلنا الى هدفنا بدخولنا الى السوق السعودية، وفي ذات الوقت الذي نحقق فيه نجاحنا في كافة أنحاء العالم.

وبحسب خبراء في قطاع الأجهزة الخليوية فإن حجم مبيعات أجهزة الخليوي في السعودية تجاوز حاجز ٣٠ مليون جهاز خلال العام ٢٠٠٧، بنسبة نمو بلغت ٢٥ في المئة سنوياً، مشيرين الى ان هذه النسبة تعد الأعلى على المستويين الإقليمي والعالمي، في ظل ارتفاع القدرة الشرائية للأفراد والتي أدت الى الرغبة في اقتناء الأجهزة بمعدل جهازين سنوياً على الأقل.

«غارتنير»: نوكيا الأولى في أسواق المحمول

أفاد خبراء شركة غارتنير (GARTNER) نتيجة دراسة سوقية أجريت في قطاع الهواتف المحمولة، ان واحداً من أصل أربعة هواتف محمولة يحمل علامة «نوكيا» التجارية. وجاء في الدراسة «في الربع المالي الثالث من هذه السنة، عززت «نوكيا» العملاقة الفنلندية حصتها في السوق العالمية، للفصل الخامس على التوالي، وها هي تستأثر اليوم بـ ٣٨,١ في المئة من هذه السوق المربحة». وتتعلق أبرز المستجدات بتغيير مفاجئ في الشركتين اللتين تحتلان المركزين الثاني والثالث عالمياً. فشركة «سامسونغ» الكورية الجنوبية قبضت على المركز الثاني كي تحل بالتالي محل شركة «موتورولا» الأميركية، بمبيعات ١٤,٥ في المئة من حصة سوق المحمول العالمية، مقارنة بـ ١٢,٢ في المئة في العام الماضي.

وتدهور تصنيف «موتورولا» عالمياً إذ أنها خسرت أكثر من ٧ نقاط مئوية في عام واحد، من ٢٠,٧ في المئة من حصة السوق العالمية الى ١٣,١ في المئة فقط. كما تتألق نتائج شركة «أبل» الناشئة في سوق المحمول، التي استأثر هاتفها «آي بود» بـ ٢,٥ في المئة من المبيعات في أميركا الشمالية. ومن المرتقب ان تحقق «أبل» نجاحاً ثانياً في أوروبا. من جانبها، تتوقع شركة «أورانج» للاتصالات اللاسلكية التابعة لـ «فرانس تليكوم»، ان تبيع ١٠٠ ألف وحدة من هاتف «آي بود» مع حلول نهاية العام الجاري. هذا ونجحت نوكيا في تحسين هوامش الأرباح التشغيلية بالرغم من أنها خفضت معدل أسعار البيع. ولا تتمكن جميع الشركات في تقليد الأعجوبة التي حققتها نوكيا.

جاك صرّاف (مجموعة مالية MALIA HOLDING) :

من العار ان يصل السياسيون الى هذه الدرجة من عدم المسؤولية

عميد الصناعيين ورئيس مجموعة «مالية هولدينغ» MALIA HOLDING جاك صراف «فش خلقه وخلق اللبنانيين» في أجوبته الصريحة والجريئة على اسئلة «البيان الاقتصادية» حيث وصف السياسيين بالمفلسين، داعيا الى العصيان المدني لإسقاطهم اذ انه من العار ان يصلوا الى هذه الدرجة من عدم المسؤولية.

وتشعر كم يتألم هذا الانسان النبيل مع الناس من مختلف القطاعات، من اوضاعهم السيئة. وفي كلمته الاخيرة اعلن جاك صراف ايمانه بلبنان وتفاؤله بالمستقبل.

سياسيونا مفلسون !

■ ٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟

– يعيش لبنان منذ حادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في شباط ٢٠٠٥ تشنجات وأزمات أمنية وسياسية، وصولاً الى الفراغ الرئاسي الذي لا ندري متى ينتهي.

وأسأل هنا هل إن سياسيي لبنان طبيعيون؟ إن رجال السياسة في لبنان مفلسون فكرياً كلياً، وهم يخافون على أنفسهم أكثر من خوفهم على الوطن، ومن العار ان يصلوا الى هذه الدرجة من عدم المسؤولية.

يضيف السيد صرّاف: ثمة ملامة على الشعب اللبناني حرّكت في نفسي انزعاجاً من المجتمع اللبناني وقلّة وعيه. وهنا أدعو كرجل أعمال الى عصيان مدني وأتمنى لو تعلن الهيئات الإقتصادية بجرأة هذا العصيان لإسقاط كل السياسيين من نواب ووزراء وقادة.

فمن غير المعقول ان نستمر في دفع الضرائب والرسوم بلا مقابل ودعم للمواطنين والقطاع الخاص وقد شبعنا وعوداً فارغة. الوطن مخطوف اليوم، وكل سياسي يفكّر بأنانية، الأمر الذي انعكس على كل القطاعات. هذه الانانية تدفعني الى التفكير في أعمالي وحماية الموظفين في شركاتي من دون التنبه الى الوطن. وأعتقد ان كل رجال الأعمال يفكرون بالحفاظ على مصالحهم قبل كل شيء لأن لا أحد سيدعمهم قبل نفسه.

التكيف مع الأوضاع والظروف

■ معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟

– يتحمّل صاحب المؤسسة مسؤولية كبيرة إذ ان الأوضاع ضاغطة في لبنان وبالتالي عليه التحلّي بالمعرفة والخبرة لإدارة الأزمة في أعماله واستثماراته والتخطيط المسبق لأي مفاجآت ومخاطر محتملة.

وكل شركة تنشط في قطاع صناعي أو سياحي أو تجاري يجب ان تبحث عن حلول أخرى للحفاظ على استمراريتها ووجودها، كالتوجه نحو أسواق خارجية أو الى منتجات مختلفة أو حتى الاندماج مع غيرها من الشركات.

الأسعار ضمن هوامشها

■ بين المشكلات السلبية ايضا ظهرت مشكلة جديدة وهي زيادة اسعار المحروقات وارتفاع

■ ■ ■

من غير المعقول ان نستمر في دفع الضرائب والرسوم بلا مقابل

■ ■ ■

اسعار كل السلع ذات العلاقة بها، فكم بلغت نسبة ارتفاع الاسعار والخدمات لديكم؟

– في ظل الظروف التي تعيشها البلاد لا يمكن ان يبادر تاجر الى خطوة استيراد سلع وبضائع تؤدي به الى خسائر.

وبما ان المنافسة شديدة في أسواقنا، فقد ظلت الأسعار ضمن هوامشها، وفي ظني ان التجار والشركات لن يرفعوا أسعار خدماتهم ومنتجاتهم بالرغم من ارتفاع سعر اليورو الصاروخي، في وقت يستورد لبنان من أوروبا ٥٥ في المئة من إجمالي حاجاته.

والملاحظ ان الأسعار في لبنان لم تتأثر بموجة الغلاء العالمية، حيث الأسعار على حالها ريثما يتم اجتياز هذه المرحلة الصعبة. لكن من المؤكد ان ٢٠٠٨ ستشهد ارتفاعاً شديداً للأسعار.

أما بالنسبة الى مجموعة مالية، فقد حافظنا على مستوى أسعار منتجات مستحضرات التجميل والأدوية أيضاً حيث يخضع القطاع لتسعير وزارة الصحة.

الازمات الاجتماعية بمواجهة العهد الجديد

■ يرتفع سعر اليورو ١ و٢ في المئة فترتفع الاسعار ٥ و١٠ في المئة! فكيف سيتمكن المواطن من تأمين المواد والسلع والأجهزة وقطع الغيار بالاسعار المرتفعة في ظل الايرادات المحدودة؟ وهل يجوز ان يبلغ جشع البعض الحد المعقول في رفع الاسعار؟ وكيف يمكن وضع حد لهذا الوضع الشاذ؟

– المفاجأة الأولى التي ستواجَه للعهد الجديد إذا ما تم انتخاب رئيس للجمهورية وتشكيل حكومة جديدة هي مسألة معالجة أزمة الغلاء وارتفاع الأسعار والقضايا الاجتماعية المستجدة.

فالقطاع الخاص لا يحتاج ولا ينتظر تدخلاً من الدولة لمعالجة مشكلاته، بل أنه عمد منذ تعرضه للصعوبات السياسية والإقتصادية الى تغيير خططه واعتماد أساليب جديدة حفاظاً على استمراريته.



لكن المشكلة الأبرز هي التي ستواجه القطاع العام ومؤسسات الدولة المجمدة تحت إشعار آخر، علماً ان هذا القطاع هو رب العمل الأكبر وذو التأثير الفاعل على القوة الشرائية.

نوّعنا خدماتنا وفعّلنا التصدير

■ ماذا تتوقعون لقطاعكم في العام ٢٠٠٨ ؟ وما هي تمنياتكم؟

– تضم «مجموعة مالية» قطاعات مختلفة وقد وضعنا خطة أساسية استباقية لأي مستجد أو مفاجأة، وقد فعّلنا استثماراتنا وكوادرنا واعتمدنا خططاً مغايرة وبديلة عن العمل في لبنان، فاتجهنا نحو الدول المشرقية كسوريا والأردن والعراق. كما وفعّلنا التصدير نحو الأسواق العربية والإفريقية والأوروبية.

من ناحية أخرى، ركّزنا نشاطاتنا على قطاعات الخدمات والسياحة والتجارة والصناعة، بمعنى آخر نوّعنا استثماراتنا لتفادي خسائر محتملة ولحماية المجموعة من مخاطر محلية وعربية وحتى عالمية.

وفي هذا الإطار، أطلقت المجموعة فندقاً في إربيل كردستان، وشركة توزيع مواد غذائية في كل من العراق وسوريا، وأسست أكبر مشروع سياحي في شمال لبنان بالتعاون مع مجموعة لبنانية أخرى، ونقدّم أيضاً خدمات تكنولوجية عبر تطوير برامج وحلول ألكترونية لقطاعات اقتصادية عدة، كما وأننا نمثل شركات تكنولوجية عالمية في لبنان ودول المشرق.

متفائل بمستقبل لبنان

■ كلمة أخيرة؟

– نحن مؤمنون بلبنان وقد راهنا على نجاحنا محلياً رغم توجه استثمارات ضخمة نحو الخارج. كما أننا متفائلون دائماً، فالتفاؤل من صفات القواد. وكوني رئيس مجلس إدارة مجموعة مالية، فمن واجبي قيادة الإستثمارات والاعمال نحو برّ الأمان. قد نتعرّض لفشل وخسائر عديدة، لكن من الاجدى تحويلها الى نجاحات وإنجازات. ■

فؤاد مخزومي (FUTURE PIPE GROUP SA - الامارات) :

الدول العربية أمام مسؤوليات تنمية مواردها البشرية



رئيس شركة (FUTURE PIPE GROUP SA) ومؤسسها المهندس فؤاد مخزومي غني عن التعريف لخوضه في مجال الشأن العام اللبناني عبر ترؤسه حزب الحوار الوطني، وهو صاحب الرؤية المستقبلية والثاقبة للبنان متطور ومزدهر تسوده العدالة الاجتماعية.

مسيرة ناجحة قطعها منذ توليه مجموعة المستقبل لصناعة الأنابيب «مجموعة المستقبل الصناعية» التي تضم شركات تابعة متخصصة، منتشرة في ٢٦ دولة حول العالم، واستثمارات في مجالات صناعية ومالية وتجارية وعقارية واستشارية وغيرها.. الى الرئاسة الفخرية لـ «مؤسسة مخزومي» المدعومة من شقيقتها الأميركية «مخزومي فاونديشن» (يو. أس. أي) أنك الناشطة في الأعمال الخيرية والإنسانية في لبنان منذ عام ١٩٩٧.

«البيان الإقتصادية» التقت السيد مخزومي وحاورته حول تأثيرات الفورة النفطية على اقتصادات الدول العربية واستثمار ايراداتها في تنمية مواردها البشرية ومجتمعاتها.

وهنا تفاصيل الحوار مع السيد مخزومي:

نمو اقتصادي مذهل في العالم العربي

■ برأيكم، ما هي الأسباب التي أدت الى حصول طفرة اقتصادية كبرى في العالم العربي؟

– لطالما افتقر العالم العربي الى سياسات اقتصادية تنموية منذ أيام الدولة العثمانية. فالاقتصاد كان يتبع خطط رجال السياسة واقتصر التعامل بين الدول العربية على «تجارة بازار» وعلى العلاقات الثنائية لأنها تحفظ الخصوصية، ذلك ان العرب يتخوّفون من العلاقات المتعددة والتي تضطرهم الى التخلي والتنازل عن مسلمات عدة.

ومنذ التسعينات لغاية اليوم، مر العالم العربي بأزمات وحروب عديدة استخدم خلالها فائض الأموال من ارتفاع سعر النفط في تمويل الحروب. لكنه لم يشارك في الحرب الأخيرة التي اندلعت في العراق أثر الاحتلال الأميركي، موجهاً وارداته الى التنمية الداخلية.

أما على الصعيد السياسي فإن حرب الخليج الأولى فرضت وجود الولايات المتحدة الأميركية في المنطقة وترافق هذا الوجود مع انفتاح إعلامي على الغرب ودخول مصطلحات جديدة كالحرية والديمقراطية وغيرها الى العالم العربي الذي أيقن أن بإمكانه التطور والارتقاء الى المستوى العالمي.

ومن ناحية أخرى، أدت العولمة التي باغتت الشعب العربي غير المستعد لهذا التغيير الجذري، الى نشوء منظمات إسلامية أصولية وسلفية أظهرت صورة خاطئة عن الدول العربية.

إذاً، العالم العربي يشهد نمواً اقتصادياً ونفطياً مذهلاً، مما يوفّر الأموال الطائلة التي من المفروض ان تستثمر بداية في توعية وتثقيف الشعب العربي وتأمين حاجاته الأساسية وطمأنته الى مستقبله ودوره في المشاركة بتطوير دوله.

تنمية الموارد البشرية وتأهيلها

■ وما السبيل الى ان يصبح الاقتصاد العربي فاعلاً في الاقتصاد العالمي؟

– تكمن المشكلة في الدول العربية في الاستثمارات الموجهة الى الخارج، لكن هذه الدول خصوصاً بعد الفورة النفطية الأخيرة، لجأت الى القيام بخطوات عديدة لإعادة استقطاب رؤوس الأموال العربية والغربية أيضاً لاستثمارها في المنطقة، ما ساهم في تنمية اقتصاداتها وتطويرها.

من جهة أخرى، على الدول والشركات العربية ان تلجأ الى تدريب وتأهيل موظفيها وكوادرها البشرية لمواكبة التطوّر بدل الاستعانة بالعمالة الأجنبية المتخصصة ذات الأكلاف الباهظة.

أما بالنسبة إلينا في مؤسسة مخزومي، فقد درّبنا حوالى ٧٠ ألف مواطن لبناني في اختصاصات عديدة ومطلوبة منها المعلوماتية وإدارة الفنادق وصيانة الهواتف الخلوية وصناعة المجوهرات. فقوة لبنان في كوادره البشرية وعلينا الاهتمام بشق التدريب والتعليم والتدقيق في السنوات العشر المقبلة لإعداد قاعدة بشرية قوية تواكب التنمية.

لا خوف من أزمة نفطية

■ هل تعتقدون ان العالم سيواجه أزمة نفطية في المستقبل؟

– حجم المخزون العالمي من النفط غير دقيق. فمخزون السعودية مثلاً يقدر بـ ٢٦٢ مليار برميل لكن عمليات البحث غير مكتملة بعد، مع الإشارة الى ان هناك توقعات بأن يصل الطلب اليومي من النفط عام ٢٠٣٠ الى ١١٦ مليون برميل، وأن يساهم العالم العربي عبر منظمة أوبك بنسبة ٥٢٪ من صادرات الطاقة والنفط، وبالتالي لا خوف على المستقبل لناحية انخفاض كميات النفط أو زواله.

ثروة غاز في لبنان

■ برأيكم، ما مدى صحة المعلومات حول وجود نفط في لبنان؟

– أثبتت الدراسات أن الأراضي اللبنانية تحوي الغاز الطبيعي تماماً مثل مصر وسوريا وليس على النفط. لكن أعتقد ان هذه الثروات توزعت خلال العهود السياسية السابقة في التسعينات عبر اتفاقيات جانبية، وفي ظني ان الوقت كفيل بإظهار مدى علاقة الاغتيالات والأزمات التي مرّت على لبنان في الفترة الأخيرة بهذه المسألة.

وفي حال استطعنا الاستفادة من استخراج الغاز، سيوفّر لبنان ما يفوق ٣ مليارات دولار يمكن ان يوظفها في تحسين قطاعات أخرى وخلق فرص عمل للشباب.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– أعمالنا في مجال الطاقة منتشرة في ٢٦ بلداً، وقريباً ستتحوّل مؤسسة مخزومي الى شركة مساهمة وستدرج أسهمها في بورصتي لندن ودبي. ■

أنطوان عيد (مؤسسة جوزف عيد وأولاده):
نأسف لأن ينحصر هدف الشركات بالحفاظ على وجودها



نتائج السنة ٢٠٠٧ لم تكن مشجعة، قال ذلك رئيس ومدير عام مؤسسة جوزف عيد واولاده لصناعة وتجارة الملبوسات، نافيا وصول مساعدات مقررة من صندوق النقد الدولي ومؤسسة التمويل الدولية الى العديد من الشركات الصناعية ومنها مؤسسة جوزف عيد واولاده، مشيرا الى ان التجاذبات السياسية والحروب وقفت عائقا امام تحقيق اهداف التجار. مبديا أسفه لأن ينحصر هدف الشركات بالحفاظ على وجودها بعدما ضاقت آفاقها وتراجعت طموحاتها. كاشفا عن خطة ترويجية لاسم جوزف عيد وتسويقه كماركة تجارية مسجلة.

نتائج ٢٠٠٧ غير مشجعة

■ ٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟

– لا تزال الازمات السياسية والامنية والاقتصادية تعصف بلبنان رغم قوة القطاع المصرفي وغيره من القطاعات الاقتصادية. واعتقد ان نتائج سنة ٢٠٠٧ لم تكن مشجعة واسوأ من ٢٠٠٦ خصوصا اذا نظرنا الى الفرص الاستثمارية والمشاريع التي خسرها لبنان واقتصاده.

لا مساعدات والبنوك لم تتجاوب

■ معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟

– عمدت الدولة اللبنانية الى تمديد فترة سداد الرسوم والضرائب بعد حرب تموز عام ٢٠٠٦، لكن معظم المؤسسات سددت مستحقاتها في ما بعد.

وقد أملنا في ان تساهم المساعدات المالية من قبل صندوق النقد الدولي ومؤسسة التمويل الدولية بإعانة المؤسسات اللبنانية، لكن لم نتلقّ اي مساعدة لغاية اليوم. الى ذلك ورغم تفهم القطاع المصرفي لظروف الشركات الاستثنائية، لم تتجاوب بعض البنوك في مد يد المساعدة الى المؤسسات، ما لجم الشركات عن وضع خطط انمائية طويلة الأمد والاكتفاء فقط بالحد من خسائرها.

التجار حافظوا على مستوى الاسعار

■ ما كان تأثير ارتفاع سعر اليورو على قطاع التجارة في لبنان؟

– معظم مستوردات لبنان مصدرها السوق الاوروبية، لذلك لا بد ان ترتفع الاسعار، لكن التجار اللبنانيين حافظوا على مستوى اسعارهم القديمة في مرحلة معينة، نظرا لتأزم الاوضاع الاقتصادية. ولا ننسى ان هذا الركود اثر على نمو الشركات وبالتالي لم تحصل زيادة في الاجور علما انه من الضروري زيادة الرواتب.

ثمة تراكم للمشكلات والصعوبات التي واجهها القطاع التجاري في لبنان

السياسة عائق امام تحقيق الاهداف

■ كان القطاع التجاري على الدوام هو الأنجح والأربح بين كل القطاعات، واليوم ترتفع الشكاوى من هذا القطاع بشكل لافت، فهل تتكرمون بتعداد الاسباب وبتذكير الناس بعدد الافلاسات التي تم اشهارها بين التجار؟

– ثمة تراكم للمشكلات والصعوبات التي واجهها القطاع التجاري في لبنان. فبعد انتهاء الحرب عام ١٩٩٠ سعى التجار للتوسع والاستثمار تحقيقا للازدهار. لكن التجاذبات السياسية والحروب المتفرّقة وقفت عائقا امام تحقيق الاهداف. ولا ننسى ان نسبة الفوائد والضرائب مرتفعة في لبنان ومن اعلاها في المنطقة. كما ان تعهد المصارف اللبنانية بتطبيق معايير بازل٢ حد من سبل تمويل التجار.

ضيق الآفاق وتراجع الطموحات

■ هل استطعتم الاستفادة من فترة الاعياد في لبنان؟

– معظم المغتربين اللبنانيين وخصوصا الذين هاجروا بعد حرب تموز الى الخارج عادوا لتمضية فترة الاعياد في لبنان مما اوجد حركة خفيفة في الاسواق.

وبالنسبة الى مؤسسة «جوزف عيد واولاده»، حاولنا قدر الامكان الحفاظ على اعمالنا وزبائننا، ومن المؤسف ان يصبح هدف الشركات الحفاظ على وجودها وبقائها بعدما ضاقت آفاقها وتراجعت طموحاتها.

ترويج الإسم

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– في القريب المنظور، لا خطط توسعية نحو الخارج، لا سيما ان وكالات الملابس والماركات التي نمثّلها في لبنان لها وكلاء في الخارج.

نحن نسعى الى ترويج اسم «جوزف عيد واولاده» وتسويقه واعتماده كماركة تجارية مسجلة، لكن هذه الخطة تتطلب وقتا طويلا. ■

وزعت ٥٥ مليار ليرة لرابحين في اللوتو وملياريـن في ألعاب اليانصيب الفوري

جـورج غـريـب (LA LIBANAISE DES JEUX):

توسعنا بألعابنا الى خارج لبنان وسنعيد النظر بتوزيع مراكز وسم اللوتو الألف خلال ٢٠٠٨

وعد نائب الرئيس التنفيذي للشركة اللبنانية لألعاب الحظ (LA LIBANAISE DES JEUX) السيد جورج غريب بإطلاق ألعاب يانصيب فوري خلال شهر كانون الثاني الحالي تحت أسماء جاذبة، بعد نيل الموافقات اللازمة من مديرية اليانصيب الوطني.

وتحدث الى مندوب «البيان الإقتصادية» عن نتائج مبيعات اللوتو في ٢٠٠٧ التي تراجعت بنسبة ١٧ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠٠٦، عازياً الأسباب الى ربح الجائزة في شكل متواصل منع تراكمها ووصولها الى مليارات الليرات، بالإضافة الى تراجع أعداد الباعة المتجولين في المناطق، مسلطاً الضوء على دور الشركة الاستشاري في إطلاق ألعاب اليانصيب في بعض الدول الآسيوية والأفريقية، ولافتاً الى ان عدد مراكز وسم اللوتو وصل الى الألف وهي موزعة على مناطق وأماكن حيوية.



ألعاب على طريق الإطلاق

■ **هل لك ان تعطينا فكرة عن الألعاب التي طرحتموها في ٢٠٠٧؟**

– خلال العام ٢٠٠٧، بقيت ألعابنا هي نفسها: اللوتو وألعاب اليانصيب الفوري: «كاش»، «بينغو»، «طرّة نقشة» «حك واربح». وكنا سنطلق مجموعة من الألعاب الجديدة التي تتطلب تحضيرات إدارية، وألعاباً أخرى كانت بحاجة لاستثمارات كبيرة، لكن الأوضاع الراهنة في لبنان أخّرت انطلاقة هذه الألعاب.

فبالنسبة للألعاب الفورية كنا قد حضّرنا ثلاث ألعاب جديدة وكان من المفترض ان نطلقها في شهر كانون الأول ولكننا ترددنا، هذا بالإضافة الى تأخر مديرية اليانصيب الوطني في إعطائنا الأذن لأن كل لعبة فورية تتطلب إذناً منها وقد حصلنا عليها مؤخراً وسنطلق الألعاب خلال كانون الثاني.

وأطلقنا على اللعبة الأولى إسم «سبعة ونص» والثانية «كازينو» وهي من ضمن مجموعة ألعاب شبيهة بألعاب الكازينو، كما هناك لعبة إسمها «أوليه»، وهي مرتكزة على ورق اللعب.

تصاميم مستوحاة من أسماء الألعاب

■ **ماذا تغير في التقنيات؟**

– أدخلنا تغييرات على آلية اللعب وتصميم اللعبة بما يتناسب وطبيعة فكرة اللعبة مثل «حك واربح» حيث غلاف ملك الفلك والأبراج، وطاولة الزهر و«طرة نقشة» الشبيهة بلعبة الطرة والنقشة العادية، بالإضافة الى لعبة «البينغو»، هي ليست متوافقة مع مبدأ لعبة «البينغو» المعروفة. وهذه الألعاب نبتكرها أو نستوحيها من ألعاب أطلقت في بلاد أخرى مثل أوروبا وأميركا. ونصمم غلافات هذه الألعاب بالتعاون مع مورد كندي دولي بقرار من وزير المال. وقد نطلق في العام ٢٠٠٨ لعبة تتعلّق بالارقام لكننا لم ننجز تقريبها بعد. وسنطلق لعة إضافية على اللوتو إسمها «زيد» وهي على ورقة اللوتو نفسها ويجري السحب عليها في برنامج سحب اللوتو على شاشة التلفزيون والهدف منها توفير فرصة إضافية لصاحب ورقة اللوتو، وهذه اللعبة موجودة في فرنسا واسمها JOKER وفي كندا واسمها EXTRA وفي أميركا موجودة أيضاً وغيرها. وقد حصلنا على موافقة الوزارة وهي فرصة إضافية للربح.

وهناك أيضاً لعبة جديدة أخرى ولكنها بحاجة الى حوالى ٧ أشهر لنطلقها واسمها «كينو» وهي لعبة يومية ومبدأها شبيه باللوتو حيث يقام يومياً سحب سريع لمعرفة الرابحين، وهي مخصصة للذين يحبّون ان يجرّبوا حظوظهم بالأرقام ولكن بجوائز محددة. ولدينا أيضاً إضافات جديدة حصلنا على الموافقة عليها، وهي إطلاق عملية بيع اللوتو. وكل هذه الألعاب من طريق الخلوي والإنترنت.

تدني مبيعات اللوتو ١٧ في المئة

■ **ما تقييمكم للنتائج التي حققتها الألعاب المتداولة في السوق؟**

– لا يمكننا ان نربط ألعابنا مباشرة بالأحداث التي تحصل في لبنان. بلا شك عندما يشهد لبنان اعتداءات واغتيالات أو تظاهرات واضرابات تنخفض نسبة السحوبات، ولكن بصورة عامة لا يمكننا ان نعتبر ان هذه الأحداث أدت الى تدني وهبوط المبيعات وانهيارها علماً ان نسبة مبيعاتنا تدنت بنسبة ١٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٦. فسنة ٢٠٠٦ زادت المبيعات بصورة غير متوقعة، لأنه في فترة من الفترات أصبحت جائزة اللوتو كبيرة وضربت أرقاماً قياسية وصلت الى ٧ مليارات ليرة فزادت نسبة البيع بشكل ملحوظ.

وتجدر الإشارة الى ان الأزمة في لبنان أثرت على الألعاب الأخرى ومنها اليانصيب الفوري لأنه يعتمد على مبدأ التسلية في وقت لا يستطيع فيه المواطن تلبية حاجاته الأساسية. إضافة الى تراجع البيع عن طريق الباعة المتجولين الذين تراجع عددهم الى نحو ٤٥ في المئة.

أما اللوتو، بصورة عامة، فكانت مبيعاته جيدة خلال عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ حيث سجلت نسبة نمو ملموسة. وبالتالي فالإيرادات العائدة لخزينة الدولة كانت جيدة حيث يصب ٤٠٪ من المبيعات لمصلحة وزارة المالية و٥٠٪ للجوائز وهناك حصة الموزعين وما يتبقى يصرف على إدارة اللوتو ونفقاتها الإعلانية ومصاريفها.

والهدف الأساسي من هذه السلعة، هو إدخال إيرادات للدولة من دون فرض ضرائب جديدة. وقد وزّعنا هذا العام في لعبة اللوتو، حوالى ٥٥ مليار ليرة كجوائز. وفي اليانصيب الفوري جوائز بقيمة ملياري ليرة. ولذلك وضعنا خطة تقوم على إضافة ألعاب جديدة.

ألعاب موجهة الى الخارج

■ **ماذا عن الألعاب الموجهة الى خارج لبنان؟**

– الألعاب الموجهة الى خارج لبنان هي نفسها الألعاب الرائجة محلياً حيث يمكن للبنانيين وغير اللبنانيين في دول العالم وسم البطاقات والاشتراك في مختلف الألعاب. إضافة الى أننا كشركة خاصة نبيع المعرفة التي نملكها ونلعب دور الاستشاري والمشارك في إدارة ألعاب الحظ واستشاراتها في غير بلد. ونحن نقوم حالياً بمثل هذه العمليات في البحرين مثلاً ووقعنا اتفاقيات شراكة مع اليانصيب الوطني في السنغال، ولدينا أيضاً عمليات في غانا وزامبيا.

ألف مركز لوتو في كل المناطق

■ **لماذا لا نشهد انتشاراً كبيراً لمراكز وسم البطاقات في مناطق عديدة من لبنان؟**

– مراكز وسم بطاقات اللوتو محدودة وليس لدينا إمكانية لنشرها في كل الأماكن، وما يهم هو ان تغطي هذه المراكز كل المناطق ويكون من السهل على الجمهور الوصول اليها ووسم بطاقاتهم. مع الأخذ بالاعتبار بشفافية العلاقة مع صاحب المكتب والتواصل معه عبر المندوبين، مع ما تستوجبه التدابير المالية من ضمانات نظراً لطريقة البيع السريعة، وذلك ضماناً لأموال الخزينة العامة. ولذلك نعمل على زيادة نسبة المبيعات لكل آلة بذاتها. وخطتنا كانت ان نصل الى حوالى ١٢٠٠ أو ١٣٠٠ مركز في كل لبنان. فحالياً عدد المراكز هو ١٠٠٠ وقد انطلقنا منذ حوالى ٥ سنوات بـ ٤٠٠ مركز فقط، ونغطي حالياً كل المناطق الحيوية. وخلال الأشهر الأولى من ٢٠٠٨ سنعمل على إعادة الترتيب لتوزيع أفضل. ■

جوزف عور (نقابة مستوردي المواد الغذائية والاستهلاكية - لبنان):

التجار تصرفوا بحكمة ورصانة ولم يرفعوا الأسعار تداركاً للتضخم

«أضعنا فرصة كانت ستدر الكثير من النمو الاقتصادي والازدهار والرفاهية للشعب اللبناني»، هذا ما أكده رئيس نقابة مستوردي المواد الغذائية والاستهلاكية والمشروبات، ورئيس شركة أمين عور مأكولات الشرق الأوسط السيد جوزف عور، مطلقاً صرخة للسياسيين لأن يتعلموا من أخطاء الماضي ويتصرفوا بحكمة إنقاذاً للبلاد.

ورأى في الرسوم والضرائب مشكلة كبيرة حتى وكارثة يجب على الحكومة والأجهزة الرسمية ان تعالجها بمرونة ريثما تنتهي الظروف الصعبة التي يمر بها التجار، عازياً ارتفاع أسعار المواد والسلع الاستهلاكية الى ظروف طبيعية واقتصادية خارجية، رافضاً ان يتهم التجار بالجشع، منوهاً بتصرفاتهم الحكيمة والرصينة، حيث لا مصلحة لا اقتصادياً ولا أخلاقياً برفع الأسعار عشوائياً، تداركاً للتضخم ذي التأثيرات السلبية على الأمن الاجتماعي.



■ ٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟

– سنة ٢٠٠٧ كانت مأساوية اقتصادياً في لبنان، فبدل ان نستفيد من الفورة النفطية التي ارتفعت خلالها الأسعار من حوالى ٥٠ – ٦٠ دولاراً للبرميل الواحد حتى وصلت تقريباً الى ١٠٠ دولار للبرميل، وبدلاً من ان نستفيد من الاستثمارات من إخواننا العرب الذين يحبون لبنان ويبغون الاستثمار فيه، حتى ان بعضهم يقول انهم يحبون لبنان أكثر مما يحبه الشعب اللبناني، فقد أضعنا علينا هذه الفرصة التي كانت ستدر الكثير من النمو الاقتصادي والازدهار والرفاهية للشعب اللبناني ككل، وخصوصاً الشرائح الشعبية بما فيها الكادحة والمتوسطة.

وبدل ذلك كان الجو السياسي المشحون وغير الحكيم خصوصاً بعد حرب تموز المدمّرة، ذات تأثير سلبي قضى على آمال الشباب والأدمغة التي هاجرت بالمئات من جميع الطوائف والفئات والطبقات، وهذه من أكبر الكوارث على لبنان، فأقفلت مؤسسات كثيرة وأفلست أخرى، وفقد الكثير من الموظفين أعمالهم وخصوصاً في الوسط التجاري، حيث لا نرى مبرراً موضوعياً لقيام هذا الاعتصام لمدة أكثر من سنة دون ان يحقق أي شيء سوى ضرر الغير. أنا لا أتكلم سياسياً بل بروح متألمة لمحبتي لوطني لبنان.

كارثة الرسوم والضرائب

■ معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟

– كما قلنا سابقاً، هذا صحيح، ان التشنج السياسي الذي يتكرر في لبنان، مرة بعد أخرى، يلزمنا بأن نتعلم من أخطاء الماضي ونتصرف بحكمة، لا سيّما الطبقة السياسية.

هذا التشنج الناتج عن تجاهل الماضي، أدى إلى إلحاق الخسائر الجسيمة بالعديد من المؤسسات التجارية والصناعية والسياحية، إن لم نقل النسبة الكبيرة منها، وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب عوامل عدة منها الفوائد وانخفاض المبيعات وكساد المخزون وغيرها وغيرها.

وأنا كعضو في مجلس إدارة جمعية تجار بيروت ورئيس نقابة مستوردي المواد الغذائية والاستهلاكية والمشروبات في لبنان، أسعى مع زملائي الى ان نحل هذه المشكلات بترو وحكمة بين التجار المتضررين أو الذين يمرون بأزمة، والمصارف التي تربطنا بها علاقات طيبة والتي حتى الآن تبدي مرونة كبيرة في هذا الموضوع، إلا أننا نأمل منها أيضاً أكثر مرونة في هذه الظروف الصعبة التي يمر بها بعض التجار المستقيمين رغماً عنهم.

أما الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة فهذه مشكلة كبيرة فبدل ان تساعد هذه الأخيرة وتسهّل وتتعاون، يأتي المفتشون وموظفو المالية والـTVA والضريبة والضمان الإجتماعي والاقتصاد وغيرهم كل بدوره ليبحثوا في أدق التفاصيل في هذه الأوقات العصيبة بالذات، والعديد من الأمور لا يدخل في صلاحياتهم، علماً أننا لسنا ضد تطبيق أحكام القانون ولكن مثل هذه التصرفات يمكن تخطيها في مثل هذه المرحلة التي يمر بها لبنان، وهذه المشكلة تشكل كارثة كبيرة يجب ان تعالجها الحكومة والدولة وجميع الأجهزة الرسمية بموظفيها ومأموريها كافة، وبمرونة ملحوظة حتى تنقضي هذه الظروف الصعبة ونصل الى بر الأمان.

دعونا ننتج ونعمل

■ كان القطاع التجاري على الدوام هو الأنجح والأربح بين كل القطاعات، واليوم ترتفع الشكاوى من هذا القطاع بشكل لافت، فهل تتكرمون بتعداد الاسباب وبتذكير الناس بعدد الافلاسات التي تم اشهارها بين التجار؟

– الجواب معروف من عنوان السؤال، فلا داعي لأن نغوص فيه، التجار في لبنان كانوا دائماً الأنجح والأكثر إنتاجاً في كل القطاعات اللبنانية وهم سيظلون إن شاء الله كذلك في المستقبل، ولكن دعوهم يعملون وامنحوهم الفرصة اللازمة، ونطلب من القياديين اللبنانيين وجميع السياسيين ان يتصرفوا بحكمة وينقذوا البلد وينتخبوا رئيساً للجمهورية وحكومة اتحاد وطني حالاً، ويلبوا حاجات الشعب لأننا إذا طبقنا هذه الأمور يستعيد البلد عافيته بسرعة أكثر بكثير مما يظنه البعض، وخصوصاً في القطاعات التجارية والسياحية والصناعية والخدماتية وغيرها، لدينا الأدمغة وكل الكفاءات البشرية اللازمة، فدعونا بربكم ننتج ونعمل.

ارتفاع الأسعار عالمي

■ يرتفع سعر اليورو ١ و٢ في المئة فترتفع الاسعار ٥ و١٠ في المئة! فكيف سيتمكن المواطن من تأمين المواد والسلع والأجهزة وقطع الغيار بالاسعار المرتفعة في ظل الايرادات المحدودة؟ وهل يجوز ان يبلغ جشع البعض الحد المعقول في رفع الاسعار؟ وكيف يمكن وضع حد لهذا الوضع الشاذ؟

– هذا الكلام غير صحيح، فارتفاع اليورو أو غير اليورو لم يرفع الأسعار بالنسبة نفسها في لبنان، بل بالعكس فالأسعار هنا ارتفعت اقل بكثير من الدول الكبيرة والعالمية والمجاورة وذات الاقتصاد المتين. الأسعار هنا ارتفعت أقل من الخارج وهذا بفضل التجار الذين كانوا يملكون مخزوناً كبيراً في مستودعاتهم وأرادوا ان يتخلصوا منها بسبب حاجتهم للسيولة، وتخفيف مخزونهم بسبب مخاوفهم من اضطرابات أمنية، وبسبب التخوف من تاريخ انتهاء الصلاحية على السلع، وبسبب تأمين مطالب الموردين تجاه ممثليهم أو المشترين منهم في تحقيق الحد الأدنى من المبيعات لكل صنف أو علامة تجارية يمثلونها والمحددة من الشركات التي يمثلها التجار، كل ذلك جعل هذا الارتفاع أقل بكثير، نسبة الى الدول الخارجية ولم تصل الى ارتفاع الأسعار العالمية الصحيحة.

وسبب هذا الغلاء وكما أصبحتم تعرفون وتكلمنا عليه كثيراً وبالتفصيل في الصحف أم في وسائل الإعلام المرئية والمسموعة، هو ارتفاع اليورو والنفط والجفاف والمحاصيل السيئة وإلغاء الدعم والطلب العالمي على السلع.. والخ، أي باختصار، لأسباب عالمية خارجة عن إرادة التاجر اللبناني.

فالإتهام بالجشع مرفوض كلياً لأن معظم التجار لم يرفعوا الأسعار نسبة الى السعر العالمي، لأن التجار هنا يتصرفون بحكمة ورصانة ليبقى البلد مزدهرا، وان كان هناك البعض يلازمهم الجشع فهم أقلية لا يمكن التوقف عندها، كما لا يمكنها ان تؤثر سلباً على مجمل العمليات التجارية في البلد، إذ ان تاجر المواد الغذائية هو مستهلك أيضاً لأصناف متعددة غير المواد التي يتعاطى فيها. لذا لا مصلحة له اقتصادياً ولا أخلاقياً برفع أسعاره عشوائياً، الأمر الذي يؤدي الى التضخم المالي والذي بدوره يؤثر سلباً على الامن الاجتماعي في الوطن وهذا ما لا يبغيه أحد طبعاً. ■

معهد غوته - بيروت منارة ثقافية للتواصل الحضاري

الدكتور نوربرت سبيتز:
اهتماماتنا ثقافية متبادلة ونشاطاتنا تنموية وبحثية وفنية

معهد غوته من المعاهد العريقة ويحمل اسم احد ابرز الفلاسفة الالمان على مر العصور. وقد عرف عن هذا الفيلسوف ولعه بالشرق والحضارة العربية والاسلامية.

«البيان الاقتصادية» التقت مدير معهد غوته GOETHE INSTITUT في بيروت، الدكتور نوربرت سبيتز، والذي عمل سابقا في الهند وافغانستان والعديد من الدول النامية التي شهدت حروبا وذلك بهدف نشر الثقافة بين مواطنيها، متناولا في حديثه مهمات المعهد وبرامجه لترسيخ التواصل الحضاري اللبناني – الالماني، متطرقا الى انتشار المعهد في العديد من البلدان المحيطة.

وهنا تفاصيل اللقاء:



اللغة الالمانية أولى أوروبياً

في بداية حديثه اشار **د. سبيتز** الى «ان المانيا من البلدان الحيوية ولها موقعها ومرتبتها في التعليم العالي، كما انها لاعب رئيسي في الاتحاد الاوروبي اقتصاديا وسياسيا، وهي عضو في الدول الثماني الصناعية ومقصد سياحي بامتياز لما تختزنه من حضارة متوارثة وإرث ثقافي غني. وخير دليل على ما قلناه المدينة الامبراطورية «اخن» (Aachen) التي شهدت عصرا ذهبيا امام شارلمان».

وتطرق **د. سبيتز** الى موقع اللغة الالمانية حاليا، موضحا ان «اللغة الالمانية تأتي في المرتبة الثانية عالميا بعد الانكليزية من حيث استخدامها في التخاطب عبر شبكات الانترنت، غير انها تحتل المرتبة الاولى اوروبيا وهي المستخدمة من ٨٠ مليون الماني يعيشون في المانيا، اضافة الى الناطقين بالالمانية في النمسا وسويسرا والاقليات الالمانية في بلجيكا والدانمرك ولوكسمبورغ. اما في اميركا الشمالية، وان كنا نلحظ تراجعا في الاقبال على دراسة اللغة الالمانية، غير اننا نجد في المقابل اقبالا كثيفا على دراسة الادب والفلسفة الالمانيين لكن بلغة البلد الأم.

الى ذلك بدأت اللغة الالمانية بالانتشار في القارة الهندية مترافقة مع دخول الشركات العالمية ومنها الالمانية. اما في لبنان فينحصر الاهتمام باللغة الالمانية بالطلاب الذين يسعون الى متابعة دراساتهم العليا واختصاصاتهم في المانيا».

مهمات ثقافية

ويشرح **د. سبيتز** مهمات معهد غوته بالقول: «يتولى المعهد تعليم اللغة الالمانية وتنظيم دورات تدريبية للأساتذة، اضافة الى توفيره للخدمات المتعلقة بتنظيم المكتبات وأرشفتها، فضلا عن التعاون مع المؤلفين وتنظيم المعارض.

وفي اطار تعزيز هذا التواصل اللبناني الالماني، دعونا كتابا ومؤلفين ألمان الى بيروت للقاء مؤلفين لبنانيين وبالعكس حيث زار الكتاب اللبنانيون المانيا لمدة ٦ اسابيع بهدف تبادل الافكار والتعرّف إلى الحضارة الالمانية. كما ينظم المعهد برنامج "LIVING GLOBALITY" الذي يهتم بتثقيف الصحافيين في البلدين من خلال تبادل الزيارات والخبرات والافكار.

اما بالنسبة الى المكتبة في معهد غوتيه، فهي مفتوحة للجميع. كما نعمل مع منظمة الاونيسكو لتطوير المكتبات في المدارس ضمن اطار عصري وحديث خصوصا ان المانيا متطورة في هذا المجال.

وايمانا منا بأهمية تشجيع الاطفال على القراءة، دعا المعهد خلال تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧ اربعة كتاب المان متخصصين في رسم كتب الاطفال الى لبنان لتشجيع الانتاج الادبي للأطفال. ومن جهة اخرى، نكرّس اهتمامنا للتعاون مع المهرجانات الدورية الثقافية في لبنان مثل مهرجان الافلام والمهرجان الاوروبي للافلام ومهرجانات الرقص وغيرها بغية تشجيع المواهب الشابة الناشئة وتنمية وتعزيز الحوار الثقافي الثنائي بين لبنان والمانيا».

أضاف **د. سبيتز**: وبما ان معظم صالات العرض في لبنان تجارية وتقدم لوحات زيتية فقط وتهمل الصور الفوتوغرافية والمنحوتات، وجدنا من المهم عرض صور عن المانيا ولبنان، فأسسنا لهذه الغاية معرضا دائما في المعهد ينطلق العام ٢٠٠٨ لعرض صور فنية فقط. وفي هذا الاطار سندعو مصورين محترفين يتوسلون الصورة لغة مرئية مفعمة بالفن والحيوية. وقد دعونا مؤخرا مصورة ألمانية صورت في بلدان تعاني حروبا مثل كوسوفو ولبنان..

حضور عربي ونشاطات مستقبلية

وحول التوسع في العالم العربي، لفت **د. سبيتز** الى «حضور معهد غوته في كل من لبنان، سوريا، مصر، الاردن، فلسطين، المغرب، تونس واسرائيل. ومعظم الطلاب هم ممن يريدون متابعة الدراسات العليا في المانيا».

ومن ضمن مشاريعه المستقبلية «يستعد المعهد في لبنان للتحضير لمعرض بالتعاون مع جامعة LAU اضافة الى تنظيم مؤتمر علمي تحت عنوان "HOW FREE IS ART" بحضور فنانين وخبراء في القانون من الدول العربية المجاورة للبحث في موضوعات ذات اهمية مثل المحرّمات في كل بلد وخوف الحكومات من حرية التعبير الفني، اذ ان تقرير التنمية البشرية في الدول العربية يشير الى فقدان الدعم والتأييد للأبحاث والإبداع الفني». ■

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم. ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

– مختار السباعي على زهير ابراهيم
– ربيع الشعار على محمد النصولي ومحمد صلاح بيبي
– علي قاووق على لوزان كمال الدين وحسن علي ابراهيم
– قره بت أتانيان على جورج يونان
– سعد الدين غنوم على كورين عماطوري
– علي الغرير على عبد الجليل رملاوي
– ابراهيم السباعي على مصطفى سرور
– وسام محمد خير الدين على رياض الموسوي وعاطف شمص
– يوسف خليل ملا على علي عبد الله وهبي
– ابراهيم السباعي على عبد الغني خضر وهبي ومحمد خليل مزهر
– باور غروب على نبيل بهيج الشعار
– مروان براج على رمزي نديم الغاوي
– رئيف البراج على رمزي نديم الغاوي
– صلاح خليفة على محمد الحنون
– جلال معين الهاشم على يوسف علي ابو منصور
– عبد الله رميتي على محمد توفيق علي الرفاعي ونزار مصطفى سنو
– ابراهيم السباعي على علي فواز وابراهيم قانصو ومحمد عوده
– شركة ادونيس الكتروسيتي على زياد الياس برباري
– جورج نكد على خليل شحاده الخوري
– المحامية اميرة جعنا على علي بيضون وشربل كركي
– علي غازي جعفر على يوسف محمد منجل
– عدي احمد بزي على نادر رضا ونادر غطاس
– علي غصين على عبد حسن عنان
– ابراهيم السباعي على انور عيسى ومحمد هاشم
– شركة مانالكو على علي بدر الدين
– علي الغرير على مصطفى علي سرور
– طعان العنان على بسام زيدان وزياد ضرير
– ابراهيم السباعي على احمد محمد صبحي جانا وسمير الالطي
– عماد بليبل على فؤاد قبيسي وعبدو محمد حسين
– وليد شعبان على كمال عباس
– شارل عربيد على علي خضر
– أنطوان صوايا على زاهي سلامه
– شركة هوليداي تورز على زاهي صلاح سلامه
– جهاد سعد الدين شاتيلا على مصطفى نبيل شامي
– وسام شعبان على طلال الصلح
– شركة راعي أخوان على عماد نحلوس
– ورثة عياد الملاح على عدنان دمشقية
– حسن غزاوي على ايلي مزهر ونقولا أبو غنام
– رجاء حمدون على ألسي صباغ
– سالم متري العكاري على أمل محمودي
– محمد أيمن مكاري على سعد الله عبد الرحمن عيتاني
– عماد السبيعي على يحيى قاسم
– حسن ترجمان على جورج صدقه وجوزف سعاده
– داني جبور على عبد الناصر خالد كلش
– شادي عرابي على خالد احمد مكاري ومحمود احمد مكاري
– ابراهيم السباعي على زيد شاتيلا
– كمال عبد العزيز ناجي على بلال محمود الصايغ

بعبدا

– ورثة عياد الملاح على لورا انطوان القزي
– منصور لبنان خليل على احمد الاسعد
– شركة اركيك على رافع علي علامة
– انطوان نصر نصر على طوني عزيز قيس
– ذوقان بو غادر على سلام عدنان العنداري
– سامي حسين على علي حسين الحسيني
– المحامي انطوان نصر على جورج يودجي/شركة ديستيلو
– علي محمد مبارك على اسد محمد غربيه
– بنك المشرق على زهير وجيه غنام
– هاني اندراوس على جهاد نايف جمال
– توفيق سكر على رافي دير اغوبيان
– ابراهيم السباعي على انطونيوس زعتر
– نبيل الروس على انطوان رشيد الحداد
– علي الصلوخ على فادي ابو غانم
– انطوان هيكل على محمد بهيج صايغ
– جوزف مهاوج على ماجد جورج بدرو وعائدة جورج بدرو
– جورج سكر على علي محمد بيضون
– انطوان الدكاش على جوزف قيصر لحود
– روجيه كرم على الياس ابي خليل
– شربل افرام على ايلي الياس شليطا
– انطوان شعيا على انطوان يعقوب شهوان
– داني الدويهي على ريمون جورج سماحة
– الشركة العربية لتجارة البترول على جهاد نايف جمال
– كارولين سماحة على كارولين شاكر منذر
– كامل امهز على احمد زياد قرانوح
– هشام يحيى على يوسف محمد العميري
– فرناند حبيقة على نبيل قيصر عقيقي
– سوسن البربير على محمد نعيم ياسين
– منير عبد الرحمن على هشام الشيخ علي
– جوزف الحاج على رولا الحسيني وبارعة الحسيني
– سليم الحداد على حسين محمد ايوب
– سهام اغورلو على نبيه انيس حشمة
– سعد نعيم يوسف على جورج اشخانيان
– شركة كومبوماتيك على وجيه ميلاد تنوري
– نبيل الحويك على نادر ابي نادر
– محمود فروخ على عبد الكريم محسن
– حسين علي الموسوي على الياس جان ماريا وخضر حسن جعفر
– شركة عيتاني على حسان الساحلي
– شركة عبد الحفيظ سعد على حسان الساحلي
– طعان العنان على محمود سعيد غانم
– علي الصلوخ على فادي بو غانم
– روجيه قيامه على انطوان يعقوب شهوان
– سمعان سكاف على غسان مخايل كفوري
– مصطفى عراج على ايلي نعمان عبد النور
– جورج البراكس على نبيل نايف الجوهري

صيدا

– شركة فاس اجارو المحدودة على فخري محمد علي زين
– شركة مايك كارز على كارول محمد علي سمحات وحبيب محمد علي سمحات
– محمد موسى فران على حبيب محمد علي سمحات
– محمد علي درويش الرواس على دانا مصطفى الحاج حسن
– سيراج نزير شيخ موسى على محمد وليد قبلاوي
– شركة كريديت سيستمز آند تكيتكس على ماجد نمر حسن
– شركة فاس اجارو المحدودة على فخري محمد علي زين
– زين العابدين على رضا احمد خليفة
– فؤاد بدر على حبيب محمد علي سمحات
– ابراهيم زيدان على هشام حسن دهيني
– علي حسن عبد العال على احمد محمد عيد فاعور
– صلاح يوسف ياسين على رشيد عبد المجيد موسى
– حمزة ملحم الحاج على كارول محمد علي سمحات
– حسين محمد علي زعتر على علي حسين سالم
– شركة الروان على ربيع حسان الجمّال
– محمد ظاهر على غازي حسين الزهراني
– فوزي حلاوي على سمير يوسف بزي
– حيدر خليل القرى على علي حسين فرحات
– علي محمود حناوي على حسين علي شكر

زحلة

– احمد ربيع أحمد على رنين علي شبل وجوليات مهدي الدلباني وأحمد علي أبو أحمد
– عباس أيوب على حسين محمد أيوب
– عبدو الديراني على حسين حسن أيوب
– باسكال قمير على علي محمد حسن وريموندا شبلي جحا
– طوني شلهوب على روبير عيسى كوديه
– شركة فرحات غروب للصناعة على فضل الله رجب المستراح

عقارية ١٠٧٩ الصيفي برأسمال٣ مليارات ل.ل.



فادي فواز

اسس السادة فادي فوزي فواز وعباس عبداللطيف فواز ومحمد علي نسر ووائل جلال بيطار وفرح عباس فواز شركة مساهمة لبنانية باسم عقارية ١٠٧٩ الصيفي وبرأسمال ٣ مليارات ل.ل. اسندت رئاسة الشركة الى السيد **فادي فواز**.

موضوعها: العقارات.

HIGHBURY FINANCE

اسس السادة كمال هنري مخيبر وهنري عبد النور مخيبر وقرينته سهام ابو حيدر شركة مساهمة لبنانية برأسمال مليار ل.ل. باسم هايبري فايننس وموضوعها الخدمات المالية.

اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد **كمال مخيبر**.

R.Y. PROPERTIES

اسس السادة فايز كميل رسامني وفايز محمد رسامني وفادي اديب يونس شركة مساهمة لبنانية باسم رسامني يونس بروبرتيز وبرأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها العقارات والاستشارات.

اسندت رئاسة الشركة الى السيد **فايز كميل رسامني**.

انهام

اسس السادة جورج نسيب عواد ومغيت غيات سختيان وادولف فؤاد دبس شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٧٥ مليون ل.ل. باسم ANHAM وموضوعها: محطة وقود.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد **جورج عواد**.

GTS

سجل السادة يعقوب حسن القيسي وعامر يعقوب القيسي وأيمن محمد القيسي وأمجد محمد القيسي شركة جنرال ترانسبورتايشن سرفيسز برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وبشكل شركة مساهمة لبنانية.

أسندت رئاسة الشركة الى السيد **يعقوب القيسي**.

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

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
عقارية ١٠٧٩ الصيفي	ش.م.ل.	٣ مليارات ل.ل.	عقارات	فادي فوزي فواز
نور	هولدنغ	١ مليون دولار	–	ناظم سعيد أحمد
هايبري المالية	ش.م.ل.	١ مليار ل.ل.	استثمارات / تمويل	كمال هنري مخيبر
نولدج سيتي	هولدنغ	١٠٠ الف دولار	–	عبد الرحمن صالح مهيلاني
ستيكر	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	–	محمد واصف عز الدين
LCC	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	بن يمين يوسف حجار
انهام	ش.م.ل.	٧٥ مليون ل.ل.	محطة وقود	جورج نسيب عواد
باسمة العقارية	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	عقارات	باسمه قدوره نور الدين
سوفراين	هولدنغ	٢١ الف دولار	–	يوسف جورج غسطين
مدين ترايد	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	باسل نبيه بري
انغولب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	محمد قاسم تاج الدين
كوبيك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	بولس انطون نصار
أنزيما	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	نادر حسن عبدالله
فراكو أرابيا	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	شكري بول ميشال خضر
ميدل ايست اكتوبريال سرفيسز	اوف شور	٢٠ الف دولار	خدمات اكتوارية	جان لويس كرم
سير هولدنغ	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	نبيل جميل ميخائيل
ميد سامر كابيتال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جوسلين عقل شديد
نكست جنرايشن للخدمات	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	فيكتورين ديانا ناهد
سبكتروم انترناشيونال انفستمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	فيكتورين ديانا ناهد
بيبلوس للاستثمار العقاري	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	كريم فرانسوا باسيل
عقار انفستمنت انترناشونال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات / استثمار	امل رشيد رزق الله ابوجوده
ميغا ماريتيم	اوف شور	٢٠ الف دولار	نقل	مي معيكي خوري
العمل	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	وائل فؤاد السنيورة
جنرال اجنسي فور كونتراكتينغ	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	نبيل طانيوس منعم
موسكاتا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هيلدا عاجوري دبانه
انتربريز انجنيرنغ سيستمز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	رويدا حمد مهتدي
تاستينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مشاريع سياحية	عماد جان هاشم
فستا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	لور ابي حبيب تابت
غراندبوز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات	رباح مصباح حلواني
مدينة المعرفة للاستثمار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فادي فوزي فواز
مدينة المعرفة للادارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة	عبد الرحمن عبدالله مهيلاني
بروبلد	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جورج يعقوب ابوجوده
G.T.S.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	نقل	يعقوب حسن قيسي
عين الجمل العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	علي محمود شعب
مولتي سرفسز منجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	آمنة ميرا زنتوت
تاج بيروت العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	محمد خالد داعوق
اوروفور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	جان لويس روبير خياط
ماركت فيزيون ترايدنغ لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات / مقاولات	أيمن بن عيسى
C.K. توريستيك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	مارغريت كريم سوبرا
كابا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	بول جورج مخشن
أغري نوفا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	عباس محمد ياغي
البحرية للتجارة	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد يحيا الجراب
مخلوف وبستاني للتعهدات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تعهدات	سابا حليم مخلوف
ميتسوزو جنرال موتورز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	عدنان مصطفى قصير
سان شاين ليزر	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / جلد	حسين فايز فواز
QBS انترناشيونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	عاطف محمود شعبان
ميري ترايدنغ	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ميخائيل ادوار هراوي
نكسوس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسين احمد حاطوم
أكس زون	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جواد احمد جابر
بعبدا				
فارت ليلاس اندكريس ستانلي	ش.م.م.	٢١٠ ملايين ل.ل.	تجارة	روجيه لطفي تيمونيان
بلدينغ اند بلدينغس	ش.م.ل.	٣٦ مليون لزل.	بناء	ناصيف سيمون مرهج
مديترانين مديكال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	دومينيك طعمه بوجبرايل
ديكوماتيك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	زينه عزيز زيدان
R.Y. بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فايز كميل رسامني
لاند ١٩٧	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	سمير انيس بدر
أركا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	داني توفيق ابو كرم
لبنان يونيفورم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سركيس ميناس بوداكيان
حرش تابت هيلز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	طوني ادوار نصر
اشتراك نات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	انترنت	يوسف محمود ملاح
غرافيك امبراشيونس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / اعلانات	رولان الياس الاسمر
غراوند فور ديزاين	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مفروشات	شادي ابراهيم مطر

EXPEDITORS تعزز الثقافة الشركاتية في صفوف طلاب الجامعات

رومل صابر: فخورون بما يحصل عليه عملاؤنا من خدمة متناغمة في أي مكان حول العالم



من اليمين: روبى زيدان، رومل صابر، لينا كليكيان، ليال حداد وابراهيم سماحه



من اليمين: السيدة بواب، دكتور عدنان حيدر، دكتور نبيل حيدر، السيدة هالة حبّال، رياض صقر، ريموند هلايل والسيدة دريّة حيدر

أعلنت شركة أكسبدايتورز EXPEDITORS، إحدى أهم شركات الشحن في العالم عن أسماء الرابحين في مسابقة الملصق الإعلاني الثقافي «الخلاق» خلال معرض نظمته في فندق المتروبوليتان في ١٨ كانون الأول (ديسمبر) حيث نال الطلاب الرابحون جوائز شملت تذاكر سفر الى وجهات سياحية مختلفة مع تأمين الإقامة في الفنادق.

وتلى توزيع الجوائز حفل استقبال لتكريم ما يزيد عن ١٠٠ طالب (مع معلميهم)، عبّروا عن فهم عميق لثقافة أكسبدايتورز EXPEDITORS كما أظهروا بطريقة خلاقة ومبدعة المزايا الثقافية العشر لأكسبدايتورز وجسّدوها في ما يقارب ٣٠٠ عمل فني قدمت من مختلف الجامعات في لبنان.

وقد شجعت هذه المنافسة التي امتدت طوال شهر الطلاب في اختصاصات التصميم الغرافيكي والفنون في العديد من الجامعات وهي: جامعة سيدة اللويزة (NDU) والجامعة الاميركية للعلوم والتكنولوجيا (AUST)، وجامعة الروح القدس الكسليك (USEK) والجامعة اللبنانية.

وقال رومل صابر رئيس الشركة في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأدنى والأوسط وشبه القارة الهندية قائلاً: «إن الإستراتيجية التي نعتمدها في أكسبدايتورز EXPEDITORS تتمحور حول تأمين مكان ملائم لموظفينا لكي يبنوا مستقبلهم المهني وينجحوا في أعمالهم».

وأوضح ان نجاحات أكسبدايتورز EXPEDITORS ترتكز على عناصر أساسية ثلاثة: الموارد البشرية والأنظمة والثقافة. وتابع قائلاً «نفتخر بواقع أن عملاءنا يحصلون على المستوى نفسه من الخدمة المتناغمة في أي مكان في العالم. كما إن سجلنا بالإحتفاظ بالعملاء هو خير دليل على قدرتنا على الذهاب أبعد من توقعات العميل وعدم الاستخفاف أبداً بأعماله».



من اليمين: جوزف فخري، سابين عجيل، ساندرا خوري، ريتا عبد الساتر وجو ابي خليل

وفي الوقت الذي أقر فيه صابر ان توظيف أفضل الأشخاص هو أمر مساعد ومهم، رأى ان تحفيز هذه المواهب واستبقاءها هو معيار أهم حتى من أجل الحفاظ على موقع رائد في السوق (إننا نوظف بناء على السلوك وندرّب للحصول على المهارات).

عطاءات آل عبجي الانسانية والثقافية تتواصل

اعادة تأهيل قاعة ناديج وهنري عبجي في اوتيل ديو



هنري عبجي وقرينته ناديج مع رئيس مستشفى اوتيل ديو واصدقاء



الحضور

العطاءات المتواصلة لآل عبجي للجمعيات الخيرية وللمؤسسات الانسانية والثقافية تستحق الاشارة اليها، ليعرف القارئ انه لا يزال في هذا البلد اشخاص انسانيون نبلاء وشرفاء يشعرون مع الآخرين ويقدمون المساعدة عند الحاجة.

والذي حملنا على كتابة هذه المقدمة الخبر الذي وصلنا عن اعادة افتتاح قاعة ناديج وهنري عبجي للمحاضرات في مستشفى اوتيل ديو في ٢٠٠٧/١٢/٢١. وبناء لدعوة وجهها رئيس مجلس ادارة المستشفى الاب برونو سيو حضر حفل الافتتاح عدد من كبار الاطباء واصدقاء هنري عبجي وقرينته ناديج. وقد اقيمت طاولة مستديرة بإدارة الرئيس الفخري لجامعة القديس يوسف الاب جان دوكريه وقد تحدث فيها السادة: مدير عام المستشفى جوزف عتيق، جورج بشاره عبجي، البروفسور المحامي د. نصري دياب، النائب السابق المحامي صلاح حنين، د. سامي ريشا، وكان موضوع الكلمات: هل لا يزال بوسعنا اليوم التكلم عن الاخلاق؟

اشاد الجميع بمبادرة هنري وناديج وبالمستوى الاخلاقي الرفيع لديهما ولدى آل عبجي عموماً.

متى وكيف تأسست القاعة

- تأسست قاعة المحاضرات في مستشفى اوتيل ديو في العام ١٩٨٧ حيث شكلت في وقتها صرحا مهما لاستقبال المحاضرات العلمية والندوات الثقافية – الاجتماعية وتستخدم لاهداف اكاديمية ونقابية.
- بدأت الفكرة عندما قرر موظفو السيد هنري عبجي تقديم هدية مالية لمناسبة عيد ميلاده الثمانين، وتجاه مبادرتهم اللطيفة قام السيد عبجي بمضاعفة قيمة الهدية لمنحها الى مؤسسة لبنانية تتوخى العناية بالمرضى وتقدم مستوى تعليمياً عالياً. وهنا وقع اختياره على مستشفى اوتيل ديو لإعادة تأهيل قاعة المحاضرات في المستشفى.
- تمت اعادة تأهيل هذه القاعة لتتسع لـ ٣٥٥ شخصا بعد ان كانت مصممة لاستقبال ٢٨٠ شخصا فقط، وجهزت بأحدث المعدات المرئية والمسموعة. كما تم استحداث منبر ضخم معد لاستقبال مؤتمرات كبيرة وفق معايير تتلاءم مع النظم العالمية للأمان والراحة والاداء الممتاز.
- جهزت القاعة بديكور مميز، رفيع المستوى تم تصميمه من قبل المكتب الهندسي للسيد رائد ابي اللمع الذي اعتنى بتفاصيل القاعة كافة، حيث تم اعادة تأسيس بنيتها التحتية ووضع فيها اربعة مخارج للطوارئ وانظمة انذار متطورة.

ولا داع للقول ان هبة اعادة التأهيل كانت من السيد هنري عبجي مؤكدا مرة اخرى بأنه يقدمها للأجيال الحالية والقادمة لاستخدامها في اجتماعاتهم المهنية والثقافية.

هدية «كومرشل» الى مدرسة مجانية



ماكس زكّار

COMMERCIAL

ماكس زكّار رئيس شركة كومرشل للتأمين COMMERCIAL وجه تهانيه الى الاصدقاء والزبائن بمناسبة الاعياد المجيدة، موضحا انه حوّل الميزانية المخصصة لهدايا وبطاقات الاعياد الى جنة الاطفال PARADIS D'ENFANTS وهي مدرسة ابتدائية مجانية تضم ١٣٠٠ تلميذ وتستعين بخدمات ٨٣ معلما وموظفا اداريا.

وقال ان المدرسة التي انطلقت قبل ١٠ سنوات بـ ٣٥ تلميذا فقط اصبح لها اربعة فروع وهي تستمد الدعم المالي من جمعيات اهلية وتغطي نفقاتها من التبرعات التي تأتيها من ذوي الضمائر الحية.

نتالي الخوري تعرض مجوهراتها في «البريستول»



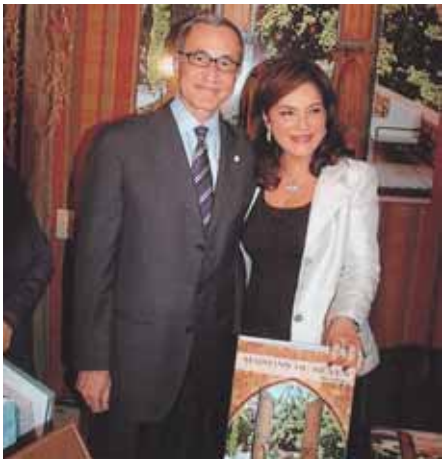
نتالي الخوري

تعشق الحلي وتصميم المجوهرات.. انها **نتالي الخوري** ابنة الشيخ **أمين وكوليت الخوري** التي قدمت مؤخراً مجموعة مجوهرات من ابتكارها تحت عنوان رومنطقي «روح الحب». ولقي المعرض إقبالاً مميزاً في إطار من الفخامة والاناقة تميز به "LE SALON DE NOEL".

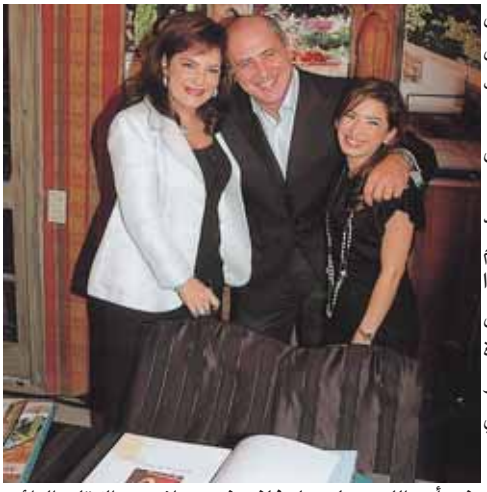
ندى سلامه تقدم بيوت الأحلام للّبنانيين



ندى سلامه توقع للشيخ فؤاد الخازن



ومع روجيه أورسيه



نور أبي اللمع، مارسيل غانم، ندى سلامه.. والكتاب الرائع

بعضهم في لبنان يظهر للبنانيين أبشع الصور عن لبنان، وبعضهم يظهر لهم أجمل الصور حتى لو كان العيش في لبنان يتعرض لمخاطر الانفجارات والاغتيالات.

ندى سلامه زوجة حاكم مصرف لبنان عوّدتنا على ان تقدم لنا كل ما يفرح ويولد الابتسامة.

في الشهر الماضي قدمت لنا كتابها الجديد DREAM HOMES OF LEBANON أي بيوت الأحلام في لبنان، وقد وقعت الكتاب في حفل أقيم في قصر ليندا سرسق في الحي السرسقي بحضور حشد من المعجبين بمواهب **ندى سلامه**، وكان بينهم السادة عدنان القصار والنائب السابق الشيخ مخايل الضاهر وملكة جمال لبنان السابقة نورما نعوم والإعلامي مارسيل غانم وسواهم.

يضم الكتاب الذي شاركت في وضعه كما يبدو إبنة ندى نور سلامه أبي اللمع، ٢٣ بيتاً في لبنان والخارج يملكها ويقيم فيها لبنانيون، ويدل مظهر كل بيت على جمالية فائقة وقد صمم بطريقة حديثة وجاذبة.

وقد تضمن الكتاب شرحاً مفصلاً عن كل بيت وديكوره ومحتوياته.

وكان اللافت في حفل التوقيع طغيان الحضور النسائي، والطريقة التي أقيم فيها حفل الكوكتيل تكريماً للمشجعين.



حول قالب الكاتو: ملكة جمال لبنان نادين نجيم، ندى سلامه، نور أبي اللمع، رنا وريم سلامه، يمنى جدعون وليلى عجم

الوزير متري يفتتح معرض بيروت العربي الدولي للكتاب

افتتح وزير الثقافة **طارق متري** ممثلاً الرئيس فؤاد السنيورة، راعي الاحتفال، معرض بيروت العربي الدولي الحادي والخمسين للكتاب بعد ظهر الخميس ١٣ كانون الأول في مركز «بيال» للمعارض في وسط بيروت التجاري.

تخللت المعرض ندوات ومحاضرات وأمسيات شعرية وطاولات مستديرة وقد ازدان بأجنحته ومضمونه واستمر حتى السابع والعشرين منه.

ومن منظمي المعرض النادي الثقافي العربي واتحاد الناشرين في لبنان.

الحياة تتواصل في لبنان غير آبهة بالاحداث الدامية

معرض الديكور والتحف واللوحات في الموفنبيك

مثلت الوزيرة السابقة **وفاء الضيقة**، عقيلة رئيس مجلس النواب **رندى بري** في افتتاح معرض للديكور التحف واللوحات في ١٢/١٢/٢٠٠٨ في اوتيل موفنبيك.

بعد قص الشريط قامت الضيقة بجولة في المعرض وشاهدت ما صنعته أيدي المحترفين اللبنانيين، وقد استوقفتها عدة تحف ولوحات تعود الى غير فنان ورسامة ومنها: لوحات **برنار رنو ومجد رمضان** والرسامة **خرما ونتالي صيقلي** وغيرهم...



الوزيرة السابقة وفاء الضيقة تقطع شريط الافتتاح



مجد رمضان امام لوحاتها



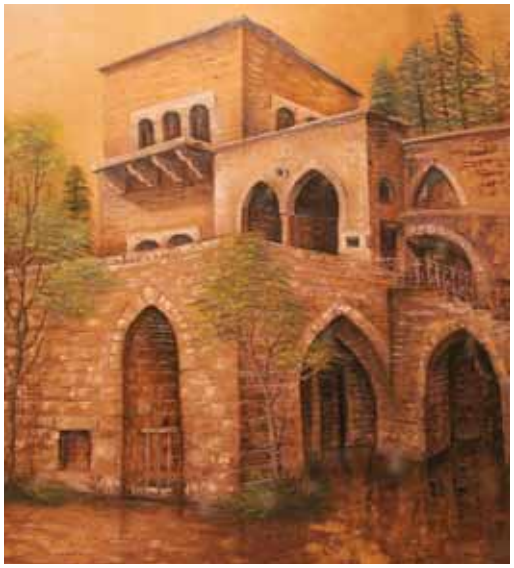
لوحة تظهر العين المعبرة لمجد رمضان



الاستاذ برنار رنو امام لوحاته



ناتالي صيقلي امام لوحاتها



بيت مروان حماده التراثي في بعقلين لبرنار رنو



ناتالي جبيلي امام احدى لوحاتها



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

غداء بضيافة هدى سركيس في «بوش»



سعاد واكيم، مي نصرالله، هدى سركيس ومي أبي راشد



ريما صفير، حنان صادق، مي عبد النور، هدى سركيس وهدى أبو سمرا



هدى مع والدتها وشقيقتها

ببسمتها وأناقتها ولياقتها، استقبلت **هدى سركيس** مدعواتها الى الغداء يوم الجمعة ١٤ كانون الاول الماضي في مقهى ومطعم «بوش» الجديد في جونيه – الكسليك، والذي نال إعجاب السيدات بديكوره المريح ومأكولاته وحلوياته الشهية.

شاركت في المأدبة التي دامت حتى المغيب والدة هدى جورجيب عربانية، وشقيقتاها أمل ونبيهة يزبك والصديقات: لوسي رولان، مي أبي راشد، حنان صادق، مي عبد النور، فيوليت مقدسي، نايله بركات، غرازييلا خوري، عايدة شرباتي وبولا كاترا.

حفل شاي في الفينيسيا بدعوة من هدى صالحة



أقامت **هدى صالحة** حفل شاي في الفينيسيا، الفندق العائلي، تكريماً للصديقات..

رقة، أناقة وجمال، كانت عنوان اللقاء الذي جمع سيدات من مجتمعنا قبيل عيد الأضحى المبارك.

شاركت منى الهراوي، مارلين حرب، إلهام روفايل، رائدة قصار، أولغينيا الفرزلي، تريز طعمه، روزي بولس، بيكيت عون، هدى خير الدين، بشرى صالحه، ماغي الزاخم وشقيقتها دوللي رزق.

نادي سيدات السلك الديبلوماسي الى مائدة كلود كنعان



د. كلود كنعان، عقيلة سفير العراق إنعام الحائري ود. جومانا تامر



أنجليك شرتوني، نيللي قيقانو، هدى خير الدين وعقيلة سفير المغرب نزهة أومليل



ماريان كرغلله، منى ضوبط، أرليت حايك ود. آن ماري كرم



فيتوريا فولغاري، ديبرا أبي راشد وعقيلة سفير بلجيكا كاتلين فركامين

تحت أقبية بيتها العريق في عين عار، استضافت د. **كلود بويز** عقيلة المحامي اميل كنعان، نادي سيدات السلك الديبلوماسي الذي عاود نشاطه بعد انقطاع دام سنة ونصف السنة بسبب الظروف التي أعقبت حرب تموز المدمرة.

وقد رحبّت د. **كلود** والى جانبها منسقة النادي النشيطة ألسا نمور أرملة السفير مارسيل نمور، بسفيرة الهند نينغشا لوفوم وعقيلات سفراء روسيا، الصين، إيطاليا، بلجيكا، تركيا، المغرب، العراق، باكستان، سريلانكا والفيليبين.

وشاركت الحضور بابتساماتهن ولطافتهن صديقات النادي اللبنانيات في مأدبة الغداء التي تميزت بأطباق تراثية وتخللتها أحاديث شيقة وتوجتها كعكة العيد CHRISTMAS CAKE.

من الحضور: د. جومانا تامر، سعاد أبو جوده، منى عيسى الخوري، أسمى فريحة، دلال جنبلاط، هدى خير الدين، سينتيا بويز، ليليان الأشقر، بشرى وهدى صالحة..

عصرونية رنا مللي في فندق الفاندوم

دعت **رنا مللي** كوكبة من الصديقات الى عصرونية فاخرة في فندق الفاندوم في عين المريسة، حيث هيمنت أجواء فرحة على اللقاء الذي اتسم بالأناقة ودام حتى ساعة متأخرة.



رانيا فواز، أمل ابراهيم، مايسا بري، رنا مللي ورحام مللي



رنا مللي تتوسط هويدا العلي، مايا العلي، دادين الزين وسمر بونيه



ميرنا ومريم بري



رانيا فواز، جيهان راغب علامه، رنا مللي وجومانا سويد

«تي تايم» لخلود قاسم في الفينيسيا



كريستينا صوايا بارود، دنيا ميرزا، خلود قاسم، صونيا أبي سعد وهلا عراجي



بابا نويل وخلود قاسم يتوسطان السيدات



نايلة وطفه، عايده شرباتي وألكسا قيامه

حفلة شاي مميزة دعت اليها **خلود قاسم** في رحابة وأناقة لوبي فندق فينيسيا عصر الثلثاء ١١ كانون الأول (ديسمبر) الفائت.

كانت الأجواء دافئة ومسلية لباقة من الحسناوات تبادلن الأحاديث الخاصة بأعياد الأضحى والميلاد واستمعن الى أغان عاطفية للمطربة فيروز أنشدتها سهام صافي (كنّة الفنان الكبير وديع الصافي) وهن يتذوقن الشاي والقهوة والحلويات بالقرب من شجرة الميلاد، ووزع «بابا نويل» السكاكر على المدعوات.

حضرت: كريستينا صوايا بارود، سلام خيزران، ألكسا قيامه، سناء الترك، راغدة ساريدين، أمل سليان، صباح حيدر، هلا عراجي، هند برهوم، ليلى ابو شقرا، لطيفة نكدي، نجوى قيس، سلوى شقير، نايله فاضل، فاديا الجردي، نايلة وطفه وصونيا أبي سعد..

تمنيات «البيان الإقتصادية» لقرائها بالعام الجديد

وصلتنا كمية من رسائل التهنئة بالأعياد المجيدة لدى الطوائف الإسلامية والمسيحية الكريمة ولمناسبة حلول العام الجديد.

وإذ نعتذر لعدم الرد على كل تهنئة على حدة، نظراً لعددها الكبير جداً نشكر مرسليها الكرام على مشاعرهم النبيلة الدائمة تجاهنا متمنين لهم سنة جديدة مليئة بالسعادة والصحة والازدهار.

أسرة البيان الإقتصادية

جمعية شركات الضمان كرّمت الصحافة الاقتصادية



من اليمين: فادي شماس، غسان ناكوزي، كريم نصرالله، ماريا صادر، ايلي نسناس، سلام حنا، فاتح بكداش، انطوني الفضل، انطوان شديد، جورج سالم وجميل حرب



من اليمين: الزميل جوزف فرح، جورج سالم، هنريات فارس، انطوان شديد، فادي شماس، ايلي نسناس، مارون حداد، روجيه تابت وبارت دكاش



من اليمين: سلام حنا، ماريا صادر، فاتح بكداش وغسان ناكوزي



صورة تذكارية

لمناسبة انتهاء السنة وبالتزامن مع الأعياد الكريمة أقامت جمعية شركات الضمان في لبنان حفل غداء على شرف الصحافة الاقتصادية.

وقد رحّب رئيس الجمعية السيد **ايلي نسناس** بالصحافة شاكراً الصحافيين على جهودهم في تغطية ونشر نشاطات الجمعية طوال العام مؤكداً استمرار هذا التعاون.

والقى في هذه المناسبة كلمة شدد فيها على أهمية ودور الجمعية في قطاع التأمين، معدداً أبرز الإنجازات التي قامت بها خلال هذا العام.

حفل موسيقي ميلادي في المعهد العالي للأعمال (ESA)



روجيه اورسيه



جورج نجم



جانب من الحضور



من اليمين: جورج نجم، كارولين قاصوف، الرائد كميل وزوجته السيدة انطوانيت نجم



جانب من العازفين

نظم طلاب المعهد العالي للأعمال (ESA) حفلا موسيقيا لمناسبة عيد الميلاد في مقر المعهد – كليمنصو، أحيته مجموعة من الطلاب القدامى وبعض الموظفين. وتولى الادارة الموسيقية وعزف على البيانو مدير التواصل في المعهد **جورج نجم**.

حضر الحفل عدد من الشخصيات الديبلوماسية ورجال الاعمال وحشد من الطلاب والاهالي.

مرعي أبو مرعي كرّم السفير النمساوي لمناسبة مغادرته لبنان



مرعي أبو مرعي وعقيلته هويدا والسفير جورج ماركوف وعقيلته إيزابيلا مع القنصل علي علاء الدين والزميل هيثم زعيتر



مرعي أبو مرعي وعقيلته هويدا وكريمتهما هنا مع السفير جورج ماركوف وعقيلته أيزابيلا



النائب علي بزي وعقيلته تحية



المحافظ عبد الخالق والعميد محمد قدورة وعقيلته زاهية



مرعي أبو مرعي وعقيلته هويدا

كرّم الرئيس الفخري لـ مؤسسة أبو مرعي الخيرية» السيد **مرعي أبو مرعي** وعقيلته رئيسة المؤسة السيدة **هويدا**، سفير النمسا في لبنان جورج ماركوفن وعقيلته السيدة ايزابيلا، لمناسبة انتهاء مهامه في لبنان ومغادرته متوجهاً الى الرباط في المغرب كسفير لبلاده، بحفل عشاء تكريمي أقاماه على شرفهما في «مطعم ألحان» – الرميلة عند المدخل الشمالي لمدينة صيدا.

شارك في العشاء نخبة من فاعليات المجتمع الجنوبي، تقدمهم: النائب علي بزي، النائب السابق جورج نجم، محافظ الجنوب العميد مالك عبد الخالق، رئيس «تجمع لبنان الواحد – الكيان» عصام أبو درويش، قائد منطقة الجنوب الإقليمية للدرك العميد محمد قدورة، ورؤساء بلديات من صيدا والزهراني وجزين، وحشد من الأطباء والمهندسين ورجال الأعمال والإقتصاد ومدراء مصارف وإعلاميين.

وكانت كلمتان لأبو مرعي والسفير ماركوف، أملا فيها ان تزول الغمامة السوداء من فوق لبنان، ويعود درة المشرق العربي والبحر الأبيض المتوسط.

وقدم **أبو مرعي** هدية للسفير ماركوف من التراث الجزيني، وبادله الأخير بهدية تذكارية.

واستمرت السهرة حتى ساعة متأخرة من الليل مع معزوفات على الغيتار أداها كمال السمرا.



مرعي أبو مرعي يقدم هدية تذكارية الى السفير جورج ماركوف



النائب السابق جورج نجم متوسطاً رفعات بوسابا وجان داوود



شارل ريشا وعقيلته ماغي



جرجي حداد «أبو عجاج» متوسطاً حبيب ضاهر ونبيل قطار



اميل معماري وعقيلته سالبي

سفارة الإمارات أحيت العيد الوطني الـ ٣٦

أقامت سفارة دولة الإمارات العربية المتحدة في لبنان حفل استقبال، لمناسبة العيد الوطني السادس والثلاثين، وذلك في حبتور غراند أوتيل "EMIRATES HALL" – سن الفيل. حضره كبار الشخصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية ورجال أعلام.

وكان في مقدم المستقبلين السفير محمد سلطان السويدي وعقيلته وأركان السفارة.



من اليمين: السفير محمد السويدي، صفية السويدي، النقيب ملحم كرم، أحمد المزروعي واحمد الظاهري



من اليمين: بسام نعماني، الوزير فوزي صلوخ، السفير محمد السويدي والوزير ياسين جابر يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: عايدة رشيد الصلح، دلال الشيخة وعبد الرحمان الشيخة



من اليسار: وسام فتوح، دينا قدوح، فؤاد شاكر وسلام خيزران

مأدبة غداء نسائية «دافئة»

رحبت دنيا فرحات ميرزا بحلول فصل الأمطار والثلوج بمدعواتها الى مأدبة غداء «دافئة» أقامتها في دارتها في منطقة الرابية.

باقة من خمسين سيدة من مجتمعنا شاركن في الحفل الذي سادته أجواء فرحة مسلية.



هند برهوم، فاديا مقصوديان، دنيا فرحات ميرزا، هنا أبو ملهب ونايلة وطفى



روزي جمال، مايدا الفضل، ليلى صابر، هدى وريما صفير



ماري تريز دهان، ليلى صابر، دنيا ميرزا، السيدة لمع، صونيا أبي سعد وهيلدا معماري

حفل استقبال للسفارة اليابانية في متروبوليتان لمناسبة ذكرى مولد الأمبراطور



السفير الياباني وعقيلته مع الزميلة لارا حجيبان

لمناسبة ذكرى مولد الأمبراطور الياباني، أقامت السفارة اليابانية في لبنان حفل استقبال في فندق متروبوليتان حضره عدد كبير من السفراء الأجانب، والوزراء والنواب وشخصيات سياسية واجتماعية وثقافية ورجال إعلام.

وفي كلمة ألقاها في الحفل، أكد السفير الياباني «وقوف اليابان بجانب الشعب اللبناني في محنته والذي يكافح للوصول الى السلام والإستقرار». واعداً بمواصلة اليابان مد يد المساعدة لإعادة إعمار لبنان، متمنياً ان يحل السلام على بلاد الأرز.

القنصل شاوي احتفل باستقلال فنلندا

أقام القنصل العام لدولة فنلندا في لبنان ظافر شاوي حفل استقبال في قصر ليندا سرسق في الحي السرسقي بمناسبة عيد استقلال فنلندا بحضور سفير فنلندا في لبنان برثر هارفولا وشخصيات رسمية ودبلوماسية ومصرفية واقتصادية واجتماعية.

أجاد القنصل شاوي بهذه المناسبة في إظهار صداقة فنلندا للبنان.



من اليسار: القنصل ظافر شاوي، النائب أنور الخليل، سفير فنلندا وفادي يرق يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: ايلي نحاس مدير عام البنك اللبناني الفرنسي، الوزير السابق ناجي البستاني وسمير طويلة مدير بنك انتركونتيننتال



من اليسار: السفير المصري احمد فؤاد البديوي والسفير فؤاد عون



سفير اليابان وقرينته

وائل فؤاد السنيورة ونجلا خالد صعب في القفص الذهبي

احتفل الرئيس فؤاد السنيورة وعقيلته هدى بعقد قران نجلهما وائل على الآنسة نجلا صعب، كريمة النائب السابق خالد صعب.

وقد احتفلت العائلتان بالزواج خلال عشاء ساهر أقيم ليل السبت ٢٢ كانون الأول في مطعم «أو دي في» (EAU DE VIE) في فندق فينيسيا انتركونتيننتال دعي اليه نحو ثلاثمئة شخص من الأهل والمقربين والأصدقاء. ألف مبروك.

مولود سعيد

باسل أيوب زعرب

بلغنا بكثير من الفرح والسرور ان ايوب وائل زعرب وقرينته رزقا بمولود ذكر في ٢٠٠٧/١٢/١٨ سمياه باسل وان الوالدة سمر والمولود الجميل باسل هما بصحة جيدة. واذ نهنئ ايوب وسمر العزيزين بإنجابهما شقيقاً لملاكهما الاول فيصل، نتمنى ان تزداد العائلة الزعربية توسعا وازدهارا في ظلال أبي الوليد وام الوليد وائل ونهى.

انها هدية غالية جدا لآل زعرب في الاعياد المجيدة.

الف مبروك

عشاء لجو خوري لمناسبة افتتاح محترفه الفني



من اليمين: كلود زكا، غابي جبرايل، جو خوري وعقيلته



المحامي ميشال كليموس وعقيلته ونجلهما برفقة صاحب الدعوة جو خوري



من اليمين: كلود زكا، غابي جبرايل، جو خوري وعقيلته

افتتح الفنان التشكيلي مدير بنك الاعتماد اللبناني – الذوق رئيس نادي ليونز بيروت ايليت (BEIRUT ELITE) جو خوري محترفه الفني في صربا – جونيه.

وأقام للمناسبة عشاء حضره حشد من رجال الأعمال وبعض الحكام السابقين، رؤساء وأعضاء أندية الليونز ومتذوقو الفن وأرباب الثقافة والفكر والأصدقاء.

وكان جو خوري قد رمّم منزلاً ارستقراطياً وأضفى على هندسته الداخلية روحاً تشكيلية مبدعة ورتب باحته الخارجية وحوّلها الى مدى رومنسي فسيح مؤهل لاستقبال رواد الفن والثقافة وكل من يرغب في ممارسة هواية الرسم والعزف والمطالعة والبحث والاستراحة وكل من يبحث عن واحة سلام بعيداً عن أضواء وضجيج المدينة.

المجلس الوطني لقدامى الموظفين يكرم مؤسسة الامير الوليد

كلمات تشيد بإنسانية ومآثر ليلى الصلح حماده



من اليمين: اميل ابو نادر، اللواء أبو ضرغم، السيدة الصلح، سمير بدر، امين زيدان، فاروق دياب وتريز بو مارون



المنصة الرئيسية وقد ظهرت في الوسط السيدة ليلى الصلح حماده

كرم المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة السيدة ليلى الصلح حماده ممثلة الامير الوليد بن طلال في مؤسسته الخيرية والانسانية، فأقيم لها في مقر المجلس مهرجان خطابي ذو مستوى راق جدا، اذ القيت كلمات تجسد نزاهة ومصداقية وانسانية هذه السيدة العظيمة، والمؤسسة التي تمثلها حيث تقدم المساعدات لكل من يحتاج اليها من المؤسسات بما فيها المؤسسات الاقتصادية والادارية دون التفريق بين الطوائف والمذاهب.

وجاء التكريم على أثر تبرع مؤسسة الوليد بن طلال لمجلس قدامى موظفي الدولة برصيد ثمن المقر الذي اشتراه المجلس قبل سنوات، وكانت قيمة الرصيد نحو ٣٥ الف دولار، كما تبرعت المؤسسة بتجهيز المقر بكل ما يلزمه من اجهزة الكترونية لإدارة اعماله وتسهيل خدماته للمتقاعدين.

استقبلت السيدة **الصلح** ومرافقوها بحفاوة كبيرة من قبل رئيس المجلس اللواء الركن **محمود طي بو ضرغم** واعضاء المجلس، وقد لفت نظرها الجمهور الكبير الذي حضر لاستقبالها وتكريمها، وكان بينهم رئيس منتدى السفراء السفير فؤاد الترك، وعدد كبير من مدراء الدولة السابقين الذين خرجوا من الوظيفة ورصيدهم السمعة العاطرة وحسب.

قدم الخطباء مدير عام السياحة المتقاعد **محمد الخطيب** بكلمات اخجلت تواضع السيدة المكرمة حيث خاطبها بابنة بطل الاستقلال **رياض الصلح**.

وكانت كلمة وفاء ومحبة وتقدير لرئيس المجلس اللواء **محمود طي بو درغم** باسم المتقاعدين الذين وجدوا اخيرا من يقدر ما اعطوه لبلدهم الذي تأسس على أيديهم.

الثانية كانت للأديب المميز (موظف متقاعد) امين زيدان فأبدع وأجاد بواقعية دون اي تملّق.

الكلمة الثالثة كانت للشاعر **نجيب زبيب** وقد عدد فيها مآثر آل الصلح وحفيدهم الوليد بن طلال عبر مؤسسته الانسانية التي تشرف عليها السيدة المكرّمة ليلى الصلح حماده.

وكانت الكلمة الاخيرة لمدير مؤسسة الامير الوليد بن طلال **عبد السلام ماريني**، فجاءت متطابقة مع طباع السيدة ليلى برقيّها وتواضعها، وقد اعلن باسم المؤسسة عن تبرعها بأجهزة الكترونية وبكل ما يلزم المقر.



من اليسار: السفراء فريد سماحه، اميل بدران، جان ملحه وامال شعيا



اللواء أبو ضرغم والسيدة الصلح والعماد ابراهيم طنوس يقطعون قالب الحلوى

موظفون أدباء كبار

سمعنا السيدة ليلى تقول: عندما قام عبد السلام ليلقي كلمة المؤسسة، ماذا تركتوا لنا لنقوله بعد هذه الكلمات لأدبائكم الافاضل وكلماتهم التي تفيض بالمشاعر الصادقة.



عند وصول السيدة الصلح ومرافقيها قدمت لها الطفلة الجميلة ساندي نهرا برفقة الفرد الدبس وجورج فريحه باقة من الزهور وقد تسلمتها الصلح بكل سرور



السيدة ليلى تتسلم درع المجلس الوطني من رئيسه اللواء الركن محمود طي ابو ضرغم الى اليسار ونائبه اميل ابي نادر من اليمين

الحفل السنوي لشركة إعادة التأمين العربية

أقامت شركة اعادة التأمين العربية في بيروت حفلها السنوي في ٢٠٠٧/١٢/٣١ في مطعم لامب هاوس، حضره أركان الإدارة والموظفون.

وتميز الحفل بأجواء الإلفة والصداقة حيث تبادل المدعوون الأحاديث والتمنيات بسنة جديدة مفعمة بالأمل والازدهار.



من اليمين: ناجي أحمد، جميل بكري، تيسير التريكي، زهير داوود، سليم زيدان وسليم الكجك



من اليسار: علي أبوصالح، ابراهيم ياسين ومحمد الحوري



من اليمين: أدغار يونس، حسام الحصري وربيع عبدين



من اليمين: فؤاد صيقلي، بسمة بركات (وقوفاً)، مروان جمال وديانا وازن



من اليسار: هلا القاري، إنعام عسل، مهى الداده، نادر يونس (وقوفاً)، سميحة شهاب ونسرين عجمية



من اليمين: لارا الخطيب، حسنة بشاشه، زياد بدران وعبد القادر دمج



من اليمين: ناصر عزام، نبيل كجك ومحمد فرحات



من اليسار: نزار مكاوي، عفيف عبلا، محمد جوهري وسليم بهلوان



ن اليمين: أمينة قبيسي، ميشال مدور، طارق الباشا وخالد حوا



من اليمين: محمد حمود، هند ترّو، نجوى غندور، ألين دكروب وندى عيتاني



صورة تذكارية لموظفي الشركة

«القدرة القابضة» ومجموعة شركاتها تحتفل بالعيد الوطني السادس والثلاثين



صلاح الشامسي يتوسط مدراء وموظفي شركة القدرة

احتفلت «القدرة القابضة» ومجموعة شركاتها بعيد الاتحاد السادس والثلاثين، وذلك خلال حفل غداء أقيم في مقر الشركة بأبوظبي، حضره المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، ومديرو عموم مجموعة الشركات التابعة للقدرة، ومديرو الأقسام والموظفون العاملون بالشركة.

وألقى **الشامسي** عقب الحفل كلمة هنأ فيها سمو **الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان** رئيس الدولة، وسمو **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وأصحاب السمو الشيوخ أعضاء المجلس الأعلى لاتحاد حكام الإمارات، والفريق أول سمو **الشيخ محمد بن زايد آل نهيان**، ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، وشعب دولة الإمارات العربية المتحدة بمناسبة العيد الوطني السادس والثلاثين.

كما هنأ جميع مديري وموظفي الشركات التابعة للقدرة بمناسبة العيد الوطني، وشكرهم على ما بذلوه من جهد طوال العام الحالي، وأوصاهم بضرورة الاستمرار في بذل كافة الجهود وتكريس كافة الأدوات لتحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات التي تصبو إليها الشركة.

ندوة للمنظمة العربية لخبراء المحاسبة القانونيين في عنابة - الجزائر



د. موفق اليافي في الوسط يترأس الجلسة

عقدت المنظمة العربية لخبراء المحاسبة القانونيين، بالتعاون مع المصف الوطني لخبراء المحاسبة ومحافظي الحسابات في الجزائر ندوة علمية حول «مفاهيم معايير المحاسبة الدولية الحديثة» في مدينة عنابة. شارك فيها نحو ١٧٣ محاسباً من لبنان والسعودية ومصر والسودان وليبيا والمغرب إضافة الى الجزائر.

وقدم الندوة رئيس المصف الوطني الجزائري الخبير الدكتور حمدي الأمين ورئيس المصف الجهوي في مدينة عنابة الخبيرة السيدة نورا بوعافية، كما شارك في التقديم الأمين العام المساعد للمنظمة ومستشار وزير المال الخبير جمال جراد الى جانب الأمين العام المساعد من مدينة عنابة الخبيرة الأستاذة فريدة غرفي.

وقدم أعمال الندوة الخبير الأستاذ **جوزف رزق** حيث تم ربط النظرية المحاسبية بالتطبيق العملي.

وكانت كلمة رئيسية لأمين عام المنظمة العربية لخبراء المحاسبة القانونيين الدكتور **موفق اليافي**.

تكريم بنك الامارات دبي الوطني لحيازته على جائزة خدمة المجتمع



سليمان المزروعي يتسلم الجائزة

كرّمت شرطة دبي بنك الامارات دبي الوطني في حفل اقيم في نادي ضباط شرطة دبي للخدمات التي يقدمها للمجتمع.

وقد تسلم **سليمان المزروعي** مدير عام الاتصال المؤسسي وخدمة المجتمع جائزة خدمة المجتمع بالنيابة عن رئيس الامارات دبي الوطني.

شكر **المزروعي** الامارات دبي الوطني على هذا التكريم وعلى حرصه الدائم لتوثيق الشراكة مع مختلف المؤسسات الحكومية وغير الحكومية لما فيه خير وازدهار مجتمع الدولة.

واذ اعلن افتخاره لكون بنك الامارات دبي احد الشركاء الرئيسيين لشرطة دبي قال: نلتزم بمواصلة دعمنا لكافة مبادراتها التي تهدف الى ترسيخ الامن وصون حقوق جميع افراد المجتمع.

«البحرينية الكويتية للتأمين» تدعم دار المنار الخيرية



وليد محمود يسلم شيك الدعم لدار المنار

تبرعة الشركة«البحرينية الكويتية للتأمين»، من منطلق حرصها الدائم على دعم المؤسسات الوطنية والخيرية، لدار المنار لرعاية الوالدين العاملة في مجال خدمة كبار السن.

وقد سلم الشيك المدير العام للشركة **وليد محمود** الى المديرة التنفيذية لدار المنار **عائشة المزروعي**.

غروب بلاس تفوز بحقوق الاعلانات في مطار بيروت

فازت شركة غروب بلاس "GROUP PLUS" بحقوق وادارة الاعلانات في مطار الرئيس رفيق الحريري الدولي وتسويقها على مدى السنوات الاربع المقبلة. وللمناسبة عقد رئيس مجلس ادارة الشركة **جورج شهوان** مؤتمرا صحافيا بحضور المدير العام لوزارة السياحة **ندى السردوك** ورئيس المطار **ابراهيم بركات**، اكد خلاله شهوان ان «هذا الاتفاق ما هو سوى ايمان منا بلبنان القوي الثابت، الذي مهما عصفت به الظروف السياسية يبقى شامخا ومستمرا اقتصاديا».

وقال «ان مطار رفيق الحريري الدولي هو مرآة لبنان الاقتصادية وما الحركة الناشطة يوميا الا خير دليل على ثقة اللبنانيين ببلدهم».

تكريم لبناني لوفد بنك لبنان والمهجر في الكويت



من اليمين: حسان حوحو، سعد الازهري، الشيخ فهيم معضاد، فارس القاضي واحمد مرحبا

زار وفد من بنك لبنان والمهجر برئاسة رئيس مجلس الادارة المدير العام سعد الازهري الكويت، حيث كانت له لقاءات مع رجال الاعمال اللبنانيين.

وقد اقام العضو المنتدب المدير العام لمجموعة براك الطخيم ومركز براك الدولي حسان حوحو حفل عشاء تكريما للوفد بحضور مجموعة كبيرة من رجال الاعمال اللبنانيين والقائم بالاعمال اللبناني غسان عبد الخالق.

ألقى صاحب الدعوة الحاج حسان حوحو كلمة رحب فيها بالوفد برئاسة سعد الازهري ثم قال: ان الكويت لم تبخل يوما في الوقوف مع بلدنا لبنان في جميع المحن وكانت المبادرات تبدأ دائما من سمو الامير وولي العهد وجميع المسؤولين الكويتيين الى الشعب الكويتي، وكل يوم تشرق الشمس علينا يكون هناك عطاء جديد.

سعد الأزهري رد بكلمة فقال: «يسعدني ان اكون في رحاب الكويت التي تشهد هذه الايام نهضة اقتصادية واجتماعية وثقافية متجددة».. وخاطب رجال الاعمال اللبنانيين قائلا: «ان لقائي معكم في هذا الحفل يأتي من اهمية دور الاغتراب والهجرة في حياة لبنان واللبنانيين، فلا يخفى عليكم بأن المهجر كان ولا يزال ظل اللبناني منذ اواخر القرن التاسع عشر تدفعه في ذلك الضائقة الاقتصادية والحالة السياسية اضافة الى عامل حب الاكتشاف والتعرف على العالم الاوسع وثقافته المتنوعة».

سفارة قطر احتفلت بتولي مؤسس دولة قطر الشيخ جاسم آل ثاني الحكم



من اليسار: المحافظ ناصيف قالوش، النائب علي بزي، الوزير عبدالله العطية، الوزير فوزي صلوخ، القائم بالاعمال احمد بن عبدالله الكواري والقنصل القطري ويقطعون قالب الحلوى

نظّم القائم بأعمال السفارة القطرية في لبنان أحمد بن عبد الله الكواري بمناسبة اليوم الوطني لتولي مؤسس دولة قطر الشيخ جاسم بن محمد آل ثاني الحكم في البلاد، حفل استقبال في فندق «لو رويال» ضبيه. وقد ضم الحفل حشدا من الشخصيات السياسية والرسمية والاقتصادية يتقدمهم وزير النفط القطري عبدالله العطية وممثلا الرئيسين نبيه بري وفؤاد السنيورة، النائب علي بزي والمحافظ ناصيف قالوش والوزير فوزي صلوخ.

في حفل تكريم موظفي شركة اكسا للتأمين

روجيه نسناس: صمدنا لإيماننا بهذا الوطن ومستقبله



روجيه نسناس يلقي كلمة والى جانبه ايلي نسناس ومجموعة من الموظفين

بمناسبة الاعياد، اقامت شركة اكسا الشرق الاوسط حفل غداء في مطعم فاضل – بكفيا تكريما لموظفيها والمتعاونين معها، حضره رئيس مجلس الادارة **روجيه نسناس** والمدير العام رئيس جمعية شركات التأمين **ايلي نسناس** وفريق العمل.

وقد القى رئيس مجلس الادارة **روجيه نسناس** كلمة تمنى فيها ان يعود لبنان واحة للمحبة والسلام والطمأنينة، وان يتخطى هذه الظروف الصعبة التي يمر بها، معتبرا ان لبنان لا يقوم ولا ينهض الا بتضافر وتضامن جميع ابنائه.

وتحدث **نسناس** عن تطور الشركة خلال ٢٠٠٧ التي صمدت، كما صمدت شركات لبنانية اخرى، لإيماننا بهذا الوطن ومستقبله وبسبب هؤلاء الشباب الموجودين بيننا اليوم الذين عملوا ويعملون بجهد ومثابرة لاستمرارية عمل الشركة في هذه الظروف.

كما اشار **نسناس** إلى توقعات تطور الشركة في العام ٢٠٠٨، رغم كل هذه الظروف التي يعيشها لبنان، مؤكدا انه فقط بصمود فريق العمل وايمانه بلبنان، بمستقبله وبالشركة، سنسعى لتحقيق هذه التطلعات، متضامنين ضمن فريق عمل واحد.

وبالمناسبة قدمت الشركة دروعا تقديرية لكل من فنسان بليوشه وسامي سعادة تقديرا لجهودهما المميزة.

«الإمارات دبي الوطني» يحوز مرتبة «مؤسسة تدريبية معتمدة»



حاز بنك «الإمارات دبي الوطني» مرتبة «مؤسسة تدريبية معتمدة» من معهد المحاسبين القانونيين في إنكلترا وويلز.

وتسمح هذه المرتبة للبنك بتعيين الموظفين وتدريبهم بموجب برنامج تدريبي وعملي مدته ثلاثة أعوام.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للإمارات دبي الوطني **ريك بدنر:** لقد تم تأسيس «الإمارات دبي الوطني» برؤية إيجاد مؤسسة مصرفية رائدة في المنطقة، ويعتبر تبني وتطبيق أفضل المعايير الدولية من الأولويات الرئيسية بالنسبة لنا.

وتعتبر المجموعة واحدة من أكثر المؤسسات ابتكاراً للمنتجات وتقدماً في الإمارات العربية المتحدة والمنطقة، وهذا من شأنه ان يعزز مقدرتها على توظيف وتدريب والاحتفاظ بأفضل الموظفين من ذوي المواهب المتميزة في المجال المالي.

«الوطني» ينظم يوم التوظيف للشباب القطري
ويقدم دعماً مادياً لمدرسة مركز التعلم لمساندة برنامج المنح



علي العمادي في الوسط يشارك في يوم التوظيف

أقام بنك قطر الوطني (الوطني) برنامجاً لاستقبال الشباب القطري من الجنسين، من أجل توفير فرص عمل لهم وتوظيفهم في البنك بعد تدريبهم وإعدادهم للوظيفة. وقد شهد المعرض الذي أقامه البنك إقبالاً مشهوداً.

وجرى عرض الوظائف المتاحة لتوظيف وتقديم التوجيه والإرشاد للذين يرغبون في الانخراط في القطاع المصرفي والمالي، كما جرى التأكيد للراغبين بأن دخولهم في مجال العمل سيكون له مردود أيجابي وهو نمو وتطور الاقتصاد القطري. وقد أراد «الوطني» من خلال تنظيمه لهذا اليوم، والذي جاء تماشياً مع التوجهات لإيجاد وظائف للمواطنين القطريين، ان يستقطب المواطنين ويحثهم على الانضمام لعائلته والعمل في أقسامه المختلفة.

وقد بلغ عدد المواطنين الذين التحقوا سابقاً ببرامج «الوطني» التدريبية أكثر من ١٥٠ مواطناً شاركوا في البرامج التدريبية التي أقامها البنك وتقاضوا خلال فترة التدريب راتباً رمزياً، كما رحب البنك بكافة المتخرجين المتميزين للإنضمام لأسرة الوطني.

وشرح مسؤولون في البنك ما تم إنجازه في مجال التقطير حيث بلغت نسبة الموظفين القطريين في قطاعات «الوطني» كافة ٤٥ في المئة من إجمالي عدد الموظفين وهي النسبة الأعلى على مستوى المؤسسات المالية والمصرفية.

على صعيد آخر قدم «الوطني» دعماً مادياً لمدرسة مركز التعلّم لمساندة برنامج المنح الذي تقوم به المدرسة، ويقدم هذا البرنامج مساعدات مالية للطلاب المحتاجين. ويأتي ذلك في إطار الدعم الذي يقوم به بنك قطر الوطني لقطاع التعليم في دولة قطر.

جوائز عصام فارس الإعلامية السنوية

أطلق مركز عصام فارس للشؤون اللبنانية جائزته السنوية للتفوق الإعلامي، الى جوائز أخرى للإعلاميين خصصت للكتابات في القضايا الإجتماعية، البطالة، الهجرة، حقوق الإنسان، المخدرات، العنف والسيدا وغيرها..

وستمنح جائزة لأفضل تحقيق اجتماعي، وأخرى لأفضل تعليق أو رأي اجتماعي عن هذه الفئة، وقيمة كل منها خمسة آلاف دولار أميركي. ويقصد بالتحقيق الاجتماعي البحث الميداني. أما التعليق الاجتماعي، فهو الرأي الذي يستند بالضرورة الى بحث ميداني. كما قررت اللجنة منح مبلغ عشرة آلاف دولار أميركي لـ «جائزة العمر للإنجازات المهنية» المعروفة بـ "AWARD ACHIEVEMENT LIFETIME".

تندرج «جائزة عصام فارس للتفوق الإعلامي» في إطار نشاطات المركز وتعكس إيمانه الدائم بأن الصحافة ضمانة أساسية للمصالح الوطنية وللحريات العامة وحاضنة لعطاءات اللبنانيين في شتى مجالات ابداعاتهم.

إسهاماً في زيادة الوعي بأهمية مفهوم المسؤولية الإجتماعية
«الأهلي» يشارك في مؤتمر الفكر السادس في البحرين



عبد الكريم أبو النصر
البنك الأهلي

شارك البنك الأهلي في فعاليات مؤتمر مؤسسة الفكر السادس (فكر ٦) تحت مسمى «الاستراتيجية العربية لعصر العولمة» الذي جرى في البحرين تحت رعاية الملك **حمد بن عيسى آل خليفة**. وترأس الرئيس التنفيذي للبنك **عبد الكريم أبو النصر** حلقة نقاش بعنوان «دور المؤسسات في المجتمع العربي»، تم فيها نقاش أبرز التحديات المحلية والعالمية التي تواجه المجتمعات والمؤسسات والأعمال التجارية. كما وركزت على مفهوم المسؤولية الإجتماعية للشركات والإنفاق الحكومي على خدمة المجتمع والاختلاف بينهما وبين العمل الخيري أو الإحسان، وكيف يمكن التلاقي بين هذين المفهومين، وأخيراً السبل التي تساعد على جعل المجتمع العربي يتقبل الشركات العالمية.

ومشاركة الأهلي في هذا الحدث جاءت انسجاماً مع المساعي الرامية الى زيادة الوعي بأهمية مفهوم المسؤولية الاجتماعية والتعريف بالأسس والأطر النظرية والعملية لهذا المفهوم، وذلك على المستوى المحلي والإقليمي والدولي، بالإضافة الى تبادل الأفكار والخبرات التي تسهم في تحديد معالم استراتيجيات مستقبل المنطقة العربية من خلال الوقوف على الرؤى المختلفة لهذا المفهوم والتجارب الناجحة في تطبيقه.

اللقاء البلدي الفرنسي - اللبناني الثالث في فرساي
شجرة أرز في حديقة القصر وميدالية المدينة الى الصيّاح وزوين وعساكر



بعض المسؤولين الفرنسيين والزميل ابراهيم الصيّاح يتوسطون الوفد البلدي اللبناني

نظم مركز الصحافة والإعلام الدولي اللقاء البلدي الفرنسي - اللبناني الثالث في مدينة فرساي برعاية وزير الداخلية والبلديات حسن السبع ونظيرته الفرنسية ميشال آليو ماري.

شارك في اللقاء وفد من ٢٠ رئيساً وعضو مجلس بلدي من مختلف المناطق اللبنانية أعد له برنامج عمل حافل، تضمّن جلسة افتتاحية قدمتها ايميه الصيّاح وتكلّم فيها رئيس جمعية التعاون الفرنسي - اللبناني الأب **فؤاد زوين**، رئيس «مركز الصحافة» الزميل **ابراهيم الصيّاح**، عمدة فرساي **أتيان بانت** وسفير لبنان **بطرس عساكر**، إضافة الى ورش عمل عن السياحة والتراث والصرف الصحي.. وزيارات ميدانية. وتضمّن البرنامج أيضاً اجتماعي عمل في بلدتي COURBEVOIE و LA GARENNE-COLOMBES وزيارة رسمية خاصة قام بها الوفد الى قصر فرساي، حيث تم تكريمه بغرس شجرة أرز في حديقة القصر.



بعد تقليد ميدالية فرساي، عساكر يتوسط عن اليمين: الصيّاح، بانت، العمدة المساعد ستيفان بوفتو والأب زوين

كذلك قلّد العمدة بانت كلاً من **الصيّاح وزوين وعساكر** ميدالية فرساي عربون تقدير واحترام.

واختتم اللقاء أعماله بـ «إعلان فرساي»، حيث شكر رئيس «مركز الصحافة» **ابراهيم الصيّاح** بلدية فرساي ودعاها الى المشاركة في المؤتمر البلدي اللبناني - الدولي السابع في لبنان الربيع المقبل.

بنك برقان يحتفل بعيده الثلاثين ويطلق شعاره الجديد


جوناثان ليون يلقي كلمة


طارق عبد السلام يلقي كلمة


رئيس مجلس إدارة بنك برقان طارق عبد السلام يقدم جائزة تقديرية للرئيس التنفيذي جوناثان ليون


من اليمين: جوناثان ليون وقرينته، الشيخ علي الجراح، حمد محمد الوزان، عيد هداب الرشيد، فيصل العيار وطارق عبد السلام


من اليسار: روبرت هيبكنز، جوناثان ليون، فادي مطر وبشير جابر


من اليسار: طارق الصحاف، خالد الحسن وعدنان البغلي


من اليمين: وليم خوري، كريستوف دوب، محمد ياسر الأسمر، يونس بروش، كوستي شحلاوي وعصام نشواتي

احتفل بنك برقان، احد ابرز البنوك الكويتية، بعيده الثلاثين.

وفي المناسبة، اقيم حفل عشاء فاخر حضرته شخصيات كويتية وخليجية.

وتخلل الحفل تكريم السيد **جوناثان لايون**، رئيس المدراء التنفيذيين في البنك لجهوده الحثيثة في اداء البنك وتوسيع نشاطاته، ثم اطلق الشعار الجديد للبنك.


من اليسار: محمد بو قيس وجمال خالد الحجي


من اليسار: فادي مطر وفهد الرشيد

الفنّ في بيئة الشركات: كمال أم ضرورة؟



بقلم جورج نجم
خبير في التسويق والتواصل
مدير التواصل في المعهد العالي للأعمال (ESA)

يحتلّ الفنّ اليوم مكانة استراتيجية وبالغة الأهمية في سياسات تواصل العديد من الشركات والمؤسسات العالمية الكبرى. فالفنّ موجود جليّاً على مستويات عدّة لا سيّما الدعاية والإعلان، التواصل الداخلي، العلاقات العامة، الأحداث المؤسساتية، الرعاية وغيرها.

في هذا المقال سنهتم بشكل خاص بموضوع الفنّ، علاقته ووجوده على صعيد «التواصل البيئي المؤسساتي» (communication d'environnement) أي كل ما له علاقة بالمكاتب والمقرّات وأمكنة العمل في الشركات والمؤسسات.

يشكل دخول الفن إلى قلب الشركة عبر مقرّاتها وعالمها العمليّ الخاص عاملاً مساعداً ومحفزاً لاندفاع الموظّفين وخيالهم. ويساعد هذا الوجود الفنيّ على تظهير صورة أفضل للشركة. وبما أن شخصية الشركة وعلامتها التجارية مرتبطتان ارتباطاً وثيقاً بمقراتها، فإن الفن يمكن بوجوده أن يساعد على توصيل الصورة التي تريدها المؤسسة.



المنحوتة الحديدية «الثنائي» للفنان اللبناني نديم كرم المعروضة في حدائق المعهد العالي للأعمال.



لوحة للرسام الفرنسي جان–مارك دالانيغرا معروضة في حرم المعهد العالي للأعمال.

أولا: الهندسة المعمارية لمقرات الشركات

تشكل الهندسة المعمارية عاملاً مهماً و مساعداً على تحديد هوية وشخصية الشركة. في هذا الإطار، تلجأ العديد من الشركات العالمية الكبرى إلى مهندسين معماريين ذائعي الصيت لكي يشيدوا هياكل معمارية وفنية تجسد فكرها وطموحها. هذه هي حال Dior وعلاقتها بالمهندس الفنان بورتزمبارك (Portzamparc)، برادا وعلاقتها بكولهاس، CMA CGM و BMW مع زهى حديد، ميونيخ ري وبرجها البيضاوي الشكل المشيد في لندن من قبل المهندس نورمان فوستر. على هذا الصعيد أيضاً يمكن أخذ مثل المجموعة الفرنسية LVMH، الأولى في العالم في صناعة وتوزيع السلع الفاخرة، والتي لجأت إلى عدد من الفنانين العالميين لتشييد وتزيين برجها الجديد في مدينة نيويورك.

ثانيا : الفن والهندسة الداخلية

تشكل الهندسة الداخلية لمقرات الشركات وسيلة تواصل قويّة تجاه زائري المؤسسة. ويفسّر هذا المعطى تهافت الشركات العالمية الحديثة على الفنانين والمزينين والمهندسين الداخليين واستثماراتهم الكبيرة الهادفة إلى تجميل أمكنة العمل. على سبيل المثال، لجأت الشركة الفرنسية الرائدة كارتييه (Cartier) إلى الفنان بيار غرانجيه الذي وضع بصمته الرائعة على الهندسة الداخلية للمقر الجديد في دائرة باريس الثامنة. كما أن كارتييه استعانت بالفنانين فيترا وأريك ليفي لتصميم جميع قطع الأثاث في المبنى الجديد.

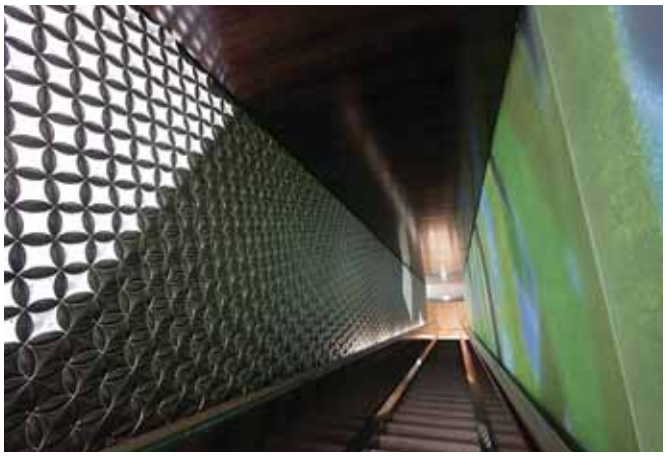
ثالثا : المعارض الفنية الدائمة والموقتة في الشركات

تشكل العروض الفنية في حرم مقرات الشركات وسيلة شديدة الفعالية في فرض صورة متألقة للمؤسسة. تسمح هذه التقنية في التواصل بالنظر إلى مقرات العمل وكأنها واجهة مؤثرة للشركة. على سبيل المثال، تمتلك المجموعة المصرفية الألمانية الرائدة «دوتشيه بنك» Deutsche Bank تشكيلة من ٥٠٠٠٠ قطعة فنية معروضة في إدارات المصرف في جميع البلدان المتواجدة فيها. في الإطار نفسه، وقع دوتشيه بنك اتفاقية شراكة مع متحف غوغنهايم من أجل إنشاء معرض خاص يطلق عليه اسم "Deutsche Guggenheim".

يضم متجر لويس فيتون Louis Vuitton العريق في جادة الشانزيليزيه في باريس والذي تبلغ مساحته ١٨٠٠ متر مربع، ثلاث لوحات فنية كبرى معروضة بشكل دائم: منحوتة ضوئية للفنان الأميركي جايمس توريل، عرض فيديوغرافي للفنان الاميركي تيم وايت سوبايسكي، بالإضافة إلى العمل الفنيّ الضخم للفنان الدانماركي أولافور إلياسون على السلالم الكهربائية.

في لبنان، يولي المعهد العالي للأعمال (ESA) أهمية خاصة للفن ووجوده في مكان العمل. يمتلك المعهد مجموعة فنية تضم أكثر من مئة قطعة معروضة بشكل دائم في أرجائه: منحوتات حديدية للفنان اللبناني نديم كرم، أكثر من ثلاثين لوحة للرسام الفرنسي جان–مارك دالانيغرا وعشرات اللوحات لفنانين لبنانيين تشكيليين أمثال ليلى قزما، أيمن بعلبكي، رؤوف الرفاعي وتغريد المغربي. يساهم هذا الوجود الفني الكثيف في جميع أرجاء وحدائق المعهد في إعطاء صورة متميزة ومتألقة للمؤسسة. ربما يشكل إدخال الفن إلى داخل الشركة و بيئتها عبر مكاتبها ومقراتها عبئاً مهماً ونفقة تؤخذ في عين الاعتبار في الحسابات المالية. إلا أن الفن يتيح للمؤسسة فرصة كبيرة تحقق من خلالها





صورتا العمل الفنيّ للدانماركي أولافور إلياسون على السلالم الكهربائية لمتجر لويس فيتون Louis Vuitton في جادة الشانزيليزيه.

العديد من الأهداف الإستراتيجية و البعيدة المدى.

من ناحية أولى، يساهم إدخال الفن إلى مقر الشركة في زيادة شهرتها بشكل كبير. فكل دخول على هذا الصعيد ترافقه عادة تغطية إعلامية كثيفة ودردشات الكترونية على شبكة الإنترنت، ناهيك عن أحاديث الصالونات التقليدية التي تتناول الموضوع مغطية اياه مجتمعيا.

من ناحية ثانية، يساعد الفن الشركة التي تحضنه على تحسين صورة «مسؤوليتها المجتمعية» Corporate Social Responsibility. في هذا الإطار، يساعد الفن الشركة على أخذ صورة الفاعل المسؤول في المجتمع أو البيئة التي يعمل فيها.

من ناحية ثالثة، يساهم الفن في تحسين صورة الشركة وتجميل صيتها وتحسين سمعتها وإغناء صورتها المؤسساتيّة.

من ناحية رابعة، يساعد الفن على إعطاء المؤسسة معنىً جديداً. فعبر المعاني العميقة والجمة التي يحملها، يساعد الفن الشركة على إيصال رسالتها ومجموعة قيمها.

ومن ناحية خامسة وأخيرة، يعد الفن في بيئة الشركة أداةً إدارية بامتياز ووسيلة تواصل داخلي فاعلة. فهو يضفي لمسة من الإبداع والديناميكية والتجدّد تنعش التواصل الداخلي بشكل كبير.

الفن هو عنصر أساسي في حياة الإنسان، إلا أنه كذلك عنصر بالغ الأهمية في حياة الشركات وفي بيئاتها. الفن في الشركة أمسى ضرورة عالية الإلحاح. الفن يضفي لمسة نوعية على التواصل المؤسساتي تجعل منه حاجة لكل شركة تريد مركزا مميزا وتموضعا استراتيجيا. ■

Depreciation - Reinstatement - Machinery Break Down - Guaranteed Renewability - Agreed Value - New for Old - Excess - Liability - Cash In Safe - Act of God - Dread Disease - Total Loss - Clause A - Own Damage Washing Over Board - Stowage - Transshipment - Continuity - Indemnity - Disablement - Pension Plan - Ambulatory - Invalidity - Hold Up - Responsibility - Claim - Reimbursement...

do you speak **insurance language**?

SLOOP
INSURANCE BROKERAGE FIRM SARL

SLOOP Insurance Brokerage Firm sarl | Saghieh Building | Ground floor | Alzahrani Street | Sioufi Achrafieh | Beirut | Lebanon | phone: + 961 1 615 333 - 397 445 - 423 546 | fax: +961 1 423546 mobile: +961 3 753 659 | www.sloop.com.lb | sloop@dm.net.lb

الفـراغ الفكـري!



بقلم المهندس زياد زخور

يتحدث البعض اليوم عن الفراغ في سدة رئاسة الجمهورية اللبنانية بوجوم وخوف ورعب، كأن يوم الدينونة أضحى على الابواب، وقد نسي هذا البعض ان ذاك الفراغ المرعب لا يعيشه لبنان منذ شهر ونيف، بل من زمن غير قصير، منذ اكثر من ثلاثين عاما. فالجمهورية اللبنانية تعيش في قلب الفراغ منذ قرر الوالي الدولي المتحكم بشؤون البشر على هذا الكوكب، ان يجعل من لبنان ساحة حرب لمقاتلة اعدائه، تتبدل قواعدها وانظمتها مع تبدل هوية الاعداء، يعاونه في تثبيت هذا الفراغ حفنة من اللبنانيين خفيفي العقل وفاقدي الضمير، الذين شاركوا تارة بقتل بعضهم البعض بحروبهم العبثية وطورا بتقاسم المغانم والثروات المنهوبة مع أسيادهم في الخارج!

يومها غرق الشعب اللبناني في مصيبته وأضحى مستقبله على كف عفريت.

يومها حل الفراغ على هذه الارض الطيبة المعطاء!

انه الفراغ الفكري، فراغ مخيف احتل كل الساحات والمقامات وبسط سلطانه على هذا الوطن الصغير، وملأ كل العقول باستثناء قلة قليلة مقاومة من الشرفاء والمفكرين ومن اصحاب النفوس النظيفة والافكار القيمة والمستقيمة.

فكل علاتنا ومصائبنا اليوم نابعة من ذاك الفراغ المفروض الذي تحكمت به ولا تزال فئة اقطاعية فاسدة مفروضة من جار قريب او غريب بعيد، استولت على البلد وصادرت خيراته وثرواته.

فلولا هذا الفراغ الفكري لما وصلنا اليوم الى بلد مأزوم مشرع الابواب ودولة مهترئة ومبتورة لا تجيد سوى محاربة طواحين الهواء على طريقة دون كيشوط، ضاربة عرض الحائط بمصالح الوطن وغير مكترثة بمشكلات ومصاعب الشعب اللبناني الذي يهم ببيع ارضه والرحيل الى بلاد اخرى، بحثا عن لقمة العيش الكريمة دون منّة من زعيم من هنا او اقطاعي من هناك.

لهي فعلا سوداء تلك الايام عندما اعتقدنا اننا تحررنا واصبحنا احرارا في بلدنا، فقام البعض بفرض شروطه، فتقطعت اوصال الوطن، واهتزت الاسس الوطنية وأوشكنا ان نقع مجددا في المحظور: من تعصب طائفي ومذهبي، ومن اقتتال داخلي وانقسام وخراب ودمار...

فالبلاد مقسمة والحكومة مبتورة والاقتصاد ينازع وغارق في مشكلاته والشعب يئن من الضرائب والهموم ومغلوب على أمره...

ان الاهتمام بالناس وحياتهم وموارد رزقهم وتأمين الحد الادنى للعيش الكريم وخلق فرص العمل والشروع ببناء مستقبل مزدهر، مشاريع مستحيلة ومؤجلة الى الابد!

ان لبنان اليوم دولة منهارة ومفككة بكل ما للكلمة من معنى، لم تشهد حتى ايام الحرب الاكثر سوادا هذا المستوى الهائل من اليأس والاشمئزاز والقرف والخوف على المستقبل والمصير.

فالفساد المستشري في ظل لا مبالاة رسمية واستهتار متعمّد، قضى على كل ما تبقى من اخلاق حميدة وضمير حي. فالعملة الخضراء اصبحت الاقوى والاهم من الضمائر والاقلام واعظم من البشر على هذه الارض...

لقد سئمنا التكلّم عن عورات هذا الوطن في القطاعات الاقتصادية والصناعية والزراعية كافة، وكفرنا من انقطاع التيار الكهربائي والمياه والطرقات المزروعة بالحفر، ومن ارتفاع عدد العاطلين عن العمل والفقراء غير القادرين على تسديد فواتير المستشفيات وشراء الدواء ودفع الاقساط المدرسية... نعم لقد نفذ صبرنا من الجهل المعشعش في مؤسسات الدولة في عصر العولمة والانترنت...

نحن لم نعد قادرين او مستعدين على تحمل هذه العورات والمفاسد والذل، في وقت تسير دول العالم بمزيد من الثقة والوعي الفكري والثقافي نحو تطوير مستقبلها ورفع رفاهية شعوبها.

الحاجة اليوم ماسة وضرورية لدفن هذه الجمهورية الفارغة والفاشلة التي لم تأت الا بالويلات لأهلها فالمطلوب فورا العمل الدؤوب لبناء جمهورية جديدة، متطورة، قادرة على حماية شعبها...

فالانسان هو اساس كل شيء على هذه الارض.

فكفى اهتمام بالحجر، وكفى زبائنية فالدولة العادلة مسؤولة عن تأمين العيش الكريم لمواطنيها، وليس عن قطيع «تعلفه» لتذبحه يوم تريد او تشاء!

ان للانسان كرامة على هذا الكوكب. والمسؤول الذي لا يريد ان يحترم هذه الكرامة ولا يرى في الشعب سوى مجرد دافعي ضرائب او متسولين يستعطونه لانهم الاضعف في اقطاعيته... عليه ان يرحل ويترك المسؤولية لمن يقدّر الانسانية.

فمع نهاية العام ٢٠٠٧ واستقبال العام الجديد تكبر التحديات امام اللبنانيين اكثر من اي وقت مضى.

الهدف واحد وواضح: انقاذ وطنهم والشروع ببناء دولة جديدة راقية حديثة ومتطورة، تحميهم وتؤمن لهم الاسس الصحيحة لمستقبل مزدهر وحياة كريمة، فتغريهم للبقاء في وطنهم والتشبّث بأرضهم ولو لمرة واحدة!!

اما الذين شعروا متأخرين بفراغ سدة رئاسة الجمهورية، وأبدوا خوفهم من استمرار هذا الفراغ، فنقول لهم ان الفراغ الحقيقي متجذر في ضمائرهم ومتأصل في داخلهم، وان الفراغ الفكري المتحكم بمجرى حياتهم ومستقبلهم هو الاخطر على البلد واهله من اي فراغ آخر!! ■

الجزء الثاني PART II

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

هـذا الجزء يصدر برعاية
This part is sponsored by
صروح

القطاع العقاري العربي يعيش عصره الذهبي

العدد ٤٣٤ - السنة السابعة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨
AL BAYAN ECONOMIC MAG • Issue N° 434 • 37th Year • January 2008



الموازنة السعودية ١١٠ بلايين دولار لعام ٢٠٠٨

الملك عبد الله بن عبد العزيز: راعينا التنمية المستدامة

كشفت السعودية عن موازنة عام ٢٠٠٨ التي بلغت ٤١٠ بلايين ريال (١١٠ بلايين دولار)، بزيادة ٣٠ بليون ريال (ثمانية بلايين دولار) عن عام ٢٠٠٧.

وأفادت وزارة المال السعودية في بيان بأن الموازنة الجديدة هي الأعلى للمملكة.

وقال خادم الحرمين الشريفين **الملك عبد الله بن عبد العزيز** في كلمة له بمناسبة صدور الموازنة: «راعينا في هذه الموازنة مواصلة توجيه الموارد لوطننا للإنفاق على الجوانب التي تعزز التنمية المستدامة وتحافظ على ما تم إنجازه، وذلك في إطار السياسات والأهداف التي تضمنتها خطة التنمية الثامنة، وبما يتفق مع الأولويات التي قررها المجلس الاقتصادي الأعلى، وفي شكل يحقق التنمية المتوازنة».

وأضاف «ان البحث العلمي والتطوير التقني دُعِما بأكثر من ربع اعتمادات الموازنة الجديدة»، وأشار الى تخصيص سبعة بلايين ريال لتطوير القضاء، وذلك لتعزيز متطلبات أجهزته التي تشمل تنفيذ نظام القضاء ونظام ديوان المظالم وآلية العمل التنفيذية لكل منهما.

ووفقاً لوزارة المال، بلغت الإيرادات ٦٢١,٥ بليون ريال، بزيادة ٢٢١,٥ بليوناً مقارنة بعام ٢٠٠٧، وبلغ الإنفاق العام ٤٤٣ بليوناً، بزيادة ٦٣ بليون ريال.

ندوة لجذب المستثمرين نحو مدينة العين

صلاح الشامسي: العين هي الوجهة القادمة للمشاريع العمرانية



صلاح الشامسي

القدرة القابضة

عقدت في ٩ كانون الاول (ديسمبر) الماضي ندوة المشاريع المستقبلية في مدينة العين التي نظمتها غرفة تجارة وصناعة أبوظبي وبمشاركة شركات عقارية كبرى.

افتتح الندوة المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي** بحضور مدير عام غرفة تجارة وصناعة أبوظبي **احمد حسن المنصوري**، **وعتيبه سعيد العتيبه** عضو مجلس إدارة الغرفة وشخصيات اقتصادية واستثمارية عديدة.

وكانت كلمات للمهندسة **ليلى الراشدي** من بلدية العين و**عبد الله حمد العوان** من شركة صروح العقارية، و**فادي دير عيطاني** مدير مشروع نور العين لشركة الدار العقارية.

وفي حديث ادلى به **الشامسي** لفت الى ان مدينة العين هي الوجهة القادمة لمشاريع التنمية العقارية، حيث تملك مميزات عدة غير متوفرة في سواها من المدن، الى قربها الاستراتيجي من أبوظبي ودبي ومناخها المتميز.

وقال **الشامسي** ان الهدف من الندوة هو تسليط الضوء على النمو السريع الذي تشهده مدينة العين وجذب انتباه المستثمرين العقاريين.

تلزيم شركة صينية بناء رصيف بحري في السعودية

لزّمت الشركة السعودية لتنمية التجارة والصادرات «تصدير» بناء الرصيف البحري المساند لمنطقة اعادة التصدير بميناء جده الاسلامي الى شركة هاربور الصينية بقيمة ٨٧٠ مليون ريال سعودي.

اعطيت الشركة الملتزمة مهلة ٢٢ شهرا للانتهاء من الاعمال الانشائية.

يذكر ان اعمال الانشاءات تشتمل على بناء رصيف بحري وحفر حوض للسفن بعمق ١٨ مترا وحفر قناة ملاحية جديدة بعمق ١٦,٥ مترا واعمال ردم. كما تم الاتفاق على توريد ٨ رافعات للحاويات قادرة على رفع اربع حاويات في آن واحد وذلك ما يوفر سرعة العمل بالاضافة الى ٢٦ رافعة ساحات.

ويعدّ هذا المشروع الاول من نوعه الذي ينفذه القطاع الخاص ويقدم العديد من المزايا لميناء جدة الاسلامي، اذ سوف يزيد من الطاقة الاستيعابية للميناء بنسبة ٤٥ بالمئة ما يزيد من القدرة التنافسية للميناء. وسيتم البدء في تشغيل المحطة في الربع الاول من عام ٢٠٠٩.

«سابك» تستثمر مليارات الريالات في بريطانيا

تقرر ان تستثمر الشركة السعودية للصناعات الاساسية «سابك» ١,٦٦ مليار ريال لتحديث مصانع قائمة وانشاء مصنع جديد في بريطانيا. مع العلم ان الصادرات السعودية الى بريطانيا تسجل رقما قياسيا هذا العام وقد وصل الى ٧,٨ مليارات ريال.

وذكر تقرير صدر عن البنك السعودي البريطاني، ان قطاع الصناعات الكيماوية شهد استثمارا سعوديا مباشرا في بريطانيا على مصانع شركة آي سي آي لصناعة الادوية في مدينة ويلتون في انكلترا مقابل ٢,٦ مليار ريال.

وتعتزم سابك استثمار مبلغ اضافي قدره ٥٦٢ مليون ريال لتحديث هذه المصانع وسوف تستثمر ١,١ مليار ريال اضافية لانشاء مصنع جديد.

«مدينة دبي الملاحية» أطلعت الصحافيين من الجو على التطور المنجز في مجمّعاتها

نظمت «مدينة دبي الملاحية»، أول مدينة ملاحية متكاملة في العالم، إحدى شركات دبي العالمية، جولة جوية لمجموعة من الوفود الإعلامية في الإمارات، أطلعتهم خلالها على التطور المنجز في واحدة من أكبر المجمعات الملاحية في العالم.

وتشهد المدينة حالياً تنفيذ المرحلة الثالثة والأخيرة من الأعمال الإنشائية التي تسير وفق الجدول الزمني المحدد لها.

وقال عامر علي، المدير التنفيذي في «مدينة دبي الملاحية»: أتاحت الجولة الجوية تكوين فكرة واضحة عن مختلف أقسام هذا المشروع المتكامل. ويتضح بأن هذه المدينة ستكون واحدة من أهم المشاريع الملاحية فضلاً عن تمتعها بإمكانية المساهمة في جعل دبي واحدة من أهم المجمعات الملاحية على المستوى الدولي.

وتشهد المدينة حالياً تنفيذ أعمال التطوير في مرحلتها النهائية والتي تشمل توسيع شبكات الكهرباء والاتصالات وخدمات مكافحة الحرائق. وقد تم الانتهاء من تنفيذ الطريق المؤلف من ستة مسارب والذي يصل المشروع بمدينة دبي، في حين يجري حالياً العمل على تطوير المنطقة الصناعية التي أنجز منها نسبة ٥٠٪ وأصبحت جاهزة لبدء العمل فيها.

وستتألف المدينة، عند انتهاء العمل فيها، من عدة مناطق بما فيها مكاتب وسكن المرفأ والمركز الملاحي والمنطقة الأكاديمية والمنطقة البحرية والمنطقة الصناعية التي تديرها الأحواض الجافة العالمية. كما ستضم المدينة «المتحف الوطني البحري» والعديد من المرافق المتطورة الى جانب أضخم رافعة سفن في منطقة الخليج العربي والتي ستسهل إجراء عمليات صيانة وإصلاح السفن. وتوفر «مدينة دبي الملاحية» للمستثمرين حوافز مغرية تشمل خدمات المنطقة الحرة والدعم الحكومي والإعفاء الضريبي الى جانب ميناء يتمتع ببنية تحتية متطورة.



صباح الاحمد الصباح

امير الكويت

مليار دولار تسددها الكويت عن المدينين للمصارف

أشرنا غير مرة الى مطالبة الكويتيين الذين خسروا أموالهم في البورصة، إعفاءهم من ديونهم للمصارف حيث لن يتمكنوا من إيفائها مهما طال الزمن.

ورغم اعتراض العديد من نواب الأمة على مثل هذا الإعفاء، فإن الرحمة في قلب أمير البلاد حملته على إصدار تعليماته الى الحكومة ليصار الى إنشاء صندوق برأسمال نحو مليار دولار لمساعدة المواطنين العاجزين عن سداد ديونهم مع منح كل كويتي زيادة على راتبه بواقع ٥٠ ديناراً.

مجلس الإمة وافق على اقتراح أمير البلاد وبدأ بإعداد مشروع المساعدة. وقد أعلن وزير المالية **مصطفى الشمالي** ان رأسمال الصندوق سيبلغ ٣٠٠ مليون دينار (١,٠٩ مليار دولار) ويخصص لمساعدة المتعسرين والعاجزين عن سداد الديون المترتبة عليهم، والناتجة من حصولهم على قروض مقسطة أو استهلاكية منحت لهم من قبل وحدات الجهاز المصرفي والمالي الخاضعة لرقابة البنك المركزي.

محاكم الكويت تبيع عقارات المدنيين العاجزين بالمزاد

طرح بنك الكويت الدولي «العقاري سابقا» عدداً من العقارات التي عجز الدائنون عن سداد تسليفاتها، للبيع بالمزاد العلني.

شركة نور للاستثمار فازت بصفقة شراء عقار من العقارات المطروحة للبيع بقيمة ١٠,٢ ملايين دينار.

وكان قد صدر حكم على مديني بنك الكويت الدولي يسمح ببيع ٨ عقارات بالمزاد العلني، وقد تم المزاد وكان من حصة نور العقار الآنف الذكر.

شركة استثمارية قطرية - أندونيسية برأسمال بليون دولار

شهدت جاكرتا الشهر الماضي التوقيع على مذكرة تفاهم بين جهاز قطر للإستثمار والحكومة الأندونيسية ممثلة بوزارة المالية لإنشاء شركة استثمارية برأسمال بليون دولار أميركي، يملك الجانب القطري منها ٨٥٪ والحكومة الأندونيسية ١٥٪.

وتعتزم الشركة المزمع إنشاؤها الإستثمار في قطاعات الطاقة والصناعة والإستثمارات التجارية. وقد وقع عن الجانب القطري د. حسن العبد الله عضو مجلس إدارة تنفيذي في جهاز قطر للإستثمار. وحضر مراسم التوقيع نائب الرئيس الأندونيسي وسفير قطر وعدد من السفراء ورجال الأعمال.

كما تم خلال الحفل الإعلان عن الموافقة على إنشاء مكتب تمثيلي لبنك التمويل الآسيوي الذي يملك مصرف قطر الإسلامي ٧٠٪ من رأسماله.

وأعرب السيد فيصل شويخ الرئيس التنفيذي لبنك التمويل الآسيوي عن سعادته للحصول على هذه الموافقة التي ستتيح للبنك تقديم خدماته المصرفية الإسلامية وتعزيز وجوده آسيوياً.

يذكر ان بنك التمويل الآسيوي يمارس أعماله منذ آذار (مارس) الماضي من خلال مركزه الرئيسي في كوالالمبور بماليزيا.

«إدامة» تعتزم طرح ٤٠ في المئة من أسهمها

تعتزم «البحرين للاستثمار العقاري» (ادامة) إحدى الشركات التابعة الى شركة «ممتلكات القابضة» المملوكة من حكومة البحرين، طرح ٤٠ في المئة من أسهمها للاكتتاب العام.

وكان مجلس الوزراء في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ وافق على تأسيس شركة قابضة للأملاك والأراضي الحكومية وهي «شركة البحرين للإستثمار العقاري»، تناط بها مهمة استثمار وتطوير الأراضي والأملاك الحكومية، تساهم الحكومة في ملكيتها بنسبة ٦٠ في المئة، ورأسمال الشركة المدفوع ١٠٠ مليون دينار.

برنامج تمويل التجارة العربية يرفع ميزانيته



د. جاسم المناعي

أسفر الاجتماع الثاني والسبعين لمجلس إدارة برنامج تمويل التجارة العربية في مدينة أبوظبي في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي برئاسة الدكتور **جاسم المناعي**، عن تسلم طلبات تمويل بقيمة ١٩٢ مليون دولار. وقد تمت الموافقة على هذه الطلبات مما رفع الحجم التراكمي للتمويل الذي وفره البرنامج حتى نهاية ٢٠٠٧ الى ما يزيد على ٥,١ مليارات دولار وقد وصل عدد وكالات البرنامج في أقطار مختلفة الى ١٨٥ وكالة وطنية.

وكذلك اسفر الاجتماع عن وضع خطة عمل وميزانية للعام الجديد، وتوجيه دعوة الى المساهمين في البرنامج لعقد اجتماعهم السنوي العادي يوم الأربعاء الموافق ٢٦ آذار (مارس) ٢٠٠٨. واستعرض المجلس نشاط الخدمات التجارية الأخرى التي يوفرها البرنامج للمصدرين والمستوردين في الدول العربية، واطلع المجلس على آخر تطورات العمل في الشبكة والجهود المبذولة حالياً لتحديث قاعدة البيانات المتاحة من خلال موقع البرنامج على شبكة الإنترنت على العنوان "atfp.org.ae"، بغرض تعزيز القدرة التنافسية للتاجر العربي في الأسواق العالمية. وأخذ المجلس علماً بنشاط البرنامج في مجال الترويج ومشاركته في الفعاليات المهمة لإبراز دور البرنامج وتحقيق الأهداف المرجوة.

تخدم الشخصيات المهمة ورجال الأعمال بين الرياض وجدة

«طيران الخيالة»: ٤٠٠ في المئة زيادة في المبيعات

أعلن المدير العام التنفيذي لطيران الخيالة، الشركة العاملة في قطاع رجال الأعمال في المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط، أسامة سنان، عن تحقيق زيادة في المبيعات بنسبة ٤٠٠ في المئة في عام ٢٠٠٧، مقارنة بمعدلات العام ٢٠٠٦، وعن ارتفاع عدد الركاب المسافرين على رحلاتها ثلاثة أضعاف خلال الفترة نفسها.

واعتبر سنان في الاحتفال الذي أقيم لتكريم وكلاء السفر والسياحة المتميزين خلال هذا العام، وكالات السفر شريكاً أساسياً في النجاح الذي تحققه الخدمة، مشيراً الى أهمية الاستمرار في إعطاء عميل «الخيالة» الأولوية القصوى في الخدمة في زمن قياسي.

وتشغل «طيران الخيالة»، والتي صممت لخدمة الشخصيات الهامة ورجال الأعمال وقطاعات المؤسسات والبنوك، رحلات يومية بين العاصمة الرياض ومدينة جدة، البوابة التجارية للمملكة على ساحل البحر الاحمر. كما تشغل «طيران الخيالة» خمس رحلات أسبوعية من الرياض وجدة الى مدينة دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

شركة المملكة القابضة الأولى في السعودية ضمن الشركات التي لا تمتلك الدولة فيها أي حصة

الأمير الوليد: نفتخر بهذا الإنجاز ونهديه للمملكة العربية السعودية



جاءت شركة المملكة القابضة التي يترأس مجلس إدارتها صاحب السمو الأمير الوليد بن طلال في المركز الأول ضمن الشركات التي لا تمتلك الدولة فيها أي حصة، والثالثة حسب تصنيف أكبر الشركات السعودية لعام ٢٠٠٧ الصادر عن صحيفتي عرب نيوز والإقتصادية التي نشرتهما الشركة السعودية للأبحاث والتسويق. هذا وقد بلغت إيرادات شركة المملكة القابضة لهذا العام ٦ مليارات ريال وعدد الموظفين العاملين فيها ٤٦ موظفة وموظف فقط. ويملك الأمير الوليد ٩٥٪ من شركة المملكة القابضة، والـ ٥٪ المتبقية يملكها مساهمون عدة. أما الشركتان في المركز الأول (سابك) والثاني (الشركة السعودية للكهرباء)، فإن الحكومة تملك ٧٠٪ من الأولى و ٧٤٪ من الثانية.

وفي تعليق لسمو الأمير الوليد بن طلال عن مركز شركة المملكة لقائمة هذا العام قال: «نحمد الله ونشكره على تصدر شركة المملكة القابضة لقائمة الشركات السعودية للعام الرابع على التوالي، ونفتخر بهذا الإنجاز المشرف ونهديه للمملكة العربية السعودية.

وتأتي هذه الجوائز لتضاف الى قائمة الجوائز المتميزة التي كان قد نالها سموه وحصلت عليها شركة المملكة القابضة مؤخراً، والتي تشمل الحصول على جائزة «رجل العام» للأمير الوليد وجائزة «الشركة الأكثر تميزاً» للعام ٢٠٠٧ لشركة المملكة من قبل مجلة «أرابيان بزنس». كما تم تصنيف شركة المملكة القابضة وللسنة الثالثة على التوالي الشركة رقم واحد من أبرز خمسين شركة خليجية حسب تقرير مجلة أرابيان بزنس، والتي اختارت الوليد في المرتبة الأولى على قائمة أكثر ١٠٠ شخص عربي تأثيراً على العالم. كما صنفت مؤخراً مجلة انستيتيوشنال انفيستور شركة المملكة القابضة بأنها الشركة العربية الاستثمارية الأولى على مستوى العالم والأمير الوليد ضمن قائمة أقوى ٤٠ شخصية وأكثرها تأثيراً في العالم خلال الأربعين عاماً الماضية.



قطر ثابتة على سياسة الصرف الأجنبي



يوسف كمال
وزير المالية القطري

قال وزير المالية القطري **يوسف كمال** ان بلاده ليست لديها خطط لتغيير سياسة الصرف الأجنبي، وذلك عندما سئل عمّا إذا كان يدرس السماح بارتفاع قيمة الريال القطري أمام الدولار.

وأضاف انه لا تغيير في سياسة الصرف وأن قطر تربط عملتها بالدولار اليوم وستظل تربطها غداً.

وكان قادة دول الخليج العربية اتفقوا على الإبقاء على ربط عملاتهم بالدولار وأن تبقى أي محادثات بشأن إصلاح نظام الصرف سرية.

وكانت الكويت فكت ربط عملتها بالدولار في أيار (مايو) الماضي واستخدمت بدلاً منه سلة عملات.

الكواري مديراً تنفيذياً للعمليات والمهيري مديراً مالياً في «تبريد»



من اليسار: عبد الله المهيري وخالد الكواري

عززت الشركة الوطنية لتبريد المناطق «TABREED»، الرائدة في مجال تبريد المناطق في منطقة الشرق الأوسط، والحائزة على عدد من الجوائز العالمية، من فريقها الإداري بتعيين كل من **خالد سالمين الكواري**، في منصب مدير تنفيذي للعمليات و**عبد الله مطر المهيري** في منصب مدير تنفيذي للشؤون المالية.

وتأتي التعيينات الجديدة في ظل استعدادات الشركة للاحتفال باكتمال عشر سنوات على بدء عملياتها.

وقال **داني صافي**، الرئيس التنفيذي للشركة: «يحظى كل من **خالد وعبد الله** بخبرة كبيرة تمتد لعدد كبير من السنوات في شركات عالمية عالية الحرفية. وستساهم قيادتهما لفريق العمل في «تبريد» في تحقيق نمو كبير في عمليات الشركة وخططها التوسعية التي تتطلع الى ترسيخ موقعها كرائد لقطاع تبريد المناطق في العالم».

وانضم الكواري الى «تبريد» بعد عمله في «مبادلة للتنمية»، الشركة الاستثمارية والتطويرية حيث أدار عدداً من المشاريع الكبرى لاستثمار الطاقة. ويحمل شهادة الهندسة الميكانيكية من جامعة كولورادو للتعدين في الولايات المتحدة الأميركية وشهادة خبير إدارة مشاريع مسجل (بي إم بي) ويتمتع بخبرة طويلة في مجال إدارة مشاريع الطاقة. وتغطي خبرته قطاعات تكييف وتسخين الهواء والنفط والغاز وقطاع الطاقة المحلي والعالمي.

ويحمل **عبد الله المهيري**، شهادة في إدارة الأعمال تخصص إدارة مالية من جامعة «دي سي» في الولايات المتحدة الأميركية وعمل في مصرف الإمارات المركزي لأكثر من ثمانية أعوام.

جناحي يطلع الحكومة الأردنية على الخطط الاستثمارية لبيت التمويل الخليجي



نادر الذهبي
رئيس الوزراء الاردني



عصام جناحي
بيت التمويل الخليجي

اطلع رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**، الحكومة الأردنية على سير المشاريع الإستثمارية التي ينفذها البنك في الأردن، وخصوصاً مشروع بوابة الأردن بالإضافة الى استعراض خطط بيت التمويل الخليجي للإستثمار في الأردن مستقبلاً.

جاء ذلك، لدى زيارة **جناحي** المملكة الأردنية الهاشمية حيث التقى عدداً من كبار المسؤولين في الحكومة الأردنية وعلى رأسهم دولة رئيس الوزراء **نادر الذهبي**.

الى ذلك، أوضح **جناحي** انه ناقش مع رئيس الوزراء الأردني تنفيذ المزيد من المشاريع الاستثمارية في الأردن في مجالات مختلفة، مبيناً ان الأردن يعد سوقاً واعداً للكثير من الاستثمارات في مختلف القطاعات نظراً الى ما يتمتع به من مناخ وبيئة استثمارية جاذبة.

من جهته عبر رئيس الوزراء الأردني عن ترحيب الأردن ببيت التمويل الخليجي كمصرف استثماري له سمعة مميزة على الساحة الإستثمارية الإقليمية والدولية، واستعداد الحكومة لتقديم كل الدعم والتسهيلات من أجل سرعة إنجاز المشاريع ونجاحها وبما ينعكس بشكل إيجابي على الاقتصاد الأردني وحياة المواطنين.

ويشكل مشروع بوابة الأردن المرحلة الأولى من مشروع المدن الملكية وتصل كلفته الى ١,٣ مليار دولار أميركي، في حين تشكل القرية الملكية المرحلة الثانية من هذا المشروع التطويري.

إنشاء مرفأ تونس المالي

ومن جهة ثانية، أعلن بيت التمويل الخليجي خطته لإنشاء مرفأ تونس المالي في خليج تونس العاصمة. وتقدّر قيمة المشروع التطويري بحدود ٣ مليارت دولار أميركي، وهو يؤشر بذلك الى دخول بيت التمويل الخليجي وحلفائه الى السوق التونسي وجاعلاً منه واحداً من أكبر المستثمرين الدوليين في تونس.

عصام جناحي عرض مكونات المشروع وخصائصه الى الرئيس **زين العابدين بن علي** الذي أبدى اهتمامه الكبير وأسدى توجيهاته الثمينة بخصوص إنجازه متمنياً له النجاح والتوفيق. وكان قد تم التوقيع في وقت سابق من هذه السنة على مذكرة تفاهم بين بيت التمويل الخليجي والحكومة التونسية.

وقال **جناحي**: «نحن على ثقة بأن مرفأ تونس المالي سيساهم على المدى البعيد بشكل كبير في دعم الاقتصاد التونسي، وسينظر اليه كأحد المكونات الاستراتيجية للبنية التحتية الاقتصادية في تونس».

٧ مليارات ريال ايرادات العمرة في السعودية

توقعت دراسة سعودية موثقة ان تتراوح ايرادات الاسواق التجارية والمجمعات الفندقية والسكنية السعودية خلال موسم العمرة هذا العام بين ٥,٢٣٤ مليارات ونحو ٩,٠١٨ مليارات ريال، بمتوسط يصل الى ٧,٠٧٦ مليارات ريال.

واشارت الدراسة الى انه من المنتظر ان تقفز هذه الايرادات الى نحو ١٨ مليار ريال في العام ٢٠١٥ مع استمرار تطبيق نظام العمرة.

وقالت الدراسة التي اعدتها الغرفة التجارية والصناعية في المدينة المنورة «ان متوسط ايرادات قطاع العمرة يصل الى ١,٢٢٪ من الناتج المحلي وهو ما يعادل ٧,٧٥ مليارات ريال».

أغنى أغنياء العرب من هم؟

لائحة تضم أسماء ٥٠ ملياردیراً عربیاً وأغناهم الوليد بن طلال

وفقا لمجلة «ارابيان بيزنس» يوجد على لائحة أغنى أغنياء العالم ٥٠ ملياردیراً عربیاً، ويلاحظ ان العدد الاكبر من الملياردیرية العرب هم من السعوديين (١٣) يليهم الاماراتيون (١٠) فالكويتيون (٧)، المصريون (٥)، الفلسطينيون (٤)، السوريون (٣)، اللبنانيون (٣)، العراقيون (٣)، الاردنيون (١) والبحرينيون (١).
وهنا اللائحة بأسمائهم وعدد ملياراتهم وقطاعات أعمالهم.


الوليد بن طلال


سعد الحريري


ناصر الخرافي


عبد العزيز الغرير


صالح كامل


عبدالله الفطيم


عمر عايش


نجيب ميقاتي

اسماء الـ ٥٠ ملياردیرا عربيا

الترتيب	الاسم	الثروة	البلد	قطاع العمل
١	الوليد بن طلال	٢٩,٥ بليون دولار	السعودية	بنوك واستثمار
٢	عائلة الراجحي	٢٤ بليون دولار	السعودية	بنوك واستثمار
٣	عائلة الحريري	١٧,٨ بليون دولار	لبنان	تقنية
٤	ناصر الخرافي	١٢ بليون دولار	الكويت	تجارة
٥	معن الصانع	١٠ بليون دولار	الكويت	مقاولات وصناعات
٦	محمد العمودي	٩,٢ بليون دولار	السعودية	طاقة
٧	عائلة بن لادن	٨,٥ بليون دولار	السعودية	مقاولات وصناعات
٨	عبد العزيز الغرير	٨ بليون دولار	الامارات	بنوك واستثمار
٩	عائلة العليان	٧,٢ بليون دولار	السعودية	بنوك واستثمار
١٠	عائلة ساويرس	٦,٢ بليون دولار	مصر	تقنية
١١	عائلة كانو	٦,١ بليون دولار	البحرين	سياحة وفنادق
١٢	سعيد خوري	٦ بليون دولار	فلسطين	مقاولات وصناعات
١٣	صالح كامل	٥,١ بليون دولار	السعودية	مقاولات وصناعات
١٤	عائلة قرقاش	٥ بليون دولار	الإمارات	تجارة
١٥	عائلة الشايع	٥ بلايين دولار	الكويت	تجارة
١٦	حسيب صباغ	٤,٣ بليون دولار	فلسطين	مقاولات وصناعات
١٧	ماجد الفطيم	٤,٣ بليون دولار	الامارات	تجارة
١٨	عبدالله الفطيم	٤,٣ بليون دولار	الامارات	تجارة
١٩	مهدي التاجر	٤,١ بليون دولار	الامارات	تجارة
٢٠	عائلة القصيبي	٣,٤ بليون دولار	السعودية	تجارة
٢١	خالد بن محفوظ	٣,٣٥ بليون دولار	السعودية	بنوك واستثمار
٢٢	عبداللطيف جميل	٣,١ بليون دولار	السعودية	مقاولات وصناعات
٢٣	محمد بن عيسى الجابر	٣ بليون دولار	السعودية	سياحة وفنادق
٢٤	شوان محمد الملا	٣ بليون دولار	العراق	مقاولات وصناعات
٢٥	نظمي اوجي	٢,٨ بليون دولار	العراق	مقاولات وصناعات
٢٦	عائلة الزامل	٢,٨ بليون دولار	السعودية	مقاولات وصناعات
٢٧	عصام فارس	٢,٤ بليون دولار	لبنان	بنوك واستثمار
٢٨	حسين سجواني	٢,٤ بليون دولار	الامارات	مقاولات وصناعات
٢٩	وليد الابراهيم	٢,٣ بليون دولار	السعودية	تسويق واعلام
٣٠	محمد شفيق جبر	٢,٢ بليون دولار	مصر	بنوك واستثمار
٣١	عائلة الرستماني	٢,١ بليون دولار	الامارات	تجارة
٣٢	عمر عايش	٢,١ بليون دولار	الامارات	مقاولات وصناعات
٣٣	عائلة الغانم	١,٩ بليون دولار	الكويت	تجارة
٣٤	عائلة بودي	١,٨٥ بليون دولار	الكويت	سياحة وفنادق
٣٥	عائلة شومان	١,٨ بليون دولار	فلسطين	بنوك واستثمار
٣٦	طارق سلطان	١,٧ بليون دولار	الكويت	مواصلات
٣٧	عائلة الطيار	١,٦٥ بليون دولار	الامارات	تجارة
٣٨	منيب المصري	١,٦٢ بليون دولار	فلسطين	اسواق اقتصادية
٣٩	محمد البحر	١,٥٥ بليون دولار	الكويت	بنوك واستثمار
٤٠	زياد المناصير	١,٥ بليون دولار	الاردن	مقاولات وصناعات
٤١	نجيب ميقاتي	١,٥ بليون دولار	لبنان	تقنية
٤٢	فايز صاروفيم	١,٥ بليون دولار	مصر	اسواق اقتصادية
٤٣	نمير قيردار	١,٤ بليون دولار	العراق	بنوك واستثمار
٤٤	عائلة كلداري	١,٣٢ بليون دولار	الامارات	ثقافة وترفيه
٤٥	سليمان الماجد	١ بليون دولار	السعودية	عقارات
٤٦	صائب نحاس	١ بليون دولار	سورية	تجارة
٤٧	احمد عز	١ بليون دولار	مصر	مقاولات وصناعات
٤٨	نبيل الكزبري	٩٠٠ مليون دولار	سورية	مقاولات وصناعات
٤٩	طلعت مصطفى	٨٠٠ مليون دولار	مصر	مقاولات وصناعات
٥٠	موفق القداح	٧٠٠ مليون دولار	سورية	عقارات

طارق القاسمي رئيساً لشركة «أزرق القابضة»



الشارقة – تم اختيار **الشيخ طارق بن فيصل القاسمي** رئيساً لمجلس إدارة شركة «أزرق القابضة» وهي شركة قيد التأسيس برأسمال ١٥٠ مليون درهم.

ويرى مؤسسو الشركة، وبينهم «مجموعة كانو» و«زعبيل للإستثمار» و«يونايتد القابضة» و«سعود المحدودة» و«جيبكا المحدودة»، ان النمو الحاصل في المنطقة يفسح امامهم المجال لإيجاد فرص استثمارية في قطاعات عدة.

سعيد خوري مديراً تنفيذياً لمجموعة «رينوك»

عيّنت مجموعة «رينوك» (تعمل في قطاع النفط والغاز) بتوجيه من الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة، سعيد عبد الله خوري مديراً تنفيذياً للمجموعة اعتباراً من شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي وذلك مكان السيد حسين سلطان الذي تقاعد.

احمد حميد الطاير نائب رئيس مجلس الإدارة رحب بهذا التعيين وبانضمام سعيد خوري الى أسرة المجموعة حيث له خبرة تمتد الى ٢٨ عاماً لدى شركة بترول أبوظبي الوطنية «ادنوك».

بدوره خوري تعهد بأن لا يدخر جهداً في تعزيز مكانة «رينوك» محلياً وعالمياً.

مؤسسات قطرية تعتزم بيع سندات بـ١٥ مليار دولار

قال وزير المالية القطري يوسف كمال إن مؤسسات قطرية ستبيع سندات تبلغ قيمتها نحو ١٥ مليار دولار لتمويل جزء من مشروعات بنية تحتية وغيرها بقيمة ١٤٢ مليار دولار.

وقال كمال خلال مؤتمر في الدوحة أن هذه المؤسسات ستقترض أيضاً نحو ٥٥ مليار دولار في صورة قروض مجمعة وتجمع باقي الاستثمارات المطلوبة من خلال تمويل المشروعات.

وتستثمر قطر التي تملك ثالث أكبر احتياطيات غاز في العالم إيرادات صادرات الطاقة في مشروعات لمد طرق ومجالات السياحة والعقارات والصناعة.

٢٥٠ مؤسسة شاركت في ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار

مصر تصدرت قائمة الدول المصرّة على الإصلاح

القاهرة – عقد في القاهرة في ٩ كانون الأول (ديسمبر) الماضي ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار بحضور ومشاركة ٢٥٠ هيئة استثمارية عربية وأجنبية.



د. علي الزميع
مجموعة عارف

الزميع

رئيس مجلس إدارة مجموعة عارف الدكتور **علي الزميع** قدر قيمة الاستثمارات الأجنبية في المنطقة بـ ٦٢,٤ مليار دولار.

وأضاف ان حصة مجموعة الدول العربية في الاستثمار زادت وللمرة الأولى الى ٤,٨ في المئة من الإجمالي العالمي مقارنة بنحو ٠,٤٪ عام ٢٠٠٠ وما نسبته ١٦,٥ من حصة الدول النامية مقارنة بنحو ٢,٤ في المئة عام ٢٠٠٠.

وذكر **الزميع** ان الاستثمارات العربية البينية المرخص لها وفق قاعدة بيانات المؤسسة زادت وحققت قفزة غير مسبوقة لتبلغ حوالى ٣٧ بليون دولار عام ٢٠٠٥ ونحو ١٧,٥ بليون عام ٢٠٠٦ أي ما يعادل ثلاثة أمثال مستواها المحقق لعام ٢٠٠٤ الذي بلغ ٥,٩ بلايين دولار.

وأشار الى تصدر مصر قاعدة بيانات مجموعة البنك الدولي لعام ٢٠٠٨ وحصول السعودية على الترتيب السادس فيها وتحسن ترتيب ١٠ دول عربية ضمن مؤشرات سهولة الأداء، مبيناً ان ذلك يعكس مدى الإصرار على مواصلة المزيد من الإصلاح.

وأوضح ان الدول الـ ١٠ التي تحسن فيها مؤشر سهولة أداء الأعمال لعام ٢٠٠٨ هي السعودية والكويت وسلطنة عمان والإمارات ولبنان وفلسطين والجزائر والعراق والسودان وجيبوتي.

الابراهيم

من جانبه اعتبر المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **فهد راشد الابراهيم** ان تصدر مصر لائحة دول العالم في درجة الإصلاح وتبسيط البرامج التنظيمية الخاصة بالأعمال وضعها على طريق الإصلاح الاقتصادي للتحرك بقوة في اتجاه التحول الى قوة اقتصادية صاعدة.

وأوضح **الابراهيم** في كلمته «ان تطوير مناخ الاستثمار في مصر تم على محورين رئيسيين هما ابراز الإصلاحات الاقتصادية التي تمت بالفعل وتسليط الضوء على ما يلزم من إصلاحات أخرى».

وتابع قائلاً ان تطوير مناخ الاستثمار في مصر أدى الى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر من ٤٠٧ مليون دولار عام ٢٠٠٣ – ٢٠٠٤ الى ٦,١ بلايين دولار عام ٢٠٠٥ – ٢٠٠٦، لافتاً الى أهمية ان تركز الاستراتيجية الاقتصادية في مصر على ما تتمتع به من مزايا نسبية لجذب رؤوس الأموال اليها.

نقلت ١٧,٨ مليون راكب في ٢٠٠٧

«الخطوط السعودية» تشتري ٣٠ طائرة «أيرباص»

وقعت الخطوط الجوية العربية السعودية اتفاقاً مع شركة «أيرباص» الاوروبية، لشراء ٣٠ طائرة «أيرباص ٣٢٠» وخطاب نوايا لاستئجار ١٠ طائرات من الطراز ذاته، مع بنك الإستثمار (غلف ون).

ووقع الاتفاق المدير العام للخطوط العربية السعودية خالد بن عبد الله الملحم، والرئيس التنفيذي لشركة «أيرباص» جان ليهي، في حضور ولي العهد السعودي، وزير الدفاع والطيران والمفتش العام لشؤون الطيران المدني الامير فهد بن عبد الله بن محمد آل سعود مساعد.

وقال الملحم: «أخذنا في الاعتبار عند إعداد خطة تطوير الشركة، الأهداف الاستراتيجية للسنوات العشر المقبلة، انطلاقاً من تطور صناعة النقل الجوي، والنمو المتزايد لحركة الركاب محلياً وإقليمياً ودولياً، وما تمثله المملكة من ثقل اقتصادي على المستوى الدولي، إضافة الى موقعها الاستراتيجي».

وتوقع وصول الطائرات الأولى منتصف عام ٢٠١٢ واكتمالها منتصف عام ٢٠١٤.

يذكر ان الأداء التشغيلي واصل تحقيق معدلات جديدة في أعداد نقل الركاب مع توقع ان يصل عددهم في نهاية العام الحالي الى ١٧,٨٠ مليوناً، بزيادة ٢٣٧ ألفاً عن عام ٢٠٠٦، فيما وصل عدد الرحلات حتى نهاية تشرين الثاني الماضي الى ١٦١ ألف رحلة، بزيادة ٣٠ ألفاً عن الفترة المماثلة من عام ٢٠٠٦.

محمد النعيمي - موارد للتمويل

نوفر أرقى الخدمات لصالح العملاء



في تعليق على توقيع اتفاقية الشراكة بين شركة «موارد للتمويل» و«إي تي أيه ستار» ETASTAR قال الرئيس التنفيذي لشركة موارد للتمويل **محمد النعيمي**: «نسعى في موارد الى توفير أرقى الخدمات لصالح العملاء عبر عقد اتفاقيات مع أفضل الشركات في الدولة والمنطقة. وهذه الاتفاقية الموقعة مع شركة «إي تي أيه ستار» هي جزء من العمل المستمر ضمن هذا الإطار».

خدمات ريادية

وأضاف: «يستطيع العملاء الراغبون بشراء وحدات عقارية في مشروع (سينتريوم) الجديد التأكد من أنهم سيحصلون على خدمات ريادية لا تضاهى من شركة موارد التي توفر منتجات تمويلية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وسوف تتوفر عملية التمويل لشراء الوحدات في مشروع سينتريوم وفقاً لمبدأ الإجارة الموصوفة مع وعد بالتمليك».

اربعة أبراج

ويتكون مشروع «سينتريوم» من اربعة ابراج متميزة تطل على مناظر خضراء واسعة، وهو يمزج بين الحداثة وهدوء الطبيعة. ويتكون المشروع من شقق فسيحة ذات غرفة نوم واحدة أو غرفتي نوم أو ثلاث غرف، وتم تجهيز كل شقة بتقنيات عالية التطور. ويتميز المشروع بموقعه الاستراتيجي بالقرب من أبرز المشاريع السكنية المتطورة الأخرى، مثل تلال الإمارات وبحيرات الجميرا وقرية الجميرا والمرابع العربية والينابيع وغيرها العديد.

تحديد سقف أعلى لرواتب كبار المديرين في ألمانيا

برلين – أظهر استطلاع للرأي نشرت نتائجه ان غالبية المواطنين في ألمانيا يتمنون وجود تقييد قانوني للرواتب الضخمة التي يتقاضاها كبار المديرين في الشركات الألمانية، وأعرب أكثر من ثلثي المشاركين في الاستطلاع الذي نشرته مجلة «شتيرن» الألمانية عن تأييدهم لتقييد رواتب كبار المسؤولين.

مقاطعة الولايات المتحدة لسوريا يشمل الأدوية!

ذكرت تقارير صحافية سورية ان العقوبات الأميركية المفروضة على سوريا خصوصاً على المصرف التجاري السوري، تفرض صعوبات في استيراد الأدوية من الخارج.

ونقلت صحيفة «الثورة» الرسمية عن مصدر في المؤسسة العامة للتجارة الخارجية السورية قوله ان هناك صعوبات تعترض سوريا في استيراد الأدوية، بسبب ضعف التعامل مع الكثير من الشركات والمصارف الأجنبية خصوصاً الغربية منها بعد فرض العقوبات الأميركية على المصرف التجاري السوري.

ونقلت الصحيفة عن المصدر دون ان تسميه ان كثيراً من الأدوية الموجودة في السوق حالياً هي ذات منشأ آسيوي خصوصاً الهند.

ندوة اقتصادية لغرفة دبي عن التكامل الاقتصادي الخليجي وميزات صناعة الأغذية وملامح قطاع العقارات



خلال الندوة

نظمت غرفة تجارة وصناعة دبي DUBAI CHAMBER، بالتعاون مع مركز دبي لأخلاقيات الأعمال في الغرفة، ندوة اقتصادية تناولت ثلاثة محاور أساسية حول طبيعة التكامل الاقتصادي الخليجي وسبل تحقيقه، وتطورات صناعة الأغذية في دبي، إضافة الى ملامح التطور في قطاع العقارات في الإمارة. وحضر الندوة المهندس حمد بو عميم مدير عام غرفة دبي، والدكتور بلعيد رتاب مدير مركز دبي لأخلاقيات الأعمال، وعدد من أعضاء الغرفة ورجال الأعمال في دبي وممثلي وسائل الإعلام المحلية.

وقال بو عميم ان هذه الندوة تأتي في إطار رؤية الغرفة التي تهدف الى تزويد أعضائها وكافة شرائح مجتمع الأعمال المحلي بالخدمات المميزة والمعلومات الاقتصادية الهامة ونماذج ممارسات الأعمال الأفضل، بما يسهم في إطلاعهم على آخر المستجدات في عالم الأعمال والاقتصاد محلياً وإقليمياً وعالمياً، ومساعدتهم على الرقي بأدائهم وأنشطتهم وتعزيز قدراتهم التنافسية.

من جانبه، أشار الدكتور رتاب الى ان هذه الندوة تعد واحدة من سلسلة ندوات وورش عمل ينظمها المركز بشكل دوري بالتعاون مع غرفة دبي تتناول مواضيع اقتصادية مختلفة تعزز معلوماتهم وتساعدهم على تقوية علاقاتهم مع نظرائهم من رجال الأعمال في المنطقة، وتفتح لهم قنوات اتصال جديدة مع شركاء تجاريين في مختلف دول العالم.

وتناولت الجلسة الاولى موضوع التكافل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي.

وخلال الجلسة الثانية تناول المتحدثون موضوع تصنيع الأغذية في دبي، مؤكدين تعرض قطاع تصنيع الأغذية في دبي الى تغيرات هيكلية على مدى الأعوام الماضية.

وناقشت الجلسة الثالثة من الندوة ملامح تطورات قطاع العقارات في دبي من خلال دراسة أعدتها غرفة دبي حول قطاع العقارات، حيث ألقت الدراسة الضوء على توقعات السوق في الأعوام المقبلة، من خلال تطويرها لنموذج ديناميكي للعرض والطلب في سوق العقارات السكنية بدبي، حيث تلعب أسعار العقارات دوراً هاماً في عملية التوفيق.

متاجر بريطانية تتلاعب بأسعار الألبان والأجبان

فرض غرامات على المتلاعبين وصلت الى ٢٣٥ مليون دولار

نقلت وكالة رويترز عن بريطانيا ان السلطات فرضت غرامات على محال السوبر ماركت والمتاجر بلغت ما يعادل ٢٣٥ مليون دولار لإقدام هذه المؤسسات على التلاعب بأسعار الألبان والأجبان.

وقالت الوكالة ان مكتب التجارة المسؤول عن حماية المستهلكين توصل الى أدلة على ان شركات السوبر ماركت وموردیها تواطأوا لرفع أسعار منتجات الألبان خلال عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٣ بما كلف المستهلكين في بريطانيا نحو ٢٧٠ مليون جنيه استرليني.

وقال المكتب في بيان ان شركتي «سينزبري» و«اسدا» لمتاجر السوبر ماركت وعدداً من شركات الألبان اعترفت بزيادة الأسعار. وقال البيان ان المكتب سيواصل ملاحقة شركات «تيسكو» و«دبليو. إم موريسون» و«لاكتاليس مكيلاند». وقالت شركتا «تيسكو» و«موريسون» إنهما ستواصلان كفاحهما لدحض الاتهامات.

رأس الخيمة واحدة من أبرز مراكز الجذب التجاري في المنطقة

د. خاطر مسعد: قادرون على استقطاب الف شركة



اعلنت «هيئة رأس الخيمة للاستثمار» الجهة الحكومية التي تتولى مسؤولية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في رأس الخيمة، انها استقطبت اكثر من ١٠٠٠ شركة خلال اقل من عامين على بدء عملياتها. وقد تم تحقيق هذه النقلة النوعية في فترة اقصر من المتوقع نتيجة النمو غير المسبوق الذي شهدته امارة رأس الخيمة خلال العام.

وقال الدكتور **خاطر مسعد**، الرئيس التنفيذي لـ «هيئة رأس الخيمة للاستثمار»: توفر الهيئة الكثير من الفرص الاستثمارية المتميزة كونها تأتي في مقدمة مبادرات حكومة رأس الخيمة الرامية الى تنويع الاقتصاد وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة في الامارة، وتعكس قدرتنا على استقطاب ١٠٠٠ شركة خلال فترة زمنية قصيرة تميّز رأس الخيمة كوجهة للاعمال.

واضاف الدكتور **خاطر مسعد**: يعد النجاح الذي نحققه من شهر آخر ظاهرة جديرة بالملاحظة، وبناء على هذا نتوقع تحقيق نتائج متميزة وأرقام قياسية جديدة خلال العام المقبل.

تنفذ مشروعاً جديداً بتكلفة ٢١٧ مليون دولار

مجموعة الخرافي تستثمر مليار دولار في سورية



مرزوق الخرافي

رئيس مجموعة الخرافي

احتفل في الشهر الماضي (ديسمبر) بوضع حجر الأساس لأكبر مشروع سياحي في سورية تنفذه مجموعة الخرافي بتكلفة ٢١٧ مليون دولار أميركي.

وُضع حجر الأساس برعاية رئيس مجلس الوزراء السوري **محمد ناجي** العطوي ومشاركة نائب رئيس مجموعة الخرافي **مرزوق ناصر الخرافي** وحضور وزير السياحة **سعد الله القلعة** ووزير الإدارة المحلية والبيئة **بلال الأطرش** وعدد من الفاعليات السياسية والإقتصادية والسياحية في سورية.

مروان الخرافي قال بهذه المناسبة: ان مجموعة الخرافي بدأت استثماراتها في السوق السورية في ضوء ما تشهده من انفتاح واستصدار قوانين جاذبة للمستثمرين. وأضاف ان حجم استثمارات المجموعة في سورية تجاوز المليار دولار.

الجبرا كابيتال تدير أصولاً بقيمة ٣٥٠ مليون دولار

زياد مكاوي: شراكة استراتيجية مع فرانكلين تيمبيلتون



احتفلت الجبرا كابيتال، الشركة المتخصصة في إدارة الأصول في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بمرور سنة على انطلاقتها. وكانت الجبرا كابيتال قد استطاعت استقطاب ٣٥٠ مليون دولار من الأصول تحت إدارتها رغم مرور ستة أشهر فقط على بدء عملياتها، وسنة واحدة على حصولها على رخصة شركة من الفئة الثالثة في مركز دبي المالي العالمي.

وحضر الحفل مجموعة من كبار مديري المؤسسات والشركات المالية والعملاء والشركاء والصحافة وذلك في قاعة الأتريوم في مركز دبي المالي العالمي.

وفي هذا الصدد قال **زياد مكاوي** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة: «استطعنا في الجبرا كابيتال تحقيق العديد من الإنجازات خلال هذا العام، وكان أهم هذه الإنجازات توقيع اتفاق شراكة استراتيجية مع فرانكلين تيمبيلتون، الشركة العالمية الرائدة في مجال إدارة الأصول، وإطلاق صندوق ألفا للأسهم المدرجة، واختيارنا للقيام بتقديم الاستشارات الإقليمية لصندوق الشرق الأوسط الذي أطلقته مجدداً شركة شرودر الألمانية.

خبر مهم من الكويت للشركات الاجنبية

تخفيض الضريبة على الارباح من ٥٥ الى ١٥٪

● وافق مجلس الامة الكويتي في اواخر شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي على قانون يخفض الضريبة على ارباح الشركات الاجنبية العاملة في الكويت الى ١٥ في المئة بعد ان كانت تصل الى ٥٥ في المئة.

واقترحت الحكومة هذا القانون في محاولة لجذب مزيد من الاستثمارات الاجنبية.

وقالت رويترز: بمقتضى القانون الجديد سيدفع الوكلاء الوحيدون لشركات اجنبية مثل وكلاء شركات السيارات ضريبة تبلغ ١٥ في المئة، بينما يعفى التجار الكويتيون الذين يبيعون بضائع اجنبية من الضريبة مثلما طالب اعضاء المجلس.

وتمثل خطة خفض الضرائب عنصرا اساسيا في خطط الحكومة لتحويل البلاد الى مركز مالي اقليمي مثل دبي والبحرين.

ويندرج هذا القانون الجديد في اطار سلسلة من الاجراءات التي اتخذتها الحكومة الكويتية لتنشيط الاقتصاد وتشجيع الاستثمارات الاجنبية في الكويت.

فقدان الحقائب والتأخير في الطائرات الأوروبية

أظهر تقرير صدر في بروكسل ان عدد شكاوى الركاب من شركات الطيران في أوروبا عام ٢٠٠٦ أصبح ضعف العدد عام ٢٠٠٥، وأشار التقرير الى ان فقدان الحقائب وإلغاء الرحلات وتأخير إقلاعها أكثر أسباب الشكوى انتشاراً.

وأعدت التقرير منظمة شبكة مركز المستهلك الأوروبي وهي منظمة مستقلة لحماية المستهلك معنية بسوق الطيران في دول الاتحاد الأوروبي وعددها ٢٧ دولة، وشملت الدراسة التي أعدتها المنظمة ٤٩٠١ حالة كان ثلاثة أرباعها تقريباً يتعلق بشكاوى أو نزاع مع شركات الطيران، في حين كان باقي الحالات يتعلق بطلب الحصول على مزيد من المعلومات.

وشكلت الشكوى من مشكلات الحقائب ٣٣٪ من إجمالي عدد الشكاوى ويبلغ ٢٩٧٩ شكوى، في حين شكلت الشكوى من إلغاء الرحلات ٢٦٪ والشكوى من تأخير الرحلات ١٦٪.

وقد زاد إجمالي عدد الشكاوى بنسبة ٩٦٪ عن عام ٢٠٠٥ بعد تطبيق القواعد الجديدة للاتحاد الأوروبي بشأن إلغاء الرحلات وتأجيلها، وقدم التقرير ٣٤ توصية لتحسين الخدمة وحدد عدداً من مجالات الشكوى الرئيسة منها عدم وضوح التشريعات المنظمة لهذا المجال وعدم كفاية الاستجابة من جانب شركات الطيران.

المنطقة الحرة في جبل علي تدرج أول صكوك لها بقيمة ٧,٥ مليارات درهم إماراتي في بورصة دبي العالمية



من اليسار سلمى حارب، بير لارسون وزعل ابراهيم

أدرجت المنطقة الحرة بجبل علي (JAFZA) صكوكاً بقيمة ٧,٥ مليارات درهم إماراتي (٢,٠٤ مليار دولار أميركي) في بورصة دبي العالمية، ما يعكس المكانة المرموقة التي تحظى بها البورصة بصفتها الأكبر في العالم من حيث السندات الإسلامية.

ويعد هذا الإدراج الأول لورقة مالية بعملة غير الدولار الأميركي في بورصة دبي العالمية.

وقالت **سلمى حارب**، الرئيس التنفيذي للمنطقة الحرة: «إنها الصكوك الأولى للمنطقة الحرة في جبل علي، كما أن إدراجها في بورصة دبي العالمية – البورصة العالمية والرائدة في المنطقة، يمنحنا انتشاراً مميزاً وواسعاً في الأسواق العالمية والإقليمية. وقد لمسنا اهتماماً كبيراً بالصكوك من قبل المستثمرين على المستويين الإقليمي والعالمي».

وقد تم إصدار الصكوك من قبل «جافز صكوك المحدودة»، وبيعت لمستثمرين في الشرق الأوسط وأوروبا. وحصلت الصكوك على تصنيف A1 من موديز، و +A من ستاندرد آند بورز.

وقال **بير لارسون**، الرئيس التنفيذي في بورصة دبي العالمية: «يجسّد هذا الإدراج مكانة البورصة كمنصة رئيسية لاكتتابات الصكوك التي تصدرها مجموعات متزايدة من الشركات العامة والخاصة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي».

قطر غاز تحتفل بتحميل اول ناقلة كيوفليكس من مدينة رأس لفان



احتفلت شركة قطر للغاز بوصول وتحميل اول ناقلة كيوفليكس «القطارة» الى ميناء رأس لفان في حفل خاص اقيم في الميناء.

وللمناسبة اجتمع عدد من كبار المسؤولين من قطر للغاز، قطر للبترول، ناقلات، او.اس.جي انترناشونال، المساهمون في الشركة والزملاء في مجال هذه الصناعة للاحتفال مع عرض شرح تفصيلي عن السفينة ومن ثم جولة على متنها.

وقد أبحرت الناقلة مباشرة الى اليابان لتسليم اول شحنة لمصلحة شركة توهوكو اليكتريك باور من خلال ميناء هيجاشي نيجاتا شمال اليابان.

وقال المدير العام لقطر للغاز بهذه المناسبة **فيصل السويدي** «اليوم تحققت الرؤية الرائدة لقطر للغاز واصبحت واقعا ملموسا. ان ناقلتي كيوفليكس وشقيقتها كيوماكس ستساعدان قطر للغاز في تسليم طاقة آمنة ومعتمد عليها تماما الى كافة عملائنا في جميع انحاء العالم».

وتعتبر كل من كيوفليكس وكيوماكس الاكبر حجما جيلا جديدا من ناقلات الغاز الطبيعي المسال العملاقة، والتي تتميز بانخفاض متطلباتها من الطاقة والانبعاثات الكربونية بنسبة ٤٠٪ مقارنة بالناقلات العادية بفضل حجمها الهائل وكفاءة محركاتها.

تجدر الاشارة الى ان ناقلة «القطارة» المملوكة لشركة ناقلات او.اس.جي. انترناشونال يتم استئجارها من قبل قطر للغاز بموجب اتفاقية طويلة الأمد.

«كوجنوس» توطد رؤيتها وريادتها في مجال حلول ادارة الاداء

اد فوغت: نقدم لعملائنا حلولا لتحقيق افضل النتائج



من اليمين: ديريك موريسون، المدير العام الاقليمي في كوجنوس الشرق الاوسط مرحبا بـآد فوغت، رئيس شركة كوجنوس في اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا، خلال زيارته الى دبي مؤخرا

وطدت كوجنوس COGNOS، الشركة العالمية الريادية في مجال حلول استقصاء المعلومات وادارة الاداء، ريادتها وصدارتها في مجال حلول ادارة الاداء التي تعتمد بها اعداد متزايدة من الشركات العالمية المرموقة حول العالم، كاشفة النقاب عن سلسلة من النجاحات والانجازات اللافتة، ومعلنة عن سلسلة من المبادرات الريادية لتحقيق التميز في ادارة الاداء.

وفي هذا الصدد قال **اد فوغت**، رئيس شركة كوجنوس في اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا خلال زيارته مؤخرا الى دبي: «منذ ستة اعوام، قمنا بصياغة رؤية تمكن كافة مديري وموظفي الشركات والمؤسسات من ادارة الاداء بطريقة منهجية واضحة، وخلال العامين التاليين، استثمرنا في بناء منصة تقنية لادارة الاداء. وقمنا مؤخرا بتعريف اهم المواضيع التي يكون فيها لادارة الاداء اعظم الاثر، ومن ثم قدمنا لعملائنا حلولا مبنية مسبقا لتحقيق النتائج المرجوة».

واردف **فوغت** قائلا: «اما هدفنا اليوم فيتمثل في ان نوطد صدارتنا عبر مجموعة من حلول ادارة الاداء الشاملة والمتكاملة التي تعزز ادارة اداء العمليات التشغيلية والمالية في الشركة بدعم من حلول ادارة الاعمال الذكية والريادية من نوعها في العالم».

وستكشف كوجنوس النقاب عن الجيل المقبل من حلول ادارة الاداء في شهر كانون الثاني (يناير) الجاري والتي تشمل اهم التطورات التي طرأت على حلول «كوجنوس ٨» والتي ستوفر للعملاء المحتويات الاضافية اللازمة لتسريع اداء الاعمال بالشكل الامثل.

مشروع «إماراتي» لتحقيق الحوكمة الفعلية

أعدت وزارة الاقتصاد في دولة الإمارات مشروع قرار بشأن ضوابط حوكمة الشركات المساهمة الخاصة. يتضمن مشروع القرار مجموعة من الإجراءات والمعايير التي تحقق الانضباط المؤسسي في إدارة الشركات المساهمة الخاصة.

يهدف المشروع الى وضع مجموعة الضوابط والمعايير التي تحقق الانضباط المؤسسي في إدارة الشركة، وفقاً للأساليب والمعايير العالمية من خلال تحديد مسؤوليات وواجبات أعضاء مجلس الإدارة التنفيذية مع الأخذ في الاعتبار حماية حقوق المساهمين وأصحاب المصالح.

السماح باستخدام الخليوي داخل الطائرات بالجو!

في منتصف هذا العام سوف تسمح الخطوط الجوية الفرنسية للركاب في طائراتها بتلقي وبعث رسائل الكترونية (SMS) من اي هاتف خليوي مجهز بنظام ربط بالانترنت.

ونظرا لخطورة استعمالها على اي طائرة حصر استعمال الخليوي بطائرة واحدة تابعة للشركة وهي ايرباص A ٣١٨ المجهزة بـ ١٢٣ مقعدا وتؤمن الرحلات بين مدن اوروبية.

وجاء في الخبر الذي نقلته وكالة الصحافة الفرنسية ان اختبارات جرت قبل اتخاذ مثل هذا القرار، وقالت ان الاختبارات تجري حاليا في شركة طيران الامارات.

هشام العمادي (مدينة قطر للطاقة QATAR ENERGY CITY) :

مشاريع مستقبلية في دول أميركا الجنوبية وأفريقيا وأوروبا

توفر مدينة قطر للطاقة مجموعة متكاملة من الخدمات التي تتيح للشركات تحقيق أعلى مستويات الإبداع وفق أرقى المعايير العالمية. وتعتبر مركزا متطورا في قلب قطاع الغاز والنفط في منطقة الشرق الأوسط.

الرئيس التنفيذي هشام العمادي ألقى الضوء على تمويل المدينة من قبل صندوق إسلامي تابع لبيت التمويل الخليجي، متطرقا الى مساهمات قطاع الطاقة القطري في القطاع العقاري، كاشفا عن خطة رسمية لتنويع مصادر الدخل، توخيا للتعويض عن انحسار مصادر الطاقة. لافتا الى مشاريع توسعية مستقبلية في دول أميركا الجنوبية وأفريقيا وأوروبا.



تمويل إسلامي لمدينة الطاقة

■ **هل لنا بلمحة عن مشروع «مدينة قطر للطاقة»؟**

– تم تمويل مشروع «مدينة قطر للطاقة»من قبل صندوق إسلامي تابع لبيت التمويل الخليجي. وهذا المشروع نموذج جيد لمشاريع البنى التحتية المموّلة من الجهات المالية الإسلامية.

وقد بلغت قيمة الصندوق الاستثماري الذي طرح لتمويل «مدينة الطاقة» ٥٠٠ مليون دولار بعائد من ٢٠ الى ٣٠ في المئة على ١٨ شهراً.

أما الصندوق الاستثماري لمدينة الطاقة في الهند فقد حقق اكتتاباً بقيمة ٦٢٥ مليون دولار وهو ضعف المبلغ الذي كان مطلوباً. وقريباً، سنطرح صندوقاً استثمارياً في الصين.

عنصر الطاقة أساسي

■ **ما مدى أهمية قطاع الطاقة في الاقتصاد القطري؟**

– يساهم قطاع الطاقة على تنوّعه في قطر في أكثر من ٨٠ في المئة من الناتج المحلي.

وستساهم دولة قطر في تزويد الولايات المتحدة بنسبة ٢٥ في المئة من الغاز السائل و٢٠ في المئة لبريطانيا خلال السنوات الخمس المقبلة.

لذلك، هدفت «مدينة الطاقة» الى ربط قطاعي العقارات والطاقة توخياً لإفادتهما وازدهارهما.

■ **برأيكم، كيف ستستفيد القطاعات الاقتصادية الأخرى من الطفرة العقارية؟**

– هناك طفرة عقارية مهمة في قطر ناتجة عن النمو في قطاع النفط. وهذا الازدهار سينعكس إيجاباً على القطاعات الأخرى من مصارف وشركات مساندة للطفرة النفطية. فالأساس هو نمو قطاع الطاقة الذي يعود بالفائدة على القطاعات الأخرى مثلما يحدث في الدول الخليجية المتبقية.

تنويع مصادر الدخل

■ **ما هي خطط دولة قطر للتعويض عن انحسار قطاع الطاقة بعد سنوات؟**

– هناك خطة رسمية لتنويع مصادر الدخل في قطر من استثمارات عقارية وفي شركات خارجية. كما عقدت قطر صفقة لشراء حصة من بورصة لندن.

من المهم استغلال الطفرة الحالية قدر المستطاع في كل القطاعات

وهذه المشاريع هي الحل الأنسب لتعويض انحسار مصادر الطاقة وتحقيق عوائد مجزية للدولة. يبقى انه من المهم استغلال الطفرة الحالية قدر المستطاع في كل القطاعات.

البدء بالبنى التحتية

■ **هل انتهت مراحل تنفيذ «مدينة الطاقة» بالكامل؟**

– لقد انتهينا من مرحلة البيع بالكامل، وحالياً سنبدأ تنفيذ البنية التحتية كي يباشر المطورون العقاريون عملهم. وسنعمل على جذب عدد كبير من الشركات، وإنشاء المراكز المرتبطة بقطاع الطاقة لتقديم الخدمات اللازمة. ولا ننسى ربط «مدينة الطاقة» في قطر بالمشاريع التي ننفذها في دول العالم. وقد حققنا عوائد وأرقاماً فاقت توقعاتنا.

■ **كيف تصفون الإقبال على الاستثمار في دولة قطر؟**

– تشهد دول الخليج طفرة عقارية هائلة كما ذكرنا. لكن دولة قطر تقدّم فرصاً ضخمة للاستثمار في العقارات والبنى التحتية والطرق أكثر من غيرها من الدول، ولا ننسى الفنادق والأبراج وغيرها.

وأعتقد ان زيادة عدد المشاريع والشركات ستعود بالفائدة على السوق، وبالتالي ستنعكس الاستثمارات الجديدة إفادة لنا.

توسع نحو أميركا وأفريقيا وأوروبا

■ **ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– حققنا أرباحاً مجزية، وقد سجّلنا زيادة بنسبة ٢٠ في المئة فوق المتوقع.

ولدينا مشاريع مستقبلية عديدة في افريقيا، أميركا الجنوبية وأوروبا. كما بدأنا العمل في مشروع مدينة الطاقة في الهند، ووقعنا مذكرة تفاهم لإنشاء مدينة مشابهة في الصين.

وتوسّعنا مبني على دراسات للجدوى الاقتصادية وعلى السوق المحلية، لا سيّما في مجال الطاقة.

كما نتطلع الى الأسواق الناشئة التي يعود الاستثمار فيها بالربح، مثل دولة الهند التي تسجّل نمواً هائلاً في قطاع العقارات والطاقة. كما لقينا دعماً من الحكومات المحلية في الأسواق التي ندخلها لأننا نقدّم قيماً مضافة مميزة على السوق. ■

«شابروس» تعتمد أفضل المواصفات الى جانب الاحتراف

مجموعة شابروس العالمية – الحاصلة على شهادة الجودة «آيزو» – ISO والمعترف بها في مختلف الأسواق نظرا لما تمتاز به منتجاتها من جودة عالية وخدماتها الاستثنائية، هي اسم معروف جيدا في مجال توريد الأخشاب وقشرة الخشب. ومنذ أن تأسست هذه المجموعة في العام ١٩٦٠، وبفضل جهودها والرؤية الثاقبة لرئيسها السيد **انطوان شامي**، كانت شابروس رائدة في عدة مجالات.

يقول السيد **نقولا موصللي**، نائب رئيس المجموعة: «استطاعت شابروس على مدى الثماني سنوات الماضية أن تنمو وتتحول من شركة فردية مقرها بيروت إلى مجموعة شركات منتشرة عبر منطقة مجلس التعاون الخليجي والمشرق وشمال أفريقيا وأوروبا الشرقية بقوة عمل تزيد عن ٦٠٠ مستخدم في فروعها الحالية: بيروت، دبي، أبوظبي، الرياض، جدة، الدوحة، مسقط والقاهرة، بالإضافة إلى مصانعها في اوروبا الشرقية والغربية. وهي تعمل حالياً على المزيد من التوسع في المنطقة».

فمنذ ان تأسس فرع المجموعة في دبي عام ١٩٩٨ اصبح يشكل هذا الاخير محور اعمال المجموعة في منطقة الخليج العربي، ويقع هذا الفرع في المنطقة الصناعية «قسيس» التي تقع على منتصف الطريق بين امارتي الشارقة ودبي، ويضم مكاتب عدة وخمسة مستودعات يقصدها الزبائن والصناعيون.

ونظرا لنمو الطلب الهائل وزيادة حجم الاعمال، قررت المجموعة ان تزيد تغطيتها الجغرافية في دولة الامارات، ولذلك اعلنت عن اطلاق فرعها الجديد في مساحة «دبي الجديدة» في منطقة جبل علي، والذي يضم ١٥٠٠ م٢ من المكاتب و١٠ آلاف م٢ من المستودعات وصالات العرض ومخزناً للاخشاب، وهذا الفرع سيكون المركز الرئيسي للمجموعة حيث يعمل اكثر من ٣٠٠ موظف، ويحتوي على ١٠٠ سيارة شحن سريعة و٢٠ آلة صناعية. علما ان توسع الاعمال وزيادة الانتشار يدخلان ضمن استراتيجية المجموعة لتحقيق المزيد من النجاح ولمواكبة النمو الحاصل وخصوصا في منطقة جبل علي.



أصبحت شابروس علامة تجارية معروفة في المنطقة. وتنتج مجموعة شابروس، من خلال الشركات التابعة لها والمنتشرة في كافة أنحاء العالم، مواداً خاماً ذات مستويات وجودة عالية بغرض تلبية طلبات مختلف الأسواق في أفريقيا وآسيا واستراليا. وبسبب تحالفها الاستراتيجي مع مصانع في أفريقيا وأميركا الشمالية/ الجنوبية وأوروبا، إضافة إلى مصانعها في اوروبا الشرقية والغربية التي تقوم بالبحث عن المصادر والتجهيز والتقطيع/ التشريح والتجفيف والتصنيف والإمداد لمختلف منتجات الأخشاب، فقد قامت المجموعة بتوسيع سلسلتها من التوريد لتشمل كافة الأنشطة المتصلة بالأخشاب من الألف حتى الياء، ومن المصدر مباشرة إلى المستهلك بدون أية وساطات.



نقولا موصللي

نائب رئيس مجموعة شابروس

ولأنها على دراية بالأسواق على اختلافها ومهتمة بالنمو، فقد وسعت مجموعة شابروس خدماتها لتشمل الانتاج وليس مجرد الإمداد بالمواد الخام. هذا وقد جهزت مرافق شابروس في مختلف المواقع المتواجدة فيها بماكينات تعمل بالليزر للتقطيع والتشريح والكبس لإنتاج اوجه القشرة الجاهزة LAY-ONS والألواح المكسوة بقشرة الخشب VENEERED BOARDS وتصاميم ماركيتري/ باركيتري (Marquetry/Parquetry).

وسعياً منها نحو الابتكار لتلبية كافة احتياجات زبائنها، قامت مجموعة شابروس بتوسيع نطاق خطوط انتاجها خلال السنة الماضية لتشمل الصفائح المعروفة باسم Mother Of Pearl. وبالنسبة للسنة الحالية ٢٠٠٧، قامت المجموعة بإطلاق منتج آخر جديد هو Sanding Paper .

كما يقترن اسم شابروس بالعديد من المشاريع الكبرى في المنطقة وسيرتها مستمرة في النمو بشكل متناسق ومتناغم مع ازدهار حركة الاعمار في المنطقة. ومن بين المشاريع المرتبطة باسم هذه المجموعة برج العرب/ دبي، الفيصلية/ الرياض، قصر الإمارات/ أبوظبي، فندق (Four Points) /الدوحة.

ومع ذلك، فللمجموعة ميزة تنافسية ذات شقين، كما يقول السيد موصللي: «لا تقتصر ميزتنا التنافسية فقط على قدراتنا في تلبية أية مواصفات مهما كان شكلها وأي طلب مهما كان محددا ضمن إطار زمني محدد ، بل أيضاً على مستوى الاحتراف لمستخدمينا المدربين والذين نستثمر فيهم الوقت والجهد من خلال التدريب العملي والتدريب النظري وصقل المهارات في عدة مراكز متخصصة».

كانت شابروس خلال السنة الماضية تجوب الشرق الأقصى ومنطقة مجلس التعاون الخليجي وأوروبا من خلال مشاركتها المكثفة في المعارض والأسواق التجارية، وذلك كجزء من استراتيجية التسويق التي تطبقها لكي تنشر اسمها، وارتباط هذا الاسم بجمال الخشب إلى كل بقاع الارض. ■







المهندس مطلق المريشد (سابك للبتروكيماويات SABIC - السعودية):

طموحنا الإنضمام الى لائحة أول خمس شركات عالمية في القطاع

تعتبر «سابك للبتروكيماويات» من أكبر الشركات السعودية وأعرقها والأهم عالمياً في إنتاج مواد المشتقات النفطية.

نائب رئيس الشركة للمالية المهندس مطلق المريشد لفت الى منافسة الشركات الأجنبية الكبرى لنظيراتها العربية، معدداً بعض المشاريع المستقبلية التي تحضر لها الشركة على صعيد تنويع الإنتاج وتمويل مصانع جديدة، كاشفاً عن طموح الشركة للانضمام الى لائحة أكبر خمس شركات عالمية في القطاع.



صادرات الى أكثر من مئة دولة

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «سابك»؟**

– شركة «سابك» أو السعودية للصناعات الأساسية متخصصة في مجال البتروكيماويات وتعتبر من أكبر الشركات العالمية في هذا المجال، وقد تأسست منذ أكثر من ثلاثين سنة وهي أكبر شركة مساهمة عامة وأكبر منتج للكيماويات في العالم العربي.

وتهتم «سابك» بتصنيع الحديد والمنتجات البتروكيماوية وتصديرها الى أكثر من مئة بلد في قارات آسيا وأوروبا وأميركا.

وتعتبر أسواق الشرق الأقصى من أكثر الأسواق طلباً للمنتجات البتروكيماوية.

المنافسة الأجنبية حادة

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في هذا القطاع؟**

– المنافسة شديدة في قطاع البتروكيماويات وتحديداً من الشركات الأجنبية حيث معظم الشركات الخليجية صغيرة الحجم قياساً لمنافساتها.

■ **هل تتضمن صناعة البتروكيماويات مخاطر عديدة؟**

– كل صناعة تقوم على أسس سليمة وصحية لا تسبّب مخاطر. ونحن نستعين في أعمالنا بكوادر بشرية سعودية محترفة بنسبة ٨٥ في المئة.

طموح الى أعلى المراتب

■ **ما هي أهم مشاريعكم المستقبلية؟**

– لدينا مشاريع عديدة في مجال البتروكيماويات ونساهم في تمويل بناء مصانع لشركة «سعودي كيان» في القطاع نفسه. ونذكر ان نسبة النمو السنوية في قطاع البتروكيماويات تتراوح بين ٤ و٦ في المئة.

أما طموحنا في «سابك» فيتمثل بالانضمام الى لائحة أكبر خمس شركات في العالم في ميدان عملنا. ■

شركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين

أكثر من ٢٥ عاماً من الإلتزام والوفاء

	جده	الرياض	الدمام
تلفون :	٦٥٣١٩٨٤	٤٧٩٠٠١٩	٨٣٣٢٧٣٨
	٦٥٣١٩٨٠	٤٧٧٨٢٠٢	٨٣٤٢١٩٨
فاكس :	٦٥٣٣٧٠٤	٤٧٨٩٩٥٦	٨٣٤٩٦٠٨
ص.ب :	١١٢١٠ جدة ٢١٤٥٣	٢١٩٤٤ الرياض ١١٤٨٥	٨٠٠ الخبر ٣١٩٥٢

cscadammam@sps.net.sa cscariyad@zajil.net csca-ins.brokers@sps.net.sa

عبد الخالق رؤوف خليل (الإتحاد العام العربي للتأمين):
نسبة نمو قطاع التأمين في بعض الدول العربية تجاوزت ٣ في المئة

عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين مرتاح الى النمو الذي تشهده اسواق التأمين العربية، والذي بلغت نسبته ١٥,٥ في المئة في العام ٢٠٠٦ ليصل الى ١٢ مليار دولار اميركي. وهذه هي المرة الأولى في تاريخ المنطقة التي ترتفع فيها الأقساط العربية الى هذا المستوى.

وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» ناشد الأمين العام للإتحاد العام العربي، الهيئات العربية للإشراف على التأمين تحفيز الشركات الصغيرة على الإندماج في ما بينها كما شركات التأمين والإعادة العربية الى انشاء تحالفات وتبادل الخبرات التكنولوجية في ما بينها، لأن من شأن ذلك ان يحسن ظروف المنافسة التي تخوضها ضد الشركات الاجنبية.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ ما هي نظرتكم الى اوضاع التأمين في العالم العربي وما هي نسبة النمو المحققة؟

– تشهد سوق التأمين العربية مرحلة نمو ملحوظة تقارب الازدهار لتواكب في ذلك عملية التحديث الاقتصادي في معظم البلدان العربية، وما صاحبها من ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي لمجموعة الدول العربية ليصل الى ١٢٧٣ مليار دولار عام ٢٠٠٦ بمعدل نمو قدره ١٧,٤٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥، وكذلك زيادة التدفقات النقدية الاستثمارية الاجنبية والتي بلغت ٣٧,٧ مليار دولار عام ٢٠٠٥ مقارنة بـ ٢١,٦ مليار دولار عام ٢٠٠٤، علاوة على ارتفاع عائدات البترول في الدول النفطية.

ومن واقع البيانات المتوفرة لدى الأمانة العامة للاتحاد يمكن رصد ما يلي:

١– قاربت اقساط التأمين العربية الـ ١٢ مليار دولار عام ٢٠٠٦ بمعدل نمو قدره ١٥,٥٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥ منها ١٩٪ لتأمينات الحياة بمعدل نمو قدره ١٨,٩٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥، ٨١٪ لتأمينات غير الحياة بمعدل نمو قدره ١٤,٩٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥.

وهنا تجدر الاشارة الى ان معدل نمو اقساط التأمين العربية يقارب معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي للبلدان العربية.

ومن جهة اخرى ففي حين قاربت اقساط التأمين العالمية الـ ٣٧٢٣ مليار دولار عام ٢٠٠٦، فقد حققت متوسط معدل نمو قدره ٧,٧٪ لتأمينات الحياة و١,٥٪ لتأمينات غير الحياة.

وفي مجموعة الاسواق الواعدة، بلغت اقساط التأمين ٣٣٣ مليون دولار عام ٢٠٠٦ بمعدل نمو قارب الـ ٢٠٪، وشهدت تأمينات الحياة معدل نمو ٢١٪ وتأمينات غير الحياة معدل نمو ١١٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥.

٢– بلغت اقساط التأمين بدولة الامارات العربية ٢,٨ مليار دولار عام ٢٠٠٦ تلتها سوق التأمين المغربية حيث بلغت اقساط التأمين ١,٧ مليار دولار.

٣– لا يزال المتوسط العام لمساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الاجمالي يراوح نسبة الـ ١,١٪ لعام ٢٠٠٦، الا انه قد تجاوز الـ ٣ ٪ في المملكة المغربية، وتراوح بين نسبة ٢ و٣ ٪ في كل من الاردن، تونس ولبنان ويدور حول ١ و٢٪ في كل من الامارات، البحرين، سلطنة عمان، فلسطين، قطر ومصر.

الإنفاق الفردي السنوي على التأمين تجاوز ٦٠٠ دولار في قطر والإمارات

الا انه بالنظر الى مساهمة صناعة التأمين في قطاع التمويل والمصارف والبنوك كأحد المكونات للناتج المحلي الاجمالي، نجد ان قطاع التأمين قد ساهم عام ٢٠٠٥ بمبلغ ١٠,٢ مليارات دولار اي بنسبة ٢٣,٢٪ من هذا القطاع والذي بلغت مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي ٤٣,٩٪.

وبالنسبة لمجموعة الاسواق الواعدة فقد بلغ متوسط مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الاجمالي لهذه المجموعة ٢,٧٪.

٤– تجاوز الانفاق الفردي السنوي على التأمين الـ ٦٠٠ دولار في كل من الامارات وقطر وتجاوز الـ ٣٠٠ دولار في البحرين، وتراوح بين ١٠٠ – ٣٠٠ دولار في كل من الكويت، سلطنة عمان ولبنان، وتجاوز الـ ٥٠ دولاراً في كل من الاردن، تونس، السعودية والمغرب، في حين بلغ المتوسط السنوي العام لانفاق الفرد على التأمين في البلاد العربية ٤١ دولاراً اميركياً عام ٢٠٠٦، مقارنة بـ ٦٠ دولاراً في مجموعة الاسواق الواعدة.

ونعتقد ان سوق التأمين العربية مرشحة لمزيد من النمو وهذا يعود الى العوامل الآتية:

- النمو الاقتصادي.
- فرض التأمين الالزامي (سيارات / الصحة / مسؤوليات.. الخ)
- نمو قطاع الخدمات المالية لجهة تمويل العقارات والسيارات.
- ديموغرافية المنطقة حيث تعتبر المجتمعات العربية مجتمعات شابة تقارب نسبة عدد السكان في المرحلة العمرية ١٥ – ٦٥ سنة نسبة الـ ٦١٪ وهذه الفئة



هي الفئة المستهدفة من مستهلكي المنتجات التأمينية.

- الاهتمام المتنامي بدور وسطاء التأمين.
- النمو السريع للتأمين التكافلي.
- النمو الكافي في التأمين الصحي.
- تحديث التشريعات المنظمة للتأمين.
- زيادة ملحوظة في الوعي التأميني.

الاندماج او التحالفات

■ كيف تفسّر غياب عمليات الدمج والاستحواذ في العالم العربي، وكيف يمكن معالجة هذا الامر؟

– لا تزال عملية الاندماج او الاستحواذ قليلة في منطقتنا العربية ولعل ابرزها خلال هذا العام اندماج شركتي الشرق للتأمين والمصرية لاعادة التأمين في شركة مصر للتأمين.

وفي هذا الخصوص فإن تضمين قوانين الاشراف والرقابة على التأمين بالبلاد العربية الحوافز المشجعة لعملية الاندماج قد يكون له اثر إيجابي في زيادة عدد حالات الاندماج، واذا لم تتيسر عملية الاندماج فإننا ندعو شركات التأمين واعادة التأمين الى عقد تحالفات استراتيجية سواء على المستوى المحلي او الإقليمي، وهذه التحالفات تأخذ العديد من الاشكال وتدور حول مجموعة من العلاقات التعاونية بين الشركات، من شأنها تحسين المنافسة في الشركات المتحالفة من خلال تبادل التكنولوجيا والمهارات.

وفي كلمة اخيرة لا يسعني كأمين عام للاتحاد العام العربي للتأمين الا ان اتقدم لمجلة «البيان الاقتصادية» والقائمين عليها بكل التقدير والاعتزاز لما تقدمه لصناعة التأمين العربية، وذلك بسبب تواجدها المستمر والدائم في كل التجمعات العربية والاقليمية، وحرصها على نشر اخبار التأمين في العالم العربي واهتمامها المستمر بنشاطات الأمانة العامة للاتحاد. ■

د. عبد الله الشريف (مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي - السعودية):

شركات التأمين ملزمة بالتقيد بالنموذج الذي نعدّه لبوليصة التأمين الصحي الا انها حرّة في استيفاء الاسعار التي تناسبها



المعروف ان مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) هي السلطة المخوّلة صلاحية الترخيص لشركات التأمين بالعمل في المملكة العربية السعودية.

والشركات التي يرخص لها بالعمل في المملكة تزاول التأمينات المنصوص عليها في النظام السعودي للتأمين التعاوني بكافة فروعها، الا انها تحتاج مع ذلك الى ترخيص خاص من مجلس الضمان الصحي التعاوني كي يمكن لها ان تزاول التأمين الصحي.

ومجلس الضمان الصحي الوطني هو الهيئة المناطة بها صلاحيات تنفيذ احكام نظام التأمين الصحي الالزامي.

وهناك ٢٢ شركة تأمين حصلت من المجلس المشار اليه على الترخيص الخاص والذي يخولها تقديم خدمات التأمين الصحي.

«البيان الاقتصادية» التقت الدكتور عبدالله الشريف الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني واستوضحته عددا من النقاط التي تتعلق بالتأمين الالزامي الصحي.

بوالص إلزامية لجميع العاملين نهاية ٢٠٠٧

■ هل بدأتم بتطبيق قانون التأمين الصحي الالزامي في السعودية؟

– نحن حاليا بصدد تطبيق شرط التأمين الصحي على الشركات التي توظف اكثر من ٩٩ عاملا غير سعودي، على ان ننتقل في مرحلة لاحقة لتطبيق الزامية التأمين على الشركات التي تستعين بأقل من ٩٩ عاملا أجنبيا. وبالتالي، نتوقع ان نستهدف في مستقبل قريب كل العاملين غير السعوديين في المملكة، مع اعطاء الشركات السعودية مهلة معينة لتغطيتهم.

وتبقى مرحلة تغطية العمال الافراد مثل الخدم والسائقين، وفي هذا الاطار نعمل على وضع بوالص تأمين جديدة لهذه الفئة، اضافة الى البوليصة الاصلية، ولهذه الغاية نتواصل مع شركات التأمين بغية اجراء التعديلات الضرورية.

كذلك سنطلق قريبا مجلة تعنى بشؤون التأمين، اضافة الى مجلة علمية متخصصة في النصف الثاني من ٢٠٠٨. اما اهتماماتنا الحالية فتنصب على الحملات الاعلانية لتوعية المستفيدين من الضمان الصحي التعاوني.

رقابة على الشركات

■ كيف تتم عملية الرقابة على الشركات لضمان قيامها بتغطية العمال صحيا؟

– ثمة برنامج معلوماتي معتمد يتضمن اسماء العمال الداخلين الى اراضي المملكة وكل المعلومات الشخصية عنهم، وهذا البرنامج مربوط باستيفاء شرط التأمين الصحي لكل عامل، والغاية من ذلك الضبط والاشراف على الشركات.

كما ان هناك لجنة مخالفة احكام النظام المتابعة لحالات الاخلال بأنظمة وشروط التأمين الصحي.

■ هل تفرضون اسماء شركات تأمين معينة على المؤسسات في السعودية؟

– ثمة ٢٢ شركة تأمين مرخصاً لها في السعودية، ونحن لا نلزم اي مؤسسة بالتعاون مع شركات تأمين معينة، وشرطنا الوحيد هو ان تكون شركة التأمين مرخصاً لها بمزاولة التأمين الصحي من مجلس الضمان الصحي.

■ كيف يتم اعتماد المنتجات التأمينية الجديدة؟

– نطور منتجات التأمين بالتعاون مع الشركات للوصول الى بوليصة مناسبة، ونترك لشركة التأمين ان تستوفي السعر الذي تراه مناسبا، اي اننا لا نفرض على الشركات تعرفة الزامية .

■ هل لديكم توجه لانشاء شركة تأمين تابعة للقطاع العام اسوة بما هو حاصل في ابو ظبي؟

– لا توجه مشابهاً في المملكة السعودية في ما يتعلق بنشاط شركات القطاع الخاص.

■■■

تطبيق التأمين الالزامي على العمال المنزليين والسائقين سوف يأتي في وقت لاحق

■■■

الرقابة في مجال حق المنتفع

■ هل تلزمون شركات التأمين السعودية بالتعامل مع شركات اعادة معينة؟

– «ساما» هي الجهة المسؤولة عن الرقابة والاشراف على شركات التأمين لناحية الرساميل والملاءة المالية والتعاون مع شركات الاعادة. لكن ما يهمنا هو الرقابة على شركات التأمين في مجال حق المنتفع او حامل البوليصة.

تغطية الفئة العمرية المتقدمة

■ هل تلزمون شركات التأمين بتغطية فئات عمرية معينة؟

– كلا، لا نلزم الشركات بتغطية اي فئة من الفئات. ونترك لشركات التأمين واصحاب العمل ان يتفقوا حول البوالص والاسعار.

اما بالنسبة الى العمال المتقدمين في السن، فهناك تنسيق بين مكاتب العمل في المناطق وشركات تأمين معينة لتغطية هذه الفئة، مع العلم ان الشركات غير ملزمة بتغطية العيوب الخلقية والامراض المستعصية. ■

السيرة الذاتية

الاسم: عبدالله بن ابراهيم بن محمد الشريف

المسمى الوظيفي: طبيب استشاري (طب الاسرة والمجتمع)

العمل الحالي: الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني منذ ١٤٢٧/٢/١ هـ حتى تاريخه.

المؤهلات الدراسية:

● بكالوريوس الطب والجراحة، جامعة الملك سعود، الرياض ١٤٠٤/٩/٥ هـ

● دبلوم طب الاطفال: برنامج دبلوم طب الاطفال من وزارة الصحة (الرياض) بالتعاون مع جامعة أدنبره ببريطانيا ١٤٠٨/٢/١٤ هـ.

● زمالة جامعة الملك فيصل في طب الاسرة والمجتمع ١٤١٣/٤/٨ هـ.

العضويات:

أ – نائب رئيس وعضو مجلس ادارة الجمعية السعودية لطب الأسرة والمجتمع.

ب – عضو الاكاديمية الاميركية لاطباء الأسرة AAFP

ج – عضو الاكاديمية الاميركية للمدراء الصحيين التنفيذيين ACHE.



طاهر الحراكي (ظفار للتأمين DHOFAR - عمان):
دفعنا التعويضات المستحقة لسبعة آلاف متضرر من الإعصار GONU خلال أسبوع واحد

«تعاطينا مع الأضرار التي خلفها الإعصار (GONU) في سلطنة عمان كان فورياً وحاسماً. وقد دفعت شركة ظفار للتأمين ما يزيد عن سبعة آلاف مطالبة بالتعويض خلال أسبوع واحد، من بينها حوالى ثلاثة آلاف مطالبة تقدم بها أرباب عائلات وأصحاب منازل اجتاحتها المياه».

هذا الكلام هو للرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين (DHOFAR) طاهر الحراكي. وقد أدلى به إلينا خلال مقابلة حاورناه خلالها حول الطريقة التي اتبعتها شركة ظفار للتأمين ومعيدو التأمين الدوليون والعرب في معالجة نتائج الإعصار (GONU).

وكشف الحراكي لنا خلال المقابلة ان التحضيرات للإعلان عن تأسيس شركة الإعادة العمانية الجديدة عمان ري (OMAN RE) جارية على قدم وساق، وان الشركة الجديدة سوف تكون حاضرة لمزاولة أعمالها خلال الاشهر الأولى من العام ٢٠٠٨ برأسمال لن يقل عن ٨٠ مليون دولار أميركي.

والى ذلك، رفعت شركة ظفار للتأمين رأسمالها الى ما يزيد عن ٥٣ مليون دولار أميركي. وجرت تغطية الزيادة من الأرباح المتراكمة في الشركة، أي ان المساهمين سوف ينالون أسهماً مجانية بقيمة الزيادة.

نذكر ان طاهر الحراكي يرأس عدداً آخر من شركات وهيئات التأمين نذكر من بينها شركة الثقة السورية TRUST SYRIA.

لسنا نعارض الترخيص لقيام شركات جديدة شرط ان تمارس التأمين فعلاً ولا تكون شركات وساطة

■ ما كان تأثير الاعصار الذي تعرّضت له «سلطنة عمان» على شركتكم؟

– الظروف المناخية التي تعرضت لها السلطنة أسفرت عن خسائر مادية كبيرة، وكان لها تأثير سلبي على وضع البلاد ككل. لكن سياسة الحكومة الرشيدة في السلطنة، سارعت الى محو تلك الآثار السلبية، وتمكنت من إزالة آثار الإعصار كلياً وخلال فترة زمنية قصيرة جداً.

أما من الناحية المادية، فكان هناك تفاوت في خسائر شركات التأمين من حيث حجم أعمالها وقوتها في السوق المحلية.

أما بالنسبة الى شركة ظفار للتأمين فقد كانت اتفاقيات إعادة التأمين التي رتبتها مُحكمة وجيدة جداً. كما ان شركات الإعادة قد نفذت كل التزاماتها ووفت بكل التعويضات اللازمة، فاستطاعت ان تلعب دوراً إيجابياً في هذا الإطار، وهذا ما أشرنا اليه في التقريرين الصادرين في الربعين الثاني والثالث من هذا العام.

وقد فتحت ظفار للتأمين أكثر من ٧ آلاف ملف خاص بالإعصار، أما الملفات التي لا تزال قيد التسوية فهي لا تتجاوز العشرة. كما قامت ظفار للتأمين بدور كبير يتعلق بتأمين المنازل، وتمكنا من تجديد أكثر من ٧٠ معاينة، كما أننا دفعنا التعويضات كافة لأكثر من ٣ آلاف منزل في السلطنة فوراً، وخلال فترة قياسية لم تتجاوز الأسبوع الواحد من تاريخ الإعصار.

حصة الشركات كبيرة من الخسائر

■ ما هي نسبة المؤمن لهم من المتضررين؟

– كل المنازل المموّلة من البنوك أو من طريق القروض كانت مغطاة جميعها إضافة الى الممتلكات العائدة للدولة والمغطاة أيضاً باستثناء الطرق، وحتى المنشآت الكبيرة مغطاة بكاملها.

وبالتالي، فقد كان لقطاع التأمين حصة كبيرة من الخسائر التي تعرضت لها السلطنة، علماً ان الدولة قدّمت المساعدة الفورية للذين تعرضوا لأضرار وهم من غير أصحاب البوالص.

■ يلاحظ ان هناك إقبالاً على تأسيس شركات تأمين جديدة في السلطنة؟ كيف تنظرون الى هذا الأمر؟

– ازدياد الطلب على التراخيص لشركات التأمين والقبول برأسمال متواضع يحوّل دور شركات التأمين الى شركات وساطة.

فأنا شخصياً لست ضد افتتاح شركات تأمين جديدة، ولكن ضمن معايير معينة وفي مقدمها توافر رأس المال الكافي لتتمكن من أن تلعب دورها كشركة تأمين فعلية وليس كشركة تتعاطى وساطة الإعادة، أي شركة تكتفي بإصدار العقود وإعادة إسنادها الى المعيدين ومن دون ان تحتفظ بحصة تذكر من الأخطار ولا تقدم خدمات فعلية للمجتمع العماني.

تعاون شركات الإعادة

■ بالنسبة لشركات الإعادة العربية هل ترى أنها تأخذ حصتها من إسنادات الإعادة بالنسبة التي تستحقها؟

– قد تحتاج شركات إعادة التأمين العربية لبعض الوقت كي تتمكن من الإفادة من الظروف الحالية بنسبة أكبر مما تحصل عليه حالياً، ولكي تلعب دورها بشكل أفضل خصوصاً في مجال قبول الأخطار.

وهنا أشير الى نقطة مهمة تتعلق بشركات إعادة التأمين العالمية مثل MUNICH RE و SCOR لسرعة تجاوبها ودعمها بعد وقوع الإعصار غونو، فكانت على قدر كبير من المسؤولية وقدّمت الدعم السريع للشركات التي تتعامل معها.

أما شركات الإعادة العربية فقد لعبت دوراً مهماً وفعّالاً، ولكن كان هناك تفاوت ملحوظ في حجم الأعمال قياساً للشركات العالمية الأخرى.

■ تحدثتم عن رساميل شركات التأمين العربية، فهل هي كافية أم من الضروري رفعها؟

– على شركات التأمين العربية ان تقوم بدور التأمين وليس الوساطة، وبالتالي ان تحتفظ بحصة كبيرة من أقساط التأمين المصدّرة الى الخارج.

انطلاقة قريبة لـ «عمان ري»

■ في بداية العام المقبل سيتم افتتاح شركة «عمان ري». ماذا عن رساميلها، وما جديد هذه الشركة؟

– ترتيبات إنشاء «عمان ري» تسير بخطوات ثابتة، وأتمنى ان نسمع أخباراً طيبة خلال الأشهر الأولى من العام ٢٠٠٨. أما بالنسبة الى رأس المال فمن المرجح ألاّ يقل عن ٣٠ مليون ريال عماني أي ما يقارب ٨٠ مليون دولار أميركي.

نتائج طيبة وتوسع في الفروع

■ ما هي إنجازات شركة ظفار للتأمين خلال العام ٢٠٠٧ وكيف تقيّمون النتائج التي تحققت حتى الآن؟

– حققت ظفار للتأمين، لغاية ٣٠ أيلول الماضي حجم انتاج بلغت قيمته حوالى ٤٢ مليون ريال عماني أي ما يعادل ١١٢ مليون دولار أميركي وبزيادة ١٨ في المئة عن العام الماضي. وقد ارتفعت أرباحنا بنسبة ٥٨ في المئة. وسيتم توزيع الأرباح على المساهمين بمعدل ١٦ في المئة لتصل قيمة رأس المال الى ٢٠ مليون ريال عماني أي ما يزيد عن ٥٣ مليون دولار أميركي.

وتعتمد شركتنا على سياسة تسهيل وتجديد عمليات الإعادة ودعم القدرة الاستيعابية وتوفير سبل الحماية. وبالتالي نحن نعمل كشركة تأمين متخصصة بعيداً عن الاكتتابات العشوائية التي أوقعت شركات عدة في هزات وعثرات.

■ ما هي خططكم التوسعية بعد «عمان ري»؟

– نمونا مطرد ويتزايد يوماً بعد يوم ولكن بدراسة وتأنٍ، ونتمنى ان تكون خطواتنا كلها مدروسة ليبلغ عدد فروعنا الـ ١٠٠ في السلطنة، خلال السنوات الثلاث المقبلة.■

ايلي نسناس (جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL):

توصلنا مع وزير الاقتصاد والتجارة الى حل يقضي برفع الحد الادنى لرساميل شركات التأمين الى مستوى وسطي



ايلي نسناس، رئيس مجلس ادارة جمعية شركات الضمان في لبنان، العضو المنتدب في شركة اكسا الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST ، يختار كلماته ويحرص على عدم الاساءة الى اي من الافرقاء الذين يتحدث عنهم حتى ولو كانت له مآخذ على ادائهم.

وفي هذا السياق لفت الى ان وزارة الداخلية بكونها سلطة الوصاية على مصلحة الآليات (الميكانيك) والمسؤولة عن تنفيذ احكام قانون الضمان الالزامي للسيارات من جهة، ولجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة من جهة اخرى، تتحملان تبعة عدم التصدي للمخالفات الجارية في مجال تطبيق احكام القانون المشار اليه. ويتمنى عليهما ان تتحركا لاجبار السائقين وشركات التأمين على التقيد بأحكام القانون المشار اليه.

من جهة اخرى دعا نسناس المصرف المركزي بكونه السلطة المشرفة على انشطة الشركات المالية، ووزارة الاقتصاد والتجارة بكونها السلطة المشرفة على قطاع التأمين، الى ملاحقة ومعاقبة الاشخاص والشركات الذين يسوّقون في لبنان بوالص استثمارية للتأمين على الحياة كونها منتجات مالية وهي في الحقيقة بوالص تأمين لا يجوز تداولها او عرضها على الجمهور في لبنان الا من قبل شركات تأمين مرخصة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ وهل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟

– شركات التأمين اللبنانية نشيطة جداً في السوق المحلي وتحاول التكيّف مع الأوضاع، وأتوقع ان يسجّل القطاع نمواً بنسبة ٥ أو ٦ في المئة خلال العام ٢٠٠٧ .

وما ساعدنا على النمو هو ارتفاع سعر اليورو من خلال تأثر التأمين البحري إيجاباً، إذ ارتفعت أسعار البضائع المستوردة الى لبنان وهي بمعظمها من السوق الأوروبي.

كذلك لجأت بعض شركات التأمين المحلية الى دخول أسواق جديدة في سوريا والعراق ومصر والسعودية والإمارات وغيرها. وهذا التوسع حسّن مداخيلها.

أما بالنسبة الى شركة «أكسا» الشرق الأوسط، فنتوقع ان نحقق نتائج أفضل من العام الماضي ونسجل نمواً بنسبة ٧ في المئة مع نهاية ٢٠٠٧.

■ لبنان واليمن هما البلدان العربيان الوحيدان اللذان يسمحان لشركات التأمين بأن تزاول أعمالها برأسمال يقل عن مليوني دولار أميركي علماً بأن سوريا اعتمدت مبلغ ١٤ مليون دولار حداً أدنى، هل تعتبرون ذلك أمراً مقبولاً؟

– توصّلنا في جمعية شركات الضمان "ACAL" الى اعتماد حل وسط لمسألة الرساميل يتناسب ووضع سوق التأمين ويرضي جميع الأطراف، وذلك عبر تحديد سقف ٥ ملايين دولار أميركي كحد أدنى للشركات التي تتعاطى التأمينات العامة من دون فرع الحياة، و١٠ ملايين دولار في حال تعاطيها مختلف الفروع بما فيها الحياة.

لكن حجم رأس المال ليس أساسياً بمقدار الملاءة المالية الكافية حيث أن عدداً من الشركات الصغيرة يتمتع بملاءة مالية كافية ويحقق نتائج فنية جيدة من دون الدخول في مضاربات غير شرعية.

ومع ذلك، من الأفضل في الوقت الحاضر ان تعمد الشركات الى رفع رساميلها، وفق الحل الوسطي الذي طالبت به الجمعية، إذ من صميم واجباتها رفع نسب احتفاظها للمخاطر، وهذه المسألة تتطلب خطوات عديدة أهمها قيام عمليات دمج تؤدي الى تعزيز الرساميل والقدرات الاستيعابية للشركات.

وقد نظّمنا في الجمعية ندوات عدة عن الإدارة الرشيدة والحوكمة والشفافية لقناعتنا بضرورة الحوار بين كل الشركات ولإلقاء الضوء على أهمية كل عضو في مجلس إدارة كل شركة والتكامل بين الأعضاء وخضوع الرئيس للمساءلة، وبالتالي التخلّي عن الأنانية الفردية توخياً لتطوير قطاع التأمين.

وزارتا الداخلية والاقتصاد والتجارة تتحملان تبعة عدم ملاحقة المخالفات الجارية في مجال تطبيق قانون الضمان الالزامي للسيارات

■ بعض شركات التأمين تبيع عقود التأمين الإلزامي موقعة على بياض وتترك لسماسرة مصلحة الميكانيك ان يملأوا البوالص عند بيعها. كيف تسمح لجنة مراقبة هيئات الضمان بهذه الإساءات؟ وما هي التدابير التي اتخذتها جمعية شركات الضمان لوقف هذه الممارسات؟

– الانتهاكات والتعدّيات تحصل من بعض الشركات وتؤثر سلباً على سمعة القطاع ككل. لكن ذلك لا ينفي وجود شركات محترمة ملتزمة بالقوانين وتحفظ حقوق المؤمن لهم.

وفي هذا الإطار، تتحمّل وزارتا الداخلية والاقتصاد مسؤولية الرقابة على الشركات المخالفة والتأكد من التزامها تطبيق القوانين على أرض الواقع.

أما جمعية شركات الضمان فتتابع الموضوع وتصدر توصيات، لكن قراراتها غير ملزمة، والحل ليس في يدها لكنها تدعم تفعيل الرقابة وقرارات الوزارة لمصلحة القطاع.

من جهة أخرى، في رأيي أن التأمين الإلزامي على السيارات ساهم نوعاً ما في زيادة الوعي لضرورة التأمين. لكن نرجو ان تتم معالجة الخلل الذي يعتري القانون.

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة. والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– لقد اتخذ مجلس إدارة جمعية شركات الضمان موقفاً واضحاً من قضية صناديق التعاضد الصحية في لبنان. فنحن يهمنا ان تخضع هذه الصناديق لقانون التأمين ولسلطة ورقابة الهيئة المختصة، إضافة الى حصر عملها في التأمين الصحي التعاضدي وبدرجة التعاضد فقط.

أما بالنسبة الى شركات التأمين الأجنبية فهي ليست شركات مالية، بل شركات تأمين غير مرخص لها وتسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة وتضارب في السوق المحلي.

وقد رفعنا كتاباً الى المصرف المركزي والوزارات المعنية، نطالب فيه بوقف انتهاكات هذه الشركات. لكننا لم نلمس اجراءات وتدابير ردعية، وللأسف الانتهاكات على هذا الصعيد مستمرة. لذلك من الضروري تفعيل دور هيئة الرقابة على ممارسات الشركات، وفي هذا الإطار التدقيق في البيانات المالية غير كافٍ وثمة حاجة ملحة الى رقابة وقائية ميدانياً، الى جانب الاستعانة بخدمات متخصصين بأعمال التأمين وتقنياته، قادرين على كشف الأخطاء والتعديات. ■

أشـــرف بسيســـو (رئيس جمعية التأمين البحرينية):

التحضيرات لاستضافة مؤتمر الـ GAIF ٢٠٠٨ اصبحت شبه جاهزة

السوق البحريني ينشئ اول شركة من نوعها لحل مشكلات حوادث السير

لرئيس جمعية التأمين البحرينية أشرف بسيسو هندساته السليمة لواقع قطاع التأمين في البحرين، وما يواجهه من سلبيات على صعيد حوادث السيارات، وقضت هندسته او معالجته الواقعية لهذه الحوادث المؤمن عليها لدى شركات التأمين، ان يتعاقد قطاع شركات التأمين البحرينية مع شركة اسبانية متخصصة بمعالجة حوادث السير، ليصار الى إنشاء شركة يشارك فيها البحرينيون والإسبان برأسمال مليون دينار بحريني، تكون مهمتها وضع الدراسات والاقتراحات للحد من الحوادث المرورية (السير). وبإنشاء هذه الشركة توفر على شرطة المرور المشكلات المتأتية من حوادث السير بنسبة كبيرة جدا.

وقال بسيسو انه سبق له ان ادلى بحديث حول الموضوع الى احدى الصحف المحلية وهو سيرسله لنا لإعادة نشر ما نراه مناسباً.



توسع مهام الشركة المشتركة

ولاحظنا من حديث السيد **بسيسو** وجود نية بعد تأسيس الشركة التي ستكون الأولى من نوعها، للتوسع لتشمل خدمات حيوية أخرى مثل الفحص الفني وتجديد ترخيص المركبات.

تصنيف الجمعية لتعمل تحت مظلة المركزي

قال **بسيسو** ان العمل جار حاليا على اعادة تصنيف الجمعية لتصبح تحت مظلة قانون مصرف البحرين المركزي وفقا للمادة ٧٦ منه، وذلك بدلا من قانون الجمعيات التابع لوزارة التنمية الاجتماعية، متوقعا ان تتم عملية اعادة التصنيف قبل نهاية العام الجاري ٢٠٠٧ وذلك عقب قطع اشواط كبيرة في هذا الشأن مع المصرف المركزي.

وبيّن **بسيسو** ان الغاية من اعادة التصنيف تكمن في وضع الجمعية في مركز اقوى تحت مظلة المصرف المركزي بدلا من قانون الجمعيات الموحد الذي لا يميز بين طبيعة عمل الجمعيات، سواء أكانت جمعية مهنية ام خيرية ام اقتصادية ام ثقافية ام رياضية، منوها الى انه سيكون لدى الجمعية عقد تأسيس ونظام عمل محدد يواكب متطلبات الجمعية وقطاع التأمين ككل.

الضمان الصحي

الى ذلك، قال **بسيسو** ان الجمعية عملت بصورة مكثفة مع وزارة الصحة على مشروع «الضمان الصحي لغير البحرينيين»، معربا عن امله في ان يتم اقرار المشروع في عام ٢٠٠٨ بعد موافقة السلطة التشريعية والذي لا يزال بين اروقتها حاليا.

وبيّن **بسيسو** ان الجمعية تعد عددا من الدراسات في الوقت الحاضر لتحديد المرئيات الافضل والانسب لإنشاء شركة متخصصة في مجال ادارة المطالبات التأمينية. وأكد بسيسو ان الجمعية بصدد طرح عدة برامج ومبادرات متخصصة بتنمية الموارد البشرية في مجال تدريب الكوادر البحرينية وتأهيلهم في مجالات التأمين التقليدي والاسلامي ومنحهم شهادات تأمين معترف بها، متوقعا ان يتم الشروع بهذه البرامج التدريبية التأمينية مطلع العام المقبل ٢٠٠٨ باستهداف اكثر من ١٠٠ كادر متدرب بحريني في عام ٢٠٠٨.

ولفت **بسيسو** الى وجود عدة برامج مشتركة مع وزارة العمل ضمن صندوق التوظيف الوطني، ابرزها تأهيل خريجين من الجامعات وتدريبهم ودمجهم في مجال التأمين، اضافة الى نشر التوعية التأمينية وتأهيل الكوادر الوطنية المؤهلة.

كوادر بحرينية مدربة

واكد **بسيسو** ان الكوادر التأمينية البحرينية تعتبر من افضل الكوادر الخليجية والعربية، ولكن مع الانفتاح والنمو الاقتصادي اصبح هنالك طلب متزايد على تلك الكوادر المؤهلة من قبل العديد من كبرى الشركات المحلية والاقليمية، الامر الذي يدفع الى ضرورة الاسراع في تأهيل المزيد من الكوادر الوطنية في القطاع التأميني.

وبين **بسيسو** ان عدد الكوادر البشرية في قطاع التأمين البحريني وصلت في نهاية العام الماضي الى ١٢٥٠ عاملا بنسبة بحرنة بلغت ٧٥٪، لافتا الى ان هذه النسبة تعد من افضل النسب في القطاعات الاقتصادية الرئيسية في المملكة.

صندوق لتوعية المواطنين

وفي ما يخص صندوق التوعية التابع للجمعية، ذكر **بسيسو** ان فكرة انشاء الصندوق بدعم مصرف البحرين المركزي يكمن في توعية المواطنين والمقيمين بأهمية التأمين، لافتا الى ان ٣٠٪ من اموال الصندوق مخصصة للتوعية التأمينية ككل، اما النسبة المتبقية فستكون محددة لفئات تأمين مخصصة مثل السيارات والصحة.

تحضيرات لمؤتمر الـ GAIF

الى ذلك، قال **بسيسو** ان التحضيرات لاستضافة اعمال مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين السابع والعشرين الـ GAIF جارية على قدم وساق، والذي سيكون تحت رعاية رئيس الوزراء سمو الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة وذلك خلال الفترة (٢٦ – ٢٨) من شهر شباط (فبراير) ٢٠٠٨ تحت شعار «نحو سوق تأمين عربي متكامل» بمشاركة ١٢٠٠ خبير عربي من جميع قطاعات التأمين بالاضافة الى اخصائيي تأمين دوليين.

مؤتمر مختلف عن غيره

واضاف **بسيسو** ان مراحل تنظيم المؤتمر وصلت لخطوات متقدمة بوجود لجان متخصصة ولجنة منظمة، لافتا الى ان المؤتمر سيكون مختلفاً عن غيره من ناحية التنظيم والبرنامج وطريقة العمل والاعداد.

استبدال نظام المحاضرات

واكد **بسيسو** ان المؤتمر سيقدم محتوى ابتكارياً وفكرياً، حيث تم استبدال نظام المحاضرات في السابق بالمناظرات الفعالة، كما سيتم تقديم مسابقة البحث فضلا عن عمليات استفتاء واستبيان.

الإعلان عن مسابقة جائزتها ١٠ آلاف دولار

ولفت **بسيسو** الى انه سيتم الاعلان عن مسابقة بحث لتحفيز البحث العلمي ونهضة صناعة التأمين بالانسجام مع محور المؤتمر لسنة ٢٠٠٨، مشيرا الى ان مسابقة البحث ستكون في احدى المواضيع المتعلقة بالعوامل الرئيسية التي قد تؤثر على اسواق التأمين العربية في السنوات المقبلة، ومدى تطابق انظمة التأمين في الاتحاد الاوروبي مع الاسواق العربية والتغييرات المطلوبة لتكييفها.

وذكر **بسيسو** ان الجائزة الاولى للمسابقة تبلغ ١٠ آلاف دولار بينما تبلغ الجائزة الثانية ٥ آلاف دولار.

تنسيق مع الاتحاد

واكد **بسيسو** العودة الى الداخل بتواصل الجمعية مع الهيئات الاخرى الموجودة في المنطقة وهيئة التنسيق الخليجية والاتحاد العام العربي للتأمين، لافتا الى وجود العديد من الدول الراغبة بالإستفادة من التجربة البحرينية على مستوى تأسيس جمعيات وهيئات تأمين مثل قطر والسعودية.

العودة الى الداخل

كما اكد **بسيسو** ان الجمعية تعمل بحذر وبصورة حازمة للتأكد من ان ممارسات السوق سليمة، معربا عن امله في ان تأتي شركات التأمين الجديدة بما هو جديد وغير تقليدي لتعطي زخما ودعما اقوى للسوق المحلية.

يذكر ان عدد اعضاء جمعية التأمين البحرينية حاليا يبلغ ٤٠ عضوا يمثلون عامة العاملين في القطاع. ■

وسيم وائل زعرب (الإتحاد الأردني لشركات التأمين):
هيئة التأمين تتفهم مطالب الإتحاد ونأمل أن تجد حلاً معقولاً للمشكلة الناجمة عن إجبار الشركات على تغطية التأمين الإلزامي للسيارات بأسعار غير كافية



وسيم وائل زعرب رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين تسلم مهامه قبل حوالى ثمانية اشهر. ومنذ اليوم الاول لتسلمه مسؤولياته الجديدة، اوجد زعرب وزملاؤه اعضاء مجلس الاتحاد والهيئة العامة ديناميكية تتميز بسرعة التحرك واعتماد الحداثة في سائر المجالات. وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قدم زعرب «جردة» بالاعمال والخطط والمشاريع التي يسعى الى تنفيذها. وقال ان التعاون بين هيئة التأمين في الاردن، وهي السلطة المعنية بالرقابة على شركات التأمين من جهة، والاتحاد الاردني لشركات التأمين من جهة ثانية، يجري بتناغم كامل، وان الهيئة تتفهم مطالب الاتحاد وتتجاوب معها. وأمل زعرب بأن تجد هيئة التأمين، حلا معقولا للمشكلة الناجمة عن اجبار الشركات على توفير التأمين الالزامي للسيارات بأسعار غير كافية. وقال ان الاتحاد نجح في رفع اثقال نفقات المعالجة الطبية الفورية للمصابين بحوادث السير عن كاهل شركات التأمين وان السعي جار حاليا لتحديث التشريعات التأمينية وفقا لمبادئ الشفافية المعتمدة عالميا. وكشف ان الاتحاد الاردني لشركات التأمين وجه دعوة للاتحاد العام العربي للتأمين يعرب فيها عن رغبته باستضافة المؤتمر العام لـ "GAIF" المقرر انعقاده في العام ٢٠١٠.

إعادة النظر بالتأمين الإلزامي

■ ما هي أبرز القرارات والخطوات التي حققها اتحاد التأمين الأردني خلال رئاستكم الوجيزة له؟

– القرار الأهم الذي اتخذه المجلس تعزيزا للدور الذي يلعبه الاتحاد هو اعتماد الشفافية المطلقة في التعامل مع الشركات الاعضاء، بحيث يتم اطلاع الأعضاء كافة على كل محاضر اجتماعات جلسات مجلس إدارة الاتحاد وقراراته. وأهمية هذه الخطوة انها تسمح للجميع بالاطلاع على القرارات بحيث يمكنهم ان يبدوا ملاحظاتهم وآراءهم وبذلك يمكن تدارك الاخطاء ان وجدت. وقد آلينا على أنفسنا متابعة جهود الرؤساء السابقين والذين نوجه لهم آيات الشكر. من جهة اخرى تم تعديل وتنسيق النظام المالي والإداري داخل الاتحاد إضافة الى استحداث جهة داخلية معنية بالتدقيق والرقابة الداخلية. كما تم خفض مصاريف الاتحاد بشكل ملحوظ، واستطعنا بفضل جهود مجلس إدارة الإتحاد الوصول الى خفض نسبة العمولة التي يتقاضاها الاتحاد عن أقساط التأمين الإلزامي في الأردن من ٧,٥ في المئة الى ٥ في المئة خارج الأردن ومن ٣ الى ٢,١٥ في المئة في الداخل، وهذا أول تخفيض منذ مدة طويلة. وقد أوقفنا اقتطاع أي مبلغ على كامل الإنتاج خلال شهري تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الأول (ديسمبر). ويعكف المجلس حالياً على دراسة إعادة تفعيل الاقتطاعات. واعتباراً من بداية عام ٢٠٠٨ يفترض خفض العمولة لتصبح أقل مما كانت. أما على الصعيد الرسمي فيتولى الاتحاد عرض وجهات نظر الشركات الأعضاء على هيئة التأمين، لا سيّما حول خسائرها المتأتية من التأمين الإلزامي، والذي يجب إعادة النظر فيه. وقد أجرينا دراسة اكتوارية بينت ثغرات عدة، واستطاع الاتحاد بدعم مطلق من شركات التأمين إقناع هيئة التأمين بجدوى تعديل القانون

رواد صناعة التأمين في الأردن أوصلوا القطاع الى حيث هو الآن وعلينا أن نتابع المسيرة باتجاه الحداثة

الإلزامي وآلية تعديله، إضافة الى إلغاء مبدأ تطبيق الطبّي الفوري. وهذا المبدأ الأخير اجتماعي وليس تأمينياً. وقد قام الاتحاد وشركات التأمين كلّ بواجباته الاجتماعية من خلال تمويل مصاريف وتعويضات صندوق التعويضات كاملة لهيئة التأمين. لكن هناك تعقيدات في آلية إدخال المصابين من حوادث الطرقات الى المستشفيات كونها لا تتعلّق بالتأمين. وقد تعهّدنا بمشاركتنا في الحلول في ما لو ساعدتنا الحكومة ووزارة الصحة وجمعية المستشفيات الخاصة. هذا وقد تم استبعاد التطبيق الطبي الفوري والذي كان يرتب أكلافاً باهظة على عاتق شركات التأمين. أما لجهة تسعير التأمين الإلزامي، فقد أثبتت الدراسات عدم التطابق والتوافق بين القسط والغطاء، وقد أطلعنا هيئة التأمين على هذه الدراسة وننتظر استكمال الإجراءات القانونية من قبل هيئة التأمين بما يصب في مصلحة الشركات المتعاطية في التأمين الإلزامي، ونحن سنبذل كل الجهود كي نساعد قطاع التأمين بدعم من الهيئة التي تظهر تفهماً تاماً لهموم الشركات الأردنية.

نتطلع الى قوانين وتشريعات معاصرة

يضيف السيد زعرب: وفي ما خص التشريعات، فقد أنشأ رواد التأمين الاردني جمعية شركات التأمين في الاردن قبل ٢٠ عاماً وما لبثت ان تحوّلت الى اتحاد. وقد ساهمت التشريعات التي جرى استصدارها في تلك المرحلة في إيصال قطاع التأمين الاردني الى ما هو عليه اليوم، لكننا حاليا نتطلع الى اصدار قوانين عصرية وحديثة مواكبة للحوكمة ومبادئ الشفافية التي تفصل بين رئاسة المجلس وادارته من جهة، وملكية الفرد لأسهم في شركة تأمين ووجوده في مجلس ادارتها وغيرها من الامور من جهة اخرى.

وبناء على ذلك، تم الاتفاق بين الاتحاد وهيئة التأمين على اعادة دراسة بنود النظام الداخلي الخاصة بالانتخاب ووضعنا تصورا جديدا بعد استشارة المعنيين حول كيفية تشكيل مجلس ادارة للاتحاد بطريقة تسمح لرؤساء مجالس ادارة شركات التأمين ان يشاركوا في اعمال الاتحاد، وألا تكون العضوية مقتصرة فقط على المدراء العامين كما هي الحال حاضراً.

ونضيف الى ذلك لقاءات عدة من رئيس الوزراء الاردني السابق ووزير الصناعة والتجارة وهو رئيس هيئة التأمين للبحث واتخاذ الاجراءات المناسبة لتطوير القطاع.

وقد تقدمنا بطلب لاستضافة مؤتمر الاتحاد العربي العام للتأمين سنة ٢٠١٠ ونحاول وضع دراسة مشتركة مع هيئة التأمين في الاردن حول صناعة التأمين المحلية خلال السنوات العشر المقبلة، اضافة الى وضع خطة عمل خماسية مع آلية تنفيذ واقعية.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى على شركات التأمين العربية ان تساند الأردن لاستضافة مؤتمر GAIF سنة ٢٠١٠ بغية اطلاع العاملين في صناعة التأمين على أهمية الأردن كوجهة اقتصادية استثمارية وسياحية وبيئة تشريعية وقانونية تسهّل الإستثمار والإزدهار. ■

د. عادل منير (الهيئة المصرية للرقابة على التأمين):

علينا ان ننتظر نهوض جيل جديد من الضامنين في مصر قبل ان نحرر السوق من التعرفات الحكومية

الدكتور عادل منير رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين يقارب بحذر فكرة تحرير سوق التأمين في مصر من التعرفات الالزامية، ويرى انها لا تخلو من سلبيات والاهم من بينها لجوء بعض اللاعبين الى المضاربة الضارة. ويقول لو حدث لا سمح الله ان سقطت شركة تأمين واحدة بفعل المضاربة العشوائية فإن صناعة التأمين في مصر بكاملها سوف تفقد ثقة الناس بها.

وحول الدعوة الى تحويل اسواق التأمين العربية او اجزاء منها الى سوق تأمينية واحدة يقول «هذا هو الحلم العربي الكبير والذي نتطلع الى تحقيقه مستقبلاً». ويوافق الدكتور منير على وجود حاجة لتوسيع اطار التأمينات الالزامية ليشمل الاخطاء المهنية.



■ يبدو أن أكثرية هيئات الإشراف على التأمين في الدول العربية قد انتسبت الى الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين (IAIS). كيف تنظرون الى المعايير المعتمدة من الاتحاد المشار اليه؟

– الهيئة المصرية للرقابة على التأمين عضو في الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين (IAIS)، ونحن ملتزمون بتطبيق المعايير العالمية للإشراف والرقابة الصادرة من الاتحاد، بما في ذلك معايير الملاءة والسيولة والاحتياطيات الفنية. ولاشك في أنها معايير نموذجية لابد أن تلتزم بتطبيقها أي جهة إشراف ورقابة لمواكبة المتغيرات العالمية فى هذا المجال، ونحن في مصر نحاول تطبيقها بالفعل إلى حد كبير بما يتماشى مع طبيعة السوق المصري.

■ تتخلى الدول العربية عن التعرفات الالزامية وتترك للمنافسة بين شركات التأمين أن تفعل فعلها في خفض الأسعار لما فيه خير المستهلك، ما هي العوائق التي تحول دون الاقتداء بتلك الدول واطلاق حرية التسعير في جميع مجالات التأمين ؟

– تجربة سوق التأمين المصري في مجال إطلاق حرية الأسعار بدأت منذ عام ١٩٩٥ ببعض فروع التأمين، وتم تحرير اسعار أنواع التأمين كافة في السوق منذ عام ٢٠٠١، والنظام المتبع حاليا في الرقابة على الأسعار هو نظام File & Use.

وهذا بالطبع يخلق نوعاً من المنافسة التي تعتبر من أهم ملامح وشروط الأسواق المفتوحة، والتي تعتمد أساساً على فكرة البقاء للأصلح والأقوى وهو ما يحدث في قطاع التأمين المصري كسائر أسواق التأمين في ظل تطبيق سياسات التحرر الاقتصادي .

وإذا كانت المنافسة في أي نشاط اقتصادي تعتمد في اجتذاب العملاء على تخفيض الأسعار من ناحية، وعلى تحسين أسلوب الخدمة من ناحية أخرى، إلا أنه من المبادئ الأساسية في التأمين رفض المنافسة الضارة التي تعتمد على تخفيض الأسعار ما لم يكن هناك مبرر منطقي ومقبول لذلك حيث يجب أن يكون السعر كافياً وعادلاً.

إذ أن العميل سيفضل دائماً التعامل مع شركة تقدم خدمة تأمينية متميزة وتلبي احتياجاته الخاصة بأسعار أقل من مثيلاتها ، وأيضاً على قدر كبير من الملاءة المالية هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن الشركات ستكون في حاجة الى تكنولوجيا معلومات متقدمة وتكلفة إنتاج منخفضة ، بما يؤدي في النهاية إلى السعر العادل لكلا الطرفين: العميل وشركة التأمين.

ولا بد أن يكون واضحاً لهيئة الرقابة ولجميع الشركات أن انهيار ولو شركة واحدة في البداية سيؤدي إلى فقدان الثقة في الشركات كلها.

ولا شك أن أهم تحدٍّ يواجه الأسواق عند تحرير الأسعار هو أن الجيل الحالي من العاملين في شركات التأمين قد نشأ في ظل نظام التعرفات وبالتالي فإن قدرته على تسعير الخطر محدودة للغاية، ولذلك فلا بد من الإهتمام بإعداد جيل جديد مؤهل وقادر على تسعير الأخطار وغير متأثر بنظام التعرفة السابق، فالمسألة جد خطيرة لأن عدم توافر المكتتب المؤهل سيترتب عليه إما تقدير الخطر بأكثر من اللازم وبالتالي هروب طالبي التأمين إلى الشركات المنافسة، أو تقديره بأقل من اللازم وبالتالي عدم كفاية القسط، وكلتا الحالتين تؤديان إلى انهيار الشركة.

الزامية التأمين في بعض الفروع

■ اقساط التأمين العربية متدنية جداً مقارنة بتلك التي يجري تحقيقها في الدول النامية الأخرى ، ويعتقد أن ذلك يعود لغياب الزامية التأمين في مجالات المسؤولية المهنية والأخطار الطبيعية، هل يوجد أي توجه لديكم لجعل التأمين إلزاميا في أي مجال من مجالات العمل ؟

– بالرغم من أن معظم الدول العربية تطبق إلزامية التأمين في بعض الفروع مثل تأمين المسؤولية المدنية من أعمال البناء وتأمين المسؤولية عن استعمال المصاعد والتأمين من المسؤولية المدنية في جميع أنواع المواصلات العامة، إلا أن إلزامية التأمين في مجالات المسؤولية المهنية والأخطار الطبيعية، بالفعل لا تزال غائبة عن أسواقنا العربية مقارنة بالدول المتقدمة.

إلا أنني على قناعة بأن هناك حاجة ماسة للتوسع في هذا النوع من التأمين الإجباري في المرحلة الحالية التي تشهد فيها أسواق التأمين تزايد مثل هذه الأخطار وغياب التغطية التأمينية، وأيضا إنخفاض الوعي التأميني يعتبر مشكلة أساسية.

وهناك توجه ودراسات في السوق المصري بالفعل وخصوصاً في مجال أعمال الوساطة والمسؤولية المهنية لأخطاء الإطباء.

إقامة سوق تأمين واحدة هو الحلم العربي الكبير

■ تصدر عن المؤتمرات والندوات التأمينية التي تنعقد هنا وهناك في العالم العربي دعوات لفتح الأسواق العربية أمام الشركات العربية توطئة لقيام سوق تأمين واحدة SINGLE MARKET . هل أن قيام سوق تأمين واحدة احتمال يمكن أن يتحقق في المستقبل المنظور ؟

– نعم، إن فتح الأسواق العربية أمام الشركات العربية تمهيداً لقيام سوق تأمين واحدة، بحيث يسمح لشركة التأمين العربية أن تعمل فى الأسواق المجاورة دون أن تضطر الى تأسيس شركة جديدة وضخ رأسمال جديد في كل سوق على حدة هو مطلب جماعي وحلم عربي كبير نتمنى تحقيقه، ولا شك أن الخطوة الأولى هي إزالة جميع العوائق والقيود أمام عمل شركات التأمين وإعادة التأمين العربية. وأعتقد أن أهم إنجاز في هذا المجال هو انضمامنا لاتفاقية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية والتي تشهد حاليا مفاوضات مكثفة بين الدول العربية لإزالة هذه العوائق .

ويسعدني أن أشير الى جهود الإتحاد العام العربي للتأمين والدور الحيوي الذي يقوم به لمساندة هدفنا جميعا لقيام سوق تأمين عربية مشتركة واحدة .

■ هل تعتقدون أن في الأسواق العربية ما يكفي من الأقساط لتغذية شركات التأمين الجديدة ومدها بأسباب البقاء والاستمرارية ؟ .

– نعتقد أن في الأسواق العربية ما يكفي من الأقساط لتغذية الشركات الجديدة ومدها بأسباب البقاء والاستمرارية، إذ أنه من المتوقع أن هذه الأسواق لم يتم استغلال الطاقات الإستيعابية كافة بها، وعلينا التركيز بصفة أساسية على تنمية الوعي التأميني وتطوير أساليب التسويق والدراسات الجادة للتعرف على الطلب الفعلي بالسوق، واحتياجات العملاء من التغطيات التأمينية وتطوير أساليب تسويق الخدمة التأمينية ووضع الخطط الجادة لخلق الثقافة التأمينية لدى الجمهور والاهتمام بالوصول الى الشرائح المختلفة لهم . ■

محمد تقي الجمالاني (سوق المال في سلطنةعمان):
المنافسة حرة في سلطنة عمان وليس هناك تعرفات حكومية إلزامية



على غرار دول اوروبية عديدة، اولت سلطنة عمان الى سوق المال مهمة الاشراف وممارسة الرقابة على شركات التأمين، وبدوره انشأ سوق المال من ضمن اجهزته الخاصة جهازا يعنى بمتابعة أنشطة شركات التأمين واصدار التعليمات واللوائح التنفيذية المنظمة لأعمالها.

المدير العام لجهاز الرقابة على التأمين محمد تقي الجمالاني، عرض في حديثه الينا الاوضاع السائدة في قطاع التأمين في سلطنة عمان، كما عرض توجهات جهاز الرقابة، والاهداف التي يسعى الى تحقيقها.

ومن الوقائع التي اكدها الجمالاني ان ليس هناك تعرفات حكومية تأمينية نافذة في السلطنة، وان هذه الاخيرة فتحت ابوابها امام شركات التأمين الاجنبية، وذلك عداة انضمامها الى منظمة التجارة العالمية WTO.

■ يبدو ان اكثرية هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية قد انتسبت الى الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين (IAIS) . كيف تنظرون الى المعايير المعتمدة من الاتحاد المشار اليه، بالنسبة الى الملاءة والسيولة والاحتياطات الفنية؟ هل تعتبرونها صالحة وهل تنوون تطبيقها بالكامل؟

– إن المعايير والمبادئ الصادرة من الجمعية الدولية لمراقبي التأمين لها دور بارز في تعزيز الإطار الأشرافي المعتمد والمطبق في الدول العربية ومن الممكن ان تكون بمثابة الأساس اللازم لتقييم الأطر الإشرافية الحالية بحيث يتم الوقوف على العديد من نقاط الضعف.

علما ان السلطنة – منذ انضمامها كعضو في المنظمة – قامت بإجراء العديد من التعديلات على القوانين والأنظمة الإشرافية على قطاع التأمين بحيث تتلاءم مع معايير الجمعية الدولية لمراقبي التأمين. وتعتبر هذه المعايير كحد أدنى من المتطلبات الواجب توافرها لخلق مجتمع تأميني يستطيع مواكبة ركب التوجه العالمي في جعل منظومة التأمين كيانًا موحدًا ومتوازنًا بين أقطار العالم.

اما في ما يتعلق بالملاءة والسيولة والاحتياطات الفنية فإن الجمعية الدولية لمراقبي التأمين IAIS قد ارست مبدأ جديداً Risk Based Capital حيث سيتم تحديد الحد الأدنى لرأس المال على أن تتم زيادته بناء على الأخطار المنطوية بأعمال الشركة المالية كالأخطار المرتبطة بالملاءة ورأس المال والسيولة وفي طرق احتساب المخصصات الفنية، الأمر الذي سيؤدي إلى التركيز على مجموعة أوسع من المخاطر وبالتالي تقديم حماية وضمانات اكثر من قبل للمؤسسات والأفراد من حملة الوثائق والحفاظ على استقرار المراكز المالية لشركات التأمين، مع العلم أننا في الوقت الراهن في طور تهيئة شركات التأمين لتوفيق أوضاعها مع مثل هذه التعديلات.

سوق تنافسي

■ تتخلى الدول العربية عن التعرفات الالزامية وتترك للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار لما فيه خير المستهلك، ما هي العوائق التي تحول دون الاقتداء بتلك الدول واطلاق حرية التسعير في جميع مجالات التأمين؟

– على الرغم من أن السلطنة لا تفرض أي تسعيرة ثابتة لوثائق التأمين المختلفة – حيث أن التسعير في التأمين يعتمد بشكل أساسي على درجة الأخطار المؤمن عليها – إلا أن الهيئة لا تسمح بتسويق أي وثيقة بالسلطنة دون التأكد بأن الشركة تعتمد على الأسلوب العلمي العادل و المعتمد على الخبرات السابقة في تقييم الخطر وبالتالي في تحديد السعر. كما أن سوق التأمين في السلطنة هو «سوق تنافسي» بحيث لا يمكن لأي شركة زيادة الأسعار – بشكل غير معقول – دون ان يكون لتلك الزيادة آثار جانبية على العملاء الحاليين لديها.

الشركات العربية والأجنبية التي يرخص لها ليست ملزمة بضخ أي رأسمال في السلطنة

وبالتالي لا توجد أية عوائق في عدم تطبيق تسعيرة أو تعرفة موحدة لبعض وثائق التأمين، بل العكس كان ذلك مساعدا على وجود أسعار تنافسية عادلة لشركات التأمين والمتعاملين معها.

زيادة القدرة الاحتفاظية

■ اقساط التأمين العربية لا تزال متدنية جدا مقارنة بتلك التي يجري تحقيقها في الدول النامية الاخرى، ويعتقد ان ذلك يعود لغياب الزامية التأمين في مجالات المسؤولية المهنية والأخطار الطبيعية، هل يوجد اي توجه لديكم لجعل التأمين إلزاميا في اي مجال من مجالات العمل؟ واذا كان الجواب سلبا لم لا؟

– تدني أقساط التأمين في العالم العربي مقارنة بالدول النامية الأخرى– من وجهة نظرنا – لا يرجع بشكل أساسي إلى غياب إلزامية وثائق التأمين في مجالات المسؤولية المهنية والأخطار الطبيعية وانما يعود إلى عدة عوامل أهمها ، نقص الوعي بأهمية التأمين وتدني مستوى دخل الأفراد مقارنة بالدول الأخرى وتدني مستوى الخدمات المقدمة من بعض شركات التأمين.

مع العلم ان شركات التأمين في الوطن العربي قادرة على زيادة هذه النسبة فيما لو تكاتفت في زيادة قدراتها الاستيعابية والاحتفاظ بجزء من أقساط التأمين العائدة عن تأمين المشاريع الصناعية والاقتصادية.

■ ما هي الخطوة الاولى التي يتعين اتخاذها للانطلاق باتجاه السوق الموحدة؟

– على ضوء التعديلات الأخيرة في القوانين واللوائح التأمينية اصبح سوق التأمين في السلطنة مفتوحا أمام شركات التأمين العربية والأجنبية من خلال فتح فروع لها لممارسة جميع أنواع التأمين دون الحاجة إلى ضخ رؤوس أموال جديدة والاعتماد فقط على رأس المال المدفوع بالمركز الرئيسي .

■ هل تعتقدون ان في الاسواق العربية ما يكفي من الاقساط لتغذية شركات التأمين الجديدة ومدها بأسباب البقاء والاستمرارية؟

– كما اسلفت سابقا أن أقساط التأمين لا تزال منخفضة في الدول العربية مقارنة بالدول النامية الأخرى ، وهذا يعني – من وجهة نظري الخاصة – ان هنالك فرصاً كثيرة لشركات التأمين لاستغلالها إذا ما تم التوجه نحو توعية العامة والمؤسسات التجارية والخاصة لأهمية التأمين على الأخطار المختلفة ، كما أن اقتصادات معظم الدول العربية، وخصوصا دول الخليج تشهد نمو مستمرا ومشاريع اقتصادية ضخمة لتواكب التطور الحاصل في الدول المتقدمة والذي يعد بدوره مؤشراً إيجابياً لتغذية الشركات الجديدة ومدها بأسباب البقاء والاستمرارية خصوصا إذا ما أخذنا ان هذا النمو الاقتصادي سينعكس ايضا على مستوى دخل المواطن العربي وبالتالي فإننا نعتقد بأنه لا زالت لدى شركات التأمين الطاقة الاستيعابية لاحتواء الأقساط المتوقعة. ■

آمنة علي محمد (هيئة الرقابة على التأمين في السودان):

لا نرخص بتأسيس شركات تأمين جديدة لأن العدد الحالي للشركات يفيض عن الحاجة

إسنادات الإعادة الإلزامية لا تزال نافذة ونسبتها ٦٥ بالمئة من الأقساط



سجل خلال السنتين الماضيتين انفتاح نسبي في السودان حيال الإستثمارات الأجنبية، وقد شهدنا عددا من المصارف العربية يؤسس مصارف جديدة في السودان بمشاركة رساميل سودانية.

اما على صعيد قطاع التأمين فالوضع غامض، وهناك تساؤلات عديدة تطرح في اوساط شركات التأمين والاعادة العربية حول ما يجري داخل قطاع التأمين السوداني، وهذا ما حاول مندوبنا مازن عسيران ان يستكشفه خلال زيارة قام بها الى السودان مؤخرا، وزار خلالها المعنيين بشؤون التأمين في الدولة الشقيقة.

السيدة آمنة علي محمد المديرة العامة لهيئة الرقابة على التأمين في السودان عرضت بعض الحقائق المتعلقة بسوق التأمين في السودان، وكشفت لنا ان الهيئة توقفت عن اصدار تراخيص بتأسيس شركات تأمين سودانية جديدة منذ العام ١٩٩٢. ولا تزال، وذلك لاعتقادها بأن العدد الحالي لشركات التأمين المباشر يفيض عن الحاجة. وهذا يعني عمليا انه بخلاف ما يجري داخل القطاع المصرفي فإن احتمالات قيام شركات تأمين جديدة تساهم فيها رساميل عربية مستبعدة حاليا.

والى ذلك كشفت السيدة محمد ان الهيئة بصدد إعداد قانون جديد للرقابة على التأمين علّه يؤدي الى تغيير في الوضع الحالي، بحيث يحمل معه توجهاً انفتاحيا حيال الرساميل العربية، ويلغي اسنادات الاعادة الاجبارية التي اصبحت من الماضي.

■ هل لكم أن تعطوا القارئ فكرة موجزة عن الرقابة وعن مكونات سوق التأمين السوداني؟

– بدأت الرقابة على التأمين في السودان عام ١٩٦٠ وكان ينفذها وقتذاك مكتب مراقب التأمين بوزارة المالية والاقتصاد الوطني تحت قانون الرقابة على شركات التأمين ١٩٦٠ الذي ألغي بصدور قانون الاشراف والرقابة على أعمال التأمين لسنة ١٩٩٢.

وبموجب هذا القانون تمت اسلمة قطاع التأمين أُنشئت الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين. وفي ٢٠٠١ صدر القانون الحالي قانون الرقابة على التأمين لسنة ٢٠٠١.

اللاعبون الأساسيون في سوق التأمين حاليا اربع عشرة شركة تأمين مباشر وشركة إعادة تأمين واحدة ومكتب لشركة اعادة تأمين أقليمية.

■ هل لهيئتكم وجود في أي من جمعيات التأمين الاقليمية؟ وما هي الفائدة التي تعود على الهيئة نتيجة هذا الوجود؟

– بحكم أننا جهة رقابية فإننا أعضاء في الجمعية العالمية لمراقبي التأمين (IAIS) – اتحاد مراقبي التأمين الافارقة – منتدى الهيئات العربية المسؤولة عن الاشراف والرقابة على أعمال التأمين – هيئة الخدمات المالية الاسلامية. المعلوم أن كل هذه الجهات معنية بسلامة أداء قطاع التأمين ومن أهم اعمالها وضع الاسس والمعايير التي تضمن سلامة الاداء.

كما أن هذه التجمعات توفر فرصا للتدريب وتبادل الخبرات والمعلومات بين الاجهزة الرقابية لتؤدي مهامها بما يحقق استقرار الاسواق. أن عضويتنا تمكننا من تطوير المعايير الرقابية والاشرافية المطبقة لدينا لنواكب التطور على المستوى الاقليمي والعالمي.

شركتا تأمين سودانيتان من اصل ١٦ سقطتا في عجز بسبب سوء الإدارة

■ لقد سمعنا ان بعض شركات التأمين في السودان تعرضت للإنهيار. هل هذا صحيح، وما هي الاسباب؟

– اجل انهارت شركتان من مجموع ست عشرة شركة تأمين مباشر. سبب الانهيار هو سوء ادارة المخاطر وعدم المقدرة على ادارة المال بصورة سليمة.

■ هل يسمح للرساميل العربية والاجنبية أن تساهم في إنشاء شركات تأمين وإعادة تأمين سودانية؟

– كما تلاحظ أن عدد شركات التأمين يعتبر كبيرا: اربع عشرة شركة مساهمتها حوالى نصف بالمئة (٠,٥ بالمئة) من اجمالي الدخل القومي، في حين أن العدد ينبغي أن يكون ست شركات حسب الدراسة التي أجراها بيت خبرة اكتوارية ولذلك لم نوافق على انشاء شركات تأمين جديدة منذ العام ١٩٩٢.

■ الى متى يستمر سوقكم مغلقا؟

– إلى أن نعيد هيكلة السوق ونرتب كل اوضاعه.

قانون جديد

■ ومتى ستعيدون هيكلة السوق؟

– هذا عمل كبير قد يحتاج لبعض الوقت، لقد بدأنا بالقانون. نحن الان نضع مسودة قانون جديد للرقابة على التأمين وسيتبع القانون اللائحة الجديدة الخ.

■ هل هناك تأمينات الزامية في السودان؟ وهل هي مطبقة في سائر المحافظات السودانية؟ هل إلزامية التأمين تشمل الشركات الأجنبية التي تقوم بالتنقيب عن النفط وغيره من الاعمال؟

– نعم هناك تأمينات الزامية على سبيل المثال لا الحصر :المسؤولية تجاه الغير الناتجة عن استخدام السيارات، مسؤولية المخدم تجاه العاملين، تأمين الورش والمخازن واسواق المحاصيل...الخ.

وهذه التأمينات الالزامية مطبقة فى كل ولايات السودان وتشمل جميع الشركات العاملة في السودان.

■ هل شركات التأمين ملزمة بإسناد حصة من أعمالها الى شركة اعادة تأمين معينة؟ وكم هي نسبة التأمين الالزامي؟

– الإسناد الالزامي للأعمال التي تعاد تحت الاتفاقيات وهي نسبة ٥٠٪ لشركة اعادة التأمين الوطنية (السودان) ما لم تقرر الشركة قبول نسبة أقل، ٥٪ للمؤسسة الافريقية لاعادة التأمين و ١٠٪ لشركة اعادة تأمين السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا (ZEP RE).

نمو ٢٥ ٪ في الاقساط

■ كم يبلغ مجموع الاقساط المكتتبة فى السودان؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– مجموع الاقساط للعام ٢٠٠٦ يعادل ٢٣١,٩٠٢,٦٣٤ دولاراً أميركياً. مجموع الاقساط ينمو بمتوسط ٢٥٪ سنوياً. نتوقع خلال الثلاث سنوات المقبلة المحافظة على هذه النسبة على اقل تقدير. ■

بشارة حداد (سي.سي. آر. CCR - الفرنسية):

النتائج الجيدة تجعل المعيدين يعودون الى الليونة وبعضهم يذهب الى حدّ التهور ومن هنا دعوتنا الى الحذر



قبل ان يتولى مسؤولية تمثيل شركة الصندوق الفرنسي لاعادة التأمين CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) – الفرنسية، وهي من كبار المعيدين في فرنسا، ومصنفة بمرتبة تريبل آ (AAA)، تولى بشارة حداد ولأربعة عقود تقريبا تمثيل شركة اعادة عالمية اخرى. وفي الحالتين، عمل من اجل ربط الاسواق العربية والشرق أوسطية بعواصم الإعادة، وتقريبها من بعضها بعضاً. ولذا يصح القول انه المعيد العربي الاكثر تفهما لسياسات المعيدين العالميين وللأوضاع التي تسود الاسواق العربية في آن.

وانطلاقا من معرفته المعمّقة بالأوضاع العربية ينصح بشارة حداد المتمولين العرب والخليجيين خصوصاً بدعم شركات الإعادة العربية العاملة حالياً في الاسواق بدلاً من انشاء شركات إعادة جديدة.

ويقول ان دعم شركات الإعادة الحالية برساميل اضافية يجعلها قادرة على الحصول على التصنيف الذي يؤهلها لدخول نادي المعيدين العالميين والخوض في منافسات مع غيرها من المعيدين الدوليين. اما تأسيس شركات اعادة عربية جديدة وبإمكانات متواضعة، فلا يقدم ولا يؤخر، لانه يزيد عدد المعيدين العرب من غير ان يرفع أحداً منهم الى مصاف المعيدين الدوليين.

«البيان الاقتصادية» التي تحرص على تسجيل آراء بشارة حداد في ما يجري في الاسواق العالمية، في المناسبات الكبيرة، أجرت الحوار الآتي معه في المكتب الاقليمي لشركة سي.سي.آر (CCR) في بيروت.

نصيحتنا الى المتموّلين الخليجيين ان يدعموا شركات الإعادة العربية القائمة ولا ينشئوا شركات إعادة جديدة

التشدّد لمصلحة المعيدين والشركات المسندة

■ **يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟**

– نتمنى ان يبقى المعيدون على تشدّدهم في الأسعار لأن في ذلك مصلحة الشركات المسندة والمعيدين على السواء، لكن للأسف، معظم شركات الإعادة العالمية تظهر مرونة وليونة في تجديد اتفاقياتها وشروطها، وهذا يعود على الارجح الى أن أرباحها لعام ٢٠٠٧ ستكون جيّدة رغم الكوارث الطبيعية التي حدثت هذا العام.

اضاف: وقد عوّدتنا اسواق الاعادة على اتباع الليونة بعد كل فترة تحقق فيها ارباحا. وهي تعمد الى التشدد عندما تصاب بخسائر، وتتحول الليونة الى تهور أحيانا ما يعيد النتائج الى الوراء، لذلك نحن ندعو الى الحذر، ونتمنى زيادة الأسعار لكن نشك في إمكانية حصولها.

الانفرادية تعني التمييز

■ **بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟**

– أعتقد ان هذه الخطة التي اتّبعها هذا المعيد الكبير تلاقي محاربة من سوق لندن ومن شركات إعادة أخرى كبيرة. ونحن نتمنى عدم لجوء هذه الشركة الى الانفرادية في قطاع التأمين لأنها ستوجد تمييزاً بين شركة وأخرى. ومع ذلك، نرى ان معيد التأمين يتمتع بحق اختيار شريك مناسب، علماً أننا لسنا من مؤيدي هذه الفكرة.

ونحن كمعيدي تأمين تابعين (FOLLOWERS) نفضل الحصول على اتفاقيات بأفضل شروط ممكنة.

رفع تصنيفات الإعادة العربية

■ **شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟**

– الطاقات الاكتتابية الموجودة كافية خصوصاً ان حجم أعمال التأمين ينمو يوماً بعد يوم. ونتمنى من شركات إعادة التأمين العربية التنبه الى ضرورة رفع تصنيفاتها لأنها تساعدها في الاستحواذ على حصص كبيرة من السوق.

الافضلية لتقوية رساميل الاعادات العربية

■ **ما رأيكم بمسألة نشوء شركات إعادة عربية وإقليمية؟**

– نأمل في ان يستند إنشاء شركات إعادة عربية جديدة الى دراسات دقيقة للجدوى قبل مباشرة أعمالها، وحبّذا لو يقوم المستثمرون بتغذية وتعزيز ملاءة شركات الإعادة العربية الموجودة حالياً قبل الاتجاه الى تأسيس شركات جديدة.

اضاف: فشركات الاعادة العربية الموجودة حاليا باتت تملك خبرات وأجهزة تقنية وبشرية جيدة، الا ان رساميلها تحتاج الى تقوية بحيث يمكن لها ان تحصل على تصنيف عال من وكالات التصنيف الدولية.

النوافذ الإسلامية حاجة وضرورة

■ **كيف تصفون اتجاه شركات إعادة التأمين العالمية الى فتح نوافذ إسلامية؟**

– أعتقد ان فتح نوافذ إسلامية هي حاجة وضرورة تتماشى ومتطلبات أسواق الشرق الأوسط وآسيا والعالم.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها مع نهاية عام ٢٠٠٧؟**

– ان نتائج شركتنا ككل سوف تكون مربحة، كما تشير البوادر لغاية الآن، اذ نتوقع ان تفوق النتائج هذا العام ما كانت عليه خلال العام السابق. اما في ما يتعلق بمنطقتنا، اي الشرق الاوسط وشمال افريقيا، فقد أثر إعصار «غونو» على نتائجنا حيث اننا قد ننهي عام ٢٠٠٧ بنتائج فنية خاسرة.

وفي الختام، اود ان انهي كلماتي هذه بالتقدم من اسرة «البيان الاقتصادية» بشكري الجزيل وخالص امتناني لما عودتنا ان تتحفنا به دائما من اخبار وابحاث ومقالات اقتصادية عامة وتأمينية خاصة، مع أطيب التهاني وأصدق التمنيات بالعام الجديد. ■

ياسر البحارنة (أريج ARIG -البحرين):

نرحّب برفع رساميل شركات التأمين المباشر لأنه يؤدي الى قيام توازن بين مصالحها ومصالح المعيدين

إنتقاء الأخطار حق لشركات التأمين وشركات الإعادة على السواء ولذا نتفهم قرار «ميونيخ ري» بهذا الشأن



ياسر البحارنة هو اول مواطن بحريني يتولى منصب الرئيس التنفيذي في المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG. فمنذ ان تأسست الشركة قبل ربع قرن كان هذا المنصب معقود اللواء للخبراء الاجانب من ذوي المكانة في اسواق الاعادة العالمية.

وتسجّل أريج ARIG بقيادة البحارنة نتائج باهرة، سواء على مستوى الاقساط المكتتبة او الارباح. والى ذلك فإنها توسع اهتماماتها لتطال العمل التكافلي حيث اخذت المبادرة وأسست شركة تكافل ري TAKAFUL RE بمشاركة مجموعات استثمارية وتأمينية اسلامية عديدة، واحتفظت هي بموقع الشريك الاستراتيجي، كما انشأت فروعا فاعلة في الشرق الاقصى.

وفي حديثه الينا قال البحارنة ان اريج تركّز حاليا على التوسع في مجال التأمين على الحياة والصحة LIFE AND HEALTH. وحول القرار الذي اتخذته ميونيخ ري والذي يقضي بأن تتفرد في قبول الاخطار وتحديد شروطها واسعارها، قال لكل معيد سياسته وهذا القرار لا يزعجنا وليس من شأنه ان يحرج احدا من المعيدين الآخرين، فانتقاء الاخطار حق نحرص عليه كما يحرص عليه الآخرون.

■ هل تعتبر ان شركات التأمين والإعادة العربية استفادت كما يجب من النهضة الإعمارية التي تعيشها المنطقة؟

– طبعاً، لقد استفادت الشركات العربية لكن كل منها بنسبة مختلفة. فالنمّو في البنية الاقتصادية ينعكس زيادة في أقساط تغطيات التأمين في المنطقة.

ونحن في شركات الاعادة نستفيد من ازدهار الاعمال في شركات التأمين المباشر.

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– لم ترتفع رؤوس الأموال نتيجة الطفرة بل بسبب زيادة الوعي لدى بعض شركات التأمين حول اهمية الرساميل المرتفعة والقوة التي تستمدها من تلك الرساميل، وتجعلها قادرة على التعاطي بشكل افضل وعلى الاحتفاظ بنسبة اكبر من الأخطار المكتتبة. وأعتقد ان غالبية الشركات في حاجة لزيادة رساميلها لرفع نسب احتفاظها من الأعمال، وشركات الإعادة لا تخسر من هذه المعادلة لان ذلك يؤدي الى حصول توازن في الاحتفاظ بين شركات التأمين والإعادة.

تعديل العمولة للحصول على غطاء الإعادة

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– هناك منافسة شديدة بين شركات التأمين المسندة للحصول على حجم أعمال أكبر مما يؤدي الى خفض الأسعار، بينما يشدّد المعيدون على زيادة أسعار الإعادة، وهذا التناقض سيؤدي في نهاية المطاف الى وضع اسواق التأمين امام خيارين:

١) اما ان توافق الشركات المسندة على خفض نسبة العمولة التي تتقاضاها من المعيد، كي تقنعه بالاستمرار في منحها أغطية اعادةالتأمين.

٢) او ان تفقد شركات التأمين الأغطية المعقودة مع معيدين مصنّفين لتتعامل مع معيدين آخرين اقل تشددا .

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– كل شركة لها سياسة مختلفة عن الأخرى ترسمها بحسب استراتيجياتها في العمل، وفي هذا الإطار لا أجد في انتقاء الأخطار على صعيد التأمين المباشر أو الإعادة إحراجاً للمعيدين الآخرين. ونحن نتخذ القرارات التي تضمن مصالح شركتنا، ونتعاطى مع الاخطار التي تعرض علينا وفقا لمعاييرنا الخاصة، ولذا لا يزعجنا القرار الذي اتخذته ميونيخ ري.

■ ما رأيكم باتجاه شركات إعادة عالمية الى فتح نوافذ إسلامية؟

– طالما تسمح التشريعات بفتح نوافذ إسلامية، فلا مانع من ذلك. كما ان هذه النوافذ تشجّع على نهضة قطاع التأمين التكافلي.

نركّز حالياً على التوسع في الاسواق الآسيوية ونولي اهتماماً خاصاً بالتأمين على الحياة والصحة

نمو « تكافل ري»

■ كيف تقيّمون أداء «تكافل ري» لغاية اليوم؟

– نحن راضون عن النمو التدريجي الذي تسجّله «تكافل ري»، ونحن نعتقد انها سوف تكون قادرة في المستقبل على إثبات حضورها كما فعلت أريج. ومصلحة المجموعة تقتضي اكتتاب الأعمال التقليدية في أريج والأعمال التكافلية في «تكافل ري». وهذا ما نحرص على ابلاغه للذين يتصلون بنا من الشركات والوسطاء.

■ كيف تنظرون الى مسألة إنشاء شركات إعادة تأمين جديدة في المنطقة؟

– إنشاء شركات إعادة تأمين إقليمية موضوع قديم. لكن السؤال المطروح هل ان السوق في حاجة الى شركات جديدة أم الى تعزيز الشركات العاملة والموجودة.

لكن عموماً، فالساحة مفتوحة لكل الشركات والمنافسة موجودة إقليمياً وعالمياً.

التوسع نحو الصين وأندونيسيا

■ ما هي استراتيجية شركة «أريج» الجديدة؟

– نركّز على الأسواق الآسيوية حيث حققنا نتائج مجزية هناك، كما أننا وصلنا الى موقع متقدم في الأسواق العربية.

الى ذلك نولي اهتماماً بفرص النمو الكبيرة في الصين، أندونيسيا وماليزيا ونجري دراسات جدوى لدخول أسواقها.

أما بالنسبة الى المنتجات، فسنتوسّع في منتجات الحياة والتأمين الصحي.

ونحن بصدد التعاون مع شركات لتأسيس شركة إدارة محافظ طبية "TPA" وقد سجّلنا نمواً جيداً في الأقساط والأرباح على السواء.■

احمد زينون (الإعادة المركزية SCR - المغرب):

المعيدون متمسكون بالمعايير المشددة لتسعير اتفاقات الاعادة غير النسبية وما نشهده من مضاربات إنما يجري على أيدي شركات التأمين المباشر



احمد زينون، الرئيس التنفيذي لشركة اعادة التأمين المركزية في المغرب العربي (SCR) عرض لـ «البيان الاقتصادية» (بلغة عربية اصيلة لا يتقنها الا القليل من المغاربة) نظرته الى ما يجري في اسواق الاعادة العالمية.

واوضح زينون انه خلافا لما يتردد، فإن المعيدين متفقون على الاستمرار بانتهاج سياسة التشدد في تسعير اخطار الاعادة،لا سيما اتفاقات الاعادة غير النسبية NON PROPORTIONAL TREATIES وهم ماضون في استيفاء الاقساط التي تتوافق مع المعايير المتفق عليها في هذا المجال.

وقال ان المضاربات المشكو منها تمارس على أيدي شركات التأمين المباشر ولا قدرة فعلية للمعيدين في السيطرة عليها.

ودعا زينون زملاءه المعيدين العرب والأفرو–آسيويين الى ايجاد آليات لتجميع قواهم سواء بالدمج في ما بينهم او في عقد اتفاقات شراكة، وذلك كي يمكن لهم ان يلبوا مقتضيات التطور والبناء التي تشهدها المنطقة.

ونصح زينون شركات التأمين باعتماد مقاربات جديدة في مجال تسويق منتجاتها، بحيث تستهدف التأمينات الفردية PERSONAL LINES كالتأمين على الحياة، ولا تكتفي بالتسابق للفوز بتأمينات الطيران والطاقة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

في المنطقة العربية ورش بناء كثيرة وعلى الشركات ان تجمع قواها كي يمكن لها ان تلعب دورا في هذه المرحلة

معايير لأخطار الإعادة غير النسبية

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير أن أسعار الإعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة ؟

– أظن أن جل المعيدين العالميين متفقون على الحرص على استقرار أسعار الإعادة وعدم الانجراف في تخفيضها، خلافا للمرونة التي تنتهجها شركات التأمين المباشر بمواجهة المخاطر التي تحتوي عليها محافظها التأمينية. هذا الاتجاه تكرس خلال الملتقى السنوي الذي انعقد قبل شهرين في بادن–بادن، الذي يعقده المعيدون لتبادل الآراء في المنهجية الواجب اتباعها خلال مواسم تجديد اتفاقات الإعادة. وفي هذا الإطار أكد جل المعيدين أن تسعير أخطار الإعادة غير النسبية يجب أن يبقى خاضعاً لمعايير محددة ومضبوطة وغير مرتبطة ارتباطا مباشرا بأسعار التأمين المباشر.

قرار تحفيزي

■ بعدما رفعت أموالها الخاصة إلى مستويات عالية جدا، أعلنت «ميونيخ ري» أنها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيدا تابعا (FOLLOWER) لأي معيد آخر، وهي تقبل الأخطار اعتباراً من ٠٢ / ٠١ / ٢٠٠٨ بالأسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى أن هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– قرار رفع أموال «ميونيخ ري» إلى مستويات عالية وانتهاجها سياسة عدم اتباع معيدين آخرين، كما قبولها الأخطار إبتداءً من ٠٢ / ٠١ / ٢٠٠٨ بأسعارها وشروطها، اعتبره قرارا تحفيزيا أكثر منه إحراجا للمعيدين الدوليين الآخرين. هذا القرار سيدفع منافسي «ميونخ ري» إلى التفكير مليا في الحفاظ أولا على محافظهم التأمينية وثانيا في تطوير ورفع رساميلهم وقدراتهم المالية حتى يتمكنوا من منافسة «ميونخ ري».

آليات في مواجهة التغيرات العالمية

■ شـهـدنا خلال السنوات الأخيرة نشوء عدد من شركات التـأمين والإعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد أن الأعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات أو نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– في الآونة الأخيرة أصبحت المنطقة العربية عبارة عن ورش كبير من مشاريع اقتصادية ضخمة تغطي معظم الدول العربية، وأظن أن هذه ملامح نهضة اقتصادية واعدة يجب الانخراط فيها بكل حزم وجدية. وقطاع التأمين كضامن لاستقرار هذه المشاريع مدعو إلى تكثيف الجهود بين جميع الفاعلين ليكون في موعد هذه التطورات. وهكذا فنشوء شركات التأمين والإعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة سيعزز هذا الدور ويقوي فعاليته حتى نحقق جميعا مبتغانا من تقدم اقتصادي وازدهار اجتماعي لمنطقتنا العربية.

وفي ما يخص المعيدين العرب والأفرو أسيويين فأدعوهم لمزيد من التعاون و التكامل، كما أدعوهم إلى تقوية الروابط في مجال تبادل الخبرات والمهارات، وأطالب من هذا المنبر المحترم جميع المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في التفكير في خلق «ميكانيزمات» اي آليات جديدة كعمليات دمج وعقد اتفاقيات شراكة الخ.. وذلك حتى نتمكن جميعا من الانخراط في التغيرات العالمية ورفع التحديات التي نواجهها، وكذلك لنتمكن من مماشاة تطور قطاع التأمين والإعادة الذي يتسم بمنافسة شرسة وحادة تستلزم مقومات هيكلية جد قوية ومتطورة.

ضرورة التكامل بين المسندة والمعيدة

■ ما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالأسواق الأفرو–آسيوية الأخرى؟

– التأمين العربي يواجه العديد من التحديات التي تتجلى أساسا في الخدمات والتكتلات الإقليمية وضعف الوعي التأميني لدى المواطن العربي، بالإضافة إلى نقص في الكوادر العاملة في مجال الاكتتاب وعدم تأقلم التشريعات المحلية مع متغيرات ومتطلبات المواطنين والمؤسسات.

لمواجهة كل هذه الثغر والإكراهات نتطلع إلى ضرورة التكامل بين شركات التأمين وإعادة التأمين حتى نصل إلى إنشاء شركات الإعادة ذات الرساميل الكبيرة تكون بديلا عن الشركات الأجنبية. كما نتطلع إلى اعتماد مقاربة المواطن العربي وتلبية حاجاته الفردية كالتأمين على الحياة عوض التركيز فقط على أنواع محددة كالنفط والطيران والمشاريع الهندسية الكبيرة. ■

واصـــف الجبشـــة (انترناشونال جنرال انشورنس IGI - الأردن):

نتولى دور المعيد القائد في ٢٠ بالمئة من اتفاقيات الإعادة الموقعة منا

واصف الجبشة الرئيس التنفيذي لمجموعة آي جي آي (IGI) يتحدث بزهو عن الانجازات التي حققتها المجموعة خلال فترة زمنية قصيرة نسبيا، حيث اصبح لها شركات تابعة في برمودا ولندن بالاضافة الى مكاتبها الاساسية في الاردن ودبي، والمجموعة بصدد افتتاح فرع لها في ماليزيا. والى ذلك تساهم المجموعة في شركة تأمين سعودية جديدة هي «ولاء».

ويزهو الجبشة على نحو خاص بالمكانة التي كونتها آي جي آي (IGI) لنفسها حيث باتت تلعب دور المعيد القائد LEADING REINSURER في ٢٠ بالمئة من اتفاقيات الإعادة الموقعة منها. ويعزو الجبشة النجاح الذي حققته آي جي آي (IGI) الى الخبرات التي يتحلى بها مكتتبو الاخطار فيها، والى مواكبتها للمتغيرات الجارية في العالم.

ويأخذ على بعض كبريات شركات التأمين والاعادة العربية اعتمادها المفرط على المعيدين حيث لا تحتفظ من الاخطار التي تغطيها الا بالقليل القليل لتحصل بالمقابل على المقدار الاكبر من العمولة.



■ ■ ■

رغم ما تجمع لها من رساميل فإن كبريات الشركات العربية لا تزال تكتفي بلعب دور التابع والباحث عن العمولة

■ ■ ■

لا تشدّد من قبل المعيدين

■ **يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟**

– لا أعتقد ان هناك تشدّداً والتقارير هي التي تحتوي على المعلومات الصحيحة.

وقد تشدّد بعض الشركات الى حد ما عند ابرام اتفاقيات إعادة التأمين، ولكن إجمالاً الاسنادات الإختيارية FACULTATIVE CESSIONS يجري تداولها في اجواء تنافسية ومرونة واضحة.

■ **بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟**

– لا أعتقد ان هذا القرار سيحرج المعيدين الدوليين الآخرين. ويجب ان ننتظر لنرى ما هي السياسة التي سيتبعونها، ونتمنى طبعاً ان يتبعوا سياسة عاقلة أفضل من المعتمدة في الأسواق حالياً، حيث ان بعضهم لا يكترث للنتائج الفنية ولا يحرص على تحقيق ارباح فنية، اذ يتكل على العوائد الاستثمارية، وهذه العوائد ليست مضمونة، وقد تتحقق احيانا وتتحول الى خسائر احيانا اخرى.

إفادة جزئية من الطفرة الاقتصادية

■ **هل ترى ان شركات التأمين العربية، استفادت فعلاً من الطفرة الإقتصادية الموجودة في المنطقة؟**

– بالطبع، استفادت شركات التأمين العربية بسبب الافضلية التي تحظى بها من بعض الحكومات العربية، وقد زاد حجم أقساطها وبالتالي العمولة التي تتقاضاها من المعيدين الذين تسند اليهم الاخطار، ولكنها لم ترفع نسبة احتفاظها من الأخطار بما يتناسب ورساميلها وملاءاتها.

أما شركات إعادة التأمين العربية، فلم تستفد من الطفرة لأن كل تغطيات المشاريع الضخمة تتجه الى الأسواق العالمية مثل أوروبا وأميركا، ولتبقى لها العمليات الصغيرة ذات الأسعار المنخفضة وسط تنافس في ما بينها.

وبالنتيجة فإن الإفادة جاءت جزئية بمعنى ان الإفادة لم توظف في مجال تغيير طريقة التعاطي مع الأخطار، بمعنى الاحتفاظ بحصص أكبر من الأقساط.

الإعادة العربية تفتقد الى القدرة الاحتفاظية

■ **شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟**

– تحتاج المنطقة الى الشركات التي تعمل في إعادة التأمين فعلياً بمعنى أنها تتمتع بمعرفة تقنية وتملك الكوادر الحرفية والمتمرسة في أدائها، وعندها يمكن ان تقود هذه الشركات عمليات الإعادة وأن تتبعها الشركات الأخرى. هذا ما تحتاجه المنطقة العربية حقا.

ولكن للأسف لن تتمكن الشركات العربية من لعب هذه الدور أبداً. و IGI هي الوحيدة التي تقوم بهذا الدور حالياً، حيث نتولى قيادة LEADING نحو ٢٠٪ من حجم اتفاقيات الإعادة التي تؤلف محفظتنا. وعندما نتولى دور القيادة فإن كبريات الشركات في أسواق العالم تتبعنا.

من هنا تظهر أهمية تأسيس شركات على هذا المستوى، بينما الشركات الأخرى التي تكتفي بلعب دور التابع والوسيط الباحث عن عمولة فلن يكون لها مستقبل.

ضرورة التصنيف

■ **هل تؤيد تمديد فترة السماح التي أعطيت للمعيدين العرب غير المصنفين هنا في الأردن للحصول على تصنيف؟**

– في رأيي شرط التصنيف ضروري، كونه يظهر مستوى الشركات. والعالم كلّه اليوم يعتمد على التصنيف، فلماذا نبقى حالة استثنائية ولا نتطوّر للحصول على تصنيف معيّن،علماً أن هناك عدداً من الشركات المصنّفة حالياً في المنطقة.

توسع وتغطيات جديدة

■ **ما هي أهم نشاطات IGI الحالية؟**

– الشركة الرئيسية هي الآن في دبي أما الشركة المكتتبة فمركزها في برمودا، حيث الأنظمة منفتحة.

كما أننا افتتحنا مكتباً في لندن، وبدأنا بتسجيل شركة في إيرلندا برأسمال منفصل.

من جهة أخرى، نعمل حالياً على افتتاح مكتب في غوالالمبور في ماليزيا وهو مكتب للتسويق. بالإضافة الى امتلاكنا شركة تأمين في السعودية ولاء WALAA، وهي شركة مساهمة نأمل ان تكون حاضرة لمباشرة العمل ابتداء من ١/١/٢٠٠٨.

كما أننا أطلقنا منذ أكثر من شهرين تغطيات تأمينية تلبي الحاجات المتنامية للمصارف والشركات المالية، وذلك بالتعاون مع أحد المكتتبين المتخصصين ذوي الخبرة الطويلة مع سويس ري "SWISS RE" وقد التحق بنا، وشكّل فريق عمله، وسوف يعنى الفريق المذكور بالإسنادات التي ترد الينا من المنطقة العربية والآفرو آسيوية.

من جهة اخرى فإننا في آي جي آي (IGI) نملك من الخبرة ما يجعلنا نتفهم اوضاع التأمين العربية وندرك خصوصياتها وحاجاتها في مجال تغطية الممتلكات PROPERTY، حيث اننا نتعاطى معها بكونها منطقة آمنة نسبيا من حيث تعرضها للاخطار الطبيعية وهي تختلف كليا عن المكسيك واليابان وكاليفورنيا وتايوان.

الأرباح الفنية جيدة

■ **كيف تقيمون نتائج العام ٢٠٠٧ مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٦؟**

– النتائج ممتازة، رغم ان حجم الأقساط لم يكن كما كنا نتوقعه، لكن الأرباح الفنية كانت جيدة. ■

أمير المهنا (الإعادة الكويتية KUWAIT RE - الكويت) :

ليس في المنطقة العربية ما يكفي من الأخطار لملء طاقات الإعادة



من موقعه كمعيد محترف، وملم تماماً بما يجري في أسواق الإعادة، أوضح أمير المهنا في حديثه البنّاء، جملة من الحقائق التي تتعلق بما يحكى عن مرونة أو رخاوة وتشدّد، وعن الواقع الذي تعيشه الشركات الخليجية ذات الرسملة العالية الخ..

ومن الحقائق التي كشف عنها السيد المهنا ان ظاهرة الارتخاء (أو المرونة) في أسواق الإعادة ليست جديدة بل أنها بدأت قبل أربع سنوات، وان التشدّد المحكى عنه محصور في مجالين هما تسعير اتفاقات إعادة الإعادة RETROCESSION واتفاقات تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS في المناطق المعرضة للكوارث فحسب. وفي ما عدا ذلك فإن المعيدين الدوليين يتصارعون لانتزاع الرقم الأعلى من الأقساط حتى ولو كان لذلك انعكاس سيئ على نتائجهم الفنية.

وقال المهنا، ان المنطقة العربية أصبح فيها من الطاقات الاكتتابية ما يزيد عن حاجاتها وهي محدودة في الأساس، والطاقات الاكتتابية الفائضة تكونت بفعل تكاثر عدد المعيدين العاملين في المنطقة والذين قدموا من مشارق الأرض ومغاربها.

ولذا، فإن شركة الإعادة الكويتية KUWAIT RE تركّز على توسيع النطاق الجغرافي لأعمالها باتجاه الأسواق الآسيوية والشرق الأقصى حيث أنشأت فرعاً في ماليزيا، وهذا الفرع سوف يعنى بتقديم خدماته لشركات التأمين التقليدي والتأمين التكافلي على السواء.

في ما يأتي وقائع الحديث:

تشدّد المعيدين محصور في مجالين فقط

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– هذا الكلام صحيح في المناطق الكارثية وفقط على تغطيات EXCESS OF LOSS، كما ان هذا التشدّد في الأسعار يعتبر واقعاً في تغطيات الإعادة على إعادة التأمين (RETROCESSION). عدا عن ذلك فلا تشدد في مجال التسعير بل العكس تماماً وذلك منذ أربع سنوات تقريباً، حيث تراخى معيدو التأمين العالميون في تحديد الأسعار وكذلك في الشروط. وعلى ما يبدو هناك صراع بينهم لتنمية حصصهم في الأسواق ولو حتى كان ذلك على حساب النتائج. ولا بد ان أذكر هنا ان درجة التشدد والتراخي تتفاوت من منطقة الى أخرى.

«لكل حجرة اجرة»

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢ / ١ / ٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– العبارة الواردة في السؤال ينقصها الدقة حيث ان «ميونيخ ري» اكتتبت أعمالاً لعام ٢٠٠٨ كتابع وليس كقائد، وما ورد في أحد أعدادكم مؤخراً هو ان «ميونيخ ري» سوف تمنح الأسعار للتغطيات التي تتناسب مع قوتها وتصنيفها، فالذي يرغب في الحصول على التغطية من ميونيخ ري ينبغي ان يدفع ما تطلبه منه ميونيخ ري بصرف النظر عما يطلبه المعيدون الآخرون. وبهذا تطبق ميونيخ ري المثل القائل «لكل حجرة أجرة» وعليه، لا نجد أنه يحرج المعيدين الآخرين حيث ان هذه الممارسة قائمة بالفعل منذ حوالى السنتين.

التكيف مع الظروف المحيطة

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– يعاني كثير من المعيدين في الإقليم وفي آسيا أيضاً من عدم قدرتهم على توظيف قدراتهم المالية المتمثلة برأس المال والاحتياطات الحرة (RESERVES FREE)، وتكمن الأسباب في قلة الأعمال ذات الجودة العالية التي عادة تكون متاحة للمعيدين العالميين ذوي التصنيفات العالية. فالأعمال المتاحة بشكل عام لا تشجع على ركوب المخاطر المرتبطة بها. وفي ما يخص شركات التأمين وبالذات الناشئة حديثاً، فإن الوضع مختلف تماماً حيث ان هذه الشركات لا تعاني بالضرورة كما يعاني المعيدون لأنها مثل كثير من شركات التأمين القائمة لا توظف قدرتها المالية كما ينبغي، وذلك لتدني مستويات الاحتفاظ للأخطار المقبولة حيث أن أغلبها (عدا السيارات) تأخذ طريقها نحو المعيدين.

والملاحظات التي أوجهها لنا ولغيرنا من المعيدين هي أن السوق يمر عادة في دورات متعاقبة من التشدد المحدود والتراخي الممدود، وينبغي علينا العمل للتكيف مع الظروف المحيطة كي نقلل من الضرر عند الانحدار والاستفادة القصوى عند الازدهار.

فرعنا في ماليزيا يعنى بتقديم الأغطية لشركات التأمين التقليدي والتكافلي على السواء

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالاسواق الأفرو– آسيوية الاخرى؟

– ضمن خطة عمل الشركة للعام المقبل تعمل الشركة على تقوية مراكزها في أسواقها العربية وكذلك التوسع في أعمالها في الأسواق الآفرو – آسيوية، وحيث ان فرص التوسع في أسواقنا العربية محدودة نسبياً وذلك في ظل الزيادة الكبيرة في طاقات الإعادة القادمة من الشرق والغرب تبعاً للازدهار الاقتصادي الذي تعيشه المنطقة لا سيّما في منطقة الخليج، فإن الشركة ستوجه المزيد من مصادرها المالية والبشرية نحو تنمية أعمالها في الشرق الأقصى وذلك عن طريق فرع الشركة في ماليزيا الذي سيعمل في إطار إعادة التأمين التقليدي والتكافلي أيضاً.■



محمد الدخيلي (الإعادة التونسية TUNIS RE) :

الاسواق المغاربية تتبادل إسنادات الإعادة وتتمنى قيام عمليات مشتركة في ما بينها

مدير عام شركة الإعادة التونسية TUNIS RE محمد الدخيلي يؤمن بحرية الاختيار، ويدعو الى ترك المواطن يختار التأمينات التي يحتاج اليها بناء على معايير النوعية والمنافسة والجودة، ولذا لا يحبذ الاكثار من التامينات الالزامية خارج اطار التأمين ضد المسؤولية المدنية.

ويضيف ا ن سوق التأمين في تونس محرّر جزئيا من التعرفات، وان سلطة الاشراف على التأمين لا تزال تحتفظ بصلاحية تحديد اسعار التأمين الالزامي على السيارات في ما يخص المسؤولية المدنية فقط.

ويقول السيد الدخيلي ان الاعادة التونسية TUNIS RE على علاقة وطيدة بالاسواق المغاربية ويتطلع الى تطوير علاقاتها بأسواق التأمين العربية.

وفي ما يلي تفاصيل الحوار مع السيد الدخيلي:

مع تحرير التعرفات

■ **حررت المملكة المغربية سوق التأمين فيها من التعرفات الالزامية، هل تؤيدون تحرير الاسواق؟ وما هي النتائج الأولية التي ترتبت على هذا التحرير؟ وهل تؤيدون تحرير بقية الاسواق في الدول المغاربية، لا سيما السماح للشركات الاجنبية بإنشاء فروع لها في بلدكم؟**

– نية تحرير التعرفة موجودة في تونس على مستوى المؤسسات العامة، ولكن الى الآن ثمة جانب من التعرفة في ما خص المسؤولية المدنية ما زال محدداً من قبل الوزارة (سلطة الإشراف).

والتعرفات في تونس محررة جزئياً، وثمة جزء كبير منها تفوق نسبته الـ ٥٠ في المئة، تحدد عبر السوق أو عبر اتفاقيات مشتركة ما بين شركات التأمين وأصحاب الأعمال.

من حيث المبدأ، نحن مع تحرير التعرفات وهذه المسألة مرتبطة بالسوق وبالمنافسة التي لا بد منها لمساهمتها في تحرير السوق.

الى ذلك فالسوق التونسي في مرحلة انتقالية نحو تحرير التعرفات، ونحن كشركة إعادة نؤيد ذلك، لأننا في مجال الإعادة لم يحصل أبداً ان عانينا من قيود.

وفي ما خص السماح للشركات الأجنبية بفتح فروع لها في تونس، فهذا متاح وهي تتمتع بمزايا ضريبية.

وهناك العديد من شركات الإعادة التي تنشط في تونس من دون قيود. فإعادة التأمين محررة، والإلزامية غير موجودة في تونس. ونحن ننشط في السوق التونسي وخارجه، ولا سيّما في بلدان المغرب العربي والبلدان العربية الأخرى.

وبالنسبة الى تحرير الأسواق المغاربية الأخرى فنحن من المؤمنين بأن ثمة طاقات وعندما يحصل التحرير لا بد من ان ينتج عنه تعزيز لطاقة السوق تصب في مصلحة المؤمن والاقتصاد ككل.

كما أننا نؤمن بالتعاون على نطاق المغرب العربي أولاً، ثم على نطاق العالم العربي ككل.

لا تعاون بين هيئات مشتركة

■ **هل ترى ان الاجواء باتت مهيأة لقيام اتحاد اقتصادي بين الدول المغاربية؟ وما هي في نظركم الفوائد التي يمكن توخيها منه؟**

– ثمة بعض الصعوبات ولكنها لا تتعلق بقطاع التأمين، ونحن نؤمن انه لا بد من ان يحصل الانفتاح المنشود يوماً ما وان تفتح أسواق المنطقة بعضها على البعض الآخر.

■ **هلا أوضحت لنا ما هي هذه الصعوبات؟**

– انها صعوبات خارجة عن نطاق شركات التأمين. وكقطاع تونسي ليس لدينا صعوبات من أي اتجاه، فعلاقاتنا طيبة مع الجميع، ولكن لا بد لمنظومة المغرب العربي من تحقيق الاتحاد المنشود.

وفي ما خص صناعة إعادة التأمين، فإن هناك تبادلاً وتعاوناً بين مختلف الشركات المغاربية، فعلى سبيل المثال الشركات الجزائرية تسند تغطياتها في تونس والشركات التونسية تسند تغطياتها لدى الإعادة المغربية، وبرغم كل ذلك فلا وجود حتى الآن لعمليات مشتركة (JOINT VENTURES)، ولو توافر ذلك لحصدنا نتائج إيجابية.

التأمينات الإلزامية يجب ألاّ تخرج عن نطاق المسؤولية المدنية

■ **يقال ان الدول المغاربية تستوحي قوانين التأمين الالزامي من فرنسا وغيرها من الدول الاوروبية حيث تكثر التأمينات الالزامية، وهذا الامر يؤدي الى تعزيز واردات شركات التأمين الوطنية، ما هي التأمينات الالزامية المعمول بها في بلدكم؟ وما هي التأمينات التي تتمنون ان تصبح الزامية في مستقبل قريب؟**

– تعتمد تونس القانون المقارن لوضع نص أو مادة تطبيقية تعنى بأمور التأمين، وتلجأ بذلك الى تجارب الدول الأوروبية على هذا الصعيد، على ان يؤخذ منها ما يلائم المجتمع التونسي. والمعروف ان قطاع التأمين يعتمد التقنيات وهي نفسها سواء في ألمانيا أو فرنسا أو المغرب، وبالتالي لا عيب إذا ما اتبعناها في تونس. ولا يبدو لي ان التأمينات الإلزامية هي الطاغية في فرنسا وإنما التأمينات الاختيارية، فمثلاً التأمين الإلزامي على السيارات في فرنسا لا يتعدى الـ ٨٪ من مجمل التأمينات، بينما التأمينات الاختيارية مثل تأمينات الحياة هي الطاغية، وهذا لا ينسحب على دول المغرب العربي حيث للتأمينات الإلزامية الحصة الكبرى، وهذا ناتج عما يسمى ثقافة التأمين، لأن المواطن في البلدان المغاربية ما زال بحاجة لمجهود تثقيفي حتى يعي أهمية التأمين. ولا بد بداية من تحسين خدمات التأمين ثم تسويق وإبرام التأمينات الاختيارية، لأنه من دون تحسين خدمات التأمين الاختياري لا يمكن اقناع المستهلكين بضرورتها.

اما أبرز التأمينات الإلزامية في تونس فهي: المسؤولية المدنية في تأمين السيارات، البناء، الحريق، التأمين الصحي المتعلق بتقديمات صندوق خارج قطاع التأمين.

أما بالنسبة للتأمينات التي نتمنى ان تصبح إلزامية، فنحن لا نؤمن بالتأمينات الإلزامية خارج إطار التأمينات المتعلقة بالمسؤولية المدنية. إذ أننا نؤمن بحرية الاختيار، اي ان تترك للمواطن حرية اختيار التأمينات التي يحتاجها بناء على التوعية ونوعية الخدمات المقدمة وجودتها.

قطاع التأمين التونسي إلى تطور

■ **هل انت راض عن النمو الذي تحققه السوق المحلية؟ وكم تتوقعون ان يكون مجموع الاقساط المكتتبة في السوق نهاية ٢٠٠٧؟**

– حقق السوق التونسي نمواً في العام ٢٠٠٦ بحدود ١٣٪ إلا أنه بالرغم من هذا النمو لا نزال نأمل بتحقيق قفزات نوعية إذا ما استغلت الطاقات الكامنة، والمتوقع ان تتجاوز قيمة أقساط التأمين في نهاية ٢٠٠٧ الـ ٩٠٠ مليون دينار تونسي، أي ما يعادل ٧٠٠ مليون دولار اميركي.

أما قطاع الإعادة التونسية فحقق في نهاية ٢٠٠٦ نتائج إيجابية جداً ووصلت أرباحها الى ٤١ مليون دينار أي ما يعادل ٤٪ من الأموال الذاتية EQUITY، و١٣٪ كعائد على رأس المال، وهذه تعتبر نتيجة إيجابية جداً. الى ذلك ثمة مؤشرات الى تطور ملموس هذا العام.■

عبد الله بداوي (بيت إعادة التأمين التونسي السعودي BEST RE):

أسعار التأمين على الممتلكات والأخطار الهندسية اصبحت شبه مجانية

عبدالله بداوي، المدير العام للفرع الاقليمي لشركة بست ري BEST RE في بيروت، يشدد على الروابط التي تجمع بست ري BEST RE الى شركات التأمين العربية، ويؤكد حرص «بست ري» على مشاركة الشركات العربية في بناء صناعة تأمين متينة، الا انه يرى ان المنافسة التي تشهدها الاسواق العربية تجاوزت الحدود المعقولة ويمكن القول ان اسعار التأمين على الممتلكات والمشاريع الهندسية تراجعت الى الدرك الأسفل حتى اصبح يصح ان يقال فيها انها شبه مجانية!
في ما يأتي وقائع الحوار:



■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– رغم موجة ارتفاع الأسعار العالمية في القطاعات كافة، وزيادة حجم الإستثمارات والأعمال، تشهد صناعة إعادة التأمين في مختلف الأسواق تراجعاً دراماتيكياً في أسعارها تكاد تتجاوز الحد الأدنى المنطقي، وقد نلمس تشددا في بعض الحالات في مجال تحديد الشروط وليس الاسعار.

وهذه الظاهرة أو الآفة تعانيها كل الأسواق، حيث فقدت القدرة على تثبيت الأسعار عند مستوى معقول. من هنا على المعيدين، كباراً وصغاراً، درس كيفية معالجة الأزمة واتخاذ قرار موحّد حول وضع حد أدنى لأسعار التغطيات، ومن المؤسف القول ان بعضاً من هذه التغطيات في فروع الهندسة والحريق تكاد تصبح مجانية، بينما يدفع المعيد المطالبات مقابل أقساط رديئة.

زد على ذلك، ان المنافسة المتوحشة وغير الشريفة بين الشركات المسندة تدفعها الى المضاربة بالأسعار للحصول على حجم أعمال أكبر من دون مراعاة لأهمية المخاطر.

وللأسف، فقد أضحت صناعة التأمين العربية تعمل في ظروف صعبة جداً لانتفاء متابعة التطورات ومواكبتها وبالتالي فقد تراجعت مشاركة قطاع التأمين في نمو الاقتصاد العربي.

واجبنا دعم الشركات العربية

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– إن إقدام «ميونيخ ري» أو أي معيد دولي على اتخاذ إجراءات ووضع شروط متشدّدة، دليل على خطورة ورداءة الوضع بسبب التسامح والمرونة في الأسعار وتفلّت الشركات في مسألة التسعير، مما ألحق ببعض الأسواق ومنها العربية خسائر ضخمة، لا سيّما أن أدنى سعر في التأمين الهندسي في العالم ، هو ذلك الذي يجري تطبيقه في السوق العربية.

ونحن في «بست ري» نهتم ونركز على العمل في الأسواق الواعدة، ولذلك فإننا نسعى الى الحفاظ على مرونة معيّنة وفق شروط محدّدة انطلاقا من اننا نعتبر دعم شركات التأمين العربية واجبا علينا، ونحن ندرك ان لنا معها قضية مشتركة ومصيرنا ومستقبلنا مرتبط بمصيرها ومستقبلها، ويجب ان نسعى معاً الى إيصال قطاع التأمين العربي الى مستوى معقول من الانضباط والأخلاقية في التعامل.

وقد يقتضي دورنا حالياً أن نكون معيداً تابعاً لكن بعيداً عن التبعية العمياء.

ثقة أكبر للشركات المسندة بالمعيدين

■ هل تلمسون وعياً وثقة أكبر من الشركات العربية للتعامل مع الإعادة العربية؟

– لمسنا وعياً أكبر من شركات التأمين العربية للتعاون والاتكال على المعيدين العرب الذين برهنوا عن مهنية عالية وقوة وحصانة مالية عالية. ونذكر ان شركات الاعادة العربية لم تتأخر يوماً عن دفع مطالباتها وقبل الشركات العالمية.

من هنا، نتمنى ان تزداد ثقة الشركات المسندة بشركات الإعادة العربية لأن مصيرنا ومستقبلنا واحد. علينا إذاً ان نتحد لخلق قوة أكبر وأن نعمل على توعية المواطنين وتشجيعهم على التأمين.

وفي هذه المناسبة أحيّي الشركات العربية على جهودها الكبيرة المبذولة في أسواق صعبة للغاية.

لن يصمد سوى المهنيين!

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟

– لاحظنا ظاهرة قوية واهتماماً شديداً من معيدين آسيويين لدخول أسواق الخليج ومنطقة الشرق الأوسط برساميل ضخمة، لكنني أسأل هل سيستمر هذا الاهتمام على المدى الطويل لدعم السوق العربي أم هو مجرّد مواكبة للفورة النفطية، وانتقال الى أسواقنا بعد تشبّع أسواقهم الآسيوية.

ما أؤكده ان المنافسة ستظهر بين معيدي التأمين ولن يصمد سوى المهنيين والمهتمين جدياً في دعم الأسواق العربية.

تصنيفنا الجديد مفتاح لدخول أسواق جديدة

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالاسواق الأفرو– آسيوية الاخرى؟

– حققت شركة "BEST RE" عام ٢٠٠٦ أرباحاً صافية وصلت الى ٩ ملايين و٣٠٠ ألف دولار أميركي من حجم اكتتاب بلغ ١٣٨ مليون دولار. كما أن هامش الملاءة ممتاز وتتمتع الشركة بـ "COMBINED RATIO" جيد في المنطقة، بحكم تنوّع وتوزّع محفظتنا التأمينية على الأسواق الناشئة من أقصى المغرب العربي الى سنغافورة. ولا ننسى النوعية الممتازة لأعمالنا التي ساهمت في نتائجنا الفنية الممتازة. ونحن نعمل كي نضاعف إنتاجنا أكثر من الأقساط.

كما إن كفاءات «بست ري» الاكتتابية تتحسّن وترتفع سنوياً وقد اعتمدنا برنامج وقاية ممتازاً لمواجهة التزاماتنا براحة تامة.

ونتوقع ان نحقق نمواً بنسبة تتراوح بين ١٠ و١٥٪ هي السنة إذ نخطو خطوات واثقة لإثبات وتعزيز حضورنا في العالم العربي عبر تفعيل مكتبنا في بيروت. وما يهّمنا هو إظهار دعمنا ومساندتنا للشركات العربية وأن نقدّم قيمة مضافة الى الأسواق. وقد برهنت «بست ري» في الأسواق العربية والآسيوية ان المعيد العربي قادر على العمل بحرفية ومهنية.

ومن أهم إنجازات «بست ربي» زيادة تصنيفها الى - A من قبل A.M.BEST والى +BBB من «ستاندرد أند بورز». وهذه التصنيفات هي مفتاح مهم لدخول أسواق واعدة وكبيرة مثل سوقي الصين والهند اللذين نطمح الى دخولهما. الى ذلك فخططنا التوسعية محسوبة ونسعى الى تسجيل نمو ملموس بهدوء وثبات.

دعم الحكومات لقطاع التأمين

■ كلمة أخيرة؟

– نحيي كل الزملاء في قطاعي التأمين وإعادة التأمين ونتمنى ان تكون السنة المقبلة جيدة ومثمرة، ونشجعهم على المثابرة في دعم التأمين في العالم العربي. كما نتمنى من السلطات والحكومات في كل بلد عربي ان تساند قطاع التأمين لما له من تأثير إيجابي على الإقتصاد والمصلحة العامة.■

شكيب ابو زيد (تكافل ري TAKAFUL RE):

رأس المال المرتفع سلاح ذو حدين يوفر مكانة لائقة للشركة من جهة ويدفع بالقيّمين عليه الى الإنخراط بمغامرات خطرة من جهة اخرى

شكيب ابو زيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE شرح لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه، الاسباب التي تقف وراء تناقض اقوال بعض المعيدين مع افعالهم.

فمن جهة يكررون دعواتهم الى التشدد، ومن جهة اخرى يتجاوزون الحدود المعقولة والمقبولة اقتصاديا في تعاطيهم مع شركات التأمين المباشر.

وقال ان الجشع والرغبة في جني الاقساط بأي ثمن هما من بين العناصر التي تحكم تصرفات اولئك المعيدين.

وحول المستويات العالية التي بلغتها رساميل بعض الشركات التي انشئت خلال الفترة الاخيرة في منطقة الخليج العربي، قال ابو زيد ان رأس المال المرتفع سلاح ذو حدين. فمن جهة يعزز مكانة الشركة ويوفر لها القدرة على الاحتفاظ بمقدار اكبر من الاقساط، ومن جهة ثانية وبسبب ضيق مجالات العمل وعدم توافر اقساط كافية، فإن القيمين على الرساميل الكبيرة يحاولون «تشغيلها» في البورصة سعيا منهم الى تحقيق عوائد استثمارية ترضي المساهمين.

ويضيف ابو زيد ان المضاربة في البورصة تنطوي على مخاطر كبيرة، وقد شهدنا غير مرة تهاوي اسعار الاسهم المتداولة في البورصة على نحو دراماتيكي، ما ألحق بالمضاربين خسائر فادحة.



■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير أن اسعار الإعادة تأخذ منحى تنازلياً، فماهي الحقيقة؟

– إن مستوى التشدد يختلف من منطقة جغرافية إلى أخرى ومن فرع إلى فرع.

في ما يخص المنطقة العربية وعلى وجه الخصوص دول الخليج وبلاد المشرق، فرغم كل ما يقال ليس هناك بوادر لاي تشدد على مستوى الأسعار وهذا بسبب العوامل التالية:

أ – إنعدام الضوابط على المستوى القطري أو ضعف المراقبة في العديد من الأقطار لأن صناعة التأمين الوطنية تعتبر نسبياً جديدة بالمقارنة مع الدول المتقدمة التي ازدهرت فيها صناعة التأمين منذ قرون.

ب – ضعف نسبة الإحتفاظ، بحيث يعيش العديد من الشركات على العمولات ولا يكترث لمستوى الأسعار لعدم قدرة الشركات على تحمل نسبة عالية من الأخطار.

ج – وجود نوع من الجشع عند المعيدين العالميين والإقليميين للإكتتاب في المنطقة مهما تدنت الشروط.

د – زيادة تبادل اسنادات الاعادة الاختيارية بين الشركات المباشرة (Facultative Inward)، بحيث لا تحتاج للجوء للإعادات العالمية إلا عندما يتجاوز الخطر حداً معيناً، أو عندما تكون التغطية المطلوبة دقيقة وتحتاج الى معيدين متخصصين (Lloyd's Syndicates).

ميونيخ ري على صواب

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جداً، أعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الإكتتاب بحيث لاتكون معيداً تابعاً (Follower) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتباراً من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– لا يمكنني أن أناقش قرار Munich Re نظراً لعدم معرفتي بخلفيته وبالمسببات التي فرضت أخذ هذا النوع من القرارات. على كل أنا أراه صائباً في حالة الإتفاقيات TREATIES بحيث لاتتبع منافساً لها أعطى

مرونة بعض المعيدين تخرج عن المعقول وتتجاوز الحدود المقبولة اقتصاديا في احيان كثيرة

شروطاً أفضل أو أسعاراً أقل للشركات المباشرة.

وأتمنى أن يكون هذا القرار قدوة للشركات التي لا تتوانى عن قبول شروط غير مقبولة، او توافق على منح تسهيلات بمبالغ هائلة بحيث يفقد المعيدون القدرة على المتابعة والتحكّم بالاسعار.

سلاح ذو حدين

■ شهدنا خلال السنوات الأخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والإعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الإكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– إن إنشاء شركات برساميل عالية سلاح ذو حدين: فمن جهة يصب في مصلحة الرفع من نسب الإحتفاظ، ويعطي للشركات إمكانيات لتطوير قدراتها الذاتية والبشرية مع إعطاء الثقة الكافية في ملاءة الشركة، وهذا الامر لابد أن ينعكس إيجاباً على ثقة المؤمن لهم في الشركات، وعلى ثقة الشركات العربية بالمعيد العربي والإقليمي.

ونحن في تكافل ري إستطعنا ولله الحمد، بفضل ملاءتنا ورأسمالنا وشراكتنا مع أريج ARIG وعملنا الدؤوب، أن نحصل على ثقة عملائنا التكافليين والتعاونيين.

ومن جهة ثانية، وجود رأسمال كبير يضع على إدارات الشركات ضغوطاً كبيرة لجهة مستوى العائد على حقوق الملكية الاموال الخاصة (ROE) EQUITY ولجهة ضرورة خدمة هذا الرأسمال بإكتتاب حجم كبير للاقساط والمنافسة الشرسة بالأسعار.

أظن انه ليس من حق أحد أن ينصح الآخرين إذا لم يطلبوا ذلك. ولكن أرى أن تجربة شركات الخليج المريرة مع البورصة سنة ٢٠٠٦ أثبتت جدوى الإلتزام الجدي بقواعد الإكتتاب وضرورة تفضيل الأرباح الفنية على استعمال الرساميل،وأموال حملة الوثائق للمضاربة بهدف تحقيق ارباح استثمارية. اضاف: وبالتالي أن الأهم هو التركيز على الإكتتاب بدل الاعتماد على المضاربة في البورصة.

حصلنا خلال السنة الثانية من وجودنا على تصنيف رفيع من ستاندرد أند بورز

■ ماهي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالأسواق الأفرو–آسيوية الأخرى؟

– على المدى المتوسط، بعد ما أثبتنا وجودنا كمعيد تكافلي ذي ملاءة مالية عالية وحاصل على تصنيف جيد BBB stable من طرف Standard & Poor's وعلى حصص في أغلبية الشركات التكافلية، سنصب جهودنا على تعزيز موقعنا وحصتنا من السوق وعلى إضافة خدمات جديدة لعملائنا في مجالات التأمين التكافلي العائلي والطبي LIFE AND HEALTH. كما نسعى الى تواجد أكثر في أسواقنا الطبيعية في الخليج وجميع الدول العربية، وتأتي في أولى أولوياتنا أسواق السعودية، الكويت، الإمارات، قطر، البحرين، مصر، الأردن.

وفي دول جنوب شرق آسيا، لنا علاقات مع الأغلبية العظمى من الشركات، وسنسعى الى توطيدها وهذا ممكن بمشيئة الله وبإرادتنا وبدعم كل الشركات المسندة لنا.

ومن هذا المنبر، أود أن أتقدم بالشكر الى كل من دعم تكافل ري منذ بداية المشوار وأخص بالذكر مدراء ومسؤولي الشركات الإسلامية والتكافلية والتعاونية السعودية والذين بدعمهم أصبحت تكافل ري أحد روافد التكافل في بلدان العالم الإسلامي.■

DIWAN RAM ARIA («جي آي سي» الهندية "GIC - INDIA") :

أعمالنا في المنطقة العربية نمت بنسبة ٤٠ بالمئة

شارك السيد «ديوان رام آريا» (DIWAN RAM ARIA) المدير التنفيذي في الشركة الهندية الكبرى «جنرال انشورنس» (GIC) في ملتقى التأمين الخليجي الرابع، وقد التقيناه على هامش الملتقى وسجلنا انطباعاته حول تطور اسواق التأمين الخليجية.



اتجاه للعمل في التأمين التكافلي

■ **كيف تقيّمون وضع السوق التأميني في دول الخليج؟**

– هناك اتجاه كبير في دول الخليج والعالم العربي عامة للعمل في صناعة التأمين التكافلي الذي يشهد اقبالا شديدا، اضافة الى فرع التأمين الصحي، لا سيما انه اصبح الزاميا في بعض الدول.

هذا ومن المتوقع ان ينمو سوق التأمين على العقارات والاعمال الهندسية، خصوصا مع الطفرة العقارية والعمرانية.

ننوي فتح نافذة إسلامية

■ **كيف تنظرون الى اقبال شركات التأمين على فتح نوافذ اسلامية؟**

– إنها موجة منتشرة في العالم العربي، ونحن نتعامل مع شركات اسلامية وننوي فتح نافذة اسلامية في مجال اعادة التأمين.

٤٠٠ مليون دولار أرباحاً

■ **ما هي النتائج التي حققتموها هذه السنة؟ وهل من خطط مستقبلية؟**

– حققنا نتائج جيدة، ووصلت ارباح "GIC" لهذه السنة الى ٤٠٠ مليون دولار، ونسبة نمونا في منطقة الشرق الاوسط لامست الـ ٤٠ في المئة، كما نلقى تجاوبا كبيرا لدى الاسواق العربية ولا معوقات تذكر.

اما بالنسبة الى الخطط المستقبلية، فنسعى الى التركيز على منطقة الشرق الاوسط، اضافة الى افتتاح مكتب في لندن، مع امكانية التوسع في القارة الافريقية. ■

Arabian Seas Insurance Co. (plc)
ASIC

RISK
MANAGERS

P.O.Box 1912 Amman 11118 Jordan
Tel: +962-6-4640101 / 4638898
Fax: +962-6-4649433
Email: arabianseasjo@index.com.jo

A Member of
Global بيت الاستثمار العالمي Global Investment House

د. منيـــر قبـــان (يو آي بي UIB - لندن):

توسعنا العالمي لم ينتقص من اهتمامنا بالاسواق العربية وقد اصبح لنا فرعان في الجزائر والامارات وشركة جديدة في مركز دبي المالي العالمي



هل انشغال يو آي بي (UIB) بالتوسع العالمي أنقص اهتمامها بأسواق التأمين العربية؟ الدكتور منير قبان الرئيس التنفيذي للشركة يؤكد ان يو آي بي (UIB) تهتدي بخطى مؤسسها جاد قبان، وتفخر بجذورها العربية وهي لا تترك فرصة تمر دون ان تؤكد ذلك. والى جانب فرعيها في الجزائر والامارات العربية المتحدة أسست شركة جديدة تعمل انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي باسم UIB (DIFC) LTD.

وحول التشدد الذي يحكى عنه في اسواق الاعادة يقول الدكتور قبان ان المعيدين يبدون متشددين ظاهريا، الا ان الوقائع التي تشهدها الاسواق تظهر ان التراخي سيد الموقف. وهذا التراخي يعتبر نتيجة طبيعية للنتائج الجيدة التي حققها المعيدون خلال السنتين الماضيتين واللتين خلتا من الخسائر الكارثية.

وحول الفرص المتاحة امام شركات التأمين والاعادة العربية لملء طاقاتها الاكتتابية، يقول الدكتور قبان ان بعض الشركات ومن بينها تكافل ري TAKAFUL RE نجحت في تشغيل طاقتها الاستيعابية بنسبة جيدة. ويوصي الدكتور قبان المتمولين العرب بتدعيم اوضاع شركات الاعادة العربية القائمة بدلا من انشاء شركات جديدة.

وبمناسبة احتفال يو آي بي بعيدها الـ ٢٠ يقول الدكتور قبان ان الشركة باتت تضم «جيلين»، الجيل المؤسس والجيل الجديد. وبالتعاون بين هذا وذاك تمضي الشركة في تلبية حاجات زبائنها حيثما وجدوا في العالم.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ **يمكن القول وبحق ان يو آي بي UIB هي شركة الوساطة العربية الوحيدة التي اخترقت اسواق الدول الصناعية وافتتحت فيها فروعا او شركات شقيقة او تابعة او شريكة. ومن المرجح ان تكون وارداتكم العالمية تجاوزت تلك التي تحققونها في الاسواق العربية .. هل ان التوسع العالمي يخفف من اندفاعكم نحو تطوير الاعمال في الاسواق العربية؟**

– عندما تأسست اليو آي بي (UIB) سنة ١٩٨٧ كانت حقاً السباقة بين شركات وساطة التأمين العربية التي اخترقت سوق الوساطة في لندن، تبعتها في ما بعد شركة أخرى. وما يميزها عن غيرها هو استقلالها التام عن العمل الاكتتابي أو الأعمال الأخرى ذات العلاقة بالعملية التأمينية. وهي بذلك تعلي من شأن التخصص المهني في حمل أعباء أداء وظيفة الوساطة لصالح الزبون دون أن تشوبها اعتبارات أخرى. وبعبارة أخرى فإن فلسفة العمل التي تنظم عمل اليو آي بي هي إسباغ أولوية الزبون على أي أمر آخر. وبوحي من هذه الفلسفة توسعت خارج سوق لندن وافتتحت فروعاً وشركات شقيقة وتابعة وشريكة لتكون قريبة من زبائنها ومن أسواق التأمين في لندن وخارجها.

ومع ذلك ظل الاهتمام قائماً بالأسواق العربية، الموئل التاريخي لـ يو آي بي ومؤسسيها وعلى رأسهم الراحل جاد قبان (١٩٣١-٢٠٠٤). ولكن، وكغيرها من شركات الوساطة وبفضل توسع وانتشار أعمال زبائنها في أكثر من بقعة في العالم، فإن يو آي بي تجاري التطورات القائمة والمتوقعة وتخطط للتوسع خارج الأسواق العربية.

وليس صحيحاً أن اندفاعنا نحو الأسواق العربية قد تأثر سلبا بتوسعنا العالمي، فقد عززت الشركة حضورها العربي من خلال مكاتبها في الجزائر وفي الإمارات العربية المتحدة وبالأخص من خلال تأسيس شركة يو آي بي (مركز دبي المالي العالمي) المحدودة UIB (DIFC). وننوي التوجه للتواجد في أسواق تأمينية عربية أخرى، ولم نستنفذ قدراتنا في الأسواق العربية.

نعمل في سوق متحرك

■ **تتحدث الدراسات التي تجريها مؤسسات متخصصة عن طحشة جديدة من شركات الوساطة العالمية للاستحواذ على شركات وساطة.. هل يمكن ان تكون يو آي بي (UIB) هدفا لشركات الوساطة العالمية؟ وهل هناك اي احتمال لانخراط يو. آي. بي (UIB) في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– ليست الدراسات المتخصصة وحدها هي التي تؤشر على عمليات الاستحواذ ACQUISITION، فالواقع أن السنوات القليلة الماضية شهدت موجة من عمليات الاستحواذ في محاولة من شركات الوساطة الكبرى.التي تأثرت بما شاع عنها من أساليب في العمل لا تستقيم مع منهج الشفافية في ما يخص مصادر العمولة، وتعرضت لمساءلة قضائية.للإبقاء على حصتها في السوق وتعزيز هامش الربح لإرضاء حملة الأسهم. وعلينا أن نتذكر ضمن هذا المنحى أن الميل نحو الاستحواذ هو تعبير عن ميل أعم نحو التركيز concentration في السوق للتقليل من فرص التنافس، وهو ما يوصف بلغة الاقتصاد بالتنافس الاحتكاري، وتمثل ظاهرة ارتبطت بالنظام الرأسمالي. وينطبق هذا الميل على شركات التأمين والوساطة على حد سواء، كما شاهدناها أيضاً في مختلف النشاطات الاقتصادية والبعض منها على علاقة بقطاع التأمين كشركات تسوية الخسائر.

اضاف: نحن نعمل في سوق متحرك يخضع لمؤثرات عديدة، داخلية وخارجية، وكغيرنا نتربص بروز الفرصة المواتية للتوسع، وقد يستلزم التوسع الدخول في تحالفات معينة أو الاستحواذ على طاقم من الوسطاء وغيرها من الترتيبات التي تسمح بها القواعد الرقابية. وبفضل استقلالها المالي فإن يو آي بي تتمتع بحرية التوسع متى نهضت الفرصة المناسبة.

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت ميونيخ ري انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لأي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة.. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– يأتي إعلان ميونيخ ري ضمن إطار أوسع هو النقاش الدائر لتوسيع مجال التنافس بين مكتتبي التأمين. فالسائد، وخصوصاً في سوق لندن London subscription market، هو التفاوض مع المكتتب القائد على الشروط والأسعار ومن ثم التفاوض مع المكتتبين الآخرين (التابعين) للمساهمة بحصة في الخطر بموجب هذه الشروط والأسعار. هذا الترتيب من شأنه، كما يقال، أن يكبح فرصة التنافس بين المكتتبين وقيام ضرورة العمل على وقف هذا الترتيب وفتح الباب أمام جميع المكتتبين، ودون استثناء، المساهمة في الاكتتاب بالخطر وتقدير ما يرونه مناسباً من أسعار وشروط دون التقيّد بما تم التفاوض عليه مع المكتتب القائد. ومثل هذا الترتيب، أي الاكتتاب على أساس التفاوت في السعر، قائم ويمارس في تأمين أعمال الطيران وهو ما يعرف باسم الـ verticalisation، وعليه فإن الأمر ليس بجديد غير الدعوة إلى التوسع فيه.

هذه الدعوة لم تقونن بعد ومع هذا أعلن البعض، ومن بينهم ميونيخ ري، اعتماد نهج التخالف في الأسعار والشروط بما يرضي القواعد الاكتتابية الخاصة بهم. ونهج ميونيخ ري، وهو معروف، يقوم أساساً على فرضية مفادها أن شراء حمايتها الإعادية يخضع لثمن يختلف عن الغير فهو ثمن يعبر عن نوعية الحماية ومتانتها المالية.

علينا أن نتذكر أن الاكتتاب بموجب منهج خاص قائم في سوق لندن وغيرها، ففي بعض الأعمال نشهد أن معيداً معيناً، مع اعترافه بقيادة معيد آخر، فإنه يملي شرطاً لاكتتابه بحصة من الخطر أن يكون مشاركاً في القيادة أو أن يستشار بشأن أي تغير قد تخضع لها وثيقة التأمين .. الخ.

الحديث عن التشدد ينقضه الواقع الذي يسود أسواق الإعادة حيث التراخي سيد الموقف

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، ما هي الحقيقة؟

– حقيقة الأمر في تقديرنا هو أن المكتتبين، في الوقت الحاضر، يبدون في الظاهر متمسكين بالتشدد إلا أن تمسكهم هذا لا يستقيم مع ضغط الواقع ونعني به ضغط الدورة الاكتتابية الحالية المتسمة بالتراخي في تحديد الأسعار، والتي جاءت بفضل قلة الخسائر الكارثية خلال السنتين الماضيتين والزيادة في العرض الاكتتابي بحيث أصبح وسيط التأمين قادراً على إكمال التغطية بالأسعار المتساهلة دون صعوبات كبيرة غير قابلة للتذليل.

المنحى التنازلي الذي تذكرونه يكاد أن ينحصر بالأسعار وليس بمستويات التحمل DEDUCTIBLE مثلاً أو شروطاً أخرى كوضع سقوف لاخطار الزلازل. مثل هذا الوضع لن يدوم إن تقلصت الطاقة الاستيعابية أو قام معيدو التأمين الاتفاقي بالتشدد في عرض الحماية بعد موجة من تراكم الخسائر الكارثية.

علينا أن نتذكر أن ترديد فكرة التشدد في التسعير له بعد سايكولوجي يقوم على التخوف مما سيسفر عنه المستقبل من خسائر رغم أن القدرة التنبؤية، وخصوصاً بالنسبة للكوارث الطبيعية، قد تحسن كثيراً خلال السنوات الماضية. والتشدد يأتي أساساً كمحاولة لتحقيق ربح اكتتابي وليس تطبيقاً لمعايير علم الاكتتاب، إذ أنه حبيس الكتاب المدرسي وما يتقرر في أرض الواقع يعكس دينامية السوق والقوى الفاعلة فيه. وهكذا نرى في فرع الطيران، مثلا، الدعوة إلى لجم التراخي في التسعير كلما سقطت طائرة وتحولت إلى خسارة تأمينية ، ومع ذلك يستمر المكتتبون في تراخيهم دون أن يعني ذلك أنهم مستغرقون في مقامرة ضغط الحفاظ على حصة في السوق والإبقاء على المكانة وتشغيل الطاقة الاكتتابية بأمل تحقيق أكبر من أقساط التأمين من محفظة تضم أخطاراً مختلفة.

■ شهدنا خلال السنوات القليلة الماضية نشوء شركات تأمين واعادة ذات رساميل تماشي رساميل الشركات البرمودية، هل تعتقد ان فرص العمل المتوافرة في الاسواق العربية تكفي لملء الطاقة الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– ضمن المعطيات القائمة لا نعتقد أن الفرص الاكتتابية في أسواق التأمين العربية كافية لملء الطاقة الاستيعابية للشركات الجديدة، ونحن هنا نتحدث عن الطاقة التأمينية العربية. هذا لا يعني أن بعض هذه الشركات لم تنجح في استنفاذ طاقتها الاستيعابية في تغطية أعمال قائمة وجديدة. فلدينا، على سبيل المثال، إعادة التأمين التكافلي التي أطلقتها المجموعة العربية للتأمين في دبي، فقد نجحت في إدارتها وتشغيل طاقتها الاستيعابية على نحو مرضٍ.

نحن من دعاة تعزيز ما هو قائم بدل الاندفاع نحو تأسيس طاقات جديدة في وضع لا يزال يتميز بضعف الكثافة التأمينية والنمو الضعيف للاحتفاظ. الرأسماليون العرب ممن يتوفر على سيولة عالية وقدرة على توليد الأموال لتأسيس شركات جديدة أحرى بهم أن ينزعوا نحو تعزيز رأسمال شركات التأمين وإعادة التأمين القائمة.

في عيدها العشرين باتت UIB تضم جيلين وكلاهما يسهر على تلبية حاجات الزبائن حيثما وجدوا في العالم

■ يو. آي . بي (UIB) الى أين؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية العام ٢٠٠٧؟

– احتفلت يو آي بي هذه السنة بمرور ٢٠ سنة على تأسيسها. وقد شهدت هذه السنوات توسعاً أفقياً وعمودياً، وتعزيزاً لمكانتها كشركة مستقلة مالياً تستهدف خدمة زبائنها بمهنية عالية. ورغم تقلبات أسواق التأمين استطاعت أن تحافظ على أعمال زبائنها والتوسع تجاه العمل مع زبائن جدد.

بعض أعضاء الجيل المؤسس للشركة لا يزال يعمل فيها وهؤلاء يوفرون استمرارية فريدة بين شركات الوساطة، يضاف لهم جيل تدرب على فلسفة العمل في يو آي بي بعضهم صاروا أعضاء في مجلس إدارتها. أفراد الجيلين يعملون معاً برؤية مشتركة قوامها تحقيق الأحسن للزبائن، وتعزيز مكانة الشركة في الأسواق التي تعمل فيها.

رغم التوسع في الإنتاج فإن حصيلة الدخل تأثرت سلباً بالهبوط الكبير في سعر صرف الدولار رغم تحوطنا لهذا الأمر. وتزامن ذلك مع المنحى التنازلي للأسعار وارتباط دخل الشركة من العمولات بهذه الأسعار، وارتفاع التكاليف المباشرة لتقديم الخدمات. يضاف إلى ذلك أن الأنظمة الرقابية التي نخضع لها تستنفذ جزءاً من الدخل.

وكما تكيفت يو آي بي في الماضي مع حركة السوق فأنا على قناعة بأنها ستتكيف مع ما تسفر عنه الفترة المقبلة وعندها يكون لنا حديث آخر. ■

غبريال بجاني (ناسكو قره أوغلان NASCO KARAOGLAN - فرنسا):

أنشأنا الشركة التابعة لنا في المملكة العربية السعودية تقيداً بأحكام النظام السعودي الجديد

بين ناسكو قره اوغلان – فرنسا (NASCO KARAOGLAN) والاسواق العربية علاقة تعود الى ما يقارب الأربعة عقود من السنين، وقدم هذه العلاقة يجعل الشركة تتفهم حاجات الاسواق العربية وتعمل على تلبيتها على النحو الافضل، وبأقصر الطرق.

هذا القول هو للرئيس التنفيذي للشركة غبريال بجاني، وهو ادلى به الينا توضيحا للأسباب التي حملت ناسكو قره اوغلان على افتتاح فرع لها في مركز قطر المالي (QFC).

وقال بجاني: ان وجودنا في قطر يقربنا من الأسواق الخليجية والأفرو آسيوية، ويتيح لنا ان نبني علاقات شخصية مع اركان صناعة التأمين في هذه الاسواق.

يضيف بجاني: ان النهضة الاقتصادية التي يشهدها الخليج العربي تفتح فرص عمل كبيرة امام شركات التأمين والاعادة والوساطة، كما ان النمو الذي تسجله الدول الأفرو–آسيوية يوجب علينا ان نتابع التطورات الجارية في هذه المناطق عن قرب. وهذا يوجب علينا ان نكون على تواصل دائم مع هذه الاسواق وان نساعدها على ايجاد الحلول وتزويدها بالأغطية وعقود الإعادة التي تحتاجها.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:



■ سجلت ناسكو قره اوغلان – فرنسا خطوتين لافتتين خلال الاشهر الماضية حيث سجلت شركة وساطة في قطر وأخرى في المملكة العربية السعودية، ما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها من خلال «زرع» شركات تابعة في الاسواق العربية؟ وهل تنوون التوسع في مناطق أفرو–آسيوية؟

– كما تعلمون لطالما سعينا الى ان نكون على تواصل دائم مع الاسواق العربية والأفرو–آسيوية. ووجودنا في قطر يقرّبنا من هذه الاسواق ويتيح لنا ان نبني علاقات شخصية مع أركان هذه الشركات العربية.

ولا يفوتنا ان قطر تشهد نهضة استثنائية، وهناك مشاريع ضخمة ننفذ فيها، لا سيما في حقل الطاقة والغاز والنفط. وهذه المشاريع توجب علينا ان يكون لنا وجود فاعل.

اما في المملكة العربية السعودية، فإنشاء شركة تابعة لنا هناك جاء استجابة للشروط القانونية المنصوص عنها في النظام التعاوني السعودي للتأمين، حيث اوجب هذا النظام على شركات الوساطة ان تأخذ الشخصية المعنوية السعودية، وهذا ما اقدمنا عليه، حيث أسسنا شركة ناسكو قره اوغلان – السعودية لوساطة التأمين والاعادة، وهي شركة سعودية حصلت على الترخيص وفقا للأصول.

اضاف: ان المنطقة تعيش أياما تاريخية من حيث انها تشهد بناء مدن صناعية ومرافق خدماتية ضخمة، ووجودنا هنا سيمكننا من ان نساهم في تقديم التغطيات لهذه المشاريع.

■■■

في أسواق الإعادة فائض في الطاقة الإكتتابية.. وهو وراء تراجع الأسعار

■■■

فائض في الطاقة الاكتتابية لدى «الإعادة»

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– في الواقع اتفق معكم في القول ان هناك تناقضاً بين ما يعلنه بعض المعيدين الدوليين وما ينفذونه على الارض، وفي نظري ان هذا التناقض يعود الى ان اسواق الاعادة تعاني من فائض في الطاقة الاكتتابية (OVER CAPACITY)، وكذلك دخول شركات اعادة تأمين جديدة الى الاسواق.

«ميونيخ ري» لاعب كبير

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– ليس من شك في ان «ميونيخ ري» (MUNICH RE) هي لاعب كبير في سوق اعادة التأمين، وتلعب دور القائد، ليس في اتفاقات وعقود الاعادة فحسب، بل وفي مجال استحداث المنتجات والشروط والافكار الجديدة، ولذا لن تجد صعوبة في تطبيق القرار الذي اتخذته باعتماد سياسة اكتتابية خاصة بها، ما يعني ان المعيدين الآخرين سيعتمدون شروطا خاصة بهم ايضا.

وعلى كل حال، نحن في «ناسكو قره اوغلان» نحتاج الى خدمات ميونيخ ري (MUNICH RE) وغيرها من المعيدين العالميين، ونحرص على الاحتفاظ بعلاقة وطيدة مع كل منهم لما فيه مصلحتنا ومصالح الشركات التي نعنى بتوفير الحماية لها في اسواق الاعادة.

الرسملة الضخمة قد تحمل الشركات على التصرف بشراهة

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– لقد سجلت الاسواق الأفرو–آسيوية نموا نسبته ١٥ بالمئة خلال السنة الماضية، ومستقبلها يبدو واعداً، ونحن نعلق عليها آمالا كبيرة، وليس من شك في ان شركات الاعادة الأفرو–آسيوية ذات الرسملة الكبيرة تشكل قوة يعتمد عليها في مجال الاخطار الكبيرة.

الا ان الرسملة الضخمة توجب على الشركات ان تندفع باتجاه تحقيق الاقساط بأسعار غير اقتصادية احيانا، ذلك ان الرسملة الضخمة تتطلب تحقيق اقساط ضخمة، وهذا الامر يمكن ان يحمل الشركات على التصرف بشراهة احيانا، كي تظهر لمساهميها انها تنتج الاقساط بكميات كافية وهذا الامر يمكن ان ينعكس سلباً على نتائجها الفنية.

نسعى لنمو ١٠ بالمئة

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالاسواق الأفرو– آسيوية الاخرى؟

– نسعى لان نحقق نموا بنسبة ١٠ بالمئة في ارباحنا "EARNINGS" ونحرص على ان نحافظ على تطوير وتنمية محفظتنا من الاقساط العربية والأفرو–آسيوية على النحو الذي درجنا عليه طوال السنوات الماضية. كما نتطلع الى توطيد علاقتنا بالأسواق العربية.■

■■■

وجودنا في قطر يجعلنا على مقربة من الأسواق العربية والأفرو-آسيوية

■■■

فريد شديد (شديد أند أسوشياتز CHEDID & ASSOCIATES):

المواقف المتشددة لبعض شركات الإعادة العربية تترك آثاراً سلبية على تحرك شركات التأمين المباشر

شديد اند اسوشياتز شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKER اتخذت بداية من قبرص منطلقا لأعمالها، ثم افتتحت فروعا لها في اليونان، فلبنان، وهي اليوم كما قال لنا رئيسها التنفيذي فريد شديد بصدد الإعداد لافتتاح فرع في الخليج العربي.

وعبّر شديد خلال المقابلة التي أجريناها معه الى ارتياحه لتأسيس شركات تأمين وإعادة عربية جديدة في المنطقة العربية، قائلا انه يعزز المنافسة في ما بين الشركات ويجعل المتنافسين يحسّنون اداءهم. الا انه يخشى ان تحوّل الشركات أنشطتها صوب البورصة ومجالات الاستثمار بدلا من التأمين والاعادة.

في ما يأتي وقائع المقابلة:



فرص ضيقة للاستفادة من الفورة الاقتصادية

■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– باتت سوق التأمين العربية اليوم تضم عدداً مهماً من المعيدين الذين يقدّمون تسهيلات للشركات المسندة، وبالتالي فالأسواق عموماً لا تعاني تشدداً في الأسعار إلاّ في حال سجلت الشركة المسندة خسائر فادحة تؤدي بالمعيدين الى عدم التساهل في أسعار تغطياتها.

وخير دليل على ذلك، شركات الإعادة التي لم تتساهل مع العديد من الشركات العاملة في الإمارات والتي تكبّدت خسائر ضخمة خلال العام ٢٠٠٦، فطالبت بأن تؤخذ تغطية خطر الزلازل وغيرها من اخطار الطبيعة NATURAL PERILS بالاعتبار، خصوصاً بعد تجربة سوق سلطنة عمان إثر تعرضها لإعصار غونو، وقد تصرفت شركات الإعادة بواقعية وتعاونت مع السوق.

من جهة أخرى، تعمل شركات التأمين ذات الخبرة والعريقة في السوق حالياً على تحسين أدائها بما يجعل المعيدين أكثر مرونة معها، وذلك في محاولة منها لتطوير القطاع.

لكن المشكلة الحقيقية تكمن في أن شركات الإعادة التي دخلت مؤخراً الى اسواقنا تسعى للانخراط في القطاع للاستفادة من الطفرة الاقتصادية التي تشهدها الدول العربية. وللأسف الشديد فإن الليونة التي تبديها تلك الشركات في مجال تحديد اسعار الاعادة ترك آثاراً سلبية على أسعار التأمين المباشر في منطقة الخليج وضيق فرص إفادة قطاع التأمين من الفورة الاقتصادية أسوة ببقية القطاعات.

تشدد «ميونيخ ري» طبيعي

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

■ ■ ■

لميونيخ ري من القوة والمكانة ما يؤهلها لتحدد مسارها منفردة

■ ■ ■

– لم تعتد شركة «ميونيخ ري» بأن تتبع نهج المعيدين الآخرين، كونها حتى العام ٢٠٠٦ كانت الشركة الأولى في العالم. ومن الطبيعي في رأيي أن تؤثر هذه الشركة العالمية على الأسواق، وأن تقرر الأسعار والشروط التي تناسبها. وكونها رفعت أموالها الخاصة الى مستويات عالية جداً، فهذا أمر إيجابي ويعكس صورة عن النجاح والأرباح التي تحققها.

كما أنني لا أعتقد بأن هذا الأمر سيحرج المعيدين الدوليين الآخرين، لأنهم يعرفون تمام المعرفة الدور الذي تلعبه «ميونيخ ري» في قيادة الشركات الأخرى، علماً أن أهمية هذه الشركة لا تقتصر فقط على طاقاتها المالية بل أيضاً على خبرائها واختصاصييها الذين يهتمون بالعمليات الاكتتابية، وعلى فريق عملها النشيط والمتميز. وتجدر الإشارة هنا الى ان فريق العمل هذا متمايز وفريد من نوعه، والمنطقة العربية تفتقد الى أمثاله. وحدها شركة "SWISS RE" لديها فريق عمل شبيه بنظيره في «ميونيخ ري» "MUNICH RE".

مشكلة غياب الكوادر المؤهلة

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟ وهل لديكم ملاحظات او نصائح تضعونها في متناول المعيدين العرب والأفرو–آسيويين في هذا المجال؟

– وجود عدد كبير من شركات التأمين والإعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة خطوة بناءة ولها تأثير إيجابي على القطاع ككل.

فانتشار هذه الشركات بكثافة في الأسواق سيؤدي الى منافسة حادة ستساعد بدورها على تحسين أدائها. يبقى ان المشكلة الأكبر هي غياب الكوادر البشرية، فخلال الـ ٢٠ عاماً الماضية لم تعمل غالبية الشركات العربية على تدريب موظفيها وتأهيلهم، وبالتالي بناء كوادر كفية بإمكانها مواكبة تطورات ومستجدات صناعة التأمين العالمية. وفي الحقيقة أنه في ظل غياب أصحاب الخبرة وبالتالي العجز عن التطور فنياً، سرعان ما تتحوّل أنشطة تلك الشركات لتعتمد بنسبة كبيرة على ممارسة العمليات المالية والاستثمارية.

أما بالنسبة للنصائح والملاحظات التي يمكن ان توجه للمعيدين العرب، فلا بد في رأيي ان تندمج تلك الشركات مع غيرها لتوسيع محفظتها التأمينية، إضافة الى السعي الحثيث الى تأهيل مواردها البشرية كي لا تضطر مرغمة على استقدام الكوادر المتخصصة من الخارج.

نمو قياسي في ٢٠٠٧

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالاسواق الأفرو– آسيوية الاخرى؟

– استطاعت «شديد اند أسوشياتز» ان تحقق نسبة نمو قياسية خلال العام ٢٠٠٧، وفي كل أنحاء العالم العربي وشمال افريقيا، وسنعلن عن هذه النسبة بعد اقفال ميزانيتنا.

ونتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٨ واعدة جداً حيث سيتخللها افتتاح مكاتب في دول خليجية لم ندخلها بعد، وسنعلن عن خطواتنا في هذا الصدد في الوقت المناسب.

وفي الختام لا بد من الإشارة الى ان قطاع التأمين اللبناني مهم جداً بالنسبة لنا، ولكنه للأسف يراوح مكانه حالياً بسبب الأوضاع المتقلبة التي يعيشها لبنان، وبالرغم من ان الجزء الاكبر من عملنا يجري خارج الأراضي اللبنانية حيث وفقنا الى تطوير محفظتنا، وبالتالي توسيع حجم أعمالنا فنحن نبقى لدعم قطاع التأمين اللبناني. ■

لؤي النقيب (COMMERCIAL & GENERAL - لبنان):

«كومرشال اند جنرال» تتطلع الى بناء شراكات استراتيجية مع الشركات المحلية في السوق العربي ومن ثم في باقي الأسواق الأفرو-آسيوية

اشرنا في عدد البيان لشهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي الى انه جرى تأسيس شركة جديدة لوساطة الإعادة في بيروت، تحمل اسم كومرشال اند جنرال "COMMERCIAL & GENERAL SAL REINSURANCE BROKERS" أو "C&G" كما يسميها اصدقاؤها وتضم ثلاثة من اركان صناعة التأمين العربية المعروفين جيدا في الاسواق العربية وهم:

لؤي النقيب، جمال حمزة وايلي خطار. وقد اتخذت الشركة مقرا اقليميا لها في بيروت.

رئيس مجلس ادارة الشركة لؤي النقيب تحدث الينا عن تطلعاته المستقبلية فبدا مقتنعا بوجود حاجة لشركات عربية تحترف وساطة إعادة التأمين ووساطة التجزئة (أي وساطة التأمين المباشر). وقال ان "C&G" تتطلع لبناء علاقات وطيدة مع شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية، بالإضافة الى خلق شراكات استراتيجية في بعض الأسواق العربية في مجال وساطة التأمين تمكن «كومرشال اند جنرال» من لعب دور بنّاء في تلك الأسواق وبالتالي إفادة زبائنها.



■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– لقد قمنا بإعداد دراسة حول إمكانية الإستثمار في مجال وساطة إعادة التأمين في الدول العربية وباقي الأسواق الأفرو–آسيوية، وقد تقاطعت أفكارنا وأهدافنا مع تطلعات الشركاء بعد لقائي بهم.

نحن نعمل في هذا المجال منذ زمن طويل وقد استطعنا ان نلم بمختلف التحديات والمتغيرات التي قد تواجهها اسواقنا، مما يساعدنا مستقبلا كمجموعة على تقديم خدمات مثمرة لشركات التأمين وإعادة التأمين المحلية. من هنا انبثقت فلسفة "C&G" كشريك لشركات التأمين المباشر والإعادة المحلية والذي يمكن الإعتماد عليه. وتجدر الإشارة الى ان "C&G" شركة مستقلة متخصصة في وساطة إعادة التأمين ذات رأسمال إسمي يصل الى مليون دولار، دفع منه ٢٥٠ الف دولار على ان يرفع المبلغ المدفوع كلما دعت الحاجة لذلك.

هدفنا الاول هو التركيز على الاسواق العربية ومن ثم التوسع الى الاسواق الافرو–آسيوية الاخرى، حيث لدينا علاقات واسعة ومميزة في تلك الاسواق التي نتطلع لزيادة تعاوننا معها.

بالاضافة الى ما تقدم وفي إطار رؤيتنا المستقبلية، نتطلع الى تطوير علاقاتنا المميزة مع شركات تحترف وساطة التجزئة في اسواق عربية معينة بهدف تمتين علاقاتنا وتواجدنا العربي.

نتوقع دعما جيدا لشركتنا من اصدقائنا في الأسواق العربية

■ ما هي التحديات التي تواجهكم في عملكم؟

– التحديات موجودة في كل قطاع ونحن نعمل في قطاع خدمات حيث العلاقات الشخصية المبنية على الكفاءة والثقة تشكل الرأسمال الفعلي. من هذا المنطلق وبحكم ايماننا بالمؤسساتية نحن ندرك ان النجاح يكمن بدعم زبائننا، وقدرتنا على الإستثمار في استقطاب كوادر ذوي كفاءات قادرة على التفاعل ومواكبة التطور من خلال معرفتها العميقة بأسواقنا وتحدياتها.

بالإجمال، فإن السوق العربي يتوسع ويتفاعل وحجم الأعمال يزداد بسرعة، حيث تتوافر الفرص للجميع من وسطاء وشركات تأمين وشركات إعادة تأمين.

■ هل تؤيدون وضع قوانين جديدة لضبط قطاع التأمين ومتفرعاته في الدول العربية؟

– القوانين موجودة ولكن الأهم هو قدرتنا على تطوير هذه القوانين كي تتماشى مع العصر وتتلاءم مع الأنظمة الحديثة التي تحكم الاسواق الحرة كما هو الحال في بعض الأسواق الآسيوية والأوروبية. وما هو أهم من القوانين هو تشجيع الشركات على إتباع المؤسساتية "Corporate Governance Applying Best Practice"، والتي يجب ان تنطلق اساسا من قناعة المسؤولين في الشركات، الكبيرة منها خاصة.

شركات الإعادة العربية أصبحت أكثر احترافا وكفاءة

■ كيف تقيمون سوق التأمين وإعادة التأمين العربية؟

– لقد شهدت الأسواق العربية في السنوات الأخيرة تطورا كبيرا على صعيد شركات التأمين وإعادة التأمين من جهة، وعلى صعيد حجم ونوعية الأخطار من جهة أخرى. اذ نرى التطور الكبير والنهضة العمرانية التي شهدتها الأسواق العربية، وخاصة الدول المنتجة للنفط وذلك نتيجة للإرتفاع الكبير في أسعار النفط. وتجدر الإشارة الى ان الأسواق العربية عامة تشهد اهتماما في تأمينات الفرد وكذلك تأمين المسؤولية المهنية والتأمين الصحي والتأمين التقاعدي، بالإضافة الى الحضور المتزايد للتأمين التكافلي نتيجة ازدياد الوعي وتحسن المستوى المعيشي عند المستهلك العربي.

هذا التطور وضع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية امام تحديات كبيرة، ونحن نتوقع تزايد هذه التحديات مع تزايد المشاريع الضخمة التي قد تدفع الشركات العربية لتطوير بوالص جديدة من ضمنها تلك التي تعتمد على الضمانات المالية.

أما شركات إعادة التأمين العربية فقد تطورت مواردها البشرية حيث أصبحت أكثر تأهيلا وكفاءة، وفي الحقيقة لقد أثبتت وجودها رغم ان تحدياتها كبيرة.

■ لقد كانت لكم شركة إعادة ناجحة هي امبريال IMPERIAL RE فما الذي جعلكم تتخلون عنها؟

– عملت في شركة أريج لمدة ١٦ عاما ثم انتقلت الى شركة «إمبريال»، وقد تسنى لنا بفعل الجهود الكبيرة لفريق العمل الذي تم اختياره ان نرفع تصنيفها بواسطة "S&P" من BB عند شرائها الى A- في غضون ثلاث سنوات ونصف السنة بعد استلامنا ادارة الشركة.

في أواخر التسعينات وبعد فترة الإندماجات التي شهدتها الأسواق العالمية، وعلى وجه الخصوص سوقي لندن وبرمودا، فرضت علينا شركات التصنيف العالمية رفع رأس مال الشركة الى ما فوق الـ ٣٥٠ مليون دولار اميركي للمحافظة على تصنيف A- .

وتجدر الاشارة الى أننا رفعنا رأسمال الشركة في مرحلة سابقة الى ١٠٠ مليون دولار اميركي للغرض نفسه، آخذين بعين الإعتبار ان الـ A- كانت ركيزتنا للتوسع والقدرة على المنافسة في الأسواق العالمية. من هنا اضطر مجلس الإدارة للبحث عن شركة ذات ظروف مماثلة للاندماج معها، فالتقت مصالحنا مع مصالح شركة "Rhine Re" وحصلت عملية الاندماج في سنة ٢٠٠٠ ولم يكن هدفنا بيع الشركة في الأساس. وللعلم، وبالرغم من ان شركة إمبريال كانت الطرف الاصغر في هذه العملية، لقد شغلت منصب رئيس مجلس ادارة الشركة الجديدة حتى سنة ٢٠٠٢ حين استقلت لمتابعة اعمالي الخاصة. ■

جـــورج زينـــه (جي آر اس GRS - لبنان):

وفرة رأس المال ليست العامل الأساسي في نجاح الشركة والعناصر البشرية الخلاقة والمبدعة هي التي تضمن للشركات تفوقها

جورج زينه، رئيس شركة جي آر اس (GRS) لوساطة الإعادة، معيد محترف يقرأ في سياسات شركات الاعادة ويحللها في ضوء خبرته الطويلة في هذا المجال، ومن هنا شرح لـ «البيان الاقتصادية» المواقف المتضاربة في مقاربة المعيدين للأخطار، حيث يزعم الجميع انهم متشددون بينما نرى كثيرين منهم يتصرفون بمرونة. وأضاف ان ليس هناك سياسة واحدة، بل لكل معيد سياسة خاصة به.

وحول تكاثر عدد شركات التأمين والاعادة قال انه نتيجة طبيعة لتوافر الاموال والمستثمرين في المنطقة.



■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– ليس من السهل الجواب على هذا السؤال بحيث ان لكل معيد سياسته ومنهجيته التي تحددها في كل الحالات النتائج الفردية لكل معيد، ولا اعتقد ان هنالك معيداً او اكثر يمكنه من موقع القائد ان يملي على المكتتبين في الشركات الاخرى سياسة تشدد واحدة يطبقها الجميع دون تردد.

واذا عدنا الى الماضي البعيد او القريب فسوف نتذكر كم من مرة قضى المحللون على قوة السوق الاستيعابية نتيجة للكوارث الطبيعية التي كنا في الماضي نعتبرها استثنائية، والتي اصبحت كما يعرف الجميع دورية، ولا تخلو اي سنة اكتتابية من تأثيراتها. ومع ذلك لا تزال سعة السوق مستمرة مع بعض التغييرات التجميلية التي يمكنها فقط ان تقلل من التعرض لخسائر اكبر او التي تضع بعض الضوابط على الشركات المسندة بهدف السيطرة بعض الشيء على السياسات الاكتتابية بالنسبة للاتفاقيات النسبية. اذا ان البعض يتشدد في حين اننا نلاحظ غيره يتبع ربما سياسات اخرى. فمجرد ذكر «سياسات» يعني بحد ذاته الاختلاف في التعامل مع المعطيات الاحصائية ومقاربة عامل التنافس القائم، وهنا بيت القصيد، اذ عندما نتكلم عن المنحى التنازلي اذا صح التعبير فإننا نتكلم عن المنافسة التي قررت بالاستمرار على الاقل بالشروط نفسها التي ربما لم تعد مقبولة لدى من جاء الى السوق بشروط متشددة.

لقد عايشنا هذه الظاهرة منذ عدة عقود والامر على حاله والسؤال يعاود طرح نفسه باستمرار.

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢/١/٢٠٠٨ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– ان رفع الاموال الخاصة لاي شركة يوجب عليها ان تتبع سياسة معينة اقلها تأمين العائد المقابل الذي يتطلع اليه المساهم وهذا العائد معروف بالربحية المتوخاة، وعندما يدعو معيد مثل «ميونيخ ري» مساهميه الى زيادة هذه الاموال فهو يعرف ما يترتب عليه من موجبات. فمن هذه الزاوية ان قرار هذه الشركة يمكن ان يفسر على انه قرار اتخذه ربما الفنيون في الشركة تلبية للادارة المالية ومسؤولياتها المباشرة تجاه المساهم المستثمر.

في الحقيقة هذا ما يمكن ان نقرأه من هذه السياسة، وتبعا لما أعهده فإن «ميونيخ ري» عندما تكون معيدا تابعا لا تتنازل عن حقها في مناقشة الشروط، بمعنى انها لا تتبع مسايرة بالشروط الموضوعة من قبل المعيد القائد، فإذا كانت الشروط والاسعار تتطابق وسياستها فلماذا التمنع؟ ولا اعتقد ان هذه السياسة اذا ما طبقت ستحرج المعيدين الآخرين، اللهم الا اذا كان مطلب القيادة مرتبطا بنسبة مئة بالمئة من الاسناد. ولكنه اضحى معروفا ان «ميونيخ ري» تطالب بحد أدنى من الاقساط المتوقعة وهذا ما يحدوها احيانا للمطالبة بحصص مرتفعة جدا... ومن يقول لنا انها لن تغير سياستها بعد ان تختبر نتائج سياسة معينة. ربما السؤال سيتغير بعد عام او عامين من الآن.

بقاء أقساط تأمين السيارات في الصدارة يعني ان فروع التأمينات العامة لم تجد بعد من يطورها

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟

– لا شك اننا نشهد طفرة من الشركات الجديدة وذلك لتوافر الاموال والمستثمرين، ان رؤوس الاموال في هذه البقعة من العالم متوفرة وتبحث عن مصادر تؤمن لها العائد المثالي. ويظهر ان قطاع التأمين واعادة التأمين هو احد هذه المصادر. ولا يمكننا الحكم مسبقا وبشكل جماعي على هذا المنحى، ولكن استنادا الى ما خبرناه في السنين الماضية، والمشهد لم يتغير كثيرا، اذ ان بعض الشركات الجديدة حققت نجاحات مهمة في حين ان البعض الآخر يتخبط للنهوض والاستمرار.

الفارق بين هذا وذاك لا يكمن في وفرة رأس المال، فهو قاسم مشترك موجود لدى الفريقين.

الفارق هو في ان البعض أتى الى السوق مع افكار جديدة وعناصر بشرية هي الرأس المال الآخر الذي ساهم بتنفيذ هذه الافكار وخلق برامج جديدة لزبائن جدد عوضا عن الاكتفاء بالمنافسة على حصة من الطبق الموجود.

ملاحظتنا اذاً هي ان نأتي بهذه العناصر البشرية الخلاقة وحتى المبدعة منها، فهي التي تؤمن النجاح، ونحن نعرف ان قوة الشركات الكبرى برجالها وليس برأسمالها فحسب. فإذا توافر هذا العنصر فإني لا ارى مشكلة بتكوين شركات جديدة عندما تقدم شيئا جديدا للمستهلك، فاذا توفرت هذه الظروف فلا شك بأن الاعمال المتوافرة في المنطقة ستزيد ويمكن ملء الطاقات الاكتتابية الجديدة.

أضاف: هنالك مؤشر ذو دلالة وهو ان تأمين السيارات لا يزال يشكل نسبة مرتفعة جدا في معظم الاسواق، وهذا يعني ان التأمينات العامة الاخرى لا تزال تحتاج لمن يطورها وهنا يكمن التحدي لرؤوس الاموال الجديدة إن هي خططت.

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها ؟

– ان اعمالنا محصورة في المنطقة العربية وبعض البلدان المجاورة، وطموحنا بعد الذي حققناه في سنة ٢٠٠٧ هو ان تستمر شركتنا وتنمو بالوتيرة نفسها التي حققناها هذه السنة.

وإنني أغتنم هذه المناسبة لاتوجه من خلال صفحاتكم بكامل الشكر الى جميع الاخوة والاصدقاء في منطقتنا لمؤازرتهم لنا، وهذا يعكس الثقة التي تتمتع بها شركة GRS. كما اتوجه الى جميع قراء «البيان الاقتصادية»، متمنيا لهم أعياداً مباركة وسنة جديدة مكللة بالنجاحات. ■



بيريغرين تاونلي PEREGRINE TOWNELEY (جاي.ال.تي. JLT - دبي):

إتفاقنا الإستراتيجي مع آيس ACE يوفر لنا دعماً محلياً قوياً

تحتل شركة جاردين لويد تومبسون (JLT) مرتبة متقدمة بين شركات الوساطة العشر الاولى في العالم.
وهي افتتحت خلال السنوات الاخيرة فرعا في الامارات العربية المتحدة، كما وقعت عقد تعاون استراتيجياً مع شركة المشاريع العربية التجارية ACE في المملكة العربية السعودية.
«البيان الإقتصادية» التقت المدير الاقليمي للشركة بيرغرين تاونلي PEREGRINE TOWNELEY واستطلعت رأيه في التطورات الجارية في المنطقة وفي اداء شركات الاعادة العربية والاقليمية. وقد ابدى السيد تاونلي رأيا ايجابيا حول التقدم الذي حققته بعض شركات الاعادة العربية والاقليمية في مجال تعزيز رساميلها وقدراتها المهنية. كما ابدى ارتياحه الى الاتفاق الاستراتيجي الذي عقدته جاي ال تي (JLT) مع ايس ACE في المملكة العربية السعودية، قائلا انه يوفر لنا دعما محلياً من شركة رائدة وذات موقع قوي في المملكة.

■ كيف تنظرون الى وضع الأسواق العربية حالياً؟

– تشهد الأسواق العربية نمواً وازدهاراً مميزين مما يجذب استثمارات ضخمة الى المنطقة، وبالتالي فرص عمل جديدة وشركات منافسة تفيد في تطويرها.

ومن الضروري ان يتطور قطاع التأمين لمواكبة المشاريع والاستثمارات الضخمة في الدول العربية قاطبة.

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم لعقد شراكة استراتيجية مع شركة ACE؟

– تعتبر شركة ACE من الشركات المتميزة باحترافيتها في عملها فضلاً عن سمعتها الطيّبة في السوق. وقد تعاوناً معها في دول متنوعة منذ وقت طويل، وقد حان اليوم لعقد اتفاق وشراكة استراتيجية مع شركة محلّية تساعدنا في تطوير نشاطاتنا وتدعمنا في دخول أسواق عربية جديدة. وبالمقابل فإننا نقدّم لها الدعم في بعض القطاعات والأعمال، وبذلك تعتبر العلاقة التي تربطنا ببعضنا البعض متوازنة ومناسبة.

الانطلاق في السعودية والإمارات

■ ما هي الأسواق العربية التي دخلتها JLT؟

– انطلقنا في نشاطنا داخل السوق السعودية، حيث لم يكن لنا حضور يوماً، ولحاجتنا الى داعم له خبرته في هذه السوق دخلنا في شراكة مع احدى الشركات القوية التي لها امتداداتها وخبرتها أيضاً في أسواق أخرى.

كما ولدينا حضور في الإمارات لحيازتنا ترخيصاً لممارسة نشاطنا هناك انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي.

شركات الإعادة مرتاحة لأسواق المنطقة

■ ما هو تصنيفكم لدرجة الأخطار في المنطقة؟

– الشركات السعودية محترفة ولا وجود لمخاطر طبيعية كارثية في المنطقة.

وأعتقد ان شركات الإعادة لا تعاني صعوبات في تغطية المخاطر، والدليل نتائجها الإيجابية وارتياحها للأسواق التي تعمل فيها.

■ كيف تقيّمون أداء شركات الإعادة العربية؟

– نتعاون مع شركات إعادة عربية وإقليمية عدة وهي تتمتع بمصداقية وأداء جيد ومهني. وأعتقد ان معظم الشركات طوّرت نفسها وركّزت على الاستعانة بكوادر محترفة، إضافة الى تدريب كوادرها وتأهيلها خلال السنوات الماضية. ولا ننسى ان التطورات العالمية فرضت على أي شركة أكانت في أميركا أو أوروبا أو في الشرق الأوسط ان تحسّن مستواها لضمان استمراريتها. ■

MITSUI SUMITOMO INSURANCE CO. LTD.

Abu Dhabi - UAE
ADNIC Bldg. 4th Floor
P.O.Box: 36559, Abu Dhabi, U.A.E.
Tel.: +971.2.6274834
Fax: +971.2.6275115

Dubai - UAE
Spectrum Bldg. 1st Floor (109)
P.O.Box: 25190, Dubai, U.A.E.
Tel.: +971.4.3365335
Fax: +971.4.3366955

KHOBAR - KSA
Tel.: +966.3.8829266
Fax: +966.3.8829267

E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

جورج الفرزلي (بي ام سي ري PMC RE - لبنان):

كبار المعيدين باتوا يشترطون حصولهم على حدّ أدنى من الأقساط كي يشاركوا في اي عقد

جورج الفرزلي تولى مسؤوليات قيادية في الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE ولفترة زمنية طويلة نسبيا قبل ان يؤسس شركة «بي ام سي ري» PMC RE المتخصصة بوساطة الاعادة. وهو جمع من الخبرة وعلاقات العمل والصداقات ما امكن له ان يبني شركة بي ام سي ري (PMC RE) ويجعل منها لاعبا جديدا وموثوقا به من المعيدين ومن الشركات المسندة على السواء.

وفي حديثه الينا، عرض الفرزلي الشروط التي يتعين توافرها في شركات التأمين والاعادة التي جرى استحداثها مؤخرا في المنطقة العربية كي تنجح.



■ يكرر المعيدون العالميون تمسكهم بالتشدد في مجال التسعير، بينما تذكر التقارير ان اسعار الاعادة تأخذ منحى تنازليا، فما هي الحقيقة؟

– لا شك أن المعيدين الكبار حققوا نتائج باهرة في العامين المنصرمين وهم على طريق تحقيق نتائج مماثلة في العام الحالي. وهذه بدورها تدفع بسوق الاعادة الى الإسترخاء وقد لمسنا ذلك لدى عملنا على تجديد اتفاقيات الإعادة لعام ٢٠٠٨. ولا شك بأن النتائج الجيدة لشركة التأمين المباشر تساعد على تحسين شروط تجديد اتفاقيات الإعادة.

اضاف: وقد قمنا خصوصاً بزيادة الطاقة الإكتتابية لعملائنا، للتخفيف عنهم ما امكن من اللجوء الى الإعادة الإختيارية و هنا نلفت الإنتباه الى أنه يجب التحقق عند تجديد عقود التأمين من ملاءمة المبالغ المؤمن عليها والعمل على زيادتها، نظرا لضعف الدولار وارتفاع اسعار الممتلكات والبضائع.

■ بعدما رفعت اموالها الخاصة الى مستويات عالية جدا، اعلنت «ميونيخ ري» انها ستنتهج سياسة خاصة بها في مجال الاكتتاب بحيث لا تكون معيداً تابعاً (FOLLOWER) لاي معيد آخر، وهي تقبل الاخطار اعتبارا من ٢٠٠٨/١/٢ بالاسعار والشروط التي تجدها مناسبة. هل ترى ان هذا القرار يحرج المعيدين الدوليين الآخرين؟ وكيف تفسره؟

– من حيث المبدأ لا أرى إحراجاً، اذ ان معظم المعيدين باستثناء قلة قليلة، يؤكدون ريادة Munich Re الاّ أن المعيد التابع عندما يقبل حصة في اتفاقيات الإعادة، فإن قبوله يتضمن أو يشترط حصوله على أفضل الشروط التي يمكن أن يكون نالها المعيد القائد أو اي معيد آخر. وفي هذه الحالة تصبح الشروط ذاتها متساوية لكل المعيدين، اذ أن شركات التأمين لا يجوز لها ان تبرم العقد الواحد بشروط متفرقة أو مفصّلة على كل معيد.

وباعتقادي ان Munich Re تحافظ على عملائها التاريخيين والتقليديين بشروط مقبولة. أما العنصر الأهم الآن للمعيدين الكبار فهو شرط الحصول على مبلغ معين من الأقساط كحد أدنى، وفي هذه الحالة عليهم إما الحصول على حصة عالية أو حتى على ١٠٠٪ من الحصص خصوصا في اتفاقيات تجاوز الخسارة.

التأسيس يبنى على خطة عمل ودراسة

■ شهدنا خلال السنوات الاخيرة نشوء عدد من شركات التأمين والاعادة العربية ذات الرساميل المرتفعة، هل تعتقد ان الاعمال المتوافرة في المنطقة تكفي لملء الطاقات الاكتتابية للشركات الجديدة؟

– لا شك أن هنالك أعمالا كثيرة في منطقتنا العربية متزايدة تحتاج الى طاقة إكتتابية إضافية، ويمكن للشركات الجديدة ان تكون لها حصة في السوق من خلالها، إلا ان هذا لا يكفي.

فالتأسيس يبنى على خطة عمل ودراسة جدول كما ان رأس المال الضخم، على أهميته، ليس هو بالمعيار الوحيد، بل ان الشركات الجديدة بحاجة الى موارد بشرية ذي كفاءة عالية وخطة تسويقية وتصنيف RATING من الوكالات المعترف بها عالميا. والعامل المهم أيضا هو العمل على تبوّؤ الوظائف الكبرى من قبل المواطنين في كل دولة، إذ أن الإعتماد شبه الكامل على العمالة الأجنبية لا يضفي على الشركة صفة الإستمرارية في النهج والأسلوب. كما أن طرح اسهم الشركات في البورصة يزيل عنها صفة الشخصنة أو العائلية ويعطي شفافية ودقّة أكثر للبيانات الصادرة. كما على أعضاء مجلس الإدارة أن يعملوا على استراتيجية طويلة الأمد وأن يتمتعوا بالباع لأن شركة التأمين هي مشروع للأجيال القادمة، اذ لا يجوز توزيع أنصبة ارباح في السنوات الأولى كي تتمكن من بناء احتياطي ضخم.

وإنني أعتقد ان الشركات التي لا تعتمد هكذا سياسات، لا يمكنها الإستمرار فتعمد إما الى الدمج او الزوال.

ويمكن ان نرى في السنوات المقبلة عمليات دمج او استحواذ، على النمط الأوروبي، وولادة شركات ضخمة خصوصاً في منطقة الخليج العربي بعد توحيد العملة وانشاء السوق الخليجية.

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام المقبل وفي المدى المتوسط في المنطقة العربية، مقارنة بالاسواق الأفرو– آسيوية الاخرى؟

– نظرا للطفرة الإقتصادية والنمو المطرد لشركات التأمين، فإن شركات وساطة الإعادة تحقق نموا سنويا غير مسبوق.

وبناء على المعطيات التي لدينا فإننا نتوقع نموا هائلا في الخليج، كما أننا نعمل بنشاط في لبنان وإفريقيا الغربية.

وكل عام وانتم بخير. ■

METROPOLITAN INSURANCE CONSULTANTS sarl

3rd floor, Rizkallah Center
Metropolitan sq.
Sin El Fil, Beirut - Lebanon
T. +961 1 495 999
F. +961 1 497 999
nakadinsurance@hotmail.com

منير خرما (مدنت لبنان MEDNET LIBAN - GLOBE MED) :

الشركة التي أطلقناها في العام ١٩٩١ نمت وتحوّلت الى مجموعة ذات انتشار عربي وأفريقي



في العام ١٩٩١ تسلم منير خرما زمام القيادة في شركة متخصصة في ادارة محافظ التأمين الصحي في لبنان وتحمل اسم «مدنت لبنان» (MEDNET LIBAN). واليوم، أي بعد حوالى ١٧ عاما، بات خرما يشرف على مجموعة من شركات انبثقت من «مدنت لبنان» وانتشرت على امتداد الخليج والمشرق العربيين، وغرب افريقيا.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه عرض السيد خرما التقدم الذي حققته المجموعة، ليس في مجال الانتشار فحسب، بل وعلى مستوى البرمجة الالكترونية وتقنية المعرفة (IT). وقال: ان الخدمة التي تقدمها شركاتنا لا تقتصر على مكافحة عمليات تزوير وتضخيم فواتير المعالجة والاستشفاء، بل تشمل ايجاد بيئة عمل شفافة، وتزويد الشركات والمؤسسات المتعاقدة معنا ببرامج الكترونية تضعها على تواصل الكتروني مباشر مع سائر مقدمي الخدمات الصحية من مستشفيات وأطباء وصيدليات ومختبرات الخ...

ويبدي خرما اعتزازه بالعقد الذي وقّعته «مدنت لبنان» مع قوى الامن الداخلي والذي يعهد الى مدنت مهمة التدقيق في الخدمات الصحية التي تقدم الى افراد وعائلات قوى الامن الداخلي، والتحقق من صحتها، وكذلك انشاء قاعدة معلوماتية (DATA BASE) تتضمن ادق التفاصيل وأوسعها حول الاوضاع العائلية لكل فرد من افراد قوى الأمن الداخلي.

كما أبدى خرما ارتياحه الى الشراكة التي جرى الاتفاق عليها مع شركة الاعادة السويسرية (SWISS RE) في الامارات العربية المتحدة، حيث تقرر ان يجري تأسيس شركة جديدة يشارك فيها الفريقان وتحمل اسم «غلوب ميد الخليج» (GLOBEMED GULF).

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

نسعى الى شفافية التعامل

■ ذكر ان مجلس الوزراء اللبناني وافق على تلزيم مدنت لبنان MEDNET LIBAN مهمة إدارة الخدمات الإستشفائية لقوى الأمن الداخلي. ما هي تحديداً الخدمات التي سوف تقدمونها والأهداف التي تتطلع الدولة لتحقيقها من خلال تلزيم هذه الخدمات لشركتكم؟

– شهد لبنان في الآونة الأخيرة ظروفاً صعبة جداً، وضعت البلاد في دائرة الخطر، خاصة أخوتنا في القوات المسلحة من جيش وأمن عام وأمن دولة وأمن داخلي. وإننا في مدنت لبنان نعتز بأن نقوم بدورنا في خدمة أخوتنا وأخواتنا في الأمن الداخلي.

إن أهم الخدمات التي ستقوم مدنت بتوفيرها لقوى الأمن الداخلي كمرحلة أولى هي:

أ – إصدار ومتابعة الموافقات المسبقة ما بين إدارة الأمن الداخلي والمستشفيات من خلال تواصل واضح وسريع عبر الأنظمة الإلكترونية المعتمدة من قبل شركة مدنت لبنان مع وضع الضوابط المطلوبة لهذا الغرض والخاصة بالخدمات الطبيّة اللازمة لكل مستفيد.

ب – تسلم الفواتير الإستشفائية أولاً عبر النظام الرقمي المعلوماتي وكذلك عبر الأساليب التقليدية من خلال تسلّم الفواتير الاصلية.

ج – تدقيق ومراقبة الفواتير من قبل اخصائيين عبر استعمال أنظمة التدقيق المعتمدة من شركة مدنت لبنان.

د – خلق الشفافية في التدقيق في الحسابات إفساحاً في المجال من أجل إجراء المخالصات المالية بين الإدارة الطبية لقوى الأمن الداخلي والمستشفيات.

هـ – خلق قاعدة معلوماتية دقيقة ومفصّلة لاستهلاكات أفراد وعناصر القوى الأمن الداخلي وعائلاتهم يستفاد منها لوضع دراسات إحصائية وإكتوارية ووضع ملف طبي خاص بكل مستفيد يظهر الحالات الإشتفائية ووتيرة الاستهلاكات الطبية وذلك بشكل دوري.

أنشأنا غلوب مد (الخليج) بمشاركة «سويس ري»

وفي هذا الإطار فإنني أؤكد بأن شركة مدنت لبنان ستسعى لتحقيق الغاية الأساسية من وراء تلزيمها هذه الخدمات من قبل وزارة الداخلية وهي التوصل الى خلق الشفافية بالتعامل بين إدارة قوى الأمن الداخلي من جهة والمستشفيات من جهة أخرى، وذلك بهدف ضبط وتقليص الكلفة الإستشفائية المرتفعة جداً التي سببت وتسبب عجزاً كبيراً في خزينة الدولة اللبنانية.

نجحنا في ضبط التجاوزات

■ اصبحت هناك اليوم شركات TPA عديدة في الاسواق العربية. هل يمكن القول ان شركات الـ TPA نجحت في ضبط التجاوزات ومنع عمليات التزوير والتضخيم التي تحصل على أيدي إدارات المستشفيات والعيادات وغيرها من مقدمي الخدمات الصحية؟

– بادئ ذي بدء، إن المشكلة بين الهيئات الضامنة ومقدمي الخدمات الصحية لا تقتصر فقط على عمليات التزوير والتضخيم في الأسعار وحسب، إنما تتعداها لتشمل عوائق التواصل والشفافية بينهما لما في قطاع الصحة من صعوبات وتشعبات عملانية. فقد حققت «مدنت لبنان» نجاحاً باهراً في تذليل هذه الصعوبات وتخطّيها عبر فرض سبل موحدة للمعاملات والملفات والحسابات وغيرها من الأمور التي تحكم العلاقات بين الهيئات الضامنة ومقدمي الخدمات الإستشفائية، ومن ثم قامت بمكننة الأعمال مما يسهّل التواصل بين جميع الأطراف.

وقد وضعت «مدنت لبنان» السياسات والأنظمة والبروتوكولات وأطر التعامل وجعلتها بمتناول جميع الأطراف المعنية، سعياً منها لأن يأخذ كل صاحب حق حقه ضمن وقت معقول بدءاً من المريض المضمون.

لذا، فالإجابة عن السؤال بالمطلق هو الإيجاب، إذ نجحت بعض شركات الـ TPA ذات الخبرة والمعرفة والاحتراف في ضبط تجاوزات مقدمي الخدمات الصحية والمرضى المضمونين، ولكن بالمقابل من المؤسف انه في حين حققت بعض الشركات نجاحاً جزئياً غير متكامل، نجد ان البعض الآخر من هذه الشركات فشل في تأدية دوره مما ألحق الضرر بالهيئات الضامنة المتعاونة معها.

متطلبات نيل الترخيص

■ قوانين التأمين التي صدرت مؤخرا في الدول العربية تشترط على شركات الـ TPA ان تحصل على ترخيص لمزاولة اعمالها في تلك الدول، هل تؤيد اخضاع الترخيص الذي يمنح لشركات الـTPA لشروط وضمانات معينة وما هي؟

– بدأنا منذ العام ٢٠٠١ بتسويق خدماتنا والحلول الإدارية والأنظمة المعلوماتية التي تعود ملكيتها الى شركة «مدنت لبنان» أو إلى احدى شركاتها الشقيقة في المنطقة، عبر تأسيس شركة غلوب مد لمتد GLOBEMED LIMITED، وهي شركة شقيقة لشركة مدنت لبنان. وقد قامت غلوب مد لمتد بدورها بتأسيس شركات إدارة تابعة لها ومتخصصة بتقديم الخدمات الصحية في العديد من دول الشرق الأوسط وافريقيا، لا سيّما في المملكة العربية السعودية وسوريا ودولة الكويت ودولة قطر، والآن تقوم بتأسيس شركة غلوب مد الخليج GLOBEMED GULF في دولة الإمارات

من حسن الطالع أننا نعمل في دول عربية خيّرة وتحرص على توفير الضمانة الصحية لجميع المقيمين على أراضيها

العربية المتحدة، وتدرس موضوع التأسيس في كل من البحرين وسلطنة عمان. وتقوم غلوب مد لمتد بمنح التراخيص التجارية للشركات التي اشرت اليها آنفا. باستعمال الأنظمة التقنية والعملية والبروتوكولات وغيرها من الأنظمة سعياً منها الى تأمين الدفع العملي لهذه الشركات لكي تتمكن من القيام بجميع مهامها كشركة TPA على أكمل وجه بأعلى جودة وفي أسرع وقت ممكن.

اضاف: من خلال دراساتنا وخبرتنا، فإن قانون التأمين في كل من المملكة العربية السعودية وسوريا، يفرض على شركات الـ TPA الاستحصال على التراخيص القانونية اللازمة لمزاولة عملها بناء على قوانين التأمين المرعية الإجراء، في حين ان بقية الدول التي نعمل فيها لا تفرض ترخيصاً من خلال قانون التأمين، إنما تمارس عملية الترخيص لها كشركة خدمات، وذلك بعد الإطمئنان والتدقيق وفق الأنظمة والقواعد المطبقة.

بطبيعة الحال، فإن أي نشاط يكون عادة خاضعاً لشروط وضمانات معينة تحمي القطاع التابع له. ولعل أهم الشروط والضمانات يجب ان تتركز على مستوى الأداء المهني والحيلولة دون الأخطاء الجسيمة، ويترتب على هذه الضمانات رفع مستوى الإدارة والإحتراف، وبالتالي الخبرة التخصصية في هذا المجال وكذلك طبيعة الأنظمة والتقنيات المستعملة.

شراكة مع سويس ري في الإمارات

■ يلاحظ ان شركات اعادة كبيرة مثل ميونيخ ري واليانز اوجدت شركات TPA خاصة بها، ألا يفترض ان تكون شركة الـ TPA فريقا ثالثا محايدا وعلى مسافة واحدة من افرقاء التأمين الصحي؟ وكيف تفسّر مبادرة المعيدين الى تأسيس شركات TPA خاصة بهم؟

– الملاحظة في موقعها، إذ ان بعض شركات إعادة التأمين بدأت تعمد الى تأسيس شركات TPA خاصة بها وفي هذا المضمار كانت شركة MUNICH RE السبّاقة، بحيث كانت مدنت لبنان باكورة تعاون MUNICH RE مع شركات الـ TPA بدءاً من سنة ١٩٩١.

فمن خلال شركة «مدنت لبنان» ونتيجة لنجاح التجربة في التعاون معها، انطلقت MUNICH RE لتتبنى تأسيس ومن ثم تملك عدد من شركات الـ TPA حول العالم. ومؤخراً بدأت بعض شركات الإعادة العالمية مثل SWISS RE, ALLIANZ تحذو حذو MUNICH RE.

ومن خلال خبرتنا في أسواق انتشارنا، فإن شركات الإعادة الأخرى أصبحت أكثر دراية وتقديراً لأعمال شركات الـ TPA.

وهنا يسعدني ان أزف خبراً مفاده أننا في الوقت الحاضر في طور تأسيس شركة TPA في دولة الإمارات العربية المتحدة بالشراكة مع SWISS RE تحت مسمى «غلوب مد غلف» (GLOBEMED GULF).

اضاف: تخدم شركة غلوب مد حالياً عدداً كبيراً من شركات الإعادة، على سبيل المثال MAPFRE ،ARIG، SWISS RE ،HANNOVER RE ،PARIS RE، وعليه فإن دور الـ TPA أضحى أساسياً في حقل التأمين الصحي.

إن الخدمات التي نقدّمها الى شركات الإعادة تشمل استعمال نظام الإنذار المبكر لحسن إدارة المحفظات التأمينية وتصميم وتطوير وتسعير البرامج الصحية، وخلق نظام محاسبي شفاف ومفصّل لكل ضامن ومقدم خدمات إضافة إلى اطلاعهم على وضع الأسواق والشركات التي تؤسس حديثاً.

المنافسة لا تزعجنا

■ كيف تصف المنافسة الجارية بين شركات الـ TPA ، هل هي حامية ام انها لا تزال معقولة؟ وهل تتوقع ان تزداد حماوة مع ارتفاع عدد المتنافسين؟

– بتنا نسمع بعدد كبير من شركات الـ TPA التي يتم تأسيسها بوتيرة مرتفعة، إنما بالواقع لم نشعر بالمنافسة بعد، بل إن فرص الأعمال تزداد بشكل مطرد وتتوسع آفاقنا داخلياً وخارجياً. ولعل مرد هذا الموضوع الى كمية ونوعية الخدمات التي نقدمها والتي تفوق خدمات الشركات المحلية والعالمية، سيّما وأن هناك بعض الأسواق كسوق المملكة العربية السعودية مثلاً المميزة بحجم عمل كبير تفسح في المجال فقط أمام شركات الـ TPA الكبيرة الحجم مثل «غلوب مد السعودية» والتي تملك أنظمة وأساليب حديثة ومتطورة تربط شركات التأمين بمقدمي الخدمات ومعيدي التأمين في آن واحد الكترونيا ومباشرة.

أسعار متدنية للخدمات الطبية في الشرق الأوسط

■ مقارنة بالاسعار السائدة في اوروبا كيف تنظر الى اسعار التأمين الصحي السارية في الدول العربية؟ هل هي باهظة؟ ام تعتبرونها معتدلة؟ وهل يصح القول ان التأمين الصحي في الدول العربية هو في متناول الميسورين فقط، وان ذوي الدخل المحدود لا يملكون القدرة على شرائه؟ كيف العمل في رأيكم لجعل التأمين الصحي في متناول سائر الناس؟

– أتاح لنا انتماؤنا الى شركات عالمية كبيرة كالـ INTERNATIONAL ASSISTANCE GROUP وCAREBRIDGES الفرصة للاطلاع على أسعار البوالص وقيمة التأمين الصحي في الدول الغربية والصناعية وهي تبين أنها تفوق بأضعاف الأسعار المعمول بها في منطقة الشرق الأوسط وفي لبنان وبلدان المنطقة. ومردّ ذلك ان كلفة الخدمات الطبية والإستشفائية لدى مقدّمي الخدمات في أوروبا مرتفعة جداً بالمقارنة مع الكلفة الموجودة في لبنان والمنطقة، هذا ما لم تكن الأسعار مدعومة من قبل الدولة أو ما لم يكن هناك وضع استثنائي في التسعير. غير ان المواطن الأوروبي لا يشعر بالكلفة المرتفعة للخدمات الطبية كون الدولة هي الضامنة الأولى وتأخذ على عاتقها كامل أو جزءاً من الكلفة لمعظم فئات الشعب.

من ناحية أخرى، فإن غالبية الدول التي نعمل فيها هي في الواقع بلاد خيّرة تدعم تكلفة التقديمات الصحية وتهتم بصحة مواطنيها والعمال الأجانب لديها.

كذلك فإن وتيرة صدور قوانين التأمين الإلزامي، لا سيما في دول الخليج العربي، تصبّ أيضاً في خانة تعزيز قطاع تأمين الخدمات الصحية، في خطوة أولى الى العمّال الأجانب. والمستفيدون الأهم هم الطبقات غير الميسورة.

وفي خطوات لاحقة يتوقع إدراج المواطنين في التأمين الخاص الإلزامي، إذ يبدو لي أن تطلعات هذه الحكومات تقدمية لجهة تأمين الطبابة بشكل خاص لجميع المواطنين والمقيمين على ارضها بدون استثناء كونها تتمتع برؤية مستقبلية وتعي أهمية التأمين الإلزامي وضرورة تحويله بمعظمه الى القطاع الخاص، ما يحسن الخدمات الصحية ويرفع من الأداء الطبي مع التقليص في الكلفة المكبّدة في هذا لمجال وعدم تحميلها لميزانية الدولة.

مليون وأربعمئة ألف مستفيد من خدماتنا في ٢٠٠٨

■ هل يمكن ان تطلعونا على العدد التقريبي للأشخاص الذين تتولون تقديم الخدمة لهم؟ وكم تتوقعون ان يكون عددهم خلال العام ٢٠٠٨؟ والسنوات الثلاث المقبلة؟ وهل ان زيادة العدد تؤدي الى خفض التكلفة؟

– يعمل في ظل نظامنا أكبر عدد من الهيئات الضامنة من شركات تأمين وصناديق تعاضد وأرباب عمل، التي أصبح عدد المنتسبين إليها يفوق الثلاثمئة ألف مضمون ومستفيد في لبنان فقط، أما عدد المنتسبين في جميع البلدان التي أسسنا فيها شركات TPA وهم غلوب مد السعودية (GLOBEMED SAUDI ARABIA) وغلوب مد الكويت(GLOBEMED KUWAIT) وغلوب مد قطر (GLOBEMED QATAR) وغلوب مد سوريا (GLOBEMED SYRIA) وMCI-SOGEM في ساحل العاج بالإضافة الى «مدنت لبنان»، فقد وصل الى حوال ٩٠٠ ألف شخص.

أما عدد المستفيدين المتوقع لعام ٢٠٠٨، وخصوصاً مع تأسيس غلوب مد غلف (GLOBMED GULF) في دولة الإمارات العربية المتحدة، فيتوقع ان يفوق المليون و٤٠٠ ألف مستفيد.

نحن متفائلون جداً بمستقبل قطاع التأمين وإدارة الخدمات الصحية في لبنان ومعظم بلدان المنطقة بسبب انتشار الوعي والإدراك لأهمية التقديمات الصحية للمواطنين ولضرورة التأمين كعنصر إجتماعي في توفير الخدمات الصحية.■

الدكتور نذير الباتع (ميديكسا - MEDEXA - سوريا):

نحن الشركة الوحيدة في الدول العربية التي تعتمد تكنولوجيا البطاقة الذكية



ميديكسا MEDEXA لإدارة محافظ التأمين الصحي، شركة تأسست وعملت بداية في الاردن، ثم وسعت نطاق اعمالها ليشمل سوريا، حيث أوجدت لنفسها قاعدة، وفروعاً تغطي المحافظات السورية كافة.

رئيس مجلس الادارة ومديرها العام الدكتور نذير الباتع تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن الخطط المستقبلية للشركة، فقال انها تعمل حاليا من اجل التمركز في دول الخليج العربي ومحطتها الاولى هناك كانت مسقط، حيث اصبح لها هناك شركة تابعة، وهي تعد للتوسع الى سائر دول مجلس التعاون الخليجي في مستقبل قريب.

عن اعمال الشركة في سوريا تحديدا قال الباتع ان السوق السوري واعد والجمهور السوري يتطلع لتلقي خدمات شركة التأمين الصحي، الا ان التواصل الالكتروني مع مقدمي الخدمات الصحية من مستشفيات وعيادات لا يزال يشكو من عثرات، وهذا الامر يحدّ من فاعلية الخدمات التي نقدمها.

نية التوسع خليجياً

■ **أين تنتشر فروع شركة ميديكسا اليوم؟**

– ميديكسا موجودة اليوم في ثلاث دول هي الأردن، سوريا وسلطنة عمان، ولدينا نيّة في التوسع قريباً الى الإمارات والسعودية والكويت.

■ **ما هو الانطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل السوق السوري؟ هل تجدونه واعداً؟**

– قبل الانطلاق بنشاطنا كنا قد توقعنا بأن يكون السوق السوري واعداً، وقد تأكدنا من ذلك بعد الانخراط فيه وممارسة العمل داخله.

حالياً، حجم عملنا في السوق يصل الى حوالى ٤٥ في المئة من حجم السوق ككل، ومن المتوقع ان يكون السوق السوري، الأكبر لشركتنا. وبالتالي فإن انطباعي دائماً إيجابي بالنسبة لهذا السوق بالرغم من أن عدد الشركات التي تعرض خدمة التأمين الصحي حاليا يتجاوز حاجات السوق في هذا الوقت بالذات.

اضاف: بالطبع هناك منافسة جارية بين شركات التأمين وهذه المنافسة لا تزعجنا بل نرى فيها حافزا لتحسين نوعية الخدمة. ومن الممكن ان يكون عدد شركات التأمين الصحي يزيد عن الحاجة مرحليا، لكن من المتوقع ان يتوسع هذا السوق قريباً ليستوعب كل هذه الشركات.

التواصل الإلكتروني مع مقدمي الخدمات الصحية في سوريا يعترضه بعض الخلل وهذا يحدُّ من فاعلية أعمالنا الا اننا نتطلع بثقة الى مستقبل التأمين الصحي

نتمايز تكنولوجياً

■ **ما هي الخدمات التي تميزكم عن غيركم من الشركات الموجودة في السوق؟**

– ما يميزنا هو استخدامنا للوسائل الإلكترونية وبرامج المعلوماتية بدلاً من الاعتماد على تدخل العنصر البشري، فضلاً عن أننا الشركة الوحيدة ليس في سوريا فقط بل في المنطقة العربية، التي تستخدم تكنولوجيا البطاقات الذكية. وهنا طبعاً للتكنولوجيا دور إيجابي لأنها تساعد على تطبيق شروط التأمين الصحي قبل حصول المريض على الخدمة.

أسعار الخدمات نسبية

■ **هل تختلف الأسعار من سوق الى آخر بالنسبة لتقديم الخدمات؟**

– أسعارنا لا تختلف كثيراً من سوق الى آخر، لأننا نعتمد على عامل النسبة لاحتساب أتعابنا، فإذا كانت المعيشة مرتفعة، والأقساط مرتفعة تنعكس ارتفاعاً في النتائج.

■ **هل من مشكلات تتعلق بالتعليمات التنفيذية؟**

– التعليمات ليست عائقاً بالنسبة لنا، ولكن المشكلة الأكبر تكمن في البنية التحتية التكنولوجية الخاصة بأطراف العملية التأمينية، خصوصاً المستشفيات والجهات الطبية، وبالتالي هناك ضعف في وسائل الاتصال عبر الإنترنت، كما هي الحال في سوريا اليوم مثلاً. وهذه المشكلة تعرقل تطبيق وتنفيذ التكنولوجيا التي عملنا على تطويرها لخدمة قطاع التأمين الصحي.

نمو جيد وإيجابي

■ **ما هي النتائج التي تمكنتم من تحقيقها في سوريا وخارجها؟**

– بالرغم من ان عمر شركتنا سنة واحدة، إلا أننا حققنا نسبة نمو جيدة وإيجابية. أما في الأردن فوصلت نسبة النمو السنوية الى ١٥ في المئة.

■ **ما الأهداف والطموحات التي رسمتموها لشركتكم لسنة ٢٠٠٨ وللسنوات المقبلة؟**

–طموحنا طبعاً للأعوام المقبلة هو بالانتشار والتوسّع في أكثرمن دولة. ■

سامر الرطروط (مدنت MEDNET UAE - الإمارات):

نتائجنا تجاوزت الأهداف المرسومة والتوسع الإقليمي جزء من خطتنا الإستراتيجية

مدنت الإمارات العربية المتحدة MEDNET UAE هي شركة تابعة لمجموعة ميونيخ ري MUNICH RE الالمانية. وهي تتولى إدارة محافظ التأمين الصحي والمطالبات الناشئة عنها، لعدد من شركات التأمين التي تزاول هذا النوع من التأمينات او هي على علاقة عمل مع مجموعة ميونيخ ري.

سامر الرطروط مساعد المدير العام للشركة في الامارات العربية المتحدة تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن اوضاع السوق، والتطورات الجارية هناك.

واعتبر الرطروط ما يجري على مستوى التأمينات الصحية تطوراً طبيعياً ونتيجة لتنامي حاجات المجتمع الاماراتي الى خدمات التأمين الصحي. واعتبر إقبال مقدمي خدمات التأمين الصحي على دخول اسواق الامارات العربية المتحدة خطوة إيجابية وتصب في المصلحة العامة للمجتمع، حيث أن دخولها حقل المنافسة يؤدي الى سباق باتجاه تنويع الخدمة وتحسينها.

وحول اعمال مدنت الامارات قال انها تجاوزت الاهداف والتوقعات التي كانت رسمتها لنفسها.



تصويب الأوضاع بما يتوافق والقانون

■ يلاحظ ان هيئات الاشراف على التأمين في معظم دول الخليج العربي اصدرت قرارات وافقت بموجبها على الترخيص لعدد من مقدمي الخدمات المرتبطة بالتأمين (مثل الوساطة، والاستشارات والخدمات الاكتوارية وادارة المحافظ الطبية (TPA) وتسوية الخسائر (LOSS ADJUSTERS) بالعمل في اسواق المملكة. ماذا عن مقدمي الخدمات المشار اليها الذين تواجدوا في الاسواق قبل صدور التشريعات الجديدة؟ هل يسمح لهم بمتابعة اعمالهم والى متى؟ وهل لديكم فكرة عن اعدادهم؟

– في البداية ان ما يحدث قي اسواق دول الخليج والدول العربية الاخرى هو تطور طبيعي للعملية التأمينية، حيث تتنامى الحاجة للتغطية التأمينية وخصوصاً التأمين الصحي، وذلك بسبب ارتفاع تكاليف العلاج واحتمالية التكرار للحالة المرضية ذاتها، سواء احتاجت للمعالجة داخل المستشفى او خارج المستشفى.

بالنسبة الى مقدمي الخدمات المرتبطة بالتأمين مثل الوساطة، الاستثمارات، الخدمات الاكتوارية، إدارة المحافظ (TPA) وتسوية الخسائر (Loss Adjusters)، فقد تم السماح لجميع العاملين بهذه المهن بممارسة جميع أعمالهم في الوقت الحالي حتى يتسنى للهيئات الحكومية التأكد من سريان مفاعيل القرارات الحكومية بشأن التغطية التأمينية، ومن ثم يتم تصويب اوضاع هؤلاء العاملين بتلك المهن لتتماشى مع القوانين المفروضة مجددا.

أما من حيث فترة السماح بتلك الممارسة الى حين تصويب الاوضاع، فلم يتم تحديد فترات زمنية محددة، حيث أشير عند صدور تلك القوانين الى أنه سيتم الاخذ بعين الاعتبار توفير الوقت الكافي لتصويب الاوضاع.

وعليه فإنه لمن الطبيعي بأن فترة السماح ستصل الى نهايتها، وسوف يتم إجبار الجميع على تطبيق جميع الشروط المطلوبة لممارسة المهن المذكورة سابقاً، ومن الطبيعي أيضا أن ترى بعض الشركات تتوقف عن ممارسة أعمالها.

■ هل تعتبر اقبال مقدمي الخدمات على تأسيس شركات جديدة تطورا مفيدا لصناعة التأمين في المملكة؟ وما هي الايجابيات التي يمكن ان يحملها هؤلاء الى الاسواق العربية؟

– في ما يتعلق بإقبال مقدمي الخدمات على تأسيس شركات جديدة فنحن نرى بأن تلك الخطوة تضيف نوعا وكماً وتصب في المصلحة العامة لتلك الدول بشكل عام، وبمصلحة منتفعي أنظمة التأمين الصحي بشكل خاص، حيث أن تلك الخطوة تستدعي التجديد والمتابعة وإضافة ما هو جديد، مما يؤدي لخلق روح المنافسة الشريفة بين مقدمي الخدمات في إطار التشريعات والقوانين المرعية.

إقبال مقدمي خدمات التأمين الصحي على دخول أسواق الإمارات يصب في مصلحة المجتمع

نقص حاد في الخبرات الفنية

■ ماذا عن الخبرات البشرية؟ هل تتوقع ان يواجه مقدمو الخدمات صعوبات معينة في استقدام الخبرة الى الاسواق؟ وهل يكون لذلك وقع على تكلفة تشغيل المؤسسات وبالتالي اسعار التأمين؟

– على صعيد الخبرات البشرية فنحن لا ننكر ابداً النقص الحاد في عدد العاملين في هذا القطاع الحيوي من ذوي الخبرات الفنية وفي شتى النواحي المطلوبة، بدءا بتصميم وتسعير البرنامج التأميني المطلوب وانتهاءً بخدمات ما بعد البيع والمتابعات والتحليل والتجديدات.

ونحن لا ننكر مدى الصعوبة التي نواجهها في إيجاد الكادر البشري القابل للتدريب والاستمرار في هذا المجال الحيوي، حيث أن عنصر النقص ذاته يتوفر لدى جميع الشركات العاملة في هذا المجال مما يؤدي الى التنافس الشديد على العدد المحدود من الكوادر البشرية المتوفرة، وبالتالي يتم رفع قيمة عرض العمل المقدم بشكل غير مبرر وهذا ينعكس سلباً على القيمة السوقية لليد العاملة.

ومن الناحية الاخرى فإن استقطاب الخبرات الاجنبية غير وارد، وذلك لطبيعة السوق وخصوصيته حيث أن هذا المجال العملي تحديداً يتم تعاطي العاملين به ضمن نطاق معرفة السوق والعاملين به والعملاء.

لا قاعدة للمنافسة

■ هل ان قدوم مقدمي الخدمات الجدد الى السوق زاد المنافسة حدة؟ وفي اي مجال تحديدا؟

– على مستوى القادمين الجدد لأي سوق أو من قاموا بتغيير نشاطاتهم العملية تماشياً مع حاجة السوق، فإن جميع النماذج السابقة اثبتت بأن عقلية من هم وراء تلك المؤسسات أو الشركات هي المحرك الرئيسي والموجه لسياساتها سواء على المدى القريب او البعيد، وعليه فلا يوجد قاعدة ثابتة لكيفية وحدّة المنافسة في اسواقنا العربية، حيث رأينا في السنوات القليلة الماضية دخول لاعبين جدد دائماً دون الخضوع بالشكل المطلوب لقواعد العمل التأميني، ورأينا ايضا خروج العديدين بسبب عدم الخضوع بالشكل المطلوب لقواعد العمل التأميني .

١٧٥ مليون درهم قيمة الأقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم للسنوات المقبلة داخليا وخارجيا؟

– بحسب ما ترونه من طلب شديد على جميع أنواع التأمينات، فقد تمكنا وكما هو الحال لدى جميع العاملين ضمن هذا القطاع من إضافة لبنات جديدة لهرم إنجازاتنا بما يفوق المتوقع وبشكل كبير عما خططنا له مع نهاية العام ٢٠٠٦، حيث تجاوزنا كل التوقعات من جميع النواحي العملية والفنية، إذ تجاوزت الاقساط المكتتبة ١٧٥ مليون درهم إماراتي. بالاضافة الى تحقيق ما نصبوا اليه من مستويات الربحية العادلة لحد الآن.

اما بخصوص خططنا المستقبلية فنحن لا نزال على الخطة عينها، في التوسع بشكل منهجي في منطقة الخليج والدول المجاورة ولكن في ما يضمن عدم التأثير سلبا على إدائنا الحالي. ■

أنور علامي («بي آ» BEST ASSISTANCE (BA)- سوريا):

شركات التأمين السورية الجديدة لم تستكمل أجهزتها التقنية والبشرية التي تمكنها من مزاولة التأمين على نطاق واسع

«بست أسيستنس» (BEST ASSISTANCE) السورية هي شركة شقيقة لشركة «بنكرز اسيستنس» (BANKERS ASSISTANCE) (BA) في بيروت، وكلاهما مملوكتان من مجموعة ناسكو قره اوغلان (NASCO KARAOGLAN).

وبست أسيستنس (BEST ASSISTANCE (BA) هي واحدة من اربع شركات حصلت على الترخيص لمزاولة اعمالها على الاراضي السورية بكونها شركة تتعاطى ادارة محافظ التأمين الصحي والمعروفة بشركات الفريق الاداري الثالث ((THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA)).

خلال المقابلة التي اجريناها مع المدير العام لـ "BA" في سوريا أنور علامي، قال لنا ان التأمين الصحي في سوريا لم ينتشر على مستوى الجمهور السوري بعد، وان الطلب على هذا النوع من التأمين يقتصر في الوقت الراهن على أرباب العمل الذين يقدمونه الى العاملين لديهم.

وأوضح ان شركات التأمين السورية الجديدة لم تتزود بعد بالخبرات البشرية والفنية التي تحتاجها كي يمكنها ان تتعاطى التأمين الصحي على نطاق واسع. وفي هذه الاثناء تعنى (BA) بإدارة عدد من المحافظ الصحية لمؤسسات اختارت التأمين الذاتي SELF INSURED وبعض شركات التأمين.



■ كيف تنظرون الى واقع التأمين الصحي في سوريا؟

– التأمين الصحي في سوريا واعد، وشركات التأمين التي تؤسس حالياً ينتظر ان يكون لها دور أكبر في السنوات المقبلة. ونشهد حالياً بداية تشكل السوق السورية للتأمين الصحي، ولكن لم تتضح معالم هذه السوق بعد.

مطلوب مرونة أكبر في التعاطي مع السوق

■ هل تؤدي شركات التأمين في سوريا دورها كما يجب؟

– المطلوب من شركات التأمين مرونة أكبر بتعاطيها مع السوق، وهذا ما أكده رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين، خصوصاً ان السوق لم تتعرف حتى الآن سوى على التأمين التقليدي، والشركات الجديدة لم تقدّم منتجات وتوليفات مميزة أو قيمة مضافة. هذا فضلاً عن ان شركات التأمين لا تزال تبحث عن الطريقة الفضلى للإنطلاق وتخطي مشكلات تأمين الكوادر البشرية.

فصحيح ان السوق لم تتفاعل جدياً مع شركات التأمين، ولكن الصحيح أيضاً ان هذه الشركات تعاني صعوبات فنية تعوّق مسيرتها.

أما في ما يتعلق بالتأمين الصحي فهو ما زال مقتصراً على بعض ارباب العمل في القطاع الخاص الذين يقدمون التأمين الصحي لموظفيهم، ولن ينطلق التأمين الصحي فعلياً قبل ان يصبح حاجة للعائلات وقبل ان يدخل على القطاع العام الذي لا يزال مقيداً بالقوانين القديمة التي تمنعه من التفاعل مع شركات التأمين الصحي، أو مع شركات إدارة المحافظ الصحية.

شركات إدارة المحافظ كافية

■ نلاحظ وجود شركات عدة لإدارة المحافظ الصحية (TPA) في السوق السورية، ماذا عن المنافسة في ما بينها؟

– حالياً، أعلن عن ترخيص لأربع شركات إدارة محافظ صحية، وقد يكون هناك شركات أخرى جديدة قيد الترخيص، ولكنني أرى ان عدد هذه الشركات يكفي في الوقت الراهن، خصوصاً ان شركات التأمين تركز على قطاعات تأمينية أخرى وتبتعد عن التأمين الصحي بسبب قلة الوعي لدى المواطن. ومن هنا ضرورة تعزيز الوعي ليس لدى العميل فحسب، بل أيضاً لدى الوسيط الاستشاري الذي من المفروض ان يكون مطلعاً على أدق تفاصيل التغطيات بحيث يمكن له ان يعرضها على الجمهور، وبالتالي فإن المنافسة تنحصر اليوم في قطاعات تأمينية أخرى، ولم تركز على التأمين الصحي بعد.

ندير محفظة ستضم ٢٥ ألف مؤمّن له

■ ماذا تقدم شركتكم من خدمات مميزة في مجال التأمين الصحي؟

– تأسست "BA" عام ٢٠٠٤ تحت اسم «بانكرز» للخدمات التجارية، وتحولت في بداية العام ٢٠٠٧ الى شركة تقدم خدمات مميزة في مجال إدارة المحافظ الصحية. وحالياً ندير محفظة تضم نحو ٥ آلاف مؤمن له، ونتوقع ان يصل العدد الى ٢٥ الفاً سنة ٢٠٠٨، مع الإشارة الى ضرورة إيلاء الشركات موضوع التوعية لدى المواطنين الاهتمام الكافي.

أما عملاؤنا فهم شركات التأمين والمؤسسات الكبرى التي تعمل وفق مبدأ الإدارة الذاتية (SELF MANAGEMENT) حيث نتولى إدارة محافظها بالشكل المطلوب.

ويستطرد السيد علامي: لا يمكن لشركة التأمين ان تلغي دورنا، لأنه أساسي، وكوننا طرفاً في تنفيذ العقد الى جانب الشركة والمؤمن له ومقدمي الخدمات الطبية. والدليل على أهمية الدور الذي تلعبه شركتنا هو ان معظم شركات التأمين في الدول المجاورة لم تستغن عن خدمة شركات إدارة المحافظ الصحية بالرغم من أن بعض تلك الشركات حاولت إدارة أعمالها بنفسها ولكنها لم تنجح.

منتجات وبرامج لكل الفئات

■ ما هي توقعاتكم للسوق السورية في السنوات المقبلة؟ وماذا ستقدمون؟

– شركتنا تابعة لمجموعة ناسكو قره أوغلان NASCO KARAOGLAN، ونعمل حالياً من ضمن توجهاتها ومع بعض الشركات السورية، لإطلاق منتجات وبرامج جديدة. والواقع في سوريا يفرض علينا التوجّه نحو الفئات الأكثر حاجة للتأمين الصحي والأقل إمكانية، وبالتالي نأمل ان نصل في الـ ٢٠٠٨ الى التميّز في الشبكة الطبية، بمعنى ان يكون لدينا منتجات وبرامج موجهة لذوي الدخل المحدود وأخرى لأصحاب الإمكانات المادية. أما الهدف من هذه الخطة فهو ان يصبح التأمين الصحي في متناول جميع المواطنين في سوريا. فضلاً عن أنه سيكون لدينا سعران للتأمين الصحي، سعر مخصص للمضمون الذي يطلب تغطية كاملة داخل الأراضي السورية، وآخر للمضمون الذي يفضل الحصول على الخدمة داخل مستشفيات محددة في سوريا. كما نعمل أيضاً على خفض كلفة الأقساط لتصبح في متناول كل العائلات. وندير حالياً خدمات تؤمن التغطيات الصحية في لبنان والأردن وسوريا، ولكن طبعاً الأسعار تختلف بين الداخل السوري وخارج الحدود. وكذلك نستعين بشبكة مقدمي الخدمات لشركة "BANKERS ASSISSTANCE" الشقيقة في لبنان، ونعمل على توسيع شبكتنا في سوريا، وبات لدينا مقدمو خدمات في الأردن لتأمين خدمة أفضل وأسهل خارج الأراضي السورية، ضمن شروط خاصة طبعا.

إدارة المحافظ عبر الإنترنت

■ ماذا عن الأجهزة والبرامج الإلكترونية التي تحتاجونها في عملكم اليومي؟ وهل من عوائق تعترضكم في هذا المجال؟

– سنعتمد نظاماً متطوراً ينظم علاقتنا مع مقدمي الخدمات عبر شبكة الانترنت. ولعلها الطريقة الأسرع والأسلم لإدارة المحافظ مع تفادي مشكلات البنى التحتية والاتصالات. وقد بدأت بعض الشركات العمل بهذا النظام ولكنها لم تستطع المتابعة بسبب غياب التفاعل بين مقدّم الخدمة والمتلقي، بالإضافة الى البطء في التواصل الالكتروني، ما انعكس سلباً على المؤمن له. لكننا في "BA" تداركنا الوقوع في المطبات فابتكرنا وسيلة تؤمن الحد الأدنى من الرقابة، وهي البطاقة التي تعرّف مقدمي الخدمات الطبية على ميزاتها وتقديماتها، ومن خلال هذا النظام نحاول تبسيط الامور للوصول لاحقاً الى مرحلة التواصل عبر شبكة الإنترنت.■

انطوان عيد (لا ميديكال LA MEDICALE):

المعيدون الدوليون يستعينون بالخبرات الفنية والتقنية للّبنانيين في مجال إدارة المحافظ الصحية

لا ميديكال LA MEDICALE شركة ادارية تقدم خدماتها لمجموعة من شركات التأمين في لبنان، حيث تتولى متابعة الملفات الطبية للمرضى المضمونين وتتحقق من صحة الخدمات والنفقات التي يجري تحميلها للشركة الضامنة.

انطوان عيد رئيس الشركة قال لـ «البيان الاقتصادية» ان معيدي التأمين يستعينون باللبنانيين لإنشاء شركات ادارية تابعة لهم، وذلك بالنظر لما تكوّن لدينا من خبرات مهنية وتقنية في هذا الحقل.

ويؤكد عيد على وجوب وقوف الشركة الادارية على مسافة واحدة من الافرقاء المعنيين بالمطالبات الصحية وان تؤدي دورها بشفافية تامة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ **اصبحت هناك اليوم شركات TPA عديدة في الاسواق العربية. هل يمكن القول ان شركات الـTPA نجحت في ضبط التجاوزات ومنع عمليات التزوير والتضخيم التي تحصل على أيدي المستشفيات والعيادات وغيرها من مقدمي الخدمات الصحية؟**

– ان شركات .T.P.A تتحدث مع المستشفيات في نفس اللغة المهنية وهذا ما يسهل التوافق على طريقة احتساب الفواتير والقيم الواجب دفعها من قبل الشركات الضامنة.

نؤيد قيام هيئة نقابية تمثل شركات الـ TPA لتعمل مع الدولة على تنظيم المهنة

■ **قوانين التأمين التي صدرت مؤخرا في الدول العربية تشترط على شركات الـ TPA ان تحصل على ترخيص لمزاولة اعمالها في تلك الدول، هل تؤيد اخضاع الترخيص الذي يمنح لشركات الـTPA لشروط وضمانات معينة وما هي؟**

– نحن نؤيد البدء في انشاء نقابة لشركات .T.P.A، على ان تتعاون مع الدولة لوضع قوانين ترخيص مزاولة العمل لهذه الشركات ، دون إخضاع هذه الشركات لضمانات تعجيزية، تجعلها تحت رحمة اصحاب رؤوس الاموال الطائلة، وذلك لعدة اسباب، واهمها ، ابعادها عن ان تكون الفريق الثالث المحايد .

■ **يلاحظ ان شركات اعادة كبيرة مثل ميونيخ ري والیانز اوجدت شركات TPA خاصة بها، الا يفترض ان تكون شركة الـ TPA فريقا ثالثا محايدا وعلى مسافة واحدة من افرقاء التأمين الصحي؟ وكيف تفسّر مبادرة المعيدين الى تأسيس شركات TPA خاصة بهم؟**

– نحن نؤكد على ضرورة ان تكون شركة .T.P.A فريقاً ثالثاً محايداً وعلى مسافة واحدة من كل الافرقاء، حتى تؤدي الدور المطلوب منها بكل تجرد .

اعتقد ان غاية معيدي الضمان من انشاء شركات .T.P.A خاصة بها هو الانطلاق من لبنان لادارة المحافظ الاستشفائية في الدول العربية التي فتحت باب التأمين الاستشفائي على مصراعيه .

منافسة حامية بين شركات الـ TPA

■ **كيف تصف المنافسة الجارية بين شركات الـ TPA ، هل هي حامية ام انها لا تزال معقولة؟**

– المنافسة بين شركات .T.P.A هي حامية، واذا ما استمرت على هذا المنوال قد تصيب اصحابها بأضرار قد لا تحمد عقباها .

إلزامية التأمين الصحي

■ **مقارنة بالاسعار السائدة في اوروبا كيف تنظر الى اسعار التأمين الصحي السارية في الدول العربية؟ هل هي باهظة؟ وهل يصح القول ان التأمين الصحي في الدول العربية هو في متناول الميسورين فقط، وان ذوي الدخل المحدود لا يملكون القدرة على شرائه؟ كيف العمل في رأيكم لجعل التأمين الصحي في متناول سائر الناس؟**



– برأينا ان اسعار التأمين في كل بلد يجب ان تبنى استناداً الى كلفة الطبابة والاستشفاء في هذا البلد، وبالتالي فإن المقارنة المباشرة لهذه الاسعار بين بلد وآخر هي غير دقيقة.

من الناحية الثانية، إن إلزامية التأمين الصحي في كل دولة، تجعل كلفة التأمين الصحي في متناول معظم الناس .

■ **هل يمكن ان تطلعونا على العدد التقريبي للأشخاص الذين تتولون تقديم الخدمة اليهم؟ وكم تتوقعون ان يكون عددهم خلال العام ٢٠٠٨؟ والسنوات الثلاث المقبلة؟ وهل ان زيادة العدد تؤدي الى خفض التكلفة؟**

– ان العدد التقريبي للاشخاص الذين نتولى تقديم الخدمة اليهم هو بحدود ٧٥ الف منتسب، لكننا لا نستطيع توقع العدد لسنة ٢٠٠٨ وللسنوات الثلاث المقبلة، لان الامور مرهونة بالوضع السياسي، الاقتصادي ، الاجتماعي ... ، ومن الطبيعي ان تؤدي زيادة العدد الى خفض التكلفة، لأن الامكانات البشرية والمعلوماتية المعدة لخدمة ٧٥ الف منتسب تستطيع خدمة ١٠٠ الف منتسب. ■

Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants

Sami Solh, Kalot center , 6th floor.
Beirut - Lebanon
Tel/Fax: 01-399009
Mobile: 03-279841
Website: www.arabassuranceadvisors.com
E-mail: aaa@aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon



سمير نحاس (غلوب ميد GLOBE MED - سوريا):
الجمهور السوري بدأ يتفهم أهمية التأمين الصحي ويقبل على التعاقد مع شركات التأمين

سمير نحاس، الضامن الذي سبق ان تولى مسؤوليات قيادية في شركات تأمين لبنانية كبيرة، وانضم الى ميدنت لبنان MEDNET LIBAN في ما بعد، يتولى اليوم منصب المدير العام لشركة غلوب ميد GLOBE MED الشركة الشقيقة لمدنت لبنان في سوريا، والمتخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي (TPA).

خلال المقابلة التي أجريناها معه في دمشق تمنى نحاس لو ان الترخيص لشركات التأمين في سوريا يربط بما يمكن ان تقدمه شركة التأمين من «جديد» الى السوق، لان الاهم في رأيه هو نوعية الخدمة التي تقدمها الشركة الى المجتمع السوري وليس حجم الشركة.

ويرى نحاس ان اقساط التأمين الصحي في سوريا تخضع لاعتبارات خاصة لا سيما مستوى المعيشة والدخل الفردي، والاجور التي تتقاضاها الشركات الادارية تخضع للاعتبارات عينها لانها تشكل جزءا من قسط التأمين.

وعليه، يجب ان تتوافر للشركة الادارية محفظة كبيرة وعدد كبير من الاشخاص المضمونين كي تكون مجدية.

في اي حال يضيف نحاس ان غلوب ميد (GLOBE MED) نجحت حتى الآن في استقطاب خمس شركات تأمين (اي نصف السوق) للتعاقد معها. وهي تنظر بثقة الى المستقبل لان الجمهور السوري بدأ يتفهم اهمية التأمين الصحي ويقبل على التعاقد مع شركات التأمين.

عدد شركات الـ TPA يفوق حاجة السوق

■ ما تقييمكم لدور شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA) في السوق السورية اليوم؟

– الكل بات يعلم، أن عدد شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA) هو خمس حالياً. وتعمل هذه الشركات بجهد لتقديم أفضل الخدمات. ولكن لكل شركة إجراءات خاصة بها وطريقة عمل معينة تميزها عن غيرها. ولكل منها حصة معينة مقارنة مع بقية الشركات، وهذا طبيعي لضرورات المنافسة.

ولكن الأهم ان لا تكون هذه الشركات كثيرة عددياً، فثلاث أو أربع شركات في الأكثر كافية. خصوصاً أنها لا يمكن ان تحقق نتائج ملموسة ما لم يكن حجم أعمالها كبيراً، وبالتالي، لا بد ان تجتمع شركات تأمين عدة أو تتعامل مع شركة (TPA) واحدة، وعندها يمكن تقاسم حصص السوق بأقل كلفة تشغيلية ممكنة.

■ وما هو رأيكم في عدد شركات التأمين التي رخص لها بالعمل حتى تاريخه؟

– الرخص حالياً محدودة في سوق شركات التأمين، ولكن من الضروري مراقبة حركة السوق وحجمها خلال هاتين السنتين.

اضاف: في رأيي ان زيادة عدد شركات التأمين يجب ان يربط بنوعية الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركة الى المجتمع، فالنوعية أهم من الكميّة والحجم.

٥٠ في المئة حصتنا من السوق

■ ماذا عن المنافسة في السوق السورية؟

– المنافسة في السوق السورية محدودة نوعاً ما حالياً، خصوصاً مع وجود خمس شركات (TPA) عاملة من أصل تسع، علماً ان مجمل عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل هو ١٣ شركة ولكنها لم تباشر جميعها بالعمل بعد.

ومن هذه الناحية، لا أعتقد أننا نعاني مشكلة، فحصتنا من إجمالي السوق وصلت الى ٥٠ في المئة في الوقت الحاضر، ولدينا القدرة على التوسّع.

■ ما الذي يميّز شركتكم، كشركة (TPA) عن غيرها، ولماذا الإقبال على التعامل مع شركتكم بالتحديد؟

– ميزتنا الاولى هي العراقة، وشركة GLOBEMED شركة معروفة في المنطقة العربية، وهي موجودة في لبنان ومعروفة باسم MEDNET، وفي السعودية باسم GLOBEMED، وفي قطر، والكويت. وسيكون لها حضورها قريباً في الإمارات، وحالياً شركتنا موجودة هنا في سوريا تحت اسم GLOBEMED – سوريا.

ثم ان عوامل عدة ساعدتنا على النجاح والتميّز وأولها التكنولوجيا المتقدمة، التي أفدنا منها وكان لها الدور الإيجابي والفعّال.

كما استطعنا الاستفادة من تراكمات خبرة امتدت الى ٢٠ عاماً وقد اكتسبنا منها الكثير، وبالأخص من تجربتنا في الشركة الأم «مدنت لبنان» التي باتت اليوم منارة تهدي الشركات الشقيقة أينما تواجدت.

نصف الشركات العاملة في السوق متعاقدة معنا

لدينا كوادرنا الخبيرة والمؤهلة

■ ماذا عن الموارد البشرية والكوادر العاملة، هل هي متوافرة في السوق السورية؟

– لقد استعنا بالخبرات والمعرفة التكنولوجية الموجودة في الشركة الأم في بيروت، والتي كان لها أثر إيجابي ودور في تخطي الصعوبات.

وكان الحظ حليفنا في امتلاكنا للخبرات من السوق السورية حيث مضى على وجودنا فيها حوالى خمسة أعوام كشركة لادارة الخدمات الصحية.

واليوم عدد موظفينا ارتفع في شكل ملحوظ ونعمل على تدريبهم في شكل دائم ومستمر في بيروت قبل المباشرة في ممارسة مهماتهم في سوريا.

■ ما هي المعوقات التي تواجهكم في السوق السورية؟

– نواجه صعوبات في ما يتعلّق بالتواصل عبر شبكة الإنترنت بين منطقة وأخرى على أمل ان تطلق رسمياً خدمة النظام السريع الـ ADSL، وغيرها من الخدمات لتسهيل عمل الشركات بما يصب في تطوير السوق السورية.

وبانتظار ذلك تمكّنا من إيجاد الحلول المناسبة وتخطي كل الحواجز والصعوبات.

نوعية الخدمات على حساب السعر

■ ماذا عن الأسعار هل تختلف من سوق الى أخرى؟

– طبعاً، الأسعار متفاوتة بين الأسواق والسبب هو اختلاف أسعار المستويات المعيشية المختلفة، وهنا لا بد من الإشارة الى ضرورة ان تكون أسعار الـ "TPA" مرتبطة بالأوضاع المعيشية في البلد العاملة فيه وليس بسعر البوليصة، ولكن للأسف كلفة البوليصة منخفضة في سوريا مما يحتم الإبقاء على سعر الكلفة كونها تمثل نسبة كبيرة من كلفة البوليصة الإجمالية. من هنا، أهمية التوفيق بين نوعية الخدمة وكلفة البوليصة، علماً أننا نحاول دائماً رفع مستوى الخدمة في سوريا.

مؤشرات مرتفعة في ٢٠٠٨

■ ما تقييمك لنتائج شركة «غلوب مد» في السوق السورية؟

– شهد النمو في المؤشرات كافة بطئاً في الربعين الأولين من ٢٠٠٧، والسبب يعود الى انها كانت فترة توعية الجمهور وتثقيفه. أما في الربع الثالث فارتفعت المؤشرات بشكل ملحوظ ولكننا نفضّل الانتظار حتى اقفال السنة المالية، مع توقعنا بارتفاع المؤشرات المذكورة بعد الإقبال الذي شهدته سوق التغطيات الصحية بإقدام العديد من الشركات على توفير التغطيات الصحية لموظفيها واستخدامها كحافز لاستقطاب الكفايات.

وعلى خط آخر نتعاون حالياً مع مؤسسات لها برامجها التأمينية الخاصة (اي انها مؤمنة ذاتيا SELF INSURED).

من منطلق ما عرضته فإن سنة ٢٠٠٨ ستكون علامة فارقة لقطاع التأمين الصحي في سوريا، وبالأخص بعدما قارب عدد المؤمن لهم الثلاثين الفاً، وسط توقعات بزيادة ملحوظة يمكن ان تطرأ على هذا الرقم.

أما في ما يتعلق بنسبة النمو في شركة «غلوب مد» (GLOBEMED) فهي أيضاً على ارتفاع، خصوصاً بعد أن ظهرت صناديق خاصة تبشّر بتحسن سريع.■

مروان مطرجي (ايمبا IMPA - سوريا):
نجاح شركات التأمين الصحي في سوريا يتوقف على قدرتها في سد الثغرات التي يعاني منها النظام الصحي في سوريا

مروان مطرجي ضامن معروف سبق ان ترأس شركة تأمين كبيرة في لبنان (ستراكيرز) ومارس التأمين والإعادة على نطاق واسع، قبل ان ينقل أعماله الى سوريا حيث أسس شركة ايمبا (IMPA) لإدارة محافظ التأمين الصحي.

وقد مضى على انخراط ايمبا (IMPA) في التأمين الصحي سنتان، اكتسبت خلالهما خبرة واسعة، ومعرفة دقيقة بحاجات المجتمع السوري وعاداته.

وفي حديثه الينا عدد مطرجي الفوارق الاساسية بين أوضاع التأمين الصحي في لبنان وتلك السائدة في سوريا، ولعل أهمها ان جميع المواطنين السوريين يحصلون فعلا على المعالجة المجانية في المستشفيات الحكومية السورية وان الخدمة التي تقدمها المستشفيات الخاصة في سوريا ليست متقدمة نوعا عن تلك التي تقدمها المستشفيات الحكومية، والسبب في ذلك ان القطاع الخاص السوري لم يستثمر اموالا في مجال تزويد المستشفيات الخاصة بالتقنيات المتقدمة كما هي الحال في لبنان او غيره من الدول العربية. موضحاً أن التأمين الصحي الخاص يزدهر بتقدم نوعية الخدمة الصحية التي تقدمها المستشفيات الخاصة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

التأمين الصحي في بداياته

■ ما هو الإنطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل صناعة التأمين في سوريا؟ هل تجدونه واعداً؟

– بعد الخبرة التي اكتسبناها خلال السنتين الماضيتين من خلال عملنا في سوريا، يمكننا اعتبار قطاع التأمين الصحي في سوريا في بداياته ولكنه من دون أي شك قطاع واعد. علماً ان التأمين الصحي، في الأسواق والبلدان المجاورة، يلعب دوراً اساسياً وله تأثيره في حجم السوق. ونمو هذا القطاع هو نتيجة تقصير مؤسسات القطاع العام التي لا تؤدي واجبها من جهة، وحاجة المواطن الى الضمان الصحية ذات النوعية والمتوافرة خصوصا في المستشفيات الخاصة حيث الاستثمار الكبير الذي وضعه القطاع الخاص في خدمة المجالات التكنولوجية الخاصة بالاستشفاء.

اليوم، في سوريا القطاع العام لا يزال يلعب الدور الرئيسي في تقديم الخدمات الطبية ويتكبد كلفتها، بينما القطاعات العامة في الأسواق المجاورة تدفع كلفة الخدمات لكنها لا تقدمها.

لذا الواقع في سوريا يفرض علينا تأمين عناصر أساسية أولها ان يستثمر القطاع الخاص في مجال التقديمات الصحية، لان مستشفيات القطاع الخاص السورية ليست أفضل من مستشفيات القطاع العام، لا بل في معظم الأحيان هناك مستشفيات حكومية تتمتع بمستوى متقدم لجهة تأمين الأطباء وتجهيزات غرف العمليات أو حتى لجهة النتائج.

من هنا، تظهر أهمية استثمار القطاع الخاص في مجال التقديمات الصحية، وإلاّ فسيبقى القطاع الصحي على حاله. ونحن من موقعنا نحاول تحسين الخدمات التي نقدمها.

دور شركات الـ TPA في إدارة عدد المنتسبين

■ كيف تنظرون الى عدد شركات ادارة المحافظ الصحية TPA في السوق اليوم؟ وماذا عن المنافسة؟

– لا شك في أن شركات إدارة المحافظ الصحية TPA كثيرة في السوق اليوم، ولكننا لا نزال في بداية الطريق لذلك لا يمكننا تقييم العدد حالياً. واقساط التأمين الصحي في سوريا متدنية جدا مقارنة بالأقساط التي تستوفيها شركات التأمين في لبنان، كما ان عدد المضمونين مقارنا بعدد السكان متدنٍ ايضاً.

ففي لبنان مثلاً يتراوح عدد المضمونين بين ٢٠٠ و٣٠٠ ألف شخص، ويصل حجم أقساط التأمين الصحي الى ٢٥٠ مليون دولار. وإذا قارنّا هذا العدد بنحو عشرة في المئة من السكان في سوريا أي ما يعادل حوالى المليوني شخص، في حال انتسابهم الى التأمين الصحي فلن يصل حجم الأقساط، بعد مرور خمس سنوات، الى ما هو عليه في لبنان، وذلك لأن كلفة الخدمات منخفضة في سوريا وكذلك الأقساط، وبالتالي، علينا ان نقيّم دور هذه الشركات في إدارة عدد المضمونين وليس في إدارة حجم الأقساط.

برامج تلبي حاجات المواطنين

■ هل ترى ان قطاع التأمين الصحي يشهد إقبالاً في سوريا؟

– إذا تمكّنت شركات إدارة المحافظ الصحية بالتعاون مع شركات التأمين من إصدار برامج تلبي حاجات المواطن بخدمة مميزة، عندها سيكون الإقبال كبيراً جداً على هذا القطاع.

أما ما يميّز التأمين الصحي في سوريا عن بقية البلدان، فهو أنه يبدأ من الصفر. بمعنى ان المواطن يهتم ويسأل عن استشارة الطبيب والدواء والأشعة والمختبر، وفي النهاية يسأل عن الاستشفاء بعكس البلدان الأخرى. أما السبب فهو طبعاً ان مستشفيات القطاع الخاص في سوريا ليست أفضل من مستشفيات القطاع العام، وبالتالي فالمشكلة التي يعانيها المواطن السوري تكمن في كلفة المعاينة وشراء الدواء لأنها خدمات لا تؤمنها الدولة. فإذا استطاعت شركات إدارة



المحافظ الصحية ان تجد حلولاً للثغرات التي يعاني منها هذا القطاع في سوريا، وهو كما قلت آنفا يختلف عن بقية الاسواق العربية، فأنها بلا شك ستزيد نسبة الإقبال على خدماتها.

تغطيات عامة

■ ما هي الخدمات المميزة التي تقدمها «إيمبا» اليوم؟

– تتجاوز قيمة حجم أعمالنا اليوم ١٠٠ مليون ليرة سورية تعود لنا نسبة ١٥ في المئة منها. ونعمل على إعداد برامج خاصة للتأمين العائلي والإفرادي تتميز بطريقة إدارة مختلفة عن الطريقة التقليدية والكلاسيكية، وقد عملنا على استخدام وسائل تكنولوجية متطورة. فعميلنا لا يحتاج سوى البطاقة، ليفيد من خدماتنا السريعة التي نوفرها بالتعاون مع أطراف عملية التأمين التي نتواصل معها عبر شبكة الإنترنت.

■ ماذا عن الصعوبات المتعلقة بوسائل التكنولوجيا؟

– لقد وجدنا الحل المناسب لهذه المشكلات، فإذا انقطع الاتصال فجأة مثلاً يستطيع الـPROVIDER اي مقدم الخدمة الصحية (الطبيب او الصيدلي او المستشفى الخ...) ان يستمر في عمله من خلال نظام يُعرف بالـE-CONNECTION، ولحظة عودة الاتصال تعود العملية الى مجراها الطبيعي.

متمكنون تجهيزاً وتقنية

■ ماذا عن نسبة نمو شركتكم خلال هذه السنة وما هي تطلعاتكم للسنوات المقبلة؟

– طموحنا هو خلق تجربة جديدة في سوريا، بعيداً عن الضغوطات وعن متطلبات العملاء. فنحن الآن داخل السوق، ونحاول الاستفادة من الوقت لتحقيق نتائج أفضل.

ويمكننا القول، بكل تواضع ان "IMPA" باتت تملك اليوم تقنية متطورة وتكنولوجيا معلومات متقدمة عن غيرها من الشركات في مجال إدارة المحافظ الصحية.

ومن الممكن ان نفكر في المستقبل بالتواصل مع بلدان عربية أخرى كلبنان والأردن او مع أي دولة من الدول العربية، ولكن في الوقت الحالي عدد الشركات المتعاونة معنا كافٍ. ■

انطـوان واكيـــم (اليانز سنا ALLIANZ SNA):

عدم بناء شركات تأمين عربية كبيرة وقادرة على تلبية حاجات مجتمعاتها هو الذي فتح في المجال امام الشركات العالمية لتتولى تلك المهمة



انطوان واكيم رئيس مجلس الادارة المديـر العـام لشركـة اليانـز سنا ALLIANZ SNA يـرى ان عـدم بنـاء شركات تأمين عربية ضخمة وقادرة على تلبية حاجات المجتمعات العربية، هو الذي فتح في المجال امام شركات التـأمين العـالمية لتدخل الاسواق العربية وتلبي تلك الحاجات.

ومجموعة اليانز آجي اف ALLIANZ AGF الالمانية الفرنسية كانت من بين المجموعات العالمية التي دخلت الاسواق العربية عبر الشركة الوطنية للضمان SNA في لبنان. ويضيف ان الشراكة بين المجموعة الالمانية الفرنسية من جهة وسنا SNA من جهة اخرى كانت مفيدة للفريقين حيث اعطتنا صدقية وحضورا عالميين، ونحن بالمقابل مهدنا الطريق امام المجموعة الالمانية الفرنسية وزودناها بالخبرات المحلية والعناصر البشرية التي امكنت لها ان تنطلق في الاسواق العربية.

على المستوى اللبناني الداخلي يقول واكيم ان السياسة اللبنانية القائمة على حماية شركات التأمين الصغيرة هي السبب الذي جعل شركات التأمين اللبنانية تبقى في حجم الاقزام.

ويرفض واكيم الانتقادات التي يوجهها بعض الخبراء الى مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان (اعده خبيران كنديان وبات يعرف بالمشروع الكندي)، وقال ان المشروع جيد ومتقدم. وانتهز واكيم المناسبة ليشكر الوزير سامي حداد على جرأته حيث وقع المشروع وأحاله الى الحكومة فإلى مجلس النواب، على الرغم من الاعتراضات والاحتجاجات التي رفعها بعضهم ضد المشروع.

كما اثنى واكيم على النشاط الذي تبذله لجنة مراقبة هيئات الضمان برئاسة وليد جنادري، وقال ان الرقابة اصبحت جدية وملموسة .

وحول هجرة الشابات والشبان اللبنانيين الى اسواق التأمين العربية قال واكيم ان هذا يفرحنا اذ يجعل من شبابنا حملة مشاعل يتقلون العلم والمعرفة الى الآخرين، ولبنان طالما افتخر بلعب هذا الدور. فنحن شعب يصدّر المعرفة ويرفض التسكع والعيش على فتات الدول الصناعية.

وفي ما يأتي الحديث الشيق الذي اجريناه مع رئيس مجلس ادارة الشركة الوطنية للضمان:

العصر الذهبي للتأمين العربي

■ نلاحظ ان سنا SNA اصبحت الذراع الشرق أوسطية لمجموعة أليانز ALLIANZ وهذه الاخيرة تعتمد عليكم الى حد كبير في اطلاق وادارة الشركات التابعة لها في مصر والسعودية وغيرهما. هذا الدور الذي تقومون به لابد ان يأتي بفوائد على الشركة وعلى لبنان فكيف تشرحونها لنا؟

– يختصر عالم الخدمات المالية اليوم بإعطاء العميل حقه أينما وجد وإلى اي مجتمع أو شريحة انتمى. على الصعيد الاقتصادي، العالم العربي يسير بخطى ثابتة وحثيثة نحو الانفتاح، وإن لم يجارِ بعد أوروبا في ذلك، فالرساميل والاستثمارات العربية حققت انتشاراً واسعاً ونمواً مطرداً على مستوى الكرة الأرضية، وبذلك ولج العالم العربي في الاقتصاد العالمي الشامل، من حيث تشابكه اقتصادياً مع مختلف الاقتصادات بما تضمنه من تعاون ومشاركات وتبادل للعمالة والخبرات.

أما على صعيد قطاع التأمين العربي فهو حالياً يعيش عصره الذهبي، نتيجة إيلاء الحكومات في البلدان العربية الاهتمام الكافي بتطوير صناعة التأمين من خلال إصدارها تشريعات وقوانين راعية ومنظمة، ونتيجة التطور العلمي والتقنيات والاختصاصات الرافدة لقطاعات التأمين بأجيال مهنية متخصصة، اضافة الى اعتباره قطاعا اقتصاديا حيويا.

ولسوء الحظ ليس هناك مؤسسات تأمينية عربية حتى الآن بإمكانها تلبية حاجات المنطقة العربية ومتطلباتها، ما فتح المجال واسعا امام دخول الشركات العالمية اسواق التأمين العربية لتقوم بتلك المهام وتوفر الخدمات التأمينية التي تحتاجها مجتمعاتنا. ومجموعة اليانز آجي اف ALLIANZ AGF الالمانية الفرنسية كانت من بين المجموعات العالمية التي دخلت المنطقة عبر بوابة سنا SNA) في لبنان . وشركة سنا SNA كما هو معروف عضو في مجموعة اليانز آجي اف، حيث ان هذه الاخيرة تملك اكثرية الاسهم فيها وانتسابنا الى المجموعة اعطانا صدقية وحضورا عالميين.

■■■

إنتسابنا الى مجموعة أليانز آجي أف أعطانا صدقية وحضوراً عالميين

■■■

وبالمقابل فقد كان لنا دورنا في توفير الأرضية الصالحة، عبر جهود مواردنا البشرية والتقنية، لأليانز وقبلها لـ "AGF" لولوجها المنطقة العربية ولبنان رغم الظروف التي يعيشها.

السياسة اصل البلاء

■ اجبرت شركات التأمين في الدول الخليجية وفي سوريا والاردن وبعض الدول العربية الاخرى على ان تكون مساهمة عامة اي ان تعرض اسهمها في البورصة، وذلك ضمانا للشفافية. كيف تفسر الا تكون اسهم اي من شركات التأمين في لبنان مدرجة للتداول في البورصة؟

– فلنعد الى أصل البلاء، أي السياسة التي بإمكانها إفساد كل شيء، والتي هي بحق عائق امام التقدم في لبنان، فإلى القوانين البالية وغياب الإرادة السياسية المتطلعة الى القضايا الاقتصادية الملحة، ينصرف سياسيونا الى تجاذبات لا طائل لها وغير مفهومة من المواطنين المغلوبين على أمرهم، والذين يتنكبون اليوم إدارة ثلاثة صراعات من الأخطر في العالم، الصراع العربي الإسرائيلي، صراع الشرق والغرب وصراع الحضارات والأديان، ومع كل ذلك يبقى الشعب اللبناني الأعظم بين الشعوب والقادر على الانتاج.

نشكر الوزير سامي حداد على توقيعه مشروع القانون الجديد وعلى إقراره له رغم الاعتراضات

■ هناك خبراء (ومنهم رئيس سابق للجمعية (جوزف زخور)) يعتقدون ان مشروع القانون الجديد للتأمين (الذي يعرف بالمشروع الكندي) متخلّف يتجاهل القضايا المهمة لا سيما:

– التأمين عبر المصارف.

– صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية.

– لايلحظ ادراج اسهم شركات التأمين في البورصة.

– يلغي المادة ٩ من القانون الحالي التي تحظر اجراء تأمينات في الخارج على اخطار كائنة في لبنان، اي انه يفقد الشركات الوطنية الحماية التي يوفرها لها القانون الحالي، ما هو رأيكم الشخصي بالمشروع المذكور؟ ولماذا لاتكتفون بإجراء تعديلات على القانون الحالي حيث يجب؟

– شخصياً لا أوافقهم الرأي فمشروع القانون الجديد جيّد وحديث ومتقدم، ففي ما يتعلق بالتأمين عبر المصارف لم يلحظ مشروع القانون الجديد، كما في فرنسا مثلاً صلاحية شاملة لهيئة الرقابة على شركات التأمين بحيث تشمل تنظيم التأمين عبر المصارف، بل ترك تلك الصلاحية للبنك المركزي الذي تعود اليه مهمة تنظيم القطاع المصرفي، بمقتضى «قانون النقد والتسليف».

وبما ان المركزي متنازل الى أجل غير مسمى عن هذه الصلاحية، تمارس المصارف بيع البوالص عبر شبابيكها وبطريقة لا شائبة فيها. وفي هذا السياق اذكر ان دولا عديدة اوكلت الى المصارف المركزية مهمة ممارسة الرقابة على شركات الضمان، وانا من مؤيدي هذا الامر.

وفي ما خص صناديق التعاضد فالقانون واضح حيث لحظ في بنوده الأخيرة شرط نيل الترخيص اللازم لممارسة أعمال التأمين على انواعها كافة من وزارة الاقتصاد والتجارة، وعليه فإن صناديق التعاضد التي تتعاطى التأمين الصحي سوف تكون خاضعة لاحكام مشروع القانون الجديد عند اقراره ،بكونها هيئات تتعاطى التأمين والخضوع الى هيئة الرقابة، وهذا ما ينطبق على الصناديق، وجوهر المسألة ليس متعلقاً بسلطة الوصاية على هذه الصناديق أكانت وزارة الزراعة والتعاونيات، أم وزراة الاقتصاد والتجارة، إنما ترتبط وثيقاً بمدى تطبيق القوانين واحترامها وهذا ليس متوافراً في العديد من الوزارات لأسباب المقاطعة والتجاذبات السياسية.

اما بالنسبة الى عدم لحظ القانون ادراج اسهم شركات التأمين في البورصة، فإن مشروع القانون الجديد للتأمين لم يتطرق الى هذا الامر لان إدراج الشركات المساهمة للتداول في السوق يخضع لقانون البورصة اللبناني وهذا يشمل شركات التأمين.

وفي شأن النقطة الأخيرة أي إلغاء المادة التاسعة، فهذه الأخيرة خاصة بالتأمين البحري، وليس في القانون الحالي مواد تلزم إسناد التغطيات الى الشركات المحلية، وهذا ما لحظه أيضاً القانون الأردني الراعي لقطاع التأمين، عاملاً بمبدأ «الانفتاح شريعة المستقبل».

حماية شركات التأمين الصغيرة.. أبقت شركاتنا اقزاما

أما الأخطر على الصعيد اللبناني فكان الحماية القانونية التي تمتعت بها الشركات الصغيرة على مرّ العقود، ولولا ذلك لانحسر عدد الشركات الى ٢٠ ولكانت تتمتع اليوم بالإمكانات اللازمة للخروج الى المحيط والمنافسة إقليمياً، لكن وللأسف بقيت شركاتنا أقزاماً. ويحضرني هنا أن أوجه تقديري وامتناني للوزير سامي حداد لشجاعته في توقيع وإمرار مشروع القانون الجديد.

ومن جهة اخرى أعرب عن تقديري للجهد الذي يقوم به رئيس لجنة الرقابة السيد وليد جنادري، وقد لمسنا هذا الجهد في نتائج أداء الشركات حيث أضحى لها ميزانيات مدققة.

الحرص على حماية شركات التأمين اللبنانية الصغيرة تسبب في ابقائها بحجم الأقزام

حاملو شعلة العلم والمعرفة

■ هناك طلب من الدول العربية على الشبان والشابات اللبنانيين المؤهلين للعمل في قطاع التأمين ويلاحظ ان بعض الشركات اللبنانية خسرت الاكفياء من موظفيها بسبب انتقالهم للعمل في الخارج، كيف يمكن في رأيكم معالجة هذه المسألة؟

– كنت قد كتبت مقالاً في احدى المطبوعات الفرنسية تناولت فيه هجرة الموارد البشرية من قطاعات التأمين، فذكرت ان مصر كانت عام ١٩٥٠ السباقة في عالم التأمين متقدمة على أسبانيا والبرتغال، لكن مع ثورة يوليو وعصر التأميم هجرت الانتلّيجنسيا المصرية الفرنكوفونية العاملة في صناعة التأمين الى لبنان. وتصادف ذلك مع تأسيس شركات ومصارف ومعاهد أكاديمية بدأت بتخريج كوادر تأمينية ومصرفية. وتناولت في المقالة نفسها أيضاً هجرة الأدمغة الانكلوسكسونية من العراق إبان الانقلابات التي حدثت هناك، وانتقلت بدورها الى لبنان. الى ان جاء عام ١٩٧٥ ومعه الحرب الأهلية في لبنان، لتبدأ هجرة الأدمغة والكوادر اللبنانية الكفية في مختلف الاختصاصات الى مختلف أصقاع العالم. انه قدر لبنان وشعبه العظيم الذي نكّب على مرّ العقود بحروب كثيرة على أرضه وبسياسييه، لكي يكمل دوره في تصدير الأنتلّيجنسيا الى الدول المحيطة، ويبقى المنافس لعملاق مصدري الأدمغة الهند التي تخرّج سنوياً نحو ٣٠٠ ألف شخص من النخبة.

اضاف: ولعلها من الإيجابيات ان نكون حاملي شعلة العلم والمعرفة ولسنا متسكعين نعيش على فتات الدول الصناعية.

القطاع في بداياته

■ يستمر قطاع التأمين في لبنان بتحقيق نسب نمو جيدة على الرغم من الظروف السياسية السيئة التي تحوط بنا، وتظهر احصاءات ٢٠٠٦ ان العائد على رساميل شركات التأمين بلغ ١٣.٥ بالمئة كيف تفسّر هذه الظاهرة؟

– لا يزال قطاع التأمين في بداياته، حيث يشكل اليوم ١,٥ في المئة من الناتج المحلي، في وقت تصل هذه النسبة في قبرص الى ٣,٧ في المئة. أما عوامل هذا التخلف فعديدة أذكر منها الأوضاع التي عاشها الوطن ولا يزال، وغياب التأمينات الإلزامية، حتى التأمين الوحيد الإلزامي على السيارات طبق في شكل أعرج، والأنكى أننا لم نتخذ من دول متقدمة العبر والدروس، وأولاها من فرنسا حيث تعتمد ٩٣ تأميناً إلزامياً. أما بالنسبة الى الرقم ١٣,٥ في المئة كعائد على الرساميل فليس صحيحاً، حيث نسبة كبيرة متأتية من التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، التي لا يمكن اعتبارها اعمال تأمين بل اعمالا مصرفية تأمينية مشتركة. والارباح المحققة نتيجة التعامل مع المصارف تقدر نسبتها بـ ٨بالمئة من ارباح شركات التأمين مجتمعة. ما يعني ان النسبة المتبقية وهي ٥,٥ بالمئة فقط تشكل نسبة الارباح الفعلية لشركات التأمين في لبنان.

■ يقال ان حصة أليانز ا جي اف (ALLIANZ AGF) من «سنا» هي ٧٠ بالمئة، هل هناك اي اتجاه لدى اليانز للاستحواذ على ما تبقى من اسهم؟ وما هي الاهداف التي تسعى سنا اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نجحت «أليانز» مؤخرا في السيطرة على كامل أسهم "AGF"، حيث تملكت ١٠٠ في المئة من أسهمها، بعدما كانت تمتلك سابقا ٦٥ في المئة فقط، وانسحبت تجربة «أليانز» على احدى الشركات الإيطالية أيضاً.

وفي ما يتعلق بـ«ALLIANZ SNA » فثمة ستاتيكو STATUS QUO مطبق أقله في المدى المنظور ويقضي بعدم تملك كامل الأسهم والاكتفاء بـ ٦٩,٥ في المئة منها.

شراء NEXT CARE

■ ما هو الهدف من شراء «أليانز» لاكثرية الاسهم في شركة نكست كير؟

– قال الكاتب الفرنسي جاك أتالي في كتابه «قراء المستقبل اليوم» ان المستقبل في العالم هو لشركات التأمين التي أضحت تلعب دوراً حيوياً في حياة الشعوب وصحتها وتقاعد عامليها، وفي توفير مختلف أنواع الخدمات لها. وبما ان التأمين الصحي جزء أساسي من استراتيجية «أليانز» في المنطقة، أقدمت على تملك ٧٥ في المئة من «نكست كير» "NEXT CARE"، وهي اليوم احدى شركات إدارة المحافظ التي تتمتع باستقلالية تامة في أدائها.

■ كلمة أخيرة؟

– نأسف لضياع فرص كبيرة على لبنان ليكون مركزاً إقليمياً لصناعة التأمين، وقد لعبت السياسة دورها السلبي في ضياع هذه الفرص. ما نتمناه لوضع القطاع على السكة الصحيحة ربط قطاع التأمين بالمصرف المركزي تنظيمياً ورقابياً.■

فاتح بكداش (نائب رئيس جمعية شركات الضمان - المدير العام لشركة آروب AROPE - لبنان) :

القدرات الاستثنائية للشعب اللبناني هي التي تضمن استمرار الحياة الاقتصادية والنمو المستدام لصناعة التأمين



المدير العام لشركة آروب AROPE نائب رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان فاتح بكداش يتحدث باعتزاز عن الصفات الاستثنائية للشعب اللبناني. ويقول ان شعبنا عنده من القوة وحب الحياة، ما يجعله قادرا على التأقلم مع الظروف الصعبة التي تحاصره بين حين وآخر، وبالتغلب عليها.

وقال بكداش خلال المقابلة التي اجريناها معه ان اللبنانيين لا يستسلمون للأحداث التي تحوط بهم وانه ما ان تسنح لهم فترة هدوء ولو قصيرة، يستأنفون أنشطتهم تصديرا واستيرادا، وتصنيعاً وبناء.

وهذه الحقيقة هي التي تفسر النمو الذي تحققه صناعة التأمين في لبنان سنة بعد سنة، وعلى الرغم من كل التجارب المرة التي يمر بها لبنان. ويتمنى بكداش ان يجري اعتماد الزامية التأمين الصحي تخفيفا للأعباء التي تتحملها الخزينة، ويبين الاسباب التي تحول دون تطبيق تأمين المسؤولية العشرية DECENNIAL LIABILITY. كما يدعو هيئات الرقابة في وزارتي المال والاقتصاد والتجارة الى مكافحة المنافسة غير الشرعية التي تمارس على أيدي بعض صناديق التعاضد التجارية، وشركات تأمين اجنبية غير مرخص لها بالعمل في لبنان، ويدعو المسؤولين الى اصدار قرارات تنظم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE على غرار ما جرى في سوريا.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

هناك منافسة غير شرعية تخوضها ضدنا بعض صناديق التعاضد التجارية وشركات أجنبية غير مرخصة

الطفرة العقارية أنعشت قطاع التأمين

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– بعد انتهاء حرب تموز عام ٢٠٠٦، تحرّكت العجلة الاقتصادية بوتيرة عالية إذ أن أسواق لبنان كانت تعاني آنذاك نقصاً في المواد والبضائع بسبب توقف العمل القسري وإقفال المرافق الاقتصادية. لكن للأسف ومنذ ذلك الوقت، الأزمات السياسية والأمنية مستمرة والتجار يتكيفون مع الأوضاع فيلجأون الى استيراد بضائعهم بكميات محدودة لضمان إمكانية تصريفها.

وفي رأيي أن الصمود والاستمرار في العمل يقف خلفهما الشعب اللبناني وقدرته الاستثنائية على التأقلم مع الظروف المحيطة به. وكما هو معروف فللعامل النفسي أهمية في المؤشرات الاقتصادية، لذا تشهد الأعمال في القطاعات كافة بعض التحسّن مع أي بادرة سياسية إيجابية.

وعلى صعيد قطاع التأمين، فقد ساهمت الطفرة العقارية إيجاباً في نمو نشاط شركات التأمين إضافة الى القطاع المصرفي اللبناني الذي يساعد في شكل أساسي على حلحلة مشكلات المواطنين من خلال القروض وبطاقات الإئتمان وغيرها من الخدمات.

وقد سجّل قطاع التأمين في لبنان عام ٢٠٠٦ نمواً جيداً رغم كل الظروف، وأعتقد ان نسبة النمو لعام ٢٠٠٧ ستكون حوالى ٤ أو ٥ في المئة وهي نتيجة مرضية مقارنة مع حال البلد المتدهورة.

أما بالنسبة الى شركة «آروب» فقد سجّلنا نمواً بنسبة ٥ في المئة بإجمالي الأقساط، وبحسب تقديري الشخصي فإن نسبة النمو الإجمالي لعام ٢٠٠٧ ستتراوح بين ٥ و ٦ في المئة.

معوقات أمام التأمينات الإلزامية

■ هل هناك تأمينات تقترحون جعلها الزامية في لبنان، وهل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟

– مسألة التأمين الإلزامي على السيارات في لبنان حسّاسة وتطرح باستمرار. فقد وضعت التعرفة الإلزامية والتي حدّدت بـ ٦٥ ألف ليرة لبنانية وفق المرسوم الصادر، وذلك لضبط أوضاع السوق خلال السنوات الأولى، علماً أن كبار معيدي التأمين يوافقون على أهمية اعتماد هذا الأسلوب في كل الدول.

لكن ما يحصل في لبنان أن البوليصة تباع بمبلغ ٢٠ ألف ليرة، وفي هذا الإطار أرى ان إلغاء التعرفة لن يؤثر على خيارات الزبائن، فمن يسعى لتأمين صحيح وجدّي، سيلتزم بشروط التأمين الإلزامي.

ومع ذلك، نحن نؤيد إبقاء التأمين الإلزامي على السيارات، وأن تسعى المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات بكل جهدها للحصول على أرقام وإحصاءات عن السوق لدراسة الوضع التقني لهذه المسألة.

وعلى صعيد آخر، نعتبر أن اعتماد الزامية التأمين الصحي امر مفيد ويساهم في تخفيف الأعباء الثقيلة عن كاهل الدولة. لكن الموضوع شائك وفي حاجة الى دراسة معمقة، وسط رفض العديد من الجهات تطبيقه باعتباره يشكل ضرراً بمصالحها.

ومن جهة أخرى، يفرض قانون السلامة العامة في بناء العقارات في لبنان إلزامية تأمين مصاعد الأبنية الكهربائية وضد الزلازل وتأمين المسؤولية المدنية لمنفذي ومصممي الأبنية لعشر سنوات، وهذا ما يعرف بالتأمين العشري DECENNIAL LIABILITY، لكن تطبيق هذا القانون يواجه معوّقات عديدة ومن بينها ربط التأمين العشري بالتأمين ضد الزلازل، وهذا ما يرفضه معيدو التأمين بحجة عدم تمكنهم من تغطية أخطار الزلازل طويلة الامد.

منافسة غير شرعية من صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة .

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما

الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– المضاربة والمنافسة موجودتان وبشدة من جانب بعض صناديق التعاضد الصحية. فهذه الأخيرة لا تتبع النظام والقانون ومعظمها يقدم خدمات تأمين بطريقة تجارية كأي شركة تأمين أخرى، علماً ان صناديق التعاضد لا تدفع الرسوم والضرائب للخزينة، ولا تنشر ميزانياتها، وليس ثمة هيئة رقابية تشرف على أدائها. كما لا يخفى على أحد أن بعض شركات التأمين ووساطة التأمين أنشأت صناديق تعاضد تابعة لها.

أما بالنسبة الى المنافسة التي تخوضها ضدنا شركات تأمين أجنبية وعربية غير مرخص لها بالعمل في لبنان، فهي واقعة ولها تأثيراتها السلبية نظراً لضيق السوق اللبنانية ومحدوديتها، فضلاً عن غياب القوانين الراعية لقطاع التأمين. ويؤسفنا القول ان الدول المجاورة مثل سوريا، الأردن، مصر، السعودية والإمارات سبقتنا بأشواط في استحداث تشريعات وقوانين تفعّل وتطوّر صناعة التأمين.

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– معظم المراكز والمناصب الإدارية المهمة في شركات التأمين والمؤسسات المتعلقة بهذه الصناعة في الدول العربية يشغلها أفراد لبنانيون ذوو كفاءات وخبرات ممتازة. لكن باعتقادي ان عدداً كبيراً من هؤلاء الشبان والشابات سيعود الى لبنان حين تتحسّن الظروف، لا سيّما ان تكاليف المعيشة في الدول التي يعملون فيها أصبحت باهظة قياساً للأجور التي يتقاضونها.

نتمنى على المسؤولين اصدار قرارات تنظم عملية التأمين عبر المصارف

منتجات تأمين واستثمار جديدة

■ لوحظ ان شركات التأمين اللبنانية، بما فيها آروب، فازت بحصة كبيرة من اسهم شركات التأمين السورية الجديدة، وبعضها يتولى مسؤوليات ادارية في تلك الشركات. ويقال ان بعض الشركات بدأت تهيئ للمساهمة في شركات تأمين في المناطق الهادئة من العراق.. هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي من هذا النوع؟

– لقد أنشأنا شركة «آروب – سوريا» منذ عام ونصف العام وهي تسجل أداء ممتازاً. فالسوق السورية واعدة غنية بفرص العمل، كما ان قوانين التأمين جيدة خصوصاً ان سوريا وضعت نظاماً يرعى وينظم عمل التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، ولطالما تمنينا صدور قانون مشابه في لبنان. أما بالنسبة الى التوسع في الوقت القريب فنتريث في الدخول في التفاصيل «وكل شيء بوقته حلو».

■ ما هي المنتجات التأمينية الحديثة التي طرحتها آروب في الأسواق اللبنانية؟

– أطلقت الشركة مؤخراً برنامجاً جديداً للاستثمار والحماية وهو AOL (AROPE OPEN LIFE) ويحتوي على عدد من الحلول المالية المرنة، من ضمنها وسائل ادخار كبرامج التقاعد والتعليم من شأنها توفير خطة تأمين على الحياة للأفراد وفرص استثمار فريدة.

كذلك أطلقنا برنامج «إربح مع آروب» (WIN @ AROPE) وهو منتج استثماري مع تغطية للحياة والحوادث الشخصية. وتضمن اشتراك المؤمن فورياً في ثلاثة سحوبات تحت إشراف اليانصيب الوطني اللبناني والحصول على جوائز قيّمة، كما يحصل المشترك في هذا البرنامج على تسهيلات إقراضية من بنك لبنان والمهجر. ■



فادي شماس (العربية ARABIA):

نحن مستعدون للرجوع الى الدول العربية التي تفتح أبوابها أمامنا



المقابلة التي أجريناها مع الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية ARABIA فادي شماس، كانت مناسبة استعاد فيها شماس تاريخ «العربية» والذي يعود الى ما يزيد عن ٦٠ سنة.

فـ «العربية» هي الاقدم بين قريناتها في منطقة الشرق الأدنى، اذ أسست في العام ١٩٤٦ وعرفت انتشاراً واسعاً قبل ان يشق التأمين طريقه الى دول عربية عديدة ويضع حدا لوجود شركات التأمين الخاصة ومن بينها «العربية».

واذ يستعيد شماس تلك الحقبة، يؤكد ان العربية ARABIA مستعدة اليوم للعودة الى اي دولة تفتح ابوابها امام الرساميل العربية.

وفي هذا السياق يذكر انها عادت فأسست شركة تابعة في سوريا، العربية سوريا ARABIA SYRIA ما ان أعادت الدولة الشقيقة فتح ابوابها من جديد امام الرساميل العربية وشركات التأمين الخاصة.

ويذكر أيضاً ان «العربية» وبمشاركة شركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE CO. أسست العربية للتأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

العربية حققت نمواً بنسبة ٢٥ بالمئة على المستوى الاقليمي

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟

– لا شك بأن تفاقم الأوضاع السياسية في لبنان ونتائج العدوان الإسرائيلي الغاشم (حرب تموز ٢٠٠٦) بالإضافة إلى الظروف الإقليمية الضاغطة قد أثرت سلباً على الإقتصاد اللبناني بشكل عام وقطاع التأمين جزء اساسي منه، الا ان القدرات الفريدة التي يتميز بها الشعب اللبناني، تجعله أقوى من الازمات وتتيح له ان يتغلب عليها ويمضي قدماً في متابعة أعماله اليومية بالقدر المستطاع. وهذه الحقيقة هي التي تمكن لقطاع التأمين ان يستمر في تحقيق نمو سنة بعد سنة ونحن في شركة التأمين العربية ARABIA كشركة لبنانية ذات رسالة عربية قد حافظنا رغم كل الظروف على نمو إجمالي في الأقساط يعادل ٢٥٪ في سنة ٢٠٠٧ وذلك على المستوى الاقليمي بالطبع.

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– إننا مع إطلاق المنافسة في جميع القطاعات وخاصة التأمين الإلزامي ولكن تدريجاً وضمن الضوابط والمعايير المعتمدة في الدول المتقدمة. وإننا نعتقد بضرورة اعتماد النتائج الفنية التي تسجّلها شركات التأمين أساسا لأي دراسة تجري وتحدد في ضوئها الاسعار التي يتعين استيفاؤها من المؤمن لهم المتعاقدين مع شركات التأمين في اي مجال من مجالات التأمين.

تمنينا على الوزير سامي حداد ان يعمل من اجل استصدار تشريعات تنظم أعمال صناديق التعاضد والتأمين عبر المصارف

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة . والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– لا بد لأي دولة من الدول التي تعتمد الأنظمة المدنية من إصدار الأنظمة والمعايير التي تنظم سوق التأمين وتحمي المستهلك قبل اي أمر آخر. وفي هذا المجال، فإننا وعلى سبيل المثال ننوه بما حققه إخواننا في بعض دول الخليج العربي من اعتماد مقاييس عالمية لتنظيم قطاع التأمين، من إرساء أنظمة الرقابة والإشراف التي تحدد الجهة المخولة بإصدار عقود التأمين، وإلى ما هنالك من ضوابط لحماية حملة وثائق التأمين وغيرهم من اصحاب الحقوق، فالهدف الأساسي هو المؤمن له وحماية حقه في التعويض خلال مدة سريان وثيقة التأمين. إننا بحاجة لاعتماد الحوكمة والإدارة الرشيدة في جميع مجالات الدولة اللبنانية حتى يستطيع كل قطاع العمل ضمن الأطر والأنظمة والمنافسة المشتركة. إن المضاربة التي تمارسها صناديق التعاضد والشركات الأجنبية غير مقبولة بتاتاً، إذ أن هناك إجحافاً كبيراً في حق شركات التأمين المرخص لها بالعمل وفقا لقانون التأمين ومن واجب الدولة حماية هذه الشركات.

اضاف: إن الطريقة لحل هذا الوضع الغير سليم هو إصدار قانون عصري للتأمين يأخذ بعين الإعتبار هذه الأمور. وسبق لنا ان طالبنا الوزير سامي حداد بتعديل مشروع القانون الجديد للتأمين ينظم اعمال صناديق التعاضد ويحمي شركات التأمين من المنافسة غير المشروعة لكل انواعها، كما طالبناه بتنظيم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE.

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟

– لا بأس في أن يعمل الشباب اللبناني من ذوي الخبرات التأمينية في الدول العربية فهذا حافز بأنهم سيعودون حتماً إلى لبنان عندما تتحسن الأوضاع الأمنية والمعيشية فيه، فإن شركتنا والتي مركزها الرئيسي في بيروت، تستفيد من خبرات هؤلاء الشباب في الفروع المنتشرة في الوطن العربي مساهمة بالإقتصاد المحلي اللبناني والعربي وتعرف جيداً بأنهم سيعودون إلى بلدهم. ولا نعتبر ذلك إساءة إلى صناعة التأمين في لبنان، بل على العكس من ذلك انه يدل على الكفاءة التي يتحلى بها شباب لبنان والتي تؤهله لتصدير العلم التأميني إلى العالم العربي، ولعب دور فاعل في بناء صناعة التأمين. ونحن في شركة التأمين العربية ARABIA لطالما لعبنا هذا الدور منذ ما يزيد عن نصف قرن.

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي جديد؟

– لقد عملت شركتنا في معظم الأقطار العربية (١٥ دولة) ومنها العراق والتي غادرته مكرهة بعد موجة التأميم التي عمت بعض أجزاء العالم العربي في الستينات من القرن الفائت.

ونحن مستعدون للعودة إلى أي دولة عربية تفتح أبوابها امام الرساميل العربية. فرسالتنا عربية وخدمة الإقتصاد العربي غايتنا.

اضاف: خلال السنتين الماضيتين حققنا انجازين بارزين على هذا الصعيد حيث عمدنا الى تأسيس شركة تأمين سورية، وشركة تأمين سعودية وشركة التأمين العربية ARABIA سبق ان عملت في سوريا منذ ١٩٤٨،، وبقيت تعمل هناك حتى حصول التأميم في ١٩٦١. كما نعمل في المملكة العربية السعودية منذ الستينات من القرن الماضي كشركة لبنانية مسجلة في البحرين، وبعد صدور قانون التأمين الجديد تقيدنا بأحكامه وأسسنا شركة تأمين تعاونية وذلك بمشاركة شركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE CO. ■

لوسيان لطيف (اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE):

وسّعنا شبكتنا الاقليمية واصبح لنا شركات تابعة وشقيقة في بلدان عربية عديدة



للمدير العام للشركة اللبنانية السويسرية للضمان LIBANO SUISSE لوسيان لطيف طموحات تتجاوز حدود الوطن لتشمل الدول العربية المشرقية منها والمغربية كما قال خلال حوارنا معه. وقد نجح خلال الفترة الزمنية القصيرة نسبيا التي امضاها في منصب المدير العام للشركة في توسيع الشبكة الاقليمية للشركة، حيث اصبح لها شركات شقيقة وشركات تابعة في عدد من الاسواق الخليجية المهمة لا سيما منها المملكة العربية السعودية.

وقد اكد لطيف تصميمه في المضي قدما في تنفيذ خطته التوسعية في الدول العربية الاخرى لا سيما منها سوريا والعراق.

وقال ان اللبنانية السويسرية تتمسك بالشابات والشبان اللبنانيين ذوي الكفاءة المهنية، وهي تسعى للاحتفاظ بهم سواء في الشركة في لبنان او في فروعها في الخارج. وهو نصح خريجي المعهد العالي لعلوم الضمان (ISSA) بعدم المغادرة حتى ولو اقتضى ذلك ان يتحملوا بعض التضحيات.

وقال لطيف ان بعض صناديق التعاضد خرجت عن الحدود المرسومة لها في قانون التعاضد، واخذت تتعاطى التأمين الصحي بطريقة تجارية عبر وسطاء التأمين، وهذا امر غير مقبول ويتعين على مديرية التعاونيات في وزارة الزراعة ولجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة ان تعملا من اجل وضع حد لها.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– لا شك ان احداث سنة ٢٠٠٦ والاحوال التي يمر بها لبنان منذ حوالى ثلاث سنوات قد اثرت سلبا على جميع القطاعات في لبنان. لكن عزم اللبناني وحبه للعمل والتقدم يدفعانه الى تخطي المصاعب لكي يحافظ على استمراريته. اما النجاح الذي شهده قطاع التأمين فكان على مستوى الانتاجية، فالربحية في السوق اللبناني ونسبة الى الاوضاع اتي يشهدها البلد لم تكن عالية مقارنة بطاقة (potential) السوق اللبناني عندما كان يشهد حالة سلم واستقرار لا سيما اذا قارنا ذلك بالنهضة التي يشهدها قطاع التأمين في بلدان الخليج العربي.

و اختلف هذا النجاح أيضا من شركة الى أخرى بحيث ان الشركات التي لديها قنوات انفتاح على اسواق المناطق المجاورة كانت اقل تأثراً بالأحداث من الشركات الاخرى وقد تكون سجلت ربحية أفضل من غيرها. اما الشركات الاخرى عموماً فتقلصت نسبة ربحيتها بسبب الاحوال الراهنة والازمة الاقتصادية والمنافسة الحادة.

ويبقى لكل شركة طريقتها وسرها للنجاح. والعامل الاكبر والاهم يبقى خطط التوسع الاقليمية التي لجأت اليها شركات التأمين الكبرى مما جاءت بالفائدة غير المباشرة على شركاتها وفروعها في لبنان. فشركتنا مثلا تعمل بجدية ومتابعة دائمة على سياستها التوسعية بحيث اصبحت شركة اقليمية، وهي موجودة في السوق السعودي والبحريني والقطري والكويتي والاردني وسوق دبي.

اضاف: ونحن مصممون على دخول سوق الجزائر والسودان واليمن وليبيا ومصر وسوريا والعراق.

اما بالنسبة للنتائج التي حققناها خلال العام ٢٠٠٧ فنحن نسبياً راضون عنها خصوصاً في ظلّ الظروف الصعبة التي مرّ ويمرّ بها لبنان، حيث حافظنا على مرتبتنا الرائدة بين الشركات الكبرى. اما تقديراتنا لنسبة النمو المحقق فهي بحدود الـ ١٠٪ في لبنان والـ ٥٠٪ في الخارج.

بالرغم من كل هذه العوائق، ان اللبنانية السويسرية للضمان لا تزال ماضية قدما في تنفيذ خططها للعام ٢٠٠٨ ونتمنى ان تزول المحنة عن بلدنا لبنان لكي تلقى خططنا للسوق اللبناني النجاح المنظور.

عدم نضوج الذهنية التأمينية

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– انني لا أؤيد اطلاق يد الشركات في المنافسة والغاء التعرفات الموحدة لان هذه الخطوة قد تدفع الشركات الى اللجوء الى حرب تكسير اسعار والى البيع بطريقة غير مدروسة. وسوف تلجأ عندئذ الى تخفيض اسعارها لترفع نسبة مبيعاتها غير آبهة بنوعية محافظها ونوعية الاخطار المكتتبة، ومن الممكن ان يؤدي ذلك الى انعدام قدرتها على دفع الحوادث والمستحقات، فيضيع حينئذ مفهوم وجوهر صناعة التأمين . وكذلك عدم النضوج والوعي الكامل للذهنية التأمينية تعد أيضاً من الاسباب التي تمنع اطلاق يد الشركات في المنافسة في الوقت الحاضر.

مديرية التعاونيات في وزارة الزراعة ولجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد معنيتان بوضع حد لمخالفات بعض صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة .

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– الكل يعرف وهذا امر بديهي ان الغرض من انشاء صناديق التعاضد هو المشاركة من قبل اشخاص ينتمون الى مهنة واحدة، او منطقة واحدة باشتراك يجمعونه في صندوق يسمى صندوق تعاضد وبهدف استعمال المال لمساعدة الاشخاص المشاركين في الصندوق عند الحاجة. لكن الملاحظ مؤخراً ان بعض هذه الصناديق خرجت احيانا عن هدفها الاساسي وهي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية، وتتعامل مع وسطاء تأمين لبيع منتجاتها المختلفة، مما يتضارب مع منتجات شركات التأمين. اما المسؤولية فتقع على السلطات المختصة سيما مديرية التعاونيات في

وزارة الزراعة التي تمنح التراخيص لصناديق التعاضد ولجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة واللتين تقع عليهما مسؤولية اعمال وتصرفات جميع الهيئات التي تقدم خدمات تأمين على الاراضي اللبنانية. وبالتالي يكون الحل بالمراقبة الجدية لهذه الصناديق ومنعها من الخروج عن هدفها الاساسي.

اما بالنسبة لشركات التأمين الاجنبية التي تسوق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة فهي تشكل منافسة غير مشروعة. الحل هو ان تعمل جمعية شركات الضمان وبالتعاون مع وزارة الاقتصاد على ملاحقة الشركات والاشخاص الذين يتولون تسويق هذه البوالص او اخضاع الشركات الاجنبية لشروط الشركات الوطنية لكي يتم التعامل بالمثل. في مطلق الاحوال يبقى على الشركات الوطنية ان تحسّن وتطور منتجاتها للتأمين على الحياة لتستطيع المنافسة؛ وانني لا ارى صعوبة في ذلك اذ ان هذه المنتجات موجودة في سوق التأمين اللبناني.

نتمسك بالشابات والشبان اللبنانيين ذوي الكفاءة ونحرص على الاحتفاظ بهم بإعطائهم فرص عمل سواء في لبنان او في الخارج

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك اساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– يعد الشبان والشابات اللبنانيين من اقوى وانجح الطاقات البشرية في القطاع الخدماتي مما جعلهم محط انظار الكثير من شركات التأمين العربية. وللاسف اتت الاحداث المتتالية في لبنان لتحمل عددا كبيرا من اللبنانيين على المغادرة، ما أفقد سوق التأمين اللبناني الكثير من الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. فقد خسرت اللبنانية السويسرية مثلا العام الماضي بعضاً من كوادرها البشرية وذلك اثر تلقيهم عروض عمل مغرية في الدول العربية. وقد تطرقت الى هذا الموضوع سابقا عندما سلمت باسم رئيس مجلس ادارة الشركة الوزير ميشال فرعون وباسمي جائزة بيار صحناوي لهذه السنة، فتمنينا على الفائزين الثلاثة ان يبذلوا أقصى جهدهم ويضحوا بعض الشيء لكي يمارسوا مهنتهم في لبنان، ولكن اذا صعب الامر فقد نصحتهم بأن تصب جهودهم لمنفعة لبنان اينما وجدوا.

نعم هناك اساءة الى صناعة التأمين في لبنان لأن الشابات والشبان الذين تركوا لبنان هم من خيرة الموظفين وذوي خبرة تلقوها خلال سنوات عديدة، امضوها بالدرس والتدريب والتعب بهدف الوصول الى مراكز عالية وبالتالي اعطاء انتاجية افضل لشركتهم ولبلدهم لبنان.

وعملا بنصيحتي للتلاميذ بإعطاء الافضل الى لبنان اينما تواجدوا، فقد قمت بتطبيق هذه النصيحة في الشركة بالذات، حيث عمدنا الى نقل موظفين من بيروت للعمل في مجموعاتنا في الدول العربية بعدما اعرب هؤلاء عن رغبتهم بترك لبنان والعمل في الخارج.

وبذلك اكدت اللبنانية السويسرية رغبتها بعدم التخلي عن موظفيها. ولكن ليس باستطاعتنا نقل كل الراغبين الى الخارج ويبقى الحل للاسف مرتبط بالاستقرار السياسي والاقتصادي.

التوسع الاقليمي

■ لوحظ ان شركات التأمين اللبنانية فازت بحصة كبيرة من اسهم شركات التأمين السورية الجديدة، وبعضها يتولى مسؤوليات ادارية في تلك الشركات. ويقال ان بعض الشركات بدأت تهيئ للمساهمة في شركات تأمين في المناطق الهادئة من العراق....هل تتطلعون الى المشاركة في أي توسع اقليمي من هذا النوع؟

– ان طموحنا هو انشاء فروع وشركات تابعة وشقيقة للشركة في سائر انحاء الدول العربية المشرقية منها والمغربية. وقد بدأنا العمل بخطتنا التوسعية منذ سنة ٢٠٠٣. ولكن دخول الاسواق الجديدة يحتاج الى وقت ومراحل عدة. لذلك لم نفتح ملف سوريا حتى الآن. لكن نأمل ان نبدأ بالسعي لإنشاء شركة تأمين سورية جديدة بالتعاون مع رجال اعمال سوريين في مستقبل قريب. وتنطبق الحال ايضا على العراق من خلال تأسيس أو المساهمة في شركات وطنية جديدة. ■

ZARIS © S.A.L.
INSURANCE CONSULTANTS

ZARIS House
7 Steliou Kyriakide Street
CY 3080, Limassol • Cyprus
Phone: +357 25 825 999 • Fax: +357 25 825 998
E-mail: info@zaris-cy.com

ZARIS S.A.L.
Pasteur Street • Burotec Building • 6th Floor
Saifi • Beirut • Lebanon
Phone: +961 1 563380 • Fax: +961 1 563382
E-mail: info@zaris-underwriting.com

رزق الخوري (كمبرلند CUMBERLAND): كفى لصناديق التعاضد

رغم كل الصعوبات نثابر على استراتيجية نمونا في سوق التأمين اللبناني



رزق الخوري المدير العام لشركة كمبرلند للتأمين وهي الشركة الطموحة لبلوغ المراتب الطليعية وتعمل بكل طاقاتها لتحقيق اهدافها التوسعية اقليميا، رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» معددا الصعوبات في ظل الاوضاع السيئة التي نعيشها مصليا وآملاً بأيام أفضل.

واذ يصل الى صناديق التعاضد ينتقد المتفرجين على مخالفاتها وتهربها من دفع الضرائب ويسأل الا يوجد شخص يصرخ: كفى.

ولا يجد الخوري ضررا في عمل شبابنا وشاباتنا في شركات التأمين العربية، ويرى الحل «بالتدريب الدائم لايجاد البدائل وشبابنا قادرون على ذلك».

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟

– بالرغم من الأوضاع الاقتصادية المزرية و عدم التوازن السياسي الذي يتخبط به لبنان ، ان نجاح بعض شركات التأمين اللبنانية في المحافظة على مستوى أدنى من النمّو والربحية منوط اجمالا بإرادة هذه الصناعة بالاستمرار.

لطالما نجحت صناعة التأمين اللبنانية حتّى في أسوأ الأوضاع الاقتصادية وخلال الحروب الأهلية، وهذا مرتبط أشد الارتباط بمقاومة اللبنانيين عموما وبصانعي القرارات في شركات التأمين المحلية خصوصا. لطالما وجدت شركات التأمين في لبنان حلولاً لكل المشكلات المعترضة سبيلها، في وقت يسعى معظمها الى التوسّع اقليميا وحصر حجم أعمالها داخلياً بهدف معايشة هذه المرحلة من الخلل وعدم التوازن.

أمّا بالنسبة لشركة كمبرلند، فسجلّنا نتائج جيّدة خلال هذه الفترة المحبطة مقارنة بنتائج زملائنا في السوق التأميني . حاليا، نركّز على استراتيجية الفرص بالمقارنة مع الاستثمار ، فالجهود والاستثمارات المبذولة محليا تتعارض مع الأرباح على رؤوس الأموال التي كان يمكن أن تتحقق لو صرفت هذه الميزانيات على عمليات اقليمية ودولية . رغم كل تلك المصاعب، مستمرون في مثابرتنا في استراتيجية نمّونا في السوق التأميني اللبناني. اننّا نصلّي ونأمل في أيام أفضل .

نحو مرحلة الاحتراف

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– ان كمبرلند تؤيد سياسة تحرير أسواق التأمين وتدعم أي خطوة تأخذ المنطقة بهذا الاتجاه. بالمقابل، ان تحرير أسواق التأمين يتطلب قدرا عاليا من المسؤولية سيمّا نصّ القوانين الملزمة التي تحمي صناعة التأمين – شركات وعملاء. ان القوانين المنظمة والمرعية الاجراء (وفقا لاحتياجات السوق المحلية) يجب أن تطبّق قبل أي الغاء للتعرفات الموحّدة. خير مثال على ذلك هو التطّور الحاصل والذي لا يزال يحصل في المملكة العربية السعودية وغيرها من الدول العربية الشقيقة . فالقوانين تتطلّب بعض الوقت لتدخل حيّز التطبيق – فهي أوجدت الكثير من الوعي لدى المستهلكين المحليين في الدول العربية وفرصاً لا يستهان بها لدى شركات التأمين من ناحية النمّو والربح.

ان معظم الدول العربية نقلت أسواق التأمين من مرحلة عدم الوجود الى مرحلة الاحتراف خلال فترة ثلاث أو أربع سنوات. هذا بالتأكيد يشكل فارقا، علّنا نصل يوماً الى هذه المرحلة في وطننا.

يتفرجون على اساءات صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟

– تشكّل صناديق التعاضد ومنذ فترة زمنية طويلة منافسة غير مشروعة مع شركات التأمين الوطنية ونتيجة لذلك، الجميع سجل الخسائر: الحكومة وبالتالي الخزينة اللبنانية من ناحية الضرائب، المستهلك من ناحية الأمانة والتغطية، وشركات التأمين المحلية من ناحية المنافسة غيرالعادلة. دون أن ننسى مزاولة صناديق التعاضد تسويق بوالص استثمارية في مجال التأمين على الحياة.

شكّل هذا الموضوع مادة للنقاش لمدة أكثرمن عشر سنوات ولم يستجد شيء في اطار الحلول حتى مع اقتراح نص قوانين جديدة ترعى عمل هذه الصناديق.

في رأينا، يجب على أحد ان يصرخ: «كفى». ان جمعية شركات التأمين في لبنان ACAL لعبت دورا مهمّا بإحداث تعديلات في القانون الموجود، ولكنني أعتقد بأن الإستراتيجية المعتمدة حاليا أثبتت عدم فعاليتها. اذا لم تدرك الحكومة اللبنانية الاساءة التي تسببها بعدم تحرّكها واصرارها على فتح المجال لصناديق التعاضد بشرعنة عملها، فيجب علينا عندئذ أن ندافع عن هذه الصناعة من خلال السعي لإحداث تكتل مع أعضاء مجلس النوّاب وصانعي القرارات الاقتصادية لحمل هذا الملف على طاولة مجلس الوزراء بهدف تنظيم عمل هذه المجموعات.

تصدير شبابنا وشاباتنا

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟

– بالفعل، هناك طلب دائم من شركات التأمين العربية على الشبّان والشابات ذوي الخبرة التأمينية، فمع الأحداث الاخيرة وتطور الأسواق التأمينية العربية، ازداد الطلب فظهر لبنان للأسف على انّه المصدّر الأساسي لكافة الاختصاصات وخصوصاً في مجال التأمين. في الظروف الطبيعية، يجري هذا الأمر ضمن اطار العرض والطلب، ولكنّ في هذه الأيام يجب علينا اضافة عنصر أساسي وهو هجرة الأدمغة من موظفين ومدراء من وطنهم وأعمالهم بسبب الأوضاع الراهنة غير الثابتة، دون أن ننسى فورة أسواق التأمين الاقليمية وتدهورها في الأسواق المحلية. هذا هو واقع الحال، ووجب علينا تقبّله.

انّ افضل الطرق لمواكبة هذا التطّور هو تدريب فريق العمل عبر المؤسسة من أجل تمكينه الحلول مكان الادارة والموظفين وهذا يعود بالنفع عبر طريقين: أولا عبر تدريب فريق العمل وثانيا عبر التأكد من عدم حصول فراغ في الادارة.

اننا نعتبر ان هذه الظاهرة ستعود بالنفع محليا في نهاية المطاف، فالأدمغة المتوجهّة الى الخارج سعيا وراء ظروف معيشية واقتصادية أفضل ستكتسب خبرات هامة من السوق الاقليمي، وستعود يوما من أجل توظيف هذه الخبرات في خدمة السوق المحلي. هذه الدورة حصلت في نصف الستينات وصولا الى نصف السبعينات (مع بداية الحرب الأهلية) و الى نصف الثمانيات. وها هي تتكرر من جديد.

نعزز توسعنا بأسواق الخليج

■ .. هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي؟

– اننا نراقب عن كثب أسواق التأمين في سوريا والعراق. ولكننا في الوقت الحالي، نتابع تركيزنا في التوسع في أسواق الخليج وشمال افريقيا. منذ فترة طويلة (منذ أكثر من ١٥ سنة) نستثمر بثقل في هذه الأسواق، وأصبحنا قياديين في المملكة العربية السعودية ومصر في بعض مجالات التأمين، ونعمل جاهدين وبدون كلل لتعزيز مواقعنا في تلك الأسواق.

حاليا، نعمل على وضع اللمسات الأخيرة لطرح أسهم شركاتنا في البورصة المحلية في هذه الأسواق ونتطلّع الى نتائج جيّدة جدّا. ■

سلام حنا (اللبنانية العربية LIBANO ARABE) :



النمو الذي نحققه منذ سبع سنوات على مستوى الانتاج والارباح هو ثمرة خطة تستهدف «النوعية» وليس «الكمية»

بعد ان دخلت سوق التأمين في سوريا عبر شركة شقيقة أسستها هناك، تعد شركة التأمين في لبنان والعالم العربي «اللبنانية العربية» LIBANO ARABE للدخول في شركة مماثلة في المملكة العربية السعودية.

واللبنانية العربية عضو في مجموعة بنك عوده سرادار، وهي ذراعها التأمينية ولذلك تحرص اللبنانية العربية على ان تكون موجودة الى جانب بنك عوده حيثما يحل في العالم العربي.

وحول النمو الذي تحققه الشركة سنويا على مستويي الأقساط والأرباح يقول سلام حنا المدير العام للشركة، «ان التقدم الذي حققناه خلال السنوات السبع الماضية لم يأت صدفة، بل كان ثمرة خطة أعددناها بتأن وتركّز على النوعية وليس الكمية».

ويضيف «ان اللبنانية العربية أوجدت لنفسها قنوات جديدة لتوزيع منتجاتها، ونحن نتابع أعمالنا متابعة دقيقة من خلال ميزانية نصدرها شهريا ونبني عليها توجهاتنا الجديدة».

في ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع المدير العام للشركة اللبنانية العربية LIBANO ARABE سلام حنا:

مشاريع توسعية محدودة!

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر «اللبنانية العربية» بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– ان ظاهرة زيادة الانتاج والربحية ناتجة عن تصور او عن خطة وضعتها «اللبنانية العربية» وتسعى الى تحقيقها، وبالاخص بعد ان اتجهنا نحو التركيز على نوعية الخطر وليس على حجم الاقساط.

ولذلك نسعى دائما وبأسرع وقت إلى الإيفاء بالمطالبات، وفي الوقت نفسه تحصيل مستحقاتنا من العملاء، علما ان شركتنا تعتمد هذه السياسة منذ حوالى ٧ سنوات ونتائجها حتى الآن ايجابية وفعالة.

يضيف السيد حنا: قطاع التأمين اتخذ عبرة من تجاربه في التسعينات حين تراجعت نتائجه وعجز عن تحصيل الاقساط، ولعل ذلك ما دفع بالشركات الى الابتعاد عن المغامرات والمخاطرة، ومنذ ذلك التاريخ لم يشهد قطاع التأمين هزات من هذا النوع.

من جهتها، حاولت «اللبنانية العربية» الانخراط بقنوات انتاج لم تكن موجودة في السابق، في محاولة جدية لزيادة النمو سواء في الاقساط او في الربحية، وبالتالي فإن نتائجنا هذا العام افضل من سنة ٢٠٠٦، خصوصا اننا نصدر ميزانية شهرية تبنى عليها سياسة الشركة للاشهر المقبلة.

اما بالنسبة للسنة ٢٠٠٨ المقبلة، فمشاريعنا الجديدة ستكون محدودة نوعا ما بسبب الأوضاع السياسية والاقتصادية التي تشهدها البلاد، من دون ان نسقط الأمل في ان تتحسن الاوضاع لتكون سنة ٢٠٠٨ اكثر ازدهاراً، ولكي يستفيد لبنان من الطفرة المالية والاقتصادية التي تعيشها الدول العربية.

خضوع صناديق التعاضد للقانون وهيئة الرقابة

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من: صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية، شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة .

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– في فرنسا على سبيل المثال، صناديق التعاضد خاضعة لقانون التأمين الفرنسي، وهذا يعني خضوعها لشرط وضع احتياطات فنية لأخطار تغطياتها. اما في لبنان، ولسوء الحظ فإن هذه الصناديق تابعة لوزارة الزراعة في ظل غياب الرقابة والقوانين الراعية، ما شجع بعض الشركات على الإلتحاق بصناديق التعاضد توخيا لاعفائها من الضريبة المفروضة على اقساطها والتي تصل نسبتها الى ١٥ في المئة.

من هنا، تتجلى اهمية اخضاع صناديق التعاضد لقانون التأمين اللبناني بحيث تتولى لجنة مراقبة هيئات الضمان الاشراف على الاعمال التي تمارسها، وتلزمها بإنشاء الاحتياطات المالية التي تحمي المتعاقدين معها وتحفظ لهم حقوقهم. هذا من دون اغفال ما تفرضه وزارة الوصاية من ضمانات على الشركات.

وبالنتيجة لست ضد صناديق التعاضد بل ضد ألا تكون هذه الاخيرة خاضعة للرقابة واحكام القانون.

اما في ما يتعلق بتسويق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة، فلا بد للشخص المكتتب ان يتأكد من خضوع الشركة المصدرة للبوليصة لقوانين البلد الذي يعيش فيه تجنبا لما قد يلحق به من ضرر مستقبلا.

وفي هذا الاطار لا اعتقد اننا سنتمكن من وضع حد للمضاربات نظرا لطابع اقتصادنا الحر، والسبيل الوحيد الذي يمكن اعتماده هو نشر الوعي لدى المواطنين.

لا عيب في ضخ كفاياتنا الى الاسواق العربية

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– يفخر قطاع التأمين في لبنان بضخ الكفايات البشرية في الاسواق العربية، ولا ارى اي عيب في ذلك، بل بالعكس تماما فهي نقطة ايجابية جدا.

ولكنني اعود لأكرر انه من الضروري نشر الوعي بين صفوف الشباب في لبنان لتشجيعهم على الانخراط في قطاع التأمين المحلي.

نتحيّن فرص التوسع عربياً

■ لوحظ ان شركات التأمين اللبنانية فازت بحصة كبيرة من اسهم شركات التأمين السورية الجديدة، وبعضها يتولى مسؤوليات ادارية في تلك الشركات. ويقال ان بعض الشركات بدأ يهيئ للمساهمة في شركات تأمين في المناطق الهادئة من العراق.. هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي من هذا النوع؟

– بعد ان توسعنا مؤخرا في سوريا، سنساهم في شركة تأمين سعودية. كما اننا ننتظر الفرصة المناسبة للتوسع في أي من البلدان العربية، للاستفادة من الطفرة المالية التي تعيشها الدول العربية وزيادة حجم استثماراتنا.

وبالنسبة للتوسع في المناطق الهادئة من العراق، ككردستان مثلا، فقد يكون هناك امكانية للتوسع ولكن الموضوع يتطلب وقتا ودراسة معمقة في ظل غياب الوعي التأميني في تلك المنطقة.■

ريكاردو سليمان (فيدليتي FIDELITY - لبنان):
لقطاع التأمين في لبنان ديناميكية خاصة تتيح له ان يتغلب على الصعاب ويمضي في انماء المحفظة الوطنية



ريكاردو سليمان، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة فيدليتي FIDELITY ضامن لبناني نال شهرة عالمية في تطوير وانماء قطاع التأمين على الحياة، وهو يؤمن بالقدرات الخاصة التي يتمتع بها قطاع التأمين في لبنان والتي اتاحت له ان يمضي في انماء محفظته من الاقساط الوطنية حتى في اسوأ الظروف.

في حديثه الينا، سلّط سليمان الضوء على المنافسة التي تخوضها بعض صناديق التعاضد ضد شركات التأمين في مجال التقديمات الصحية. وقال ان بطاقات التأمين الصحي التي تصدرها صناديق التعاضد لا تخضع للرسم البلدي والطابع المالي اللذين يجري استيفاؤهما من شركة التأمين عند اصدارها بوالص التأمين الصحي، ومجموعهما ١١ بالمئة. ويدعو سليمان الوزارات الى الاستجابة لطلب جمعية شركات الضمان اعفاء بوالص التأمين من الرسمَين المشار اليهما بحيث تكون هناك مساواة بين الفريقين.

وحول التوسع الاقليمي يقول سليمان ان فيدليتي بصدد تحقيق شراكات في مناطق مختلفة في العالم العربي وافريقيا.

في ما يأتي وقائع الحوار:

جمعية شركات الضمان طالبت بإعفاء بوالص التأمين الصحي من الرسوم وهذا طلب محق

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟

– ان استمرار النجاح في قطاع الخدمات لا سيما في قطاع التأمين يعود بشكل اساسي للديناميكية المعهودة عند اللبنانيين الذين اثبتوا عبر العصور قدرتهم على النجاح مهما تقلبت الظروف.

لقد توقعنا في سنة ٢٠٠٦ بأن يكون النمو لسنة ٢٠٠٧ بين ١٠٪ و١٥٪ وبالفعل سيفوق النمو لهذه السنة الـ ٢٠٪.

اما بالنسبة للأرباح فنحن على ثقة بأن الأرباح المحققة ستفوق بشكل ملحوظ تلك التي توقعناها.

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟

– لطالما كان الاقتصاد اللبناني حرا وقد برهن عن قدرات فائقة في الصمود والتنامي حتى في اسوأ الظروف، وتثبت التجارب ان المنافسة هي الاداة الافضل في تفعيل النشاط الاقتصادي. ومن هنا، نحن مع تحرير التعرفات الموحدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين، ولكن ضمن القواعد السليمة التي تضمن حقوق المؤمن والشركات.

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة. والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– ان بطاقات التأمين الصحي التي تصدرها صناديق التعاضد اللبنانية التي تقدم برامج تغطية صحية للمنتسبين اليها لا تخضع للرسم البلدي والطابع المالي اللذين يجري استيفاؤهما من البوالص الصادرة عن شركة التأمين ويبلغ مجموعهما ١١٪ من قيمة قسط التأمين.

نحن لسنا ضد اعفاء صناديق التعاضد من الرسوم ان كانت صناديق تعاضد فعلية وتحصر تقديم خدماتها بالاعضاء المنتسبين فعلا الى الصندوق وتجمعهم مهنة واحدة. كما وندعو الوزارات المختصة ان تتجاوب والطلب الذي تقدمت به جمعية شركات الضمان لإعفاء بوالص التأمين الصحي من الرسم البلدي والطابع المالي بحيث تكون هناك مساواة بينها وبين الصناديق التي تصدر بطاقات مماثلة لبوالص التأمين الصحي ولا تختلف عنها الا شكلا.

نتطلع الى التوسع في العالم العربي وافريقيا

اما في ما يتعلق بشركات التأمين الاجنبية فهي مرخصة طبقا لقانون تنظيم هيئات الضمان، وبالتالي نحن لا نرى انه يجب وضع حدود لهذه الشركات خصوصا ان الشركات اللبنانية تعمل في الأسواق العربية. اما بالنسبة للشركات الاجنبية غير المرخصة والتي تسوّق بوالصها الاستثمارية في لبنان، فيجب وضع حد لنشاطها حتى لا تذهب تلك الاقساط للخارج دون اي فائدة للخزينة، ناهيك عن المطالبات التي قد تنجم عن الوفاة او العجز واضطرار الورثة لملاحقة المطالبات خارج لبنان مع ما يتأتى عن ذلك من مصاريف.

دراسات لتحديد حاجة السوق للعمالة

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– كان لبنان ولا يزال مصدرا للطاقات البشرية الى الشرق والغرب بسبب عدم توفر فرص العمل للشبان والشابات ذوي الخبرة والكفاءة في مجال التأمين وغيره. ونحن لسنا مع الحد من هذه الظاهرة شرط ان يبقى في لبنان ما يكفي من هذه الطاقات لتلبية حاجة السوق اللبنانية. وهنا نرى انه من الضروري القيام بدراسات تحدد حاجة السوق اللبنانية وتقوم بمشاريع واستثمارات تؤمن العمل للشباب اللبناني في وطنه.

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي ؟

– بالطبع نحن نتطلع الى التوسع في العالم العربي وربما في افريقيا لان سوق التأمين اللبنانية محدودة من حيث السكان والاقساط، ونحن على ثقة ان مستوى المعرفة (KNOW HOW) التي وصلت اليه شركة فيدليتي يفتح لها المجال بالتوسع الجغرافي في العالم العربي. ■

برنار عجوري (اسوريكس ASSUREX - لبنان):

قطاع التأمين في لبنان يعاني من أمراض مزمنة ولجنة مراقبة هيئات الضمان غائبة

برنار عجوري، عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة اسوريكس ASSUREX تحدث بمرارة واضحة عن الشوائب والمخالفات التي يتخبط فيها قطاع التأمين في لبنان. وقال انا واحد من اولئك الذين ساهموا في بناء صناعة التأمين في لبنان، وكنا نعتقد اننا بنينا صرحا سوف تحافظ عليه الاجيال الجديدة، وتحرص سلطة الوصاية الممثلة بلجنة مراقبة هيئات الضمان على ان تبعد عنه الدخلاء والمتطفلين، واذا بنا نرى اليوم انه اضحى مسرحا للارتكابات التي لا يقبلها عقل او منطق.

وقال لقد ضاعت المعايير والمقاييس والقواعد والاصول، واصبح لدينا فائض من الانظمة والقوانين التي لا تطبق وتبقى في احيان كثيرة حبرا على ورق.

في ما يأتي وقائع الحوار «المر» الذي سجّلناه لبرنار عجوري:



■ بكونك احد اركان صناعة التأمين والذين ساهموا في بنائها وايصالها الى حيث هي اليوم، كيف تنظر الى الاوضاع السائدة في قطاع التأمين في لبنان؟

– السؤال الذي تطرحونه مدروس ويحمل في طياته رغبتكم الأكيدة والصادقة لتنوير الرأي العام ولفت إنتباه المسؤولين إلى ما يعاني منه قطاع التأمين، وقبل الإجابة اود ان اطرح سؤالين:

* هل ينفع الكلام بعد في لبنان؟
* وهل أجوبة بعض من تعتبرونهم «أركان صناعة التأمين» ستكون صادقة وشفافة وتعكس حقيقة وضع شركتهم والحالة المزرية التي وصل إليها قطاع التأمين في هذا البلد المعذب؟

اضاف: جميعنا يخاف قول الحقيقة كي لا تنقلب الدنيا على رأسه ويصبح منبوذاً ومضطهداً من كل من له علاقة بقطاع التأمين. نخاف أن تحمرّ أعين المسؤولين منا، نخاف أن يعادينا زملاؤنا، نخاف من ردّات فعل الوسطاء والخبراء وأصحاب الكاراجات والمستشفيات والأطباء علينا وعلى الشركة التي ننتمي إليها أو نمثلها.

خوفنا هذا (كي لا أقول جبننا) يدفعنا إلى إخفاء الحقيقة المرّة وبالتالي إلى إجهاض الأهداف البنّاءَة التي تسعى إليها مجلتكم الغراء.

لا احد يسمع النصائح والتوصيات التي تصدرها جمعية شركات الضمان وهي تكاد تصبح شاهد زور

■ هل يعني ذلك انك لا تريد كشف الحقائق؟

– كنت واحداً من هؤلاء الرعاديد عندما كنت مسؤولاً في شركة تأمين، أمّا اليوم وقد أصبحت متقاعداً ولا أمثل إلاّ نفسي ، فقد تحررت من عقدة الخوف هذه ولا شيء يمنعني من قول ما أعتبره حقيقة.

اضاف: قطاع التأمين في بلدنا يعاني منذ سنين من أمراض وآفات مزمنة (Chronique) متأصلة بكامل جسمه، وأحداث تموز ٢٠٠٦ وما قبلها وبما بعدها ليست السبب الرئيسي لركود هذا القطاع، والنمو المتواضع على مستوى الإنتاج يواكبه انخفاض متواصل بالربحية، يتحمل مسؤوليته أركان صناعة التأمين في لبنان بنسبة عالية. الأسباب معروفة منا جميعاً ونساهم يومياً في استمراريتها ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

١– عدم احترام التعرفة والمضاربة الشرسة بين الشركات التي تعدت كل حدود، وتجاهل الأصول العلمية والتقنية التي ترتكز عليها صناعة التأمين لدرجة أصبحت تهدد وجود واستمرارية بعض الشركات.

٢– اعتقاد البعض انه بإمكانه احتكار السوق في لبنان، فيعمد من حين إلى آخر الى سياسة الـ Dumping والأرض المحروقة، فيحرق حاله والآخرين معه.

٣– تدني المستوى التقني او تغلب روح المغامرة غير المدروسة والمتهورة عند بعض أركان القطاع، وانعكاس هذه الحالة الشاذة على بعض الوسطاء، ممّا أدّى الى انحصار أعمال التأمين بشكل أساسي بثلاثة فروع هي السيارات والاستشفاء وطوارئ العمل، والتي اصبحت نسبة أقساطها تشكل ما بين ٨٥ الى ٩٠ في المئة من مجموع اضبارة التأمين في بعض شركات التأمين. مع العلم أن هذه الفروع تعتبر خدماتية (Branches d'accomodation) تعطى بالمبدأ لزبائن لديهم بالأساس تأمينات في فروع تأمين الحياة والحوادث الجسدية والحريق والسرقة والنقل الخ..

٤– الاستخفاف والإستهتار بنصائح وتمنيات جمعية شركات الضمان في لبنان التي كانت ولا تزال شاهد زور على كل ما يعاني منه هذا القطاع، بالرغم من انها تحاول جاهدة وبكل ارادة صادقة أن تزود شركات التأمين بنتائج الدراسات والإحصاءات التي تقوم بها استناداً إلى المعلومات والأرقام التي تستقيها من بعض شركات التأمين، ومن وزارة الإقتصاد والتجارة بهدف دق ناقوس الخطر وحماية الشركات، ولكن ما باليد حيلة، نحن في بلد «كل مين إيدو إلو».

٥– ضعف الرقابة الفعالة وغياب الأرادة الحقة في تطبيق القوانين السارية المفعول حالياً على قطاع التأمين من قبل المسؤولين في الدولة.

■ ماذا عن مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان ليكون قانونا جديدا للتأمين في لبنان؟

– أننا نعاني من تخمة لكثرة القوانين التي تبقى حبراً على ورق. والأدهى أن وزارة الإقتصاد والتجارة تعمل على وضع واستصدار قانون جديد ليحل محل القانون الحالي الصادر سنة ١٩٩٩، والذي لم يطبق بعد.

وإني على ثقة بأن القانون الجديد لن يحظى بمقدار اكبر من الاهتمام والجدية الذي يحظى به القانون النافذ حاليا.

مسؤولية «الطليان»

■ بعض الدول العربية ألغت التعرفات الحكومية الالزامية وذلك عملا باتفاقية منظمة التجارة العالمية WTO هل تؤيد تحرير السوق من التعرفات؟

– تسألون هل نؤيد الغاء التعرفات الموجودة وإطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الألزامي على السيارات، وتذكرون المضاربة غير المشروعة التي تتعرض لها شركات التأمين من قبل صناديق التعاضد وشركات التأمين الأجنبية، وتسألون ببراءة عمّن هي الجهات المسؤولة عن ذلك.

الجواب المعروف: إنهم الطليان!.

كما أني اسألكم عن أي تعرفة إلزامية تتكلمون ؟ وهل يوجد بعد تعرفة في لبنان لم تنتهك؟ وأي منافسة تريدون إطلاقها، بدل المنافسة يوجد حاليا انتحار جماعي للشركات.

هجرة أصحاب الكفاءة الى الخارج سببها قصر نظر بعض أرباب العمل ورفضهم رفع الرواتب

■ هناك اقبال من شركات التأمين والاعادة العربية على توظيف الشبان والشابات اللبنانيين الذين يتمتعون بكفاءة في مجال التأمين. الا يسيء ذلك الى نوعية الخدمات التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟

– بما يتعلق بالطلب المكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية الذين يغادرون لبنان ليعملوا في الخارج، فهذا شيء طبيعي وان كان مؤسفاً ومحزناً.

هذه الظاهرة او الآفة طالت جميع القطاعات في لبنان.

اما في ما يتعلق بقطاع التأمين فجوابي هو التالي:

* ضعف الانتاج والربحية لبعض شركات التأمين لا يسمح لها إنصاف هؤلاء الشابات والشبان مادياً وبالتالي المحافظة عليهم.
* قصر نظر أصحاب بعض الشركات الذين بهدف زيادة أرباحهم السنوية المقدسة يعمدون إلى عصر النفقات بما فيها معاشات الأجراء لديهم، ممّا يجبر هؤلاء إلى التطلع إلى الخارج لتأمين مستقبلهم ومستقبل عيالهم بعيداً عن وطنهم وأهلهم ومحبيهم وأصحابهم وبيئتهم.

صدق المثل الذي يقول: الموظف يبدأ حياته مفلساً وينهيها مديوناً.■



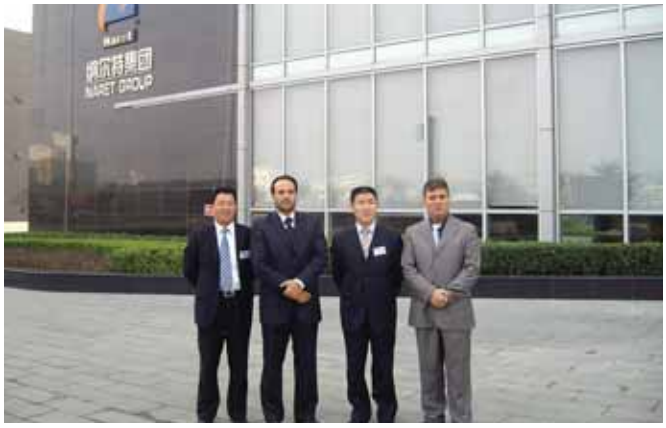
الدكتور عماد الحاج (AUG - لبنان):
نتوسع محليا وفي أسواق الصين وافريقيا الغربية وجنوبها

طموح هذا الرجل لا حدود له، لا في السياسة ولا في مهنته، فهو في اجابته على اسئلتنا اكد بأن توسعه شمل الصين وجنوب افريقيا وافريقيا الغربية، وقال ان توسعه هذا ليس بجديد فهو يخدم الجاليات اللبنانية في افريقيا منذ ٢٠ عاما ما اكسبه مصداقية عملائه.

وقال د.الحاج انه مع تحرير اسواق التأمين انما في جميع الحقول لكي لا نخلق احتكارات ومنافسات غير مشروعة.

وحول رأيه في صناديق التعاضد سخر مِمّن يرخصون لها ويتجاهلون تحصيل حقوق الدولة منها، وقال: انها مكافأة مرفوضة .

وبالنسبة لعمل شبابنا وشاباتنا في الخارج نفى وجود اي خوف عليهم، فقد اضطروا الى ذلك نتيجة المناخات السلبية في لبنان، فهم سيعودون حاملين معهم تجربة اضافية.





■ على الرغم من استمرار الاحداث السياسية في لبنان وحرب تموز ٢٠٠٦ تواصل شركات التأمين في لبنان تسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– الحمدلله انه بالرغم من تلاحق الضغوطات الأمنية والاقتصادية على لبنان فإننا استطعنا ان نحقق ارباحا في عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧، كما سنقدم حلة جديدة لشركة AUG في سنة ٢٠٠٨ إضافة الى توسعنا الآن في اسواق جنوب افريقيا والصين وافريقيا الغربية.

مع اطلاق المنافسة في جميع الحقول

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

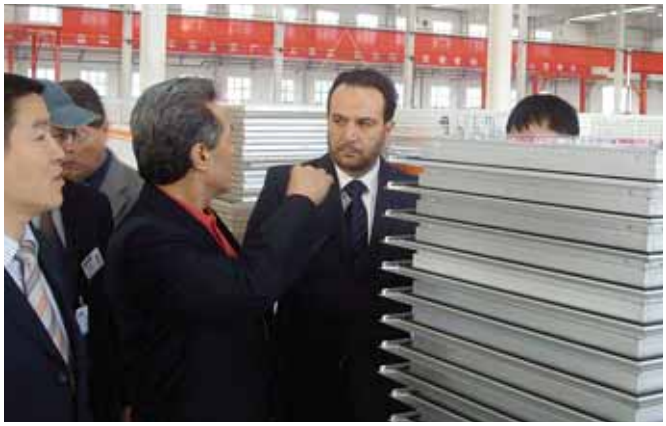
– نعم نحن نؤيد الغاء التعرفات الموحدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين. فإن دينامية قوى السوق MARKET FORCES تندرج في مصلحة شركات التأمين والمضمونين، ولكن هذا الإلغاء يوجب وضع ضوابط على اداء شركات التأمين من حيث قدراتها على تحمل المخاطر وعدم الدخول في منافسة غير مشروعة DUMPING او الاحتكار MONOPOLY.

الدولة تكافئ صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– بكل تأكيد ان عمل بعض الشركات العالمية في الاسواق اللبنانية هو غير قانوني، كما ان على الدولة





الدولة تكافئ صناديق التعاضد بإعفائها من الضرائب والرسوم



العمل على منع الشركات العالمية تسويق ما يعرف بالـ NON ADMITTED POLICY لأن في هذا التصرف تخطياً لحقوق ودور شركات التأمين الوطنية وحرماناً لخزينة الدولة من مردود ضريبي تدفعه الشركات المحلية. كما يجب اعادة النظر في طريقة عمل صناديق التعاضد التي تنافس شركات التأمين التي تخضع لمعايير رقابية صارمة من رأسمال وتدقيق وشروط اعادة تأمين وRESERVES، وهذه الشروط لا تنطبق على صناديق التعاضد.

بالاضافة الى حقيقة مضحكة وهي انه بالرغم من كل الاجحاف الذي يلحق بشركات التأمين نتيجة هذه الممارسة، فإن صناديق التعاضد تكافأ بإعفائها من الضرائب المالية والبلدية المفروضة على شركات التأمين. وهذا امر مرفوض ويجب اعادة النظر بعمل صناديق التعاضد في اسرع وقت.

لا خوف من عمل شبابنا في الخارج

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– من الصحيح بأن هناك طلباً من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين ذوي الخبرة التأمينية، وهؤلاء بالفعل يغادرون لبنان الا انه يجب ألاّ ندع هذا الامر يقلقنا، فالمناخات السلبية السائدة في لبنان لن تستمر طويلا ونأمل بأن يعود معظم هؤلاء

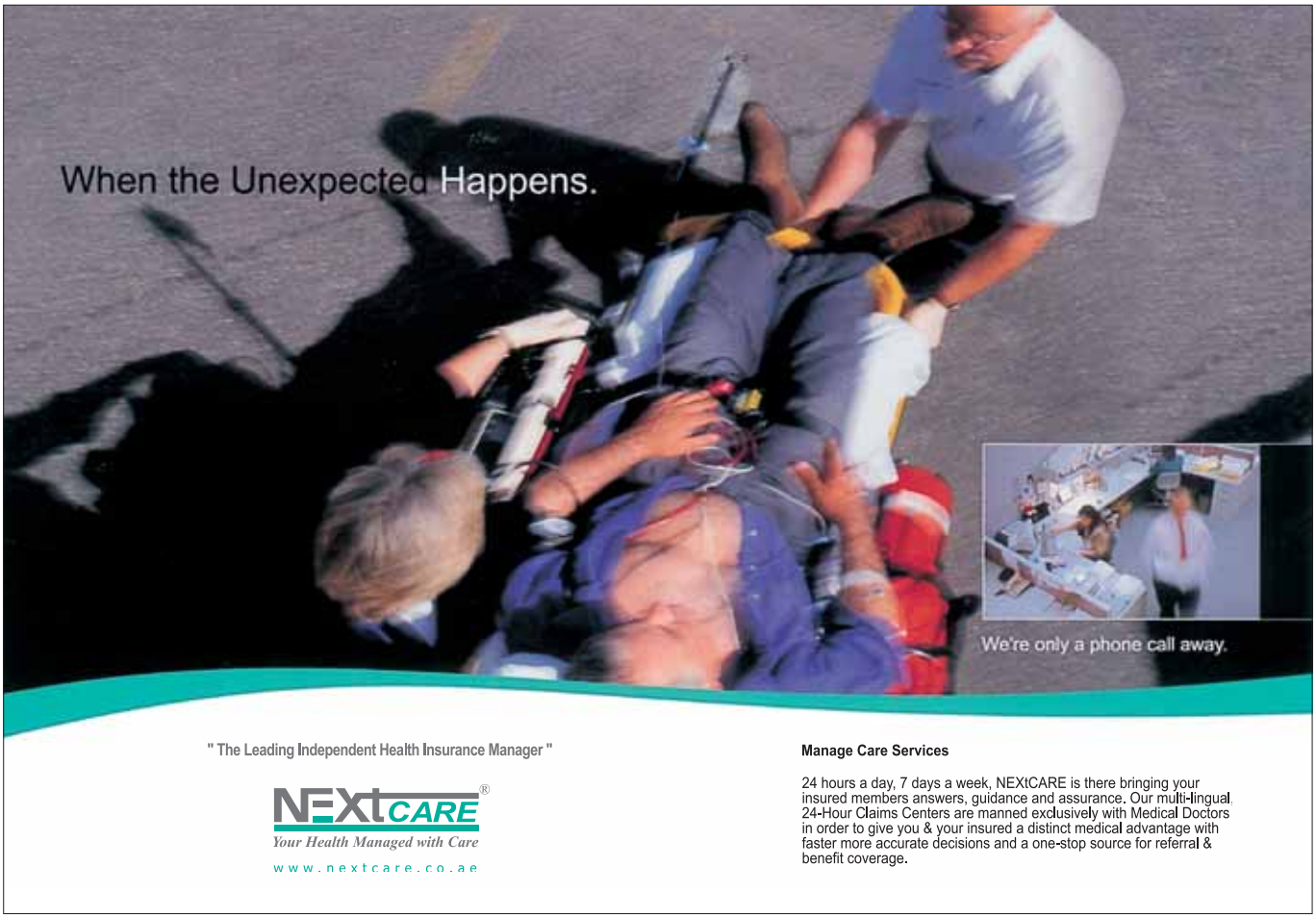


الشبان والشابات، حاملين معهم تجربة اضافية في ضمان المخاطر على عكس الهجرة الى اوروبا واميركا الشمالية واستراليا حيث يخسر لبنان هذه الثروة المميزة بشكل نهائي.

٢٠ عاما في خدمة الجاليات اللبنانية

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي ؟

– كما سبق وذكرنا اعلاه بالاضافة الى دخولنا الى اسواق آسيا الجنوبية فإننا نتوسع الآن في القارة الافريقية ومصداقيتنا التي تزيد عن عشرين عاما من تغطية الجاليات اللبنانية في افريقيا أكسبتنا مصداقية عالية نبني عليها والحمدلله. ■





جوزف خوّام (سيكوريتي SECURITE ASSURANCE- لبنان):

بعد زيادة الرأسمال الى ١٠ ملايين دولار أميركي حققنا انتشارا في عشر دول خارج لبنان

جوزف خوّام الرئيس التنفيذي لشركة سيكوريتي أسورنس SECURITE ASSURANCE يتحدث بحماس لافت عن المشاريع والمنتجات الجديدة التي تنفذها وتسوقها الشركة سواء في لبنان او في الخارج.

واذ يقر بأن الداون تاون DOWN TOWN او وسط بيروت التجاري قد أصابه الشلل، الا ان اللبنانيين بما عندهم من قدرة على التأقلم والتغلب على المصائب، أوجدوا اسواقاً بديلة منه. وهكذا انتقل النشاط الى مناطق جديدة داخل وحول العاصمة، وهي لم تكن موجودة من قبل.

ويعترض خوّام على النظام المعتمد من المجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية حيث يجري تقسيم الارباح بالتساوي بين الشركات، ومن غير ان يؤخذ في الاعتبار نسبة مساهمتها في مد المجمع بالأقساط، وقال: «هذا نظام ظالم، اعترضنا عليه مرارا ونطالب بتعديله».

من جهة اخرى يكشف خوّام عن ان سيكوريته SECURITE اسست شركتين الأولى شركة مالية AKSYS CAPITAL للإستثمار في أقساط التأمين على الحياة والثانية ISA لتوزيع منتجاتها عالمياً .

■ على الرغم من الاحداث التي يعيشها لبنان باستمرار تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة ، كيف تفسر هذه الظاهرة؟

– لا شك في أن حرب تموز الماضية والأحداث الاقتصادية والسياسية التي شهدها لبنان مؤخراً تركت آثاراً سلبية على الاقتصاد اللبناني. ولكن الناحية الإيجابية في هذا الوضع أن هذه الظروف أرغمتنا على التأقلم مع الواقع الجديد، ومع تباطؤ الاقتصاد اللبناني وتغيير عادات اللبنانيين والتكيف مع المناطق التي تشهد عمليات العرض والطلب.

ومثال على ذلك منطقة «سوليدير» التي تحولّت منطقة مهجورة، في الوقت الذي ازدهرت فيه مناطق اخرى كانت شبه خالية.

يضيف السيد خوام: «ولا شك أيضاً ان الأحداث الأخيرة تركت آثاراً سلبية على الاقتصاد ككل كما سبق وذكرت، ولكنها ساعدتها على ابتكار طرق جديدة للتواصل مع الناس في المناطق اللبنانية كافة.

وبالتالي استطعنا التعويض عن هذا التباطؤ الاقتصادي الذي شهدته بيروت، لا بل تمكّنا من زيادة الربحية من خلال طرق التواصل الجديدة هذه ومن خلال خلق شبكة توزيع حديثة أيضاً.

كما أننا ابتكرنا نظاماً عبر شبكة الانترنت متطوراً جداً لإصدار البوالص داخل لبنان وخارجه، وأضحت منتجاتنا بمتناول كل من يطلبها لتغطية متطلباته التأمينية ON LINE.

نظام البطاقة البرتقالية ظالم ونطالب بتعديله

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟

– شخصياً، أرى ان التعرفة الإلزامية غير منطقية وغير عملية وتعني عدم التطبيق. والواقع يثبت بالفعل عدم عملية هذه التعرفات كالتعرفة الإلزامية على السيارات والتي لا تطبق حالياً.

من هنا فأنا لا أؤيد فكرة التعرفات الإلزامية، بل أؤيد القانون الإلزامي الذي يفرض التغطيات لكل الحوادث الخطرة سواء نتجت عنها اضرار مادية او جسدية، وليس الجسدية فقط كما هي الحال اليوم وذلك لحماية العميل من المسؤولية المدنية التي يتعرّض لها.

ولذلك نحن نطالب الدولة بلعب دورها على أكمل وجه، ولكن للأسف يبدو أنها غائبة.

وفي قطاع التأمين المنافسة أساسية ولها أهميتها لأنها لا تبقي في السوق إلاّ أصحاب الخبرة، لكن من البديهي ان تكون لهذه المنافسة ضوابط معيّنة تمنع شركة التأمين من الدخول في منافسة شرسة تؤدي بها آخر المطاف إلى تعثرها فإفلاسها، مما يعني إلحاق الضرر ليس بأصحاب الرساميل والمساهمين والموظفين فحسب بل أيضاً بأصحاب البوالص.

ويتابع السيد خوّام: السوق التأمينية اليوم تشهد تداولاً بأسعار غير منطقية وهذا دليل على ان تلك الشركات لا تفي بالمستحقات المتوجبة من ضرائب ورسوم بحسب الأصول القانونية.

أما شركتنا فتقوم بنشاطها بطريقة سليمة وشفافة وتدفع كل ما يتوجب عليها.

وفي ما يتعلق بنظام البطاقة البرتقالية الجاري تطبيقه من خلال المجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية ORANGE CARD POOL فهو نظام غير مقبول ولطالما طالبنا بتصحيحه مرات عدة، لكن الحقيقة هي ان المكتب الموحّد المصدّر للبطاقة البرتقالية لا يجني فائدة من تحسين أو تغيير هذا النظام، وبالتالي، هناك ظلم يمارس في حق شركتنا وبعض الشركات التي تتداول البطاقة البرتقالية لتوزع الأرباح في النهاية بالتساوي على الشركات كافة، من دون الأخذ بالاعتبار نشاط كل شركة على حدة وربحيتها.

وقد كان موقفنا واضحاً من هذا النظام ولم نشارك في اجتماعات للاتحاد.

شركة لابتكار أجود البرامج

■ ما هي الأنشطة التي تقومون بها في مجال تسويق البوالص الاستثمارية؟

– في هذا الإطار، ساهمت شركة "SECURITE ASSURANCE" بتأسيس شركة مالية هي «أكسيس كابيتال» AKSYS CAPITAL مهمتها ابتكار أجود برامج الإستثمار ووضعها بمتناول جميع طبقات وشرائح المجتمع اللبناني، وتقديم منتجات تأمين استثمارية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأمد.

ودورنا في "SECURITE ASSURANCE" سيكون مكملاً من خلال تقديم منتجات استثمارية لـ«أكسيس كابيتال» AKSYS CAPITAL بطريقة مدروسة وعالمية. وبهذا ستكون أموال المدخّر اللبناني في عهدة أكبر البنوك العالمية في جنيف، حيث يقوم فريق متخصص بعمليات التوظيف والاستثمار لمصلحته.

وبهذا، فنحن نحاول مضاربة الشركات الأجنبية المشكو منها ليس فقط عن طريق مطالبة الدولة بمنعها، بل ايضاً من طريق تقديم منتجات أفضل من منتجاتها.

وفي رأيي اننا وفقنا في ذلك لمحاكاتنا متطلبات وحاجات فئات المجتمع اللبناني وطبقاته، وهذا ما لم تستطعه الشركات الأجنبية.

فخورون بالشباب اللبناني

■ يلاحظ ان كثيرين من الشابات والشبان اللبنانيين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– لا يمكن ان نُلقي اللوم على هؤلاء الشباب فحتى شركتنا توسّعت في الخارج. وبالرغم من محافظتنا على أعمالنا داخل لبنان، إلا ان الأزمة الراهنة قدمت لنا ميزة واحدة وهي التوسّع وعدم الاكتفاء بالسوق اللبنانية.

وحالياً نحن موجودون في عشر دول عربية من خلال شركة أطلقنا عليها اسم ISA أو INTERNATIONAL SECURITY ASSISTANCE، إضافة الى أننا سنتواجد في رومانيا قريباً ايضاً.

ونفخر بالشباب اللبناني الذي يعمل في لبنان والخارج ولا أعتقد أنه يترك بلده الأم، بل هو يتطلع الى اكتساب خبرات جديدة والتعرّف على الأسواق المتطورة، وبالتالي فإن سفر الشباب مفيد للبنان، بالرغم من افتقارنا إلى الكوادر البشرية الكفوءة وخصوصاً الشابة.

منتجات وتغطيات جديدة

■ ما هي مشاريعكم وكيف تقيّمون نجاحاتكم على مستوى الإنتاج والربحية؟

– مركزنا الأساسي لبنان، ولذلك مشروعنا الأهم هو تفعيل وتدعيم موقعنا وحضورنا محلياً. وللغاية أطلقنا ثلاثة منتجات جديدة في التأمين الصحي: GLOBAL CARE وهو منتج يُغطي العميل في لبنان وكل الدول العربية الأخرى.و SINGLE JUNIOR المخصص لفئة الشباب وأسعاره مدروسة جداً، بالإضافة الى «حماية» HIMAYA وهو ليس منتجاً صحياً فحسب، بل يؤمن تغطية للزبون المتعاقد معنا ضد مختلف الأخطار التي قد يتعرّض لها، وسعره أيضاً مدروس جداً ولا يتعدّى الـ ١٥٠ دولاراً أميركياً، وتشمل تغطياته الحوادث الشخصية، السفر، الوفاة، المصاريف الطبية وغيرها.. ونقدّم مجاناً مع كل هذه المنتجات منتج "DENTAL PLUS" وهو برنامج يوفّر الغطاء لمعالجة الأسنان، حيث تتحمّل الشركة ٧٠ في المئة من تكلفة عملية زرع الضرس و ٥٠ في المئة من تكلفة تقويم الأسنان وتجميلها. وكل هذه المنتجات، مميزة وفريدة من نوعها وتتفرّد شركة SECURITE ASSURANCE بتقديمها.

كما أننا نقدم خدمة التغطية على السيارات في كل المناطق اللبنانية، ونقدم أيضاً منتج «كارغو» CARGO COVER ON LINE المتطور جداً عبر شبكة الإنترنت، وهو يؤمن تغطية تأمين جوية بحرية وبرية وهو في الوقت نفسه سهل الاستعمال.

وقد حققت شركتنا خلال العام ٢٠٠٧ نسبة نمو بالأقساط وصلت الى ١٢ في المئة داخل الأراضي اللبنانية، أما خارج لبنان فالنسبة أعلى لأن السوق أقوى.

وقد زادت نسبة أرباحنا نحو ١٠ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٦.

ومن المتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٨ واعدة وبالأخص بعد ان رفعت شركتنا رأسمالها الى ١٠ ملايين دولار، ونأمل ان نكمل مسيرة النمو هذه في السنة المقبلة للارتقاء بقطاع التأمين الى أعلى المستويات. ■

أسعد ميرزا (كابيتال CAPITAL- لبنان):
اكثر من ٥٠ بالمئة من أصحاب السيارات في لبنان لا يتقيّدون بأحكام قانون التأمين الالزامي



التوتر السياسي اثر سلبا على بعض الأنشطة الإقتصادية ومع ذلك سجلنا نموا بنسبة ١٧ بالمئة

اسعد ميرزا رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة كابيتال انشورنس CAPITAL (عضو في مجموعة بنك بيروت والبلاد العربية BBAC) يرى ان التوتر السياسي الذي يعيشه لبنان كان له انعكاسات سلبية على بعض الانشطة الاقتصادية، لا سيما مقاولات البناء، والنقل، ما ادى الى تراجع الأقساط التي تحققها شركات التأمين في هذين المجالين ومع ذلك، ونتيجة للدعم الذي تحظى به كابيتال من بنك بيروت والبلاد العربية BBAC تمكنت من تسجيل نمو في الاقساط نسبته ١٧ بالمئة، كما حافظت على مستوى ربحيتها، وهذه النتيجة تعتبر مشرّفة في الظروف الحالية.

من جهة اخرى ابدى ميرزا استياءه من المخالفات الجارية في مجال تطبيق التأمين الالزامي على السيارات، موضحا ان عدد اصحاب السيارات الذين تقيدوا بالقانون واستحصلوا على بوليصة التأمين الالزامي تراجع من ١,٥ مليون سيارة الى حوالى ٧٠٠ الف سيارة، وهذا يعني ان اصحاب نصف السيارات المسجلة في لبنان، على الاقل، يتجوّلون بسياراتهم من غير ان يكون لديهم تأمين ضد الاصابات الجسدية التي يمكن ان يتسببوا بها للناس، وتساءل اين هي الوزارات المسؤولة عن تطبيق قانون التأمين الالزامي على السيارات؟ ومن يتكفل بدفع التعويض لضحايا السيارات غير المؤمن عليها وفقا لاحكام القانون؟

من جهة اخرى يدعو ميرزا الى ضبط صناديق التعاضد التي تسوّق بطاقات التأمين الصحي وهي لا تملك اي احتياطيات مالية، ولا تخضع الى اي رقابة.

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– من المعروف ان قطاع التأمين يتأثر بقطاعات اقتصادية أخرى، فمثلا انخفض الطلب على تأمين اخطار المقاولات (CONTRACTING) بعدما تراجعت وتيرة البناء والإعمار في لبنان، مع العلم ان هذه التغطيات مهمة للقطاع نظراً لمردودها. كذلك انخفضت نسبة تأمين التغطيات البحرية نظراً لتراجع حركة النقل.

أما تأمينات الحريق وغيرها فحافظت مبدئياً على استقراراها.

يضيف السيد ميرزا، ثمة حاجة دائمة للتأمينات الصحية كونها أساسية وتزيل عبء فاتورة الاستشفاء عن كاهل المواطن، علماً ان كثيرين من المضمونين اضطروا الى خفض درجة الاستشفاء المتفق عليها في البوليصة من الدرجة الاولى الى الدرجة الثانية تخفيفا لقسط التأمين الذي يدفعونه الى الشركة، وذلك بعد ان تراجعت القدرة الشرائية لدى اكثرية الناس.

أما بالنسبة الى النتائج التي تحققها شركة «كابيتال»، فقد كانت سنة ٢٠٠٧ مستقرة وحافظنا على نمو محفظتنا بنسبة ١٧ في المئة مع تسجيل زيادة في حجم الأقساط بفضل دعم ومساندة المساهم الأكبر في الشركة وهو بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC). ونتوقع ان تتحسن النتائج عام ٢٠٠٨ في حال خفّت الضغوط والتجاذبات السياسية.

قانون التأمين في لبنان متخلّف!

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– بعض شركات التأمين اللبنانية لا تلتزم بالتسعيرة المحددة للتأمين الإلزامي على السيارات، وبالتالي فهي تتصرف بحرية مطلقة في وضع الأسعار. كما وأن رقابة الجهات الرسمية شبه معدومة أكان من وزارة الاقتصاد والتجارة أو الداخلية، بحيث ان عدد السيارات التي يحمل اصحابها عقد التأمين الالزامي تراجع من مليون و٢٠٠ ألف سيارة الى ٧٠٠ ألف فقط، اي ان اصحاب السيارات المتبقية يتجوّلون بسياراتهم دون ان يكون لديهم تأمين لمسؤوليتهم حيال الاصابات الجسدية التي يمكن ان يتسببوا بها للناس، وهذا الامر يجب ان يقلق الوزارات المختصة ويحملها على التحرك لوقف المخالفات وردعها.

وبالنظر لهذا الواقع المؤلم، نحن نؤيد إبقاء التأمينات الإلزامية على السيارات ونشجّع تحوّله الى تأمين شامل للأضرار المدنية. وأعتقد ان المرحلة الاولى وهي التأمين ضد الأضرار الجسدية مهمة جداً لأن شركة التأمين تتولى تغطية استشفاء المتضرر من حادث ودفع الديّة في حال الوفاة.

وبالإجمال فإن القوانين الراعية لقطاع التأمين مرّ عليها الزمان وباتت متخلّفة جداً بعدما كان لبنان من رواد هذه الصناعة في المنطقة، اصبح الاقل تطورا في هذا الحقل.

من ناحية أخرى، نرى تطبيق التأمين ضد المسؤولية العشرية DECENNIAL LIABILITY على الأبنية إلزامياً، لأن المشاريع الإعمارية الجديدة لا تخضع لمعايير البناء السليم. وقد اجتمعنا مع مدير عام التنظيم المدني فادي نمّار وتمنينا عليه فصل التأمين العشري عن التأمين ضد الزلازل، لأن شركات التأمين ستتكبّد تكاليف باهظة، لا سيّما ان المعيدين سيعمدون الى التشدّد في الأسعار باعتبار ان لبنان يقع على خط الزلازل.

ضبط صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– القوانين اللبنانية تلزم شركات التأمين بدفع ضريبة على الإرث في بوالص التأمين على الحياة، اما في ما يتعلق بشركات التأمين الاجنبية فإن هذا ما حمل العملاء على اللجوء الى شركات أجنبية غير مرخص لها ومخالفة للقانون، لتفادي دفع الأعباء الضريبية. وقد اجتمعنا مع وزير المالية جهاد أزعور وطالبنا بإلغاء هذه الضريبة ووعدنا خيراً.

بالنسبة الى صناديق التعاضد، فلا يمكن ان تبقى هذه الصناديق على هذه الحال بلا رقابة ومن دون ان يتوجب عليها دفع رسوم وضرائب أو وضع احتياطيات، بينما شركات التأمين تخضع لمقص الرقابة وتجبر على دفع الضرائب والإفصاح عن ميزانياتها ومعيد تأمينها. فصناديق التعاضد قطاع مهمّ ويجب أن يضبط من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة التي يعطيها قانون هيئات الضمان صلاحية مزاولة الرقابة على سائر الهيئات التي تتعاطى اعمال الضمان على الاراضي اللبنانية .

نحن نتبع بنك BBAC في توسّعه. وقد قدّم البنك طلباً للحصول على رخصة لفتح فرع له في السوق السورية، وبالتالي سنتبعه في تأسيس شركة تأمين. وكذلك الأمر بالنسبة الى سوق العراق.

الانتقال الى المبنى الجديد

■ ما هي أبرز مشاريعكم لعام ٢٠٠٨؟

– الخطوة الأهم التي نعمل على تحقيقها هي الانتقال الى المبنى الجديد في منطقة سن الفيل، وهي خطوة تأجلت قرابة العام بسبب ظروف البلد. هذا التطوّر سينعكس إيجاباً على الأعمال وسيسمح لنا بإنشاء قسم للتسويق وهو أساسي في كل شركة، إضافة الى قسم لتدريب وتأهيل الموظفين.■



غسان صعب (أليغ ALIG - لبنان):
إرادتنا في الإستمرار كانت أقوى من الأحداث السياسية ونجحنا في تحقيق نمو كبير في الانتاج والأرباح

غسان صعب، الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة العربية اللبنانية للتأمين «أليغ» (ALIG) قال ان للبنان القدرة على الاستمرار بإنجاب أجيال من الشبان والشابات ذوي الكفاية المهنية العالية، ولا يسيئه ان ينتقل هؤلاء للعمل في الخارج فهم سيرجعون الى وطنهم الأم، ويبقون على تواصل مع ذويهم فيه.

وبعدما بيّن ان أليغ (ALIG) حققت نموا كبيرا خلال العام ٢٠٠٧ على مستويي الارباح والانتاج، قال ان ارادتنا كانت اكبر من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان، وان الجهود التي نبذلها اثبتت فاعليتها في توطيد علاقات الشركة مع الزبائن وفي انشاء علاقات جديدة مع زبائن ووسطاء جدد.

ودعا صعب لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة الى حماية قطاع التأمين من المضاربة غير المشروعة التي تخوضها ضده شركات أجنبية غير مرخصة وصناديق تعاضد تمارس التأمين الصحي لاغراض تجارية وخلافا لقانون التعاضد بالذات.

وقال ان اطلاق حرية الشركات في تسعير الاخطار بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات امر لا بد منه، لانه يتوافق ومقتضيات تحرير اسواق التأمين، الا انه يفترض ان تكون هناك سلطة قوية تردع المخالفات وتلاحق المخالفين وتعاقبهم.

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ وهل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– الاحداث السياسية وحرب تموز ٢٠٠٦ لم تؤثر على الانتاج والربحية خلال سنة ٢٠٠٧ حيث ان شركتنا «أليغ» (ALIG) زادت انتاجها بحوالى ٢٥٪ وربحيتها بحوالى ١٥٪ وهذا يعود الى الجهود التي تبذلها في اطار توطيد علاقات العمل مع زبائن ووسطاء جدد وتقديم خدمات رفيعة المستوى، واعداد برامج وتغطيات جديدة، وهذه الامور مجتمعة مكنتنا من ان نتغلب على الظروف السيئة التي تحوط بلبنان ونحقق النتائج التي بينتها اعلاه، الا ان الخسارة هي بما يسمى بالانكليزية "THE OPPORTUNITY COST" اي ثمن الفرص الضائعة وهي ما كان لبنان سيحققه ان لم تكن الاحداث السياسية على ما هي عليه، ولو لم تقع حرب تموز.

اضاف: نحن في الشرق الاوسط نشهد فورة اقتصادية يتأثر فيها لبنان ولكن لسوء الحظ لم يستطع الافادة منها كما يجب.

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟

– بالتأكيد نحن مع تحرير اسواق التأمين والغاء التعرفات الموحدة واطلاق المنافسة ولكن بعد ان تحكم لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة قبضتها على شركات التأمين العاملة في لبنان وتراقبها فعلا وتتخذ بحق المخالفين من بينها العقوبات المنصوص عليها في قانون التأمين، وكل هذا يصب في مصلحة المضمون (المؤمن له) الذي سيتمتع بحماية اكيدة من شركات تأمين مليئة وبأسعار تنافسية. ونحن لمسنا أن التعرفات الموحدة كلها تخرق من قبل الشركات العاملة في السوق، وعقود التأمين تباع في السوق السوداء، ما يؤكد بأن الاسواق يجب ان تكون حرّة.

حبذا لو أن لجنة مراقبة هيئات الضمان توجه اهتمامها نحو وقف المضاربة غير المشروعة ضد قطاع التأمين

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– المضاربة من صناديق التعاضد والشركات الاجنبية العاملة في لبنان لا يمكن ان تضرب الشركات الوطنية لو ان لجنة مراقبة هيئات الضمان كانت فاعلة في هذا المجال. نحن لا نفهم عدم اهتمام اللجنة المشار اليها بمراقبة وضبط وملاحقة الصناديق والشركات غير المرخصة.

اضاف: لا شك بأن هذا التراخي يسبب خسارة كبيرة للخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية. ونحن نطلب من لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة التخفيف من مراقبة وملاحقة الشركات الوطنية الكبرى المعروفة، وتحويل اهتمامها ليشمل الصناديق والشركات غير المرخصة والعمل على وقف ممارساتها وتطبيق العقوبات القانونية بحقها.

■ هناك طلب كثيف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية، ويلاحظ ان كثيرين منهم غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– خسارة الشباب اللبناني بذهابهم الى أسواق الخارج هو حال لبنان دائما وأبدا، اني لا ارى اساءة الى صناعة التأمين في لبنان، بل على العكس، ان ذلك يعطي لبنان دما جديدا في صناعة التأمين، وكل من غادر سيعود لاحقا الى لبنان ليساعد في بناء هذه الصناعة.

لا توجد معالجة لهذه الظاهرة الا بتهدئة الوضع السياسي، ونحمد الله على ان للبنان القدرة على الاستمرار بإنجاب اجيال من الشبان والشابات من ذوي الكفاية العالية، وبما يكفي لسد حاجة السوق الداخلي والخارجي.

نتطلع الى التوسع في دول الخليج العربي حيث الاستثمار أجدى

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي؟

– كان من الطبيعي أن تتطلع الشركات اللبنانية الى الاسواق الناشئة مثل سوريا والعراق وأن تستثمر في هذه الاسواق، وهذا يعتبر استثماراً طويل الاجل. ونحن في «أليغ» نتطلع الى الاستثمار في دول الخليج العربي حيث نعتبر أن هذا الاستثمار يعطي مردودا اسرع. ■

فؤاد صوايا (شركة فجر الخليج AL FAJR GULF - لبنان) :

٣ عناصر للنجاح

استقطاب الخليج للكوادر اللبنانية أثر سلباً على قطاع التأمين



باقتضاب، انما بموضوعية كاملة، اجاب فؤاد صوايا مدير عام شركة فجر الخليج للتأمين واعادة التأمين ش.م.ل. عن اسئلة «البيان الاقتصادية».

بداية، حدد ثلاثة عناصر استخدمتها «فجر الخليج» لتحافظ على نسبة نمو مقبولة. وقال انه مع المنافسة النزيهة المبنية على احصاءات.

وإذ تجنب الدخول في المسؤوليات استغرب ان تبقى صناديق التعاضد تعمل بدون حسيب ولا رقيب. وحول استقطاب الشركات في الخارج لشبابنا وشاباتنا (كوادرنا) قال انه من الطبيعي ان يحصل ذلك حيث يتحصن هؤلاء بالخبرة، ومن الطبيعي ان يقبلوا بالعمل في الخارج مقابل اغراءات الرواتب المرتفعة.

٣ عناصر للنجاح

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– لا شك أن الاحداث السياسية والامنية المتلاحقة التي يمر بها لبنان منذ أكثر من سنتين أثرت سلبا على الوضع الاقتصادي والمالي ككل بما فيه شركات التأمين التي هي عنصر مكون مهم للإقتصاد اللبناني.

أما بالنسبة للنجاحات المحققة تأمينيا فهي بنظري عائدة لعناصر ثلاثة أختصرها بالآتي :

* التأمين عبر المصارف وخاصة عندما يكون المصرف والشركة ينتميان الى المجموعة نفسها. وهذا الازدهار عائد لكون كل مقترض (وهم كثر) في ظل هذه الأحوال الاقتصادية السيئة يحتم عليه إبرام عقود تأمينية وفق طبيعة قرضه، وعلى سبيل المثال لا الحصر التأمين على الحياة، تأمين السيارات ضد الخسارة الكلية أو جميع الاخطار والتأمين ضد الحريق.
* التأمين الإلزامي على السيارات.
* التأمين الصحي الذي أصبح من الاولويات في ظل الوضع الاقتصادي الحالي وارتفاع فاتورة الاستشفاء.

أما بالنسبة لشركتنا فقد استطعنا المحافظة على نسبة نمو مقبولة في ظل الأوضاع الراهنة، ونحن متفائلون بالنسبة للعام ٢٠٠٨ خصوصا إذا تم التوافق السياسي والاستقرار الأمني.

المنافسة النزيهة تبنى على احصاءات

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– بالطبع نحن نحبذ تحرير التعرفات كون المنافسة هي الركن الأساسي الذي يقوم عليه اي نظام اقتصادي حر. لكن يجب التشديد على أن تكون المنافسة نزيهة ومبنية على اساس علمي مستند على إحصاءات توضع التعرفات على أساسها.

■■■

ليس من المنطق ان تبقى صناديق التعاضد تعمل دون حسيب او رقيب بينما يتم تكبيل شركات التأمين

■■■

صناديق تعمل من دون رقيب

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة .

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– لا أريد الدخول في المسؤوليات لكن يجب أن يسوى وضع صناديق التعاضد حيث أنه ليس من المنطق أن تبقى تعمل دون حسيب أو رقيب، بينما يتم تكبيل شركات التأمين بالرسوم والمصاريف والضمانات الاخرى . من جهة أخرى يجب على المراجع المعنية التأكد من موجبات إنشاء اي صندوق تعاضدي قبل الترخيص له.

امر طبيعي طلب الشابات والشبان اللبنانيين للعمل في الخارج

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية، ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج.. هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– من الطبيعي أن يزداد الطلب على الشابات والشبان اللبنانيين ذوي الخبرة التأمينية في ظل ازدهار قطاع التأمين العربي والخليجي خصوصا كون لبنان كان أول بلد عربي في المنطقة اتقن وازدهرت فيه صناعة التأمين.

لكن ارتدادات هذا الطلب بالرغم من إيجابيتها أثرت سلبا على القطاع في لبنان حيث أصبح اليوم من الصعب إيجاد أشخاص يلمّون بصناعة التأمين من العناصر الشابة التي أغرتها الاجور المرتفعة التي تدفع لهم في الخارج، ناهيك عن الحالة الامنية والسياسية المشجعة على الهجرة. ■

جان حليس (أدير ADIR - لبنان):
خلال الاضطرابات يلجأ أصحاب المصالح الى شركات التأمين لحماية أموالهم



جان حليس، المدير العام لشركة أدير (ADIR) (عضو في مجموعة بنك بيبلوس) يرى ان الوعي التأميني في لبنان يتقدم ويسجلّ قفزات نوعية، بفعل عوامل شتى، يذكر السيد حليس من بينها تنامي حاجات اللبنانيين الى التأمين ضد الارهاب والحرب، وذلك نتيجة لتعرض لبنان لتلك الاخطار مرات عديدة، وعلى امتداد فترة زمنية طويلة. كما يلعب التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE دورا فاعلا في تسويق المنتجات التأمينية، وهذه العوامل مجتمعة هي التي امكنت لقطاع التأمين في لبنان ان يستمر وينمو سنة بعد سنة، وذلك على الرغم من الظروف السياسية السيئة التي يعيشها.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟

– ما التوتّر السياسي والحروب إلاّ مناسبات لتذكير المرء بعدم الاستقرار وإلى حاجته الملحّة إلى وجود عقود تأمين تضفي إلى حياته بعضا من الطمأنينة والثقة لتأمين الاستمرارية الاقتصاديّة والمعيشيّة لأفراد عائلته.

ولبنان قد مرّ ويمرّ حاليّا بنقلات نوعيّة لناحية الوعي التأميني. وكل محطة جديدة كانت تشكّل مناسبة لزيادة قاعدة المضمونين، فالحاجة إلى القروض جعلت التأمين مستندا ضروريا. واستحداث التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE فتح آفاقا واسعة، وخلْقُ منتجات تأمينية جديدة أدّى إلى تلبية حاجات وتطلّعات المواطنين. هذه كلّها أسباب زادت عدد المضمونين بصورة مطّردة.

وكما يعلم الجميع، فإنّ من تعوّد على وجود تأمين لصالحه لا يستطيع أن يسمح لنفسه بالتخلّي عن هذا النوع من الحماية، وبالتالي فقد تحوّلت المحفظة التأمينيّة المؤقتة بحكم الظرف إلى محفظة دائمة ما فتئت إلى ازدياد.

هذا كلّه، إضافة إلى ما يطلبه المستثمرون والناس عامّة في أوقات الحروب من تغطيات واحتياجات خاصة مثل التأمين ضد الإرهاب والحرب والتأمين على نقل البضائع إلى أماكن خطرة، والتأمينات الشخصية، مما يزيد من حجم المحافظ التأمينية في هذه الأوقات المحددة هو ما سبّب استمرار الإنتاجيّة والربحيّة لشركات التأمين.

أمّا بالنسبة لشركة أدير، فقد حافظنا على نموّنا وربحيّتنا خلال العام ٢٠٠٧، ونتوقّع أن تفوق محفظتنا الـ ٢٣ مليون دولار مع أرباح تفوق الثلاثة ملايين دولار أميركي، كما نتوقّع أن تستمر هذه النتائج في العام ٢٠٠٨ بنسبة ١٥٪.

منافسة الهروب الى الامام

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– مع تأييدي للمنافسة الحرّة في سائر الميادين، فإنني لا أجد أننا قد وصلنا بعد إلى مرحلة تسمح لنا بممارسة هذه المنافسة، كون بعض الشركات تتعدّى المنافسة المحترفة إلى منافسة فيها هروب إلى الأمام أو إلى منافسة شخصيّة تخلو من الحسابات التأمينية، ممّا قد يؤثّر سلبا على السوق عامّة. وبرأيي إنّ التوصّل إلى هذا النوع من المنافسة الحرّة والمشروعة ممكن متى فعّلت لجنة مراقبة هيئات الضمان، واحترمت مفاعيل قانون التأمين ولم يبق في السوق إلاّ الشركات المليئة والتي تحترم واجباتها وحقوق المضمونين.

مضاربة غير مشروعة

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية تفوّت على الخزينة مداخيل مهمة

– نعم، هناك مضاربة غير مشروعة تتعرّض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحّي بطريقة تجاريّة وهذه المشكلة موجودة منذ زمن بعيد، إلاّ أنّها تحوّلت اليوم إلى مشكلة من نوع آخر بحيث أنّ معظم هذه الصناديق لم يعد يجد له تغطيات إعادة تأمين لدى شركات الاعادة. ونشك بأنّها أصبحت تطلب التغطيات من شركات تأمين محلية وهذا من شأنه ان يفقد الخزينة الكثير من المداخيل.

أمّا لناحية البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة فلم يعد هناك من شركات تسوّق هذه البوالص في لبنان إلاّ الشركات الوطنيّة أو الأجنبيّة المرخص لها بالعمل في لبنان، أمّا الشركات التي دخلت السوق في وقت سابق فقد تعرّضت لمشاكل جمّة وأقفلت، وفي كافة الأحوال فإن المواطنين اللبنانيين حذرون جدا ولا يطمئنّون لشراء هكذا نوع من التأمين الطويل الأمد من مؤسسات ليست في متناول يدهم بصورة مستمرّة.

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– برأيي أنّ الطلب المتواصل من شركات التأمين العربيّة على الشبّان والشابات اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية هو إغناء للبنان عامة، فهو يفتح أمام شبّاننا فرص عمل جديدة، وينوّع من الخبرات المتأتيّة عن اختلاف الممارسات والقوانين والذهنيّات من بلد إلى آخر، ممّا يبقي اللبنانيّ رائدا في المجال التأمينيّ وينمّي قدراته. وهذا يصب قطعا في المصلحة العامة وفي صناعة التأمين في لبنان خصوصاً.

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي؟

– في الواقع، لقد أسسنا شركة تأمين في سوريا برأسمال قدره ٢٥ مليون دولار أميركي، وهذه الشركة سوف تبدأ أعمالها في بداية العام ٢٠٠٨، ونحن نتطلّع أيضا إلى التوسّع إقليميّا في كافة المناطق والبلدان التي تتاح لنا فيها فرص استثمارية حقيقية، أكان لجهة إنشاء شركات أو للمساهمة في أخرى أو من خلال عقود إدارة، ونعمل جديّا في هذا الاتجاه. ■

ميشال حاصباني (كونفيدانس CIG -لبنان):

إعفاء بوالص التأمين الصحي من الرسم البلدي والطابع المالي يتيح لشركات التأمين ان تضع في متناول ذوي الدخل المحدود برامج تأمينية بأقساطٍ متهاودة

ميشال حاصباني المدير العام لشركة كونفيدانس انشورنس غروب (CIG) يرى ان اعفاء بوالص التأمين الصحي من الرسم البلدي (٦ بالمئة) ورسم الطابع المالي (٥ بالمئة) يؤدي الى خفض اقساط التأمين الصحي ويجعله في متناول ذوي الدخل المحدود.

وبالنظر للثقة والصدقية اللتين كوّنتهما شركات التأمين لنفسها في هذا المجال، فإن اعدادا كثيرة من اللبنانيين سوف تقدم على التعاقد معها والحصول على الضمانة الصحية منها. وهذا الامر يساعد ليس فقط على مواجهة المنافسة التي تخوضها صناديق التعاضد ضد شركات التأمين فحسب، بل سيخفف في الوقت عينه من الاعباء التي تتحملها الدولة في مجال توفير المعالجة والاستشفاء للمواطنين الذين لا يستفيدون من اي ضمان صحي.

وقال حاصباني ان كونفيدانس (CIG) حافظت خلال العام ٢٠٠٧ على انتاجها وربحيتها بالرغم من التجارب والخضات التي يتعرض لها لبنان.

في ما يأتي وقائع الحوار:



برامج لذوي الدخل المحدود

■ **على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟**

– نعم ان شركتنا قد حافظت على نموها وربحيتها خلال عام ٢٠٠٧ بالرغم من الاحداث السياسية الخطيرة والتي سببت وتسبب شللا اقتصاديا ظاهرا على المستوى الشعبي.

خطة العمل التي أعددناها لهذه المرحلة تتضمن برامج تأمينية تأخذ بالاعتبار الظروف الاقتصادية التي يمر بها الوطن، ويمكن لذوي الدخل المتوسط ان يتقبلوا تلك البرامج ويستفيدوا منها بأسعار تتوافق ودخلهم المتواضع.

اما بالنسبة لهذه السنة فقد تمكنا بواسطة تلك البرامج ان نحقق نموا. اما توقعاتنا لسنة ٢٠٠٨ نرجو ان تحل العقد السياسية لتحل بدورها العقد الاقتصادية، ونتمكن من خلال تحضير برامج جديدة ان ننهض مع النمو الاقتصادي المتوقع.

مع إطلاق المنافسة!

■ **هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟**

– ان تطبيق التعرفات الموحدة في جميع الميادين يؤدي تلقائيا الى الحد من الطموح وايقاف المنافسة المشروعة، كما يفوّت على المستهلك فرص الافادة من تنويع الخدمات التي تقدمها شركات التأمين وتحسينها بهدف ارضائه.

اضاف: نحن ضد تطبيق التعرفات الموحدة ومع اطلاق المنافسة في جميع الميادين، مما يخلق فرصاً جديدة امام سائر القطاعات ويدفعها الى الخلق بدلا من الخمول.

شركات التأمين الصحي كوّنت لنفسها سمعة جيدة وصدقية عالية

إلغاء رسمي الطابع المالي والبلدي

■ **يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة . والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟**

– يجب الحد من تلك الظاهرة لان المضمون هو الذي سوف يدفع بنتيجتها الثمن، وفي رأينا ان اعفاء شركات التأمين من رسمي الطابع المالي والرسم البلدي ومجموعهما ١١ بالمئة، سوف يتيح لشركات التأمين ان تقدم بوالص التأمين الصحي بأقساط تنافس تلك التي تستوفيها صناديق التعاضد، وهذا الامر في حال حصوله سوف يمكن لأعداد كبيرة من اللبنانيين ان يحصلوا على الضمان الصحي من شركات التأمين، وبذلك تكون الدولة قد خففت عن كاهلها أعباء فاتورة استشفاء اللبنانيين الذين يدخلون المستشفى على نفقتها. واشير هنا الى ان شركات التأمين اثبتت جديتها وصدقيتها في التعامل مع المستشفيات والمضمونين.

خبرة الشباب اللبناني

■ **هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟**

– طبعا هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين، لان الخبرة التي يتمتعون بها غير موجودة في شركات التأمين في الدول المجاورة، ولا شك ان الركود الاقتصادي والسياسات الضريبية تحول دون تمكن الشركات اللبنانية من تقديم العروض المناسبة لذوي الخبرات والكفاءات خلافا لباقي الدول العربية.

خطة عمل مربحة

■ **لوحظ ان شركات التأمين اللبنانية فازت بحصة كبيرة من اسهم شركات التأمين السورية الجديدة، وبعضها يتولى مسؤوليات ادارية في تلك الشركات. ويقال ان بعض الشركات بدأت تهيئ للمساهمة في شركات تأمين في المناطق الهادئة من العراق.. هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي من هذا النوع؟**

– نعم هناك عدة مشاريع جديدة للتوسع ستسمعون بها قريبا. وكما اوضحت في جوابي على السؤال الاول نحن نتبع خطة عمل اثبتت جدواها في الحفاظ على ربحية الشركة وتطوير محفظتها حتى في الايام الصعبة. ■

JOHN BARRETT (UFA) :

LACK OF BASIC INSURANCE KNOWLEDGE IS A BASIC WEAKNESS OF PERSONS SELLING INSURANCE IN LEBANON!

Mr John Barrett General Manager of UFA is one of the few foreigners running insurance companies in Lebanon. Mr Barrett has been involved in the lebanese business practices long enough to make an evaluation of the insurance market. Here are his answers to questions posed by our correspondent Maha Nakhle:



You are one of few Executives running an insurance company in Lebanon. What is your impression of the overall market behaviour? What are its strengths and weaknesses?

- As you know most of the business in the Non-Life Lebanese Insurance market is Medical and Motor. Those Insurers who have a Bank supporting them are generally in a strong position due to Bancassurance. Those who do not have to severely compete; whether by tenders which generally produce underwriting losses or by using a network of small unprofessional brokers with whom they have constant premium collection problems on underpriced business. There is increased competition as the basic underlying pool of available insurance business is declining due to continued stagflation in Lebanon. Non Bancassurance business still tends to be sold on two basic factors alone – price and personal relationships - not on quality of coverage, protection and service. An ongoing and seemingly incurable weakness in the market is the distinct lack of basic insurance knowledge by the persons who sell or service the products distributed by our industry.

*** Lebanon is the only Arab country beside Yemen, which allows Insurers to operate with a minimum paid up capital of $ 1.5 million. Do you find this workable and what level the minimum paid up capital should be raised to for the insurance company to be healthy and viable?**

- The new draft insurance Law already stipulates a minimum $ 5 m for Non-Life Companies, $ 6.67 m for Life and $ 10 m for Composites (Life and Non-Life). Of course whether this will be implemented or not remains a big question as it is customary in Lebanon to always find reasons to delay.

As a first step I think it is essential to raise the minimum capital requirements for all Companies to $ 5 million. Most Composites only transact a small amount of term life cover which is mainly reinsured. I think the regulator has to differentiate between composites who only write short term life plans and those who write savings / education plans etc. The latter need different capital considerations.

I have to also disagree with you at this point as you seem to believe that an Insurance Company with a sufficient minimum paid –up capital, whatever that figure may be fixed at, will be " healthy and viable ". When Insurance Companies become insolvent this is usually due to a combination of contributing factors, not just a lack of paid-up capital e.g. over reliance on Reinsurance and/or badly arranged reinsurance, consequently when the Reinsurer refuses to pay the Company shoulders all the losses; delegation of the " underwriting pen " to Agents / Brokers who are more interested in their commissions than the Company's profitability; insufficient claims reserving (more than half of all worldwide failures are due to this factor alone); rapid expansion; internal fraud; expansion into new and unchartered areas; gross incompetence; lack of adequate and delegated management controls; accepting business at uneconomic rating levels.

*** There are complaints about illegal competition coming from Caisses Mutuelles writing Health Insurance free of tax and stamps, and from unlicensed foreign insurance companies selling their products in Lebanon and Life Investment policies in particular, do you find these complaints justifiable? How do Caisses mutuelles operate in Europe? What control are they subjected to? And how could illegal foreign competition be sanctioned?**

- I do not believe it is in the public's or government's interest to allow "Caisses Mutuelles" to write Health Insurance. Firstly the door is wide open to insolvencies as well as fraud due to the fact most of them do not have any paid-up capitals or reserves. What attracts their clients are the very cheap premiums and the fact these are also free of the 11% government taxes. This is unfair competition and causing proper Insurers to form their own mutual societies to compete. Either the taxes should be removed from everyone or the Mutuelles should pay as well. I leave the Insurance regulator to dwell on the solvency issue and to request at least a bank guarantee of several million dollars from each Mutuelle to protect the public.

One can never totally prevent salesman from unlicensed foreign insurance Companies selling life investment products in Lebanon. So many gullible people have been lured into buying with the promise of huge returns – the old adage of " if it looks too good to be true then it probably is too good to be true " is never considered when the bait is sweetly laid by well dressed and cultured foreigners. Of course this is not unique to Lebanon but what is almost unique are the substantial minimum " fixed " returns offered by Life Companies here – as you know this was the death knell of Equitable Life and Bank Dollar interest rates have recently declined substantially.

2007 WILL BE UFA'S BEST YEAR BOTH IN TERM OF PROFIT AND GROWTH

*** What results would expect UFA to have achieved in 2007? Are there new plans or products you intend to offer in the coming year?**

- Despite the stagflation here and seemingly never ending political upheavals UFA will record its best year in 2007, both in terms of profit and growth. The reason for this is quite simple. Many clients have returned to us despite our higher, but fair, pricing structure and several professional brokers have switched their accounts to us from competitors as they are aware of the high value we place on reinsurance protection and wish to safeguard their clients in these uncertain times. Also we are one of the few Insurers in the local market to be able to offer innovative solutions to the few technical insurance risks that exist.

We have already tried many times to offer new products and plans but these have never really resulted in viable sales as the populace in Lebanon is generally seeking to buy less, not more, insurance due to their own non-insurance costs escalating upwards. Indeed most will only buy if they are compelled to, whether by Law or by their Bankers. As an example we offer terrorism damage cover on cars which is a " hot and prevailing " requirement here; people have insured after a bomb goes off but then they want to cancel the coverage after 1 month when the situation goes quiet again. As everyone knows the situation is volatile but new products are only bought if they think they will have a quick claim; this is pure gambling not insurance.■

انطـونـــي الفضـــل (نورث NORTH):

صناديق التعاضد تعمل بلا حسيب ولا رقيب والمتعاقدون معها يتحملون الخسائر عند سقوط أيّ منها في عجز مالي



في حديثــه الينــا، اشاد الشيــخ انطونــي الفضــل نائب رئيس مجلس الادارة لشركة نورث اشورنس (NORTH ASSURANCE) بصلابة قطاع التأمين في لبنان. وقال: لقد مررنا بما يكفي من التجارب والازمات ما جعلنا نملك من القوة ما يؤهلنا للتغلب عليها، مشيراً الى ان سنة ٢٠٠٧ كانت جيدة بالنسبة لشركة نورث NORTH، والنتائج سوف تظهر قريبا.

من جهة اخرى حذر الفضل من النتائج التي سوف تترتب على انهيار اي من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي، قائلاً ان الصناديق المشار اليها تعمل بلا رساميل، ولا احتياطات فنية، ولا تخضع لاي رقابة. وعملاً بأحكام قانون صناديق التعاضد فإنه سوف يتوجب على جميع المتعاقدين مع الصندوق التعاضدي ان يتقاسموا الخسائر في ما بينهم بنسب مئوية متساوية عند سقوط الصندوق في عجز مالي، وذلك بكونهم اعضاء في الصندوق. وأيد الغاء التعرفات الالزامية في لبنان، وذلك اقتداء بأسواق التأمين المتحضرة في العالم.

وحول التوسع الاقليمي قال الفضل ان نورث (NORTH) بصدد تنفيذ مشاريع جديدة عدة في المنطقة العربية سنعلن عنها خلال العام الجديد.

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ وهل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال العام ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– ان استمرار شركات التأمين بتسجيل نجاحات مهمة بالرغم من الأحداث السياسية التي يعيشها لبنان ليس ظاهرة جديدة ولم تكن هذه المرة الاولى التي سجلت فيها نتائج ايجابية. فخلال السنوات السابقة حقق قطاع التأمين نموا مستمرا وذلك يعود الى أن شركات التأمين في لبنان تستند الى ركائز تؤمن لها التطور الدائم، ومن اهم تلك الركائز قدرة الشركات على تجاوز المصاعب والتفاعل مع الأوضاع الصعبة واعطاء اللبنانيين الخدمات والتغطيات المطلوبة.

اضاف: لذلك يمكننا القول ان المستقبل التأميني واعد في لبنان. أما بالنسبة لشركة نورث أشورانس فقد حافظت على نموها وربحيتها في العام ٢٠٠٧، كما أنها تتوقع المزيد من النمو في السنة ٢٠٠٨، خصوصا أنها تعمل على تقديم عقود تأمين جديدة وعلى توسيع نطاق أعمالها خارج لبنان.

المنافسة هي القاعدة المتبعة عالمياً

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– نعم، ولمَ لا؟ إذ ان تحرير الأسواق في البلاد المجاورة سينسحب على تحرير الأسعار في لبنان، فالمنافسة اصبحت هي القاعدة المعتمدة في اسواق العالم المتحضر وهي تتيح للجميع ان يعملوا بشفافية حيث يكون التسعير فوق الطاولة وليس تحتها.

اين القانون ومن يراقب من؟

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية، وكذلك من شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة، والطرفان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن وضع حد لهذه المضاربات؟

– هنا تكمن الكارثة على الجميع، فصناديق التعاضد خطر حقيقي على المؤمن له وعلى الشركات. فالتأمين الصحي له أصوله وشركات التأمين هي شركات متخصصة، وعندما تصدر شركة تأمين بوليصة تأمين صحية تكون التغطية مدروسة بامتياز ومدعومة برأسمال كبير، وكذلك من قبل شركات الاعادة العالمية، كما انها تخضع لرقابة متواصلة من لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة، وهذا يعني ان حقوق حامل بوليصة التأمين مصانة.

أما صناديق التعاضد فانها تزاول التأمين الصحي بلا رقيب ولا حسيب. واذا استمر الوضع كما هو عليه فان نسبة كبيرة من الشعب اللبناني سوف تجد نفسها يوما تتعاطى مع صناديق بلا رساميل ولا احتياطات فنية، ولا اعادة تأمين. اضف الى ذلك انه بموجب قانون صناديق التعاضد يتوجب على الاعضاء، اي المضمونين، ان يتقاسموا خسائر الصندوق في ما بينهم وبنسب مئوية متساوية.

هذه الحقيقة لا تكشفها صناديق التعاضد للمتعاقدين معها الذين يعتقدون ان التعامل مع الصندوق لا يختلف عنه مع شركة التأمين، وهذا خطأ.

وهنا تقع المشكلة، أين القانون وأين الرقابة؟ ومن يراقب من؟ ولماذا شركات التأمين عليها أن تدفع في هذه الحال الضرائب لخزينة الدولة، في حين ان صناديق التعاضد لا تدفع اي رسم او ضريبة؟!

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– ان قطاع التأمين في لبنان كان الرائد في تقديم الخبرة للشبان والشابات. نعم ان اعطاء الشبان والشابات من ذوي الخبرة التأمينية فرص العمل في الخارج قد يكون له أثر سلبي على صناعة التأمين، ولكن اذا قامت الشركات اللبنانية بالمثابرة على توفير فرص العمل وتدريب وتوظيف المتخرجين الجدد من الجامعات فلا أعتقد أن هناك مشكلة، إذ ان هناك نسبة كبيرة من المتخرجين يريدون العمل في حقل التأمين. انني أعتقد أن العاملين في قطاع التأمين في لبنان وخارجه يشكلون رافدا مهما وحلقة أساسية في الاقتصاد اللبناني.

سنعلن خلال العام الجديد عن مشاريعنا التوسعية خارج لبنان

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي ؟

– ان شركة نورث أشورانس تشارك في التوسع الاقليمي. وللشركة مشاريع كثيرة تريد تحقيقها في العام الجديد، من أهمها التوسع والاستثمار في الدول العربية، كما أنها تعمل على اطلاق برامج تأمينية جديدة خاصة لهذه المنطقة. ونحن نتمنى للقطاع التأميني في لبنان والدول العربية النجاح الأكبر والمستمر. ■

لبيب نصر (بنكرز BANKERS - لبنان):

الوضع القانوني لصناديق التعاضد لا يختلف عن وضع المصارف التي تسوّق منتجات التأمين BANCASSURANCE



بنكرز اشورنس BANKERS ASSURANCE شركة لبنانية عريقة أسسها رائدا تأمين لبنانيان هما سابا نـادر وموريس قره اوغلان. وهـي عضو فـي مجموعـة ناسكو قره اوغلان NASCO KARAOGLAN، التي يشرف على اعمالها نجلا المؤسسَين جينو سابا نادر وسرج قره اوغلان.

«البيان الاقتصادية» التقت مدير فرع الكابيتول في شركة بنكرز لبيب نصر وحاورته حول جملة من المواضيع التي تشغل أركان قطاع التأمين في هذا الوقت.

وفي تقييمه لأوضاع شركات التأمين في لبنان قال ان بعضها يكتفي بما حقق، والبعض الآخر يعمل بدأب لاستنباط منتجات جديدة وتعزيز موقعه في السوق. وهذا هو وضع بنكرز التي تحرص على المحافظة على موقعها الرائد في لبنان.

وحول ما يجري على مستوى التأمين الالزامي للسيارات قال نصر ان ما يجري من مخالفات للتعرفة الرسمية غير مقبول، وعلى لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة ان تتدخل إما لإجبار الشركات على التقيد بالتعرفة الرسمية، او لإلغاء تلك التعرفة واطلاق حرية التسعير.

■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟

– على الرغم من الأحداث السياسية والاقتصادية التي شهدها لبنان خلال العامين الماضيين، استطاعت شركات التأمين الحفاظ على مستويات الانتاج والربحية، والقطاع ككل تمكّن من تحقيق نسبة نمو قاربت الـ ١٠ في المئة.

أما سبب هذا النمو الدائم فهو الحيوية والديناميكية التي تتميّز بها الشركات اللبنانية والتي تعمل على ابتكار طرق وأساليب جديدة في أعمالها.

والسوق اللبناني هو أكثر الأسواق حركة ويتميز بأفكار مميزة ومتطورة إلا ان المسألة تتعلق بكل شركة على حدة. ولذلك ثمة شركات اكتفت بالمحافظة على مكاسبها والبعض الآخر أطلق منتجات جديدة وزاد مستوى الإنتاج والربحية.

برنامج «اوبتيموم» يلقى اقبالاً

وأتوقع ان نكون حققنا الأهداف التي رسمناها للعام ٢٠٠٧، خصوصاً بعد أن أطلقنا في مطلع الـ ٢٠٠٧ منتجاً صحياً جديداً وهو أوبتيموم OPTIMUM والذي لقي رواجاً كبيراً. كما أننا نعمل على تحسين وتطوير هذا المنتج خلال ٢٠٠٨.

اضاف: كان لـ OPTIMUM ومنتجاتنا الأخرى كتأمين الحريق وتأمين السيارات دور مهم في المحافظة على نسبة نمو الشركة. كما ونعمل على تحقيق كل أهدافنا خلال العام ٢٠٠٨، ومن دون أدنى شك الوضع السياسي في لبنان سيكون له اثر نأمل ان يكون ايجابيا على نتائجنا للعام ٢٠٠٨. ولكننا متفائلون بقدرتنا على الإبقاء على مستوى انتاجنا وربحيتنا بل إننا نأمل بزيادة نسبة الإنتاج وتطويرها.

يضيف السيد نصر: سنطلق في الربع الأول من العام ٢٠٠٨ منتجين مختلفين لتحسين البوالص وتفعيل شروط إعادة التأمين وتنشيط عملية الاكتتاب.

وبصفتنا عضواً في مجموعة ناسكو قره أوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE، فإننا ننسّق مع الشركة الأم في فرنسا وبقية الشركات الشقيقة في الدول العربية من اجل تعزيز وجودنا في لبنان وفي سائر انحاء المنطقة. ونحن في الواقع نستفيد من الدعم الذي تقدمه لنا الشركة الأم في كافة المجالات.

لا احترام للتعرفات الإلزامية

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وسائر الاخطار الاخرى؟

– خبرة السوق اللبناني بتطبيق التعرفة الرسمية للتأمين الالزامي على السيارات كانت سلبية فبعض الشركات تتقيّد بهذه التعرفة وتحترم القانون، أما البعض الآخر فلا يتقيّد بها حتى وبالقوانين والأنظمة، مما ولّد عدم توازن واضحاً في السوق.

ولذلك، نطالب وزارة الاقتصاد إما بتطبيق التعرفة الرسمية الصادرة عنها والتي توجب على شركات التأمين استيفاء حد ادنى لقسط التأمين الالزامي على السيارات وهو ٦٥ الف ليرة لبنانية، او ان تفتح السوق بمعنى ان يسمح للشركات بأن تحدد الأسعار التي تناسبها. وعندها، ستتم المنافسة على نوعية الخدمات التي تقدمها الشركات بأسعار مدروسة، وسيكون من السهل على شركتنا أن تحافظ على موقعها واسمها الذي بات معروفاً.

نفتقر لضوابط صناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من:

– صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية.

– شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة.

من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– مبدئيا صناديق التعاضد تحمل تراخيص صادرة عن مديرية التعاونيات في وزارة الزراعة وهي تخضع لقانون وأنظمة عدة مختلفة عن تلك التي ترعى قطاع التأمين.

وفي هذا الإطار، نؤيد التنظيم السليم، ووضع ضوابط معينة، ولكننا لا نعتبر أن ثمة مضاربة غير مشروعة تنفذها تلك الصناديق. ووضع هذه الصناديق شبيه بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE الذي يمارس في لبنان، وهو شرعي ولكنه يفتقر الى قانون ينظم هذا النوع من التأمينات نظراً لحداثته بالنسبة الى القوانين اللبنانية.

متمسكون بكوادرنا

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– تعاني مختلف القطاعات اللبنانية مشكلة الطلب الكثيف من قبل الشركات العربية على الشابات والشبّان اللبنانيين، وللأسف فإن أصحاب الخبرة والكفاءة هم الذين يتوجهون الى الدول العربية، والخطر يكمن في ارتفاع نسبة هذه الهجرة في شكل يتهدد الشركات اللبنانية ببقاء الموظفين الأقل خبرة وإنتاجية وكفاءة. ومن دون شك تحاول كل شركة المحافظة على موظفيها بطرق شتى. ■

روجيه زكّار (كومرشل COMMERCIAL) :
شركات التأمين والمصارف اللبنانية اكتسبت المناعة ما أمكن لها ان تستمر بتقديم الخدمات لزبائنها وتحقيق نتائج جيدة حتى في أسوأ الظروف

قبل بضع سنوات انضم روجيه زكّار الى فريق العمل في شركة كومرشل COMMERCIAL. وهو يتولى اليوم منصب المدير العام المساعد لتطوير المشاريع. وفي حديثه إلينا، قال السيد زكّار ان التجارب تظهر ان شركات التأمين اللبنانية كانت في الظروف الصعبة أكثر وفاء لزبائنها من شركات التأمين الأجنبية. حيث ان هذه الأخيرة درجت على مغادرة لبنان وترك مصالح المتعاقدين معها في مهب الريح كلما طرأت أحداث سياسية ضاغطة.

وقال زكّار ان قطاعي المصارف والتأمين اللبنانيين اكتسبا من الصدقية والمناعة ما جعلهما قادرَين على الاستمرار بالعمل وتحقيق نتائج فضلى حتى في أسوأ الظروف، وان كومرشل سجلت نمواً نسبته ١٠٪ خلال ٢٠٠٧.

وحول احتمالات توسع الشركة إقليمياً أوضح روجيه زكّار «نحن ننتظر الفرصة المناسبة والشريك الاستراتيجي المناسب كي ننطلق في عمليات مشتركة خارج لبنان».



■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ هل تتوقع ان تكون شركتكم قد حافظت على نموها وربحيتها خلال ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– رغم الأزمات المتعاقبة، تعتبر نتائج قطاعي المصارف والتأمين أفضل من غيرها في القطاعات الاقتصادية الأخرى، كونها كوّنت لنفسها صدقية عالية لدى الجمهور اللبناني في أيام السلم كما في أيام التوتر السياسي والاضطرابات الأمنية. ولأن المواطنين واعون لحاجاتهم التأمينية يتطلعون دائماً الى تغطيات جديدة صحية وغيرها.

وبالنسبة الى شركة «كومرشل انشورنس»، فقد حققنا نسبة نمو وصلت الى ١٠ في المئة هذا العام وهي نسبة جيدة مقارنة مع ظروف لبنان. وقدمت خدمة "ALO" او اتصل على ١٢٨٠ الذي يعمل ٢٤ ساعة على ٢٤، وقد رصدنا حوالى ٤٠ خطاً هاتفياً لخدمة الزبائن ليل نهار.

كذلك أطلقنا برنامج «استشفاء ISTICHFA» في آذار (مارس) ٢٠٠٧ بالتعاون مع مستشفى مار يوسف (مركز ريمون وعايدة نجار الطبي). ويمنح البرنامج تغطية للخدمات الطبية لأي شخص لم يبلغ السبعين من عمره في المستشفى المذكور مع أسعار مخفضة وتسهيلات في الدفع. وقد شهد هذا البرنامج إقبالاً شديداً من المواطنين. وكومرشل مستمرة في تحسين برامجها وتطويرها لخدمة أفضل. كذلك جدّدنا موقع «كومرشل» الألكتروني الذي يلقى نجاحاً كبيراً، رغم ان المجتمع اللبناني لم يتعوّد على استخدام الانترنت لشراء بوالص التأمين. ويتضمّن الموقع الألكتروني كل التفاصيل اللازمة حول مختلف التغيطات. ومدّدنا أيضاً تعاوننا لسنة ٢٠٠٨ في برنامج "LEAF" للمدارس الكاثوليكية وتشترك في إعداده كل من «أكسا» و«اللبنانية العربية» و«اللبنانية السويسرية» الى جانب «كومرشل».

الشركات اللبنانية تعمل للأفضل

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد وشركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة. من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن

ننتظر الفرصة المناسبة والشريك الاستراتيجي المناسب للإنطلاق خارج لبنان

في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– تقدم صناديق التعاضد الصحية تغطيات تأمينية محدودة لشريحة معيّنة من الناس، بينما شركات التأمين ومنها «كومرشل» تقدّم منتجات شاملة وواسعة وبالتالي لا تعاني من منافسة مباشرة. لكن رغم ذلك، من الواجب خضوع هذه الصناديق لقانون التأمين ولهيئة الرقابة وان تدفع الضرائب والرسوم وتتمتّع برأسمال واحتياطيات.

أما بالنسبة الى شركات التأمين الأجنبية، فهي تحدث مضاربة قوية في السوق. وعلينا ان نوضح هنا انه وعلى مر العقود وفي كل مرّة ساءت فيها الأوضاع في لبنان درجت شركات التأمين الأجنبية على مغادرة لبنان تاركة مصالح المتعاقدين معها في مهب الريح، وهذا الأمر يسيء الى مصالح المتعاقدين معها. وفي المقابل فإن شركات التأمين اللبنانية بقيت الى جانب زبائنها وظلت تستثمر في سوقها المحلي وتدعم كوادرها البشرية والمستهلكين اللبنانيين وتعمل من أجل مستقبل افضل. وأعتقد ان المواطن اللبناني بات واعياً لهذه النقطة ولسهولة التواصل ذهنياً ولغوياً، ونتمنى ان يزداد الوعي لجهة اختيار المستهلك للحلول والمنتجات التأمينية حفاظاً على حقوقه ومصالحه.

توجه نحو إلزامية بعض التغطيات

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– أعتقد ان تعرفة التأمين الإلزامي على السيارات متدنية، ومن الضروري رفعها، لا سيّما مع ارتفاع نسبة حوادث السير وأسعار السيارات وقطع تبديلها، إضافة الى ارتفاع قيمة التعويضات التي تصدرها المحاكم اللبنانية لمصلحة المتضررين من حوادث السيارات.

من ناحية أخرى، هناك توجّه في السوق لجعل التأمين العشري لمسؤولية المهندس حيال مشاريع البناء DECENNIAL LIABILITY إلزامياً وكذلك الأخطاء الطبية MALPRACTICE.

رفعنا عدد موظفينا

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– رفعت شركة «كومرشل» عدد موظفيها وكوادرها خلال هذه السنة، تمهيداً لتوسيع نشاطاتنا وأعمالنا. ولكن لا شك أننا نواجه صعوبات في إيجاد عناصر جيدة لأن معظم الشباب يفضّلون العمل في الخارج. ورغم وجود منافسة بين شركات التأمين اللبنانية على استقطاب الطاقات البشرية، تعتمد «كومرشل» سياسة متحفظة فلا تلجأ الى اغراء موظفين من شركات لبنانية أخرى للعمل لديها، فالاحترام واجب بين الشركات اللبنانية.

ننتظر الشريك الاستراتيجي

■ لوحظ ان شركات التأمين اللبنانية فازت بحصة كبيرة من اسهم شركات التأمين السورية الجديدة. ويقال ان بعض الشركات بدأت تتهيأ للمساهمة في شركات تأمين في المناطق الهادئة من العراق.. هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي من هذا النوع؟

– السوق السوري واعد وفي حال وجدنا شريكاً مناسباً فلا مانع من دخول هذه السوق أو أسواق أخرى مثل العراق. و«كومرشل» لها تاريخها فهي موجودة منذ الستينات وسمعتها طيبة في القطاع وقد اثبتت نجاحها وجدارتها عبر السنين، ونحن نملك الخبرة الكافية لدخول الأسواق العربية، لكن مع شريك استراتيجي مناسب تجمعنا معه الرؤية والأهداف نفسها.■

عبد العزيز ابو السعود (المشاريع العربية التجارية ACE - السعودية):

إسناد ٣٠ بالمئة من الأخطار داخلياً يمكن ان يشكل إحراجا للشركات ونتمنى على «ساما» ان تعيد النظر في الامر



عبد العزيز ابو السعود الرئيس التنفيذي لمجموعة المشاريع العربية التجارية ACE السعودية هو احد السعوديين الذين انخرطوا باكرا في العمل التأميني ورافق المراحل التي قطعتها سوق التأمين السعودية قبل ان يصدر النظام السعودي الخاص بالتأمين التعاوني. ولذا، فعندما يتحدث ابو السعود عن التطورات الجارية في صناعة التأمين في المملكة، فإنه يفعل ذلك بجدارة مستندا الى خبرته الواسعة في هذا الميدان.

وانطلاقا من هنا يشرح ابو السعود ظاهرة اقبال السعوديين على الإكتتاب في الاسهم التي تطرحها شركات التأمين المؤسسة حديثا في المملكة. ويقول ان كثيرين منهم يسعون الى تحقيق الربح السريع، ولذلك فإنهم لن يحتفظوا بالأسهم بل انهم سوف يبيعونها فورا، بعد ان تكون هيئة سوق المال قد اجرت تخصيص الاسهم وتكون لهم حصة منها.

ويرى ابو السعود ان شركات التأمين السعودية الجديدة لن تجد مشكلة في الاحتفاظ لحسابها بـ ٣٠ بالمئة من مجموع الاقساط التي تحققها في المملكة، الا انها سوف تصاب بإحراج واشكالات عندما تضطر الى اسناد ٣٠ بالمئة من الاقساط الى شركات تأمين اخرى محلية، لان من شأن ذلك ان يكشف «اسرارها» للمتنافسين، وهذا امر يزعج شركات التأمين في سائر انحاء العالم وليس في المملكة فقط. ويدعو ابو السعود مؤسسة النقد SAMA الى اعادة النظر في هذا الامر.

■ اصبحت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية تضم عددا مهما من شركات التأمين والوساطة . ولا يزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل موقت، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟ وما هي السلبيات الناجمة عن عدم انتظام الجميع تحت سقف قانون واحد؟

– إن الفترة التي سيسمح للهيئات المسجلة في الخارج بالعمل خلالها خارج نظام مراقبة شركات التأمين الصادر بالمرسوم الملكي.

وبناء على ذلك فإن المهلة الممنوحة لهذه الهيئات لتوفيق أوضاعها حسب متطلبات نظام مراقبة شركات التأمين ستنتهي في شهر نيسان ٢٠٠٨، ولا أظن أنه سيكون هناك سلبيات كثيرة لهذا الوضع، لأن معظم الشركات العاملة في سوق التأمين السعودي حالياً لا تزال هي تلك الشركات المسجلة في الخارج، لأن الكثير من شركات التأمين المؤسسة في المملكة لم تبدأ نشاطها بعد، كما أن الخلافات التي قد تنشأ بين العملاء وشركات التأمين المسجلة في الخارج تخضع لإشراف مؤسسة النقد العربي السعودي.

وراء الإقبال المكثف على الإكتتاب بأسهم شركات التأمين الجديدة مواطنون يسعون الى تحقيق أرباح سريعة

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

– إن الإقبال الكثيف على الإكتتاب في الأسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة كان متوقعا، لما لسوق الأسهم السعودية من شهية كبيرة للإكتتاب، والمتتبع لعملية الاكتتاب في أسهم الشركات السعودية التي طرحت في السنوات القليلة الماضية، يلاحظ أن الإقبال على الاكتتاب كان دائماً كبيراً وباستثناء حالات قليلة جداً كانت الأسهم المطروحة للاكتتاب تغطى مرات عديدة وبالتالي يكون التخصيص متواضعاً، وما حصل في اكتتاب أسهم شركات التأمين كان القاعدة وليس الاستثناء.

بالنسبة للنتائج وما إذا كانت ستلبي تطلعات المستثمرين أرى أنه يجب التمييز بين المستثمرين من المؤسسين والمستثمرين من أفراد الجمهور الذين يشاركون في الاكتتاب العام.وغني عن البيان أن الفئة الأولى على بينة من النتائج المتوقع أن تحققها الشركة، والمؤسسون غالباً ما يكونوا من الذين يستثمرون لآجال طويلة، أما الفئة الثانية فأفرادها يقبلون على الاكتتاب في الأسهم بالقيمة الاسمية لا للاحتفاظ بها بل على أمل تحقيق ربح سريع بعد التخصيص، وذلك ببيع الأسهم المخصصة بأسعار تفوق كثيراً أسعار الاكتتاب، وهذا ما يحصل غالباً ويفسر الإقبال الكبير على الاكتتاب.

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟

– كان الكثير من شركات التأمين العاملة في منطقتنا تزاول اعمالها وكأنها شركات وساطة حيث لم تكن تشارك في تحمل سوى نسب متواضعة من الأخطار المؤمن عليها، وتسند معظم الاخطار المؤمن عليها الى المعيدين في الخارج مقابل عمولة اعادة REINSURANCE COMMISSION عالية.

ولعل هذا النص في اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين يرمي إلى دفع شركات التأمين للتصرف كشركات تأمين جادة تساهم في تحمل الخطر وتحتفظ بحصة منه.

كما ان النص المشار اليه يرمي إلى استبقاء الجزء الأعظم من أقساط التأمين في البلاد بدلاً من تسربها إلى الخارج كأقساط إعادة تأمين.

ولحسن الحظ أن نسبة الاحتفاظ المشار اليها أي الـ ٣٠ بالمئة تطبق على مجمل الأقساط وليس على أقساط كل وثيقة أو كل فرع تأمين على حدة.

اضاف: وبما أن تأمين السيارات يشكل حوالي ٣٠٪ من مجمل أقساط التأمين فسيساعد ذلك شركات التأمين ، لا سيما تلك التي يشكل تأمين السيارات نسبة عالية من محفظتها، على الوفاء بنسبة الاحتفاظ المطلوبة.

أما في ما يخص إسناد ٣٠٪ من الأقساط إلى السوق المحلي قبل التوجه الى المعيدين في الخارج ، فقد يخلق ذلك بعض الإشكالات خصوصا اذا توجب على شركة التأمين ان تسند تلك النسبة (اي ٣٠ بالمئة) إلى شركات تأمين أخرى منافسة وغير منضبطة.

فانكشاف الأسعار والشروط قد يشجع بعض ضعاف النفوس في بعض الشركات المسند إليها على الاتصال بالعميل مباشرة قبل موعد التجديد لإقناعه بالتأمين لديها.ولتلافي مثل هذه الأمور يجب أن تكون هناك قواعد تنظم عملية الإسناد إلى شركات التأمين المحلية وتضع آلية تمنع الشركة المسند إليها من المنافسة في الأعمال المسندة إليها.

التأمينات الالزامية

■ هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– أتمنى أن تتسع مظلة التأمينات الإلزامية لتشمل مثلاً التأمين على المسؤولية العشرية DECENNIAL LIABILITY والتأمين على الأخطار المهنية PROFESSIONAL LIABILITY للأطباء والمهندسين والمستشارين والمحاسبين وغيرهم من أصحاب المهن الذين قد تؤثر الأخطاء التي قد يرتكبونها، أثناء ممارستهم لمهنهم، على عملائهم وعلى الجمهور. كما أتمنى أن يكون تأمين مسؤولية أصحاب المباني والمرافق العامة مثل المطاعم والفنادق وصالات الأفراح ومدن الألعاب ومراكز التسوق وغيرها، تجاه عملائهم والجمهور إلزامياً.

النتائج

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– إن نسبة نمو الأقساط التي حققتها شركتنا بلغت حوالي ٤٤٪، أما النتائج فقد حققت نمواً قدره ٤٥٪.■

عباس عبد الجليل (الاتحاد التجاري التعاوني TRADE UNION - السعودية) :

«الاتحاد التجاري» سجلت نمواً نسبته٥٥ في المئة وهي لم تمارس التأمين الصحي على نطاق واسع بعد

عباس عبد الجليل العضو المنتدب المدير العام لشركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION يعتقد ان شركات التأمين السعودية الجديدة بما اعطيت من رساميل، سوف تكون قادرة وبسهولة على استيعاب الـ ٣٠ في المئة من الاخطار المؤمن عليها، والاحتفاظ بها لحسابها RETENTION، بل ان النسبة الاجمالية للاحتفاظ المحلي قد تتجاوز تلك النسبة.

ويتمنى عبد الجليل ان يصار الى اعتماد إلزامية التأمين في مجالات المهن الحرة وطوارئ العمل والمسؤولية العشرية DECENNIAL LIABILITY لمصممي ومنفذي مشاريع البناء ويقول ان من شأن ذلك ان يرفع مستوى الوعي التأميني ويوفر الحماية المالية للمتضررين من الاخطاء المهنية.

ويضيف ان الاتحاد التجاري تسجل نموا مطردا في انتاجها، وانها سوف تمارس التأمين الصحي على نطاق واسع بعد ان تكون قد رتبت بيتها الداخلي.



■ لايزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل موقت، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟

– كما تعلمون فإن شركات التأمين المرخصة حاليا هي ٩ شركات بالاضافة الى الشركات التي وافق مجلس الوزراء السعودي على الترخيص بتأسيسها وهي ١١ شركة، والتي نتوقع ان تكون مرخصة نهائيا قبل نهاية سنة ٢٠٠٧، وهذا يعني ان تمنح الترخيص بممارسة العمل من مؤسسة النقد العربي السعودي ووزارة التجارة، هذا بالاضافة الى وجود شركات تحت الترخيص وعددها ١٤ شركة، اضافة الى الترخيص لعدد كبير من وسطاء التأمين ووكلاء التأمين وخبراء المعاينة وغيرها.

اما عن شركات التأمين المسجلة في مملكة البحرين كشركات OFFSHORE، والتي تعمل في المملكة العربية السعودية ولم تتقدم بطلب ترخيص حتى الآن فإن المهلة المعطاة لها وهي ٣ سنوات منذ صدور قرار مجلس الوزراء السعودي بتاريخ ١٤٢٦/٣/٢ هـ، وسوف تنتهي هذه المهلة بتاريخ ٢٠٠٨/٣/١ اي بعد بضعة اشهر وبعدها سوف لن يكون هناك اي تواجد لاي شركات الا ضمن اطار نظام التأمين التعاوني، الشيء الذي سيسهم مساهمة فعالة في نمو هذا القطاع الاقتصادي الهام تحت سقف واحد.

مضاربات لا تنسجم مع النتائج المالية

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

– ان الاقبال الكثيف على اسهم شركات التأمين التي طرحت للاكتتاب العام هو نتيجة لقلة عدد الاسهم المطروحة نسبيا، وايضا الى السيولة النقدية المرتفعة لدى المستثمرين، اضافة الى صدور نظام التأمين الالزامي على المركبات ضد الطرف الثالث، والتأمين الطبي الالزامي للمقيمين مما سيسهم في رفع اجمالي اقساط التأمين حسب التوقعات لتصل الى ١٥–٢٠ بليون ريال خلال الخمس السنوات المقبلة. هذا من جهة، ومن جهة اخرى فإن قطاع التأمين هو قطاع واعد في المدى البعيد، ونأمل ان يتطلع المستثمرون الى هذا الاستثمار على انه بعيد المدى. وكما نلاحظ فإن اسعار اسهم بعض الشركات التي ادرجت في السوق المالي السعودي قد تضاعفت اكثر من ١٠ مرات عن السعر الاسمي المطروح، وهذا برأينا هو عبارة عن مضاربات لا تنسجم مع النتائج المالية لهذه الشركات لانها شركات جديدة وليس لها محفظة تأمين سابقة.

القدرات المالية للشركات السعودية الجديدة تؤهلها للإحتفاظ بما يزيد عن ٣٠ في المئة من الأخطار المؤمّن عليها

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ في المئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها، وان تسند ٣٠ في المئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟

– نص النظام على الاحتفاظ بنسبة ٣٠ في المئة من مجموع مبالغ الاشتراكات والمقصود بها الاقساط التأمينية الاجمالية، وهذا شيء طبيعي ومعتدل حيث انه ونظرا لان رؤوس اموال شركات التأمين مرتفعة، فإننا نعتقد ان هذا الاحتفاظ الفعلي لشركات التأمين السعودية الجديدة سيكون اعلى من هذه النسبة ولن تكون هنالك اي صعوبات حول ذلك عند تطبيق النظام.

وبالنسبة لاعادة التأمين بنسبة ٣٠ في المئة من مجموع الاشتراكات داخل المملكة، فإننا ايضا لا نعتقد بوجود اي صعوبة حول الموضوع حيث تستطيع كل شركة اعادة تأمين اسناد نسبة من الاخطار المؤمنة لديها الى شركة تأمين اخرى مرخصة لقبول اعادة التأمين، وهذا ينطبق على الشركات التي يزيد رأسمالها عن ٢٠٠ مليون ريال وعددها كبير، ايضا فإنه قد صدرت الموافقة على تأسيس شركة اعادة تأمين سعودية نتوقع ان تأخذ حصة جيدة من اعادة تأمين هذه الشركات.

■ هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– نتمنى ان يتم اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية خاصة في ما يتعلق بالمسؤولية المدنية للغير ضد الاخطار المهنية لاصحاب الحِرَف من اطباء ومهندسين ومحاسبين وغيرهم، بالاضافة الى تأمين العمال ضد حوادث العمل وتأمين المسؤولية العشرية DECENNIAL LIABILITY للمقاولين والمهندسين الاستشاريين وخلافها. وهذا بدوره سيعمل على رفع الوعي التأميني لدى المواطن العادي ويسهم في رفع معدل الانفاق التأميني للفرد.

٥٥ ٪ نسبة النمو

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– تم تحقيق نسبة نمو جيدة في أقساط الشركة حتى نهاية (أكتوبر) ٢٠٠٧ بمعدل ٥٥٪ وبإجمالي أقساط ١٠٥ ملايين ريال، علماً بأن اقساط التأمين الطبي لدينا لا تتجاوز ٧٪ من هذه الأقساط، وسوف نقوم بتنمية هذا القطاع في السنة الجديدة عند تجهيز بيتنا من الداخل لنستطيع إدارة مطالبات التأمين الطبي لخدمة عملائنا على أكمل وجه. من جهة أخرى، فإننا نتوقع ان تكون نتائجنا لهذه السنة جيدة وأن يصل إجمالي الإنتاج العام الى ١٥٠ مليون ريال.■

وليد ايوب (الصقر للتأمين التعاوني السعودي SCCI -السعودية):

مؤسسة النقد «ساما» سوف تقوم بمراجعة التعليمات التنفيذية وتعديلها حيث يجب



بتاريخ صدور هذا العدد تكون شركة الصقر للتأمين التعاوني السعودية SCCI قد انجزت عملية تسجيلها في السجل التجاري لتبدأ بقبول الأخطار باسمها الجديد. وهي تعمل في المملكة منذ ما يقارب ٤٠ عاماً بكونها شركة مسجلة في البحرين. وبعد صدور نظام التأمين السعودي الجديد، أسس المساهمون شركة تأمين سعودية جديدة وفقاً لأحكام النظام الجديد.

وسبق ان ذكرنا في عددنا لشهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان الأسهم التي طرحتها الصقر للاكتتاب في البورصة لقيت إقبالاً كبيراً وناهز ستة اضعاف قيمتها.

وخلال الحوار الذي أجريناه مع مديرها العام وليد ايوب سألناه رأيه في إقبال المستثمرين السعوديين على المساهمة بأسهم شركات التأمين الجديدة، فقال «ان تدافع المستثمرين للمساهمة في شركات التأمين التعاونية يؤشر على ان المواطن السعودي يتقبّل فكرة التأمين التعاوني، وهذه هي العبرة الأهم التي يمكن ان نستخلصها مما جرى، وهي تشكل تطوراً مهماً يفتح أمام شركات التأمين الجديدة أبواباً واسعة للانتشار داخل المجتمع السعودي.

وتوقع أيوب ان تقوم مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بمراجعة التعليمات التنفيذية الصادرة عنها وتعدّلها حيث يجب، تصويباً للبنود غير القابلة للتطبيق، وتسهيلاً منها لأعمال شركات التأمين ولحقوق حملة عقود التأمين والمساهمين.

في ما ياتي وقائع الحوار:

■ **اصبحت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية تضم عددا مهما من شركات التأمين والوساطة والاستشارة المرخص لها بناء على النظام التعاوني الجديد. ولا يزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل موقت، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟**

– هناك قرار من أعلى سلطات المملكة بالسماح للشركات التي كانت عاملة في المملكة والمسجلة خارجها بالاستمرار بالعمل لغاية شهر نيسان (أبريل) ٢٠٠٨، شرط ان تلتزم بتوجهات مؤسسة النقد ومجلس الضمان الصحي.

وعند حلول شهر نيسان (أبريل)، ستضطر هذه الشركات إما إلى التسجيل في المملكة وفق اللائحة التنفيذية الصادرة من مؤسسة النقد، وإما إلى الخروج النهائي من السوق السعودي.

الإقبال على الاكتتاب بأسهم شركات التأمين التعاونية يؤكد تقبّل السعوديين لفكرة التأمين التعاوني

■ **سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟**

– لا أعتقد أن الإقبال على أسهم التأمين يعكس توقع هؤلاء المساهمين في الحصول على عوائد توازي ست أو سبع أو عشر مرات قيمة السهم الإسمية. لا بد ان روح المضاربة هي التي تسهم في رفع أسعار أسهم شركات التأمين الى درجات غير منطقية من الناحية الاقتصادية والمالية.

وأود الإشارة الى أهمية إقبال الجمهور على الاكتتاب بأسهم شركات التأمين. فهو مؤشر الى ان فكرة التأمين أصبحت جزءاً من ثقافة المجتمع، ولم تعد جسماً غريباً يهبط إليهم من عالم آخر. وهذه هي إحدى الإيجابيات التي سيجنيها قطاع التأمين، وهذا ما يفسّر قرار السلطات بأن تصبح شركات التأمين شركات عامة، وخصت الجمهور بحصة كبيرة من ملكية هذه الشركات.

هناك توجه لدى السلطات المختصة لإقرار إلزامية التأمين في مجالات المسؤولية المدنية

اللائحة التنفيذية ليست منزلة

■ **يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟**

– إن اللائحة التنفيذية ليست منزلة ولا نهائية وقد لحظت ان يعاد النظر فيها كل ثلاث سنوات وفق التجربة والتطبيق. وإذا كان هنالك من صعوبات فلا بد من رفع الأمر للجهة المختصة، وهي حتماً ستقدر الظروف، وتوجد المخارج والحلول. لأن الغاية النهائية هي تقوية قطاع التأمين وحماية أصحاب الأسهم والحفاظ على حقوق أصحاب الوثائق.

■ **هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟**

– مع تطور الحياة الاجتماعية، وتعقيداتها العصرية، مع كل ما ينتج من مسؤوليات والتزامات على الأفراد والشركات من هذا التطور الحاصل، لا بد من حماية المجتمع والأفراد من الأضرار المادية والمهنية. وأعتقد انه سيكون هنالك توجه في تطبيق تأمين المسؤوليات المهنية لبعض المهن كالأطباء والمهندسين وشركات الهندسة الاستشارية. كذلك هناك توجه، لتأمين المسؤوليات الناتجة عن الحوادث التي تحصل في المستودعات والمصانع.

النمو ٢٥ ٪

■ **ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟**

– ستبلغ نسبة النمو ما يوازي ٢٥٪ في نهاية ٢٠٠٧، ولكن التوجه سيكون مختلفاً في عام ٢٠٠٨، خاصة بعد الحصول على التسجيل في المملكة العربية السعودية ومع بداية أعمالها رسمياً في بدايات عام ٢٠٠٨. ■

سامح السيوفي (الاهلية - السعودية) :

النهضة الإعمارية والتأمينات الإلزامية النافذة في المملكة تفتح امام شركات التأمين آفاقا واسعة



سامح السيوفي الرئيس التنفيذي للشركة الاهلية للتأمين التعاوني، بدا خلال المقابلة التي أجريناها معه، واثقا من مستقبل شركات التأمين السعودية الجديدة حيث ان المملكة تعيش نهضة اعمارية كبيرة، وتسجل ارتفاعا كبيرا في مجال استيراد العمالة الاجنبية. اضف الى ذلك تصاعد عدد السكان بفعل النمو الطبيعي، وهذه العناصر مجتمعة توفر لشركات التأمين فرص تعزيز تسويق منتجاتها على نطاق أوسع.

ويرى السيوفي ان اقبال السعوديين على الاكتتاب في الاسهم التي تعرضها شركات التأمين في البورصة، يعكس الآمال الكبيرة التي يعلقها المجتمع السعودي على مستقبل صناعة التأمين.

ويضيف ان «الاهلية» معروفة من المجتمع السعودي حيث سبق ان قدمت خدماتها في المملكة بكونها شركة مسجلة في الخارج، اما اليوم فهي شركة تأمين سعودية تعاونية. وهي سوف تستمر في تقديم خدماتها بمهنية عالية.

البيان: ■ اصبحت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية تضم عددا مهما من شركات التأمين والوساطة والاستشارة المرخص لها بناء على النظام التعاوني الجديد. ولا يزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل موقت، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟

– سُمِح لشركات التأمين الأجنبية التي تعمل حالياً بواسطة وكلاء سعوديين بالاستمرار خلال فترة الثلاث سنوات الانتقالية بممارسة نشاطاتها على أساس وضعها الحالي بدون توقف، وبناءً على ذلك فإن الشركات التي قامت بتوفيق أوضاعها، سوف تعمل كشركات سعودية، وقد تصفى الشركات المسجلة في البحرين او تحتفظ بها ان هي قررت مزاولة العمل في البحرين، وفي حالة انتهاء المهلة المتوقعة للشركات، فسوف يتم إيقاف الشركات الغير مؤهلة والمسجلة خارج المملكة العربية السعودية، وذلك عن طريق الجهات الرسمية والممثلة في مؤسسة النقد العربي السعودي.

اضاف: فإن ما نخشاه هو ان تقدم الشركات التي لم توفّق اوضاعها مع القانون الجديد، على ارتكاب ممارسات خاطئة، كالمضاربة العشوائية، وذلك باعتبار انها قررت المغادرة وهي لن تكون عرضة للمساءلة او الرقابة.

نتائج إيجابية للإقبال على أسهم الشركات السعودية

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟

– يرجع ذلك إلى عدة أسباب منها: أن نشاط التأمين في حد ذاته يعتبر نشاطاً جديداً، أي صناعة جديدة بعد قوننتها، وبعد ان صدرت انظمة تجعل التأمين الزاميا في مجالات عديدة، فهناك انطباع عام بأن شركات التأمين السعودية سوف تكون ناجحة وتحقق ارباحا جيدة.

كما أن عدد الأسهم المطروح للتداول في هذه الشركات ليس بالعدد الكبير، الأمر الذي يجعل الطلب على هذه الأسهم أكبر من المعروض وبالتالي ارتفاع قيمة هذه الأسهم.

اضاف: بلا شك سوف يكون هناك نتائج إيجابية، حيث أن السوق السعودي من أكبر الأسواق العربية، ولوجود التأمينات الإلزامية كتأمين المركبة والتأمين الطبي، أكبر الأثر في زيادة أقساط التأمين لدى جميع الشركات، ثم أن الطفرة الشاملة التي تعيشها المملكة خلال الأعوام العديدة السابقة أدت إلى استقدام أعداد كبيرة من العمالة الأجنبية بلغت أكثر من ٦ ملايين فرد، بالإضافة إلى ارتفاع معدل النمو السكاني في المملكة ٣,٧٪ سنوياً، والذي يُعد من أعلى المعدلات العالمية.

وهذه الوقائع تؤشر الى انه سوف يكون هناك زيادة كبيرة في الطلب على الخدمات الصحية وبالتالي زيادة أقساط التأمين.

من جهة اخرى فإن تنفيذ المشروعات العملاقة التي تقام بالمملكة سوف تزيد من أقساط شركات التأمين، وبالتالي سوف يزيد العائد الفني عن هذا النشاط، الأمر الذي سوف يعود مردوده على المساهمين والمستثمرين في تلك الشركات.

الاحتفاظ بـ ٣٠٪ ليس مشكلة

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟

– في ما يتعلق بالاحتفاظ فإن هذا في حد ذاته جيد جداً، حيث يجعل الشركات حريصة على انتقاء الخطر المكتتب فيه، بدلاً من الاكتفاء، والاحتفاظ بنسبة ضئيلة وإعادة تأمين الجزء الاكبر من الخطر المؤمن عليه. وبالتالي سوف تكون الشركة حريصة على التدقيق في اختيار الأخطار التي سوف تقوم بالتأمين عليها.

أما في ما يتعلق بإسناد ٣٠٪ محلياً قبل أن تعيد بأسواق الإعادة في الخارج، فإني ارى ان لهذا الموجب القانوني مميزات عديدة اهمها عدم خروج الأموال للخارج، وبالتالي الاحتفاظ بهذه النسبة محلياً ولدى شركات موثوق بها وخاضعة لإشراف مؤسسة النقد العربي السعودي.

أما بخصوص الصعوبات التي قد تواجه الشركات عند التطبيق، فإن الاحتفاظ بـ ٣٠ بالمئة من مجموع الاقساط لن يكون مشكلة، اما الموجب الثاني وهو اسناد ٣٠ بالمئة محليا فإنه سوف يخفض بشكل كبير حصص معيدي التأمين بالخارج، أو الاستغناء عن البعض. وبالتالي نظراً لانخفاض حصة معيدي التأمين بالخارج ستكون شروط الاتفاقيات مع هؤلاء المعيدين فيها الكثير من التشدد لقلة الأقساط المسندة اليهم، وبالتالي سوف تؤثر أيضاً على عمولات إعادة التأمين الواردة لشركات التأمين من شركات الإعادة.

التأمينات إلزامية بغالبيتها

■ هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– بخصوص التأمينات الإلزامية مثل تأمين السيارات والتأمين الصحي، فهما أكبر فرعي تأمين، أما باقي التأمينات مثل التأمينات الهندسية والتأمين البحري فتكاد تكون إلزامية وإن كانت غير معلنة، لأن جميع المشروعات الهندسية وخصوصاً المشاريع الحكومية تتطلب من المقاولين وثيقة تأمين، وكذلك التأمينات البحرية فإن البنوك تطلب عند فتح اعتماد وجود وثيقة تأمين، وعليه يعتبر كما ذكرنا هذان النوعان شبه إلزاميين، وإن كان بطريقة غير معلنة.

٥٠٪ نمواً في الأقساط

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– نسبة النمو التي حققتها شركتنا بالأقساط وصلت إلى ٣٥٪ ونتوقع أن تصل إلى ٥٠٪ بنهاية سنة ٢٠٠٧. ونتوقع ان تكون شركتنا قد حققت خلال العام ٢٠٠٧ نموا نسبته ٥٠ بالمئة. وهذه النتيجة سوف تظهر بوضوح عند اقفال ميزانية الشركة لسنة ٢٠٠٧. ونحن نتطلع بثقة كبيرة الى المستقبل اذ اننا وكما اوضحت اعلاه نعيش نهضة اعمارية كبيرة في المملكة، يرافقها تنامي الوعي والحاجات التأمينية في اوساط الجمهور السعودي ورجال الاعمال وشركات المقاولات الخ..

اضف الى ذلك ان لشركتنا تاريخاً عريقاً في المملكة وهي تتمتع بثقة المتعاملين معها وتستفيد من دعم المساهمين القدامى والجدد.■

عبد العزيز الخريجي (ACE-ARABIA):

شركتنا السعودية الجديدة امتداد لشركة قائمة وهي قادرة على تحقيق الأرباح منذ السنة الأولى



لمجموعة الخريجي السعودية تحالف استراتيجي مع مجموعة «آيس آي إن أي (ACE INA) الاميركية يعود الى ما يقارب اربعة عقود من السنين.

وقبل ان يصدر النظام السعودي الجديد للتأمين التعاوني، اسست مجموعة الخريجي، بمشاركة آيس الاميركية (ACE USA) شركة «آيس ارابيا» (ACE ARABIA) المسجلة في البحرين، ومارست وما زالت تمارس التأمين في المملكة العربية السعودية تحت هذا الاسم، الا ان النظام السعودي الجديد اقتضى ان تؤسس شركة جديدة تعمل وفقا للنظام التعاوني (COOPERATIVE) السعودي، وهذا ما جرى فعلا حيث تقدمت مجموعة الخريجي والمجموعة الاميركية من مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) بطلب تأسيس شركة تأمين سعودية تحمل اسم «آيس ارابيا للتأمين التعاوني» (ACE ARABIA COOPERATIVE INSURANCE) . وقد تأهلت الشركة السعودية الجديدة على الترخيص وهي تهيئ للانطلاق مطلع سنة ٢٠٠٨ .

وخلال مقابلة اجريناها مع عضو مجلس ادارة لشركة «آيس ارابيا التعاونية» عبد العزيز الخريجي نوّه بأداء مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA)، قائلا: انها تعي تماما حاجات صناعة التأمين وهي تتابع مجريات الامور في الاسواق العالمية متابعة يومية. والتعليمات التي تصدرها تأخذ في الاعتبار المتغيرات العالمية. ولقد نجحت «ساما» في نقل صناعة التأمين السعودية الى موقع متقدم من حيث الشروط التي تحفظ لشركة التأمين ملاءة عالية وتحول دون اسناد الاخطار الى الخارج من غير حساب.

ويتمنى الخريجي ان يصار الى اعتماد الزامية التأمين في مجالات التأمين على الممتلكات (PROPERTY) بحيث تتوافر الضمانة المالية لاصحاب تلك الممتلكات في حال تعرضت لاضرار الحريق او غيره من الاخطار.

نذكر اخيرا ان مجموعة الخريجي تتعاطى التأمين في المملكة العربية السعودية منذ فترة زمنية طويلة وذلك بمشاركة استراتيجية مع مجموعة «آيس آي إن أي» (ACE INA) الاميركية، «سيجنا» سابقا (CIGNA).

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

رقابة وإشراف من «ساما»

■ لايزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة، الى متى سيسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟ وما هي السلبيات الناجمة عن عدم انتظام الجميع تحت سقف قانون واحد؟

– معظم الشركات المسجلة في البحرين اسست شركات تأمين سعودية جديدة، ونحن من بينها، والمدة الزمنية التي سمح بها المرسوم الملكي للشركات البحرينية بالعمل في السعودية شارفت على النهاية.

وشركتنا الجديدة ستبدأ مطلع ٢٠٠٨ بالعمل كشركة سعودية في السوق المحلي.

من ناحية اخرى، لا سلبيات مؤثرة كالتي كانت تحصل في السنوات الاخيرة، وذلك بفضل الرقابة والاشراف الشديدين من مؤسسة النقد (ساما).

الشركات البحرينية جاهزة فنياً

■ هل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

– شركة آيس ارابيا السعودية الجديدة ليست سوى امتداد لشركة بحرينية قائمة وقادرة على تحقيق نتائج مميزة منذ السنة الاولى. اما نجاح الشركات الاخرى فيعتمد على مدى قوتها وجهوزيتها فنيا واداريا وليس ماديا فحسب.

مؤسسة النقد تتفهم اوضاع السوق

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج.. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟ وما هي الصعوبات التي تتخوفون منها؟

– ان مؤسسة النقد تتفهم اوضاع السوق المحلي، وبالتالي فإن قرار تنفيذ القانون الجديد او تأجيله يعود الى مدى انعكاس ايجابياته على السوق. كما ان «ساما» اعلنت انها ستناقش كل الصعوبات التي قد تعترض الشركات، كلّ حالة على حدة.

للتوسع في التأمينات الالزامية

■ انتقلت المملكة العربية السعودية الى المرتبة الاولى بين الدول العربية الاكثر انتاجا لاقساط التأمين وهذا يعود الى التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة (التأمين الالزامي على السيارات والتأمين الالزامي الصحي) هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– التأمين الالزامي على الصحة لا يزال في بداياته، وسيلقى اقبالا، لا سيما مع زيادة الوعي التأميني. وفي هذا الاطار نتمنى اعتماد الصفة الالزامية في تغطيات تأمينات العديد من الفروع وفي طليعتها الحريق.

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– نتوقع ان نحقق نموا في الاقساط يفوق نسبة ٢٠ في المئة، ونهدف للوصول الى ٢٠٠ مليون ريال سعودي اجمالي اقساط. اما ارباحنا فممتازة وهي من افضل النتائج منذ ثلاثين سنة. ونطمح الى دخول قطاع تأمينات الحياة من خلال تركيزنا على تأمينات الافراد

علاقة مميزة مع ACE الأميركية

■ بمَ تصفون علاقتكم مع شركة "ACE" الاميركية؟

– شركة "ACE" الاميركية تمتلك نسبة ٣٠ في المئة من الشركة في السعودية و٥٠ في المئة من شركة آيس ارابيا البحرين، وعلاقتنا بها مميزة، وهي تظهر التزاما تجاه السوق السعودي الواعد. ■

داوود تايلر (التكافل التعاوني - بنك الجزيرة - السعودية)

أعددنا بوالص تعاونية جديدة تتوافق مع الشريعة وتمكن المشترك من الإدخار للتقاعد وتعليم وزواج الأبناء

يعتبر داوود تايلر ، رئيس مجموعة إدارة التكافل التعاوني في بنك الجزيرة، من المتمكنين من التأمين الإسلامي على الحياة ، ولذا كانت له اليد الطولى في اعداد بوالص تأمين تتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية لا سيما في مجالات التأمين العائلي البديل الإسلامي لبوليصة التأمين على الحياة في شركات التأمين التقليدية. وقد وسعت «التكافل التعاوني» مؤخرا إطار التغطيات لتشمل الادخار والتقاعد.

وفي حديثه إلينا أبدى السيد تايلر ارتياحه للتطورات الجارية داخل سوق التأمين في المملكة العربية السعودية، مثنيا على التعليمات التي تصدرها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في إطار تنظيم قطاع التأمين، وقال أن التكافل التعاوني بصدد الشراكة مع شركة برودنشال البريطانية.



البقاء للشركات ذات الكفاءة

■ **كيف تقيّمون قطاع التأمين في السوق السعودية، لاسيما مع صدور القانون واللوائح التنفيذية الجديدة؟ وهل تعتقدون ان عدد شركات التأمين كبير حاليا؟**

– تحتاج السوق السعودية الى قوانين ضابطة وراعية للشركات العاملة في قطاع التأمين، وقد تأمن ذلك من خلال القانون الصادر مؤخرا مع لوائحه التنفيذية، والذي برأيي سيغربل الشركات تلقائيا لتبقى المليئة والكفية منها.اضافة الى ذلك، فإن مؤسسة النقد (ساما) تنظر جديا الى فرص التعاون والاندماج بين الشركات، ما يعزز السوق المال.

■ **سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟**

– في اعتقادي ان النتائج ستكون جيدة وستصب في مصلحة المستثمرين، فكل طرح جديد للأسهم يحقق نجاحا باهرا، لا سيما مع توافر السيولة المرتفعة في السوق المحلية.

مرتاحون لتعاوننا مع «ساما»

■ **يوجب النظام الجديد على أي شركة تأمين جديدة ان تحتفظ بـ ٣٠٪ من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ ٪ محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟ وما هي الصعوبات التي تتخوفون منها؟**

الإقبال على الإكتتاب في أسهم شركات التأمين الجديدة هو انعكاس للسيولة المرتفعة المتوفرة في المجتمع السعودي

– هذه خطوة مهمة ومميزة من مؤسسة النقد «ساما»، خصوصا ان معظم اقساط الاعادة السعودية كانت تذهب الى الخارج في السابق. ونحن مرتاحون في تعاوننا مع «ساما» وقوانينها.

نقترح الالزامية في تأمين الممتلكات

■ **تحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الاولى بين الدول العربية من حيث عدد اقساط التأمين، وهذا يعود الى التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة (التأمين الالزامي على السيارات والتأمين الالزامي الصحي). هل تتوقعون اعتماد المزيد من التأمينات الالزامية في المملكة، وفي اي مجال؟**

– نحن نعمل في مجال التأمين التكافلي على الحياة حيث لا امكانية لاعتماد الصفة الالزامية،وفي هذا الاطار نقترح ان يشمل التأمين الالزامي قطاع تأمين الممتلكات لأن نسبة ضئيلة جدا من الممتلكات في السعودية تخضع للتأمين.

تطوير المفهوم التكافلي

■ **ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟**

– نتوقع ان تكون النتائج جيدة ومثمرة، كما اننا نعمل دائما على تطوير المفهوم التكافلي والمنتجات التكافلية بالتعاون والاستشارة مع اللجنة الشرعية في الشركة. ونركز حاليا على تحضيرات الشراكة مع شركة برودنشال للتأمين البريطانية. ■

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب
شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢٩ ١١ ٣٥ – ٢١ ١١ ٣٥ (٠١)

Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨
Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29
E-mail: marcins@terra.net.lb

ايلي الخوري (كمبرلند CUMBERLAND - السعودية):

إقبال السعوديين على الإكتتاب في اسهم شركات التأمين السعودية يؤشر الى المكانة التي بنتها تلك الشركات لنفسها خلال الفترة السابقة

كمبرلند للتأمين التعاوني (CUMBERLAND COOPERATIVE INSURANCE) شركة تأمين سعودية جديدة حصلت على الموافقة المبدئية من مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) لتتابع المسيرة التي بدأتها في المملكة العربية السعودية منذ حوالى عقدين من السنين شركة شقيقة لها هي كمبرلند للتأمين المسجلة في البحرين.

ايلي الخوري المدير العام للشركة في المملكة العربية السعودية ينظر بتفاؤل كبير الى مستقبل شركات التأمين في المملكة، لا سيما تلك المعروفة من الجمهور السعودي والتي استحقت ثقة الناس بها من خلال تعاملهم معها سابقاً. ويقول ان اقبال السعوديين على الاكتتاب في اسهم شركات التأمين الجديدة في سوق المال السعودي، دليل على المكانة التي كونتها تلك الشركات لنفسها.

والسبب الآخر الذي يجعل السعوديين يقبلون على الاكتتاب هو ان الاسهم تعرض للإكتتاب بأسعارها الاسمية وليس بالأسعار التي تستحقها فعلا بكونها شركات عريقة.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

مستمرون في السعودية

■ اصبحت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية تضم عددا مهما من شركات التأمين والوساطة والاستشارة المرخص لها بناء على النظام التعاوني الجديد. ولا يزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل موقت، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟ وما هي السلبيات الناجمة عن عدم انتظام الجميع تحت سقف قانون واحد؟

– ان مؤسسة النقد العربي السعودي وحسب المرسوم الملكي الصادر بخصوص ترخيص شركات التأمين العاملة في المملكة، قد سمحت لفترة معينة للشركات المسجلة خارج السعودية لمتابعة عملها في المملكة الى حين الإنتهاء من اجراءات الترخيص شرط ان تكون هذة الشركات قد تقدمت بطلب لمؤسسة النقد للترخيص.

وأعتقد ان الشركات التي لم تتقدم الى مؤسسة النقد بطلب الترخيص حتى الآن هي شركات غير راغبة بالاستمرار في العمل بعد انتهاء فترة السماح، وبالتالي ينتظر ان تتوقف عن العمل بانتهاء المهلة .

ونحن في كمبرلند CUMBERLAND تقدمنا بطلب الترخيص الى ساما (SAMA) وحصلنا على موافقتها المبدئية. وهذا يعني اننا باقون ومستمرون في العمل في المملكة العربية السعودية كشركة تأمين سعودية تعاونية، وتعمل وفقاً لاحكام النظام السعودي للتأمين.

حظ أوفر للشركات القديمة

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

– ان الاقبال الشديد على أسهم شركات التأمين التي طرحت في السوق يعود سببه الى ان الاسهم المطروحة هي بالسعر الاسمي للسهم وليس بالسعر الحقيقي، خصوصاً للشركات التي تعمل منذ مدة في السعودية ومسجل في دفاترها أرباح مدورة ولديها محافظ تأمينية كبيرة وصريحة. ومن الطبيعي ان يكون هناك اقبال على شراء هذه الاسهم التي سترتفع تلقائياً عند طرحها. أما بالنسبة لتحقيق طموحات المستثمرين فأعتقد ان هناك حظاً أوفر للشركات الموجودة منذ فترة في السوق ولديها حجم العمل الكبير والمربح.

وهذا الوضع ينطبق على شركة كمبرلند وسوف يكون الوضع أصعب للشركات التي لم يكن لها وجود في السوق سابقا، والتي يتوجب عليها ان تنطلق من الصفر، حيث ستواجه منافسة شديدة.

علاقة جيدة بالمعيدين

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟ وما هي الصعوبات التي تتخوفون منها؟

– بالنسبة لنا لا أعتقد أننا سنواجه صعوبات لاعادة التأمين و الاحتفاظ في ٣٠٪ من الخطر حيث أن لدينا علاقة جيدة مع شركات الاعادة العالمية تمتد الى فترة طويلة سابقة. بالاضافة الى أن معظم محفظتنا التأمينية هي في التأمين الطبي



وهي مربحة جداً. لذلك لن يكون هناك أي مشكلة بالحفاظ على ال ٣٠٪ أو نسبة أكبر اذا رغبت الشركة في ذلك.

التأمينات الإلزامية الى توسع

■ انتقلت المملكة العربية السعودية الى المرتبة الاولى بين الدول العربية الاكثر انتاجا لاقساط التأمين وهذا يعود الى التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة (التأمين الالزامي على السيارات والتأمين الالزامي الصحي). هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– ان التأمينات الالزامية قد ساهمت بشكل أساسي في زيادة انتاج أقساط التأمين في المملكة، وسوف تستمر في ذلك مدى السنوات القريبة المقبلة مع توسيع اطار التأمينات الالزامية في مجالات عديدة خصوصا في المجال الصحي.

نتائج كمبرلند ممتازة وقد حققنا نمواً نسبته ٦٠ بالمئة في الاقساط المكتتبة

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– بالرغم من سياستنا المتحفظة التي اتبعناها منذ تأسيس الشركة، استطعنا تحقيق نمو بلغ ٦٠٪ في المحفظة التأمينية مع الحفاظ على الربحية، حيث اننا نتوقع أن نكون قد حققنا خلال العام ٢٠٠٧ ارباحا صافية بقيمة ١١ مليون ريال سعودي. ■

جاويد أحمد القريشي (الخليج التعاونية GULF COOPERATION - السعودية):

سيكون هناك دمج بين شركتنا و«السعودية العامة»



شركة الخليج التعاونية GULF COOPERATION والشركة السعودية العامة للتأمين SAUDI GENERAL شركتان سعودتيان مسجلتان في البحرين وتعملان في المملكة العربية السعودية منذ عشرات السنين، وقد اتفقتا على ان تندمجا في شركة واحدة تحمل اسم «الخليج العامة» (GULF GENERAL) بعد ان تحصلا على الترخيص النهائي من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» (SAMA) ومن مجلس الوزراء السعودي لكونها شركة سعودية تعمل وفقا لاحكام النظام التعاوني السعودي الجديد.

المدير العام لشركة الخليج التعاونية جاويد احمد القريشي يعلق آمالا كبيرة على المكانة التي ستحتلها الشركة الجديدة في السوق السعودي. وفي حديثه الينا اوضح انه سيجري دمج المحفظتين الحاليتين للشركتين في اطار الشركة الجديدة، وأن هذه الاخيرة سيكون لها مجلس ادارة برئاسة السيد جمال الدباغ، على ان يتولى الشيخ سعود السليمان منصب نائب الرئيس.

وتوقع القريشي ان تحصل الشركة الجديدة على الترخيص النهائي وتبدأ بمزاولة اعمالها خلال الاشهر القليلة المقبلة. وأضاف ان خطة العمل التي اعدتها الشركة تقضي بأن تتعاطى التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) من خلال مصارف صديقة عديدة، وأن تعقد اتفاقات الاعادة مع كبار المعيدين الدوليين، وفي مقدمهم «ميونيخ ري» (MUNICH RE).

■ ما هي آخر التطورات على صعيد الترخيص لشركتكم والاندماج مع "SAUDI GENERAL"؟

– لقد قدمت شركة الخليج التعاونية (GULF COOPERATION INSURANCE COMPANY) وشركة «السعودية العامة» (SAUDI GENERAL INSURANCE) التي تديرها مجموعة ناسكو قره اوغلان، طلبهما الى مؤسسة النقد السعودية «ساما» للحصول على ترخيص. وبعد الحصول على الموافقة النهائية من وزارة التجارة، ستندمج الشركتان في مؤسسة واحدة ستعرف باسم «الخليج العامة للتأمين التعاوني» (GULF GENERAL INSURANCE COMPANY) او (GGIC)، وستصدر وثائق التأمين تحت هذا الاسم للعمل وفقا لاحكام قانون التأمين السعودي التعاوني الجديد. وسيبلغ رأسمال الشركة ٢٠٠ مليون ريال سعودي، على ان يرأس مجلس ادارتها السيد جمال الدباغ، ويكون الشيخ سعود السليمان نائباً له، اضافة الى ستة اعضاء.

■ الى متى سيسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟ وما هي السلبيات الناجمة عن عدم انتظام الجميع تحت سقف قانون واحد؟

– إن فترة السماح الممنوحة لشركات التأمين المحلية في البحرين ستنتهي قريبا وستضطر خلال ثلاثة اشهر على الاكثر ان تتوقف عن اصدار عقود التأمين في المملكة العربية السعودية.

إنها خطوة مهمة من مؤسسة النقد السعودي «ساما» وستعود بالفائدة على السوق المحلي. وشركتنا ستسجل في السعودية بعد موافقة «ساما» واستكمال معاملات تحرير رأس المال وطرح جزء منه للاكتتاب في سوق المال ووفقا للقانون. ونأمل بانجاز معاملات الترخيص وبدء العمل خلال الاشهر القليلة المقبلة.

■ سجل اقبال كثيف على الاسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للاكتتاب العام، كيف تفسر هذا الاقبال؟ وهل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع اليها المستثمرون؟

– الشركات القائمة حققت نجاحا هاماً، وفي اعتقادي ان الشركات الجديدة ستحصد نجاحات ايضا.

■ يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة ان تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وان تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل ان تستعين بأسواق الاعادة في الخارج.. هل تتوقعون ان تصطدم الشركات بأي صعوبات عند البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟ وما هي؟

– هذا القانون جيد لانه يساهم في تعزيز قدرات وامكانات شركات التأمين المحلية. ونسبة الـ ٣٠ بالمئة المحددة في القانون يمكن استيعابها بسهولة ولا تشكل مشكلة لشركات التأمين السعودية الجديدة.

التأمينات الإلزامية توفر الطمأنينة للمواطن وتعزز واردات شركات التأمين

نتعامل مع كبار المعيدين الدوليين وفي مقدمهم «ميونيخ ري»

توسيع التأمينات الإلزامية

■ هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة، وفي اي مجال؟

– ليس من شك في ان الزامية التأمين توفر للمواطن ضمانة مالية، وتمكن شركات التأمين من ان تعزز وارداتها. وأتوقع ان يتم اعتماد التأمينات الالزامية في قطاعات العقارات والحرائق والهندسة ايضا، اضافة الى تأمين الأطباء ضد الاخطاء الطبية.

٢٢ بالمئة نمواً في الأقساط

■ ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالأقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية العام ٢٠٠٧؟

– حققت شركة الخليج التعاونية (GULF COOPERATION) نتائج جيدة عام ٢٠٠٦، وسجلت مبلغ ١٠١ مليون ريال سعودي كإجمالي اقساط، ووصلت الارباح الصافية الى ١٤,٢٥ مليون ريال سعودي.

اما في عام ٢٠٠٧ فوصل حجم اقساطنا الى ١٢٠ مليون ريال سعودي، بنسبة نمو ٢٢ في المئة. ونحن نركّز على انواع التأمينات كافة، التقليدية منها والتكافلية، التي هي قيد التطوير. وسنعمل في مجال التأمين عبر المصارف مع مصارف سعودية محلية.

اما في اعادة التأمين فنتعامل مع افضل شركات اعادة التأمين العالمية وفي مقدمها شركة MUNICH RE.

باسم عوده (الدرع العربي ARABIAN SHIELD - السعودية):

قيام شركة الاعادة السعودية يعزز الطاقة الاكتتابية المحلية ويسهل استيعاب الحصة الداخلية



شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD كانت من بين الدفعة الاولى من شركات التأمين السعودية التي حصلت على الترخيص النهائي لمزاولة العمل في المملكة. وللشركة سيرة معروفة في المملكة، حيث سبق ان مارست نشاطها كشركة تأمين مسجلة في البحرين حوالى عشر سنوات، كونت خلالها لنفسها محفظة جيدة من الاقساط، وعلاقات وطيدة بالزبائن.

مديرها العام باسم عوده اجاب على اسئلة «البيان الاقتصادية» حول جملة من المواضيع التي تهم صناعة التأمين في المملكة وفي الخارج، ومن بينها مصير شركات التأمين المسجلة في الخارج، والتي لم تختر التحول الى شركات سعودية تعاونية، حيث قال ان هذه الشركات محكومة بتصفية اعمالها بحلول شهر نيسان (ابريل) المقبل، وأمل الا يكون هناك تمديد لفترة عمل تلك الشركات، لأن من شأن استمرارها بالعمل ان يؤدي الى قيام فئتين متوازيتين من الشركات، الاولى قانونية ودائمة، والثانية غير قانونية ومؤقتة.

وتوقع عوده ان تستمر شركة الدرع العربي بتحقيق نتائج جيدة، خصوصا وانها حافظت خلال السنوات الثلاث الاخيرة على نسبة مرتفعة نسبيا (٥٠ بالمئة)، وهي اليوم اصبحت اقوى رسملة ولديها من القدرات العلمية والفنية ما يؤهلها لتحقيق مكاسب جديدة.

■ **أصبحت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية تضم عددا مهما من شركات التأمين والوساطة والاستشارة المرخص لها بناء على النظام التعاوني الجديد. ولا يزال عدد من شركات التأمين المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه بشكل مؤقت ، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج أن تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد ؟**

– وفقا لقرار مجلس الوزراء فإن المهلة الممنوحة لشركات التأمين غير المرخص لها في المملكة العربية السعودية تنتهي بحلول شهر نيسان (ابريل) من هذا العام ٢٠٠٨ وعليه فإن أمام هذه الشركات خيارين لا ثالث لهما، إما أن تستكمل إجراءات ترخيصها كشركات مساهمة سعودية، وإما أن تقوم بتصفية أعمالها وتغادر السوق السعودي. أما عن السلبيات الناجمة عن عدم إنتظام الجميع تحت سقف واحد فأهمها تباين الإلتزامات والقيود سواء النظامية أو المالية بين الشركات المرخصة وغير المرخصة، والتي تؤدي إلى منافسة غير عادلة تعطي الأفضلية للشركات التي لم تسجل، ولكن علينا ألاّ ننسى أن هذه فقط فترة مؤقتة ولن تسمح الجهات الرقابية في المملكة بإستمرار هذا الوضع بعد إنتهاء فترة السماح. كما يجب أن لا نغفل عن ذكر حقيقة مهمة وهي أن الشركات المرخص لها بالمقابل تتمتع بإمتيازات لن تكون متاحة للشركات غير المرخص لها مثل إمكانية دخولها في منافسات تأمين المشروعات الحكومية وبعض المزايا الأخرى من ناحية تسويقية .

تفاؤل بمستقبل واعد للقطاع في السعودية

■ **سجل إقبال كثيف على الأسهم التي طرحتها شركات التأمين السعودية الجديدة للإكتتاب العام ، كيف تفسر هذا الإقبال؟**

– إن الإقبال الكثيف على الأسهم التي طرحتها شركات التأمين خلال العام الماضي يعود الى عوامل عديدة، أهمها ليس له علاقة بالتأمين ولكنه يعود لوجود قناعة لدى المستثمرين بشكل عام بجدوى الإكتتاب في أسهم الشركات التي تطرح حديثا، حيث ثبت بالتجربة أن هذه الشركات ترتفع أسعار أسهمها بشكل مضاعف مرات عديدة في الأيام الأولى لطرحها للتداول، وبالتالي فإن مكسب المستثمرين فيها مضمون الى حد كبير. أما العوامل التي لها علاقة بسوق التأمين فيمكن إجمالها بإرتفاع الوعي التأميني مؤخراً بسبب الأنظمة والتشريعات التي أقرتها حكومة المملكة العربية السعودية، ومن أهمها تشريعات التأمين الإلزامي، سواء في ما يتعلق بالتأمين الصحي على المقيمين في المملكة من غير السعوديين كخطوة أولى، أو ما يتعلق بالتأمين الإلزامي على السيارات، حيث أن هذه التأمينات ساهمت في ارتفاع أقساط التأمين في السوق السعودي بشكل ملموس ، وبالتالي أدت الى تفاؤل المراقبين في مستقبل واعد لقطاع التأمين في المملكة.

لا صعوبة بمتطلبات الاحتفاظ

■ **يوجب النظام الجديد على الشركة السعودية الجديدة أن تحتفظ بـ ٣٠ بالمئة من الخطر المؤمن عليه لحسابها وأن تسند ٣٠ بالمئة محليا قبل أن تستعين بأسواق الاعادة في الخارج . هل تتوقعون أن تصطدم الشركات بأي صعوبات مع البدء بتطبيق هذه النصوص القانونية؟**

– لا أعتقد أن هناك صعوبة كبيرة في الإلتزام بما تطلبته الأنظمة في ما يتعلق بالإحتفاظ بنسبه ٣٠٪، وخصوصاً أن هذه النسبة لم تحدد كنسبة من أقساط كل فرع من فروع التأمين ، وإنما كنسبة من إجمالي الأقساط المكتتبة بشكل عام. أما في ما يتعلق بإشتراط النظام إعادة ما نسبته ٣٠٪ كحد أدنى في السوق المحلي، فإن هذا الأمر أيضا لن يشكل مشكلة كبيرة في المستقبل حيث يتوقع أن تزيد الشركات من قدرتها على قبول الأخطار، وبالتالي سوف تعمل العديد من الشركات كمعيد تأمين تقبل الأخطار من الشركات المحلية الأخرى، إضافة إلى قبولها للتأمين من عملائها المباشرين. علاوة على أن الشركة السعودية لإعادة التأمين (Saudi Re) يتوقع أن تبدأ مباشرة نشاطها قريباً، ونتمنى لها النجاح في إستقطاب جزء أساسي من حصة السوق المحلي من إعادة التأمين . أما ما نتخوف منه فهو تدهور أو ضعف مستوى الأسعار والإنضباط عن المستوى المأمول بسبب إمكانية تغطية جزء كبير من المخاطر في السوق المحلي، نتيجة تبادل إعادة التأمين بين الشركات المحلية دون إلتزامها بالمعايير الدقيقة التي يفرضها معيدو التأمين العالميون على المستوى الإقليمي والدولي .

التأمينات الالزامية واردة

■ **هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال ؟**

– إن اعتماد تأمينات إلزامية جديدة أمر وارد دائما في أي وقت تشعر فيه حكومة المملكة بوجود مصلحة للجمهور في إقرار او فرض نوع معين من أنواع التأمين ، وعلى سبيل المثال فقد فرضت حكومة المملكة مؤخراً على الأطباء الحصول على تأمين ضد أخطاء الممارسة الطبية (Medical Malpractice) وتدرس الجهات المختصة أيضاً أنواعاً أخرى من التأمين لفرض الزاميتها في المستقبل، مثل التأمين ضد المسؤولية لأصحاب المباني والأعمال وخلاف ذلك، ولا ننسى أن المشاريع الحكومية التي تزيد قيمتها عن خمسة ملايين ريال يجب تأمينها إلزامياً ضد أخطار المقاولين حسب النظام .

أعددنا العدة للانطلاق

■ **ما هي نسبة النمو التي حققتها شركتكم بالاقساط؟ وما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنه ٢٠٠٧ ؟**

– لقد كانت شركة الدرع العربي للتأمين تسعى خلال السنوات العشر الماضية الى أن تنمو بشكل مدروس وغير متسرع ، وكان تركيزنا ينصب على تحقيق نتائج فنية ومالية مرضية وليس بالضرورة من خلال حجم أقساط مرتفع فحسب . وقد نمت أقساط التأمين خلال السنوات الثلاث الأخيرة بمعدل ثابت يبلغ ٥٠٪ سنوياً . وقد تجاوزت أقساط التأمين لسنه ٢٠٠٧ مبلغ ٧٥ مليون ريال.

وقد أعدت الشركة العدة للإنطلاق بشكل أقوى بعد بداية ممارستها لنشاطها كشركة مساهمة سعودية في عام ٢٠٠٨ ، حيث أن الشركة كانت ضمن الدفعة الأولى من الشركات المرخصة وسوف تكون هذه السنة الأولى كشركة سعودية تعمل على مبدأ التأمين التعاوني ، حيث أن ما لدى الشركة من خبرة ودراية بالسوق السعودي وكفاءات مميزة ، بالاضافة الى رأس المال المتوفر (٢٠٠ مليون ريال) ما يعطي الشركة قوة إضافية تمكنها من تحقيق نمو كبير بإذن الله، مع عدم التفريط بمبادئها وثوابتها الأساسية المتمثلة في المصداقية وجودة الخدمة والاحتفاظ بسجلها الناصع في تسديد المطالبات من دون مماطلة أو تأخير . ■

نجيب بحوث (نائب رئيس مجموعة ACE -السعودية) :

ندعو المعيدين العرب للعمل من أجل رفع تصنيفاتهم إلى مرتبة «آ» (A) وما فوق



شركة المشاريع العربية التجارية (ACE) اسم ارتبط بمسيرة التأمين في المملكة العربية السعودية منذ بداياته. وهي بدأت كشركة وساطة، ثم تفرعت منها شركات تأمين وخدمات متفرقة، وبذلك تحوّلت الى مجموعة رائدة في مجال التأمين والاعادة.

خلال المقابلة التي اجريناها معه، تحدث نجيب بحوث، نائب الرئيس، عن نقص في الطاقات البشرية التي تحتاجها صناعة التأمين في المملكة كي يمكنها ان تلبي حاجات المجتمع السعودي.

وقال: ان هناك تنافساً بين الشركات لاستقطاب الكوادر، ما يؤدي الى ارتفاع التكلفة الادارية. وأضاف ان صناعة التأمين تبدو وكأنها فوجئت بحجم النهضة الاقتصادية التي تعيشها المملكة، اذ لم تكن قد اعدت العدة لملاقاة هذه النهضة، وقد تكون فوتت بعض الفرص بسبب عدم جهوزيتها.

ويدعو بحوث شركات الاعادة العربية للعمل من اجل رفع تصنيفاتها (RATING) الى مستوى «آ» (A) لان الزبائن باتوا يشترطون على شركات التأمين ان لا يقل تصنيفهم عن «آ» (A) ، لا سيما عندما يتعلق الامر بأخطار النفط والطاقة (OIL AND ENERGY).

أجور مرتفعة

■ **كيف تقيّمون سوق التأمين السعودي في هذه الفترة؟**

– هناك حركة ناشطة جداً على صعيد كل أنواع التأمينات لا سيما المتعلقة بفروع الحريق والمركبات والصحة. لكن حجم الاكتتاب يفوق بكثير قدرة الكفايات والموارد البشرية المتوافرة، وهذا النقص في الطاقات يرفع من أجور الموظفين، ما يؤدي الى كلفة إضافية على الشركة للاحتفاظ بطاقمها في ظل وجود منافسة قوية لاستقطاب الكوادر.

■ **هل لا تزال الشركات التابعة لمجموعة ACE منضوية تحت إدارة واحدة؟**

– تضم مجموعة ACE شركات عديدة كانت تخضع في السابق لإدارة عليا واحدة، لكن حالياً تتمتع كل شركة بإدارة مستقلة وعمليات خاصة بها.

التصنيفات المتدنية تحول دون اقتناص الفرص

■ **هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟**

– لم تكن شركات التأمين العربية مستعدة لهذه النهضة القوية، وبالتالي لم تستطع الاستفادة من فرص العمل المميزة. فقد حالت معوقات عدة دون اقتناصنا الفرص، خصوصاً في مجال سد النقص في الكفايات.

■ **السؤال نفسه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟**

– شركات الإعادة العربية ليست جاهزة كلياً بدليل أنها لا تتمتع بتصنيفات مرتفعة. فمعظم المصارف الكبرى التي تموّل المشاريع الضخمة في قطاع النفط والطاقة تشترط التعاون مع شركات ذات تصنيف عال من فئة "A".

وتحاول شركتنا ان تنصح الزبائن بالاكتتاب في شركات إعادة عربية عندما نملك الخيار، لكن في حال فرضت المصارف تصنيفاً معيناً فمن الصعب التعامل مع الشركات العربية.

من هنا، نتمنى ان تسعى الشركات العربية الى رفع تصنيفها لمواكبة متطلبات تمويل المشاريع الضخمة.

■ ■ ■

اتفاقنا مع مجموعة «جي آل تي» (JLT) يضمن انتشارنا في سائر أرجاء العالم العربي خلال فترة تتراوح بين ٣ و٥ سنوات

■ ■ ■

التأمينات الإلزامية حماية للمستهلك

■ **انتقلت المملكة العربية السعودية الى المرتبة الاولى بين الدول العربية الاكثر انتاجا لاقساط التأمين وهذا يعود الى التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة (التأمين الالزامي على السيارات والتأمين الالزامي الصحي) هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟**

– صدر قانون يفرض على الأطباء والعاملين في المستشفيات في السعودية تأمينات ضد الأخطار الطبية، وكذلك تأمينات إلزامية طاولت الوسطاء والمهندسين أيضاً. وأهمية هذه التأمينات الإلزامية أنها جاءت لحماية مصلحة المستهلك وعامّة الناس من الأخطاء والمخاطر التي قد تحدث في بعض القطاعات.

الانتشار في العالم العربي

■ **ما هي النتائج التي حققتموها لعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم التوسعية؟**

– حققنا نتائج مهمة وستصل نسبة زيادة النمو في الأرباح الى نحو ٤٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وجديد ACE أبرامها اتفاقاً مع JLT يضمن انتشارنا في العالم العربي خلال فترة تتراوح بين ثلاث وخمس سنوات. مع العلم اننا شركاؤها في وساطة التجزئة في العالم العربي. وقد غطّينا دول مجلس التعاون الخليجي كمرحلة أولى.

■ **هل لديكم أي تعليق حول القوانين الصادرة عن «ساما»؟**

– حالياً، هناك تساهل في تطبيق القوانين، إذ لم يبدأ التنفيذ الفعلي لبنودها بعد. ■

الشيخ عبدالله بن محمد جبر آل ثاني

(الخليج للتأمين وإعادة التأمين AL KHALEEJ - قطر):

المنافسة مع عمالقة الشركات العالمية تبرّر إنشاء شركة إعادة خليجية جديدة



الشيخ عبدالله بن محمد جبر آل ثاني رئيس مجلس ادارة شركة الخليج للتأمين واعادة التأمين – قطر (ALKHALEEJ QATAR) يرى ان شركات الاعادة العربية قد اكتسبت خلال العقود الماضية الكثير من الخبرات الفنية وانشأت علاقات وطيدة مع مختلف الأسواق العربية والعالمية. ولذلك فهي تستحق ان تحظى بأولوية لدى شركات التأمين العربية، وان تُعطى من الاقساط العربية ما يكفي لملء طاقاتها الإكتتابية.

من جهة اخرى يؤيد الشيخ عبدالله مشروع انشاء شركة اعادة خليجية جديدة وذات حجم ضخم بمشاركة الشركات والدول الخليجية، وذلك كي يمكن لنا ان نواجه المنافسة الآتية من عمالقة شركات التأمين والاعادة الاجنبية.

في ما يأتي وقائع المقابلة :

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟

– بفضل من الله وتوفيقه يشهد الاقتصاد القطري تسارعا في النمو عاما بعد عام بما في ذلك النهضة العمرانية، وتقوم شركات التأمين بدور هام وحيوي في توفير الحماية التأمينية لمختلف الأنشطة مواكبة بذلك الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المنطقة، والذي انعكس بشكل ايجابي على نتائج اعمال شركات التأمين مثلها مثل الصناعات والقطاعات الاخرى.

غير ان طموحاتنا تتجاوز هذا الواقع، ونتمنى لشركات التأمين بأن تكون عنصراً فاعلاً ومشاركا في دورة النشاط الاقتصادي عن طريق الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الاخطار المكتتبة، مستخدمة الاقساط المحتفظة بها في زيادة دورة عجلة النشاط الاقتصادي.

اضاف: من جهة اخرى فإننا نرى ان الوقوف في وجه المنافسة التي تخوضها ضدنا عمالقة شركات التأمين والإعادة العالمية يوجب علينا انشاء شركة خليجية لإعادة التأمين بمشاركة كافة شركات التأمين وغيرها في دول المنطقة.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية؟

– لقد اكتسبت شركات الإعادة العربية على مدى سنوات نشاطها الكثير من الخبرات الفنية والعلاقات مع اسواق التأمين واعادة التأمين والوسطاء العالميين.

من هنا نرى وجوب تكثيف الجهود بهدف ان تكون الأولوية لشركات الإعادة العربية وان ترفع شركات التأمين العربية نسبة اسنادها الى المعيدين العرب بما يملأ طاقاتها الاكتتابية، ولا يمكن القول بوجود اي اخفاق من قبل شركات الإعادة العربية، بدليل تحقيق شركات الاعادة زيادة في نتائجها عاماً بعد آخر وتأسيس بعض شركات الاعادة في اسواق المنطقة.

كما لا ننسى في هذا المجال الإشادة بالدور الذي تمارسه شركات الاعادة والوسطاء العالميين.

رفع رأس المال طبقاً لاستراتيجية كل شركة

■ معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟ وما هي؟

■ ■ ■

المعيدون العرب اكتسبوا خبرات فنية ويستحقون ان يُعطَوا الأولوية من قبل الشركات العربية المسندة

■ ■ ■

– هناك عدة عوامل مؤثرة ادت الى رفع رأسمال شركات التأمين، وذلك طبقا لاستراتيجية كل شركة ومشاريعها الحالية والمستقبلية. وتسعى كل شركة الى تقوية مركزها المالي واحتياطاتها لدعم قدرتها على المنافسة وغيرها، بالاضافة الى استثماراتها وتوسعها الاقليمي، ونحن مع مبدأ التوازن في كافة الامور.

واود ان اشير الى ان رفع رأسمال اي شركة دون وجود دراسة تبرر الزيادة قد يخلق التزاماً على الشركة على المدى البعيد مع المساهمين.

وفي رأينا ان المبالغ التي جرى اعتمادها كحدود دنيا لرساميل شركات التأمين والمنصوص عليها في القوانين هي نتيجة الدراسة التي تم اعدادها من قبل الجهات المختصة في كل من الدول العربية على حدة حول هذا الموضوع. ولذلك لست ارى موجبا لاتخاذ اي تدابير اضافية في هذا المجال.

النوافذ الاسلامية

■ أوجدت بعض شركات التأمين العربية والاجنبية اقساما دعيت «نوافذ اسلامية». هل لديكم اي تعليق حول هذا الامر؟

– تشهد صناعة التأمين التكافلي ومنتجاتها نموا كبيرا وإقبالا من قبل بعض العملاء نتيجة الوعي التأميني، اضافة الى الادراك بالفروقات بين التأمين التقليدي والتكافلي والذي يتجسد في المشاركة بالفائض التأميني الذي يستحق في نهاية العملية التكافلية لحملة الوثائق.

ولقد انتشرت فروع وشركات التكافل وشركات اعادة التكافل نتيجة زيادة الاقبال عليها من قبل العملاء والوعي الايماني وتنوع المنتجات التأمينية المقدمة، وللعميل حرية الاختيار بين التأمين التقليدي او التكافلي.

التعرفة الالزامية

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– لا بد لنا من الاخذ بكافة العوامل والمعطيات في تعرفة التأمين الالزامي للمركبات لتحقيق مبدأ ضمان حقوق الشركة من جهة والمؤمن له من جهة اخرى، دون استغلال ولحماية كل الاطراف.

أضاف: وفي رأينا انه سوف يكون من المناسب ان يجري اعداد تعرفة مناسبة تواكب ما تتكبده شركات التأمين من تعويضات ومصاريف مع ارتفاع الاسعار وقطع الغيار والاجور وارتفاع معدل الحوادث وغيرها.

كما نرى انه عند تحديد المسؤولية للطرف الثالث هناك معايير يجب الاخذ بها في التعرفة التأمينية وتختلف من سوق الى آخرى.

نتائج جيدة

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– لا توجد لدينا احصائيات ونتائج معينة حتى الآن في ما يتعلق بالعام ٢٠٠٧، ولكن نتائج شركات التأمين طيبة بناءً على البيانات المالية التي تم نشرها للربع الثالث من عام ٢٠٠٧.

ونأمل ان تحقق شركتنا نسبة نمو في الاقساط مناسبة ان شاء الله وارتفاعاً في الارباح المحققة.

كما نتطلع الى تحقيق زيادة في الاقساط المكتتبة والنتائج خلال السنوات المقبلة وذلك عن طريق التنوع في المنتجات التأمينية والخدمات وغيرها. ■

عزّت الرشيد (الإسلامية القطرية - QATAR ISLAMIC) :

القدرات المالية لشركات التأمين الخليجية محدودة نسبيا ولا تسمح لها بالإحتفاظ بمقدار يذكر من المشاريع الهندسية الجاري تنفيذها في المنطقة



عزت الرشيد، المدير العام للشركة الاسلامية القطرية للتأمين يرى ان الضعف النسبي للقدرات المالية لشركات التأمين القطرية الخمس، افقدها القدرة على الاحتفاظ بمقدار اكبر من أقساط التأمين التي انتجتها جراء مشاركتها في تأمين الاخطار والمشاريع الهندسية الكبيرة الجاري تنفيذها في قطر. وعليه فإن افادة الشركات القطرية من النهضة الاعمارية التي تعيشها قطر لم تكن على المستوى المطلوب.

وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في قطر، ان رؤوس اموال شركات التأمين العربية بصورة عامة وما عدا استثناءات لا تتجاوز عدد اصابع اليد الواحدة، لا تزال دون المستوى الذي يؤهلها للإحتفاظ بالجزء الاكبر من الاخطار المكتتبة، وهذه مشكلة يجب الإقرار بوجودها، وحلّها يكمن في انشاء كيانات تأمينية ضخمة من خلال الدمج او الاستحواذ.

وأكّد ان الاسلامية القطرية تركّز على تغطية الاخطار الصغيرة والمتوسطة الحجم، ما امكن لها ان تحتفظ بنسبة تقارب ٦٥ بالمئة من مجموع قيمة محفظتها من الاقساط. وهذا الاحتفاظ هو الاعلى في قطر، وربما في دول الخليج العربي.

وفي مجال التوسع الجغرافي قال الرشيد ان «الاسلامية» انشأت شركتين في باكستان، وانها تساهم في شركة تأمين سورية تكافلية جديدة سوف تباشر اعمالها في مستقبل قريب.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

■ هل تعتبرون ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– تشهد قطر والدول العربية الأخرى نشاطاً عمرانياً كثيفاً، وقد تجاوزت قيمة أعمال التطوير العقاري في الدولة خلال السنوات الخمس الأخيرة عشرات مليارات الريالات. وهذه المشاريع تحتاج طبعاً الى تغطيات، وهنا يأتي دور شركات التأمين القطرية الخمس، لكن النقطة الأساس في عمل هذه الشركات تكمن في عدم قدرتها على الاحتفاظ بنسبة مهمة من الاخطار المؤمن عليها، وذلك مقارنة بأحجامها وقدراتها المالية وهي صفة عامة تتميز بها الشركات العربية. من هنا نستطيع القول ان هذه الشركات استفادت لجهة الإيرادات والأعمال وليس الربحية.

أما بالنسبة الى صناعة إعادة التأمين، فشركات الإعادة العربية اقرب الى ان تكون شركات وساطة اكثر منه شركات اعادة تأمين فعلية وحقيقية، لذا تلجأ الشركات المسندة الى التعاون مع المعيدين العالميين.

الاندماج ضرورة

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟ وما هي؟

– إن رؤوس أموال شركات التأمين العربية لا تزال غير كافية، لذلك يجب مضاعفتها ودعمها لزيادة نسبة الاحتفاظ لديها. كذلك من الضروري التوجّه نحو الاندماج لايجاد كيانات ضخمة رغم وجود معوقات عدة في دول الخليج وفي مقدمها أن معظم الشركات عائلية. وهذه الإجراءات ضرورية لشركات التأمين المحلية في قطر، وذلك لمواجهة المنافسة الشديدة المتأتية من الشركات الأجنبية.

على صعيد آخر، تستطيع الشركات العربية زيادة نسبة احتفاظها من خلال تجنّب الاخطار الكبيرة. فشركتنا مثلاً تركّز على تأمين الاخطار الصغيرة والمتوسطة الحجم، ما يساعدنا على زيادة نسبة احتفاظنا والتي وصلت الى ٦٥ في المئة، وهي ضعف متوسط نسبة الاحتفاظ في السوق. كل هذا من دون اغفال ان شركة «الكوت» المنبثقة عن مؤسسة البترول، حين تصبح جزءاً من شركة مساهمة عامة، ستنافس بشدة في السوق القطري.

حافظنا على نمونا ومكانتنا

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– إن القوانين والأنظمة تسمح بفتح نوافذ إسلامية، لا سيّما ان حجم صناعة التأمين الإسلامية يزداد نمواً وبشكل مطرد، لكن المهم ليس فتح هذه النوافذ فحسب، بل ونوعية الخدمة المقدمة للعميل.

في كل الاحوال، ان قيام النوافذ الاسلامية لا يزعج شركات التأمين والمصارف الاسلامية ولا يشكل منافسة حقيقية لنا. فقد حافظت الشركات والمصارف الإسلامية على نسبة نمو ملحوظة برغم ما تتعرض له من منافسة، وهذا ما حصل مع المصرفين الإسلاميين في قطر، ومع «الإسلامية القطرية» التي استطاعت ان تحافظ على سمعتها ومكانتها ونسب نموها التي عهدتها، حتى ان بعض الأعمال التي تسرّبت من محفظتنا عادت اليوم إلينا.

نركّز على تغطية الاخطار المتوسطة والصغيرة الحجم ونحتفظ بـ ٦٠ بالمئة منها لحسابنا

حوافز السوق الباكستانية

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم لتأسيس شركات تأمين في باكستان؟

– باكستان هي عاشر أكبر دولة في العالم من حيث عدد السكان الذي يصل الى ١٧٠ مليون نسمة.

كما ان اقتصادها ينمو بشكل كبير ولا نستبعد ازدهاره بشكل أكبر بعد استقرار الأوضاع السياسية هناك، إضافة الى ان معدّل الدخل الفردي المحلي سنوياً يصل الى ٨٠٠ دولار. زد على ذلك ان باكستان دولة محافظة وتبدي رغبة في الصيرفة الإسلامية والتأمين التكافلي. كل هذه العوامل دفعتنا لدخول سوق باكستان وتأسيس شركتين منفصلتين لتعاطي التأمين على الحياة، والتأمينات العامة، وقد حققنا بداية جيدة لغاية اليوم.

١٦٠ مليون ريال حجم الأقساط

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– نتائج عام ٢٠٠٧ أفضل بقليل من نتائج عام ٢٠٠٦ لناحية جودة الأقساط. ونتوقع ان يتجاوز إجمالي الأقساط هذه السنة ١٦٠ مليون ريال قطري، وأن يصل الفائض الى ٢٠ مليوناً، إضافة الى بلوغ إيرادات المساهمين ٣٨ مليون ريال.

اضاف: يسجل ارتفاع في الطلب على التأمينات التكافلية الموجهة الى الافراد، في وقت تشهد الاسواق بعض الانكماش الذي سينعكس على صافي ايرادات الاستثمار.

وحول احتمالات قيام «الإسلامية القطرية» بتنفيذ مزيد من التوسع الاقليمي قال الرشيد: «نحن في مرحلة متقدمة جداً من استكمال اجراءات الترخيص للعمل في السوق السورية». ■

عبد المطلب مصطفى (عُمان للتأمين OMAN - الإمارات):

غياب الجهوزية الفنية لدى بعض شركات الإعادة العربية يجعلنا نعتمد على المعيدين العالميين

يأخذ عبد المطلب مصطفى على بعض شركات التأمين والاعادة العربية عدم جهوزيتها للعب الادوار المطلوبة منها، ويرى ان التزود بالخبرات والقدرات الفنية والمالية امر لا بد منه لاي شركة تريد ان تكون لاعبا حقيقيا في السوق.

عن «عُمان للتأمين» يقول مديرها العام انها تستعد للتوسع جغرافيا، وبداية التوسع ستكون في سلطنة عمان حيث سيكون لها فرع هناك قبل نهاية العام ٢٠٠٧.

ويتحدث السيد مصطفى بموضوعية واضحة عن التعرفات الالزامية حيث يرى انها يجب ان تراعي مصلحة شركة التأمين ولا تكون عبئا عليها، كما يفترض ان تحفظ لحملة البوالص حقوقهم، فلا يدفعون اثمان أداء الادارات السيئ لشركات التأمين، حيث التسويف والمماطلة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين العربية استفادت من النهضة الاقتصادية في المنطقة؟

– التأمين والاقتصاد عضوان في جسد واحد، اما الاستفادة فتعتمد على الجهوزية الفنية الادارية والمادية للشركة، والتي تخولها مواكبة التطور الاقتصادي لجهة التنويع في المنتجات وزيادة الطاقات وغيرها.

وثمة مآخذ على بعض شركات التأمين العربية، كونها تكتفي بلعب دور «الوسيط» بين المؤمن له ومعيد التأمين ولا تحتفظ بنسبة تذكر من الخطر المؤمن عليه، في حين يجب ان تعمل على تطوير ادائها وامكاناتها.

■ هل ترون ان شركات الاعادة العربية استطاعت التوفيق بين قدرتها الاكتتابية وتجديد الاتفاقات؟ وأين أخفقت؟

– لا شك في اننا نعتمد على شركات اعادة التأمين العالمية لانها تقدم لنا الدعم الكامل، وفي الوقت نفسه لا يمكن إلقاء اللوم على شركات الاعادة العربية فقط، لان اللوم مشترك بين شركات الاعادة والشركات المسندة، والمشكلة تكمن في غياب نية تخصيص حصص اكبر لشركات الاعادة العربية لانها لم تعمل على تطوير علاقاتها وقدراتها، وحضورها في السوق لاقناع الشركات المسندة بإعطائها حصصا اكبر. من هذا المنطلق تلقى المسؤولية على عاتق الشركات العربية المباشرة والمعيدة لانها أخفقت في زيادة الحصص المتبادلة في ما بينها.

الرأسمال الفعلي هو الرأسمال البشري

■ أثارت الطفرة النفطية الحاصلة مشكلة الرساميل المتدنية للشركات، هل توافق على هذه المقاربة وما المطلوب برأيكم؟

– رأس المال عنصر اساسي ومهم ولكنه بذاته لا يكفي، لانه بحاجة الى توظيف سليم ليزيد مع مرور الوقت، وبالتالي، فإن رأس المال بحاجة الى خطة عمل تتجسد بجهاز كفي وادارة واعية وحسن اختيار عمليات الاكتتاب والتسعير المناسب لتنمية موارد الشركة.

بالنسبة الى «عمان للتأمين» فرأس المال المتوافر حاليا ليس كبيرا ولا هو متواضع، بل يتناسب وحجم العمل الموجود، وبطبيعة الحال اذا اردنا توسيع عمليات الاكتتاب سنحتاج الى رأسمال اكبر.

ويضيف مصطفى: باعتقادي ان الرأسمال الفعلي

التعرفات الالزامية يجب أن تكون متوازنة وتراعي مصالح شركات التأمين وحمَلة البوالص في آن

هو الرأسمال البشري، لان الانسان عندما يجتهد يستطيع اكتشاف الكنوز المادية الموجودة حوله.

«التكافل» يحتاج الى معايير محددة

■ هناك شركات تأمين عربية عديدة تفتح نوافذ على التأمين الاسلامي.. ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– ليس هناك ما يعرف بالتأمين الاسلامي في مفهومنا الاسلامي، بل لدينا ما يسمى «التكافل» او «التعاضد» والذي يحتاج الى معايير محددة ومعطيات ثابتة للوصول الى النتيجة المتوخاة منه.

ولكن اليوم، للأسف، معظم الشركات تعتمد على قنوات توزيع تتخذ اسماء واشكالاً شتى، والهدف طبعا هو التسويق والحصول على حصة اكبر من السوق، ولذلك من الضروري مراعاة حاجات الناس وتأمين متطلباتهم.

التعرفة الالزامية تسيء للاقتصاد الحر

■ هل يجب التمسك بالتأمين الالزامي على السيارات او الغاؤه؟ وكيف تنظرون الى تعرفات هذا النوع من التأمين؟

– تفرض التعرفة الالزامية في بعض الاسواق ولا تفرض في اسواق اخرى. ولكن طبعا الاسواق التي تفرض التعرفة فيها تعتبر ضد مصلحة الاقتصاد الحر، ومن المفترض ان تكون هذه المسألة مطروحة للعرض والطلب وان تكون المعطيات مبنية على نتائج السوق، كما انه لا يجوز ان تتحمل شركات التأمين



مسؤولية النتائج السيئة الناجمة عن مشكلات العملاء او ان يتحمل العملاء نتائج الادارة السيئة، ومن هنا تتجلى اهمية التوازن وضرورة ان يعرف كل طرف حقوقه والتزاماته والتقيد بها.

حصتنا ١٦ في المئة من سوق الامارات

■ ما هي نسبة نمو الاقساط وكم تبلغ حصتكم في السوق؟

– كشركة «عمان للتأمين»، وصلت نسبة نمو اقساطنا الى اكثر من ٣٥ في المئة، وقد بلغت حصتنا من السوق الاماراتية حوالى ١٦ في المئة عام ٢٠٠٦، ونأمل ان ترتفع نسبة النمو في السنة ٢٠٠٧.

بداية توسعنا الجغرافي إفتتاح فرع للشركة في مسقط

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– باعتقادي ان رأس المال البشري يجب ان يتمتع بفكر متطور، كون تطور الفكر يؤدي الى تطوير العمل، وبالتالي فتح اسواق جديدة وابتكار منتجات حديثة؟

ونعمل حاليا لافتتاح واطلاق فروع في دول اخرى، كما من المقرر ان نفتتح فرعا في مسقط في كانون الاول (ديسمبر)، اي قبل نهاية العام ٢٠٠٧.

وما يهمنا فعلا، هو ان نعمل على اساس خطط مدروسة، بحيث نستطيع استيعاب تطور حجم العمل من دون ان يكون ذلك على حساب الكفاءة في الخدمة، وان نحافظ على نمونا بكفاءة ادارية مشهودة بالتعامل مع الاحداث.

وختم مصطفى مؤكدا على ان صناعة التأمين العربية بحاجة الى فكر متقدم للخروج من النزعة الفردية والتطلع الى المصلحة العامة التي تفرض ان يتحمل كل فرد مسؤوليته من خلال اعطاء الأولوية لمصلحة المهنة.■

محمد مظهر حمادة (العين الأهلية AL AIN AHLIA - الامارات) :

طموحنا تشجيع شركات الإعادة العربية على الإندماج كي تأخذ حجم معيد عربي عملاق..



المدير العام لشركة العين الأهلية للتأمين في أبوظبي، محمد مظهر حمادة، يخشى ان تكون المنافسة الجارية بين اللاعبين قد فوتت على صناعة التأمين بعضاً من حسنات النهضة الإعمارية التي تعيشها الإمارات العربية المتحدة، ويرى ان المنافسة تخرج احيانا عن الحدود المعقولة لتتحول الى وابل يأتي بأضراره على الجميع، ولا يوفر احدا منا. ويضيف «ان الامر لا يتوقف هنا، بل ان شركات الاعادة، العربية منها والعالمية، انخرطت هي ايضا في المنافسة العشوائية على نحو يسيء اليها كما يسيء الينا».

وأمل بأن تكون هناك وقفة تأمل، بحيث يعيد الجميع النظر في تصرفاتهم، ويعودون الى الاصول والقواعد المهنية، ولا بأس في ان تكون هناك منافسة يحافظ فيها اللاعبون على أصول اللعبة وشروطها المعتمدة عالميا.

وعن التعرفات الحكومية الالزامية، يقول حماده «ان زمانها قد ولّى ونحن نعيش عصر تحرير الاسواق من التعرفات حيث يترك للشركات ان تتنافس وتقدم للمستهلك المنتج الافضل بالسعر الانسب».

وحول الدعوة لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية جديدة، قال: همنا هو ان نشجع شركات الاعادة العربية على الاندماج في ما بينها من اجل ان تأخذ حجم معيد عملاق، لا ان نخلق شركة اعادة تكون في الواقع وسيطاً جديداً للاعادة.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

منافسة غير صحيّة

■ **هل ترون ان شركات التأمين وإعادة التأمين العربية استفادت من الطفرة الاقتصادية الحاصلة في العالم العربي؟**

– طبعاً، لقد استفادت الشركات العربية من النهضة الإقتصادية، لا سيّما في منطقة الخليج العربي، لكن المشكلة الوحيدة هي المنافسة الشديدة وغير الصحية بين الشركات.

نتمنى الارتقاء الى مستوى فني عال بعيد عن المنافسة المضرة، والتركيز على المهنية والحرفية في العمل والخدمة، والإيفاء بالمطالبات في الوقت المناسب.

والوضع نفسه ينطبق على قطاع إعادة التأمين، حيث بدأت المنافسة الشديدة تظهر بين الشركات العربية والعالمية.

المعيدون العرب والأجانب ينخرطون أحياناً في منافسات عشوائية ما يفوّت علينا فوائد النهضة الإقتصادية الخليجية

لا فرق بين التقليدي والتكافلي

■ **ما رأيكم في لجوء بعض شركات التأمين التقليدية الى فتح نوافذ إسلامية؟**

– الموضوع شائك، لا سيّما أنه يتعلق بجوانب شرعية. لكن بنظري لا فرق بين التأمين التقليدي والتكافلي في الأسس والمضمون، فالمؤسسة نفسها من حيث رأسمالها وإدارتها تعمل في التقليدي والتكافلي.

لكل شركة وضعها

■ **هل تعتقدون ان رؤوس أموال شركات التأمين العربية كافية حالياً؟**

– من المهم ألاّ يتخذ قرار عام بوجوب رفع رساميل الشركات، إذ قد يؤدي ذلك الى تعطيل بعض الشركات المتواضعة العاملة بحسب حجم رأسمالها، وبالتالي، على كل شركة دراسة وضعها وإمكانية رفع رأسمالها وقدرتها الاستيعابية وزيادة قدرتها الاحتفاظية إذا وجدت إفادة ومصلحة في ذلك.

عصر التعرفات الحكومية الإلزامية ولّى

■ **يتطلب تنفيذ اتفاقية WTO تحرير اسعار التأمينات الإلزامية على السيارات، هل تؤيدون تحرير الأسعار؟**

– نؤيد تحرير الأسعار دائماً، فالسوق الحر ينظم نفسه ويخلق منافسة صحّية، لا سيّما مع وجود رقابة وإشراف من الدولة.

تبدل في أساليب التعاون

■ **كيف تنظرون الى تغيّر أسلوب التعاون في أبوظبي بين شركات التأمين؟**

– ثمة أنواع وأساليب عديدة للتعاون، وما حصل في أبوظبي هو تبدل في أسلوب التعاون الذي لا يزال قائماً وهو يصبّ في مصلحة المستهلك والمؤمن له.

■ **ما رأيكم في قيام شركات إعادة تأمين عربية جديدة؟**

– شركات الإعادة العربية قادرة على العمل والالتزام بواجباتها رغم إمكاناتها المتواضعة لجهة حجم الرساميل والاحتياطات. ومن هنا، نتمنى ان تتلقى هذه الشركات الدعم والمساندة اللازمين وتقوم برفع رساميلها. كما ان عدد شركات الإعادة العربية كبير نوعاً ما، لذلك يستطيع الراغبون في إنشاء شركات جديدة في أسواقهم المساهمة في الشركات القائمة وتعزيز وضعها.

نهتم بقيام شركات إعادة عملاقة

■ **هل ستشاركون في شركة الإعادة الخليجية التي تمت دراسة جدوى تأسيسها؟**

– دعت الحكومات الخليجية شركات التأمين للمشاركة في هذه الشركة الجديدة، لكن شركتنا لن تشارك فيها لأن اهتمامنا منصب على تشجيع شركات الاعادة على الاندماج في ما بينها من اجل قيام شركات إعادة عملاقة في العالم العربي وليس وسيطاً جديداً.

تركيز على سوق الإمارات

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول إليها نهاية عام ٢٠٠٧؟ وهل من خطط توسعية قريباً؟**

– وضع الشركة ممتاز، لا سيّما مع عودتنا الى الحالة الطبيعية والعمل الأساسي بعد ثلاث سنوات من الطفرة الإستثمارية.

وارتفعت أرقامنا ومؤشراتنا في أعمال التأمين أكثر من الاستثمار، ونتوقع ان تكون نتائج ٢٠٠٧ ممتازة من حيث الأرباح والأقساط.

وحالياً نركّز على عملنا داخل سوق الإمارات، ونتبادل الأعمال مع الدول العربية كافة، من دون تواجد مباشر ومنافسة استفزازية داخل أسواقها المحلية.■

وسام الهيمص (أللاينس ALLIANCE - الامارات):

بعض الشركات الاماراتية تبهر أنظار المساهمين بالأقساط المكتتبة وتتستر على خسائرها الفنية

للرئيس التنفيذي لشركة أللاينس للتأمين الاماراتية (ALLIANCE) وسام الهيمص مآخذ كثيرة على تصرفات بعض شركات التأمين الاماراتية، ويرى ان بعضها يعمد الى تكبير أحجام المحافظ كيفما كان، كي تتقدم الى المواقع الامامية بين الشركات ذات الانتاجية العالية ليس الا. الا ان النتائج الفنية لتلك الشركات تكون في حالات كثيرة متردية ولا تشرّف القابضين على الزمام في تلك الشركات.

وقال ان «التعاطي مع الاخطار يخضع لقواعد وأصول يتعين احترامها وعدم الانحراف عنها، وهذا ما نفعله نحن في شركة أللاينس ALLIANCE ، ولولا تمسكنا بتلك القواعد والاصول لما امكن لنا ان نحقق النمو الذي نحققه سنة بعد أخرى، والذي اتاح لنا ان نحصل على تصنيف «ب ++» (B++) من وكالة أ . أم. بست. A.M. BEST الدولية».

ويأخذ الهيمص على الجهات الرقابية عدم اصدارها تنظيما يرعى توظيف واستثمار الاموال الاحتياطية لشركات التأمين. ويقول ان الاحتياطات الفنية TECHNICAL RESERVES تعتبر ملكا للمتعاقدين مع الشركة وليس ملكا لها، ولذا لا يجوز للشركة ان تتصرف بها كما تشاء. وعلى الجهات الرقابية ان تصدر تعليمات تحدد بموجبها اصول استثمار الاحتياط الفني لشركات التأمين في المجالات العقارية والصناعية والخدمات، والودائع المصرفية الخ... بحيث يكون هناك سقف لا يجوز لشركة التأمين ان تتجاوزه عند استثمار الاحتياط الفني للشركة في اي مجال من تلك المجالات.



■ كيف تقيّمون وضع سوق التأمين في الامارات؟

– وضع السوق مخيف، والمنافسة شديدة وقاتلة، فبعض الشركات سجلت نسبة اقساط عالية لكن نتائجها الفنية متواضعة، لا بل متدنية.

كذلك يبدو معيدو التأمين غير راضين، لا سيما ان سنة ٢٠٠٧ شهدت حرائق كثيرة كلفت خسائر ضخمة. وفي تقديري ان اقساط السوق مجتمعة لن تغطي قيمة هذه الخسائر. بالمقابل فقد تشددت شركات الاعادة في شروطها بغية تحجيم التنافس غير الصحي وغير المدروس.

هناك سقوف ونسب مئوية للأموال التي توظف في البورصة أو غيرها من مجالات الاستثمار

■ برأيكم، هل استطاعت شركات التأمين العربية الإفادة من الفورة الاقتصادية الحاصلة في دول الخليج؟

– صحيح ان هناك فورة اقتصادية، لكن شركات التأمين العاملة في السوق وعددها ٤٨ لجأت الى المضاربة في الاسعار للحصول على حصة اكبر من الاعمال وزيادة اقساطها بغية تقديم صورة باهرة عنها للمساهمين، غير ان النتائج جاءت اسوأ من العام المنصرم، والارباح اقل بكثير.

من ناحية اخرى، حققت بعض الشركات ارباحا من التعامل بالأسهم والسندات وهذا امر مؤسف لان عملها الاساسي هو التأمين، والاموال المجمعة لديها تخص حملة عقود التأمين.

بنتيجة ما تقدم، من الضروري ان تتخذ الجهات الرسمية والمعنية في قطاع التأمين اجراءات لجهة تحديد اصول استثمار الاموال الاحتياطية لشركات التأمين بحيث تكون في الاسهم والسندات، علما ان القانون ينص على نسبة معينة لكن ثمة غياب كلي للرقابة.

كيانات قوية وفاعلة

■ كيف تنظرون الى اوضاع شركات التأمين في سوق الامارات؟

المعيدون قادرون على وقف المضاربة من خلال تشديد شروط التعاقد مع الشركات المسندة

– نرى انه باتت هناك حاجة لعمليات اندماج بين شركات التأمين الوطنية في السوق وذلك لايجاد كيانات قوية وفاعلة في ظل المنافسة القائمة مع الشركات الاجنبية.

تسميات مختلفة والمضمون واحد

■ كيف تنظرون الى انتشار النوافذ الاسلامية في مختلف القطاعات بين الشركات الاجنبية؟

– هذه الموجة منتشرة في الشركات والمصارف الوطنية والعالمية، ومن الواضح ان المؤسسات العالمية مثل SWISS RE او CITI BANK تهدف من خلال افتتاحها نوافذ اسلامية للحصول على نسبة اكبر من الاعمال، لكن في اعتقادي ان الوعي موجود بين الجمهور، كما ان شركات التكافل الاسلامية تعمد الى اسناد تغطيات التأمين لدى الشركات التقليدية مثل «سويس ري» SWISS RE و«ميونيخ ري» MUNICH RE وتتقاضى عمولة يختلف اسمها فقط بين المفهومين الاسلامي والتقليدي، لكن المضمون هو نفسه.

تحرير التعرفة الالزامية

■ هل تؤيدون تحرير اسعار التأمينات الالزامية؟

– عندما اصدرت وزارة الاقتصاد والتجارة قانونا عام ١٩٩٦ حددت تعرفة معينة للتأمين الالزامي على السيارات. لكن الظروف السائدة حاليا تغيرت عما كانت عليه في العام المذكور لجهة الاجور والتضخم واسعار تصليح الاضرار اللاحقة بالمركبات، لذا فمن الضروري رفع تعرفة التغطية الالزامية بما يتناسب مع فدية القتيل بحادث سير (الديّة) التي تبلغ ٢٠٠ الف درهم اليوم، في حين انها كانت ٥٠ الف درهم آنذاك، اضافة الى ان المحاكم تصدر احكاما بمبالغ كبيرة للمتضررين جسديا، في وقت لا تزال التعرفة على حالها.

ورغم ذلك، تلجأ شركات التأمين الى خفض الاسعار اكثر من اللزوم ولا تستطيع سوى لوم نفسها عما تتكبده من خسائر.

كما ان جمعية شركات التأمين لا تستطيع حلّ المشكلة، إذ لا قوة الزامية للقرارات التي تصدر عنها.

■ كيف تصفون اداءكم في التأمين الصحي؟

– التأمين الصحي جزء من سلة منتجات متنوعة ووضعه لا يختلف عن الفروع الاخرى. فالمنافسة موجودة، وبالتالي فالارباح محدودة، لكننا استطعنا تحقيق نتائج جيدة.

التوسع يتطلب دراسة معمقة

■ هل لديكم نية للتوسع خارج الامارات؟

– في رأيي ان التوسع يتطلب دراسة معمّقة للسوق المستهدفة من حيث قوة المنافسة وطبيعة الشركات العاملة فيها. فإذا كانت السوق مشبّعة، مثل الكويت، فستكون المنافسة شديدة حتما وبالتالي ستلجأ الشركة الجديدة الى المضاربة بالاسعار، ما ينعكس سلبا على نتائجها.

٣٠ في المئة نمواً في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– لقد حققنا نتائج مميزة، اذ وصلت ارباحنا الى ٤٠ مليون درهم بنهاية الربع الثالث من ٢٠٠٧، اي بزيادة ٣٠ في المئة عن السنة الماضية.

وقد تطورت «أللاينس» وحازت على تصنيف "B++" للقدرة المالية من وكالة "A.M.BEST" وهذا التصنيف هو تقييم داخلي ميداني (INTERACTIVE). ■

جهاد فيتروني (دبي الاسلامية «أمان» AMAN - الامارات):

ارباحنا هذا العام وصلت الى ١٨٠ مليون درهم اماراتي



تعتبر شركة دبي الاسلامية للتأمين (أمان AMAN) شركةحديثة العهد نسبيا ومع ذلك فقد طورت أنشطتها وبدأت بالتوسع اقليميا.

مديرها العام جهاد فيتروني يرى ان تدريب وتأهيل العاملين في شركة التأمين شرط من شروط النجاح، ولذلك يبذل جهدا خاصا في مجال تنظيم الدورات التدريبية للموظفين ورفع قدراتهم المهنية. ويقول ان الشركة انهت خطتها الخاصة بإعداد الفنيين العاملين في الشركة وانتقلت لتنفّذ خطة جديدة تبدأ في العام ٢٠٠٨ وتستمر حتى نهاية ٢٠١٠ .

ومن بين الاهداف المرسومة للخطة الجديدة انشاء شركة «أمان الدولية» كي تعنى بالتوسع الجغرافي، وانشاء شركة أمان لإعادة التأمين AMAN RE كي تتولى تقديم اغطية الاعادة بصيغتها التكافلية، وذلك على غرار شركات الإعادة التكافلية الاخرى مثل «بست ري» و«تكافل ري».

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في دبي قال فيتروني انه سوف يكون لشركة أمان مبنى خاص بها بحلول العام ٢٠٠٩.

اما عن النتائج التي يتوقع تحقيقها نهاية ٢٠٠٧ فقال ان الشركة سوف تحقق ارباحا صافية تقدر بحوالى ١٨٠ مليون درهم.

في ما يأتي وقائع الحوار:

تأثيرات الفورة الاقتصادية على التأمين

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين العربية استفادت من الطفرة الاقتصادية والعمرانية الحاصلة في العالم العربي؟ وماذا عن شركة «أمان»؟

– لقد أثّرت الطفرة الاقتصادية على القطاعات الاستثمارية والتجارية كافة، ما ادى الى تغيير ونمو كبيرين على صعيدي العمران والبنى التحتية.

وتشهد دولة الامارات اهم فورة اقتصادية في العالم العربي وبوتيرة متسارعة قلّ نظيرها، وتبذل الدولة مجهودا جباراً لمواكبة هذا النمو بإقامة مشروعات التطوير العقاري من خلال انجاز البنى التحتية التي تتطلبها مختلف القطاعات.

اما التأثيرات على قطاع التأمين فلا شك انها ايجابية، وعلى كل شركة بالتالي اعادة تقييم ادائها واستراتيجيتها تحضيرا للمرحلة المقبلة من التطور الذي بدأت ملامحه بالظهور.

خطة اصلاحية ثلاثية

اضاف فيتروني: لذلك وضعنا في شركة «أمان» خطة ثلاثية جديدة (٢٠٠٨ – ٢٠١٠) تحت اسم "NAVIGATING EAGLE"، ونسعى من خلالها الى تحسين الهيكلية الادارية والكوادر البشرية بغية تحقيق هدفين، وهما انشاء شركة تعنى بالتوسع الخارجي وتسمى «أمان الدولية» (AMAN INTERNATIONAL) وتأسيس شركة «أمان ري» AMAN RE لاعادة التأمين التكافلي.

وكانت «أمان» قد حققت اهدافها المنشودة في الخطة الاولى والتي حملت اسم "SOARING EAGLE" لجهة الاحتراف والقيادة الكفية، اذ وصلنا الى المرتبة الاولى في مجال التأمين التكافلي في دولة الامارات.

النهضة العمرانية انعكست ازدهاراً على قطاع التأمين

اضاف: لقد انجزنا حتى الآن بضع خطوات في مجال المشاركة العضوية في شركات تأمين خليجية. ففي الكويت اشترينا حصة في شركة «بوبيان» التي ستباشر عملها الفعلي قريبا، وفي البحرين سجلنا شركة جديدة هي شركة «أمان – البحرين» التي ستبدأ نشاطها في بداية سنة ٢٠٠٨.

نعد لإطلاق شركة إعادة تكافلية جديدة وحققنا خطوتين توسّعيتين في الكويت والبحرين

وتركز الخطة الجديدة على اختيار الفرص المناسبة ومضاعفة الربحية والاستفادة من خبرتنا لدخول اسواق اخرى، منها السعودية، سوريا والجزائر، وغيرها من الاسواق الواعدة.

وسيرافق هذا التوسع انشاء شركات ادارة محافظ صحية (TPA) شقيقة لادارة المحافظ التأمينية كلها في مجال ادارة الاصول، وادارة الخدمات الاستشارية وبرامج التأمين العائدة للبنوك التكافلية.

ويتابع فيتروني: كما سنعمل على ابراز شعارنا وعلى تحويل اسم «أمان» الى اسم تجاري مهم (BRAND NAME)، فضلا عن انتقالنا عام ٢٠٠٩ الى مبنى جديد وضخم شبيه بمقرات شركات التأمين واعادة التأمين العالمية. وسيضم المبنى كل اقسام وانواع التأمينات ومركزاً تدريبياً وآخر خاصاً بخدمة الزبائن.

اما في ما يتعلق بشركة «أمان ري» AMAN RE، فقد بدأنا بتكوين فريق عمل محترف لوضع الاسس الصحيحة لعمل تكافلي صرف، آخذين في الاعتبار تجارب وخبرات الشركات التي سبقتنا في هذا المضمار مثل "BEST RE" و«تكافل ري».

وستكون «أمان ري» شركة مستقلة بادارتها ومساهميها، وستساهم «أمان» فيها الى جانب مؤسسات وشركات اخرى.

ومع الطفرة الاقتصادية المستمرة وارتفاع حجم اعمال التكافل، من المتوقع ان يترك هذا المشروع الذي سينطلق عام ٢٠١٠ بصمة ووقعا مميزين في سوق التأمين واعادة التأمين العربية.

مضاعفة الأرباح السنة المقبلة

■ ما هي النتائج التي حققتموها هذا العام؟

– لدى «أمان» محفظة تأمينية متنوعة تضم اكتتابات في وثائق السيارات وتغطيات طبية وغيرها، وقد ركزت هذه السنة على تأمينات الحياة والخاصة بالبنوك التكافلية. و«أمان» كانت الشركة الرائدة في مجال اقامة علاقات مهمة مع المصارف المحلية، وقد وقّعنا اتفاقات عمل مع خمسة مصارف جديدة في الامارات.

اما بالنسبة الى ارباحنا، فهي جيدة، ووصلت هذا العام الى ١٨٠ مليون درهم اماراتي، ونتوقع مضاعفة هذه القيمة العام المقبل. كما نسعى الى توسيع رقعة انتشارنا داخليا في الامارات لتغطية اشمل.

وما يهمنا هو ابراز صورة جيدة وجدية عن التكافل، وقد استطعنا ملامسة هذا الهدف بفضل الشفافية والمصداقية والمثابرة في العمل، ما عزز علاقاتنا مع المعيدين العالميين.■

محمد الجاسم (الخزنة ALKHAZNA - الامارات):

بعض المقاولين الأجانب يعقدون تأميناتهم في الخارج خلافا لأحكام القانون



لقاؤنا بالسيد محمد جاسم، الرئيس التنفيذي لشركة الخزنة AL KHAZNA للتأمين في ابو ظبي، اتاح لنا ان نجري معه جولة أفق تناولنا خلالها، وباستفاضة، المواضيع التي تعني صناعة التأمين في هذا الوقت بالذات، بما في ذلك نظرته الى «النوافذ الاسلامية» التي تقام داخل شركات التأمين التقليدي، وتحرير السوق من التعرفات الالزامية.

وبدا جاسم متابعاً بدقة للتطورات الجارية في الاسواق العالمية، لا سيما في مجال الانخراط في العولمة، واعرب عن أمله في ان يكون لشركات التأمين والاعادة العربية مشاركة اكبر على مستوى تطوير صناعة التأمين وخلق سوق تأمين عربية اكثر تكاملاً.

واعتبر جاسم إلزام شركات التأمين بتعرفات إلزامية مشكلة تتفاقم وتشكل عبئا على الشركات.

■ هل تعتبر أن شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الإعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن أن تفيد منها على نحو أكبر وكيف؟

– من الطبيعي أن شركات التأمين افادت من النهضة الإعمارية التي تشهدها و تعيشها المنطقة، حيث أن أقساط الإكتتاب لتأمينات المقاولات الشاملة (CAR) مرتفعة جداً و تشكل دخلاً هائلاً للشركات. وإذا قارنا قيمة المشاريع قيد البناء التي تقدر بالمليارات مع بوالص التأمين التابعة لها نجد أن شركات التأمين لم تستفد من هذه الطفرة العمرانية بالشكل المطلوب، ويعود ذلك لأسباب عدة منها، أن معظم شركات المقاولات الأجنبية التي تلتزم بتنفيذ المشاريع تقوم بالتأمين عليها من خلال شركات التأمين التابعة لها خارج الدولة.

اضاف: ولكي تفيد شركات التأمين على نحو اكبر في المساهمة في هذه النهضة العمرانية المتسارعة، يجب على الدولة أن تفرض أو تشترط على الشركات المنفذة بأن يتم التأمين على مشاريعها عبر الشركات الوطنية كما هو الحال في بوالص الاستشفاء وغيرها لتشجيع صناعة التأمين في الدولة.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الإعادة العربية، فهل تعتقد أنها وفقت في ملء قدراتها الإكتتابية من عمليات الإسناد المستجدة، وأين أخفقت؟

– اعتقد بأنها على وشك أن توفق و هي تسير على الطريق الصحيح، والدليل على ذلك شركة تكافل ري Takaful Re والتي استطاعت أن تعلن عن أرباحها، ولو لم تكن كبيرة في نهاية السنة الأولى من التأسيس في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦، حيث بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة ١٥,٠٩٤مليون دولار أميركي. كما أنها استطاعت و تمكنت من حماية مساهميها ومحفظة الاستثمار من التدني الذي شهدته أسواق الأسهم الإقليمية، حيث بلغ إيراد الاستثمار ٥,٤٢١ ملايين دولار أميركي وجاء تصنيفها من قبل ستاندرد أند بورز من فئة BBB خلال عامها الأول من التأسيس.

وكذلك الحال مع بعض الشركات الأخرى، ولكنها أخفقت حين تراخت في أحكام وشروط التأمين التي أثرت على صناعة إعادة التأمين العالمية وعدم اتباعها سياسة استثمار متحفظة، مما أعاق أداءها في الأسواق العالمية. كذلك سياسة الاكتتاب الصارمة والمراقبة الحذرة للمحافظ أدت إلى انخفاض في إجمالي الأقساط المكتتبة.

أيضاً منهجية الربحية التي اتبعتها الشركات جعلها أقل انشغالاً بحجم النمو المطلق للأعمال.

خلق سوق عربية اكثر تكاملاً

■ معظم الشركات رفعت رساميلها إلى مستويات عالية و تتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية. هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير أخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة وما هي؟

– معظم الشركات رفعت رساميلها إلى مستويات عالية، وهو إجراء صحي لمواكبة الطفرة المقبلة من خلال المشاريع العملاقة المقبلة أيضاً لمواكبة المنافسة العالمية للشركات الأجنبية، حيث يجب التوسع في الأعمال لتعزيز مواقعها في السوق التأميني العالمي.

لذلك قامت شركات التأمين بتوسعة أنشطتها وقامت ايضا بتنظيم رؤوس أموالها لتغطية التوسعات الخارجية من حيث الاستحواذ على شركات تأمين أخرى أو بالاندماج معها.

وكذلك الأثر الذي تشهده جراء الطفرة في النمو الاقتصادي في أسواق التأمين، وكنتيجة لازدياد الطلب أقبلت شركات تأمين عديدة موجودة في الساحة على زيادة رؤوس أموالها وتنويع منتجاتها والتوسع خارج حدودها المحلية وذلك بسبب المتطلبات المتزايدة لعملائها.

وشركات أخرى عديدة فضلت تأسيس شركاتها الخاصة مدعومة برؤوس أموال كبيرة لتشكل مؤسسات أكثر تعقيداً من حيث الهيكلة لشق طريق القيادة لمنافسة الأسماء الأكثر حضوراً وقوة في السوق.

اضاف: يستبق المشرعون الأحداث للبحث عن سبل تجديد و تحسين قطاع التأمين وذلك بتقديم معايير تنظيمية أكثر تعقيداً لقيادة القطاع نحو العولمة، وتتسم بالانفتاح نحو العالم.

وقال: وهنا، نتطلع الى مشاركة أكبر بين أسواق التأمين العربية لدعم التطوير و التفوق على المنافسة الدولية، ولخلق سوق تأمين عربية أكثر تكاملاً لمواجهة النظام العالمي المعتمد على التجارة الحرة من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ إذا كان هدفها الصدارة على المستويين الإقليمي و الدولي.

النافذة الاسلامية

■ هل لديكم تحفظ أو رأي أو تعليق حول عمل نوافذ الإسلامية في شركات التأمين؟

– شهدت الشركات نمو شكل جديد للتأمين يسمى بالتأمين الإسلامي (أو التكافلي) وهو يشهد ازدهاراً لا مثيل له، مما حث كبرى الشركات الأجنبية مثل Chartered Insurance وLLOYDS وHSBC على افتتاح نوافذ جديدة لتلبية حاجات الأسواق الإسلامية. ونحن نؤكد أن التأمين التكافلي سيشهد ازدهاراً كبيراً في المنطقة، وخير دليل على ذلك شركات التأمين التكافلي في المنطقة شهدت اقبالا منقطع النظير ووفقت بأثبات حضورها في قطاع صناعة التأمين، ونحن في الخزنة جادّون وفي صدد افتتاح نافذة تكافلية لتلبية حاجات عملائنا الذين يبحثون عن عقود لا تتنافى مع الشريعة الإسلامية، ونحن في مرحلة دراسة الموضوع من كل جوانبه ليتسنى لنا من الدخول في ذلك بخطى ثابتة ومدروسة.

التعرفات الإلزامية تحوّلت الى مشكلة متفاقمة تؤثر سلباً على النتائج الفنية لشركة التأمين

■ هل ترى أن الوقت قد حان كي تلغى التعرفة الالزامية للتأمين وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– إن التدابير التي وضعتها منظمة التجارة العالمية قد حررت الأسواق من القيود، وحثت الشركات على المنافسة في ما بينها، و المعترف به أن المنافسة تخلق ازدهاراً تجارياً أكبر. وهي من أهم العوامل لتحريك العجلة. لذلك نرى أن المشكلة تتفاقم في قطاع التأمين الإلزامي على السيارات حيث لا تستطيع الشركة إجراء التعديلات عند التجديد، حتى بوجود نتائج سلبية.

علماً أن قسم تأمين السيارات والتأمين الطبي هما الأكثر عرضة للخسائر. و هما اللذان يؤثران سلبا على أرباح الشركة. حيث أنه من الصعب جداً مراقبة الخسارة Loss Ratio Monitoring خصوصاً بوجود القوانين التي تجعل تقيد شركة التأمين بنصوص بوالص التأمين التي تفرضها الدولة الزامياً. ■

كمال السرطاوي (الظفرة AL DHAFRA - الامارات):

هـذا عصـر التنافـس الحـرّ ولا مكـان فيـه للتعـرفـات الالـزاميـة

نحن في الظفرة نحرص على ابقاء التوازن قائما بين الانتاج من جهة والارباح الفنية من جهة اخرى



يرى كمال السرطاوي المدير العام لشركة الظفرة للتأمين ابو ظبي AL DHAFRA، ان شركات التأمين يمكن ان تفيد بشكل اكبر من النهضة التي تعيشها مختلف القطاعات الاقتصادية في الامارات العربية المتحدة إن هي رفعت طاقاتها الاكتتابية وانشأت في ما بينها كيانات تأمينية كبيرة، ويضيف ان شركات الاعادة العربية تقف امام فرصة تاريخية وعليها ان تغتنمها لزيادة حصتها من اقساط الاعادة العربية، وذلك بتعزيز قدراتها المالية والبشرية. ويتوقع السرطاوي للازدهار ان يستمر مع تنامي عمليات الخصخصة والنمو المطرد للسكان، فضلا عن ازدياد حاجات المجتمع الى خدمات التأمين. وحول اعمال شركة الظفرة للتأمين قال اننا نحرص على ايجاد توازن بين الانتاج والنتائج الفنية بحيث نحافظ على نمونا وربحيتنا في آن.

«البيان الاقتصادية» تحدثت الى السيد السرطاوي في مكاتب الظفرة للتأمين ابو ظبي وسجلت آراءه حول عدد من المواضيع التي تعني صناعة التأمين في الداخل والخارج على السواء.

وفي مجال الحديث عن تحرير اسواق التأمين من التعرفات الالزامية قال السرطاوي هذا تحد علينا ان نكون مستعدين لمواجهته لأن العصر اصبح عصر تنافس ولا مكان فيه للتعرفات الالزامية.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ هل تعتبر أن شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الإعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن أن تفيد منها على نحو أكبر وكيف ؟

– إن الأداء القوي لاقتصاد دولة الإمارات والارتفاع الكبير في أسعار النفط والذي انعكس على الأداء الإقتصادي لكافة القطاعات بالدولة، لا سيما الصناعة والعمران والعقار والطاقة الخ... وتأثيرات هذه الطفرة على قطاع الخدمات قد مكن شركات التأمين من تحقيق نمو أكبر في أعمالها.

اضاف: وباستطاعة هذه الشركات أن تفيد بشكل أكبر من هذه النقلة الحضارية والطفرة الاقتصادية التي تعيشها المنطقة وما يتبعها من نمو سكاني مطرد وتحسن ملحوظ في مستوى الدخل، وذلك من خلال تعزيز طاقاتها الاستيعابية والالتزام بمعايير التنافس البناء، وخلق كيانات كبيره تتماشى مع هذا الانفتاح والنمو المتسارع.

فرص أمام نمو الإعادة العربية

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد أنها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الإسناد المستجدة؟ وأين أخفقت ؟

– أعتقد بأن شركات الاعادة العربية قد استفادت بنسبة جيدة من هذا النمو والتطور الذي تحقق في قطاع التأمين في مختلف أسواق المنطقة، وأنها وفقت إلى حد ما في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الإسناد.

اضاف: وهناك فرصة أكبر لهذه الشركات يمكن اغتنامها لزيادة حصتها من العمليات المستجدة، من خلال تعزيز قدراتها الاكتتابية كي تتناسب مع هذا النمو المتسارع في مختلف أقسام التأمين، وخصوصاً مع استمرار الإصلاحات القانونية وتوفير بيئة ملائمة لهذه الصناعة وتنامي عمليات الخصخصة ونمو تجارة الخدمات والنمو السكاني المطرد، فضلاً عن ازدياد الوعي التأميني بين مختلف شرائح المجتمعات في المنطقة.

تحديث القوانين والتشريعات

■ يقال أن الطفرة النفطية وما تولد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين، حيث أن معظم الشركات رفعت رساميلها إلى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي ؟

– لقد استطاعت معظم شركات التأمين أن توفق اوضاعها مع متطلبات الحدود الدنيا المنصوص عليها في قوانين التأمين الوطنية، بل انها تجاوزت الحدود المنصوص عليها في القوانين الى مستويات عالية بيسر وسهولة.

اضاف: السيولة لم تشكل يوماً عقبة في وجه شركات التأمين ولا يبدو لي أن زيادة رأسمال الشركات إلى مستويات جديدة هو المطلب الوحيد، وإنما الأمر يرتبط بالقوانين والتشريعات التي لابد من تحديثها وتطويرها والتي بدأت فعلاً ترى النور.

نجاح التأمين التكافلي يتطلب إيماناً به

■ أوجدت بعض شركات التأمين العربية والأجنبية اقساماً دعيت «نوافذ اسلامية». هل لديكم تحفظ أو رأي أو تعليق حول عمل النوافذ الإسلامية في شركات التأمين؟

– مما لا شك فيه أن هناك طلباً متزايداً على التأمين التكافلي الذي يتماشى مع الشريعة الإسلامية، ولكن نجاح هذا النوع من التأمين يتطلب إيماناً بالفكرة والمبدأ. وعليه فإن الشركات التكافلية المتخصصة أقدر على النجاح ممن يمارس هذه الفكرة بطريقة انتهازية دون الاعتقاد بها.

المنافسة وحرية التسعير

■ لم يبق من التدابير التي تعود إلى مرحلة ما قبل الإنضمام إلى اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) وتحرير الأسواق إلا التعرفة الإلزامية للتأمين الإلزامي على السيارات، هل ترى أن الوقت حان كي تلغى هذه التعرفة وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير ؟

– اعتقد بأننا نسير في هذا الإتجاه، وتحرير الأسواق بالكامل ما هي إلا مسألة وقت، وبالتالي فإن طابع المنافسة وحرية التسعير سوف يشكلان السمة السائدة، ولذلك يجب على شركات التأمين أن تكون مستعدة لهذا التحدي من خلال تطوير مهاراتها في المجالات كافة، وتحديد مسار العمل الملائم مع ظروف وحاجات السوق.

٣٥٪ زيادة في الأرباح

■ كم هي نسبة النمو والأقساط التي تتوقعون أن تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون أن تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧ ؟

– أن البيانات الإحصائية تشير إلى أن حجم سوق التأمين في دولة الإمارات بلغ حوالي ١٠,٣ مليارات درهم في العام ٢٠٠٦، وإن نسبة النمو المتوقعة في الأقساط تصل إلى ١٠ – ١٥ ٪ خاصة مع تطبيق إلزامية التأمين الصحي في إمارة أبوظبي وتوقع تطبيقها في دبي وبقية إمارات الدولة خلال العامين المقبلين.

أما على صعيد شركة الظفرة للتأمين، فإننا نحرص على إيجاد توازن بين الإنتاج والنتائج الفنية حيث نتوقع زيادة الإنتاج بين ١٥ – ٢٠٪ وزيادة الأرباح بأكثر من ٣٥٪. ■

أسامة عبد الرؤوف عابدين (أ. آي. جي. AIG):
أسسنا شركة «عناية» لنلبّي حاجات المجتمعات الإسلامية للخدمة التكافلية



مجموعة أ. آي. جي. (AIG) الاميركية هي كبرى المجموعات التي تتعاطى التأمين واعادة التأمين في العالم، وقد تكون الشركة الاجنبية الاكثر نشاطا وانتشارا في العالم العربي حيث تمارس التأمين على الحياة عبر شركة «اميركان لايف» (ALICO) منذ ما يزيد عن نصف قرن، كما تمارس التأمينات العامة (NON LIFE) عبر شركات تابعة لها في دول عربية عديدة، نذكر منها مصر ولبنان والبحرين والامارات والمملكة العربية السعودية والكويت، وقد افتتحت مؤخرا فرعا في سلطنة عمان و قطر. اسامة عابدين نائب الرئيس التنفيذي لشركة AIG لمناطق الشرق الاوسط وحوض المتوسط وجنوب أسيا والمدير التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط تحدث الينا عن الاهداف التي تسعى المجموعة الى تحقيقها. وأوضح ان المجموعة الاميركية اوجدت شركة «عناية التكافلية» (ENAYA TAKAFUL) تلبية لحاجات المجتمعات التي تفضل صيغة التأمين التكافلي على الصيغة التقليدية؟

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

أسعار غير مناسبة لحجم الأخطار

■ **هل ترون ان شركات التأمين وإعادة التأمين العربية استفادت جيداً من النهضة الاقتصادية والعقارية التي تشهدها المنطقة حالياً؟**

– يعتبر قطاع التأمين من أهم دعائم الاقتصاد، وأي تطوّر ونمو لأي قطاع ينعكس على القطاعات الأخرى. من هنا، فقد ازداد الطلب على التأمين مع إنشاء بنى تحتية ومشاريع ضخمة، إضافة الى طلب أنواع خاصة من التغطيات التأمينية مع قدوم شركات عالمية الى المنطقة. كما لاحظنا ازدياد الوعي التأميني في قطاع التغطيات الشخصية. أما بالنسبة الى قطاع إعادة التأمين، فقد استطاعت شركات الإعادة العربية الحصول على حصص أكبر من السوق، لكن المنافسة الشديدة أدّت الى خفض الاسعار الى مستويات لا تتناسب وحجم الاخطار. برأيكم، إلامَ تحتاج شركات التأمين العربية لتحسين موقعها؟ بعض شركات التأمين العربية بدأت فعلاً بزيادة رساميلها والخضوع لعملية التصنيف، لكن أعتقد أنه يجب دعم المعرفة الفنية في مجال صناعة التأمين لحماية السوق

■ ■ ■

حجم محفظتنا الشرق أوسطية مئة مليون دولار أميركي

■ ■ ■

■ ■ ■

لدينا فروع شركات تابعة في معظم دول الخليج العربي والشرق الأدنى

■ ■ ■

وتوفير أفضل الخدمات للعملاء.

أسسنا شركة «عناية التكافلية»

■ **كيف تصفون تجربة AIG الأميركية في افتتاح نوافذ إسلامية؟**

– تنشط شركة AIG في منطقة الشرق الأوسط في مجال العمليات المباشرة، وفي إعادة التأمين الاختياري عبر شركة AIG البحرين. وبعد النجاح الباهر الذي حققه التأمين التكافلي في العالمين العربي والغربي، ونظراً لحاجة السوق الى خدمات إسلامية، قمنا بتأسيس شركة «عناية التكافلية» (ENAYA TAKAFUL) التي تتمتع بمعايير شفافة ومصداقية عالية، وهي تضم لجنة شرعية وتتعاطى في استثمار الأموال على الطريقة الإسلامية. ونسعى لنشر هذا الأسلوب ايضاً خارج منطقة الشرق الأوسط، ونخطط لافتتاح فروع إسلامية في الإمارات وقطر والكويت، إضافة الى دخول أسواق جنوب أفريقيا وأوروبا.

تغطيات حديثة

■ **ما هي المنتجات الجديدة التي أدخلتموها الى السوق؟**

– نحن راضون تماماً عن أدائنا ونتائجنا في كل فروع التأمين. فقد قدّمنا تغطيات جديدة في فرع التأمينات الشخصية وحققنا نتائج ممتازة في تأمين السيارات والسفر والتأمين عبر المصارف (BANCASSURANCE). أما على صعيد التأمينات الخاصة بالشركات والمؤسسات، فقد أوجدنا تغطيات حديثة مثل DIRECTORS & OFFICERS LIABILITY وهي ضرورة لكل مؤسسة تسعى لإنشاء فروع لها في المناطق الحرة. كذلك قدّمنا تغطية ضد المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطاء المهنية (PROFESSIONAL LIABILITY) والمنتجات (PRODUCTS LIABILITY)، وهي لدعم الصناعات الموجودة في الشرق الأوسط ولما يتطلّبه الاستيراد من حماية للمستهلك في أوروبا وأميركا. من جهة أخرى، وقّعنا اتفاقاً مع «خطوط الجزيرة الجوية» لتقديم حماية أفضل للركاب، وهذا الاتفاق فريد من نوعه في المنطقة.

١٠٠ مليون دولار إجمالي الأقساط

■ **ما هو حجم الأقساط المكتتبة في AIG؟**

تكتتب شركة AIG الشرق الاوسط وتحتفظ بجزء كبير من الأقساط، ذلك ان نسبة الاحتفاظ هي المعيار الأساس بالنسبة إلينا. وقد وصل حجم الأقساط المكتتبة الى ١٠٠ مليون دولار، وقسم كبير منها تحتفظ به AIG. وباستثناء الخسائر التي لحقت بنا جرّاء إعصار «غونو» في سلطنة عمان، فقد جاءت نتائجنا وأرباحنا ممتازة. ■

خليل سعيد (المتحدة UNITED - الإمارات):

لا حاجة لتعرفات حكومية إلزامية لأن المنافسة تتكفل بخفض الأسعار إلى المستويات التي تناسب شركة التأمين والمستهلك في آن



خليل سعيد، المدير العام لشركة التأمين المتحدة الاماراتية (UNITED) يؤكد ان النهضة الاعمارية التي تعيشها اسواق الخليج العربي انعكست ايجابا على القطاعات الاقتصادية كافة، بما في ذلك قطاع التأمين. ويقول ان «المتحدة» عاكفة على تطوير منتجاتها، وتوسيع شبكة فروعها في الامارات العربية المتحدة.

ويرى السيد سعيد أن المنافسة بين شركات التأمين تتكفل بخفض الاسعار الى مستويات تجعلها في متناول الناس، وعليه، فلا حاجة لاعتماد تعرفات حكومية الزامية، بل ترك حركة العرض والطلب تفعل فعلها في السوق.

وحول النتائج التي تحققها «المتحدة» (UNITED) توقع السيد سعيد ان تكون الاقساط المكتتبة قد نمت بنسبة ٣٥ بالمئة خلال سنة ٢٠٠٧.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

قطاع التأمين والطفرة الاقتصادية

■ **هل تعتقدون ان شركات التأمين واعادة التأمين العربية استفادت من النهضة الاقتصادية في العالم العربي؟**

– قطاع التأمين مرآة الاقتصاد وهو خير داعم للنمو والازدهار في القطاعات الاخرى.

وقد استفادت شركات التأمين واعادة التأمين العربية والاجنبية من الطفرة الاقتصادية التي شهدتها دول الخليج وانعكست على مختلف القطاعات المنتجة.

تشريعات لتنظيم السوق

■ **برأيكم، إلامَ تحتاج شركات التأمين العربية لتحسين أدائها في السوق؟**

– قطاع التأمين في حاجة دائمة الى تشريعات وقوانين لتنظيم السوق وضبطه، وخير شاهد ما تركته القوانين المعمول بها في الامارات مثل الحوكمة من آثار ايجابية ساهمت في رفع مستوى الشفافية لدى شركات التأمين العربية.

توفير خدمات إسلامية أمر وارد

■ **كيف تصفون اتجاه الشركات العربية لفتح نوافذ اسلامية؟ وهل لديكم نية لدخول هذا المجال؟**

– هناك هجمة قوية على فتح نوافذ اسلامية في مجال صناعة التأمين والصيرفة ايضا. والعمل الاسلامي في هذا الاطار يرضي الملتزمين دينيا.

اما بالنسبة الينا، فالشركة تمر في مرحلة تطوير منتجاتها والخدمات التي تقدمها الى الزبائن، ودخولنا مجال توفير خدمات اسلامية امر وارد في المستقبل.

تحرير الاسعار افضل للسوق

■ **هل تؤيدون تحرير السوق من التأمين الالزامي، لا سيما مع بدء تنفيذ اتفاقية WTO؟**

– تحرير الاسعار هو افضل للسوق، لانه يوجد متنافسون كثر، وحركة العرض والطلب تعزز المنافسة بين المتنافسين وتؤدي الى إبقاء الاسعار في مستوى يناسب شركة التأمين والمستهلك في وقت واحد.

■■■

منصرفون إلى تطوير منتجاتنا التأمينية وتوسيع شبكة فروعنا

■■■

٢٥ مليون درهم أرباح ٢٠٠٧

■ **ما هو تقييمك لنتائج شركة "UNITED" المتوقعة لسنة ٢٠٠٧؟**

– قمنا بإعادة هيكلة الجهاز الوظيفي في الشركة تحت اشراف اللجنة التنفيذية، وقد بلغنا الاهداف التي وضعناها وحققنا ارباحا بقيمة ٢٥ مليون درهم خلال العام ٢٠٠٧.

اما الاقساط فقد وصلت قيمتها الى ١٠٠ مليون درهم، وبالتالي وصلت نسبة الزيادة في نموها الى ٣٥ في المئة.

فرع جديد في الإمارات

■ **ماذا في جعبتكم من خطط مستقبلية؟**

– افتتحنا مؤخرا مركزا للتسويق والتدريب في امارة الشارقة، كما سنفتتح فرعا للشركة في شارع الشيخ زايد. ■

عبد اللطيف أبو قورة (دبي للتأمين DUBAI INSURANCE) :

كان بإمكان الشركات الإستفادة من الطفرة لو كانت هناك ضوابط للمضاربة العشوائية

رأى مدير عام شركة دبي للتأمين السيد عبد اللطيف أبو قورة ان المنافسة وقفت حائلاً أمام إفادة شركات التأمين العاملة من الفورة الاقتصادية والعمرانية التي تشهدها منطقة الخليج. وشدد على ضرورة تعزيز شركات الإعادة العربية لقدراتها الاستيعابية لكي تتمكن من تغطية اسنادات قطاعي الطاقة والنفط التي هي عادة من نصيب المعيدين العالميين. وطالب بتعويم الأسعار في ظل نظام السوق الحر، مقدراً نسبة نمو أسواق التأمين في دولة الإمارات بـ ٥٠ في المئة، ومتوقعا زيادة نسبة حجم الأقساط في «دبي للتأمين» بـ ١٨٠ في المئة، مع توقع ربحية جيدة، كاشفاً عن تحالف مرتقب مع احدى الشركات الأجنبية لتقديم منتج جديد.

المنافسة عائق أمام الإفادة الكاملة

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– الحقيقة ان كل شركة تأمين افادت من الطفرة الاقتصادية والعمرانية الموجودة حالياً في المنطقة العربية من خلال توفيرها أغطية تأمينية للمنشآت والممتلكات. ولكن باعتقادي ان شركات التأمين لم تستفد بالقدر الكافي من هذه الطفرة وذلك بسبب المنافسة الشديدة الموجودة في السوق والتي تحمّلت من جرائها هذه الشركات أخطاراً كبيرة في ظل غياب الحجم الكافي من الأقساط لتغطية هذه الأخطار، والدليل على ذلك، انه حتى في إمارة مثل دبي، التي تشهد طفرة عمرانية كبيرة، الخسائر الموجودة حالياً تحت أخطار الحريق هي أكبر من الأقساط في السوق.

وطبعاً المنافسة هي التي أوصلتنا الى هذا الواقع، لأن كل الشركات بإمكانها ان تستفيد لو كان هناك ضوابط للمضاربة العشوائية.

تعزيز الطاقة الاستيعابية لشركات الإعادة

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

– لا شك في ان شركات الإعادة العربية ساعدت العديد من الشركات الوطنية ولكنها تحتاج الى تعزيز طاقتها الاستيعابية لتحمل اخطاراً أكبر، وبطبيعة الحال فهي بحاجة الى أن تزيد من قدراتها الفنية، في وقت نجد ان بعض الشركات المسندة تملك طاقات استيعابية أكبر من المعيدين وهذا وضع غير طبيعي ومن المفروض ألا يستمر.

تعزيز الرساميل للخوض في فرعي الطاقة والنفط

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟ وما هي؟

■■■

زادت أقساطنا ١٨٠٪ وسنحقق أرباحا جيدة

■■■

– رأسمال شركات التأمين العاملة في المنطقة، في الكثير من الأحيان كافٍ لتسيير أعمال الفروع العادية كالتأمين البحري، وتأمينات الحياة والصحة والتأمين على الممتلكات، ولكن رؤوس الأموال هذه لا تغطي الأخطار الضخمة كالطاقة والنفط والطيران، والدليل على ذلك ان هذه الأعمال تتجه نحو الأسواق الخارجية.

من هنا، فإن الرأسمال الكافي لتغطية الأخطار هو من أهم المقوّمات التي يجب على شركة التأمين ان تتمتّع بها. وغالبية الشركات الموجودة اليوم في بعض الدول العربية لا تمتلك الحد الأدنى من رأس المال، فبالتالي هي بحاجة الى تعزيز رساميلها.

وكل هذا ينافي الرأي الذي يقول ان الشركات تخطّت هذا الموضوع، والدليل على ذلك ان بعض الأسواق تشترط على شركات التأمين ان ترفع رأسمالها خلال فترة زمنية محددة. وتتخذ الوزارات والهيئات التدابير اللازمة ضد الشركات التي لم تتقيّد بعملية رفع رأس المال

فليترك التأمين التكافلي لشركاته المتخصصة

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– عندما يكون هناك فصل كامل للأقساط والإستثمارات داخل هذه الشركات فليس هناك أي تحفظ، ولكن في رأيي يجب ان يترك التأمين الإسلامي أو التكافلي لشركات التأمين المتخصصة والتي تعمل وفق الشريعة الإسلامية، وبعض هذه الشركات تملك رؤوس أموال ضخمة تتخطى في بعض الأحيان رساميل الشركات التقليدية العادية.

تحرير السوق وتقويم الأسعار

■ لم يبق من التدابير التي تعود الى مرحلة ما



قبل الانضمام الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) وتحرير الاسواق الاالتعرفة الالزامية للتأمين الالزامي على السيارات، هل ترى ان الوقت حان كي تلغى هذه التعرفة وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– باعتقادي ان التسعير يجب ان يخضع لعملية العرض والطلب، ليس في مجال التأمين فحسب، بل في كل القطاعات، وبالأخص أن أسواقنا جميعها حرة وخالية من القيود. ولكن القيد الوحيد، هو أننا نفرض على شركات التأمين تغطية وسعراً معيناً. ولكنني أرى أنه يجب ان تترك لكل شركة حرية تحديد المخاطر وبالتالي تقويم الأسعار. ومع العلم، أنه في الإمارات العربية المتحدة، هناك بعض الشركات التي تغطي خدمة التأمين الإلزامي على السيارات بأقل من الحد الأدنى للتسعيرة المفروضة.

٧٠ في المئة نمواً في الأرباح الفنية

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– لا شك في أن الإمارات العربية المتحدة تعتبر اليوم من أكبر الأسواق التأمينية العربية. وفي ظل الطفرة العمرانية الموجودة اليوم من المتوقع ان لا تقل نسبة نمو أقساط التأمين عن ٥٠٪ في الإمارات. أما بالنسبة لشركة «دبي للتأمين»، فنتائجنا التي حققناها لغاية ٢٠٠٧/٩/٣٠ كانت جيدة. وحققنا زيادة في حجم الأقساط قاربت الـ ١٥٠ في المئة وزيادة في الربحية الفنية بحوالى ٧٠ في المئة وحوّلنا ٢٦ مليون درهم من الخسائر الى ٢٣ مليوناً أرباحاً خلال العام ٢٠٠٧.

ونتوقع، في نهاية السنة ان نحقق زيادة في حجم الأقساط بنسبة ١٨٠ في المئة مع توقعنا ان تكون ربحيتنا جيدة جداً.

وفي شباط ٢٠٠٨، من المفترض ان نطلق تحالفنا مع إحدى الشركات الأجنبية لتقديم منتج تأميني في الإمارات.■

سمير الوزان (سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين) :

رأس المال المرتفع يمكن ان يتحول الى عبء على الشركة إذا لم يرتبط بحجم معيّن من الأقساط وبمشاريع استثمارية

سمير الوزان، الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي SOLIDARITY البحرينية يرى انه لا يصح لشركة التأمين ان تزعم أنها تكافلية إلا إذا توافرت لديها المواصفات المطلوبة شرعاً. ومن بينها هيئة شرعية تتابع أعمالها من قريب وتتحقق من تلاؤم منتجاتها مع المقتضيات الشرعية.

ولذا، فإن القول بوجود ما يسمى «نوافذ إسلامية» داخل شركات تتعاطى التأمين التقليدي أساساً هو نوع من التلاعب بالألفاظ ولا يجسد حقيقة قائمة. ويقول ان الزيادات التي طرأت على رساميل شركات تأمين عربية مؤشر جيد، إلا ان رأس المال المرتفع يتحول عبئاً على الشركة إذا لم تكن للشركة خطة عمل تربط بين رأس المال والأقساط التي تسعى الى تحقيقها من جهة، وبينه وبين مشاريعها الاستثمارية من جهة أخرى.

في ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه مع الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي:



■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– بلا شك فإن شركات التأمين هي مكمل مهم لعملية النهضة العمرانية التي تشهدها المنطقة، وخصوصاً منطقة الخليج العربي الذي يشهد طفرة عمرانية غير مسبوقة، فعملية البناء تتطلب التأمين على المشروع حماية للاقتصاد.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية؟

– إن شركات التأمين الوطنية في الوطن العربي تتمتع برأسمال جيد يتناسب وحجم المشاريع والأقساط في بلدانها وإن ملاءتها المالية كذلك جيدة حتى وإن لم يتم تصنيفها من قبل بيوت الخبرة المعترف بها دولياً. وكذلك الحال لشركات الإعادة العربية فهي تلعب دوراً جيداً ومكملاً في خلق طاقة استيعابية جيدة.

لا تزال شركات إعادة التأمين العربية تتطلع الى لعب دور أكبر في توفير الدور والطاقة التي يجب ان توفرها إلا ان معظم شركات التأمين تعمل على توازن العلاقة بين شركات إعادة التأمين العربية والأجنبية، حيث ان التصنيف لا يزال في صالح الشركات الأجنبية.

كذلك لم تلعب شركات إعادة التأمين العربية الدور المطلوب في توفير الإحصائيات والبرامج التدريبية للشركات الوطنية المباشرة ونحن لا نشمل جميع الشركات العربية، فالبعض منها يقدم مثل هذه الخدمات وبشكل محدود.

رفع الرساميل بمعزل عن الاقساط المؤمل اكتتابها يشكل عبئاً على الادارة

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين، حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟ وما هي؟

– كما ذكرت أعلاه فإن معظم الشركات قد عملت وبشكل مستمر على تقوية رؤوس أموالها ورفع الملاءة المالية لديها، واجتهدت في العمل للحصول على التصنيفات العالمية تحدياً للظروف والمنافسة في أسواقها وكذلك الدخول في أسواق أخرى.

ليس لطفرة النفط أية علاقة مباشرة بذلك، فالزيادة في أسعار النفط تصب في خزينة الدولة والتي بدورها تستخدمها في المشاريع العمرانية والبنية التحتية، وبشكل غير مباشر تنعكس على الزيادة في المشاريع التي يتم تنفيذها، وعليه يتم التأمين عليها.

ان الزيادة في رساميل شركات التأمين هو مؤشر جيد، وما القوانين إلا معيار للحد الأدنى الذي تتطلبه التشريعات، وعليه فإن تجاوز الحدود الدنيا المنصوص عليها هو مؤشر إيجابي، كما ان رفع رأسمال الشركة بمعزل عن خطتها الاكتتابية والأقساط المؤمل في اكتتابها سوف يكون عبئاً على الإدارة في الاستفادة منه. وعليه يجب ان تكون هناك علاقة وخطة عمل بين رأسمال الشركة والأقساط المكتتبة او خططها الاستثمارية لخدمة رأسمال الشركة ولضمان افضل مردود لحاملي أسهم الشركة.

للعمل التكافلي مواصفات ليست متوافرة فيه يزعم انه «نوافذ تأمين إسلامية»

■ اوجدت بعض شركات التأمين العربية والاجنبية اقساما دعيت «نوافذ اسلامية». هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– إن التأمين التكافلي هو مبدأ ونظام وليس سلعة أخرى تقدمها شركات التأمين التقليدية كنوع جديد يضاف الى قائمة منتجاتها.

التكافل لا بد ان يكون متكاملاً في منهجيته فهو يحتاج الى منتج إسلامي وهيئة شرعية تشرف على مصداقية الغطاء وأسلوب إدارته، والطريقة التي يتشارك فيها المؤمّنون وليس فقط فتح نافذة تقدم منتجاً باسم التكافل.

كما ان شركة التأمين التقليدية سوف تواجه بإحراج من قبل المؤمّنين لديها، فالبعض سوف يدفع القسط مقابل الغطاء والبعض الآخر سوف يدفع القسط مقابل نفس الغطاء، وفي نهاية العام وفي حال تحقيق فائض سوف يعاد إليه نسبة معينة كنوع من المشاركة في الارباح.

كيف ستفسر الشركة أسلوب عملها في معاملة زبائنها في هذه الحالة؟

إن ما يتم الإعلان عنه حالياً من فتح نوافذ إسلامية تكافلية لبعض شركات التأمين التقليدية فيه نوع من التحايل على عقول المؤمّنين. فأما ان تكون شركة تكافلية مقتنعة بما تقدمه على أنه منتج إسلامي يخضع لرقابة هيئة الشريعة الإسلامية وكذلك ان تكون كافة استثماراتها إسلامية، أو أنها شركة تأمين تقليدية تمارس نشاطها بدون أية رقابة من قبل هيئة الرقابة الشرعية.

أنا شخصياً ضد فكرة تقديم كافة الخدمات التكافلية والتقليدية من قبل نفس الشركة.

من الممكن إنشاء شركة مستقلة بالكامل كرأسمال وإدارة تمارس نشاطها باستقلالية، أما ان تفتح نافذة إسلامية فقط حتى لا تخسر بعضاً من زبائنها فإنها ترسل رسالة مغالطة للمؤمّنين لا تخدم الشركة أو صناعة التأمين.

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– نعم، أنا أرى ان الوقت يداهمنا بسرعة للإنضمام الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) وتحرير الأسواق، بما في ذلك التعرفة التي تفرضها الجهات الرقابية على بعض الأنواع وخاصة الإجبارية منها مثل السيارات والتأمين الصحي. يجب ان يترك موضوع التسعيرة الى النتائج الفنية والمنافسة بين الشركات ودائماً البقاء للإصلح.

النتائج جيدة في كافة الانشطة

■ ما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– حقق السوق في الربع الثالث من هذا العام نمواً جيداً بلغ ١٧٪ والمتوقع ان يواصل بنفس النسبة حتى نهاية هذا العام. وبشكل عام كانت النتائج جيدة في كافة الأنشطة.

كما ان نتائجنا كذلك كانت جيدة وتتماشى مع الميزانية التقديرية التي أقرّها مجلس الإدارة لعام ٢٠٠٧. ■



ابراهيم الريّس (البحرينية الكويتية BKIC - البحرين):

الكرة في ملعب المعيدين العرب وعليهم ان يقنعوا الشركات المسندة بجدوى التعامل معهم

الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين (BKIC) ابراهيم الريس يرى ان شركات الاعادة العربية هي التي تتحمل مسؤولية اخفاقها في الحصول على مقدار كاف من الإسنادات العربية، وقال لـ «البيان الاقتصادية» ان الكرة في ملعب المعيدين العرب وعليهم ان يقنعوا الشركات العربية المسندة بجدوى التعامل معهم.

وأضاف ان قوانين الرقابة على النقد والتأمين التي لا تزال نافذة في بعض الدول العربية، وعدم وجود رقابة فاعلة على المعيدين العرب هي من بين الامور التي تجعل شركات التأمين العربية تتردد في اسناد الاخطار بمقدار كاف الى المعيدين العرب.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– لا شك أن النهضة العمرانية التي تشهدها المنطقة سواء في ما يتعلق بمشاريع البنية التحتية التي تمولها الحكومات أو المشاريع الإستثمارية الأخرى التي يمولها القطاع الخاص قد حققت نموا كبيرا في أقساط شركات التأمين، وان الإستفادة من هذا النمو يتفاوت من شركة إلى آخرى ، حيث يعتمد ذلك على حجم الشركة والطاقة الاستيعابية لكل منها. وأعتقد بأنه في ظل ارتفاع أسعار النفط والغاز وتوفر السيولة ستستمر هذه النهضة العمرانية، سيما وان هناك بعض الدول في المنطقة قد بدأت حديثا في تنفيذ خططها التنموية وتحتاج إلى سنوات عدة أخرى لاستكمال هذه الخطط ، وأنه يتعين على الشركات العاملة في هذه الدول أن تتعاون وتنسق في ما بينها بشكل أفضل في سبيل إبقاء الأقساط الواردة من هذه الأخطار في دولها حسب الإمكان ، أعني بذلك أن تتبادل الأعمال في ما بينها وبشروط معقولة. كما يتعين على هذه الشركات أن تعيد النظر في سياستها الإحتفاظية لكي تتناسب مع حجمها ، حيث أن هناك الكثير من الشركات التي لا زالت نسبة احتفاظها بالأخطار صغيرة جدا بالمقارنة مع رؤوس أموالها ، ويحتاج الأمر في هذه الحالة إلى أن يكون لدى الأشخاص القائمين على عمليات الاكتتاب القدرة والدراية الكافية لتقييم الخطر وتسعيره بشكل دقيق للحد من الخسائر المحتملة.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

– الجواب بالنفي ، اذ ان شركات الإعادة العربية لا زالت قادرة على استيعاب المزيد من عمليات الاسناد المستجدة، ولكن عليها إقناع الشركات المسندة بذلك. اذ ما زال هناك تخوف من العديد لدى الشركات المسندة في دول المنطقة في دعم بعض شركات الإعادة العربية بسبب القوانين الموجودة في دولها، أقصد شركات الإعادة التي من شأنها أن تقيد حركة الأموال، وكذلك ضعف الجانب الرقابي على هذه الشركات. أضف الى ذلك سيطرة أجهزة الدولة على بعض الشركات مما يعقد النظام الإجرائي فيها.

ليس بالضرورة أن يكون رأس المال الأعلى هو الأنسب

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين، حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟

– نعم لقد نتج عن الطفرة في أسعار النفط وجود سيولة كبيرة تم توجيه جزء كبير منها إلى مشاريع البنية التحتية والمشاريع الإنمائية. أوافق على أن يكون هناك حد أدنى لرؤوس أموال شركات التأمين ، وهو الحد الذي يطمئن جهاز الرقابة والإشراف على قدرة هذه الشركات لمواجهة التزاماتها الإدارية والتشغيلية، ولكن ليس بالضرورة أن يكون رأس المال الأعلى هو الأنسب. فالمعيار هنا هو كيفية توظيف رأس المال للحصول على العائد المناسب. والسؤال المطروح هنا: هل تستطيع الشركات ذات رؤوس الأموال الكبيرة أن توفر العائد المناسب لملاكها؟

■ اوجدت بعض شركات التأمين العربية والاجنبية اقساما دعيت «نوافذ اسلامية». هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– باختصار ، لقد أصبحت النوافذ الإسلامية موضة في هذه الأيام أو تكتيكاً يلجأ اليه العديد من الشركات التقليدية للحصول على الأعمال من شريحة معينة من المستثمرين، سواء من الأفراد أو المؤسسات ، وهو حق مشروع لهم ، وهي تقدم أيضا بعض الحلول للعملاء الذين يرفضون التعامل مع الشركات التقليدية لأسباب دينية بحتة.

ما يسمى النوافذ الاسلامية في شركات التأمين التقليدي مجرد موضة وتكتيك يهدفان الى استرضاء فئة من الزبائن

■ لم يبق من التدابير التي تعود الى مرحلة ما قبل الانضمام الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) وتحرير الاسواق الا التعرفة الالزامية للتأمين الالزامي على السيارات، هل ترى ان الوقت حان كي تلغى هذه التعرفة وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– أعتقد أن موضوع الإلغاء او عدمه ليس له علاقة باتفاقية التجارة الدولية ، بل يجب أن يتم التسعير على أساس تجاري بحت تراعى فيه الخبرة السابقة للمطالبات والمصاريف التي تتكبدها شركات التأمين للحصول على هذا النوع من التأمين، بالإضافة إلى هامش ربح معقول للتأكد من ملاءمة قسط التأمين للخطر المحتمل.

نتائج جيدة

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– أتوقع أن تتراوح النسبة بين ١٠ و ١٥ في المائة، ونأمل أن نحقق نتائج جيدة ونسج نسبة نمو معقولة تزيد عما حققناه في العام الماضي. ■

يونس جمال (التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL - البحرين):

أنجزنا عملية إنشاء شركة شقيقة في الكويت ونحن بصدد التوجه الى أسواق خليجية أخرى

هناك حاجة لقيام شركات إعادة تكافلية



يونس جمال الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL – البحرين، بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه، مرتاحا جدا الى مسيرة شركة التكافل الدولية، والانجازات التي حققتها حتى الآن.

وقال «ان الشركة انجزت عملية تأسيس شركة تكافلية في الكويت وهي بصدد الإعداد لدخول أسواق عربية اخرى ذكر من بينها قطر والمملكة العربية السعودية والاردن»، مؤكداً ان النهضة الاعمارية التي يعيشها الخليج العربي ساعدت على تكوين اسواق مصرفية وصناديق استثمارية اسلامية فاعلة.

ومن بين ثمارها ايضا، كان قيام شركات تأمين واعادة تكافلية، وقد نجحت تلك الشركات في استقطاب اقساط كانت في ما مضى في حيازة شركات التأمين التقليدي، وقال «هناك حاجة الى انشاء مزيد من شركات الاعادة التكافلية»، موضحا ان اسواق التأمين العربية والعالمية، بما في ذلك شركات التأمين التكافلية لا تزال تتعامل مع شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري MUNICH RE بالنظر الى الحجم البالغ الذي تأخذه من الاخطار في حالات كثيرة، والتي لا يمكن ان تغطّى الا اذا جرت الاستعانة بالمعيدين الدوليين، وقال ان التأمينات الالزامية التي جرى اقرارها في بعض الدول الخليجية كان لها ايضا دور في انماء المحفظة التأمينية بوتيرة متسارعة وحجم كبير.

في ما يأتي وقائع الحوار:

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– تتركز النهضة الإعمارية في دول الخليج نتيجة ارتفاع أسعار النفط وعودة رؤوس الأموال العربية من الدول الغربية، وقد ساعدت هذه العوامل على نمو الاقتصاد في المنطقة، إضافة الى ظهور مشاريع إعمارية وبنى تحتية مموّلة من المصارف الإسلامية. هذا الإزدهار انعكس إيجاباً على قطاع التأمين الضروري لتغطية الاستثمارات والمشاريع والصناديق المالية.

وكان لقرار دول الخليج الى خصخصة التأمين الصحي الفضل الكبير في تعزيز محفظة شركات التأمين في الكويت ودبي والبحرين قريباً.

ومن هنا، فقد شهد قطاع التأمين نمواً كبيراً إذ وصل حجم السوق في البحرين الى ١١٥ مليون دينار بحريني عام ٢٠٠٦ مقارنة بـ ٩٤ مليوناً عام٢٠٠٥. ومن المتوقع ان يصل حجم سوق التأمين في السعودية الى خمسة مليارات دولار خلال السنوات المقبلة.

دور كبير ينتظر الإعادة العربية

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

– معظم شركات التأمين العربية تتعاون مع شركات الإعادة العالمية مثل MUNICH RE و SWISS RE و SCOR وغيرها، لأن المشاريع الضخمة تتطلب معيد تأمين ذات تصنيف (A)، من هنا وجب على شركات الإعادة العربية ان ترفع تصنيفاتها وتحسن أداءها ونسب احتفاظها ومواردها البشرية.

ولا شك في أن «اريج» مرّت في عصر ذهبي ثم تراجعت، لكنها عادت لتبرز اليوم. كذلك شركة TRUST فإنها تلعب دوراً كبيراً اليوم وهي تسعى الى توسيع نسب احتفاظها وبناء الثقة مع الشركات العربية.

■ هل تعتقدون ان التأمين التكافلي مقبل على طفرة شديدة في السنوات المقبلة؟

– سيشهد التأمين التكافلي نمواً هائلاً يفوق إنتاج وحجم التأمين التقليدي. وقد نشأت شركات إعادة تأمين تكافلية عديدة ونجحت هذه الشركات في استقطاب الأقساط الإسلامية وتحويلها من الشركات التقليدية إليها.

وأعتقد ان السوق العربية بحاجة الى شركات إعادة تأمين تكافلية أكثر من المتوافر فيها حالياً.

جدل حول شرعية النوافذ

■ اوجدت بعض شركات التأمين العربية والاجنبية اقساما دعيت «نوافذ اسلامية» وهذه الاقسام تقدم منتجات تأمين تكافلية لمن يرغب من الزبائن، وهي تترك للمؤمن له (المتعاقد) ان يختار طريقة التعاقد معها، فإما ان يختار الطريقة التقليدية بحيث لا يكون معنيا بالنتائج الفنية للشركة او يختار الطريقة التكافلية فيكون شريكا في الغرْم والغُنم. هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– نوافق الرأي مع الهيئات الشرعية لجهة إنشاء شركة تأمين تكافلية صرفة. فالنوافذ الإسلامية هي مجرد حلول تعتمدها الشركات التقليدية للاستحواذ على حصة من الأقساط الإسلامية. وفي هذا الإطار فإن ثمة جدلاً بين فقهاء الدين حول شرعية هذه النوافذ إضافة الى تطبيق نظام المضاربة والوكالة.

نية في التوسع

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم الى دخول سوق الكويت، علماً أنها تشهد منافسة شديدة في مجال التكافل؟

– وضعنا دراسة دقيقة لتأسيس شركة في سوق الكويت مستفيدين من تجربتنا في «التكافل الدولية» التي بدأت نشاطها عام ١٩٨٩.

لذلك، ونظراً لخبرتنا في الاكتتاب والتعامل مع المعيدين العالميين، استطعنا دخول السوق الكويتية وعقد اتفاقيات اعادة تأمين ناجحة عكس الشركات الأخرى التي تنطلق من الصفر، ومن دون حجم اكتتاب مرموق في محفظتها وحتى من دون دعم كامل من معيدي التأمين.

وإلى الكويت، نسعى الى دخول أسواق قطر، السعودية والأردن.

نتائج واعدة

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– على المستوى الداخلي نعمد الى افتتاح فروع في مناطق عديدة من مملكة البحرين .

أما بالنسبة الى النتائج المحققة بنهاية ٢٠٠٧، فقد دخلت التكافل الدولية في عمليات كبيرة تعود لقطاع الكهرباء ومنشآت الدولة مما سينعكس إيجاباً على النتائج، بعدما سجلنا زيادة بنسبة ٦٨٪ في حجم الأقساط لغاية الربع الثالث من السنة، مع توقعاتنا بمضاعفة هذه النسبة في حال استمررنا بنشاطنا على هذا المنوال. ■

يحيى نور الدين (الأهلية للتأمين AL AHLIA - البحرين):

كان يمكن لشركات التأمين ان تستفيد من الطفرة الإعمارية بمقدار أكبر لو أنها تقاسمت الأخطار في ما بينها

يقول مدير عام الشركة الأهلية للتأمين البحرين AL AHLIA، يحيى نور الدين ان بعض الأسواق العربية استفادت من الطفرة الإعمارية على نحو أفضل مما جرى في أسواق عربية أخرى. ففي الأسواق التي اتفقت شركت التأمين على تقاسم الأقساط في ما بينها أمكن لكل منها ان تحتفظ بنسبة منها. ما يعني أن النسبة المحتفظ بها في السوق كانت مهمة. أما في الأسواق التي غاب عنها التعاون بين الشركات، واختارت كل شركة ان تعمل بانفراد، فقد أُسند الجزء الأعظم من الأقساط الى المعيدين في الخارج، وهكذا فوتت على الشركات فرصة الاحتفاظ بجزء منها.

ولا يعارض نور الدين فكرة إنشاء «نوافذ إسلامية» داخل شركات التأمين التقليدية شرط ان تكون مراقبة من اللجان الشرعية وتحافظ على الحقوق التي تعود للمتعاقدين معها وفقاً لشروط التعاقد.

في ما يأتي وقائع المقابلة التي أجريناها مع السيد نور الدين:



طاقة استيعابية ضعيفة

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– طبعاً، لقد استفادت شركات التأمين من الطفرة الإعمارية الحاصلة، لكن ليس كما يجب. فالطاقة الاستيعابية لهذه الشركات ضعيفة جداً مقارنة برساميل وحجم المشاريع العمرانية الضخمة في المنطقة، وفي اعتقادي ان الأسواق التي شهدت تعاوناً بين شركات التأمين لجهة تقاسم الأخطار والمشاركة في الاحتفاظ بالأقساط، استطاعت أن تجني الأرباح التي توزعت على الجميع. بعكس ما حصل في أسواق أخرى حيث قامت بعض الشركات بالاستحواذ على الأعمال والاستفادة دون غيرها من الشركات.

تراجع دور الإعادة العربية

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

– بعض شركات الإعادة العربية اثبتت حضورها مثل «أريج» (ARIG) و«تراست» (TRUST)، وهي تقوم بخدمة ومساعدة الشركات العربية في مجال تعزيز الطاقة الاستيعابية لديها. لكن عموماً، لم تبرز شركات الإعادة العربية في المنطقة ودورها آخذ بالتراجع لمصلحة الشركات الأجنبية، وذلك لأنها تعاني صعوبات عدة كعدم استقرار مجالس إداراتها التنفيذية وعلاقاتها المتقطعة مع أسواق التأمين، علماً أن هذا القطاع مبني على عامل الثقة.

المنافسة لب المشكلة

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين، حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟ وما هي؟

– المشكلة لا تكمن في رساميل شركات التأمين العربية، إذ أن اسواقاً عدة مثل سوق البحرين وغيرها حدّدت سقفاً معيناً للملاءة المالية وقد التزمت الشركات به تماماً. لكن المشكلة هي في عدد شركات التأمين الكبيرة في الأسواق العربية، بحيث إذا قررنا كشركة بحرينية دخول سوق جديد، سنواجه منافسة شديدة ومحتدمة. لذلك، يجب ان يلجأ هذا القطاع الى عمليات الاندماج أو الدخول في شراكات استراتيجية لإنشاء كيانات تأمينية قوية وقادرة على تغطية مشاريع ضخمة على غرار الشركات الأوروبية التي تضع في أولوياتها مصلحة المساهمين ككل.

لا خطأ في النوافذ الإسلامية

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– «النوافذ الإسلامية» غير مسموحة في البحرين حيث يفرض على الشركات التكافلية شرط الاكتتاب وفق مبادئ التأمين الإسلامي. ومن حيث المبدأ، لا أجد خطأ في نظام النوافذ الإسلامية، فالعميل الملتزم دينياً سيتجه الى شركات إسلامية، والعملاء الباقون يبحثون عن المنتجات التكافلية حيثما وجدت بشرط ان تكون الخدمة جيدة والسعر مناسباً.

وفي رأيي ان هذه النوافذ ستدفع الشركات التقليدية الى تحسين مستواها ومنتجاتها، ومن الضروري هنا ان تسعى الحكومات وليس فقط اللجان الشرعية الى مراقبة عمل بعض شركات التأمين، لجهة تطبيق المعايير المطلوبة والرقابة على محفظة حقوق المؤمن لهم.

تحرير الأسواق

■ لم يبق من التدابير التي تعود الى مرحلة ما قبل الانضمام الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO) وتحرير الاسواق الالتعرفة الالزامية للتأمين الالزامي على السيارات، هل ترى ان الوقت حان كي تلغى هذه التعرفة وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– لطالما طالبنا ومنذ فترة طويلة بإلغاء التعرفة الإلزامية وتحرير الأسواق. وبحسب تجربتنا في البحرين ورغم إعادة تنظيم التعرفة، فقد بقيت الأسعار المطبّقة أدنى من التعرفة الواقعية، لذا ففي اعتقادي انه حان الوقت لإلغاء التعرفة التي ستؤدي ببعض الشركات الى خفض سعر البوليصة عند بعض الفئات، ورفعها عند أخرى نظراً للحوادث الجسيمة التي تقع في الطرقات.

٤٠ في المئة نمواً في حجم الاكتتاب

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– من المتوقع ان تشهد البحرين نمواً جيداً في أقساط فرع المركبات، وكذلك في تأمين الممتلكات والأعمال الهندسية لكن بطريقة محدودة بسبب تدني الأسعار واحتدام المنافسة في السوق.

أما بالنسبة الى نتائج الأهلية للتأمين، فقد حققنا نمواً معقولاً في محفظة أقساط المركبات وزيادة بنسبة ٢٠ في المئة في إجمالي الأقساط السنوية لعام ٢٠٠٧.

كذلك، نتوقع تحقيق نمو بنسبة ٤٠ في المئة في حجم الاكتتاب العام. ولا ننسى النتائج المميزة التي نسجلها في محفظة الاستثمار بفضل الأداء الجيد لفرق العمل في الأقسام كافة. ■

سليمان الدلالي (الأهلية للتأمين - الكويت)

أنشأنا شركة تأمين جديدة في العراق ودخلنا شركاء في شركة تأمين يمنية



لرئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للتأمين في الكويت سليمان الدلالي سيرة طويلة نسبياً في بناء صناعة التأمين سواء في الكويت، أو في العالم العربي. وهو رافق نشوء وتطور شركات تأمين عربية عديدة، حيث يؤمن بالتوسع الإقليمي والعابر للحدود، ويرى أنه الأداة الأفضل لتعزيز واردات شركات التأمين وتنويع المخاطر التي تأخذها على عاتقها.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه أبلغنا الدلالي انه ماضٍ في توسيع الشبكة الإقليمية للشركة الأهلية للتأمين، حيث أطلق شركة تأمين عراقية جديدة برأسمال هو الأعلى بين شركات التأمين العاملة في العراق. كما دخلت شريكاً في احدى شركات التأمين في اليمن العام الماضي، وكانت الأهلية قد دخلت مساهماً في شركات تأمين أخرى في دول عربية عديدة أخرى.

ويقول الدلالي ان شركات الإعادة العربية لم تفد كما يجب من الطفرة الاقتصادية التي يعيشها الخليج العربي، وذلك بسبب ضعف قدراتها المالية. وهذه عقبة يجب ان تقر بها، وتعمل من أجل تجاوزها وذلك من خلال رفع أموالها الخاصة الى مستويات عالية. وإذا لم تكن راغبة في ذلك أو قادرة عليه، فلا بد لها ان تنظر في احتمالات اندماجها بشركات أخرى بحيث تكوّن معها كيانات إعادة كبيرة.

إفادة أكبر لو عززت أداءها!

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– لقد استفادت شركات التأمين العربية من النهضة العمرانية جزئياً، وكان من الممكن ان تستفيد أكثر لو أنها ركزت على تعزيز أدائها من خلال زيادة نسبة احتفاظها ومزاولة عمليات التأمين الحقيقية، إضافة الى تحسين مستوى مواردها البشرية.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الإعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

ينسحب الأمر نفسه على شركات الإعادة العربية، لكن الفائدة ستكون شاملة لو شهدنا توحيداً للجهود بين الشركات عبر زيادة رؤوس الأموال كما حصل بين شركات التأمين المباشر، حيث صناعة الإعادة تتطلب إنشاء شركات ضخمة لزيادة القدرة على التغطيات.

ويمكن لشركات الإعادة ان تلجأ الى الاندماج في ما بينها لتكوين كيانات كبيرة، إذا لم تكن قادرة على رفع رساميلها على النحو المطلوب أو لم تكن راغبة في ذلك. والاندماجات في هذا المجال ملحة أكثر منها في صناعة التأمين المباشر.

تعزيز القدرة الاستيعابية

■ معظم الشركات العربية رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟

– ليس المهم زيادة رأس المال بل كيفية استخدام هذه الزيادة بطريقة أفضل. فرفع الرساميل يكون مفيدا إذا كان الهدف زيادة حجم الأعمال ونسب الاحتفاظ لرفع القدرة الاستيعابية، وفي هذه الحالة الفائدة ستكون مهمة.

لكن بالإجمال، بعض شركات التأمين استفادت من رفع رأسمالها بعكس البعض الآخر.

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– النوافذ الإسلامية ظاهرة جديدة، وبرأيي لا فرق بين تأمين إسلامي وتأمين تقليدي. فالتأمين عموماً يقوم على مبدأ التعاون بين جماعات من أجل مواجهة أي خطر يصيب أحداً منهم والتعويض عليه. وهذا المبدأ يتوافق وأحكام الشريعة وهناك اجتهادات فقهية عديدة تؤكد ذلك. ومع ذلك فإننا لا نرى مانعاً في إنشاء «نوافذ إسلامية» إذا كان ذلك يلبي رغبات فئة من المواطنين. ولذلك نرى الشركات تلجأ الى فتح نوافذ إسلامية لمواكبة متطلبات السوق، تماماً كما فعلت شركة «الأهلية للتأمين».

شركات الإعادة العربية لم تفد من النهضة الإعمارية بسبب تدني رساميلها وطاقاتها الإكتتابية

البقاء للأفضل!

■ ما رأيكم بزيادة عدد شركات التأمين التكافلي في السوق المحلي؟

– هناك حرية في السوق، وبالتالي كل شركة تكافلية تتحمّل تبعات قراراتها في دخول سوق معيّن.

لكن شخصياً، أعتقد ان السوق قد لا يتحمل هذا العدد الكثيف من الشركات والأفضل أداء من بين هذه الشركات سيستمر ويكتب له النجاح.

■ هل تلمسون منافسة قوية في سوق التأمين في الكويت؟

– ثمة لاعبون عديدون في صناعة التأمين في الكويت، لكن لا تأثير فاعلاً على عملنا.

ورغم عدد الشركات الكبير، لا يزال سوق الكويت الأكثر تنظيماً بين الأسواق العربية.

تحرير الأسواق من التعرفات الإلزامية

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– مع وجود الحرية الاقتصادية، يجب تحرير الأسواق من التعرفات الإلزامية، لأن في ذلك إفادة لمصلحة المؤمن له والشركات وسوق التأمين. فشركات التأمين تتمنى بيع البوالص على اختلافها بأقل سعر ممكن وذلك لتحقيق هدفين: وهما زيادة حجم محفظتها وتحقيق المقدار الأكبر من الأرباح، وذلك بالترافق مع العمل على تحسين الاداء في ادارتها لمواجهة الشركات المنافسة.

■ ما هي الخدمات التأمينية الجديدة التي ستطرحها شركة «الأهلية»؟

– عموماً، من المفروض ان تكون شركات التأمين جاهزة لتلمّس حاجات السوق لأنواع جديدة من التغطيات. وشركة «الأهلية» تواكب تطوّر السوق باستمرار لتلبية متطلبات الزبائن. وحالياً، نحن في بداية مرحلة تسويق بوليصة تأمينات شخصية تحمل اسم «معاش». وتضمن هذه الوثيقة للمؤمن له معاشاً معيناً لسنوات مقبلة في حال تعرضه لإصابة أو تعطيل، ويملك الزبون الحرية في اختيار قنوات استثمار هذه الأموال إن محلياً أو دولياً أو إسلامياً وغيره.

توسع نحو العراق واليمن

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– حققنا في الأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠٠٧ ارباحاً بقيمة ١٢,٥ مليون دولار أي نسبة ٩٠٪ من رأس المال.

كما سجّلنا زيادة جيدة في الأقساط وهذه النتائج أفضل مما حققناه العام الماضي.

وشركة «الأهلية للتأمين» موجودة في دول عربية عديدة من خلال شركات تابعة أو شقيقة. وقد بدأت تحت اسم «العراق الدولية للتأمين» بالعمل في سوق العراق، علماً أننا أسّسناها منذ سنة تقريباً. ويبلغ رأسمالها مليوناً ونصف مليون دولار أميركي وهو أعلى رأسمال بين كل شركات التأمين في العراق.

ونتمنى ان تتحسن الأوضاع الأمنية في العراق لنتوسع أكثر في نشاطنا.

كذلك، ساهمنا في إحدى شركات التأمين القائمة في اليمن ونسعى لزيادة حصتنا فيها، ولنا مساهمات في شركات تأمين في دول عربية عديدة أخرى، ونحن نبحث دائماً عن فرص استثمار متميزة في الأسواق الخارجية. ■

عبد العزيز المنصور (الصفاة للتكافل SAFAT TAKAFUL - الكويت) :

تعرفة التأمين الإلزامي تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويجب ان تلغى

شركة الصفاة للتكافل شركة تأمين كويتية حديثة، اسست خلال العام ٢٠٠٦ وانطلقت بقوة خلال العام ٢٠٠٧. خلال المقابلة التي اجريناها معه بدا رئيس مجلس ادارتها عبد العزيز المنصور مرتاحا الى النتائج التي حققتها الشركة خلال ٢٠٠٧، وذلك على الرغم من احتدام المنافسة بفعل تكاثر عدد شركات التأمين.

وقال السيد المنصور ان شركات التأمين والاعادة العربية كان يمكن ان تستفيد على نحو اكبر من النهضة الاقتصادية الخليجية لو توافرت لديها طاقات استيعابية ذات شأن. وأسف لأن الجزء الاعظم من الاخطار يعاد تأمينه في الاسواق العالمية. ولذا يمكن القول ان اسواق الاعادة العالمية هي التي كانت المستفيد الاكبر من الاعمال والمشاريع الاعمارية الجاري تنفيذها في الكويت والخليج العربي.

وكغيره من رؤساء ومدراء شركات التأمين الكويتية قال السيد المنصور ان التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات مرّ عليها الزمان، وتحولت الى عبء يلقي بثقله على شركات التأمين في الكويت، ودعا الوزارة المختصة الى الغاء التعرفة واطلاق المنافسة بين الشركات كما هي الحال في حقل التأمين الشامل على السيارات، حيث لا توجد تعرفة والشركات تمارس حريتها الكاملة في التسعير وفقا للمعايير المعتمدة من شركات التأمين في سائر اسواق التأمين الاخرى في العالم.

في ما يأتي وقائع المقابلة:



■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– طبعاً، استفادت اسواق التأمين العالمية من هذه النهضة الإعمارية. فقد نمت أعمال التأمين بنسبة لا تقل عن ٥١ في المئة .

أما على المستوى المحلي، فلم تستفد شركات التأمين الوطنية ومن بينها شركات التأمين التكافلي كما يجب، إذ ان معظم الاكتتابات يعاد إسنادها الى الأسواق العالمية. وكم كنا نتمنى هنا ان تحتفظ الأسواق العربية بنسب أكبر من الأعمال، الا ان الطاقات الاكتتابية لشركات الاعادة العربية محدودة ولا بد لنا ان نلجأ الى الاسواق العالمية لتغطية الاخطار الكبيرة.

أسعار الإعادة العربية ليست تنافسية

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟ وأين اخفقت؟

– نحن ندعم شركات الإعادة العربية عموماً وشركات الإعادة التكافلية في شكل خاص، وقد لاحظنا أن هذه الشركات حققت نتائج ممتازة عام ٢٠٠٧.

وفي هذا الإطار نتمنى ان يتحسّن أداء الشركات العربية وان ترفع مستوى طاقاتها الاستيعابية كي لا تخسر مزيداً من الأقساط والأعمال.

حيازة التصنيف ومواجهة التحديات

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟

– عموماً، ارتفاع أسعار النفط يعزز الواردات الحكومية ويساعد على النهضة الاقتصادية، في دولة الكويت. أما شركات التأمين الخاصة فمن الطبيعي ان تستفيد من النهضة الاقتصادية وبعض الشركات رفعت رساميلها كي يمكن لها الاحتفاظ بنسبة اعلى من الاخطار، وهي تتطلع للإنطلاق عالمياً والحصول على تصنيف لائق ومواجهة المنافسة والتحديات الخارجية.

لكن نحذّر شركات التأمين صاحبة الرساميل الضخمة من الابتعاد عن عملها التأميني الفني والتركيز على الاستثمار في البورصات والمحافظ الاستثمارية وغيرها. إذ أن هذه المسألة تؤثر سلباً على المؤمّن لهم وعلى صورة وأداء شركة التأمين في السوق.

وقد تعزو بعض الشركات اتجاهها الى الإستثمار الى تدني أسعار التغطيات وبالتالي الربحية. وقد يكون هذا الواقع صحيحاً من نواح عدة، لكن من المفروض ان تركّز الشركات على عملها الأساسي وهو تقديم خدمات التأمين وتنمية مواردها البشرية وتطوير منتجاتها.

■■■

الجزء الأكبر من الأقساط يسند الى شركات الإعادة العالمية

■■■

تحرير الأسعار

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– التأمين على السيارات هو الوحيد الذي لا يزال يخضع لأسعار محددة من السلطات الحكومية وتحديدا في مجال التأمين الالزامي ضد الغير أو الطرف الثالث. وقد كانت التعرفة الحكومية الإلزامية مبرّرة في مرحلة معينة، لكن حان الوقت لإعادة النظر في تلك التعرفة والغائها كليا، خصوصاً ان شركات التأمين تتضرّر من تحديد الأسعار.

فصناعة التأمين تعتمد مبدأ العرض والطلب والشركة تسعى لتحقيق أرباح بينما يؤدي التأمين على السيارات الى خسائر جسيمة، خصوصاً ان التعرفة منخفضة مقارنة مع ارتفاع التعويضات التي تدفعها شركات التأمين للفريق الثالث، فضلاً عن ارتفاع معدل الحوادث.

كل الأطراف المعنية بقطاع التأمين تنادي بحل هذه المعضلة، لكن التجاوب من الدولة محدود جداً، لأن القرار في الكويت متعلق بجهات متعددة، وبالتالي هناك بطء في اتخاذ القرار رغم الاقتناع التام بجدواه.

كما ان رفع التعرفة يثقل كاهل المواطن وقد يواجه اعتراضات محلية، لذلك فالحل الأنسب هو إلغاء تعرفة التأمين الإلزامي لمزيد من المنافسة بين الشركات الكويتية. والجدير بالذكر ان تأمينات السيارات الشاملة مفتوحة، وهناك منافسة بين الشركات لتقديم خدمات ومنتجات أفضل.

تضاعف حجم الأقساط ١٠ مرات

■ ما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– تأسست الصفاة للتكافل عام ٢٠٠٦ ولم يكن من الممكن ان ننطلق كما يجب في عام التأسيس . لكن في ٢٠٠٧ حققنا نتائج ممتازة وتضاعفت أقساطنا أكثر من ١٠ مرات، وذلك بفضل فريق العمل الكفوء والمحترف. من ناحية أخرى، عانى السوق الكويتي ضغطاً شديداً هذه السنة بسبب الترخيص لعدد كبير من شركات التأمين التكافلي، مما أثّر سلباً على هذا القطاع الذي يحتاج الى الرعاية والاهتمام كي ينمو تدريجاً. كذلك نواجه مشكلة في إيجاد كوادر بشرية وكفايات ذات خبرات تأمينية مهمة. ■

ناصر سليمان العمر الدرباس (تكافل الخليج GULF TAKAFUL - الكويت):

كان يمكن لشركات التأمين الخليجية ان تستفيد من النهضة الإعمارية على نحو أفضل لو أنها أسست في ما بينها مجمّعات POOLS تسعّر الاخطار بكفاية فنية



التأمين التكافلي يخضع لشروط واحكام ترعى علاقة الشركة التكافلية بمجموعة المتعاقدين معها، وتقيد الشركة بتلك الاحكام يخضع لرقابة تمارسها هيئة شرعية، وهناك شروط اخرى ترعى توظيف اموال الشركة في المجالات المباحة شرعا. وما لم تتوافر هذه الشروط مجتمعة في ما يسمى «النوافذ الاسلامية»، لا يجوز القول بأن تلك «النوافذ» تتوافق واحكام الشريعة.

الكلام هو للسيد ناصر سليمان العمر الدرباس، الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الخليج GULF TAKAFUL الكويت، وقد ادلى به الينا خلال المقابلة التي أجريناها معه، وتناولنا خلالها جملة من المواضيع التي تتعلق بأوضاع صناعة التأمين في الخليج العربي.

وشدد الدرباس على اهمية قيام مجمعات POOLS بين شركات التأمين الخليجية على المستويين المحلي والاقليمي، قائلا ان المجمعات POOLS هي الاداة الفضلى لتسعير الاخطار وتقاسم الاقساط بين شركات التأمين، مضيفا ان غياب التنسيق والتعاون بين الشركات جعل الاسعار تتدنى في أحيان الى مستويات غير مقبولة فنيا. وبذلك فوتت صناعة التأمين على نفسها فرصة الاستفادة على النحو الافضل من النهضة الاعمارية التي تعيشها منطقة الخليج العربي.

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– استفادت شركات التأمين العربية على نحو ما من الطفرة الاقتصادية التي تمر بها المنطقة حاليا، والتي تشمل أيضا النهضة المعمارية إضافة إلى أنشطة اقتصادية أخرى، ولاريب أن غياب التنسيق بين هذه الشركات قد أدى إلى قيام المنافسة غير الفنية في ما بينها، بحيث قدمت التغطيات التأمينية بأسعار غير مقبولة فنياً.

اضاف: هناك حاجة لقيام تعاون وتنسيق بين شركات التأمين بحيث تتفق على تكوين مجمعات POOLS في ما بينها (محليا أو إقليميا)، فالمجمعات التأمينية POOLS تقوم بتوزيع الأخطار بين أعضائها وبالأسعار الفنية (التي تغطي كلفة التأمين ومصاريف مباشرة النشاط التأميني، إضافة إلى هامش معقول من الربح). وهكذا تستفيد الشركات من النهضة الجارية على النحو الافضل.

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية؟

– لا تزال غالبية شركات التأمين بالمنطقة تفضل أن يقود اتفاقياتها شركات إعادة التأمين الأجنبية وتعطى شركات إعادة التأمين العربية حصصا ضئيلة لا تساهم في ملء قدراتها الاكتتابية، كما لا تسمح لها بقيادة هذه الإتفاقيات، بالإضافة إلى أن العديد من كبار المؤمنين يفضلون أن تساند أسواق إعادة التأمين الأجنبية تأميناتهم سواء عن الممتلكات أو المسؤوليات.

اضاف: وسوف يستغرق تغيير هذا المناخ بعض الوقت حتى تتمكن شركات إعادة التأمين العربية من ملء قدراتها الاستيعابية.

■ يقال ان الطفرة النفطية وما تولّد عنها من منافع أزالت المشكلة التي كانت تعرف بالرساميل المتدنية لشركات التأمين حيث ان معظم الشركات رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟

– لا شك أن الطفرة النفطية وما تولد عنها من أنشطة اقتصادية مختلفة قد أزالت المشكلة التي كانت تعرف سابقا بالرساميل المتدنية لشركات التأمين، حيث أن معظم هذه الشركات ليس فقط في منطقة الخليج بل أيضا في بقية الأسواق في مصر والأردن وسوريا ولبنان، قد رفعت رساميلها إلى مستويات عالية تتجاوز أحياناً الحدود الدنيا المنصوص عليها في قوانين التأمين الوطنية، كما ان بعض الدول العربية اقدمت على رفع الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين بحيث تتناسب وحجم الأنشطة الاقتصادية الحالية والتي نشأت بعد الطفرة النفطية.

وقال: أننا نؤمن بأن رفع الرساميل لشركات التأمين هو أحد الأسس الهامة لزيادة الملاءة المالية لهذه الشركات بحيث يمكنها مواجهة التزاماتها الناشئة عن ممارستها لأعمال التأمين.

النوافذ الاسلامية

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– إن قيام شركة للتأمين التكافلي يقوم على الأسس التالية:

● أن لا يقوم عقد التأمين بين شركة التأمين وجماعة المؤمنين، بل يكون بين جماعة المؤمنين أنفسهم بحيث تكون اشتراكات التأمين المدفوعة من قبلهم على شكل تبرعات تدفع منها التعويضات والمصاريف ويرد الفائض (بعد أخذ الاحتياطيات الفنية اللازمة) إلى هؤلاء المؤمنين. وتدير شركة التأمين هذه المحفظة التأمينية لصالح المشتركين وذلك مقابل رسوم إدارة بموجب عقد وكالة، وبذلك يبعد عقد التأمين التكافلي عن شبهة الغرر.

● كما ينتفي بموجب المبين أعلاه، شبهة أن يقوم عقد التأمين على أساس المقامرة.

● كما يجب أن تكون استثمارات شركة التأمين التكافلي (سواء العائدة للمساهمين أو المشتركين) استثمارات إسلامية ولا تكون استثمارات ربوية بأي حال من الأحوال.

ولضمان التقيد بهذه الأسس، فإنه يجب على شركة التأمين التكافلي تنفيذ الإجراءات التالية:

● إيجاد لجنة أو هيئة للرقابة الشرعية تكون مهمتها التأكد من أن معاملات الشركة الفنية والاستثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء.

● أن يتم الفصل نهائيا بين حساب المساهمين وحساب المشتركين.

اضاف: وفي حالة أن تكون الأقسام التي أنشأتها شركات التأمين التقليدي تحت مسمى «نوافذ إسلامية» متوافقة مع الأسس أعلاه، فإنه يصح لها ممارسة التأمين التكافلي وفي ما عدا ذلك فإنه تحايل غير مبرر يتنافى وأحكام الشريعة الإسلامية ويعطي صورة غير سليمة للتأمين التكافلي.

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– يجب أن يتم إلغاء التعرفة الإلزامية للتأمين الالزامي على السيارات (المسؤولية قبل الفريق الثالث، سواء عن الأضرار البدنية أو الأضرار البدنية والأضرار المادية معا) بحيث تترك عملية التسعير لآليات السوق، وبشرط أن يكون هناك تنسيق بين شركات التأمين بشأن التسعير، بحيث لا تؤدي المنافسة غير الصحية إلى تضرر هذه الشركات.

حدّة المنافسة أثرت على النمو

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– بالرغم من تزايد الأنشطة الاقتصادية والحركة العمرانية في الكويت، الا أن زيادة المنافسة بين شركات التأمين وغياب التنسيق في ما بينها سوف يؤثر سلبا على حجم إقساط التأمين داخل البلاد، وإننا نتوقع نتيجة لزيادة حدة المنافسة ألا تزيد نسبة النمو والأقساط عن ١٠٪ خلال ٢٠٠٧، وينطبق هذا التصور أيضا على العام ٢٠٠٨.■

محمد العلبان («وربة» WARBA للتأمين - الكويت):

شركات التأمين والإعادة العربية استفادت من النهضة الإقتصادية في الخليج نسبياً وكان يمكن ان تلعب دورا أكبر لو توافرت لديها الرساميل والخبرات



نائب المدير العام في شركة وربة WARBA للتأمين الكويت السيد محمد العلبان يرى ان شركات التأمين العربية كان يمكن ان تحصل على مقدار اكبر من الاقساط لو توافرت لديها المقومات المالية والمهنية المطلوبة.

ويضيف ان النهضة الاقتصادية التي يشهدها الخليج العربي افادت الشركات العربية نسبيا، الا انها لم تؤدّ الى تغيير حيوي في المشهد التأميني العربي.

وحول تكاثر عدد شركات التأمين الكويتية يقول العلبان ان الترخيص لشركات تأمين جديدة يجب ان يأخذ بالاعتبار حاجات السوق ومدى قدرته على استيعاب المزيد من الشركات.

وقال ان وربة للتأمين عقدت تحالفات مع شركات آسيوية عديدة وبموجب تلك التحالفات تصدر بوالص تأمين على الحياة للأجانب العاملين في الكويت تتيح لهم الاستفادة منها كضمان في حال تقدموا الى المصارف في بلدانهم الأم للحصول على قروض سكنية.

لا تغيير جوهرياً في شركات التأمين

■ **هل ترون ان شركات التأمين وإعادة التأمين العربية استفادت من الطفرة الاقتصادية والعقارية الحاصلة في العالم العربي؟**

– الاستفادة نسبية، الا انها لم تؤدّ الى تحسن جوهري في قطاع التأمين أو إعادة التأمين، وهذا يعود الى ان الطفرة الاقتصادية والعقارية لم يواكبها نمو حقيقي في الطلب على التأمين.

■ **ما رأيكم في اتجاه بعض شركات التأمين التقليدية الى فتح نوافذ إسلامية؟**

– لا مانع من إقدام أي شركة تقليدية على فتح نافذة إسلامية إذا كانت هذه الخطوة تخدم أهدافها الاستراتيجية.

«وربة للتأمين التكافلي»

■ **هل افتتحت «وربة للتأمين» فرعاً إسلامياً؟**

– تضم «وربة» نافذة إسلامية تكافلية منذ مدة طويلة، وهي وحدة «وربة للتأمين التكافلي». كما أسسنا «وربة للتأمين الصحي» تزامناً مع صدور قانون التأمين الصحي الإلزامي، وهذه الشركة متخصصة بالتأمين الصحي يتم في ما بعد تعديل اغراضها تحت مسمى شركة «وربة للتأمين»، و«وربة للتأمين التكافلي»، وقد اعتمدنا فيها نظام التكافل ورفعنا رأسمالها من ٣ الى ١٠ ملايين دينار.

نعدّ للتوسّع خارجياً في أحد الأسواق العربية الواعدة

تأسيس كيان مليء

■ **كيف تقيّمون حجم رؤوس أموال شركات التأمين العربية؟**

– الاكثرية الساحقة من شركات التأمين العربية، تعمل برؤوس اموال صغيرة نسبيا، ولذلك نجد ان العالم العربي يضيق بشركات التأمين، وليس المهم خلق شركة تأمين بل تأسيس كيان كبير ومليء ومتماسك ولديه قدرة على امتصاص الصدمات عبر السنوات.

أقمنا تحالفات مع شركات آسيوية عديدة ونحن نتعاون معها في مجال التأمين على الحياة

وهذا الكيان يحتاج إما الى رؤوس أموال ضخمة أو الى عمليات اندماج بين شركات عدة.

■ **كيف تنظرون الى موجة تأسيس شركات تكافلية جديدة في سوق الكويت؟**

– يجب ان تعتمد عملية الترخيص لشركات جديدة على معايير محددة وألاّ تصدر التراخيص الا بعد اجراء دراسة حول حاجة السوق والمنافسة السائدة. ودخول شركات جديدة الى الكويت يدل على الانفتاح الإقتصادي لكن الترخيص الحالي لا يتم بالطريقة الصحيحة.

لا منافس لخدماتنا

■ **بمَ تتميز الخدمات التي تقدمها «وربة»؟**

– نبحث دائماً عن دخول مجالات جديدة وتغطية قطاعات مهمة، لذلك عقدت «وربة» اتفاقات مع شركات تأمين آسيوية لتغطية الوافدين من الجاليات الآسيوية الى الكويت. فقد تعاونا مع شركة "LIC" للتأمين على الحياة في الهند، و "STATE LIFE" في باكستان، و"INSULAR" في الفيليبين، وغيرها من الشركات. ويستطيع المؤمن له ان يستفيد من هذه التأمينات على الحياة في بلده الأم أيضاً.

والوافدون الاجانب العاملون في الكويت يأتون الينا للحصول على عقد تأمين على الحياة عندما يتقدمون الى المصارف العاملة في بلادهم للحصول على قروض سكنية، لان المصرف لا يمنح القرض الا اذا كان المقترض يحمل بوليصة تأمين على الحياة ويسمى فيها المصرف مستفيدا في حال الوفاة. و«وربة» تقدّم هذا النوع من التغطيات من دون ان تنافسها أيّ من الشركات.

تركيز على النتائج الفنية

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول إليها نهاية ٢٠٠٧؟**

– إن قاعدة نتائجنا الفنية قوية ونتوقع ان نستمر على هذا المنوال، إذ نركز اهتمامنا على النتائج الفنية أكثر من زيادة الأقساط.

■ **هل من خطط توسعية لـ«وربة» في المستقبل؟**

– لدينا خطط للتوسّع إقليمياً ونسعى الى تأسيس شركة قوية بالتعاون مع مساهمين في احد الاسواق العربية الواعدة ونتطلع لتحقيق إضافة نوعية على السوق المستهدف. ■

عبدالله السيف (وثاق WETHAQ - الكويت):

نساهم في شركة تأمين تكافلي في مصر وننوي التوسع جغرافيا في المملكة العربية السعودية وسوريا ولبنان

شركة «وثاق» للتأمين التكافلي، شركة كويتية حديثة، «البيان الاقتصادية» التقت رئيسها السيد عبدالله السيف واستطلعت رأيه في جملة من مواضيع الساعة.

واذ لفت الى ان عدد شركات التأمين في الكويت تجاوز الحد المعقول، دعا الى التريث في اصدار التراخيص بتأسيس شركات تأمين جديدة.

واضاف ان الزبائن يدركون جيدا ان شركة التأمين بالغاً ما بلغ رأسمالها فإنها لا تحتفظ بالاخطار لحسابها بل تعيد التأمين عليها لدى شركات الاعادة. ولهذا فإن الزبائن يستفسرون عن اسماء شركات الاعادة التي تسند اليها الاخطار قبل ان يوافقوا على التعاقد مع شركة التأمين. ومن هنا، يتعين على شركة التأمين المباشر ان تتعامل مع شركات الاعادة العربية ذات التصنيف الجيد.

من جهة اخرى أبدى السيد السيف أسفه حيال عدم تجاوب الوزارة المختصة مع طلب شركات التأمين رفع اسعار التأمين الالزامي على السيارات، موضحاً ان التعرفة المعمول بها قديمة، ولم تعد تصلح لأيامنا هذه. وقال «لو ترك لنا حق الخيار لما وافقنا على اصدار عقود التأمين الالزامي. الا ان الوزارة المختصة توجب علينا ان نقبل طلبات التأمين التي تقدم الينا في هذا المجال».

وحول التوسع الجغرافي للشركة قال السيف ان «وثاق» تساهم في شركة تأمين مصرية تكافلية، وهي تتطلع الى الدخول في شراكات مماثلة في كل من المملكة العربية السعودية وسوريا ولبنان.



المضاربة عائق امام الشركات

■ هل تعتبر ان شركات التأمين أفادت كما يجب من النهضة الاعمارية التي تعيشها المنطقة؟ وهل من الممكن ان تفيد منها على نحو اكبر وكيف؟

– من المفترض ان تؤدي الطفرة العقارية الى تنشيط وتفعيل القطاعات الاقتصادية الاخرى مثل الاستيراد والتصدير والتجارة والتأمين وغيرها، لكن ما يحصل هو العكس وذلك لاسباب عدة. ففي الكويت ثمة شركات تأمين كثيرة، ومع ذلك فإن وزارة التجارة مستمرة بإعطاء التراخيص.

والمؤسف ان الشركات الجديدة تعمد في بداية عملها الى خفض اسعارها والمضاربة للحصول على حصة من السوق، ما يترك اثرا سلبياً على الشركات الاخرى وتمنعها بالتالي من تحقيق مكاسب كما يجب، وينسحب الأمر على الشركات الموجودة في الاسواق الخليجية.

موقع متقدم للاعادة العربية

■ السؤال عينه يتكرر بالنسبة لشركات الاعادة العربية، فهل تعتقد انها وفقت في ملء قدراتها الاكتتابية من عمليات الاسناد المستجدة؟

– لا تزال شركات الاعادة المحترمة ملتزمة بأسعارها رغم ارتفاع مخاطر تغطيات المشاريع والممتلكات، كذلك يوجد شركات اعادة عربية مهمة مثل «بست ري» BEST RE التي تدرس المخاطر وتقوم بأداء رفيع المستوى.

واستطرادا فإن المؤمن له يسأل دائما شركة التأمين عن اسماء شركات الاعادة التي تسند اليها الاخطار، ويشترط ان يكون لديها تصنيف عال قبل ان يوافق على التعاقد مع شركة التأمين .

■ معظم شركات التأمين رفعت رساميلها الى مستويات عالية وتتجاوز الحدود الدنيا المنصوص عنها في قوانين التأمين الوطنية، هل توافق على هذا الرأي؟ وهل هناك تدابير اخرى تقترحون اعتمادها على مستوى الرسملة؟

– قطاع شركات التأمين يختلف عن شركات الاستثمار والمصارف التي تخضع لضوابط ومعايير بازل والتصنيفات الائتمانية. فالأموال الخاصة لشركة التأمين لا تكون كافية لتغطية الاخطار من دون الاستعانة بمعيدي التأمين، ولذلك فإن اتفاقية اعادة التأمين هي التي تعطي شركة التأمين القوة وتجعلها قادرة على استيعاب الخطر، وبالتالي فرفع رأس المال لا يؤثر على العمليات التأمينية والخدمات كما يؤثر في شركات الاستثمار. ومعظم شركات التأمين في الكويت تتمتع برساميل صغيرة نسبيا لكن احتياطياتها كبيرة وتراكمية على مر السنوات.

من هنا فرفع رأسمال شركات التأمين لا يؤثر على اداء الشركة ونوعية خدماتها وارباحها.

مبدأ شركات التكافل

■ هل لديكم تحفظ او رأي او تعليق حول عمل النوافذ الاسلامية في شركات التأمين؟

– في اعتقادي ان اتجاه شركات التأمين الى فتح «نوافذ اسلامية» خاطئ لان المنافسة لن تكون عادلة وشريفة، كما وان الشركة تمارس نشاطها في مجالين مختلفين عن بعضهما البعض. الى ذلك، يفرض العمل في التأمين التكافلي ان تستعين الشركة التقليدية بلجنة شرعية وان تخص نشاطها التكافلي بحسابات مالية منفصلة عن نشاطاتها التقليدية، علما ان الهيئات الشرعية متعاقدة مع الشركات التقليدية لفترات زمنية محدودة، وبالتالي هناك امكانية لوقف عملها بينما القرار الرئيسي في شركات التأمين التكافلي يعود الى لجان الشرع.

من هنا تأكيدنا على انشاء شركات تكافلية هو المبدأ الصحيح وليس فتح نوافذ اسلامية، ونتمنى ان تولي وزارة التجارة اهتماما شديدا بهذه المسألة وتمنع اعطاء موافقات لفتح نوافذ اسلامية تماما كما فعل بنك الكويت المركزي في قطاع المصارف.

فشل التأمين الالزامي

■ هل ترى ان الوقت حان كي تلغى التعرفة الالزامية على السيارات وتترك لشركات التأمين حرية المنافسة والتسعير؟

– يعتبر التأمين الالزامي على السيارات في الكويت فاشلا جدا ولو كنا نملك خيارنا في شركة «وثاق» لكنا رفضنا الخوض في تأمينات هذا الفرع، فالسعر المحدد هو اقل من ٢٠ دينارا مقابل تغطية مطلقة، وقد وضعت التعرفة قبل ثلاثين عاما ولم تكن قيمة التعويضات التي تدفع للمتضررين من الحوادث ولذوي الضحايا مرتفعة كما اليوم، ونضيف الى ذلك استهتار السائقين، وسوء الطرقات وبالتالي ارتفاع نسبة الحوادث.

وقد عرضنا على وزارتي التجارة والداخلية مشكلة تدني التعرفة، لكن لم نلقَ تجاوبا بل فرضا على الشركات تطبيق التأمين الالزامي والا تعرضت للإقفال.

هذا اللامنطق والاهمال من قبل الدولة اوصلنا الى درجة من الاستهتار والفوضى لدى الناس وشركات التأمين تدفع الثمن.

من هنا يجب ان تشدد الدولة والجهات المعنية على وضع القوانين وتوعية الناس حول ضرورة احترام مبادئ القيادة السليمة، وغيرها من الأولويات لتحسين الوضع.

حققنا اهدافنا

■ كم هي نسبة النمو والاقساط التي تتوقعون ان تحققها السوق؟ وما هي النتائج التي تأملون ان تسجلها شركتكم بنهاية سنة ٢٠٠٧؟

– تقيس شركات التأمين نسبة نموها بحجم الاقساط التي تحققها، لكن ارى ان هذا المقياس خطأ ومن هنا يجب التطلع الى مدى الربحية التشغيلية للشركة وهذا هو المعيار الانسب.

وبالنسبة لشركة «وثاق للتأمين التكافلي» فقد حققنا كل اهدافنا الموضوعة لهذا العام، ونحن نبحث دائما عن التعامل مع زبائن وعملاء أوفياء يبحثون عن الخدمة والنوعية الافضل وليس عن السعر الاقل.

وعلى صعيد آخر، لقد شارفنا على الانتهاء من تأسيس شركة تأمين تكافلي في مصر، ونسعى لدخول اسواق السعودية، سوريا وكذلك لبنان. ■

محمد صالح السبيعي (عين تكافل AIN TAKAFUL - الكويت):

شركات الإعادة العربية رفعت رساميلها إلى مستويات جيدة إلا أنها لا تزال تفتقد الأنظمة الإلكترونية



«عين تكافل» (AIN TAKAFUL) شركة تأمين جرى استحداثها في الكويت وبدأت بمزاولة اعمال التأمين اعتبارا من منتصف سنة ٢٠٠٦.

«البيان الاقتصادية» إلتقت رئيسها التنفيذي محمد صالح السبيعي وأجرت معه حوارا عن اوضاع التأمين في الكويت، وحول انعكاسات النهضة الاقتصادية الخليجية على شركات التأمين والاعادة العربية، فقال إنها كانت جيدة، الا انه لفت الى ان شركات الاعادة العربية لا تزال تفتقد الى انظمة التكنولوجيا الحديثة، ودعا الحكومات العربية المعنية الى تحديث القوانين والانظمة التي ترعى صناعة التأمين.

ويرى السبيعي انه لم يحن الأوان بعد لاطلاق حرية تسعير التأمين على السيارات، ويدعو الى استصدار تعرفة حكومية جديدة للتأمين الالزامي على السيارات.

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين واعادة التأمين العربية استفادت من الطفرة الاقتصادية والعمرانية في العالم العربي؟

– طبعا، لقد جنت الشركات ثمار الفورة الاقتصادية، والدليل حجم الاقساط والنمو الذي يفوق ٢٠ في المئة سنويا. الا ان الجزء الاعظم من اقساط الاعادة ما زال يجيّر الى شركات الاعادة الاجنبية.

من هذا المنطلق ننصح باندماج شركات اعادة التأمين العربية، اضافة الى قيام شركة اعادة تأمين تكافلية خليجية، بحيث يمكن ان نحتفظ بمقدار اكبر من الاقساط داخل المنطقة.

■ برأيكم، إلامَ تحتاج شركات إعادة التأمين العربية لتحسين مستواها في السوق؟

– ان شركات اعادة التأمين العربية تطور اداءها سنة بعد اخرى وترفع رساميلها، لكنها لا تزال تفتقد الى انظمة التكنولوجيا الحديثة. وعلى خط آخر، ثمة ضرورة لتحديث القوانين والتشريعات بما يتناسب مع تطور صناعة التأمين.

معظم الشركات الجديدة تعتمد على الأعمال التي تردها من المساهمين إلا أن هذا لا يكفي

■ هل تعتقدون ان سوق الكويت قادرة على استيعاب شركات تأمين جديدة؟

– لقد أنشئت ٢٤ شركة جديدة في الكويت في السنوات الخمس الاخيرة، لكن للأسف أعطيت الشركات الجديدة التراخيص دون التحقق من وجود حاجة الى مزيد من الشركات. وفي رأينا، يجب ألا يصدر اي ترخيص الا بعد التأكد من الجدوى الاقتصادية للشركة الجديدة.

واشار السبيعي إلى «ان معظم الشركات الجديدة تعتمد على الاعمال التي تأتيها من المساهمين فيها ، وهذا يشكل خطأ لأن شركة التأمين لا تقوم على المساهمين فحسب، بل ترتكز أيضاً على الطاقات البشرية والكوادر المحترفة».

■ كيف تنظرون إلى اقبال شركات التأمين التقليدية على فتح نوافذ اسلامية؟

– قطاع التأمين التكافلي ينمو بشكل كبير، ما يولّد لدى الشركات حاجة ماسة الى فتح نوافذ اسلامية لخدمة عملائها الذين يطلبون هذا النوع من التأمين.

■ هل تجدون ان الوقت مناسب لتحرير اسعار التأمين الالزامي على السيارات؟

– لقد درجت شركات التأمين الخليجية منذ بداياتها على اعتماد التعرفة الالزامية للسيارات التي تصدرها الحكومات المعنية. لذلك من الصعب ان تتحكم الشركات حاليا بمسألة الاسعار وثمة حاجة الى تعرفة الزامية جديدة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها نهاية عام ٢٠٠٧؟

– لقد تأسست الشركة في نيسان (ابريل) من عام ٢٠٠٦، لكن العمل الفعلي بدأ منذ شهر ايار (مايو) ٢٠٠٧. وقد اعتمدنا سياسة تبسيط الاجراءات لعملائنا، افرادا وشركات، في مجال التأمين التكافلي، فكان ان حققنا خلال فترة وجيزة نموا جيدا وكانت بدايتنا موفقة. ونتوقع ان نصل الى مبلغ مليون دينار كويتي كاجمالي اقساط مع نهاية العام.

الوقت لم يحن بعد لإلغاء التعرفة الرسمية للتأمين الإلزامي على السيارات

خدمة تأمينية مميزة وبأسعار تنافسية

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نركز على استقطاب الكوادر البشرية المحترفة، اضافة الى تقديم الخدمات عبر الانترنت (ON LINE SERVICES)، وخدمة التأمين الالزامي للسيارات والمنازل والممتلكات، وغيرها، ضمن خدمة تأمينية مميزة وبأسعار تنافسية.■

عماد عبد الخالق (الأردنية للتأمين JORDAN) :

التوسع الاقليمي يفترض توافر مواصفات معينة في الشركة الراغبة في التوسع

عماد عبد الخالق، المدير العام لشركة التأمين الاردنية (JORDAN INSURANCE) تمرّس بالمهنة من خلال موقعه السابق في كبرى شركات الاعادة العالمية ميونيخ ري (MUNICH RE) ولذا تراه يعرض الواقع الذي تعيشه صناعة التأمين في الوطن العربي بموضوعية ومن موقع الفريق الضنين بمستقبل تلك الصناعة، كاشفا في الوقت عينه نقاط ضعفها.

وإذ يؤيد عماد عبد الخالق تمديد فترة السماح التي منحتها هيئة التأمين في الاردن في العام ٢٠٠٣ للشركات المحلية وشركات الاعادة العربية للحصول على تصنيف عالمي، فإنه يحدد المواصفات التي يفترض توافرها في أي شركة تأمين او اعادة تتطلع الى التوسع اقليميا، والمواصفات هي: ان يكون لديها تصنيف عالمي، ان يكون لها حضور عالمي، وان تكون لديها القدرة لتوقيع عقود تأمين ذات طابع عالمي. ويقول ان شركات الاعادة العربية تستحق الدعم وعلينا ان نرفع نسب الاسناد اليها بالقدر الذي يتناسب وطاقاتها الاستيعابية، ففي ذلك فائدة عربية من حيث انه يساهم في انماء الاقتصاد الوطني وينعش الحياة الاقتصادية.

وتوقع عبد الخالق ان تكون شركة التأمين الاردنية قد حققت خلال العام ٢٠٠٧ اقساطاً بقيمة ٣٥ مليون دينار وأرباحا جيدة.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع السيد عبد الخالق:



■ يلاحظ أن شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها إلى مستوى ٨ ملايين دينار أو أكثر من ذلك؟ هل يمكن القول أن رفع الحد الأدنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأي من الشركات الأردنية؟ وإن احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– في الواقع أن الهدف من رفع رأسمال شركات التأمين ليس تكبير حجم الشركة وتحسين صورتها فحسب، بل هناك منافع أخرى تهدف إلى تشجيع عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات كي تشكل وحدات اقتصادية قوية وقادرة على أن تواكب الأسواق العالمية. لذا فإننا نرى أن عملية الدمج بين الشركات ذات الرساميل والقدرات المتواضعة قد يصبح حاجة أكثر منه خيارا لكي يمكنها من تعزيز إمكاناتها المالية وأن يزيد من طاقتها الإحتفاظية وبالتالي تحقيق عائد أكبر للمساهمين خصوصا في مرحلة ما بعد فتح الأسواق أمام الشركات التي تحمل جنسيات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية (WTO).

الطفرة مثل الفرصة

■ يردد بعض أركان التأمين أن شركات التأمين الأردنية تتعاطى الاستثمار أكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟وما هو موقف هيئة الإشراف على التأمين من الأنشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– اذا كان هذا القول يرتكز إلى ما حصل في سوق الإستثمار في العام ٢٠٠٥ فإن هذا العام شهد طفرة غير مسبوقة، ونرى أن الطفرة مثل الفرصة، والاستفادة من الفرصة تعتمد على مدى جهوزية الشركات وكفاءة إدارات الاستثمار فيها، ولكن الأساس في شركات التأمين هو تنمية النشاط الرئيسي الذي من أجله قامت، وعليه ليس من الخطأ أن تأتي فرصة وتستفيد منها، بشرط ألا يكون استغلال الفرصة على حساب النشاط الأساسي.

شركتنا لا تهتم بتضخيم أقساط لا يكون لها أي احتفاظ فيها

وبما أن النشاط الاستثماري في شركة التأمين رديف أساسي ومهم لنشاط التأمين فإن هيئة التأمين وضعت محددات وضوابط للعملية الاستثمارية لشركات التأمين من أجل الحفاظ على موجودات هذه الشركات ومنعها من التعرض لنكسات قد تؤثر على أداء الالتزامات لحملة البوالص، علما بأن ما تمارسه شركات التأمين في الأردن لا يخرج عما هو متبع في صناعة التأمين عالمياً.

نؤيد تمديد فترة السماح لشركات التأمين والإعادة غير المصنفة

■ كانت هيئة الإشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين (فترة سماح) يعملون خلالها من أجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– أصدرت هيئة التأمين بتاريخ ٢٠٠٣/١/١ تعليمات معايير إعادة التأمين التي ألزمت بموجبها شركات التأمين العاملة في الأردن بإسناد حصص إعادة التأمين الاتفاقي والاختياري إلى معيدي تأمين حاصلين على تصنيفات مرتفعة من جهات دولية.

وبمقتضى تلك التعليمات تم منح الشركات المحلية وشركات الإعادة العربية والأجنبية فترة لتصويب أوضاعها خلال ٣ سنوات من تاريخ إصدار التعليمات.

نحن نؤيد تمديد هذه الفترة وذلك للمدة التي ترتأيها الهيئة، لأن قطاع التأمين بشكل عام تطرأ عليه تطورات إيجابية بسبب زيادة تفعيل دور الرقابة على التأمين عربيا وإقليميا باعتماد المعايير العالمية في احتساب الملاءة المالية والسيولة والرسملة، الأمر الذي قد يسمح لشركات إعادة تأمين عربية عديدة بأن تنظم وضعها وتحسن من أدائها وتنمي نشاطها مما سينعكس عمليا على رؤوس أموالها ومن ثم الدخول في قائمة التصنيف المعتمدة من قبل هيئة التأمين مما يعطي لشركات التأمين الأردنية والعربية قاعدة أكبر اتساعا من المعيدين المصنفين للتعامل معهم وإسناد الأخطار إليهم.

رفع نسب الإسناد الى شركات الإعادة العربية ينعش الحياة الاقتصادية ويساهم في إنماء الاقتصاد العربي

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الإسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية؟ هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الأسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخص المعيدين العرب بالقليل القليل من إسناداتها؟

– نرى أن من الأسباب التي تعيق شركات إعادة التأمين العربية على استقطاب أعمال اكبر، وبالتالي

تجعلها تعتمد على تغطية الأخطار الصغيرة وليس الكبيرة مما يؤدي لحصر أعمالها بالمنطقة العربية والأفرو–آسيوية وأسواق محدودة في سائر أنحاء العالم، هو عدم وضوح توجهات أجهزة الرقابة في شأن ضوابط قبول ضمانات شركات إعادة التأمين بما يجعل الجهات المالكة لمشاريع كبيرة تتردد في قبول ضمانات معيدي التأمين العرب، حتى أن بعضها يصر على وضع شروط العلاقة المباشرة بين تلك الجهات ومعيدي التأمين العالميين في وثائق التأمين التي تصدرها الشركات المحلية للأخطار التي يجري التأمين عليها، والى ذلك يضاف انعدام الجدوى الاقتصادية لتواضع حجم الأقساط المستهدفة وعدم الالتزام بالضوابط.

بناء على ذلك فإن شركات التأمين العربية تطمئن أكثر للتعامل مع شركات إعادة تامين عربية حاصلة على تصنيف مرتفع من مؤسسات عالمية استجابة للواقع الذي قد تفرضه متطلبات المنافسة.

وعليه، فإن شركات إعادة التأمين العربية بحاجة إلى تطوير أجهزتها الفنية والتسويقية ليكون حضورها اكثر فاعلية وتأثيرا فتتمكن تاليا من استقطاب حجم اكبر من الأعمال.

لكننا نؤيد التوجه الذي يتطلب من شركات التأمين العربية الجهود لدعم شركات إعادة التأمين العربية وذلك بإعطائها حصة وأن ترفع نسبتها سنويا بشكل تدريجي وبالقدر الذي يتوافق مع طاقاتها الاستيعابية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة نسبة الاحتفاظ داخل المنطقة العربية، فالاحتفاظ بحجم أقساط اكبر يساهم في عملية التنمية الاقتصادية المحلية والإقليمية والعربية.

عناصر مطلوبة قبل التوسع اقليمياً

■ **بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والأجنبية، شهدنا إقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الأردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون أن ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الأردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان أن تتوسع جغرافيا؟**

– بالنسبة إلى السوق السوري، وبالرغم من التفاؤل الكبير في تحقيق نسبة نمو عالية وبشكل خاص بعد صدور التشريعات الحديثة التي أحدثت بموجبها هيئة الإشراف على التأمين وما تبعها من إنشاء عدد لا بأس به من شركات تأمين خاصة تعمل برؤوس أموال جيدة وتمكنها من بناء سوق تأمين واعد وضمن تنافس لتقديم أفضل الخدمات التأمينية، إلا أن السوق ما زال في بداياته ولا يمكننا التكهن بأي نسبة من النمو إلا بعد الحصول على إحصائيات دقيقة ومحسوبة جيدا لجهة التفكير بأي توسع حالي فيها.

أما التوسع في الأسواق العربية الأخرى، فإن لكل شركة تأمين رؤيتها ونظرتها وخططها المستقبلية والتوسعية الداخلية والخارجية، فالشركات التي يمكن لها أن تدخل هذه الأسواق وتواكبها كالبحرين والإمارات العربية المتحدة وتحديدا دبي، انما يجب عليها أن تتوافر لديها عناصر ثلاثة متوازية مع بعضها البعض وهي: التصنيف، الحضور العالمي والتعامل بعقود ذات طابع عالمي، وتتماشى مع شروط منظمة التجارة العالمية، فإذا توافرت هذه العناصر جميعها لدى أي شركة يمكن حينها أن تفتح أمامها آفاق ذهبية.

٣٥ مليون دينار حجم محفظتنا

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– نتوقع أن تصل نسبة نمو حجم اقساطنا التأمينية إلى ٣٥ مليون دينار، وينسحب النمو على الأرباح الصافية، لذا فإن الحفاظ على هذه النسبة والعمل على زيادتها من استراتيجيات الشركة الأساسية، وتأتي هذه النتائج لتؤكد أن الشركة لا تهتم بتضخيم أقساط لا يكون لها أي احتفاظ فيها. ■

MIB
THE BROKER OF CHOICE
AN INDEPENDENT BROKING COMPANY
OFFERING PROFESSIONAL SERVICES FOR
ALL ASPECTS OF INSURANCE AND
REINSURANCE THROUGHOUT
THE MIDDLE EAST
MARKET INSURANCE BROKERS LIMITED
107 FENCHURCH STREET, LONDON EC3M 5JF
TEL: +44 (020) 7264 1100 FAX: +44 (020) 7264 1111
Email: contact@mib.co.uk
www.mib.co.uk

وائل أيوب زعرب (جوفيكو JOFICO - الاردن):
توسّعنا الجغرافي اقتضى ان نرفع رأسمالنا الى ١٠ ملايين دينار أردني



وائل زعرب، ضامن اردني عريق، ساهم في بناء صناعة التأمين الحديثة في الاردن. أسس جوفيكو JOFICO بمشاركة شخصيات ومؤسسات اردنية فاعلة، ولما كانت الفرص المتاحة في السوق الاردنية محدودة نسبيا، اوجد لجوفيكو (JOFICO) امتدادات خارجية، وعلى امتداد تاريخها الطويل نسبيا، حيث ادخل العديد من شركات التأمين الأجنبية كمساهمين في الشركة حيث ضم مجلس إدارة (جوفيكو) الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين م.ع.م في وقت من الأوقات ممثلين عن شركات تأمين دولية فكان مجلساً على غاية من القوة التأمينية والمهنية العالمية العالية، و سجلت جوفيكو نموا مستداماً منذ ذلك الحين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه ابلغنا وائل زعرب ان جوفيكو بصدد رفع رأسمالها الى ١٠ ملايين دينار اردني، والغرض من هذه الزيادة هو تمكين الشركة من تحقيق مزيد من التوسع الاقليمي. كما اعادت الشركة ترتيب محفظتها من الاستثمارات العقارية. وفي هذا السياق يقول وائل زعرب ان الإستثمار جزء اساسي من الوظائف التي تنفذها شركات التأمين.

وحول التعامل مع المعيدين العرب قال ان جوفيكو تثق بهم وتقدر الكفاءات التي يتحلون بها، وهو يؤيد تمديد فترة السماح لغير المصنفين منهم كي تتاح لهم فرصة المشاركة في تأمين الاخطار الاردنية بانتظار حصولهم على التصنيف المطلوب.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن سيادة الشريف جميل بن ناصر لا يزال رئيساً لمجلس الإدارة، والسيد وائل أيوب زعرب نائباً للرئيس، بينما يقود الشركة مديرها العام الدكتور وليد وائل زعرب منذ أكثر من عشر سنوات.

■ يلاحظ أن شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– من المعروف ان المهلة التي وضعت لرفع رأس المال تنتهي في ٢٠٠٧/٢١/١٣ ومدّدت ستة أشهر أخرى، والواضح من مسار الشركات في عملية رفع رأس المال ان الكل تقريباً التزم أو هو في طريقه للإلتزام برفع رأس المال، وبالتالي فنحن نستبعد ان يكون هناك أي اندماجات في ما بينها أقله في المدى المنظور. ومن دون أدنى شك فإن الضالعين في صناعة التأمين يدركون تماماً ان رأسمال الشركة عمليا، قياساً بحجم أقساطها، يلعب دوراً بسيطاً جداً في الحلقة التأمينية، وبالتالي رفعه لن يكون مجدياً اقتصادياً، خصوصاً أننا نعمل في سوق صغير ينمو تدريجياً ولكنه يبقى محدوداً مقارنة مع عدد الشركات ومجموع قيم ورؤوس أموالها.

توفير السيولة

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟

– لا شك في ان مبدأ عمل التأمين مبني على قسمين الفني والإستثماري. وكل شركات التأمين العالمية الكبرى تنشط في المجال الإستثماري. وبالتالي، فإن الإستثمار هو جزء أساسي من عمل التأمين. أما في ما يتعلق بالإستثمار، فلا بد من الإشارة الى مبدأي كفاية رأس المال وهامش الملاءة والتأكد من انهما متوافران للشركة بنسبة تضمن قدرتها على الوفاء بالتزاماتها، وان خوضها في العمليات الاستثمارية لا ينعكس سلباً على حملة الوثائق. فمهنتنا الأساسية هي تأمينية وليست استثمارية، والإستثمار مكمّل للجانب التأميني الرئيسي. وفي كل الأحوال يجب ان تتوفر السيولة الكافية في حال حصول أي حادث يستدعي المطالبة بالتعويض. من هنا فمبدأ توظيف قيم الأقساط في استثمارات طويلة الأمد غير مقبول بتاتاً، وإن هيئة التأمين في الأردن واعية تماماً هذا الموضوع وتعطيه حقه من الدراسة والتمحيص وتضع الأسس الكفيلة بضبط هذه الاستثمارات، آخذة بعين الاعتبار الأوضاع الاستثمارية العقارية في الأردن.

مع تمديد فترة توفيق الأوضاع

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) هل هذا مقبول؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– باعتقادي ان المعيدين المهتمين بالعمل في السوق الأردني، أنهوا إجراءات التصنيف المطلوبة ونالوا التراخيص لأخذ حصص من اتفاقيات الشركات الأردنية أو التعاون معها. أما بالنسبة إلينا في «جوفيكو»، فكل من نتعامل معهم من معيدين أنجزوا كل المطلوب منهم وتقيّدوا بالتعليمات الجديدة. وقد يكون هناك بعض الشركات التي تحتاج الى تمديد لتوفيق أوضاعها ونحن مع هذا الطرح لإتاحة الفرصة للجميع.

ثقتنا بالمعيدين العرب كبيرة ونقدّر كفاءاتهم المهنية

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟

– نحن مع تقديم الدعم الكامل لشركات الإعادة العربية ونعتز بوجود مثل هذه الشركات في الأسواق العربية. كما ونتمنى ان تتقدّم وتصل الى مراتب أعلى مما هي عليه اليوم وتضاهي شركات إعادة التأمين العالمية، وهي قادرة على ذلك نظراً لما تتمتع به من خبرات في قطاعي التأمين وإعادة التأمين. ولكن تبقى المعادلة الأصعب وهي حيازة شركات الإعادة العربية للتصنيف المطلوب، ما يمنعنا من التعامل مع بعض الشركات العربية التي نرغب في التعاون معها. أما لجهة ثقتنا بشركاتنا العربية فلطالما منحناها كامل الثقة وكلنا فخر بالتعاون معها، لكن ثمة أموراً تنظيمية تفرض نفسها وتمنع من إسنادنا حصصاً أكبر لهذه الشركات.

نحضر للدخول الى أسواق جديدة

■ ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– لا شك في ان الانفتاح العالمي بات أسهل ويسمح بالاستثمار في دول أخرى. لكن لمتطلبات الإستثمار شروطها التي باتت أصعب. وفي ما خص شركات التأمين فقد أضحى توجهها الى أسواق عربية أخرى لتوسيع أعمالها ضرورة، وهذا ما أقدمت عليه بعض الشركات الأردنية لضيق حجم السوق المحلي وقدرته المحدودة، توخياً لتعزيز محافظها، وهذا ما ينسحب على «جوفيكو» في سعينا الى تحقيق توسعات استراتيجية كبيرة للسنوات الخمس المقبلة. وهدفنا طبعاً يتمثل في التوجه نحو أسواق عربية أخرى، بالإضافة الى تعزيز استثماراتنا في الأردن، وبالأخص ان الأردن معروف بجاذبيته الاستثمارية لكل الدول العربية، وقد قمنا بتعزيز محفظتنا العقارية خلال السنوات الثلاث الماضية فضلاً عن المتاجرة بالأسهم. أما في ما يتعلق بالانفتاح التأميني على دول أخرى، فنحن نعمل حالياً على رفع رأسمالنا الى ١٠ ملايين دينار وعدم الاكتفاء بالملايين الثمانية التي فرضتها الهيئة، والهدف هو دخول أسواق عربية شقيقة أخرى.

مطمئنون الى نمو أقساطنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتائجنا للعام ٢٠٠٧ أفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٦، فالعام ٢٠٠٦ انتهى بخسارة نتيجة الاستثمارات ونظام التأمين الإلزامي على السيارات الذي يوجب علينا ان نغطي اخطار التأمين الالزامي على السيارات بأسعار غير كافية. وهذا امر غير منصف ويحتاج الى تصحيح. أما خلال ٢٠٠٧ فقد اتبعنا سلسلة من الإجراءات لترتيب وضعنا في ما يتعلق بمحفظة التأمين على السيارات. وفي مجال الاستثمار عززنا محفظتنا العقارية تمهيداً لدخول حقبة جديدة نتوقعها ذات انعكاسات إيجابية على نتائجنا. الى ذلك عززنا خلال السنوات الثلاث الماضية الموجودات والاحتياطيات، فبات لدينا موجودات تفوق الـ ٢٠ مليون دينار، إضافة الى رأسمالنا البالغ حالياً ٦,٥ ملايين دينار. كما أن أقساطنا في نمو متزايد ونحن مطمئنون الى استمرارية ارتفاعه سنة بعد أخرى لما تتمتع به الأردنية الفرنسية للتأمين من سمعة طيبة في السوق المحلية ولما تشهده من إقبال على أغطيتها وخدماتها المميزة. ■

د. رجائي الصويص (الشرق الأوسط MIDDLE EAST - الأردن):

في الأردن مشاريع إعمارية ضخمة تنفذ خلال السنوات المقبلة وعلينا ان نتهيأ لتلبية حاجاتها في مجال التأمين



خلال المقابلة التي اجريناها معه، عرض الدكتور رجائي الصويص، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة الشرق الاوسط للتأمين، الاردن (MIDDLE EAST INSURANCE CO) التطورات التي يشهدها الاردن، متوقعا للمشاريع الاستثمارية الضخمة المقرر تنفيذها في المملكة ان تنعكس ايجابا على صناعة التأمين فيه.

ودعا الدكتور صويص زملاءه في شركات التأمين الى الاعداد بشريا وفنيا لتلبية طلبات التأمين التي يحتاجها منفذو تلك المشاريع، وقال ان الاستثمار جزء طبيعي من انشغالات شركات التأمين، ولهذه الشركات ان توظّف اموالها الخاصة واموال حملة العقود إن توافرت لديها القدرة العلمية والمهنية للقيام بذلك. واضاف ان تعليمات هيئة الاشراف على التأمين رسمت الاطار الذي يتعين على شركة التأمين ان تلتزمه في هذا المجال.

وحول صناعة التأمين الصاعدة حديثا في سوريا قال الدكتور صويص علينا ان ننتظر بعض الوقت لنرى النتائج التي تحققها الشركات السورية الجديدة.

وفي كل الاحوال فان المساهمة في شركات تأمين خارج الاردن تفترض توافر رساميل فائضة لدى شركات التأمين الاردنية. وقال ان التعامل مع معيدين غير مصنّفين ممنوع كليا.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– من غير المحتمل ان لا تستطيع اي شركة تأمين اردنية رفع رأسمالها الى الحد المطلوب من قبل الهيئة. كما ان عمليات الدمج بين الشركات لم تعد تحكمها قدرة الشركات على توفير الحد الادنى لرأس المال. ان الاندماج لا يحكمه الآن سوى حاجة اي شركتين للاندماج او الفائدة التي تعود على تلك الشركتين من الاندماج. ان استمرار منح تراخيص جديدة افقد موضوع الاندماج مبرراته في خدمة السوق.

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– من الطبيعي ان تستثمر شركات التأمين اموالها، فإذا استطاعت اي شركة ان تستثمر اموالها بطريقة علمية ومهنية عادت عليها بالفائدة تكون تلك الشركة قد نوّعت دخلها وخدمت مساهميها وحملة وثائقها على السواء. ام الشركات غير المؤهلة لدخول عالم الاستثمار فعليها عدم المغامرة بأموال المساهمين وحملة وثائقها. كما ان تعليمات استثمار اموال شركات التأمين التي اصدرتها الهيئة ترسم الطريق لاستثمار الاموال وتشجيع الشركات على ذلك ضمن الاصول المهنية.

التعامل مع المعيدين غير المصنفين ممنوع كلياً

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– انتهت فترة السماح لجميع المعيدين، وتلزم الآن الشركات الاردنية بالتعامل مع المعيدين المصنفين حسب تعليمات الهيئة.

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟

– لا شك ان الاسنادات لشركات الاعادة العربية قد زادت خلال السنوات الاخيرة لاسباب عديدة منها زيادة قدرة شركات الاعادة العربية على تقديم الخدمات التي تقدمها الشركات العالمية. كما ان تمنع كثير من الشركات العالمية عن الاستمرار في تقديم تلك الخدمات افسح للشركات العربية مجالا اوسع للعمل.

من المبكر تقويم نتائج شركات التأمين الجديدة في سوريا

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– ما زال الوقت مبكرا للحكم على نتاج شركات التأمين الجديدة في السوق السوري، قد يكون السوق واعدا ولكن عدد الشركات التي تم الترخيص لها خلال فترة قصيرة يجعل الفائدة التي ستعود عليها محدودة في السنوات الاولى، كما ان القوانين التي تلزم الشركات الجديدة بعدم ابقاء الموظفين المستقدمين من الدول الاخرى للمدة اللازمة لها نتائجها. ان قرار الشركات الاردنية بالعمل خارج الاردن يحتاج الى رؤوس اموال كبيرة وخبرة في تلك الاسواق لا تتوفر سوى لعدد محدود منها.

نمو في اقتصاد البلد ينعكس على التأمين

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتوقع نموا في سوق التأمين الاردني يتبع النمو المتوقع في اقتصاد البلد، ان المشاريع الضخمة التي ستنفذ في الاردن خلال السنوات المقبلة ستنعكس على سوق التأمين دون شك، لذلك على الشركات القادرة على مواكبة هذا التطور ان تزيد من جهدها في تطوير جهازها الفني لتتمكن من تلبية احتياجات السوق في مختلف انواع التأمين وهذا ما نخطط له وما سنحققه بالعمل الجاد. ■

عصام عبد الخالق (الشرق العربي ARAB ORIENT - الأردن):

سوق التأمين الاردني سينهار في حال لم تعوّم اسعار التأمين الالزامي للسيارات



خلال السنوات الخمس الاخيرة سجلت شركة الشرق العربي ARAB ORIENT الاردن قفزات جعلتها تتقدم الى المرتبة الاولى بين شركات التأمين الاردنية الاكثر انتاجا للاقساط، وحصلت على تصنيف عالمي في مرتبة تريبل بي (BBB) التي تعني (قوي جدا).

مديرها العام عصام عبد الخالق، بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه، واثقا من قدرة الشركة على الاحتفاظ بموقعها الريادي في الاردن، وكشف ان الشركة اتخذت قرارا يقضي برفع رأسمالها المدفوع الى ٢٠ مليون دينار اردني خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وحول الوضع الداخلي قال عبد الخالق ان التأمين الالزامي للسيارات تحول الى «وحش» يفترس الارباح الفنية التي تحققها شركات التأمين الاردنية في فروع التأمين الاخرى، وقد آن الأوان لتحرير الشركات بإلغاء التعرفة الحكومية وتعويم الأسعار.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

التأمين الإلزامي للسيارات تحول الى وحش يفترس الارباح الفنية لشركات التأمين

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– في رأيي ان معظم الشركات ستتمكن من الوصول الى الرأسمال المطلوب. وقد تتخلى شركة أو اثنتان عن رخصة تأمين الحياة، في حال لم تستطيعا رفع رأسمالهما، مع العلم أن المبلغ ليس مرتفعاً، وأرجّح ان ينجح الجميع في الإيفاء به.

وتجدر الإشارة، الى أنه يجب ان تعطى رخص تأمينات الحياة للشركات القادرة على نشر تأمينات الحياة، كشركتنا مثلاً. ويجب الإبقاء على رأسمال تأمينات الحياة على ما هو عليه لتحفيزها، لأن هذا النوع من التأمينات ضعيف في الأردن بالرغم من الوعي الذي يتميّز به الجمهور تجاه هذه الخدمة، وهو مجال مربح جداً، ولكن هناك غياب ملحوظ لمقدمي الخدمة، فالشركات التي تقدم هذه الخدمة بشكل محترف محصورة بشركة أو باثنتين فقط.

من هنا، تتجلّى أهمية تسهيل الإجراءات التشريعية وتسهيل الحصول على رخص لمزاولتها.

أما بالنسبة الى التأمينات العامة NON LIFE فيجب ان يرفع رأسمالها وعلى الشركات الاحتفاظ بأقساط أكثر.

يضيف السيد عبد الخالق: يحقق السوق الأردني المحدود نسبياً مقارنة بالأسواق الخليجية نسبة نمو لا بأس بها، ولكن مشكلتنا الأساسية هي بعدد شركات التأمين المبالغ فيه، واللوم هنا يقع على هيئة الإشراف على التأمين، وفي رأيي انه كان عليها ان تدرس الجدوى الاقتصادية للشركات والقدرات المتوافرة في السوق قبل منح المزيد من التراخيص.

اضاف: وفي رأيي ان الشركات التي ستدخل السوق حديثاً ستواجه مشكلات ضخمة جداً.

وفي هذا السياق ضروري جداً أن تلجا الدول الى تشريعات وقوانين تفرض من خلالها على الشركات الاندماج في ما بينها لإيجاد شركات كبيرة نسبياً وهذا ينسحب على الأردن، مع العلم ان تعدد الشركات الصغيرة يضعف قدرتها على دفع المطالبات وعلى الإستثمار الصحيح بالموارد البشرية وعلى التوسّع. وتجربة المصارف الأردنية خير شاهد، حيث رفعت رساميلها خلال ٥ سنوات الى ١٠٠ مليون دينار وحققت اندماجات مهمة في ما بينها.

وبالنتيجة علينا ان نكوّن شركات تأمين قوية قادرة على توفير تغطيات من الدرجة الأولى، متنوعة ومنخفضة التكلفة، وان تتمتع بكوادر بشرية كفية وقادرة على توظيف الآلاف من الموظفين وليس المئات. فبذلك نساهم في تنمية الإقتصاد، وهذا ما بدأت الحكومة الأردنية التطلع اليه.

قواسم مشتركة مع شركات الاعادة العربية

■ ما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟

– الشركات العربية المسندة مقصّرة في هذا المجال، لتعودها عبر السنين إسناد تغطياتها الى المعيدين الأجانب، في وقت لم تكن شركات الإعادة العربية بالملاءة والقوة التي هي عليها اليوم. لكن حالياً هذه المقولة سقطت وبدأت الشركات العربية انفتاحها على الإعادة العربية، حيث تتعامل مع العديد منها ومن دون تحفظ خصوصاً في مجال التغطيات الاختيارية.

وفي رأيي انه مع رفع تصنيف هذه الشركات الى مستوى "A" فإن الإقبال عليها سيزيد وبالأخص أننا نفضّل شركات الإعادة العربية، لما يجمعنا بها من قواسم مشتركة مثل اللغة والثقافة والدين، وباعتبار هذا التعامل يشكل حافزاً للتوحيد.

■ ■ ■

تحالفنا مع «الخليج» الكويتية هو الأداة الأسلم لتأكيد وجودنا على المستوى الاقليمي

■ ■ ■

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– التوسّع ممكن أن يكون تأثيره سلبياً إذا لم يكن مدروساً. فعندما تكون الشركة قوية تنتشر وإذا لم تكن قوية فلن يتحقق لها ذلك.

أما بالنسبة للسوق السوري، فثمة وصاية عليه ولا تزال «الحصرية» سائدة فيه حيث تستفيد منها شركة حكومية واحدة، وبرأيي ان التأمين لا يزدهر في ظل تشريعات صعبة ومعقدة، وبالتالي هناك مخالفة لكلّ الأعراف الدولية وبالنسبة لي لا أجد الفرصة متاحة لاقامة شركة تأمين ناجحة في سوريا.

وفي ما خص الشركات الأردنية فعليها ان تبقى في السوق المحلي، وعندما تصبح قادرة على خدمة

الشرق العربي باقية في المرتبة الاولى وسوف نرفع رأسمالنا الى ٢٠ مليون دينار اردني

الأسواق فلا مشكلة في توسعها. كما وعليها ان تكون مستعدة لعقد تحالفات استراتيجية في المنطقة.

اضاف: نأمل في هذا السياق ان يكون لدينا مشروع على مدى الشرق العربي مع شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE KUWAIT الشركة الشقيقة والمالكة لشركات عدة في الدول العربية، حيث من الممكن ان يشكل تحالفنا معها بداية انطلاق أكبر شركة تأمين عربية، بقيادة السيد خالد الحسن، وهو احد أكفأ المدراء التنفيذيين في العالم العربي.

وهذه الطريقة هي الأسلم للإنتشار في الوطن العربي عبر فتح فروع أو شركات مملوكة بالكامل من الشركة الأم، تبيع البوالص والتغيطات بالمزايا نفسها.

■ **ما هي أهم المنتجات الجديدة التي أطلقتموها؟**

– أطلقنا مؤخراً منتجاً جديداً إسمه برنامج «أمان» شامل وفريد من نوعه يغطي استشفاء مريض السرطان درجة أولى لغاية ٢٥ ألف دينار، في أي مستشفى خاص وفي حال لم يكن العلاج متوافراً محلياً ينقل المريض الى مستشفى الجامعة الأميركية في بيروت (شامل الاقامة في الفندق)، إضافة الى تغطية توصيل أدوية الى المنزل والعلاج النفسي، و«التيلي ميدسين» (TELEMEDECINE) بمعنى أننا نتولى إرسال فحوصات المريض الى أي مختبر أو مستشفى.

أما سعر البوليصة فزهيد حيث يصل الى ٤٠ ديناراً للشخص في السنة ما دون الـ ٤٥ والى ١٠٠ دينار للشخص ما بين ٤٥ و٦٠ عاماً.

كما أننا أطلقنا برنامج ضمان موجه للعائلة ويتميز بتغطيات شاملة. وبرنامج آخر لتأمين المركبات وهو مخصص لفئة معينة من الناس بالإضافة الى منتجات جديدة أخرى نفتخر بإطلاقها في السوق الاردني.

وضع السوق مأساوي

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– حققنا زيادة في أقساطنا وصلت الى ١٥ في المئة، وتتميز محفظتنا بالتوازن وما نزال نتصدر ترتيب شركات التأمين في الاردن. بالإضافة طبعاً الى إعادة تثبيت تصنيفنا وهو BBB مع نظرة مستقرة STABLE OUTLOOK وكانت تجربة صعبة ولكننا تمكنا من تجاوزها.

من جهة اخرى فإننا سوف نرفع رأسمالنا الى ٢٠ مليون دينار خلال ٣ سنوات مقبلة في ظل الزيادة في الأقساط، كوننا نحتفظ بأكثر من ٥٥ في المئة من أقساطنا، وهدفنا التوازن ما بين رأس المال ونسبة احتفاظنا.

وعلى صعيد النتائج فقد حققنا مليوني دينار أرباحاً بزيادة ١٠٪ بالرغم من الخسارة التي نتعرض لها من جراء التأمين الالزامي على السيارات وفي ظل منافسة حادة يشهدها السوق.

مع الاشارة الى ان سوق التأمين في الاردن سينهار في حال لم تعوّم اسعار التأمين الالزامي للسيارات والنتائج الفنية سلبية جدا وارباح الشركات من الفروع الاخرى تتآكل من جراء خسائر السيارات.

فالنتائج الفنية سيئة جداً، وهي تهددنا فعلاً، وعموماً مجموع أرباح الشركات الأردنية لن يتجاوز الـ ١٠ ملايين دينار في ٢٠٠٧، وبالتالي فالوضع مأساوي والارباح الفنية لهذه الشركات لن تتجاوز الـ ٦ ملايين دينار، مقابل ٣٢٠ مليون دينار قيمة أقساط. أنها مأساة إذ من المفروض ان تربح الشركات حوالى ٥٠ مليون دينار بسهولة، أي ما نسبته ١٥ في المئة من الأقساط لتطوير السوق الأردني. أعتقد ان الوقت كفيل بتحسين النتائج وسنصل بعد ست سنوات تقريباً الى قيمة ٧٠٠ مليون دينار كإجمالي أقساط.

أما بالنسبة الى عام ٢٠٠٨، فأتوقع نموا بنسبة ٢٥ في المئة، ونعوّل على مشاريع عديدة ستظهر في الأردن لناحية إنشاء مصانع الإسمنت والفوسفات وبناء الجسور وتخصيص قطاع النقل العام. والأردن مقبلة على استثمارات بمئات الملايين، حيث من المنتظر ان ينتعش الاقتصاد المحلي بوتيرة كبيرة خلال السنوات الثلاث المقبلة. ■





وجدي عبد الهادي (أجيج AJIG - الأردن):

فوائد الدمج قد تتبلور عند قيام شركات اردنية ذات رساميل ضخمة

توقع وجدي عبد الهادي، المدير العام لشركة المجموعة العربية الاردنية للتأمين أجيج (AJIG) الاردن، ان تتمكن جميع شركات التأمين الاردنية بلا استثناء من رفع رساميلها الى الحد الادنى المطلوب وهو ٤ ملايين دينار اردني للشركة التي تتعاطى التأمينات العامة باستثناء الحياة NON LIFE و٨ ملايين دينار أردني للشركات المختلطة COMPOSITE اي تلك التي تتعاطى جميع الفروع بما فيه التأمين على الحياة.

وقال عبد الهادي ان ليس هناك حتى الآن ما يؤشر الى احتمال حصول عمليات دمج وقد يصبح الدمج احتمالا قائما اذا ظهرت شركات تأمين برساميل ضخمة، وشعرت بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة انها سوف تكون افضل حالا إذا اندمجت بشركات اكبر حجماً.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

تجربة الدمج لم تنجح في الأردن

■ **يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية، وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟**

– الرقم المطروح هو ٨ ملايين دينار، ولكن هذا بالنسبة لشركة التأمين المختلطة اي تلك التي تمارس التأمين على الحياة LIFE والتأمينات العامة NON LIFE. أما الشركة التي تكتفي بالتأمينات العامة، فرأس المال المطلوب هو ٤ ملايين دينار.

وهناك ٢١ شركة رفعت رأسمالها والتزمت بالقرار، والبقية لن يكون من الصعب عليها رفع رأسمالها الى ٤ ملايين دينار لممارسة التأمينات العامة.

وعملية الاندماج لن تحصل إلاّ في حال ظهرت شركات ذات رساميل ضخمة، وعندها يمكن ان تندفع بعض الشركات للإندماج مع شركات أخرى. ولكن حتى الآن لا أعتقد ان تجربة الدمج نجحت في الأردن.

وقد يكون رأس المال الضخم يشكل عبئاً على الشركات ولكن في الوقت نفسه يكون مفيدا للشركة اذ انه يخلق ثقة عند المستهلك، ويساعد الشركة على الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الاقساط والحصول على شروط افضل من شركات الاعادة...

لا مشكلة في التصنيفات

■ **يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟**

– وضعت الهيئة شروطاً للإستثمار ولكنها قصّرت في مكان ما، علماً أنني مع أن يتم تشغيل أفضل لأقساط التأمين وإدارة المال، بحيث يأتي الاستثمار على الشركة بأفضل العوائد.

■ **كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟**

– لا أعتقد ان هناك مشكلة في موضوع التصنيفات. فمعظم شركات الإعادة حصلت على تصنيف BBB وهذا ما طلبته هيئة التأمين. أما الشركات الأخرى المصنّفة أقل من BBB، فلم تكن تشهد إقبالاً من الشركات الأردنية للعمل معها حتى قبل العمل بشرط التصنيف.

المشكلة في التسويق

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟**

– بعض شركات اعادة التأمين العربية أثبتت جدارتها وبعضها الآخر لم يتمكن من ذلك. وبرأيي عند ظهور مشكلة ضآلة الإسنادات فهذا يعني ان المشكلة تكمن في التسويق، لأن شركات الإعادة العربية موجودة وخدماتها حاضرة، وبنت ثقة مع شركات التأمين المباشرة ما يعني ان المشكلة فعلاً تكمن في طريقة التسويق.

نجاح المعيدين العرب يرتبط الى حد كبير بقدراتهم التسويقية

السوق السوري صغير

■ **بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟**

– سوق التأمين السوري لا يستوعب عددا كبيرا من شركات التأمين، وأرقامه متواضعة مثل السوق الأردني إن لم يكن أقل. وبالتالي فإن الشركات التي تعمل هناك سوف تواجه المشكلة نفسها التي نشكو منها في السوق الأردني. وفي رأيي ان فرص العمل متاحة بشكل اكبر في السوق السعودي. الا ان المنافسة هناك قد تأخذ منحى خطيرا بحيث تفوت على شركات التأمين العاملة هناك الارباح التي تنتظرها.

إقبال خجول على التأمين عبر المصارف

■ **كيف تنظرون الى التأمين عبر المصارف؟**

– في ما يتعلق بالتأمينات عبر المصارف، المواطن الأردني لا يزال يفضل التعامل مع شركة التأمين مباشرة وليس عبر المصرف، ولذلك الإقبال على هذه الخدمة لم يكن كبيراً، علماً ان المصارف ليست معدّة حتى الآن إعداداً فنياً لبيع وثائق التأمين ونحن نحاول تقديم المساعدة اللازمة في هذا المجال، ولكن المصارف تضم مئات الموظفين وإعدادهم للعمل في مجال التأمين ليس سهلاً، ولذلك من المفترض ان يكون كل بنك جاهزاً لتقديم هذه الخدمات قبل ان يبدأ بتعاطي الـ BANCASSURANCE.

مليونان ونصف المليون دينار أرباحاً

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– كانت ٢٠٠٧ أفضل من ٢٠٠٦ على ثلاثة مستويات، فحجم الأقساط ارتفع بنسبة ١٤ في المئة بنمو وصلت نسبته الى ٢٥ في المئة، بالإضافة الى تعويض خسارة السنة الماضية البالغة ٤٥٠ ألف دينار.

هذا وستصل أرباحنا خلال السنوات المقبلة الى مليون وربع المليون دينار في المجال الفني ومليون وربع المليون دينار من الإستثمار، اي بواقع مليونين ونصف المليون دينار.

من جهة اخرى نحن في الشركة لم نترك منتجا تأمينيا متداولا في اسواق العالم الا وعرضناه في السوق. ونحن نحرص على تدريب وتأهيل العاملين في الشركة كي يكونوا قادرين على تلبية طلبات الزبائن. ■

د. خالد ابو قوره (التأمين الوطنية -الاردن) يعدد أسباب تخصيص المعيدين العرب بالقليل من إسنادات الشركات

الوطنية للتأمين لا ترى مشكلة في رفع الرساميل فالمشكلة تكمن في توظيف رأس المال



اجاب د. خالد مصطفى ابو قوره المدير العام لشركة التأمين الوطنية (الاردن) على اسئلة «البيان الاقتصادية» غامزا من التشدد في رفع رساميل شركات التأمين، اذ قال ان رفع رأس المال ليس مشكلة لأية شركة، انما توظيفه، وعائده المتوقع هما المشكلة. ورأي ابو قوره ينسحب عليه رأي غير ضامن اردني. فلماذا رأس المال الكبير في سوق صغير وذي محفظة صغيرة؟

وبالنسبة للتصنيف قال د. خالد ان فترة السماح التي اعطيت للمعيدين العرب غير المصنفين قد انتهت، وعدّد الاسباب التي تجعل اسنادات شركات التأمين العربية اليهم ضئيلة...

واخيرا وجد مدير عام الوطنية للتأمين ان التوسع جغرافيا جيد اذا بني على جدوى اقتصادية، وهذا ما يقوله كل ضامن مثقف ومتخصص مثل د. ابو قوره:

المشكلة بتوظيف رأسمال كبير

■ **يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟**

– ان رفع رأسمال اية شركة ليست مشكلة وانما توظيفه وعائده المتوقع هما المشكلة المقبلة لشركات التأمين. فالسوق الاردني كما تعلمون هو سوق محدود الامكانيات ولو تم استثناء اقساط ضد الغير للمركبات من مجمل اقساط التأمين في الاردن، والتي هي نزيف مستمر لشركات التأمين، لتأكدنا من محدودية السوق والذي يضم الآن ٢٩ شركة تأمين، اما الاستثمارات فهي محدودة ايضا وبموجب تعليمات اسس استثمار اموال شركات التأمين الصادرة عن هيئة التأمين، لذا لا ارى حصول عمليات اندماج في الوقت القريب.

■ **يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟**

الجواب على ذلك هو مدى تطبيق شركات التأمين لتعليمات اسس استثمار اموال شركات التأمين الصادرة عن هيئة التأمين التي تقوم بمراقبة تطبيق الشركات لذلك وحسب المعايير الموضوعة بموجب التعليمات.

اسباب عدم التعامل الواسع مع المعيدين العرب

■ **كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟**

– لقد انتهت فترة السماح التي اعطيت للمعيدين العرب غير المصنفين منذ مدة طويلة وحسب تعليمات اعادة التأمين الصادرة عن الهيئة، ولم نطلب تمديدها في حينه ولا داعي لذلك الآن.

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟**

– اعتقد ان شكواهم في محلها، اما الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخص المعيدين العرب بالقليل من اسناداتها فهي:

١– العلاقة القديمة التي تربط الشركات بمعيدي تأمينها الاجانب والتي تم بناؤها منذ سنوات طويلة جدا.

٢– معظم شركات اعادة التأمين العربية لم تكن مصنفة حتى فترة وجيزة.

٣– عدم قدرة شركات اعادة التأمين على قيادة الاتفاقيات.

٤– الطاقة الاستيعابية البسيطة لدى شركات الاعادة العربية.

٥– بعض التغطيات التأمينية الحديثة لدى شركات الاعادة الاجنبية غير موجودة لدى الشركات العربية وكذلك خدمات أخرى مثل التدريب والربط الالكتروني للعمليات الاختيارية وغيرها غير موجودة لدى المعيدين العرب.

٦– في بعض الحالات الحصول على فيزا لزيارة معيد عربي اصعب بكثير من الحصول على فيزا لزيارة معيد اجنبي.

هذه بعض الاسباب لكن يجب ان اؤكد اننا نتعامل مع عدد من المعيدين العرب منذ سنوات طويلة الذين اثبتوا القدرة والجودة والكفاءة في عملهم متمنين ان تزال كافة العراقيل لإسناد حصة اكبر للاسواق العربية.

التوسع جغرافيا شيء جيد ما دام هناك جدوى اقتصادية لهذا التوسع

التوسع المبني على جدوى اقتصادية جيد

■ **بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟**

– التوسع جغرافيا شيء جيد ما دام هناك جدوى اقتصادية لهذا التوسع وبعد فتح الاسواق بمعناه الكامل، وعلى ان ينطبق على الشركة المستثمرة ما ينطبق على الشركة المحلية ودون اعطاء تميز لأي شركة محلية اكانت مساهمة خاصة او حكومة او غيرها. ■

زهير العطعوط (العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB -الأردن):

نمو محفظتنا وصل الى ثلاثة أضعاف معدل نمو سوق التأمين الأردني

رفع الرساميل واندماج الشركات ودخول مجال الاستثمار وضآلة الاسنادات لمعيدي التأمين العرب والتوسع خارجيا والمشاريع المستقبلية والتأمين عبر المصارف، كل هذه المواضيع طاولتها اسئلتنا الى زهير العطعوط المدير العام للعربية الاوروبية للتأمين (الاردن)، وكان رده عليها صريحا وموضوعيا.



ارتفع نمو محفظتنا ثلاثة أضعاف

■ **ما هي النتائج التي حققتها المجموعة العربية الأوروبية بعد استلامكم لادارتها؟**

– استطاعت المجموعة العربية الأوروبية خلال السنوات الثلاث الماضية، ان تحقق نقلة نوعية بفضل جهود فريق العمل الكبيرة.فقد احتلت الشركة المرتبة الأولى في السوق الأردني من حيث ربحية السهم، ووصلت أرباحنا الى مليون و٢٠٠ ألف دينار أردني في الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٧، ونتوقع ان تصل الى مليون و٣٠٠ ألف دينار مع نهاية السنة الآفلة.كما تعتبر «العربية الأوروبية» من أفضل ثلاث شركات تأمين في الأردن في مجال الخدمات التي تقدمها، وأفضل شركة في مجال البوالص المتخصصة مثل المسؤولية المهنية وغيرها. واحتلت المرتبة العاشرة من ضمن لائحة أفضل عشر شركات تأمين لناحية المبيعات أو الأقساط، وقد وصلت الى قيمة ١١ مليون دينار في الـ٢٠٠٧. وقد حافظنا على مدى ثلاث سنوات متتالية على نسب نمو مرتفعة بلغت ٣٨ في المئة عام ٢٠٠٥ و٣٦ في المئة عام ٢٠٠٦ و٤٠ في المئة في ٢٠٠٧، وهي نسب وصلت الى ثلاثة أضعاف معدل نمو سوق التأمين الأردني.

خطوات تشجع على الاندماج

■ **يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟**

– في رأيي ان معظم شركات التأمين الأردنية قادرة على رفع رأسمالها قبل المهلة المحددة، مع العلم ان هيئة الرقابة مدّدت فترة السماح الى ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٨ لبعض شركت التأمين كي تستكمل الإجراءات المطلوبة. الى ذلك، فإن بعض الشركات ستكتفي برخصة تأمين واحدة بدل اثنتين. وبالنتيجة فإن رفع رأسمال الشركات ليس كافياً لعدم تطلعها الى الاندماج، بل نحن في حاجة الى قرارات أكثر شجاعة، مثل فتح سوق الإكتتاب في تأمين السيارات وتعويم الأسعار بدعم من هيئة التأمين.كما نرى ان إعطاء حوافز ضريبية وشروط أفضل للموظفين ودخول أنواع جديدة من التأمينات ستساعد أيضاً على تشجيع الاندماجات.

٢٥ في المئة من أرباح الاستثمارات

■ **يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟**

– دخول شركات التأمين في مجالات الإستثمار أمر طبيعي على مستوى العالم، وذلك بحكم الاقتصاد الحر. لكن أرى ان التركيز على الإستثمار يختلف بحسب استراتيجية كل شركة، أما بالنسبة الى «العربية الأوروبية» فالارباح المتحققة تتوزع بنسبة ٧٥ في المئة من الاكتتابات و٢٥ في المئة من عوائد الإستثمار.

■ **كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟**

– شركات إعادة التأمين العربية في حاجة الى إعادة تقييم، وثمة شركات عدة حسّنت أداءها ورفعت رساميلها، لذلك لا مانع من تمديد فترة السماح. أما الشركات الأخرى التي لا تزال تراوح مكانها، فلا أظن انها تستأهل فرصة أخرى.

١٠٪ من إسناداتنا الى الإعادة العربية

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟**

– تفضل شركات التأمين العربية المسندة التعاون مع الإعادة العربية بسبب الرابط اللغوي وسهولة التواصل والاتفاق على ضروريات العمل. لكن للأسف، قدرة الاكتتاب العربية ليست كبيرة فضلاً عن أنها لا تغطي مختلف أنواع الأخطار، فالتغطيات الهندسية مثلاً محدودة وشركة ARIG هي الوحيدة بين شركات الإعادة العربية التي دخلت في مجال الحياة. لذا تضطر الشركات المسندة للجوء الى المعيدين الأجانب. وبالنسبة إلينا، فقد اصرّ مجلس إدارة الشركة على إسناد نسبة ١٠ في المئة من تغطياتنا الى شركات الإعادة العربية حفاظاً منّا على العلاقة القوية التي تربطنا بها، خصوصاً ان الشركات العربية دعمتنا بقوة حين مررنا بظروف قاسية.

الشركات الأردنية مكتفية بالسوق المحلي

■ **بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟**

– كل شركة تأمين تضع استراتيجية مختلفة عن الأخرى. وعموماً، أعتقد ان شركات التأمين الأردنية تسعى الى النمو والازدهار في السوق المحلي قبل الانطلاق نحو الخارج. أما الشركات الخليجية فهي ضخمة وذات رساميل مرتفعة ومن السهل ان تدخل أسواقاً جديدة. أما «المجموعة العربية الأوروبية» فموجودة منذ ١٠ سنوات لكنها تعمل فعلياً منذ ثلاث سنوات فقط. ونحن بالطبع نسعى الى التوسّع خارجاً في أسواق غير تقليدية بعد تثبيت موقعنا.

■ **ما هي أهم مشاريعكم وخططكم المستقبلية؟**

– لا نزال نعمل على برنامجي «سيدتي» و«تجوال»، وقد فعّلنا منتجاتنا أكثر هذه السنة ونعمل أيضاً على تدريب وتأهيل كوادرنا البشرية.وسنطرح عام ٢٠٠٨ منتجاً جديداً وهو «مفتاح» ويعنى بتأمين المنازل والشقق، ومنتجاً آخر للتأمين الهندسي. كما نحاول طرح منتجات ذات تغطيات محددة لبيعها بكميات أكبر.

التأمين عبر المصارف ضروري

■ **هل بدأتم العمل بمجال التأمين عبر المصارف؟**

– لم نوقّع اتفاقيات كاملة مع المصارف الأردنية لدخول مجال التأمين عبر المصارف (Bancassurance)، ذلك ان البنوك المحلية تنتظر وضوح الصورة والنتائج المرتقبة لهذا النوع من التأمينات. من جهة أخرى، تربطنا علاقات مميزة مع معظم البنوك ونقدّم تأمينات عبرها من دون اتفاقيات.ونحن نرى ان التأمين عبر المصارف مسألة ضرورية ومهمة وهي ستنتشر أكثر مع الوقت. ■

يعقوب صوالحه (العامة العربية GENERAL ARABIA – الأردن) :

الدمج في حال حصوله يجب ان يكون نابعا عن اقتناع المساهمين ومجالس الادارة بفوائده وبكونه ضرورة لتكوين كيانات كبيرة وقادرة على مواجهة المنافسة الاجنبية



قبل حوالى سنتين استحوذت شركة التأمين العربية ARABIA على اكثرية اسهم شركة التأمين العامة العربية – الاردن GENERAL ARABIA، وهي كانت قبل ذلك من المساهمين المؤسسين فيها.

المدير العام للشركة يعقوب صوالحه شرح لـ «البيان الاقتصادية» الاهداف التي تسعى الشركة الى تحقيقها واهمها تكوين محفظة متوازنة وتطوير الكوادر البشرية للشركة. ويقول صوالحة ان نجاح الشركة في تحقيق الاهداف يبقى مشروطا بإعداد اجهزتها البشرية والفنية وتأهيلها لتقديم الخدمة الفضلى.

ودعا صوالحه شركات الاعادة العربية الى العمل من اجل الحصول على التصنيف الدولي بحده الادنى المطلوب قانونا كي تفوز بحصة اكبر من إسنادات الاعادة العربية.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

■ **يلاحظ ان شركات تأمين اردنية عديدة اقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار أو اكثر من ذلك ؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لاي من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعدا؟**

– بالفعل أقدمت معظم شركات التأمين في الاردن على زيادة رؤوس اموالها بما يتماشى مع متطلبات الحد الادنى اي ٤ ملايين دينار اردني للشركة التي تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE، و٨ ملايين للشركة التي تتعاطى التأمين على الحياة والتأمينات العامة في آن LIFE AND NON LIFE.

وهنالك بعض الشركات قد رفعت رؤوس اموالها الى اكثر من ٨ ملايين دينار. ومما لا شك فيه ان رفع رأس المال لا بد وان يكون له انعكاس ايجابي على اداء شركات التأمين اذا كان يتماشى مع حجم الاعمال ونوعية الاخطار المكتتب بها ويعزز الاحتياطيات وهامش الملاءة.

أما القول بأن احتمال عمليات دمج اصبح مستبعدا فلا اعتقد ذلك وخصوصا لدى الشركات التي كانت ولا تزال تؤمن بفوائد الدمج، وترى انه يؤدي الى قيام كيانات من الفئة الكبرى ويأتي بنتائج ايجابية لجميع الاطراف، وليس مجرد اجراء تضطر بعض الشركات الى اللجوء اليه تحت وطأة متطلبات رأس المال.

فإذا نظرنا الى المستقبل بنظرة تحليلية سندرك بأننا لكي نستطيع المنافسة في ظل انفتاح المنطقة وانضمامنا الى اتفاقات الشراكة الدولية، لا بد لنا من ان نطور أوضاعنا الفنية والمالية والادارية، وهذا يتطلب موارد كبيرة قد لا تتوفر لدى شركة واحدة صغيرة او متوسطة الحجم بل قد تتوفر لدى شركتين (أو اكثر) في حال اندماجهما.

وقال: الى ذلك فأن الدعوة الى الاندماج يجب ان تلاقي دعما من الحكومات والهيئات الرقابية، ان كانت على شكل حوافز ضريبية او غير ضريبية، وقبل كل شيء آخر يجب ان يقتنع المساهمون واعضاء مجالس الادارة في الشركات المعنية بأن الدمج خيار يصب في مصلحة الشركة وان يؤيدّوه بقوة كي يكتب له النجاح.

الإستثمار رافد أساسي للأرباح التي تحققها شركة التأمين

■ **يردد بعض اركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين؟ هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين .**

– ان الاستثمارات وعوائدها عنصر اساسي من عناصر نجاح شركة التأمين ورافد اساسي لارباحها يضاف الى ارباحها الفنية. واي شركة تأمين لا تأخذ بالحسبان اهمية عوائدها الاستثمارية تكون قد خسرت بعضا من قدرتها التنافسية. ولكن في نفس الوقت يجب التركيز وتحليل مخاطر الاستثمار ومخاطر السوق قبل الانخراط في اي عملية استثمارية. ويجب خصوصا الابتعاد عن المضاربة في اسواق المال وان تكون استثمارات الشركة موزعة بين ما هو قصير الاجل ومتوسط وطويل بما يتماشى مع مطلوباتها المستقبلية ولا ينتقص من السيولة التي تحتاجها لمتابعة اعمالها اليومية.

وقال: ومع ذلك يجب على شركة التأمين ان تركز بالمقام الاول على اعمالها التأمينية والتي تشكل الاساس لوجودها واستمراريتها وان تكون عوائد الاستثمار رافداً إضافياً لأرباحها الفنية.

أما بخصوص موقف هيئة التأمين فأعتقد ان الهيئة أقدر على الاجابة حيث ان لديها النظرة الشمولية والقدره التحليلية لطبيعة استثمارات شركات التأمين.

العلاقة بين شركات التأمين العربية والمعيدين الدوليين لها جذور تاريخية

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية. هل هذه الشكوى في محلها ؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخص المعيدين العرب بالقليل من إسناداتها؟**

– ان معظم شركات التأمين المباشر في الدول العربية تعتمد بشكل كبير على شركات الاعادة العالمية لما لها من مميزات واضحة، وخصوصا من ناحية الملاءة المالية وتصنيفها العالمي الرفيع المستوى وخبرتها التي بنيت خلال عقود من ممارستها اعادة التأمين. كذلك هنالك اعتماد كبير ايضا على الشركات الاجنبية في مجال الخدمات التأمينية المساندة كالوسطاء والإكتواريين ومسوّي الخسائر.

لذلك وجب على شركات الاعادة العربية الحصول على تصنيف عالمي بمستوى جيد لكي تستطيع زيادة حصتها ليس فقط من شركات التأمين العربية بل لتستطيع الحصول على حصص من الشركات الاجنبية.

كذلك يجب عليها – وقد بدأت بالفعل – بتطوير وتنمية مهارات العاملين لديها فنيا وتسويقيا واستقطاب كوادر مؤهلة لنتمكن من التسعير بشكل منافس واستيعاب مبالغ تأمين اعلى.

وعلى شركات الاعادة العربية ألاّ تنسى انها تواجه منافسة قوية من شركات الاعادة العملاقة، لا سيما تلك التي انبثقت من الاندماجات والاستحواذات التي حصلت في الاسواق العالمية .

نتائجنا تتماشى مع خططنا

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة ؟**

– ان النتائج التي نتوقعها من المفروض ان تتماشى مع خططنا المستقبلية والموازنات التقديرية التي وضعناها لانفسنا، وهي بالطبع تركز على زيادة حصتنا السوقية وتقديم افضل الخدمات التأمينية لعملائنا وتنويع محفظتنا التأمينية والاستمرار في تحمل مسؤولياتنا تجاه المجتمع الذي ننتمي اليه، وذلك من خلال تشجيع ودعم بعض النشاطات الثقافية والانسانية والتركيز على تحقيق ربحية افضل اكانت من الناحية الفنية اوالاستثمارية.

اضاف: يترافق ذلك مع سعينا الدائم والمتواصل لتطوير كوادرنا البشرية لان معظم الخطط المستقبلية للشركات تكون في الغالب جيدة، الا ان تحقيق النتائج الطلوبة يبقى مشروطا بتوافر الامكانات والخبرات البشرية والفنية لدى الشركة وعلى قدرتها على ترجمة تلك الخطط الى واقع. ■

رائد الريموني (العربية الألمانية ARAB GERMAN - الأردن) :

شركات الاعادة العربية أثبتت جديتها وتفوقت على قريناتها الأجنبيات في سرعة الوفاء بالتزاماتها



رائد الريموني، المدير العام للشركة العربية الالمانية (ARAB GERMAN) – الاردن، يثني بقوة على اداء شركات الاعادة العربية، ويقول لقد اثبتت انها المعيد الذي يمكن الركون اليه في «الملمات» وانها اسرع من المعيدين الدوليين في الوفاء بالتزاماتها وهذه حقيقة تلمسها شركات التأمين الاردنية وتشهد لها.

وقال الريموني خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتبه في عمان، ان الكثير من شركات التأمين الاردنية ستتخلى عن مزاولة التأمين على الحياة والادخار، وبذلك ستتحول الى شركات تتعاطى التأمينات العامة (NON LIFE). والحد الادنى لرأس المال الذي يتوجب على هذه الفئة من الشركات ان تحرره هو ٤ ملايين دينار اردني.

أضاف: وهناك شركات تأمين مدعومة خليجياً سوف تستمر في تعاطي التأمين على الحياة (LIFE) الى جانب التأمينات العامة، والحد الأدنى لرأس المال الذي يتعين عليها تحريره في النصف الاول من هذه السنة هو ٨ ملايين دينار اردني.

وقال الريموني ان «العربية الالمانية» تركز في هذا الوقت بالذات على تعزيز موقعها داخل السوق الاردني، وحتى اشعار آخر فانها لن تتطلع الى التوسع اقليميا. وأشار الى ان سنة ٢٠٠٧ كانت جيدة جدا حيث حققت الشركة نموا في الاقساط بلغت نسبته ٣٥ بالمئة تقريبا.

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك، هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية، وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– ستستمر فترة السماح هذه حتى منتصف العام ٢٠٠٨، إلاّ ان عدداً من الشركات التي تتعاطى تأمينات الحياة قد توقفت عن ممارسة هذا الفرع من التأمين لان استمرارها في مزاولة التأمين على الحياة والادخار الخ يوجب عليها رفع رأسمالها الى ٨ ملايين دينار اردني حدا ادنى. ونتيجة لذلك فان معظم الشركات سترفع رأسمالها الى ٤ ملايين دينار أي الى الحد الأدنى الواجب توافره للتأمينات العامة، وبالتالي لا يبقى سوى شركة أو اثنتين رأسمال كل منهما مليونا دينار ومن السهل رفعها الى ٤ ملايين، وهذا يعني انه لن تكون هناك عمليا مشكلة امام اي من الشركات في توفيق اوضاعها واحكام القانون.

علماً أن هناك الكثير من الأموال الخليجية تستثمر في الأردن، وهناك شركات تتمتع برؤوس أموال ضخمة تخولها رفع رساميلها الى ٨ ملايين دينار وبذلك سوف يكون بامكانها التعاطي بمختلف التغطيات، بما في ذلك التأمين على الحياة.

اللجوء الى الإستثمار تحسيناً للربحية

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– من الطبيعي ان تلجأ شركات التأمين الى الإستثمار لزيادة نسبة أرباحها المحدودة من اكتتاباتها، وهيئة الإشراف أصدرت تعليماتها الموجهة الى الشركات حول وسائل الإستثمار المتاحة والقيود المفروضة عليها وهي مطبقة من الشركات.

استحالة الحصول على تصنيفات مرتفعة

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– لن تستطيع شركات الإعادة العربية الحصول على تصنيف رفيع لارتباطه بالتصنيف السيادي للدولة التابعة لها، والملاحظ ان ثمة اختلافاً بين معايير التصنيف المعتمدة من وكالتي أ.م. بست A.M.BEST وستاندرد أند بورز STANDARD & POORS، فالأولى ترفع تصنيفها الى ما فوق التصنيف السيادي للدولة SOVEREIGN RATING التي تنتمي إليها الشركة، بينما الثانية تحرص على عدم التصنيف بما يفوق التصنيف السيادي للدولة التي تنشط فيها شركة الإعادة، وهذه النقطة ستبقى غامضة وغير واضحة. ومهما يكن فشركات الإعادة العربية جديرة بمتابعة نشاطها لما أظهرته من تعاون وتلبية لمطالبات الشركات الأردنية، وقد برهنت على تجاوب منقطع النظير، تفوقت به على المعيدين العالميين، لكن يبقى عيبها الوحيد أنها لا تتمتع بالقدرة الإستيعابية اللازمة لتغطية الأخطار الكبيرة.

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟

– باعتقادي ان هذه الشكوى عائدة للقدرة الاستيعابية لشركات الإعادة العربية. ولكن في الوقت نفسه لا يمكن ان ننكر وجود شركات إعادة عربية ضخمة ومليئة وهي بكفاية أي معيد تأمين أجنبي.

العربية الألمانية حققت نمواً نسبته ٣٥ بالمئة خلال ٢٠٠٧

لكل شركة سياستها التوسعية

■ ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– هذا الأمر مرتبط بسياسة الشركة نفسها، وطبعاً من المفترض ان تتطلّع الشركة الى أسواق أخرى غير سوق الاردن للتوسع إذا كانت تملك نية في التوسّع. ولكن هناك بعض الإدارات التي تفضّل ان تبقى محصورة في منطقة معينة، مفضلة الإبقاء على حجم المحفظة كما هو.

أما نحن، فنعمل حالياً على تثبيت أوضاع شركتنا محلياً قبل التفكير في إمكانية التوسّع نحو الخارج.

٣٥ في المئة نمواً في الأقساط

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٧؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– تمكنت العربية الألمانية خلال العام ٢٠٠٧ من تحقيق نسبة نمو في الأقساط قاربت ٣٥ في المئة، مقارنة مع العام الماضي. وهذا النمو ناتج من زيادة في التأمينات الفردية. كما أننا أطلقنا منتجات مدمجة وحصدنا إقبالاً واسعاً عليها، وسنطرح للعام المقبل منتجات جديدة تتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية والتغييرات الحاصلة في الأردن، ومن المتوقع ان يكون الإقبال عليها جيداً.

هذا وقد واكبت «العربية الألمانية» الفورة العقارية الحاصلة في المملكة فكان لها استثماراتها الناجحة في القطاع.

أما في ما يتعلق بالنتائج الفنية فقد جاءت في العام ٢٠٠٧ قريبة مما تحقق العام ٢٠٠٦، فمع ارتفاع نسبة النمو تنخفض الربحية نسبيا بسبب ارتفاع الاحتياطات الفنية التي يتعين على الشركة تحييدها لمواجهة المخاطر وذلك عملا بتعليمات هيئة التأمين.■

داود الكرد (أراب لايف ARAB LIFE - الأردن) :

المعيدون العرب يتفهمون حاجات شركات التأمين العربية ويلبونها

المدير العام لشركة أراب لايف للتأمين (ARAB LIFE) داود الكرد لم يخف عدم ارتياحه الى التغيرات التي استحدثت في قطاع التأمين الاردني، لا سيما اعتماد نظام جديد للتأمين الالزامي على السيارات ادى في ما ادى اليه الى تثقيل الاعباء التي تتحملها شركة الضمان دون مقابل يذكر. وقال ان النتائج الفنية للتأمين الالزامي تراجعت على نحو واضح.

والى ذلك اقتضى النظام الجديد ان تدفع شركات التأمين الاردنية اقساطا اضافية للحصول على الحماية التي تحتاجها من معيدي التأمين على اساس تجاوز الخسارة.

من جهة اخرى ابدى السيد الكرد تقديره للدعم الذي توفره شركات الاعادة العربية لشركات التأمين في الاردن، قائلا ان المعيد العربي يتفهم حاجات الضامن العربي ويلبيها، بينما يتردد المعيد الدولي في توفير الضمانة في بعض الحالات. وذكر من بين شركات الاعادة العربية التي ترتاح شركته الى التعامل معها كلا من شركة الاعادة العربية (ARAB RE) والاعادة الكويتية (KUWAIT RE) وأريج (ARIG).

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع السيد داود الكرد في مكاتبه في عمان:



خسائر التأمين الإلزامي

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية، وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– لا شك في أن قرار رفع الحد الادنى لرأس المال يشكل عبئا على شركات التأمين كلها، والسؤال المطروح: إذا ما رفعت رأسمالها، هل ستتمكن من استثماره وتفعيله في المستقبل؟

نتائج الشركات اليوم تؤشر الى تدهور ملحوظ في نتائجها الفنية بسبب النظام الجديد للتأمين الالزامي على السيارات الذي جاء لمصلحة شركات الإعادة، فنظام التأمين هذا رفع قيمة تعويضات المتضرر من الدية في حال الوفاة والمقدرة بـ ١٠ آلاف دينار، الى التغطيات الصحية والضرر المعنوي، بحيث يصل إجماليها الى ١٧ ألف دينار، يضاف إليها بدل تعطل السيارة وغيرها، وذلك من دون مقابل يذكر.

وبالنتيجة فقد استفاد المواطن على حساب الشركات، وما زاد في الطين بلّة ان معيدي التأمين حددوا سقفاً للتغطيات لا يتجاوز ٥٠ ألف دينار كتغطية لحوادث السيارات بعدما كانت تتجاوز المئة ألف دينار في السابق.

أضاف: وما وصلنا اليه اليوم هو نتيجة تعديل نظام التأمين الإلزامي السابق وزيادة التعويضات للمتضرر. وبالتالي، فمن المستبعد حصول أي عمليات دمج بين الشركات لانها لن تكون مجدية في هذه الظروف بالذات.

النظام الجديد للتأمين الالزامي على السيارات ألقى على كاهل شركات التأمين أعباء جديدة دون مقابل يذكر!

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– ثمة شركات إعادة تأمين عربية محترمة وذات كفاءة من دون أن تكون مصنفة تصنيفاً مرتفعاً. ومن منطلق تجربتنا مع هذه الشركات لم نواجه أبداً أي مشكلات خصوصاً لجهة دفع المطالبات وبسرعة. هذه الشركات ملتزمة وتقوم بواجبها، وفي حال تقاعست الشركات العالمية المصنفة عن توفير التغطيات المطلوبة للأخطار التي تعرض عليها فإن شركات الاعادة العربية تتولى تغطية تلك الاخطار، وهذا دليل على عدم قدرة الشركات ذات التصنيف العالي على تلبية حاجات شركات التأمين العربية.

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟

– حالياً، نحن نتعامل مع شركات إعادة عربية عدة، منها «أريج»، «آراب ري»، «الكويت ري»، وكلها شركات ممتازة ولا نواجه أي مشكلات معها.

بعض شركات التأمين اضطرت الى بيع عقارات كي تغطي خسائرها الاستثمارية

شروط الإستثمار غير صارمة

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– وضعت هيئة الإشراف على التأمين شروطاً على استثمار أموال شركات التأمين ولكنها غير صارمة بما فيه الكفاية، وخصوصاً أننا عندما ننظر الى ميزانية احدى الشركات نلاحظ أنها استدانت ١٣ مليون دينار لشراء عقارات، وهذا برأيي مجازفة كبرى، والدليل ان نتائج الشركات خلال ٢٠٠٦ تأثرت استثماراتها سلباً، فمثلاً وزعت بعض الشركات برغم خسائرها أرباحاً على المساهمين من طريق بيع أراض وعقارات، وليس من الأسهم المعدّة للبيع، والتي أثرت سلباً على حقوق المساهمين. وهذا أمر غامض والمواطن لن يتمكن من فهمه.

خدمة التدريب والتأهيل

■ ما هي الخدمات التي قدمتها أراب لايف لعملائها لكي تتميز عن بقية الشركات؟

– خلال العام ٢٠٠٧ استطعنا ان نساهم في تأهيل كوادر للتسويق، فدرّبنا ما يزيد عن ٦٠ شخصاً حتى الآن، علماً أن حوالى ٣٠ موظفاً تركوا شركتنا وانضموا الى بنوك وشركات تأمين أخرى. وهذا الأمر يؤكد أننا رفدنا السوق الأردني بـ ٣٠ شخصاً مدربين، وهذا إنجاز بالنسبة لنا. وسنرفده بنحو ٦٠ متدرباً سنوياً، مع أننا نترك لهم حرية اختيار العمل معنا أو التوجه للعمل في البنوك أو شركات تأمين أخرى.

واقع النتائج المحققة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– المقارنة في الأقساط لا توصل الى نتيجة في ظل المنافسة الحادة الموجودة. فعملية رفع الأقساط باتت سهلة جداً، ولكن الأهم حالياً هي النتيجة في ظل المنافسة الحادة ومستويات الأسعار الموجودة في السوق اليوم. علماً ان العام ٢٠٠٧ كان أفضل نسبياً من العام ٢٠٠٦. ■

زياد المصري (القدس JERUSALEM - الاردن):

لدينا شكوك حول الحجم الفعلي للمحفظة الاردنية من اقساط التأمين



استبعد زياد المصري المدير العام لشركة القدس للتأمين، الاردن JERUSALEM ان تحصل اي عمليات دمج بين شركات التأمين في الاردن، موضحا انه على العكس من ذلك فإن عدد شركات التأمين يزداد، والمنافسة تشتد حماوة. وقال السيد المصري هناك رغبة رسمية في تقليص عدد الشركات الا ان الامور تجري على نحو معاكس.

وذكر المصري ان شركة «القدس» مرتاحة تماما الى التعامل مع المعيدين العرب لاسيما الشركات الثلاث، اعادة التأمين العربية ARAB RE وترست العالمية TIIC والاعادة الكويتية KUWAIT RE. ودعا الهيئات العربية للاشراف على التأمين ان تسهّل مهمة المعيدين العرب ولا تحاربهم.

وقال المصري ان المعلومات التي تصدر عن جهات متفرقة تظهر تضاربا في تقدير حجم اقساط التأمين في الاردن، وبعضهم يزعم انها تبلغ مليار دينار اردني. وتساءل هل هناك حسابات مزدوجة؟

وتوقع المصري ان تشتد المنافسة بين الشركات حماوة في مجال التأمين الالزامي على السيارات في حال الغيت التعرفة الحكومية وتقرر تعويم الاسعار.

وحول الاهداف المستقبلية للشركة قال ان «القدس» تعمل على تحديث اجهزتها البشرية والفنية، وهي لا تتطلع في هذا الوقت الى التوسع اقليميا.

في ما يأتي وقائع الحوار:

الهيئة تفشل في خفض عدد الشركات

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– بغض النظر عما إذا كانت الشركات قادرة على رفع رأسمالها أو غير قادرة على ذلك، فإن تمديد الفترة المحددة لرفع الرساميل مدة ستة اشهر دليل واضح على وجود رغبة بتقليص عدد الشركات وهو الهدف الأساسي من هذه الخطوة.

وبرأيي ان محاولة تخفيض عدد شركات التأمين فشلت حتى الآن، حيث زاد عددها ووصل الى ٢٩ شركة بعد ان كانت ٢٦.

وتمكّن الجميع في ظل الظروف الإقتصادية الراهنة من رفع رأس المال، وبالتالي باتت احتمالات الإندماج أقرب ما تكون مستحيلة في ظل هذه الظروف، علماً أننا نؤيد انخفاض عدد الشركات في ظل المنافسة القوية والأسعار غير المنطقية على المستويات كافة، وتحديداً في تأمينات فرع المحركات والتأمين الصحي. واستطراداً وبحسب إحصاءات هيئة التأمين في الأردن، فإن أكبر نسبة زيادة سجّلت هي في التأمينات الصحية، حيث نمت بنسبة ٢٠ في المئة تقريباً.

ثابتون في أعمال التأمين والإستثمار

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– من المفترض ان تكون هيئة الاشراف على التأمين أكثر صرامة في تنفيذ الشروط التي فرضتها، وبالأخص ان هناك التزامات تجاه حملة الوثائق وجهات عدة.

أما بالنسبة الى الإستثمارات فإن شركة «القدس للتأمين» تتميز عن غيرها من الشركات بالثبات والإستقرار في مجال تحقيق عائد على حقوق المساهمين.

على هيئات الإشراف على التأمين ان تسهل أعمال المعيدين العرب لا أن تحاربهم

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– شركات الإعادة العربية التي نتعامل معها هي شركات محترمة جداً مثل «أريج»، «ترست»، «كويت ري» وغيرها. ونعمل دائماً على دعم المعيدين العرب.

ونتمنى ان تعمل الهيئات العربية للاشراف على التأمين، من اجل تسهيل اعمال شركات الإعادة العربية، ولكن للأسف الهيئات المذكورة تحارب هذه الشركات. وبالتالي جل ما نتمناه هو تحسن الوضع الحالي.

صعوبة اختراق السوق السوري

■ ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– ما زالت رؤوس أموالنا ضعيفة، ولذلك نفضّل عدم المجازفة.

حسابات مزدوجة وتخلف

■ ما هي توقعاتك لقطاع التأمين الأردني وهل من عوامل إيجابية لازدهاره مستقبلاً؟

– حالياً، يشكل مجموع الأقساط اقل من ٣٠٠ مليون دينار اردني مع ان بعضهم يقول ان الاقساط المكتتبة في الاردن تقدر بمليار دينار اردني. من هنا تشكيكي في هذه الأرقام وعدم اقتناعي بصحتها. وقد تكون هناك حسابات مزدوجة، لأن الحرب قائمة حول حجم الأقساط وحجم المحافظ التأمينية في بعض الشركات الاردنية، وبعضهم يتحدث عن ارقام لا تتوافق والاحصاءات الرسمية التي تصدر عن هيئة التأمين. فمن اين لنا ان نتبين الحقيقة حول الحجم الفعلي للأقساط في الاردن؟!

■ ■ ■

تعويم اسعار التأمين الالزامي على السيارات سوف يشعل المنافسة ويجعلها اكثر حماوة

■ ■ ■

يضاف الى ذلك تراجع أسعار أقساط تأمينات فرعي المحركات والصحة، خصوصاً في ظل المنافسة المستشرية في السوق الأردني اليوم.

٢٠ في المئة نموا سنوياً

■ ما الذي حققتموه خلال هذا العام؟

– كما ذكرت آنفاً، حافظنا على استقرارنا وعلى نسبة نمو وصلت الى ٢٠ في المئة.

كما أننا تمكّنا الحفاظ على إيرادات الإستثمار وإيرادات أعمال التأمين الفنية خلال السنوات الخمس الماضية. ونتمنى ان نتوسّع دائماً بهذه الطريقة لأنها الأمثل بالنسبة لنا.

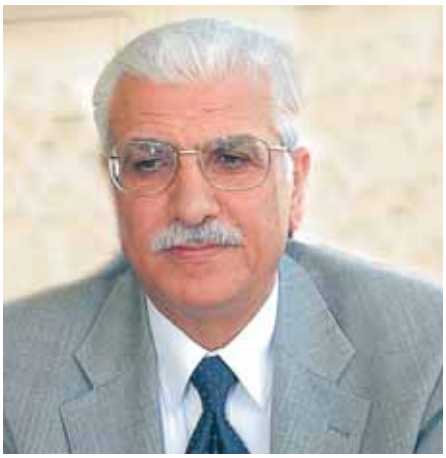
وقد سجّلنا هذا العام انخفاضاً بنسبة ٥ في المئة في الأقساط وارتفاعاً بنسبة ١٥ في المئة بالأرباح الصافية.

ونتوقع إذا حصل الغاء التعرفة الالزامية وتعويم أسعار أقساط التأمين على السيارات، انخفاضاً بقيمتها سينعكس إفادة للمستهلك.

كما قدّمنا منتجات سيارات جديدة، وعدّلنا كل التغطيات التي قد يحتاجها العميل. كذلك استعنا بخبرات وخدمات طاقم جديد من الشباب ونعمل على تدريبهم وتأهيلهم، وأملنا ان يقودوا الشركة الى مستقبل أفضل.■

أحمـــد لطّـــوف (اليرموك للتأمين YARMOUK – الأردن):

كنا نأمل من هيئة التأمين ان تأخذ الاموال الخاصة لشركات التأمين وموجوداتها في الاعتبار عند احتساب الحد الادنى لرأس المال



التعليمات التي اصدرتها هيئة التأمين في الاردن اوجبت على شركات التأمين ان ترفع رساميلها المدفوعة PAID UP CAPITAL الى مستويات عالية نسبيا، من غير ان تأخذ في الاعتبار موجودات الشركة واموالها الخاصة.

ويرى احمد لطوف نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة اليرموك للتأمين أن الاموال الخاصة لشركة التأمين هي واقعا جزء من رسملتها، ويقتضي ان تؤخذ في الاعتبار عند احتساب قدرات شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها، وهذه القاعدة معمول بها في سائر الدول المتقدمة.

ويوضح ان التنافس في مجال التأمين على الحياة LIFE سوف يكون صعبا، لان شركة اجنبية واحدة تسيطر على الجزء الأكبر من اقساط التأمين على الحياة، كونها جاءت الى السوق منذ عشرات السنين.

وكما غيره من الضامنين الاردنيين يعرب السيد لطوف عن استيائه من اجبار شركات التأمين في الاردن على تعاطي التأمين الالزامي على السيارات بأسعار غير مجدية اقتصاديا. ويبدي امله بأن تعمد هيئة التأمين الى اتخاذ قرارات من شأنها ان تحرر شركات التأمين من أثقال التعرفة الإلزامية للتأمين على السيارات، وتجنبها الخسائر التي تسببها لها.

التنافس في مجال التأمين على الحياة صعب والتعليمات التي ترعى الإستثمار تجعل من غير المجدي رفع رأس المال الى ٨ ملايين دينار اردني

■ **يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟**

– لم تتمكن كل الشركات من رفع رأسمالها، وهناك على الأقل حوالى ٤ منها لم تفِ بالشرط المطلوب حتى الآن. ورأس المال البالغ ٨ ملايين دينار هو من دون شك عبء على الشركات من حيث المردود المالي على حملة الأسهم. وبالتالي، كان من المفروض ان تؤخذ موجودات شركة التأمين واموالها الخاصة في الاعتبار عند احتساب رسملتها، وهذه القاعدة متبعة في اكثر الدول تطورا. فإذا كان مثلاً رأسمال شركة ٤ ملايين دينار وموجوداتها ١٢ مليوناً، فإنها تتمتع بقدرات يمكن ان توفر مردوداً أفضل فيما لو اعتمدت على رأسمالها فقط، ولكن ما العمل وقد أصرّت الهيئة على اخضاع رأس المال المدفوع فقط للحد الادنى.

في هذا الإطار، أعطت مهلة حتى الشهر السادس من ٢٠٠٨، وإلا فإن الشركات سوف تستغني عن مزاولة التأمين على الحياة LIFE وتحصر نشاطها في مزاولة التأمينات العامة NON LIFE، والحد الادنى لرأس المال المطلوب من هذه الشركة هو ٤ ملايين دينار اردني. وهذا ما ستفعله شركتنا .

اضاف: ان نسبة ٧٠ في المئة من أقساط التأمين على الحياة تصب في محفظة شركة أميركان لايف «أليكو» ALICO التي جاءت الى السوق منذ فترة زمنية طويلة، واصبحت تسيطر على جزء كبير منه. يعني ان بقية الشركات الاردنية التي تزاول التأمين على الحياة تجد نفسها في مواجهة منافس قوي جدا وتتقاسم حصة محدودة من الاقساط. من جهة اخرى فان السوق الاستثماري ليس مريحاً، ما يرجح استبعاد فكرة رفع رأس المال.

مع إعطاء فرصة لشركات الإعادة

■ **كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟**

– أعتقد أنه يجب تمديد هذه الفترة، ويجب ان تعطى شركات الإعادة العربية فرصة، إضافة الى عدم التشدد حيالها. ولا مانع لدينا من أن تراقب الهيئة شركات الإعادة وأن تفرض إطاراً محدداً يتطور مع الوقت، ولكن يجب في الوقت نفسه على الهيئة ان تعطي الفرصة لتلك الشركات لكي تعمل كما يجب.

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟**

– قد تكون الشروط التي تضعها هيئات الإشراف على التأمين من الأسباب التي أدت الى ضآلة الإسنادات، وبالتالي يجب إعطاء هذه الشركات الفرصة للعمل ففي النهاية نحن المستفيدون.

شرط رفع رأس المال وراء عدم الإنفتاح

■ **ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟**

– كما اوضحت آنفا فإن شركات التأمين الاردنية تقف امام استحقاق رفع الحد الادنى لرأس المال الى مستويات عالية، وهذا الامر قد يكون أحد الأسباب التي منعت الشركات الأردنية من الانفتاح على أسواق أخرى، وبالأخص السوق السوري.

علماً ان السوق السوري هو من يستوعب الشركات الأردنية، أكثر من الأسواق الخليجية، لأن الشركات الخليجية ضخمة جداً، وكبيرة على حجم أعمال السوق السوري الذي لا يزال في بداياته.

أما بالنسبة لشركتنا فليس لدينا نية بالتوسّع قريباً الى خارج السوق الأردني.

نعوّل على استثماراتنا في ٢٠٠٨

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– نحاول ان نحافظ على نتائجنا وأن نزيد حجم محفظتنا. وقد تمكنا خلال العام ٢٠٠٧ من زيادة حجم أقساطنا، كما أننا رفعنا حصصنا في السوق وفي مختلف الفروع تقريباً. ونأمل ان يكون المردود المالي جيداً. فالتأمين الإلزامي على المركبات بات صعباً ومؤوساً منه، ونحن نأمل ان تتخذ هيئة التأمين تدابير جديدة تؤدي الى تحرير شركات التأمين من اثقال التعرفة الحالية للتأمين الالزامي على السيارات والتي ترهق شركات التأمين وتكبدها خسائر فادحة.

ولذلك قرّرنا التقليل من تحركاتنا التوسعية التي قمنا بها في بداية السنة، وأغلقنا مكاتبنا الإضافية التي كنا قد افتتحناها، بعدما منينا بثلاثمئة ألف دولار خسائر من فرع المحركات، فعملنا على التعويض من بقية الفروع من خلال توسعنا فيها، وستظهر النتائج ما إذا كنا تخطينا خسارتنا، وبالنتيجة فالسنوات الماضية كانت أفضل من ٢٠٠٧، لكننا نعوّل على ٢٠٠٨ حيث سنقوم بتنويع استثماراتنا.■

جمال العواملة (الاتحاد العربي الدولي ARAB UNION INTERNATIONAL -الاردن):

بعض شركات الاعادة العربية لا تملك رأسمالاً ضخماً ولا تصنيفاً مميزاً لكنها ممتازة في توفير خدماتها

تميزت بإطلاق برنامج تأمين صحي في السوق الأردنية تحت اسم «رويال كير» ROYAL CARE وحققت نجاحاً برغم المنافسة الحادة، أنها شركة «الاتحاد العربي الدولي» التي انتقلت من الخسارة عام ٢٠٠٦ الى تحقيق نمو ملحوظ في محفظتها في ٢٠٠٧ وبالتالي في أرباحها.

مدير عام الشركة السيد جمال العواملة لم يستبعد اتجاه بعض الشركات الأردنية نحو الاندماج مع زميلات لها لعدم قدرتها على رفع رأسمالها الى ٨ ملايين دينار. ولم يتوقف عند ضرورة تصنيف شركات الإعادة العربية «فئة A»، حيث العديد منها يوفر خدمات ممتازة ولا يحوز التصنيف المطلوب، معتبراً ان دعم هذه الشركات ضرورة لكن توزيع محفظة الإسنادات واجب استبعاداً للمخاطر.

وعن توسع الشركات الأردنية نحو سوريا قال ان قدرات غالبيتها تمنعها من ذلك، كاشفاً عن استثمارات عقارية ومالية للشركة.

برنامج طبي فريد من نوعه

■ أطلقتم برنامج «رويال كير» الصحي خلال العام ٢٠٠٧، كيف كان إقبال الجمهور عليه؟

– برنامج «رويال كير» من البرامج الفريدة من نوعها التي أطلقت في سوق المملكة الأردنية، وبما انه برنامج جديد فقد واجهنا صعوبة في تسويقه في ظل المنافسة الحادة الموجودة.

وقد استطعنا ان نجمع خلال فترة قصيرة من السنة الأولى نحو ١٢٥ الف دينار إجمالي أقساط، وهذه النتيجة تعتبر ممتازة كانطلاقة أولى وقد اخترنا برنامجاً طبياً، لأننا نفضّل متابعة مطالبات العميل من داخل الشركة، ومنها مثلاً ما هو متعلق بالإصابات الناتجة عن حوادث السيارات.

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– رفعنا رأسمال الشركة من ٤ الى ٨ ملايين دينار، أما لجهة الدمج فلا استبعد احتمال حصول عمليات على هذا الصعيد بين الشركات، إذ لا يمكن لكل الشركات ان ترفع رأسمالها الى السقف المطلوب.

الاستثمار بلا قيود

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– طبعاً، هناك شروط تفرضها هيئة الإشراف على التأمين من أبرزها الاحتفاظ بالسيولة اللازمة للحفاظ على ما يعرف بالملاءة المالية، وبالتالي ثمة قيود معينة لا يمكن للشركة تجاوزها. لكن شركات التأمين ومنها الأردنية بالطبع كانت ولا تزال تتجه نحو الإستثمارات، غير ان نشاطها لا يخضع لشروط أسوة بما تتبعه الدول الأوروبية مثلاً حين يفرض على شركات التأمين الإستثمار

■■■

اطلقنا برنامج «رويال كير» الصحي الفريد من نوعه

■■■

في أسهم شركات ومؤسسات مصنفة، وهذا ما لا يطبق في المملكة الأردنية والكثير من الدول المجاورة التي تكتفي سلطاتها الرقابية بتحديد حجم السيولة الضروري لمواجهة الحالات الطارئة التي قد تواجهها شركة التأمين.

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– لامانع من تمديد فترة السماح وإعطاء المعيدين العرب فرصة أخرى لنيل التصنيف المطلوب، وقد كانت شركتا «العربية للإعادة» "ARAB RE" و«أريج» "ARIG" سباقتين الى حيازة التصنيف المطلوب.

وتجدر الإشارة الى أنه هناك بعض الشركات التي لا تملك رأسمالاً ضخماً وبالتالي تصنيف فئة "A" ولكنها ممتازة في توفير خدماتها للشركات المسندة.

دعم شركات الإعادة العربية

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟

– في رأيي دعم شركات الإعادة العربية ضرورة عبر إسناد جزء من التغطيات، لكن توزيع محفظة الإسنادات على معيدين أوروبيين وعالميين واجب استبعاداً للمخاطر، وهذه سياسة نتبعها في «الاتحاد العربي الدولي».



■ ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– المشكلة هي في أن غالبية الشركات الأردنية لا تملك رؤوس الأموال الضخمة، وبالتالي لا قدرة لديها على الإستثمار في سوريا خصوصاً وان رأس المال المطلوب هو ١٣ مليون دولار.

تبقى قلة من الشركات صاحبة رؤوس الأموال وقد استطاعت بالتعاون مع مساهمين آخرين في الأسواق الخليجية أن تتوسع في السوق السورية الناشئة والواعدة.

أما نحن في «الاتحاد العربي الدولي» فلدينا النيّة في التوسع لكن ليس قبل تثبيت موقعنا في السوق الأردنية.

استثمارات عقارية ومالية

■ ما هي المنتجات التي أطلقتموها خلال العام ٢٠٠٧ فضلاً عن «رويال كير»؟

– اطلقنا منتج تأميني صحي مميز. واتجهنا نحو الإستثمار العقاري ولدينا مشروع عقاري ضخم في وادي عبدون.

كما أننا سنبني مجمّعاً يضم مراكز تجارية و٤ أبراج تمتد على مساحة ٢٢٥ ألف متر. وحالياً نحضّر الإجراءات القانونية مع البلدية عمان.

كما أننا نملك استثمارات أخرى في السوق المالي حققت عوائد مجزية للشركة بفعل انتعاش السوق مؤخراً.

نمو في الأقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– لا شك أننا في العام ٢٠٠٦ سجّلنا خسارة بسبب تقلّبات السوق المالي. ولكن في العام ٢٠٠٧ حققنا نسبة أرباح جيدة ولكننا لن نعلن عنها الآن لعدم الانتهاء من تظهيرها. وفي ما يتعلّق بالأقساط فقد حققنا نسبة نمو قريبة جداً من نسبة نمو الأقساط العام الماضي.■

زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA - الأردن):

ضعف الإنتاج يدعو الشركات للإستثمار تأميناً لبعض الأرباح

قلّ ان تجد مديرا عاما لشركة يثبت في الشركة عينها اكثر من ربع قرن، وفي حال ثبت يكون النجاح وراء استمراريته.

زكي نورسي مدير عام شركة دلتا للتأمين DELTA الاردن عرفناه منذ اكثر من ربع قرن في الشركة التي يدير بكفاءة مع سياسة محافظة تؤمن للشركة السمعة الطيبة.

وهنا حوارنا معه في مكاتبه:



لا عوائق أمام شرط رأس المال

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– الرساميل المحددة قسمان الأول يتعلق بالتأمينات العامة أي ٤ ملايين دينار وأعتقد ان كل الشركات ستفي بهذا الشرط، باستثناء شركة أو اثنتين فقط. القسم الثاني من رأس المال هو الـ ٤ ملايين دينار المتبقية وهي مخصصة للشركات التي تتعاطى تأمينات الحياة. وبرأيي ان هذه الشركات وفت بهذا الشرط وبعضها تجاوز المبلغ، وتعمل أخرى على تحقيقه حفاظاً على رخصة التأمين على الحياة.

أما بالنسبة الى «دلتا للتأمين»، فرأسمالنا المدفوع هو ٥ ملايين دينار حالياً ولكننا سنرفعه الى ٨ ملايين بعد صدور ميزانية العام ٢٠٠٧ أي خلال الشهر الرابع من ٢٠٠٨.

المنافسة وراء تراجع الأرباح الفنية

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– ما يدعو الشركات الى الإستثمار هو ضعف الإنتاج والسوق التأميني الموزع على نحو ٢٨ شركة، ما يؤدي الى تدني الأرباح الفنية، فتلجأ الى الإستثمار في الأسهم أو في العقار أو ما شابه، وليس في ذلك عيب برأيي، فعادة شركات التأمين في العالم تعتمد على استثمار أموالها المجمعة من أقساط التأمين وخصوصاً من عقود تأمينات الحياة الادخارية، لكن باعتقادي أنه مهما بلغ مردود الإستثمارات يجب على الشركة ألا تنحرف عن مهمتها الأساسية وهي التأمين بما يحققه من أرباح فنية، لكن في الوقت الحاضر، هناك أكثر من مأخذ حول هذا الموضوع، فالمنافسة غير المنطقية الحاصلة بين الشركات تمنعها من تحقيق ربح معقول متأت من عمليات التأمين.

ونضيف الى ذلك الخسارة المتأتية من تأمين السيارات التي تأخذ جزءاً من أرباح الشركة.

مسؤولية شركات الإعادة والمسندة العربية

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟

– تقع المسؤولية على شركات التأمين المباشر في إسناد تغطياتها لشركات الإعادة العربية، بالمقابل على الأخيرة ان تقنع الشركات المسندة بجديتها في العمل واستعدادها لتسديد التزاماتها بسرعة وكفاءة بعيداً عن التعقيد. فالتعاون والتفاهم والتفهّم عوامل إيجابية على الطرفين التقيد بها.

عوائق أمام توسع الشركات الأردنية

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– باعتقادي ان التوسّع الى الخارج مطلب يحظى باهتمام الشركات الأردنية. ولكن معظم الشركات الأردنية تعاني ضعفاً من رساميلها، ما يمنعها من التوسّع نحو الخارج. من جهة أخرى السوق السوري المنفتح أخيراً لا يزال نموه خجولاً، وهو يحتاج الى بعض الوقت، حتى يقتنع المعنيون من جدوى العمل فيه.

أما في الأسواق العربية الأخرى، فالأمر بات أصعب، حيث الالتزامات المطلوبة كبيرة، كما هي الحال في السعودية ودول الخليج أيضاً.

أعود وأكرر، أن رساميل الشركات الاردنية لا تسمح لها بالإستثمار في غير سوقها. هذا فضلاً عن أن المنافسة الشديدة داخل الأسواق العربية تعيق توسّع الشركات الأردنية، من دون ان ننسى أننا نعاني أزمة عدم توافر الكوادر البشرية الكفوءة، والتي من المفترض ان تتمكن من المساهمة في نشاط تلك الشركات.

٢٥ في المئة نمواً في أقساطنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتائجنا للعام ٢٠٠٧ جيدة، مقارنة مع ٢٠٠٦ حيث حققنا نمواً في الأقساط تراوح بين ٢٠ و٢٥ في المئة، وأن نسب الارتفاع حصلت في تأمينات الحريق، والحوادث العامة والتأمين البحري، أما التأمين على السيارات فقد شهد تراجعاً ملحوظاً.■



حاتم حسين (فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA - الاردن):

رفع الرساميل يشكل عبئاً على حساب التوزيع في ظل حجم الأقساط المتواضع

حاتم محمود حسين، نائب رئيس مجلس ادارة شركة فيلادلفيا للتأمين – الاردن ومديرها العام، رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» متسائلا اذا كان رفع الحد الادنى لرأس المال لحل المشكلة ام انه يصبح عبئا على حساب التوزيع في ظل حجم الاقساط المتواضع؟

ورأى من الطبيعي ان توظف شركات التأمين اموالها الفائضة في الاستثمارات حيث التأمين الصحي وتأمين السيارات ليسا في وضع صحي.

ورد على بقية الاسئلة بالصراحة عينها:



الدمج مستبعد

■ يلاحظ أن شركات تأمين أردنيه عديده أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار أو أكثر من ذلك ، هل يمكن القول أن رفع الحد الأدنى لرأس المال لم يعد مشكله لأي من الشركات الأردنيه؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعدا؟

– مبدئياً لا نعتقد أن في رفع رؤوس أموال شركات التأمين للحد الأدنى المطلوب مشكلة لمعظمها إن لم تكن كلها على الأقل، ولكن السؤال هل كانت رؤوس الأموال المطلوبة لازمة أم صارت عبئاً على حساب التوزيع خاصة في ظل حجم أقساط التأمين المتواضع للسوق الأردني.

بالنسبه للدمج فإن احتمالات حصوله قد تبقى قائمة في ظل المعطيات الأخرى لمتطلبات الدمج بغض النظر عن حاجة الشركات لرفع رؤوس أموالها، فهنالك إيجابيات للدمج مثلما هناك سلبيات، وقد يكون مجدياً لمن يرغب رغم أنني لا أرى في المستقبل المنظور حصول عمليات دمج بين الشركات خاصة إذا أخذنا في الإعتبار أن شركات جديدة قد دخلت السوق والباب مفتوح لتسجيل شركات جديدة بحكم متطلبات معينة.

الاستثمارات لتعويض الخسائر

■ يردد بعض اركان التأمين ان شركات التأمين الاردنيه تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الإشراف على التأمين من الأنشطة الإستثمارية لشركات التأمين؟

– هذا شيء طبيعي في ظل رؤوس الأموال الكبيرة الزائدة عن حاجة سوق التأمين لرأس المال وصغر حجم أقساط التأمين الإجمالية للسوق ونوعيتها حيث غالبيتها من السيارات والتأمين الصحي وكلاهما ربما ليس في وضع صحي، أما بالنسبة لموقف الهيئة فممكن سؤالهم مباشرة عن هذا الموضوع ولو أني أعتقد أنه ربما كان في حسابات الهيئة خلق أوعية إستثمارية من شركات التأمين تساهم في تطوير إقتصاد المملكة.

نتعامل مع شركات مصنفة

■ كانت هيئة الإشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين فترة سماح يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– المفروض أن فترة السماح قد انتهت بإنقضاء ثلاث سنوات من إقرارها أي في نهاية العام ٢٠٠٦. بالنسبة لنا لا نتعامل إلا مع شركات مصنفة من الدرجة A وأكثر ، ومع درجات مصنفة BBB على الأقل وبشكل محدود وبانتقائية.

■ يشكو المعيدون من ضآلة الإسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الأسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخص المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها ؟

– لا أعلم بالضبط ما هو حجم الأقساط التي تصل شركات إعادة التأمين العربية، وما هي الأسباب التي تدفع بإسناد حصص قليلة لها، ربما بحكم الإستمرارية مع معيدين أجانب في وقت كان سوق إعادة التأمين العربي يؤسس حديثاً وربما متطلبات التصنيف العالمية التي تأخر بها أكثر من معيد عربي وربما عدم إمكانية بعض المعيدين العرب بتلبية متطلبات الشركات المسندة أو رغبته بقبول حصص بشكل إنتقائي مما قد لا يلائم الشركات المسندة أو عدم التسويق الكافي او لتجارب كل من المسندين والمعيدين لبعضهما على أسس فردية .

اكتمال التطور أولاً

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والأجنبيه، شهدنا إقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، الا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا ؟

– نعتقد من حيث المبدأ أن أي شركة تأمين ترغب في التوسع في أي سوق ذي جدوى على أن تكون مستعدة لهذا التوسع ومعدة له عدته وقد غطت متطلبات سوقها بشكل جيد ، وأعتقد أن شركات تأمين أردنية أخرى ربما تحاول دخول اسواق جديدة مثل السوق السوري وربما تنتظر اكتمال تطوراته .

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة ؟

– المستقبل بيد الله ولا أحد يمكنه أن يتنبأ بنتائجه بشكل دقيق، ولكن لدينا خطة لتطوير وتوسعة انتاجنا وتنويع محفظتنا وادخال بعض المنتجات التأمينية الجديدة وبدأنا في متطلبات ذلك ادارياً وفنياً للمرحلة المقبلة ونأمل أن يتأتى عن ذلك نتائج إيجابية . ■

INSURANCE VACANCY IN NIGERIA

OPPORTUNITIES FOR EXPERIENCED PROFESSIONALS IN THE INSURANCE INDUSTRY

We are one of Nigeria's Top General Insurance companies, seeking to recruit intelligent and dynamic professionals into our performance driven environment. With a clearly articulated vision and strategic objectives, we are strengthening and expanding our business operations.

CHIEF OPERATIONS OFFICER (COO)

Job Responsibilities

• Reports directly to the Managing Director. - • Provides strategic direction and guidance for the company's technical division comprising claims, underwriting, reinsurance and policy management.

• Develops the distribution network to ensure a wide reach for the company's products and services. • Builds an effective and efficient marketing organization for the company.

Requirements

• The ideal candidate will possess a minimum of a university degree in Insurance, Business Administration, Economics or Law.

• ACII and or any other insurance institute and any other professional qualification. - • Candidates should have at least 5 years post qualification experience in an insurance organization at a senior management position.

• Candidates should submit copies of CV and credentials.

Remuneration

• Attractive package • Fully serviced accommodation • Car and Driver • Return ticket • One month's leave

Candidates should submit copies of CV and Credentials to:

• Unitrust Insurance Co. Ltd. Unitrust House, Plot 105B Ajose Adeogun Street, Victoria Island P.O.Box 1202 Marina, Lagos, Nigeria. -• EMAILS: unitrust@hyperia.com OR unitrust@cobranet.org

محمد غالب أبو قوره (المتحدة UNITED - الأردن):

مجالات التطوير داخل الأردن لم تستنفد لا سيما في مجال التأمين على الحياة والإدخار والتقاعد

المتحدة للتأمين – الاردن (UNITED) هي واحدة من بين شركات اردنية قليلة قررت ان تكون شركة مختلطة COMPOSITE اي انها تتعاطى التأمين على الحياة والادخار والتقاعد (LIFE) الخ.. الى جانب التأمينات العامة (NON LIFE). وهي الى ذلك اختارت محمد غالب ابو قوره ابن العائلة التأمينية الاردنية العريقة ليتولى منصب المدير العام فيها.

وفي حديثه لنا عرض محمد ابو قوره تطلعاته المستقبلية لـ «المتحدة»، قائلا ان مجالات التوسع والتطوير في السوق الاردني لم تستنفد بعد، لا سيما في حقل التأمين على الحياة والادخار والتقاعد حيث تكاد المنافسة تكون معدومة. ويضيف ان علاقة «المتحدة» بالمعيدين العرب جيدة جدا، وان كان يأخذ على بعضهم عدم ايلائه العناية الكافية بالسوق الاردني.

وأشار الى ان المعيدين العرب اثبتوا على مرّ السنوات كفايتهم المالية، وهم الاقدر على تفهم حاجات الاسواق العربية والاكثر استعدادا لتلبيتها.

إعادة هيكلة شاملة

■ ما هي خطتكم التي تنوون تطبيقها في الشركة؟

– منذ اليوم الأول الذي باشرت فيه العمل في الشركة بدأت بتطبيق خطة تقوم على إعادة الهيكلة الداخلية للشركة لجهة اجراءات سير العمل، وإدارة الأخطار وتطبيق الشروط المطلوبة من هيئة الإشراف على التأمين. بالإضافة الى دراسة المحفظة التأمينية وطريقة توزيع المنتجات وأنواع الأخطار الموجودة، وبالتالي دراسة كل الشؤون الداخلية، من دون ان ننسى أهمية دراسة المحفظة الاستثمارية وتنوّع مخاطر الإستثمار، سواء كانت استثمارات في الأسواق المالية العالمية، أو حتى في العقارات. وبالتالي سيتم التركيز على هذه النقاط في المرحلة المقبلة، بالإضافة الى طرح منتجات تأمينية جديدة في السوق الأردني وبالأخص في ما يتعلق بتأمينات الحياة والصحة. كما أننا نسعى الى توثيق العلاقات مع شركات التأمين الأخرى الناشطة في السوق الأردني.

الدمج يتطلب وقتاً

■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك، هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية، وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– رأسمال شركتنا هو ٨ ملايين دينار وقد تمكّنا من الإيفاء بشرط الحد الأدنى الذي طلبته الهيئة. أما في ما يتعلق بعمليات الدمج فليست مستبعدة ولكن حصولها في الوقت الحالي غير وارد.

كما أن دخول شركات تأمين إقليمية الى السوق مؤخراً زاد من حدة المنافسة، ما دفع بالشركات المتوسطة أو الصغيرة الى التفكير جدياً بآلية الدمج، ولكن التنفيذ بحاجة الى فترة طويلة.

وفي مطلق الأحوال لا أرى أن رأس المال سيكون عائقاً أمام الشركات لاتخاذ القرار بالاندماج.

تركيز على أعمال التأمين في ٢٠٠٧

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟

– اتجه السوق المالي خلال السنوات العشر نحو الإستثمار، واندفعت شركات تأمين عديدة في ذلك الاتجاه. ولكن خلال ٢٠٠٧، شهد السوق استقراراً كبيراً فعادت الشركات الى نشاطها الأساسي أي التأمين، ولا أظن ان الشركات نفسها ستركز على الإستثمار خلال العام المقبل بل سيكون التركيز على منتجات تأمينية جديدة وعلى المنافسة، والدليل على ذلك انخفاض أسعار التغطيات باستمرار، بمعنى ان هناك تركيزاً على أعمال التأمين وبالتالي منافسة حادة بين الشركات.

الإعادة العربية مطلوبة

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من اجل الحصول على تصنيف (RATING) مقبول، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها؟

– أنا من مؤيدي تمديد هذه الفترة، وكذلك وجود شركات إعادة عربية فاعلة في السوق الأردني. ولكن في الواقع، هناك بعض شركات الإعادة العربية تركز على أسواق معينة وهي الأسواق المميزة بأقساط ضخمة وتتناسى أسواقاً متواضعة مثل أسواقنا.

ولكنني مع تمديد فترة السماح وزيادة إسناد التغطيات للشركات العربية، وخصوصاً بعدما أثبتت قدرتها على دفع المطالبات ورسخت حضورها في الأسواق العربية، ناهيك عن ان هناك شركات اردنية وعربية من الصعب ان تتخلى عن المعيدين العرب. فصغر شركاتنا في العالم العربي يتطلب معيداً يولي اهتماماً أكبر بها ويتفهم الصعوبات التي تعانيها ويكون قادرا على تلبية حاجاتها. وهذا الاهتمام والتفهم لا تجده شركات التأمين الاردنية لدى المعيدين الدوليين عامة، فهؤلاء يتعاطون مع الاسواق من خلال نظرة شاملة لا تأخذ بالاعتبار خصائص كل شركة على انفراد.

فرص كبيرة في السوق الأردني

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية، شهدنا اقبالا من شركات التأمين اللبنانية والخليجية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة، ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– انطلاقاً من خبرتي في ما يتعلق بالسوق السوري، أعتقد ان التوسّع فيه قد يكون خطوة مستقبلية. وأرى ان



مجالات التوسع والتطوير في الاردن لم تستنفد بعد. وبالنظر الى متطلبات السوق الأردني نجد ان هناك انواعاً من عقود التأمين غير متوافرة مع ان المواطن الأردني بحاجة ماسة إليها، ثم ان هناك شركة واحدة فقط متخصصة تعمل في مجال تأمينات الحياة في الأردن. بمعنى آخر ان تركيزاً من الشركات الأردنية على تأمينات الحياة سيفتح سوقاً كبيراً أمامها، ودليلنا على ذلك نسبة نمو ٢٠ في المئة سنوياً. وبرأيي لا داعي للتوسع في سوريا أو غيرها. والسوق الأردني يمنح فرصاً كبيرة للشركات المحلية الصغيرة مقارنة بالشركات الموجودة في الأسواق العربية الأخرى، مع عدم إسقاط إمكانية توسعها مستقبلاً.

أما بالنسبة الى «المتحدة للتأمين» فنحن نتطلع الى زيادة حصتنا في السوق الأردني وخصوصاً أننا نملك كل إمكانات التوسّع.

نركز على تأمينات الحياة

■ ما هي المنتجات التي ستطلقونها في العام ٢٠٠٨؟

– تركيزنا سيكون على المنتجات المتعلقة بتأمينات الحياة والصحة وتأمينات بطاقات الإئتمان (CREDIT INSURANCE)، فوجود كمّ كبير من شركات التأمين التي تتعاطى التأمينات العامة دفعنا للتركيز على تأمينات الحياة كونها مجالاً واعداً، خصوصاً ان المنافسة في هذا النوع من أنواع التأمين تكاد تكون شبه معدومة في السوق الأردني. كما أطلقنا برامج جديدة تتعلق بالتأمينات العامة.

حجم أقساط واعد في ٢٠٠٨

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– وضعت الإدارة السابقة للشركة سياسة تقضي بعدم التوسّع في تأمينات السيارات، من هنا ليس غريباً ان تسجل أقساطنا ٩ ملايين دينار بتراجع نسبته ١٥ في المئة عن السنة الماضية، ولكن نأمل بتعويض هذا الانخفاض في العام ٢٠٠٨ بأنواع تأمينات أخرى، مثل تأمينات الحياة والتأمين الصحي والحريق والبحري.

ومقارنة بنتائج الشركات الأخرى العاملة في السوق، ستكون نتائجنا الفنية مضمونة في ٢٠٠٨، مع الامل ان تنعكس المثابرة التي ستبذل إيجاباً على نتائجنا. ■



ماجد حبوب (جراسة للتأمين GERASA - الأردن) :

نستبعد الدمج بين الشركات مع استعدادنا لبيع حصة عادلة من الاسهم

ماجد حبوب مدير عام جراسة للتأمين – الاردن GERASA يجيب على اسئلة «البيان الاقتصادية» مستبعدا الدمج بين الشركات مع اعلان استعداد المساهمين للتفاوض وبيع حصة عادلة من الاسهم لمن يريد.

واعتبر حبوب الاستثمار احد مصادر الدخل الاساسية بالنسبة لشركات التأمين، واكد ان جراسة تسند تغطياتها الى شركات اعادة عربية.

وردا على سؤال قال ان الشركات المحلية لم تدخل السوق السورية لان تجربتها ضعيفة في هذه السوق. وانهى حديثه بأن جراسة تعمل على خفض خسائر التأمين الالزامي الذي اصاب جميع الشركات الاردنية.

البيان ■ يلاحظ ان شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار او اكثر من ذلك؟ هل يمكن القول ان رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لأيّ من الشركات الاردنية؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعداً؟

– غالبية الشركات التي تتعاطى التأمينات العامة وتأمينات الحياة ستصل الى هذا الرقم بقوة القانون.

أما في ما يتعلق بشركة «جراسة» نأمل ان توافق الهيئة على تمديد الفترة الى منتصف العام المقبل، لنتمكن من عرض الموضوع على الهيئة العامة للجمعية العمومية غير العادية والحصول على قرارها في ما يتعلق بزيادة رأس المال الى ٨ ملايين دينار أو الإبقاء فقط على فرع التأمينات العامة، وبالتالي على رأسمال ٤ ملايين دينار.

ولذلك نحن نستبعد إمكانية الدمج بين الشركات، وكمشروع تجاري كنا نقول ان من يريد ان يشتري فليتقدم بعرضه ولكن من موقف قوة وثبات.

فالمشروع التجاري قابل للتداول بين المساهمين ونحن مستعدون للتفاوض وأن نعطي قيمة عادلة من الأسهم لمن يريد.

الإستثمار مصدر دخل أساسي

■ يردّد بعض أركان التأمين ان شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار اكثر مما تتعاطى التأمين، هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين؟

– تعمل شركات التأمين ككل في مجال الإستثمار باعتبار ان فكرة التأمين الأصلية تنطلق من تجميع الأقساط لاستثمارها لاحقاً، كونها تؤمن مداخيل إضافية تعين على دفع التعويضات وعلى تكوين نتائج فنية واستثمارية جيدة، وبالتالي غالباً ما تتجه شركات التأمين الى الإستثمار لأنه يعتبر أحد مصادر الدخل الأساسية بالنسبة لها.

وقد خضنا تجربة عامي ٢٠٠٥، و٢٠٠٦ حين كان الإستثمار في البورصة الأردنية مجدياً، وتمكنت كل الشركات من تحقق نتائج مثمرة في هذا المجال.

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية، هل هذه الشكوى في محلها؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخصّ المعيدين العرب بالقليل القليل من اسناداتها؟

– لا نشعر أنه هناك شركة إعادة عربية حتى الآن تستطيع ان تكون قائدة لاتفاقيات. وعندما يكون القائد شركة أجنبية فإن توزيع الحصص غالباً ما يتم عن طريق وسيط خارجي يعطي للشركات الأجنبية أكثر مما يعطي للشركات العربية.

علماً ان «جراسة للتأمين» تتعامل مع الأسواق الآسيوية والأفريقية، ونسند تغطياتنا الى شركات عربية وحصصها جيدة. ويهمنا ان نتعامل مع كل الشركات في المنطقة العربية، وبالاخص بعد ان ثبت لدينا ان قائد عملياتنا والشركات الأخرى المشاركة في اتفاقياتنا كانت عند حسن ظننا حين احتجناها.

نأمل ان يتم تعويم أسعار التأمينات ضد الغير

قدرة ضعيفة للدخول الى السوق السوري

■ ألا تعتقدون ان ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة مثل الاردن ولبنان والكويت وقطر يوجب على شركات التأمين العاملة في هذه البلدان ان تتوسع جغرافيا؟

– هناك خوف من التوجه الى خارج الأردن، فالأسواق الخليجية تتطلب رؤوس أموال مرتفعة، حيث متطلبات افتتاح الشركات هناك غالباً ما تكون تفوق قدرات الشركات الأردنية.

هذا ولم تدخل الشركات المحلية السوق السوري لأن تجربتها في هذه السوق لا تزال ضعيفة جداً، مع توقع دخولها في ما لو وفرت لها مستقبلاً ظروف العمل المثمرة.

نعمل على خفض خسائر الإلزامي

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– حاولنا خلال ٢٠٠٧ ان نخفّض حجم الأقساط نتيجة الخسائر الفادحة التي لحقت بنا، وبقطاع التأمين في الأردن جرّاء التأمينات الإلزامية.

ونأمل ان يتم تعويم أسعار التأمينات ضد الغير للعام المقبل حتى نتمكن من العودة الى السوق لتقديم خدماتنا في هذا المجال بطريقة مدروسة ولكي نساهم في خفض حجم الخسائر التي تكبدناها وتكبدها القطاع. ■

عبد السلام الشروف (الاراضي المقدسة HOLYLAND - الاردن):

هيئة التأمين الاردنية لم تعف المعيدين العرب من موجب التصنيف ولم تمنحهم فترة سماح



خلال المقابلة التي اجريناها معه اكد عبد السلام الشروف، عضو مجلس الادارة مساعد المدير العام في شركة الاراضي المقدسة للتأمين الاردن HOLYLAND INSURANCE CO ان هيئة الاشراف على التأمين في الاردن، لم تعفِ المعيدين العرب من موجب الحصول على تصنيف من الوكالات الدولية المختصة، كما لم تمنحها اي مهلة زمنية كي تتصنف.

وقد تحقق السيد الشروف من هذا الامر بعد اتصال اجراه بهيئة الاشراف على التأمين ووافق السيد الشروف على ان الجزء الاكبر من اقساط الاعادة العربية لا يزال يسند الى شركات الاعادة العالمية، وذلك بسبب ضعف الطاقة الاكتتابية للمعيدين العرب.

وحول رسملة شركات التأمين الاردنية قال ان جميع الشركات رفعت رساميلها الى المستوى المطلوب قانونا. وبذلك طوت صفحة زيادة الرساميل وجعلت احتمالات حصول عمليات دمج في ما بينها امرا مستبعدا.

في ما يأتي وقائع الحوار:

استبعد عمليات دمج

■ يلاحظ أن شركات تأمين أردنية عديدة أقدمت على زيادة رساميلها ورفعها الى مستوى ٨ ملايين دينار أو أكثر من ذلك، هل يمكن القول أن رفع الحد الادنى لرأس المال لم يعد مشكلة لاي من الشركات الاردنية ؟ وان احتمال حصول عمليات دمج في ما بينها بات مستبعدا ؟

– لقد أقدمت معظم شركات التأمين الاردنية على رفع رأسمالها الى أربعة ملايين دينار اردني، للشركات التي تتعاطى بالتأمينات العامة فقط، والى ثمانية ملايين دينار اردني للشركات التي تتعاطى أعمال التأمينات العامة والحياة، وذلك استنادا لاحكام النظام رقم (٧٣) لسنة ٢٠٠٥ الصادر بمقتضى الفقرة (أ) من المادة (١٠٨) من قانون تنظيم أعمال التأمين رقم ٣٣ لسنة ١٩٩٩. وأن تحديد الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين لم يعد مشكلة قائمة وأنني استبعد تماما حصول أي عمليات دمج بين شركات التأمين وذلك لتلاشي الحاجة الى هذا الدمج.

شركات التأمين رفعت رساميلها الى المستوى المطلوب قانونا وامكانية حصول عمليات دمج باتت مستبعدة

الاستثمار رديف اول

■ يردد بعض أركان التأمين أن شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار أكثر مما تتعاطى التأمين. هل توافقون على هذا القول؟ وما هو موقف هيئة الاشراف على التأمين من الانشطة الاستثمارية لشركات التأمين ؟

– لا أتفق مع هذه المقولة بأن شركات التأمين الاردنية تتعاطى الاستثمار أكثر من تعاطي التأمين، وذلك لأن الغرض الاساسي من وجود شركة تأمين هو تعاطي التأمين بمختلف أنواعه، وان استثمار جزء من أموال الشركة في الاستثمار وخاصة الاستثمار في الاسهم والسندات والعقار لا يتعارض مع كون الشركة شركة تأمين في الاساس، وان الاستثمار هو الرديف الأول لتحقيق المنفعة للشركة.

الاعادة العربية مصنفة بغالبيتها

■ كانت هيئة الاشراف على التأمين قد منحت المعيدين العرب غير المصنفين «فترة سماح» يعملون خلالها من أجل الحصول على تصنيف (Rating) مقبول ، متى تنتهي فترة السماح هذه؟ وهل تؤيدون تمديدها ؟

– لقد قمت بالاستفسار عن هذا الموضوع من هيئة الاشراف في الاردن حيث أكدوا لي بأنه ليست هناك «فترة سماح» أعطيت لمعيدي التأمين العرب . على أية حال فأنني أعتقد بأن معظم شركات اعادة التأمين العربية قد حصلت على التصنيف الدولي باستثناء شركة أو اثنتين .

ضد الاسناد الكلي للشركات الاجنبية

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة الاسنادات التي تأتيهم من شركات التأمين العربية هل هذه الشكوى في محلها ؟ وما هي الاسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تخص المعيدين العرب بالقليل من اسناداتها ؟

– نعم هذا صحيح ، ولقد سمعنا هذه الشكوى أكثر من مرة من شركات اعادة التأمين العربية، وذلك لعدم قدرة هذه الشركات على استيعاب الاسنادات الكبيرة لشركات التأمين العربية.

في اية حال انا لا أؤيد اسناد الجزء الاكبر من الاسنادات للشركات الاجنبية، لا سيما تلك التي لا تحمل تصنيفا عاليا، وذلك بسبب تأثرها بالحوادث المخيفة الناجمة عن الكوارث الطبيعية (كالزلازل والفيضانات والعواصف).

اضاف: سبق ان شاهدنا كيف ان الكوارث التي عصفت بعدد من شركات اعادة التأمين الكبرى أدت الى افلاسها واغلاقها.

تطبيق التعليمات في السوق السوري غير واضح

■ بعدما فتحت سوريا سوق التأمين فيها أمام الرساميل العربية والاجنبية شهدنا اقبالا من شركات التأمين الخليجية واللبنانية على تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، واقتصرت المساهمة الاردنية على شركة واحدة. الا تعتقدون أن ضيق مجالات العمل في بلدان صغيرة كالاردن ، لبنان ، الكويت ، قطر يوجب على شركات التأمين العاملة فيها أن تتوسع جغرافيا ؟

– ان السبب الرئيسي لاحجام الشركات الاردنية على تأسيس شركات تأمين في القطر السوري الشقيق يعود الى تخوفها من نتائج أعمال هذه الشركات، وذلك كونها في طور التأسيس، والى انعدام الرؤى الواضحة من تطبيق التعليمات والانظمة المتبعة في سوريا. وانها بحاجة الى وقت طويل لدراسة الجدوى الاقتصادية منذ تأسيس هذه الشركات في سوريا في ضوء النتائج المتحققة.

نتائج مرضية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة ؟

– لا أستطيع التنبؤ بنتائج السنوات المقبلة وانما أتوقع تحقيق نتائج مرضية لهذا العام، بحيث تكون أفضل من العام المنصرم. كما أنني أستطيع الجزم بأن سوق التأمين الاردني يسير نحو الافضل في ضوء التطبيق الفعلي لاحكام وتعليمات هيئة الاشراف في الاردن، والتي تسعى دوما على النهوض بمهنة التأمين، بحيث تجاري المستويات المتقدمة في العالم. ■

عزيز عبد الجواد (الوطنية NIC - فلسطين):

شركات التأمين الفلسطينية تتابع تقديم خدماتها على النحو الأفضل بانتظار ما سوف تؤول إليه التطورات السياسية



المآسي التي يعيشها الشعب الفلسطيني الشقيق تزداد حدّة. ومع ذلك فإنه لا يترك اليأس يأخذ منه، بل يتابع ويثابر على العمل من أجل البقاء واستعادة صفاء العيش، كغيره من شعوب العالم.

عزيز عبد الجواد رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للتأمين في فلسطين عرض في أجوبته على الأسئلة التي وجهناها اليه لمعاناة الشعب الفلسطيني في قطاع غزه على نحو خاص.

وعلى الرغم من كل ما جرى ويجري يقول عزيز عبد الجواد ان شركات التأمين الفلسطينية (عددها ست شركات وسوف تنضم اليها شركة تأمين سابعة مطلع هذا العام) تتابع تقديم خدماتها على النحو الأفضل والمتاح لها في هذه الظروف.

■ شهدت القضية الفلسطينية مزيداً من الفواجع بانقسام الأرض الى منطقتي نفوذ، ما هي النتائج التي ترتبت على هذا الانقسام اقتصادياً، وفي قطاع التأمين خصوصاً؟

– الانقسام الذي حدث في الأراضي الفلسطينية منذ تولي حماس السلطة في قطاع غزة أدى الى تراجع اقتصادي حاد في قطاع غزة، بعد ان توقفت الدول المانحة ووكالة تشغيل اللاجئين الفلسطينية (UNRWA) عن تمويل جميع المشاريع التي كانت تنفذ في القطاع، مما ترتب عليه توقف جميع أعمال الإنشاءات وإغلاق معظم شركات المقاولات أبوابها. كما ان الحصار الاقتصادي الذي فرضته إسرائيل على القطاع، وعدم سماحها لاستيراد أي من المواد الأولية التي تدخل في الصناعة، أدى الى توقف معظم المصانع عن أعمالها. وإلى ذلك وقف صرف الرواتب لبعض العاملين هناك ومنع إسرائيل أي أيد عاملة فلسطينية من غزة العمل داخل الخط الأخضر.

أضاف: كل هذا وضع قطاع غزة في أوضاع اقتصادية صعبة جداً لم تمر عليه في الماضي، فارتفعت نسبة الفقر الى ما يزيد عن ٧٠٪، كما ارتفعت أسعار المواد الغذائية ارتفاعاً كبيراً، مما أثكل كاهل المواطنين وجعلهم يعيشون في ظروف بالغة الصعوبة.

بالنسبة لشركات التأمين فإن جميع شركات التأمين الفلسطينية لا تزال تعمل في قطاع غزة رغم تراجع حجم الأعمال تراجعاً جوهرياً، إذ حرصت شركات التأمين الفلسطينية ان تستمر في تقديم خدماتها للمواطنين هناك وفقاً للقوانين السارية، ومنها قانون التأمين الإلزامي على المركبات الذي لا يزال مطبقاً على جميع الأراضي الفلسطينية بما فيها قطاع غزة.

وفي ما يتعلق بالتواصل بين شركات التأمين وفروعها في قطاع غزة، فإن الربط الآلي لأجهزة الحاسوب بين مكاتب الشركات في الضفة الغربية وقطاع غزة حل معظم مشكلات الاتصال بين المنطقتين، ولا تواجه شركات التأمين مشكلات حقيقية من هذه الناحية.

تصرف المعيدين بمستوى عال من المسؤولية

■ هل كان لمعيدي التأمين ردة فعل حيال هذه التطورات في الأراضي الفلسطينية وما هي؟ وهل تتوقعون ان يكون لهذا الانقسام أثر سلبي على علاقاتكم بالمعيدين العرب والدوليين؟

– حتى الآن تصرف معيدو التأمين بمستوى عال من المسؤولية حيال ما تم في الأراضي الفلسطينية، ولم يفرضوا أي قيود إضافية على التغطيات التأمينية التي سبق منحها للشركات الفلسطينية.

وبالرغم من ذلك وإحساساً من شركات التأمين الفلسطينية زيادة حجم المخاطر الناتجة عن الأوضاع الجديدة في قطاع غزة، فقد التزمت بوقف أو تقليص منح بعض التغطيات التي كانت تمنحها في الماضي في القطاع، ومنها الأخطار "SRCC" (الشغب، وإضرار العمال والأعمال الكيدية).

وفي ما يتعلق بعلاقتنا مع معيدي التأمين العرب والدوليين في المستقبل، فإننا لا نتوقع أي مشكلات في هذا الشأن، لأن شركات التأمين الفلسطينية أثبتت في الماضي مصداقية عالية وحرصاً على التقيد بشروط الإعادة تقيداً تاماً. خصوصاً عند تعاملها مع المستجدات السياسية المتغيرة باستمرار، مما انعكس إيجاباً في علاقة شركات التأمين الفلسطينية بأسواق إعادة التأمين العالمية والعربية.

■ هناك حصار مالي مفروض على قطاع غزة، كيف يؤثر هذا الحصار على تسويق منتجات التأمين في القطاع، وهل تجدون صعوبة في استيفاء الأقساط المستحقة على المتعاقدين من سكان القطاع؟

– من المؤكد ان شركات التأمين الفلسطينية تعاني من مشكلات كبيرة في استيفاء أقساط التأمين المستحقة لها على المتعاقدين في قطاع غزة بسبب عدم توفر السيولة من جهة، ومن جهة أخرى فإن توقف أعمال معظم المصانع وشركات المقاولات أدى الى تراجع حاد في الطلب على معظم المنتجات التأمينية، إذ يقتصر الطلب في الوقت الحالي على التأمين الإلزامي للمركبات حيث تحرص فئة معينة من المواطنين على الالتزام به رغم ظروفهم الاقتصادية الصعبة.

«الوطنية» تحافظ على ربحيتها وإنتاجها من الأقساط لم يتراجع

■ كيف تنظرون الى مستقبل صناعة التأمين الفلسطينية، وكم هي قيمة الأقساط المرتقب تحقيقها في الأراضي الفلسطينية خلال ٢٠٠٧ مقارنة بسنة ٢٠٠٦؟ وما هي حصة شركتكم منها؟

– مستقبل صناعة التأمين في فلسطين يتوقف على التطورات السياسية ومستقبل الصراع العربي الإسرائيلي، ورغم ان شركات التأمين الفلسطينية تعمل منذ تأسيسها في ظل الاحتلال وواجهت ولا تزال تواجه الكثير من الصعوبات نتيجة ممارسات الاحتلال القمعية، إلا أنها أثبتت قدرة كبيرة على تطوير الأداء بما يضمن لها تحقيق أفضل النتائج الممكنة.

نتيجة كل هذه الظروف مر ويمر سوق التأمين الفلسطيني بموجات مد وجزر تبعاً لتطور النواحي الأمنية والسياسية والاقتصادية.

أما في ما يتعلق بأقساط التأمين في السوق الفلسطيني في عام ٢٠٠٧، فإننا نتوقع ان تساوي ما كانت عليه في عام ٢٠٠٦ أي في حدود (٧٠ مليون) دولار أميركي وتمثل حصة شركتنا من هذه الحافظة حوالى ٢٥٪ منها.

وفي ما يتعلق بالنتائج التي نتوقعها في عام ٢٠٠٧، فإننا نتوقع ان تحقق شركتنا ثباتاً في الإنتاج وزيادة في الأرباح عما حققته في عام ٢٠٠٦، لأن نتائجها حتى ٢٠٠٧/٩/٣٠ أظهرت أرباحاً تجاوز مليوني دولار أميركي مقابل حوالى ٧٠٠ ألف دولار أميركي في الفترة نفسها من العام الماضي، ولعل التحسن الذي طرأ على أسعار الأسهم في سوق المال الفلسطيني وأسواق المال العربية المجاورة ساهم مساهمة فعالة في تحسن هذه النتائج.

■ ذكر في وقت سابق إن إحدى شركات التأمين الفلسطينية كانت تتهيأ لإدراج أسهمها للتداول في سوق فلسطين المالي، هل تم ذلك؟ وما هي الأوضاع التي يعيشها سوق فلسطين المالي؟

– اشترط قانون التأمين الفلسطيني رقم ٢٠٠٥/٧ ان تكون جميع شركات التأمين التي تعمل في السوق الفلسطيني شركات مساهمة عامة، وان تدرج أسهمها في سوق فلسطين للأوراق المالية. وأعطى القانون جميع شركات التأمين الفلسطينية مهلة لتوفيق أوضاعها مع هذه الأحكام تنتهي في ٢٠٠٨/١٢/١٣.

ويوجد حالياً ست شركات تأمين فلسطينية، أربع منها مدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية منذ عدة سنوات، ولم يتم إدراج أي شركة تأمين في السوق في عام ٢٠٠٧ إلا أنه على الشركتين غير المدرجتين ان تقوما بذلك قبل نهاية العام المقبل. هذا وقد تم في عام ٢٠٠٧، الترخيص لشركة تأمين فلسطينية إسلامية جديدة ستباشر عملها اعتباراً من ٢٠٠٨/١/١.

أما بالنسبة لأوضاع سوق فلسطين للأوراق المالية، فإنه تأثر في عام ٢٠٠٦ بالتراجع الحاد الذي لحق بأسواق المال العربية المجاورة، وبدأ هذا السوق باسترداد جزء من خسائره في الثلث الأخير من هذا العام. ونأمل ان يستمر هذا التحسن خلال العام المقبل لتعويض جزء من الخسائر الكبيرة التي لحقت بالمستثمرين في السوق خلال عام ٢٠٠٦ ومنها شركات التأمين الفلسطينية.■

محمد الصعبي (المتحدة للتأمين UIC - سوريا):

حققنا ما يقارب ١٠ ملايين دولار اميركي خلال الاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠٠٧

وضعنا في متناول الجمهور السوري منتجات لم تكن موجودة من قبل



المتحدة للتأمين السورية (UIC) شركة عضو في مجموعة (UCA) المعروفة جيدا في لبنان والمملكة العربية السعودية. وكانت في طليعة شركات التأمين السورية الخاصة التي رخص لها بمزاولة العمل على الاراضي السورية، وقد تولت (يو سي آي) "UCA" لبنان مهمة تجهيزها بالخبرات الفنية والبشرية، كما وفّرت لها حماية اعادة التأمين وغيرها من مقتضيات عملها اليومي.

مديرها العام في سوريا محمد الصعبي، اوضح خلال المقابلة التي اجريناها معه ان «المتحدة» حققت خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٧ ما يقارب ١٠ ملايين دولار اميركي من الاقساط. وهذا الرقم يؤشر الى الحيوية التي تتحلى بها الشركة والى نجاحها في مقاربة الجمهور السوري.

وقال الصعبي ان شركات التأمين السورية الجديدة وضعت في التداول منتجات لم تكن معروفة في سوريا، والى ذلك افلحت في استعادة جزء من بوالص التأمين التي كانت معقودة خارج سوريا.

في ما يأتي وقائع الحوار:

خدمات وبرامج جديدة

■ ثمة انتقادات طاولت الشركات الخاصة لأنها لم تقدم خدمات جديدة للسوق السورية، ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– شخصياً، أعتقد ان الشركات الخاصة استطاعت تقديم العديد من المنتجات والبرامج الحديثة للسوق السورية، وتمكّنت من استرجاع نحو ٢٠ الى ٣٠ في المئة من حجم التأمينات التي كانت معقودة خارج السوق السورية.

والسوق اليوم تستوعب تغطيات جديدة لم تكن موجودة سابقاً كتأمينات الحياة والصحة والإدخار التعليمي وغيرها.

■ ما هي الخدمات وأنواع التأمينات التي تقدمها شركتكم؟

– تأمين السفر هو أحدث التأمينات التي نقدمها حالياً ولدينا حجم أقساط ضخم في هذا الإطار. إضافة الى أننا بصدد طرح منتجات جديدة بداية هذا العام ومنها التأمين التعليمي والإدخاري وغيرها.

تعليمات إرشادية

■ أصدرت هيئة الإشراف على التأمين عدداً مهماً من التعليمات، ما هي التعليمات التي تنتظرونها وتعتبرونها ملحة ولم تصدر بعد؟

– لا شك في أن التعليمات التي أصدرتها هيئة التأمين هي تعليمات إرشادية، وصدرت في الوقت المناسب لأننا بحاجة إليها.

■ ماذا عن التعليمات الخاصة بإعادة التأمين والتي أوجبت الاحتفاظ بنسبة مهمة من الأخطار المؤمن عليها، هل تجدون صعوبات ومعوقات في تطبيق هذه التعليمات؟

■ ■ ■

نركز جهودنا على تدريب الموظفين وإعدادهم لتولّي المسؤوليات في الشركة

■ ■ ■

– ليس هناك صعوبات أو معوقات في مواجهة هذه التعليمات، وأن كنا من مؤيدي المحافظة على الاقساط داخل سوريا، الا اننا نرى أنه لا بد لشركة التأمين أن تتعاون مع المعيدين خارج سوريا عند تعاطيها مع أخطار معينة وذات طبيعة معقدة.

تركيز على الكوادر البشرية

■ ما هي نظرتكم ومشاريعكم المستقبلية، وما هي الخطة التي رسمتموها للعام ٢٠٠٧ المقبل؟

– تقوم خطتنا على تأهيل الكوادر الوظيفية والإفادة القصوى من التطوّر التكنولوجي ودورات التدريب والتأهيل وورش العمل الخاصة بقطاع التأمين. وسنبدأ العمل مع هذه الكوادر بالتعاون مع هيئة الإشراف ومعهد الدراسات التأمينية، وبالتالي فإن تركيزنا الحالي هو على الكادر الوظيفي في الشركة، لأن أداء الموظفين هو سر نجاح الشركة أو فشلها.

تغطيات تفي بالحاجات والمتطلبات

■ ما هي التأمينات التي تهم المواطن السوري بالدرجة الأولى وهل أوجدت شركتكم المنتجات المطلوبة؟

– ما يهم المواطن السوري ويجذبه هي التغطيات المحدودة والصغيرة والمتناسبة مع حاجاته ومتطلباته ودخله المتواضع.

■ ارتفع عدد شركات التأمين في سوريا الى تسع شركات، هل هناك تعاون بين هذه الشركات أم ان المنافسة الحادة هي السائدة؟

– الواقع ان التعاون بين مختلف الشركات العاملة حالياً في السوق موجود بقوة، ولكن في الوقت نفسه فإن المنافسة بين هذه الشركات حادة جداً، ويظهر ذلك من مستوى الأسعار التي باتت متدنية جداً.

■ ماذا عن الاتحاد السوري وهل يؤدي دوره كاملاً؟

– يقوم الاتحاد السوري بدوره، ولكن من الواجب تفعيل هذا الدور أكثر في ما خص تنظيم أوضاع الشركات.

مليونا دولار أرباحاً

■ ماذا حققتم عام ٢٠٠٧ وكيف كانت نسبة نمو الأقساط والأرباح؟

– لغاية ٣٠ من شهر أيلول (سبتمبر) الماضي بلغ حجم الأقساط ٩,٦ ملايين دولار، أما الارباح فوصلت الى مليوني دولار. وتخلل العام ٢٠٠٧ طرح منتجات وبرامج جديدة من دون ان ننسى اهتمام الإدارة بالكوادر البشرية. ■

أنطوان بشارة (السورية العربية SYRIAN ARAB) :

كنا أول من أصدر بوليصة التأمين الشاملة (BBB) للبنك الدولي ومصارف أخرى في سوريا



عندما حصل بنك عوده على الترخيص بتأسيس بنك عوده سوريا، اختار ان تكون له في سوريا ذراع تأمينية فكانت شركة التأمين السورية العربية SYRIAN ARAB. وكان من الطبيعي ان تلعب LIBANO ARABE (التابعة لبنك عوده لبنان) دور المحرك في الإعداد لقيام الشركة السورية الجديدة وتجهيزها بالموارد الفنية والبشرية، كما زودتها بعد التأسيس بالمنتجات والبرامج التأمينية.

كما جرى اختيار انطوان بشاره المدير المساعد في اللبنانية العربية LIBANO ARABE ليتولى منصب المدير العام للشركة الجديدة. ولقد عنى بشارة ولا يزال يعنى على نحو خاص بتأهيل الشبان والشابات السوريين وإعدادهم لتولي المسؤوليات الادارية والفنية في الشركة الجديدة .

وخلال المقابلة التي أجريناها معه أبدى بشارة ارتياحه الى النتائج المحققة على مستوى تدريب وإعداد الشبان والشابات السوريين، كما سجّل ارتياحه الى التقدم الذي تحققه فروع الشركة في المحافظات السورية وقد بلغ عددها حتى الآن سبعة فروع، وقال ان الاقساط المكتتبة حتى تاريخ المقابلة كانت قد نمت بنسبة ٧٠ في المئة، وهذه النسبة تزيد عن توقعاتنا لسنة ٢٠٠٧.

وأعرب بشاره عن حرص السورية العربية على ايجاد فرص عمل للسوريين، وعلى حصر التوظيف بالذين يحملون الجنسية السورية، حتى ولو اقتضى ذلك استقدامهم من الخارج. وقال نحن بصدد «سورنة» الوظائف الى الحد الأقصى المتاح.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

نسعى لحصر التوظيف بالسوريين حتى ولو اقتضى استقدامهم من الخارج

منتجات جديدة

■ ما هو الانطباع الذي تكوّن لديكم عن مستقبل صناعة التأمين في سوريا خصوصاً بعد الكلام الذي تناول بعض الشركات السورية التي لم تقدّم خدمات جديدة لسوق التأمين السوري؟

– كانت «السورية العربية» أولى الشركات التي شدّدت على تأمين السفر TRAVEL INSURANCE وسلطت الضوء على فوائده، وعملت على ترويجه في سوريا في شكل منتظم، بالإضافة الى التأمين عبر المصارف. وشركتنا بالتعاون مع بنك عوده، كانت أولى الشركات التي أطلقت أولّ ثلاثة برامج تأمين عبر شبابيك البنك BANCASSURANCE بأسعار مدروسة ومخفّضة لتكون بمتناول أوسع فئات ممكنة من المجتمع.

بالإضافة الى أننا أطلقنا منتجات جديدة لم تكن موجودة في السوق أصلاً.

«سورنة» الموظفين

■ ما الانطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل صناعة التأمين في سوريا وهل تجدونه واعداً؟

– السوق السورية واعدة جداً ولكنها بحاجة الى عمل جدّي ومتواصل. بالنسبة لشركتنا تحديداً، فنحن نفتخر بتدريب نحو ٢٥ موظفاً خارج سوريا ولدينا فريق عمل متميّز، إضافة الى صالة مجهزة بأحدث التقنيات مخصصة للتدريبات داخل الشركة.

■ ماذا عن الموارد البشرية، هل هي متوفرة وهل تطلبون موظفين من الخارج؟

– قطاع التأمين حديث في سوريا والكوادر البشرية العاملة فيه لم تكن متوفرة من قبل. ولكننا عملنا ونعمل بجهد وتصميم من اجل تجهيز الشركة بالخبرات وإعداد كوادرها البشرية.

النمو المحقق حتى الآن يتجاوز توقعاتنا لسنة ٢٠٠٧

ونعمل حالياً على مبدأ «سورنة» الموظفين بمعنى أننا نطلب فقط موظفين من الجنسية السورية من الخارج.

أما لجهة الانتاجية، فمن المتوقع ان يرتفع حجم أقساطنا بنسبة ٧٠ في المئة وهذه النسبة تتجاوز توقعاتنا لهذه السنة، علماً ان محفظتنا متوازنة وشفافة لأننا نقدّم خدمات متنوعة في السوق.

وشركتنا هي الشركة الأولى التي أطلقت البوليصة الشاملة للمصارف BANKERS BLANKET BONDS (BBB) والتي أُصدرت من داخل سوريا، كما أننا لم نصدر هذه البوليصة حصراً لبنك عوده سوريا الذي هو عضو في المجموعة التي ننتمي اليها، بل اصدرناها للمصرف الدولي بالإضافة الى مصرفين آخرين نتعاون معهما حالياً، مع التذكير ان هذه الوثائق كانت تصدر سابقاً خارج سوريا.

نعوّل على تأمينات الحياة

■ أصدرت هيئة الإشراف على التأمين عدداً مهماً من التعليمات التنفيذية التي ترعى أعمال شركات التأمين، ما هي التعليمات التنفيذية التي تنتظرونها وتعتبرونها ملحّة ولم تصدر بعد؟

– نشكر هيئة الإشراف على الاستماع لآرائنا فضلاً عن ان التعاون في ما بين الشركات يسوده جوّ من التفاهم والإنسجام.

أما بالنسبة للتعليمات التي ننتظرها فهي تلك التي تتعلق بقطاع التأمين على الحياة وبأصول وقواعد استثمار الأموال في هذا القطاع. فعند تفعيل الاستثمارات سيصبح هذا القطاع حيوياً وفعالاً وقادراً على استقطاب الأقساط المكتتبة في الخارج لمصلحة السوريين وبإشراف الشركات السورية.

وبالتالي، ننتظر صدور التعليمات التي ترعى استثمار الاموال بالعملات الأجنبية لتتمكن شركات التأمين ان تصدر برامج جديدة ومميزة تتعلق بفرع التأمينات على الحياة.

■ التعليمات الخاصة بإعادة التأمين أوجبت على شركة التأمين السورية ان تحتفظ بنسبة مهمة من الأخطار المؤمن عليها وأن تسند جزءاً آخر من الأخطار الى السوق المحلية قبل الاستعانة بشركات الإعادة من الخارج. هل تجدون صعوبات في تطبيق هذه التعليمات؟

– صراحة، لم نواجه حتى اليوم مشكلات من هذا النوع لأن هذه التعليمات التنفيذية ليست ملزمة بل تتخذ بشكل التوصية والتمنّي، وهذا أمر إيجابي ويساعد الشركات على الإنتاج والانفتاح.

٥٠ في المئة نمواً متوقعاً

■ لقد تحدثتم عن نسبة نمو فاقت التوقعات، فما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨ المقبل؟

– لدينا لجنة متخصصة في الشركة، ونعمل معها على إطلاق منتجات حديثة إضافية. فإن توقعاتنا إيجابية، ومن المفترض ان تزيد نسبة النمو في شركتنا بين ٤٠ و٥٠ في المئة عن العام ٢٠٠٧،

خصوصاً ان فروعنا تتوزع في كل المحافظات، ونعدّ حملة توسعية أكبر ضمن المحافظات في العام ٢٠٠٨، وهي تشمل زيادة في المنتجات وعدد الفروع، علماً أننا نعمل حالياً من خلال سبعة فروع موزعة على الأراضي السورية.■

فؤاد حنون (التأمين العربية سوريا ARABIA SYRIA):

حصر تأمينات القطاع بشركة التأمين الحكومية يشكل انتقاصا لحقوق شركات التأمين الخاصة

شركات التأمين السورية الجديدة تنظر بارتياح الى التعليمات التنفيذية التي اصدرتها هيئة الاشراف على التأمين برئاسة وزير المالية الدكتور محمد الحسين، وهي تقدر لهيئة الاشراف تفهمها لحاجات الشركات الجديدة.

الا ان الشركات الجديدة ترى ان حصر تأمينات القطاع العام (اي المرافق والمرافئ والمطارات والمنشآت والممتلكات العامة) بشركة التأمين الحكومية (المؤسسة العامة السورية للتأمين) يشكل انتقاصا من حق الشركات الجديدة بتقديم خدماتها الى تلك المرافق.

والى ذلك فإن الحصرية تتعارض وتعليمات صدرت في وقت سابق عن رئيس مجلس الوزراء، وهي تدعو هيئات القطاع العام الى اعتماد المساواة في التعامل مع شركات التأمين المرخص لها في سوريا، سواء كانت عامة او خاصة وعدم التمييز ضد اي منها.



هذه الشكوى سمعناها من شركات التأمين السورية الجديدة وسبق ان اشرنا اليها غير مرة، وقد مر عليها عرضا في حديثه الينا فؤاد حنون المدير العام لشركة التأمين العربية سوريا ARABIA SYRIA، حيث تمنى على هيئة الاشراف على التأمين ان تعالج هذا الخلل في التعاطي مع شركات التأمين السورية الخاصة.

والى ذلك تمنى السيد حنون على هيئة الاشراف ان تعيد النظر في التعليمات التنفيذية الصادرة عنها والتي تحدد اصول وقواعد توظيف اموال شركات التأمين في سوريا. وما عدا هذين التحفظين، بدا السيد حنون خلال المقابلة التي اجريناها معه واثقا من المستقبل الذي ينتظر صناعة التأمين في سوريا، ويرى في اقبال خريجي الجامعات السورية على الانخراط في صناعة التأمين امرا مشجعا.

■ ما هو الانطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل صناعة التأمين في سوريا؟ هل تجدونه واعداً؟

– هناك عدة انطباعات لدينا بعد ممارسة اعمال التأمين خلال سنة ٢٠٠٧ في السوق السوري، الكثير منها ايجابي والبعض القليل منها سلبي، نحن نقوم دائما بالعمل الدؤوب على تغيير هذه السلبيات بالتنسيق الكامل مع هيئة الاشراف على التأمين، ونأمل بتبديد هذه السلبيات في المستقبل القريب.

ان السوق السوري سوق واعد ونحن على يقين بأن المواطنين ورجال الاعمال السوريين قد بدأوا يشعرون المنافع واهمية التأمين، ونأمل ان تأتي النتائج الايجابية قريبا جدا.

نقدر لهيئة الإشراف على التأمين تفهمها لحاجات صناعة التأمين ونتمنى ان تعيد النظر في التعليمات التي ترعى توظيف اموال الشركات

■ اصدرت هيئة الاشراف على التأمين عددا مهما من التعليمات التنفيذية التي ترعى اعمال شركات التأمين، لاسيما في مجال اعادة التأمين واستثمار الاموال الاحتياطية. ما هي التعليمات التنفيذيةالتي تنتظرونها وتعتبرونها ملحّة ولم تصدر بعد؟

– جميع التعليمات التنفيذية المقترحة والصادرة عن هيئة الاشراف على التأمين تصب اجمالا في منفعة قطاع التأمين، ولكن يوجد بعض الامور التي نتمنى على المسؤولين في هيئة الاشراف على التأمين اعادة النظر بها، لا سيما التعليمات التنفيذية التي ترعى اصول توظيف واستثمار اموال شركات التأمين. وكما اننا نتمنى ان تقوم وزارة المالية وهيئة الاشراف على التأمين، وهما الجهتان القائمتان على اعمال التأمين في سوريا، بإعادة النظر بموضوع التأمينات الحكومية والتي صدر بخصوصها قرار بإلزامية التأمين لدى المؤسسة العامة السورية.

هناك الكثير من التعليمات التنفيذية التي نحن بانتظارها من هيئة الاشراف على التأمين، ولا يسعنا الا توجيه الاحترام والتقدير لها، ونحن على يقين بأن هيئة الاشراف سوف تمضي قدما في اصدار التعليمات التنفيذية التي تصب في مصلحة صناعة التأمين وتهيئ لها الظروف المناسبة للنمو.

■ التعليمات الخاصة بإعادة التأمين أوجبت على شركة التأمين السورية ان تحتفظ بنسبة مهمة من الاخطار المؤمن عليها وان تسند جزءا آخر من الاخطار الى السوق المحلي قبل الاستعانة بشركات الاعادة في الخارج، هل تجدون صعوبات او عوائق في تطبيق التعليمات المشار اليها؟

– لا توجد لدينا اية صعوبات بهذا الخصوص، بل اننا وجميع الزملاء القيمين على شركات التأمين السورية الاخرى نقوم بتطبيق هذا القرار لما له من مصلحة ومنفعة تعود على سوق التأمين السوري اليافع، قبل اللجوء والاستعانة بشركات الاعادة في الخارج.

٢٠٠٨ للتوسع على صعيد الفروع

■ ما هي الاهداف التي رسمتموها لشركتكم لسنة ٢٠٠٨ وللسنوات المقبلة؟

– ان شركة التأمين العربية – سوريا تتبع خطة توسعية خلال سنة ٢٠٠٨ على صعيد الفروع في المحافظات، والتي سوف تكون السنة الثانية لاعمالنا في سوريا، ونحن ايضا نقوم بتدريب الكوادر بشكل دائم كي يتمكنوا من مواكبة تطورات السوق التأميني، كما اننا نقوم بدراسة امكانية اطلاق منتجات اخرى بعض منها جديد والبعض الآخر ليس بجديد، ولكن نتمنى تفعيلها في السوق المحلي. اما على صعيد السنوات المقبلة فإننا وبلا شك نعمل جاهدين على ان تكون سنوات ناجحة.

التأمينات الشخصية تستقطب الجزء الأكبر من الجمهور السوري

■ ما هي التأمينات التي تهم المواطن السوري بالدرجة الاولى؟ وهل اوجدت شركتكم المنتجات المطلوبة؟

– التأمينات التي تهم المواطن السوري بالدرجة الاولى هي التأمينات الشخصية، مثل التأمين الصحي والحياة وايضا تأمين السيارات. نعم، توجد لدينا منتجات تقوم بخدمة متطلبات المواطن السوري.

التدريب لدينا موضوع دائم

■ ماذا عن الموارد البشرية، هل هي متوافرة؟ وكيف تقيّمون تجاوب الشبان والشابات السوريين مع المتطلبات التي تجعلهم مؤهلين للعمل في قطاع التأمين؟

– ان الموارد البشرية المتخصصة غير متوافرة بأعداد كافية في السوق المحلي، لتلبي متطلبات السوق، وبناء عليه فإننا نقوم بتوظيف مواطنين سوريين من ذوي الخبرة ومن الذين يعملون في قطاع التأمين في دول الخليج، والذين يعبّرون عن سرورهم لرجوعهم الى وطنهم الأم.

ومن جهة اخرى نقوم بتوظيف خريجي الجامعات السورية، والذين نراهم متحمسين للعمل في قطاع التأمين، فننظمهم في دورات تدريبية ونطلقهم في الفروع المختلفة، والتدريب لدينا هو موضوع دائم وعلى جميع المستويات. ■

فراس العظم (آروب سوريا AROPE SYRIA):

التعامل بالليرة السورية وبالدولار الاميركي في مجال التأمين على الحياة والإدخار يفوّت علينا فرصة تلبية طلبات الراغبين بالتعاقد بالعملات الاوروبية

فراس العظم المدير العام للشركة السورية العربية للتأمين آروب سوريا AROPE SYRIA يتمنى على هيئة الاشراف على التأمين ان تسمح لشركات التأمين على الحياة العاملة في سوريا بإصدار عقود تأمين ادخارية بالعملات الاجنبية التي يختارها المضمون المدخّر، لا سيما الاوروبية منها.

وقال ان بعض المواطنين السوريين يفضلون التعاقد معنا بعملات اوروبية مختلفة، وشركات التأمين اللبنانية والاجنبية تلبي تلك الرغبة بسهولة وهذا ما لا تستطيع شركات التأمين السورية ان تفعله بسبب وجود تعليمات تنفيذية تقضي بحصر التعامل في مجال التأمين على الحياة بالليرة السورية او الدولار الاميركي حصرا. وهذا الواقع يشكل عقبة تمنع علينا التجاوب وطلبات المواطنين، كما يفوت علينا فرصة تطوير محفظتنا وتنويع استثماراتنا بالعملات الاجنبية.

من جهة اخرى قال العظم ان آروب – سوريا سجلت خلال الفترة الزمنية القصيرة التي انقضت على قيامها خطوات هائلة على مستوى تدريب الموظفين وإعداد الكوادر، حيث بلغ عددهم حتى الآن ١٠٠ شخص. والى ذلك توقع ان تكون الشركة قد حققت خلال سنة ٢٠٠٧ اقساطا بقيمة ٩ ملايين دولار اميركي وارباحا جيدة، وهذا يعتبر انجازا لشركة تأمين انشئت حديثا.

نشير الى ان آروب سوريا هي شركة شقيقة لشركة آروب لبنان AROPE، وكلاهما تابع لمجموعة بلوم BLOM المصرفية الكبيرة.

في ما يأتي وقائع الحوار:



تأهيل الكوادر البشرية

■ يوجه نقد يطاول شركات التأمين السورية التي اتهمت بأنها لم تقدم خدمات جديدة للسوق السوري، ما هو تعليقكم على هذا الموضوع؟

– بعد مرور سنة ونصف السنة على انطلاقة شركات التأمين الخاصة، نحاول احياء الكوادر البشرية، علما ان عدد موظفي «آروب» سوريا سيصل الى ١٠٠ موظف آخر هذه السنة. وتدريب واعداد هذا العدد من الموظفين مهمة شاقة وتستغرق وقتا في بلد لم يتعرّف الى شركات التأمين الخاصة الا مؤخراً.

وللمقارنة فقط اذكر ان موظفي المؤسسة العامة السورية للتأمين لا يتجاوز عددهم ٢٥٠ موظفاً، وهي موجودة في السوق منذ ما يزيد عن ٤٠ سنة. وهذا دليل على ان جهودنا متواصلة لتأهيل الكوادر البشرية في هذا القطاع.

اما تنظيم مؤتمر دمشق فيعكس حركة السوق، وحدّة المنافسة في القطاع. الى ذلك فإننا نلعب دورا توعويا حيث يعمل مندوبونا على اقناع المواطنين بأهمية تغطياتنا، وبذلك يساهمون في نشر الوعي وثقافة التأمين، وبالتالي فإننا ننشط من ضمن خطة مدروسة لتقديم خدماتنا، خصوصا للشريحة ذات القدرة الشرائية المتواضعة، والتي لم تكن تعطي اولوية الانفاق لحاجاتها التأمينية.

تأمينات ادخارية بالعملة الأجنبية

■ اصدرت هيئة الاشراف على التأمين عددا من التعليمات التي ترعى اعمال شركات التأمين، فما هي التعليمات التنفيذية التي تنتظرونها وتعتبرونها ملحة ولم تصدر بعد.

– بدأت آروب سوريا بتقديم وثائق تأمين الحياة الادخارية وبالعملتين السورية والاميركية، وكما هو معروف الاستثمار وتوظيف الاموال في سوريا متاح في جميع المجالات، ولكن برأيي من المفيد لسوريا ان

لم يمضِ على انطلاقتنا سوى سنة ونصف السنة ومع ذلك أعددنا كوادر ودرّبنا حوالى ١٠٠ موظف

تستعين بمنتج منافس في مجال التأمين الادخاري للحياة بسائر العملات الاجنبية (وليس بالدولار الاميركي فقط)، ليصبح لدينا منتجات تمكننا من منافسة دول الجوار بالتأمين الادخاري للحياة.

وفي هذا السياق نطلب من الهيئة اعادة النظر بهذه المسألة، وإلا ستبقى منتجاتنا ضعيفة نسبيا.

■ التعليمات الخاصة بالاعادة اوجبت الاحتفاظ بنسبة من الاخطار، هل تجدون صعوبات في تطبيق هذه التعليمات؟

– في مجال الاعادة لا نواجه صعوبات ومعوقات، بل على العكس نشعر بالارتياح لهذه التعليمات.

توليفات أكثر ملاءمة للسوق

■ ما هي الاهداف التي رسمتموها لشركتكم لسنة ٢٠٠٨ وللسنوات المقبلة؟

– طبعا، نطمح الى ان تصبح شركتنا الاولى في مجال التأمينات الصغيرة والمتوسطة، ونحضر لاطلاق منتجات ادخارية مثل «ولدي» او «ضمانتي» وتسويق منتجاتنا التي تشمل التغطيات الموجهة للافراد وتغطيات الاخطاء الطبية. كما نسعى الى ابتكار توليفات PACKAGES اكثر ملاءمة للسوق.

■ ما هي المنتجات التي تهم المواطن السوري؟ وهل أوجدتم المنتجات المطلوبة؟

– لدينا منتج سعره الاجمالي بين ١٠ و٢٠ الف ليرة سورية (بين ٢٠٠ و٤٠٠ دولار أميركي) يغطي كل الاخطار التي يمكن ان يتعرض لها المنزل، الحريق، الانفجارات. والكوارث الطبيعية، وطبعا نعمل على تسويق هذا المنتج بمساعدة فريق التسويق.

إقبال على قطاع التأمين

■ ماذا عن الموارد البشرية، هل هي متوفرة؟ وكيف تقيّمون تجاوب الشبان والشابات السوريين مع المتطلبات التي تجعلهم مؤهلين للعمل في القطاع التأميني؟

– نعاني صعوبات لتأمين الكوادر البشرية اللازمة لهذا القطاع، ولكننا نحاول من خلال التدريب الدائم على العمل في هذا المجال تخطي المعوقات، علما ان صناعة التأمين تشهد اليوم إقبالاً من قبل طلاب الجامعات وحملة الشهادات الذين يتطلعون الى قطاع التأمين كقطاع واعد ومزدهر.

٩ ملايين دولار حجم الأقساط

■ كيف تقيّمون نتائجكم؟ وهل حققتم نموا بالاقساط والارباح؟

– النسبة الكبرى لنمو محفظتنا هي في فرع المحركات كونه الأسرع والأسهل نمواً، لكننا في الوقت نفسه نحاول تحقيق نسب نمو متوازنة بين مختلف الفروع، ومن المتوقع ان يبلغ حجم الاقساط ٩ ملايين دولار نهاية ٢٠٠٧ وان تكون الارباح الصافية للشركة جيدة جدا.

اما في ما يتعلق بالتأمينات الحكومية فليست من اولوياتنا، وبالاخص ان هدفنا يتركز على ريادة شركتنا في مجال التأمينات الخاصة بالشركات الخاصة الصغيرة والمتوسطة، والتأمينات الشخصية. ■

محمد الحراكي (الثقة TRUST SYRIA - سوريا):

نركّز حاليا على تسويق بوالص التأمين الصحي والتأمينات العامة



أسست شركة الثقة السورية TRUST SYRIA بمبادرة من ثلاث مجموعات تأمينية عربية هي ترست العالمية (TRUST INTERNATIONAL) البحرين، وظفار للتأمين (DHOFAR) سلطنة عمان، والقطرية العامة للتأمين واعادة التأمين (QGIR) قطر.

وكما سائر شركات التأمين السورية الجديدة، تنكبّ شركة الثقة على تدريب وإعداد الشابات والشبان السوريين وتأهيلهم للعمل في فروعها في سائر المحافظات السورية.

مديرها العام محمد الحراكي أوضح خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الاجواء مشجعة وأن هناك اهتماماً عربياً واضحاً في مساعدة السوريين على بناء صناعة تأمين قوية.

وقال الحراكي ان جميع الموظفين العاملين في الشركة أُخضِعوا لدورات تدريبية نظمها مركز التدريب التابع لمجموعة ترست العالمية في عمان.

وأمل الحراكي بأن تحقق «الثقة» نتائج جيدة خلال السنة الجديدة، وأن تركز على تسويق منتجات التأمين الصحي والتأمينات العامة، وشكر لهيئة الاشراف على التأمين تعاونها مع الشركات الجديدة وتفهمها لحاجاتها.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

السوق السورية واعدة

■ ما الانطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل صناعة التأمين في سوريا؟ هل تجدونه واعداً؟

– شخصياً أنا متفائل جداً لأنني أعتقد ان سوق التأمين السورية واعدة. والمؤتمرات والندوات التأمينية التي انعقدت في دمشق تعكس ارادة الشركات العربية على توفير اقصى درجات المساعدة لهذه السوق.

ولكننا طبعاً نواجه بعض الصعوبات، أهمها غياب ثقافة الوعي التأميني في سوريا. ولكننا إزاء ذلك نعمل بجهد لوضع حد لهذه المعضلة، فنقوم بتدريب الشباب على العمل في مجال التأمين. وتشهد السوق السورية حالياً إنضمام عدد من الشركات العريقة اليها والتي تتمتع بخبرات ضخمة. وبالنسبة الى الثقة للتأمين ففي جعبتنا مشروع افتتاح فروع عدة في مختلف المحافظات السورية.

تدريب الموارد البشرية وتأهيلها

■ أصدرت هيئة الإشراف على التأمين عدداً مهماً من التعليمات التنفيذية التي ترعى أعمال شركات التأمين في سوريا، فهل من تعليمات تنفيذية تعتبرونها ملحة ولم تصدر بعد؟

– تقوم هيئة الإشراف على التأمين بجهد كبير يلقي الضوء على العديد من المعوقات الموجودة في السوق، والشفافية المعتمدة من الهيئة في معالجة المشكلات ساعدت في حل العديد من القضايا العالقة.

واضاف: نحن نركز حالياً على تدريب الكوادر البشرية السورية، وقد ساعدتنا الأجهزة الرسمية في هذا المجال، حيث قدمت لنا أرضاً يبنى عليها معهد التأمين العربي. وهذا المعهد سوف يكون مركزاً مهماً لإعداد الكوادر والمهارات التي تحتاجها صناعة التأمين في سوريا والوطن العربي. وشركة الثقة السورية للتأمين من خلال تدريبها للشباب لاحظت قابليتهم على قطاع التأمين، وفي رأيي أنهم مؤهلون للعمل في هذا القطاع.

جيل جديد من القياديين

■ ماذا عن الكفايات؟ هل هي متوفرة أم أنكم ستعمدون الى الاستعانة ببعض القياديين من الخارج؟

– خضع جميع موظفينا لفترة تدريب في مركز التدريب التابع لمجموعة ترست العالمية TRUST INTERNATIONAL في عمّان والمعروف بأساتذته ومحاضريه أصحاب الخبرة الطويلة في صناعة التأمين. هذا بالإضافة الى خضوعهم لدورات تأهيل وتمرّس بالمهارات القيادية، وهذا أمر مهم جداً بالنسبة لنا ونأمل ان يتوفر عدد لا بأس به من الشباب ذوي الخبرة خلال الأشهر القليلة المقبلة.

■ العاملون في الشركة أُخضعوا لدورات تدريبية في مركز ترست العالمية للتدريب في عمان

■ التعليمات الخاصة بإعادة التأمين أوجبت على شركة التأمين السورية ان تحتفظ بنسبة مهمة من الأخطار المؤمن عليها وان تُسند جزءاً آخر من الأخطار الى السوق المحلية قبل الاستعانة بشركات الإعادة من الخارج، هل تجدون صعوبات أو معوقات في تطبيق التعليمات المشار إليها؟

– ليس هناك وجود لمعوقات جدية حالياً، لأن انطلاقة السوق السورية لا تزال جديدة. وطبعاً من جهتنا سنرتبط باتفاقيات مع شركات إعادة تأمين عالمية وعربية، ولكن السوق في بداياتها ونأمل في ان تختفي كل المعوقات في أسرع وقت ممكن.

نطمح الى افتتاح فروع جديدة

■ ما هي أهدافكم وماذا تحضرون للعام ٢٠٠٨؟

– تأمل شركة الثقة السورية ان تكون لاعباً فعالاً في سوق التأمين السورية، وأن تستطيع إيجاد كوادر سورية ذات خبرة عالية، ليس فقط على مستوى الدول العربية بل على مستوى العالم أجمع.

كما أننا نطمح الى فتح فروع عدة في كل المحافظات وإيجاد فرص عمل لمواطني تلك المحافظات، علماً أننا نفتخر بشبابنا وشاباتنا الذين اختارتهم لجنة مؤلفة من شركات التأمين الشقيقة التي تساهم في شركة الثقة السورية للتأمين.

نغطي حاجات المواطنين

■ ما هي التأمينات التي تهم المواطن السوري بالدرجة الأولى وهل أوجدت شركتكم المنتجات المطلوبة؟

– يتركز نشاطنا حالياً على تأمينات الصحة والسفر والحوادث الشخصية والمركبات على أنواعها. ولكن غياب الوعي والثقافة التأمينية في سوريا شكل عائقاً بالنسبة لنا خلال هذه السنة. ولكننا نأمل في ان تكون سنة ٢٠٠٨ واعدة لقطاع التأمين السوري، علماً أننا استطعنا تأمين المنتجات والتغطيات الأولية للمواطن السوري.

وختم الحراكي: المواطن السوري إنسان واع وهو متعطش لاكتساب ثقافة تأمينية، ولن يتوفر ذلك إلا من خلال تنظيم ورش العمل والمحاضرات والندوات. ■

خليل المالح (السورية الكويتية SKIC -سوريا):

لشركات التأمين السورية رؤوس اموال كبيرة تؤهلها لاستيعاب اجزاء مهمة من الاخطار المؤمن عليها



غداة صدور قانون التأمين السوري الجديد والذي يجيز تأسيس شركات تأمين سورية خاصة، كانت شركة الخليج للتأمين GULF كبرى شركات التأمين في الكويت، في طليعة الشركات العربية التي اقدمت على انشاء شركة تابعة لها في سوريا، وذلك بمشاركة عدد من رجال الاعمال السوريين والكويتيين.

الشركة السورية الكويتية للتأمين (SYRIAN KUWAITI) هو الاسم الذي اختارته الخليج، لشركتها الجديدة في دمشق. وقد بدأت السورية الكويتية بتقديم خدماتها بإشراف مباشر من الرئيس التنفيذي لشركة «الخليج» خالد سعود الحسن.

ويسعى السيد الحسن لتزويد الشركة الجديدة بما تحتاجه من خبرات بشرية ويعمل على تدريب واعداد شبان وشابات سوريين وتأهيلهم للعمل في الشركة.

وحوالى منتصف العام الماضي اعلن تعيين خليل المالح، مديرا عاما للشركة. وسبق للمالح ان عمل لفترة طويلة في قطاع التأمين في لبنان وأسس وترأس شركة تأمين (كابيتال)، وبعد ان باع حصته فيها انتقل للعمل في سوريا.

نعاني نقصاً في الخبرات الفنية ونسعى لاستقدام موظفين سوريين من بين الذين يعملون في شركات التأمين في الخارج

صناعة التأمين السورية واعدة

■ ما هو الانطباع الذي تكوّن لديكم حتى الآن حول مستقبل صناعة التأمين في سورية وهل تجدونه واعداً؟

– طبعاً، مستقبل صناعة التأمين في سوريا واعد جداً، وقد استطعنا من خلال ممارسة العمل التأميني في سوريا تكوين هذا الانطباع، ونأمل ان يكون لشركتنا موقع متقدم في السوق وان تحقق نتائج جيدة، علماً أنني شخصياً أجد انطلاقة الشركة ممتازة.

■ أصدرت هيئة الإشراف على شركات التأمين عدداً مهماً من التعليمات التنفيذية التي ترعى أعمالها، ما هي التعليمات التي لم تصدر؟ وهل من معوقات؟

– المعوقات موجودة دائماً ولكن كل الموضوعات مطروحة وقابلة للنقاش والبحث من خلال اتحاد شركات التأمين السورية الذي يتابع الامور مع هيئة الاشراف على التأمين ويلقى منها التعاون والمساندة .

لا معوقات في تغطيات الإعادة

■ التعليمات الخاصة بإعادة التأمين أوجبت على شركة التأمين ان تحتفظ بنسبة مهمة من الأخطار المؤمن عليها وأن تسند جزءاً آخر من الأخطار الى السوق المحلية قبل الاستعانة بشركات الإعادة من الخارج.. هل من معوقات يمكن ان تنجم عن هذه الآلية؟

– رؤوس أموال شركات التأمين في سوريا ضخمة جداً، ولذلك لا يجوز ان تمارس هذه الشركات نشاطها وكأنها شركات وساطة بحيث لا تحتفظ بنسبة تذكر من الاخطار، وكما لا يجوز ان تلعب دور الشركات الواجهة "FRONTING"، وبالتالي فإن الاحتفاظ بقسم من هذه الأقساط واجب، وهو جزء مهم من الممارسة الصحيحة للعمل التأميني. وحالياً لا نواجه معوقات كبيرة، خصوصاً ان تسهيلات إعادة التأمين كبيرة ولا حاجة لنا للتطلع خارج الحدود السورية لإسناد الاخطار التي تتجاوز قدراتنا الاستيعابية.

■ هل من تعليمات تنفيذية تطالبون بإصدارها؟

– الاتحاد هو الذي يطالب بتنفيذ هذه التعليمات، ونحن بدورنا نحاول قدر المستطاع التعاون مع هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد لإيجاد الحلول اللازمة.

قسم للترويج والتسويق

■ بعد تجربة الـ "SKIC" في السوق، ما هي التأمينات التي تلاحظون انها تهم المواطن السوري بالدرجة الأولى؟

– لم نكوّن حتى الآن فكرة جيدة عن التأمينات التي تهم المواطن السوري وذلك لان SKIC شركة جديدة في السوق، وقد باشرنا العمل قبل مدة قصيرة. وفي هذا الإطار نعدّ لإطلاق قسم للترويج ولتسويق منتجاتنا لدى الجمهور، مع الأخذ في الاعتبار متابعة عمليات التأهيل والتدريب لكوادرنا البشرية، على أمل ان نلمس تحسناً في نتائجنا منتصف سنة ٢٠٠٨.

منتجات جديدة

■ ما هي الأهداف التي رسمتموها لشركتكم لسنة ٢٠٠٨ والسنوات المقبلة؟

– نعمل على اعداد وإطلاق منتجات جديدة تلبي حاجات المواطنين السوريين قبل نهاية ٢٠٠٨.

■ هل تطابقت النتائج مع توقعاتكم؟

– صراحة، إن نتائجنا حتى الآن فاقت توقعاتنا.

■ ماذا عن الموارد البشرية، هل هي متوفرة؟

– تأمين الموارد البشرية والموظفين مهمة صعبة للغاية في سوريا ونسعى حالياً الى استقدام موظفين سوريين من بين الذين يعملون في البلدان العربية ومن دول الخليج، ولكننا لا نزال نعاني نقصاً كبيراً في عدد الموظفين. ■

حازم تقي الدين (الإتحاد التعاوني SOLIDARITY ALLIANCE - سوريا):

ننتظر الترخيص النهائي ونأمل بالبدء بمزاولة أعمالنا خلال الأشهر القليلة المقبلة

شركة الاتحاد التعاوني للتأمين السورية (SOLIDARITY ALLIAN) هي واحدة من بين اربع شركات تأمين سورية جديدة حصلت على الموافقة المبدئية لهيئة الاشراف على التأمين، وهي بصدد استكمال معاملات الترخيص.

حازم تقي الدين، عضو مجلس الادارة المنتدب، تحدث إلينا عن الصعوبات التي تواجهها شركات التأمين السورية في بعض المجالات لا سيما التأمين الصحي، حيث لم يتعود مقدمو الخدمات الصحية حتى الآن التعامل مع شركات التأمين والزبائن، إلا انه يأمل بأن تملأ شركات ادارة المحافظ الصحية (TPA) هذا النقص، وتزود مقدمي الخدمات بالاجهزة الالكترونية التي تمكنهم من التواصل مع شركات التأمين، كما في لبنان والدول الاخرى المتقدمة في مجال التأمين الصحي.

نأمل الإنطلاق خلال الأشهر المقبلة

■ هلا حدثتنا عن مسيرتك في حقل التأمين؟ ومتى تتوقعون لشركتكم الجديدة ان تبدأ بالعمل؟

– شخصياً، اكتسبت خبرة غنية بصناعة التأمين في السوق السوري منذ العام ٢٠٠٠، كما أنني كنت أملك شركة وساطة، وعملت في شركة إدارة محافظ طبية (TPA)، ما اكسبني خبرة كبيرة في هذه المجالات.

يضيف السيد تقي الدين: اما في ما يتعلق بشركة «الاتحاد التعاوني» فإننا نأمل بأن نتمكن من اطلاق اعمالها خلال الاشهر القليلة المقبلة. ومن أهدافنا توعية المواطن والعمل على إطلاق برامج جديدة توفر خدمات موجهة الى المواطنين السوريين، لا سيّما التأمين الصحي والتأمين الدراسي وتأمين الحياة، وهي برامج تطبق خصوصاً في الشركات التي تعمل على تأمين موظفيها.

المنافسة بتقديم الأفضل

■ ماذا عن المنافسة في السوق السوري، لا سيما مع تزايد شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA)؟

– غالباً ما تكون المنافسة مفيدة وتنعكس إيجاباً على المواطن، ولكن للأسف، نجد اليوم شركات هدفها «تكسير أسعار». وباعتقادي ان المنافسة يجب ألا تبنى على «حرق» الأسعار، إنما بتقديم الخدمة الأفضل لحامل وثيقة التأمين، ونتمنى ان يكون التنافس لمصلحة هذا الأخير. أما بالنسبة الى شركات الـ "TPA" فيصل عددها راهناً الى ٤ أو ٥ شركات.

تواصل مفقود

■ ما هي المعوقات التي تواجه شركات الـ "TPA"؟

– المعوّق الأساسي هو عدم توفر التكنولوجيا المطلوبة، وهي مشكلة تطاول ليس شركات الـ "TPA" فحسب، بل أيضاً شركات التأمين.

ولدينا أيضاً مشكلة عدم توفر شبكة الإنترنت، لذا نتمنى ان يكون كل مقدمي الخدمات الصحية، أي المستشفى والصيدلية والطبيب، أو ما يسمى الـ "PROVIDERS"، على تواصل في ما بينهم، ولكن للأسف هناك عدد كبير من هؤلاء لا يملكون حتى جهاز كومبيوتر وينفّذون أعمالهم بأيديهم.

أما أسباب هذه المعوقات فمتعددة، ولكننا نأمل في ان تزول مع مرور الوقت.

نتمنى على الهيئة التعامل بالتساوي

■ أصدرت هيئة الإشراف على التأمين عدداً مهماً من التعليمات التي ترعى أعمال شركات التأمين، ما هي التعليمات التنفيذية التي تنتظرونها وتعتبرونها ملحة ولم تصدر بعد؟

– لا ننكر ان هيئة التأمين كانت دائماً متعاونة معنا، ولكننا نطلب من هذه الهيئة ان تتعامل مع شركات التأمين بالتساوي. ونتمنى أيضاً ألا تكون الأولوية لشركة الضمان السورية على حساب الشركات الأخرى، وبالأخص بعدما صدر مرسوم جمهوري بفتح قطاع التأمين أمام الجميع، ومن هنا تتجلّى أهمية ان تبقى المنافسة شريفة بين كل الشركات.

الى ذلك، صدر تعميم عن رئاسة مجلس الوزراء يدعو



الجهات الحكومية للتعامل حصراً مع شركات الضمان السورية، وهذا لا يجوز، لأن لكل هيئة حكومية حق اختيار الشركة التي تقدّم لها السعر المناسب والخدمة الأفضل.

■ ما الأهداف التي رسمتموها لشركتكم؟ وعلامَ ستركزون؟

– التأمين الصحي هو من أساسيات شركة الاتحاد التعاوني ولدينا خبرتنا في هذا المجال، بالإضافة طبعاً الى التأمين عبر المصارف وتأمين الحياة.

تعزيز التعاون بين الشركات

■ ما هي التأمينات التي تهم المواطن السوري؟

– غياب الوعي التأميني لدى المواطن السوري دفعه الى التركيز على تأمين السيارات وتجاهل تأمينات الصحة والحياة والحريق والممتلكات وغيرها. من هنا تتجلّى ضرورة نشر الوعي بين صفوف المواطنين.

وختم تقي الدين: إن شركة الاتحاد التعاوني للتأمين عندما سيسمح لها بمزاولة اعمالها ستسعى الى التوسّع بمساعدة شركائها ذوي الاهتمامات خارج الحدود السورية، ومنهم المستثمرون السعوديون الذين يعملون في مجال التأمين الصحي. ونتمنى تعزيز التعاون بين كل شركات التأمين لخلق منافسة شريفة تخدم مصلحة كل من الشركة وحامل الوثيقة في الوقت نفسه. ■

SOUHEIL SABELLA BROKERAGE CO. S.A.R.L.

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue
P.O.Box: 165086, Beirut, Lebanon
Telex: SOUSAB 40466 LE • Fax. +961 1 444 828
Tel. +961 1 445 959 - 583 417 • +961 1 584 378 - 444 828

علاء كامل (دلتا DELTA - مصر):

بعد ان أصبحت مصر للتأمين شركة التأمين والاعادة الوطنية يمكن اعادة تخصيصها بحصة من أقساط الإعادة المصرية

يقترح السيد علاء كامل المدير العام لشركة دلتا للتأمين (DELTA) ان يصار الى عقد اتفاق بين شركات التأمين العاملة في مصر، يصار بموجبه الى اعادة تخصيص حصة من اعمالها لشركة مصر للتأمين MISR، وذلك بعد ان اصبحت هذه الاخيرة هي شركة التأمين والاعادة الوطنية في مصر.

ويضيف ان المعيدين العرب المصنفين عالميا يمكن ان يحصلوا على نسبة اعلى من اقساط الاعادة العربية اذا رفعوا مستوى خبراتهم المهنية وطاقاتهم الاكتتابية، وقدموا الى الشركات المسندة الخدمات التي تحصل عيها من المعيدين الدوليين.

ويرى السيد كامل ان التأمين الالزامي على السيارات وجد لحماية المجتمع ويجب الا يهدف الى تحقيق ارباح، وبذلك لا بد من ان تتولى السلطة المختصة مهمة إعداد تعرفة إلزامية ترعى حقوق المواطنين.

■ هل كان لقرار دمج المصرية لإعادة التأمين و«الشرق للتأمين» بشركة مصر للتأمين أيّ وقع على قطاع التأمين في مصر؟

– حتى الآن ومنذ قرار الدمج لم تظهر اي مؤشرات من تأثير هذا الدمج على نشاط التأمين المباشر في مصر، وربما تظهر بعض المؤشرات خلال الستة اشهر المقبلة بعد ان يتم تفعيل سياسات الكيان الجديد في السوق.

اما عن تأثير دمج الشركة المصرية لإعادة التأمين EGYPT RE في شركة مصر للتأمين MISR على عمليات اعادة التأمين فقد بدأت هذه الاخيرة حركة نشطة من شركات اعادة التأمين العالمية بالسوق المصري للاستحواذ على نصيب اكبر من عمليات اعادة التأمين.

وقد يكون من المناسب ان يصار الى الاتفاق على اعادة تخصيصها بحصة من اعمال التأمين المباشر في مصر رضائيا.

■ هل تعتبرون استثمار الاموال في قطاع التأمين المصري مجدياً اقتصادياً؟ وكم يبلغ متوسط العائد السنوي الذي يتقاضاه المساهمون في شركات التأمين المصرية على الاموال الخاصة (RETURN ON EQUITY) ؟

– نعم يعتبر استثمار الاموال في سوق التأمين المصرية مجديا اقتصاديا. بدليل ذلك الاقبال الواضح من رأس المال العربي والاجنبي على الاستحواذ على بعض الشركات او الاستثمار في تأسيس شركات تأمين جديدة وخصوصاً في مجال التأمين التكافلي.

اما عن متوسط العائد على حقوق الملكية (RETURN ON EQUITY) بشركات التأمين المصري فهذا يختلف من كيان الى آخر ولكن نحن نرى ان العائد سيكون مقبولا مقارنة لما يحدث عالميا.

التأمينات الإلزامية وجدت لحماية المجتمع وتسعيرها يجب ان يبقى في عهدة سلطة الرقابة على التأمين

■ أين انتهى التداول بموضوع تعرفة التأمين الالزامي للسيارات؟ ألا تعتقدون ان الوقت قد حان لالغاء التعرفة الالزامية وإعطاء شركات التأمين حرية التسعير؟



– بداية نود التأكيد على انه بالفعل صدرت التعرفة الحكومية الخاصة بهذا النوع من التأمين.

اما عن اقتراح ترك تحديد السعر للشركات، فنودّ ان نشير الى ان هذا النوع من التأمينات يتم فرضه لاسباب تهدف الى حماية افراد المجتمع ولا تهدف للربح، ومن ثم فمن غير المقبول اخضاع عملية التسعير للاعتبارات التجارية كما هو جارٍ في انواع التأمين التجارية الاخرى.

وقد أوكل القانون الجديد للتأمين الاجباري من حوادث السيارات رقم ٧٢ لسنة ٢٠٠٧ ولائحته التنفيذية للهيئة المصرية للرقابة على التأمين اعادة النظر في الاسعار المطبقة في ضوء النتائج المحققة.

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة حجم الأعمال التي تسندها شركات التأمين العربية إليهم، ما هي الاسباب التي تجعل هذه الشركات تفضّل التعامل مع المعيدين الأجانب، مع العلم بأن أكثرية المعيدين العرب باتوا يحملون تصنيفا دوليا؟

– ان مصلحة الشركات المسندة، وكذلك مصالح المؤمن لهم توجب علينا ان نأخذ في الاعتبار درجة التصنيف العالمي لمعيد التأمين التي تحكم عملية التعامل مع معيدي التأمين العرب عند التعاطي معهم.

وعلى شركات الاعادة العربية ان ترفع مستوى خبراتها الفنية، كي يمكن لها ان توفّر خدمات مماثلة لتلك التي توفرها شركات الاعادة العالمية في مجال تنظيم دورات تدريبية، وذلك بالاضافة الى الطاقة الاكتتابية الكبيرة، وعندها يمكن للمعيدين العرب ان يحصلوا على نسبة اعلى من اقساط الاعادة العربية.

■ ينتشر التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) بوتيرة متسارعة في مصر، هل ان التسويق الذي تقوم به المصارف يتوافق مع احكام القانون ومع التعليمات الصادرة عن هيئة الرقابة على التأمين؟

– هناك بعض شركات التأمين في مصر تعمل في مجال التأمين البنكي BANCASSURANCE، وذلك بموجب عقد يوقع بين شركة التأمين من جهة والبنك من جهة اخرى، والذي من خلاله تبيع شركة التأمين وثائق تأمين لعملاء البنك ويتم تحصيل الاقساط من خلال الخصم المباشر من حساب العميل لدى البنك وتحويله الى شركة التأمين لسداد الاقساط المستحقة.

والى الآن تنص التعليمات الصادرة من هيئة الرقابة على التأمين ان يتولى عملية البيع موظفو شركة التأمين، وهم الذين يتولّون شرح الوثائق وشرح العروض واصدارها والاشراف على توقيع العميل على طلبات التأمين للتأكد من سلامة عملية البيع وهذا ما يتم تطبيقه الآن.

انتشار مدروس

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات القليلة المقبلة؟

– النتائج التي نتطلع الى تحقيقها خلال عام ٢٠٠٨ والاعوام المقبلة:

– زيادة حصة الشركة من اجمالي اكتتابات السوق من خلال الانتشار المدروس وايضا أسس اكتتاب فنية والعمل على زيادة حدود الاحتفاظ للشركة.

– تنمية وتطوير الكوادر الادارية والفنية والانتاجية من خلال المفهوم الحديث لخدمة العملاء ومقابلة طلباتهم.

– زيادة الوعي التأميني من خلال العمل والتنسيق مع هيئة الرقابة على التأمين وشركات التأمين العاملة في السوق.

– زيادة حقوق حملة الوثائق ، زيادة حقوق المساهمين وبالتالي تعظيم الربح.

– انتشار فروع الشركة لتقديم كافة الخدمات والاستشارات المالية.

– البدء في هيكلة نظام العمل.

– تطوير منتجات الحياة.

– تطوير خدمة تأمين العلاج الطبي. ■

د. سامـــي شـــريـــف (إيس لايف ACE LIFE):

المصارف أثبتت أنها الأداة الأفعل في توزيع منتجات التأمين على الحياة



أيس لايف ACE LIFE شركة أميركية متخصصة بالتأمين على الحياة، وهي جزء من مجموعة أيس ACE العالمية والتي تتعاطى التأمين بكافة فروعه.

الأسواق العربيـــة تعرفت الى شركات تابعة لمجموعة أيس ACE التي تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE منذ عشرات السنين. أما أيس لايف ACE LIFE المتخصصة بالتأمين على الحياة فقد جاءت الى المنطقة عبر مصر قبل حوالى سنتين فقط، وقد اختارت الإكتواري الدكتور سامي شريف رئيساً إقليمياً لها، وأوكلت اليه مهمة نشر أنشطتها في المنطقة العربية بكاملها.

بعد مصر أنشأ الدكتور شريف فرعاً للشركة في الإمارات العربية المتحدة، وهو بصدد العمل من أجل دخول أسواق عربية أخرى.

فـــي حديثـــه إلينـــا قال الدكتـــور شريـــف ان تـوزيـع منتجات التأمين على الحياة عبر المصارف BANCASSURANCE أثبت جدواه في كل من مصر ولبنان. موضحاً ان أيس لايف ACE LIFE أقامت تحالفات ووقعت اتفاقات تعاون مع مصارف عديدة في مصر والإمارات العربية المتحدة لتوزيع منتجاتها، والى ذلك أنشأت مركزاً لتدريب الوكلاء الحصريين وتأهيلهم لتسويق منتجاتها في المنطقة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

تابعة لـ «ايس لايف» العالمية

■ **ما مدى انتشار شركة «ايس لايف» في منطقة الشرق الأوسط؟**

– «ايس لايف» هي فرع لشركة «ايس لايف» ACE LIFE العالمية المنتشرة في أكثر من ٤٠ بلداً. و«ايس لايف» الشرق الاوسط تغطي كلاً من مصر والإمارات مع اعتماد خطة توسع في بقية دول الشرق الأوسط خلال فترة لا تتجاوز السنتين.

وسنحصل قريباً على رخصة عمل في السعودية تحت سم ACE ARABIAN، علماً اننا نزاول عمل التأمين في هذه السوق منذ ٥٠ عاماً عبر مكتب البحرين ومكاتبنا في المنطقة الشرقية داخل المملكة.

شبكات التوزيع وراء نجاح تأمينات الحياة

■ **تأثر قطاع التأمين في المنطقة إيجاباً بفضل النهضة الإعمارية الحاصلة، برأيكم، هل انعكس هذا الدور إيجاباً أيضاً على تأمينات الحياة؟**

– من الطبيعي ان تتأثر تأمينات الحياة بهذه النهضة. لكن الأداة الأساسية للتطوير لا تكمن في الكوادر والخبرات الفنية فحسب، بل بشبكات التوزيع. فقد دخلت المصارف كموزّع في السوق التأميني، بحيث بلغت نسبة التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE في لبنان لغاية عام ٢٠٠٣ حوالى ٢٣ في المئة، وفي مصر وصلت النسبة الى ٥١٪ عام ٢٠٠٦. وقد سجّلت هذه النسب في فترات لا تتعدّى السنوات الخمس بسبب توسّع شبكات التوزيع لتأمينات الحياة والتي تعتمد المصارف ركيزة أساسية لها.

نقص في الاكتواريين

■ **برأيكم لماذا يتدنى عدد شركات التأمين العربية التي تتعاطى التأمين على الحياة في المنطقة، مقارنة مع الشركات الأجنبية؟**

– مزاولة التأمينات العامة أسهل من تأمينات الحياة لأن عقود التأمينات العامة NON LIFE سنوية وحساباتها غير معقدة، على عكس التأمين على الحياة الذي تمتد مدة التعاقد فيه لفترات زمنية طويلة وقد تبلغ عدة عقود من السنين. وعلى الشركة ان تتقن حساباتها للإيفاء بمستحقاتها للمضمون، لا سيما في حالات التأمين على التقاعد PENSION وغيرها. كما ان تأمينات الحياة تحتاج الى خبرات وكوادر متخصصة مثل الاكتواريين الذين يعتبر وجودهم نادراً في المنطقة، وهذا ما يصعّب صناعة التأمين على الحياة وبالتالي تتجه معظم الشركات العربية الى التأمينات العامة، مع العلم ان الأكثر نجاحاً في تأمينات الحياة هي فروع الشركات الأجنبية.

■ **هل ترى ان هناك حاجة الى تأسيس شركة إعادة عربية متخصصة في مجال تأمينات الحياة؟**

– لا نلمس حاجة ملحة لوجود شركة إعادة عربية لتأمينات الحياة في المنطقة، لكن في حال وجودها، من مسؤوليتنا التعامل معها لتنمية القدرات المحلية والاقتصاد الوطني.

لا حاجة للخوض في التأمين التكافلي

■ **ما رأيكم بظاهرة انتشار التأمين التكافلي في العالم العربي؟ وهل لديكم خطط لدخول هذا المجال؟**

– أجرينا دراسة عام ٢٠٠٣ في السعودية أظهرت ان حوالى ٢٥ في المئة من المواطنين المحليّين هم من المحافظين والمتشدّدين إسلامياً، علماً ان نصف هذه النسبة تقبل بالتأمينات إذا كانت متوافقة مع الشريعة من دون تحقق.

من هنا، ومع اننا نرى أن التأمين التكافلي حاجة حتمية وقد أخذ في الانتشار بسرعة كبيرة في أسواق المنطقة، لكن الأرقام والمؤشرات لا تدل على أن شركة أيس لايف ACE LIFE في حاجة لدخوله وممارسته.

ومن ناحية اخرى، التأمين الإسلامي لا يختلف عن التأمين التقليدي تقنياً إلا من حيث طريقة توزيع الأرباح والاستثمارات.

نتبع سياسة استثمار الشركة الام

■ **هل تتجه «ايس لايف» الى الاستثمار في العقارات والأسهم كما فعلت شركات تأمين عدة؟**

– «ايس لايف» في الشرق الأوسط بكونها فرعاً لشركة أميركية تتبع القوانين الأميركية التي توجب عليها ان تتقيد بقواعد وأصول معينة في مجال استثمار أموالها، والدول الصناعية تفرض عليها أيضاً التزام قواعد وأصول مماثلة. وعملاً بالقوانين المشار اليها يتعين على أيس لايف ان توزع استثماراتها على قطاعات عدة، وبالتالي توزيع مخاطرها، على اعتبار ان هذه القيود والشروط تؤمن حماية الشركة من التعثّر وتحفظ حقوق العملاء.

أما بالنسبة الى المنتجات التأمينية المرتبطة بسلاّت استثمارية، فحامل البوليصة يختار الاستثمار الذي يريده ويتحمّل النتائج المتأتية منه.

نختار مواردنا البشرية

■ **ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدها «ايس لايف» في المنطقة؟ وهل تواجهون صعوبة في إيجاد الكوادر الفنية المطلوبة؟**

– نعتمد في«ايس لايف» على شبكات توزيع رئيسية تتألف من الوكلاء المندوبين الحصريين (AGENCIES) والوسطاء والمصارف والبيع المباشر.

ولمواجهة النقص الشديد في الطاقات البشرية الفنية، نفتح أبواب التوظيف بشكل دوري لاختيار المرشحين الأنسب وإخضاعهم للتدريب والتأهيل في مراكز «ايس لايف»، وصولاً الى اختيار الموظفين المناسبين.

وفي مجال التأمين عبر المصارف، الذي دخلناه منذ سنتين في مصر، وقّعنا اتفاقية عمل مع مصرفين

بعد مصر والإمارات العربية المتحدة نهيئ لدخول أسواق عربية أخرى عديدة

محليين. وسنقيم حفلاً قريباً في مصر لتوزيع جوائز على أفضل العاملين والموظفين والوكلاء في التسويق.

أما في الإمارات فنعتمد على وسطاء التأمين، فضلاً عن فريق عمل ديناميكي يعمل في البيع والتسويق المباشر وبدأنا مؤخراً بالتعاون مع عدد من المصارف.

برامجنا متوافقة ومتطلبات العملاء

■ **ما هي العوامل التي ساعدت على تميّز شركتكم عن غيرها من الشركات في تأمينات الحياة؟**

– قوة «ايس لايف» هي في منتجاتها المتوافقة مع حاجات ومتطلبات العملاء.

فمثلاً في مصر، يفضل العملاء شراء بوليصة بعملة الدولار، لذلك أطلقنا منتج "INVESTA" الذي يقدّم مبلغ الحماية بالدولار بينما القسط بالجنيه المصري وهو ثابت في حال تبدل سعر الصرف.

وشركة «ايس لايف» هي ثاني شركة في مصر من حيث سرعة النمو البالغ سنوياً ٢٦٨٪ منذ عام ٢٠٠٥. فمنتجاتنا جيدة وبسيطة واسعارها تنافسية وقابلة للتوزيع عبر كل شبكاتنا وبفضل سياساتنا التسويقية.

كما ان «ايس لايف» تابعة لشركة عالمية وتتمتع برأسمال قوي وكوادر مهمة. كما أننا نستخدم برامج وحلولاً تكنولوجية توفرها شركة صينية رائدة. وهذه العوامل مجتمعة أدت الى نجاح وتميز «ايس لايف».

منتجات جديدة

■ **ما هي المنتجات الجديدة التي ستطرحها «ايس لايف» في المنطقة؟**

– استخدمنا منتج "INVESTA" لتطوير منتجات اخرى تتمتع بصفات ومميزات مختلفة وتتلاءم مع متطلبات شرائح المجتمع كافة.

أما بالنسبة الى المصارف، فنقوم بتطوير منتجات خاصة بها تثير اهتمامها واهتمام العميل. وستطرح «ايس لايف» منتجاً جديداً عبر المصارف يجمع بين التأمين على الحياة وشراء عقار أو منزل. ويسمح هذا المنتج للعميل بتقسيط الدفعة الأولى من قيمة المنزل على فترة خمس سنوات، وفي حال تعرّض العميل للوفاة خلال هذه المدّة، تتلقى عائلته قيمة المنزل كاملة.

■ **هل من الممكن ان تقبل «ايس لايف» بالتعاون مع شركات تأمين مباشرة أخرى لتسويق منتجاتها؟**

– نحن منفتحون على التعاون مع كل الشركات ولدينا حرية في التحرك. ولكن حالياً لا نجد ضرورة وحاجة لهذه الخطوة.

منتجات متمايزة ونتائج جيدة

■ **ما هي النتائج التي حققتموها هذه السنة؟**

– تسجل شركة «ايس لايف» العالمية منذ ست سنوات معدّل نمو سنوياً في الأقساط يصل الى ٢٥ في المئة. وحققت الشركة – الأم عام ٢٠٠٦ أرباحاً صافية بقيمة ٢,٣ مليار دولار. وتبلغ قيمة موجوداتها ٦٧ مليار دولار.

ونذكر هنا ان معدل نمو قطاع التأمين العالمي يبلغ ٥ في المئة فقط.

أما في الإمارات، فقد بدأنا العمل منذ شهر ونصف الشهر تقريباً، وأطلقنا منتجات متمايزة ونتعاون مع مصارف عدة منها بنك«أبوظبي التجاري» وهو ثاني أكبر بنك في الإمارات. وسنوقّع عقداً للعمل مع «نيكزس» NEXUS وهي شركة وساطة تأمين تتمتع بقاعدة توزيع كبيرة.

وفي مصر، نحقق نسب نمو عظيمة. وقد أعدنا إطلاق الشركة في شباط (فبراير) ٢٠٠٦ ونتائجنا جيدة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نشكر جهود هيئات التأمين في الإمارات لتسهيل عمل شركات التأمين ومساعدة القطاع ككل ونذكر منهم السيدة فاطمة اسحاق والسيد مرغني عبد القادر.■



علاء الزهيري (أميج AMIG - مصر):

المعيدون العرب لم يرفعوا قدراتهم الى المستوى الذي يؤهلهم لمجاراة شركات الإعادة الأجنبية سواء في الخدمة او الخبرات الفنية

علاء الزهيري، عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة المجموعة العربية المصرية للتأمين أميج (AMIG)، يرى ان القرار الذي اتخذته شركة التأمين القابضة بدمج شركة الشرق للتأمين بشركة مصر للتأمين جاء في مكانه الصحيح، اذ لم يكن هناك ما يبرر الاحتفاظ بشركتين تتنافسان في حقل التأمين المباشر وكلاهما مملوك من القطاع العام.

الا ان الزهيري يتمنع عن تقييم قرار دمج شركة الاعادة المصرية EGYPT RE بشركة مصر للتأمين، لان المعطيات التي حملت الشركة القابضة على اتخاذ هذا القرار ليست متوافرة، ونحن لم نطّلع على التوصيات التي اعدها الخبراء الاستراتيجيون حول كيفية التصرف حيال مستقبل شركة الاعادة المصرية.

ويعتبر الزهيري اقبال المستثمرين على توظيف الأموال في قطاع التأمين المصري، امراً ايجابياً حيث يؤدي الى خلق فرص عمل جديدة، اضافة الى انه يساهم في بناء شركات تأمين مصرية ذات قدرات عالية.

وحول النتائج التي تحققها أميج AMIG، يقول الزهيري انها سجلت النسبة الاعلى من النمو على مستويي الاقساط والارباح في مصر خلال السنتين الماضيتين.



■ هل كان لقرار دمج «الاعادة المصرية» و«الشرق» بشركة مصر للتأمين أيُّ وقع على قطاع التأمين في مصر؟

– بالطبع ان قرار دمج الشركة المصرية لإعادة التأمين وشركة الشرق للتأمين له بالغ الاثر على سوق التأمين المصري. بداية اذا نظرنا الى قرار دمج شركة الشرق للتأمين بشركة مصر للتأمين، فإن اعتقادي الشخصي انه قرار صائب وكان لا بد من اتخاذه من فترة طويلة، حيث انه يكفي القطاع العام ان تكون له شركة تأمين واحدة تقوم بتنفيذ استراتيجياته وخططه في مجال التأمين المباشر، فقد عانى السوق المصري كثيرا من حدة التنافس بين الشركتين وكان قرار الدمج هو البداية الصحيحة لعملية اصلاح المسار لشركات التأمين.

اما في ما يتعلق بقرار دمج الشركة المصرية لإعادة التأمين EGYPT RE في شركة مصر للتأمين فإن أسس اتخاذ هذا القرار غير متوافرة لدينا، وكذلك التقرير النهائي للكونسورتيوم المعين من قبل الحكومة لا يمكن الاطلاع عليه ولا على حيثياته او التوصيات التي رفعها بشأن مصير هذه الشركة، ولذا لا يمكن التعليق عليه.

■ هل تعتبرون استثمار الاموال في قطاع التأمين المصري مجدياً اقتصادياً؟ وكم يبلغ متوسط العائد السنوي الذي يتقاضاه المساهمون في شركات التأمين المصرية على الاموال الخاصة (R O E) ؟

– يتراوح العائد المحقق على حقوق المساهمين في شركات التأمين من ١٠٪ الى ٢٠٪ وهو عائد مرتفع وقد يزيد في بعض الشركات.

ويعتبر سوق التأمين المصري من الاسواق الواعدة حيث ان حجم انفاق الشخص على اقساط التأمين لا يزال يدور في نطاق ١١ دولاراً سنويا وهو مبلغ ضعيف جدا.

اضاف: ويرجع ذلك الى عدة اسباب اهمها هو عدم قيام شركات التأمين بدورها في نشر الوعي التأميني، وكذلك عدم ثقة معظم العملاء في الخدمات التي يحصلون عليها من شركات التأمين.

لذلك فإن اقبال المستثمرين على الحصول على ترخيص للعمل في مصر والمساهمة في شركات

«أميج» حققت النسبة الاعلى من النمو على مستويَي الانتاج والأرباح

تأمين مصرية يعتبر في نظري عاملاً ايجابياً، حيث انه يساعد على النهوض بهذه الصناعة وعلى نشر الوعي التأميني وتقديم منتجات جديدة تعود بالنفع على متلقي الخدمة وكذلك المساهمين في الشركة.

إقبال بعد تعديل القانون

■ أين انتهى التداول بموضوع تعرفة التأمين الالزامي للسيارات؟ ألا تعتقدون ان الوقت قد حان لالغاء التعرفة الالزامية وإعطاء شركات التأمين حرية التسعير؟

– تم تعديل قانون التأمين الاجباري للسيارات في مصر، وصدر القانون الجديد والذي تضمن تحديد حد اقصى لمسؤولية شركة التأمين عن حوادث الاضرار الجسمانية وهو ٤٠ الف جنيه مصري، مع تحديد ١٠ آلاف جنيه مصري لاضرار الممتلكات المادية للغير. ورافق هذا التعديل في الحد الاقصى لحدود المسؤولية زيادة معقولة في اسعار التأمين الاجباري.

وفي اعتقادي ان تعديل القانون بهذا الوضع سيصاحبه اقبال من شركات التأمين على العمل في هذا النوع من التأمين، خصوصاً ان سداد التعويضات طبقا للقانون الجديد يتم خلال فترة قصيرة وبدون اللجوء الى المحاكم. وهذا الامر سوف يساعد على تخفيف المصاريف القضائية واتعاب المحامين، وتلك المصاريف كانت تستنزف اموال الشركات وتسبب لها خسائر فنية بالغة.

عائق التصنيف

■ يشكو المعيدون العرب من ضآلة حجم الأعمال التي تسندها شركات التأمين العربية إليهم، ما هي الاسباب التي تجعل هذه الشركات تفضّل التعامل مع المعيدين الأجانب، مع العلم بأن أكثرية المعيدين العرب باتوا يحملون تصنيفا دوليا؟

– لا تزال الطاقة الاستيعابية للعديد من شركات اعادة التأمين العربية كافية لاستيعاب الاخطار التي يتم عرضها عليها من شركات التأمين العربية، اضف الى ذلك ان بعض المعيدين العرب لم يحصلوا على الحد الادنى من التصنيف (RATING) . وعلى الجانب الآخر فإن معيدي التأمين الاجانب قاموا بمساندة الشركات العربية لفترات زمنية عديدة، ولا يمكن تجاهل الخدمات التي قاموا بتقديمها عن طريق التدريب وتنمية المهارات، كما لا يمكن ان ننسى نوعية الخدمات التي يقدمونها الى شركات التأمين العربية، لا سيما في مجال سداد التزاماتهم وتوفير الطاقات المطلوبة لاستيعاب الاخطار المراد التأمين عليها.

ومع ذلك فإننا نتمنى ان يتم انشاء شركة اعادة تأمين عربية كبرى لديها من القدرة ما يمكّنها من مماشاة المعيدين الاجانب، من حيث النوعية والطاقة. وعندئذ تستطيع الحصول على جزء اكبر من حصص اعادة التأمين المعروضة عن طريق شركات التأمين العربية.

تنوع في المنتجات وأساليب البيع

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨ والسنوات القليلة المقبلة؟

– المجموعة العربية المصرية للتأمين (أميج) تعتبر من اكبر الشركات نموا خلال العامين السابقين، وقد تم تحقيق معدلات نمو في جملة الاقساط المكتتبة حيث زادت هذه الاقساط بمعدل ١٧٤٪ خلال هذين العامين، وكذلك زادت نسبة الارباح المحققة بنسبة ٢٥٪. وقد تحققت هذه المعدلات غير المسبوقة نظرا لتضافر جهود جميع العاملين في الشركة وكذلك السياسة التي تنتهجها الشركة في التدريب المستمر لموظفيها.

ومن هذا المنطلق فقد قامت الشركة بوضع خطة طموحة لعام ٢٠٠٧/٢٠٠٨، وكذلك خطة طويلة الاجل لمدة خمس سنوات. وقد اعتمدت هذه الخطة على تنوع المنتجات وتنوع اساليب البيع مع الحرص على الاستمرار في دراسة الاخطار التي تكتتبها الشركة، وذلك عن طريق ادارة الخطر RISK MANAGEMENT والتي تميزت بها الشركة، واصبحت من العلامات المميزة للخدمة التي يتم تقديمها للعملاء.

وانهى قائلاً: وتحرص الشركة على زيادة الحصة السوقية لها خلال الخمس سنوات المقبلة بمعدلات تتناسب مع القدرات الفنية المتوافرة لديها.■

جان إيليا (ان اس جي بي لايف NSGB LIFE - مصر):

حققنا قفزات نوعية على مستوى تحديث عقود التأمين وتثمير الادخار



شركة ان اس جي بي لايف انشورنس كومباني NSGB LIFE INSURANCE CO هي الذراع التأمينية لبنك سوسيتيه جنرال SOCIETE GENERALE في مصر. عضو مجلس الادارة المنتدب في مصر جان ايليا تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن دور تحديثي تلعبه شركات التأمين المصرية في مجال اعداد عقود التأمين، لاسيما الاستثمارية منها. وقال ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يمارس تحت اشراف الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، وقد حقق قفزات نوعية في مجال تحفيز اصحاب الحسابات المصرفية، وحضهم على التزود بعقود تأمين تضمن مدخراتهم وتوفر لهم خدمات ومنافع استثمارية عديدة.

وقال ايليا ان شركة ان اس جي بي لايف NSGB LIFE حققت خلال العام ٢٠٠٧ اقساطا تقدر بحوالى ٥٥ مليون جنيه مصري واصدرت عقودا تغطي ١٣٠ الف شخص. وهذه النتيجة تعتبر ممتازة لشركة تأمين مصرية حديثة العهد.

كما اثنى على القرار الذي اتخذته شركة التأمين القابضة والذي ادى الى دمج شركة«الشرق» وشركة الاعادة المصرية EGYPT RE بشركة مصر للتأمين، معتبرا انه قرار بناء ويتوافق مع المصلحة المصرية العامة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

دمج شركات القطاع العام جاء في موقعه الصحيح وهو يتوافق والمصلحة العامة

■ **ما رأيكم بالقرار الذي يقضي بدمج «الشرق» و«الاعادة المصرية» بشركة «مصر للتأمين»؟ هل تعتبرونه ايجابيا ولمصلحة صناعة التأمين في مصر؟**

– ان قرار الدمج هذا يعتبر خطوة نحو خصخصة شركات التأمين التابعة للقطاع العام والتي تبدأ بإعادة هيكلة هذه الشركات، وقد تكون هذه الخطوة ايجابية لمصلحة صناعة التأمين في مصر من حيث التخلص من المنافسة الحادة التي كانت قائمة ما بين «الشرق» و«مصر للتأمين» وهما شركتان تابعتان للقطاع العام، وفتح المنافسة امام الشركات الاخرى وخصوصاً في المشاريع الكبيرة.

اما في ما يختص بدمج شركة اعادة التأمين المصرية بشركة مصر للتأمين، فهذا سيؤدي الى فتح ابواب المنافسة امام الشركات العالمية، اذ لم يعد هنالك من اعادة تأمين الزامية وقد ينعكس ذلك لصالح السوق المصري من حيث الاسعار التنافسية.

من ناحية اخرى، سوف يؤدي هذا القرار الى خروج النسبة الكبرى من اعادة التأمين الى خارج مصر.

اعتماد اسلوب جديد في التسويق

■ **يسجل اقبال عربي واجنبي على تأسيس او شراء شركات تأمين مصرية مساهمة، هل تعتبرون استثمار الاموال في قطاع التأمين المصري مجديا اقتصاديا؟**

– مما لا شك فيه ان شركات التأمين الاجنبية حققت قفزة نوعية في اعداد عقود تأمين جديدة لم تكن موجودة في مصر من قبل، حيث تقدم للسوق المصري انواعا جديدة من التغطيات التأمينية وخاصة في مجال التأمين على الحياة.

وقد قدمت الشركات في هذا المجال منتجات جديدة للسوق المصري كعقود التأمين على الحياة المرتبطة بنظام الوحدات الاستثمارية (UNIT - LINKED). كما انها قدمت اسلوبا جديدا في التسويق كالتأمين عبر البنوك واعتماد الشفافية.

اضف الى ذلك ان هذه الشركات ساهمت في انعاش الاستثمار وتنوعه وذلك باستثمار اموال التأمين كما رؤوس المال التي تجلبها من الخارج في السوق المصري مما كان له اثر ايجابي في ايجاد فرص عمل جديدة وخلق مناخ متميز للعمل. وبات المستهلك المصري يحصل على الخدمة التأمينية بما يتناسب مع حاجاته وما يتطابق مع امكاناته المادية.

■ **يشكو المعيدون العرب من ضآلة حجم الاعمال التي تسندها شركات التأمين العربية اليهم، ما هي الاسباب التي تجعل هذه الشركات تفضل التعامل مع المعيدين الاجانب، مع العلم أن اكثرية المعيدين العرب باتوا يحملون تصنيفا دوليا؟**

– كجزء من مجموعة SOCIETE GENERALE الفرنسية، نحن ملزمون بالتعامل مع شركات مصنفة تصنيفا عاليا من قبل وكالة تصنيف ستاندرد اند بورز، ما يقلص الخيارات على المستوى العربي.

اضف الى ذلك ان خدمات اعادة التأمين التي تهمنا، اضافة الى الاسعار التنافسية، هي الدعم الدائم وخاصة على صعيد الخبرات التأمينية.

عمليات التأمين عبر البنك تجري تحت اشراف هيئة الرقابة وبحضور دائم لممثل شركة التأمين

■ **ينتشر التأمين عبر البنوك (BANCASSURANCE) بوتيرة متسارعة في مصر، هل ان التسويق الذي تقوم به المصارف يتوافق مع احكام القانون ومع التعليمات الصادرة عن هيئة الرقابة على التأمين؟**

– ان جميع عمليات التأمين عبر البنوك في مصر هي تحت اشراف الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، التي تلزم جميع الشركات العاملة في هذا المجال بتسجيل مندوبيها لدى الهيئة، كما انها تلزم الشركات بتعيين مندوب في كل فرع من فروع المصرف وذلك للحفاظ على نوعية الخدمة الاستشارية المقدمة من قبل المندوب.

نجاح في العديد من المجالات

■ **ما هي النتائج التي حققتموها في مصر وكيف تتطلعون الى المستقبل؟**

– لقد حققت شركة NSGB LIFE نجاحات في العديد من المجالات، ففي مجال الانتاج بلغت الاقساط لعام ٢٠٠٧ حوالى ٥٥ مليون جنيه مصري، كما بلغ عدد المضمونين حوالى ١٣٠ ألف شخص بمبالغ تزيد عن ٤ مليارات جنيه.

وقد حققت الشركة في نهاية العام المالي ٢٠٠٦/٢٠٠٧ ارباحا بلغت ٥,٢ ملايين جنيه، وتعتبر هذه النتيجة انجازا بحد ذاته، إذ ان الارباح تأتي فقط بعد ثلاث سنوات كاملة من العمل.

وتغطي الشركة حاجات عملائها، واكثرهم من عملاء بنك SOCIETE GENERALE في مصر (NSGB) بمنتجات متنوعة، إن كان على المستوى الفردي او الجماعي وذلك عبر برامج تأمينية جديدة ومجالات استثمارية فريدة ومتنوعة.

وتتطلع شركة NSGB LIFE لمزيد من النمو والتقدم على صعيد السوق المصري وخاصة في مجال التأمين عبر البنوك (BANCASSURANCE) مع حليفها الاستراتيجي بنك NSGB.■

خليل الحارثي (الأهلية AL AHLIA - سلطنة عمان):

تعدد المدارس والمفاهيم الفقهية يؤدي الى اختلاف في تفسير التشريعات الراعية للتأمين الاسلامي



هناك دول عربية واسلامية عديدة لم تصدر انظمة خاصة بالتأمين التكافلي او التعاوني، بل انها تعترف بصيغة واحدة من التأمين السائد في اسواق العالم والذي يعرف بالتأمين التقليدي او التأمين التجاري. وهذا الامر ينطبق على سلطنة عمان حيث لا يزال التأمين التقليدي المعمول به في السلطنة.

خلال المقابلة التي اجريناها مع خليل الحارثي، نائب المدير العام للشركة الاهلية للتأمين في مسقط، اثرنا موضوع النوافذ الاسلامية التي تنشأ داخل الشركات والمصارف التقليدية في دول شتى.

وقد أبدى السيد الحارثي رأيه في الامر، مبينا انه «لم يتم حتى الآن تحديد مفهوم للتأمين الاسلامي، بل ان هناك اتجاهات ومدارس عديدة تدور حوله».

وفي حديثه عن اوضاع التأمين في السلطنة كشف الحارثي ان شركات التأمين العمانية دفعت مجتمعة تعويضات بلغت قيمتها ٤٠٠ مليون ريال عماني جراء الخسائر التي خلفها الاعصار «غونو» (GONU) في السلطنة. وقال ان «الاهلية» بالذات دفعت تعويضات بلغ مجموعها ٣٠ مليون ريال عماني (٧٠ مليون دولار اميركي)، وهذه التعويضات مغطاة بموجب اتفاقات الاعادة (REINSURANCE TREATIES) التي تحملها الشركة. والى ذلك، دفعت «الاهلية» ما يزيد عن مليون دولار اميركي بمثابة تعويضات تخرج عن اطار اتفاقات الاعادة، اي من اموالها الخاصة.

وقال الحارثي ان تسعير الاخطار في السلطنة، بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات، حر، ولا توجد فيها تعرفات الزامية، وبذلك تكون سلطنة عمان الدولة العربية الوحيدة التي تترك لشركات التأمين ان تتنافس في ما بينها وتتحمل في نهاية المطاف تبعة سياستها الاكتتابية.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

٤٠٠ مليون ريال قيمة مطالبات «غونو»

■ **كيف تقيّمون نتائج اعصار «غونو» على قطاع التأمين في سلطنة عمان؟ وما كانت تأثيراته على شركة «الاهلية»؟**

– بلغت خسائر اعصار «غونو» في سلطنة عمان، حسب تقديرات الحكومة، حوالى مليار ونصف المليار ريال عماني، اي ما يقارب ٣ مليارات دولار، منها ٤٠٠ مليون ريال قيمة اضرار الممتلكات المؤمنة ضد الكوارث الطبيعية لدى شركات التأمين.

وقد بلغ نصيب شركتنا من هذه الخسائر حوالى ٣٠ مليون ريال. فقد عوضنا على المؤمن لهم المتضررين كل الخسائر الواقعة تحت بند التأمينات الشاملة وليس تغطيات الكوارث فحسب. وتكبدنا مبلغ مليون دولار خارج التغطية لدى اعادة التأمين. اننا دفعناها بالكامل من اموالنا الخاصة، وعلى الرغم من ذلك، فأوضاعنا جيدة وهذه مهمتنا كشركة تأمين. وتفاديا لامكانية حدوث كارثة اخرى، اشترينا غطاء تأمينيا اكبر ضد الكوارث، في وقت ارتفعت اسعار تغطية الاخطار وباتت شركات الاعادة اكثر تشددا وحذرا من السابق.

نمو قطاع التأمين العماني بنسبة ١٩ في المئة

■ **هل تعتقدون ان شركات التأمين واعادة التأمين العربية أفادت من الطفرة الاقتصادية في المنطقة؟**

– تعتبر شركات التأمين مرآة لأي نمو حاصل في الاقتصاد. فالازدهار العقاري والاستثماري يتطلب تغطيات تأمين لتفادي الخسائر، وبالتالي فأي ازدهار ينعكس ايجابا على قطاع التأمين. وقد سجلت سوق التأمين العمانية العام الماضي بفعل زيادة الاصول المستثمرة في القطاعين الخاص والعام نموا بنسبة ١٩ في المئة.

■ ■ ■

الخسائر التي خلفها الاعصار «غونو» جعلت المعيدين يرفعون أسعار الحماية ضد الكوارث الطبيعية

■ ■ ■

اما بالنسبة الى اعادة التأمين، ونتيجة اعصار «غونو»، فقد حصلت عملية اعادة تسعير للاخطار حيث رفع المعيدون اسعار الحماية التي يوفرونها للشركات المسندة.

مسؤولية الشركات تحسين أدائها

■ **إلامَ تحتاج شركات التأمين العربية لدعم موقعها في الاسواق العربية؟**

– هناك اتجاه قوي لدى المتمولين لتوظيف اموالهم في القطاع العقاري، وهم لا يبدون اهتماما يذكر حيال المساهمة في شركات التأمين، اذ تعتبر هذه الشركات سوقا ثانوية رغم ما يمكن ان تحققه من عوائد مجزية.

اضاف: في حال اولت شركات الاعادة العربية الاهتمام الكافي لتدريب مواردها البشرية وتأهيلها تحسينا لادائها سنرى تحولا في موقف المستثمرين من تلك الشركات. اضافة الى ذلك، يتوجب على شركات الاعادة العربية ان تنخرط في عمليات الاندماج لايجاد كيانات وتكتلات تأمينية قوية ذات رؤوس اموال كافية.

توحيد التشريعات الاسلامية

■ **ما هو تعليقكم على اتجاه شركات التأمين التقليدية لفتح نوافذ اسلامية؟**

– التأمين الاسلامي غير موجود في سلطنة عمان، لان القانون ينص على قيام نوع واحد من شركات التأمين والمصارف. اما خارج سلطنة عمان فإن التأمين التكافلي / التعاوني ينمو ويزدهر، والمصارف التي بدأت بفتح نوافذ اسلامية تحولت كليا الى بنوك اسلامية. والتأمين الاسلامي يناسب الملتزمين دينيا ويعود بالفائدة على حملة الاسهم والبوالص.

اضاف: هناك مفاهيم مختلفة للخدمات الاسلامية بسبب تعدد المدارس والمفاهيم بين الدول والذي يؤدي الى اختلاف في بعض التشريعات الراعية للنشاط التأميني التكافلي. ونحن نتمنى ان يتم التوصل الى اتفاق جذري حول تلك المفاهيم.

■ **هل تؤيدون تحرير الاسعار في التأمين الالزامي؟**

– ان سوق السلطنة منفتح ومتحرر من الاسعار، خلافا لما يحدث في بعض دول الخليج.

امكانية التوسع تحت الدرس

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون الحصول عليها نهاية عام ٢٠٠٧؟ وهل لديكم نية في التوسع خارج عُمان؟**

– لقد بلغ اجمالي قيمة اقساطنا ١٤ مليون ريال عماني بنهاية الربع الثالث من ٢٠٠٧، ونتوقع ان تصل الى ١٨ مليونا بنهاية ٢٠٠٧، مع الاشارة الى ان نسبة النمو في الشركة وصلت الى ٢١ في المئة.

اما بالنسبة الى التوسع، فنحن ندرس امكانية الانتشار في دول مجلس التعاون الخليجي، ومنطقة الشرق الاوسط. ■

عبد الكريم الجعفري (الجزائرية للتأمينات CAAT - الجزائر):

الأقساط ارتفعت الى ٧٢٠ مليون دولار أميركي إلاّ أن مساهمتها في الناتج القومي لا تزال أقل من ١ بالمئة



عبد الكريم الجعفري، رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT)، احدى شركات القطاع العام في الجزائر يؤيد بقوة المبادئ والمعايير المعتمدة دوليا في مجال تحرير اسواق التأمين، واطلاق حرية التنافس بين الشركات.

ويقول ان الدول المغاربية اصبحت اعضاء في منظمة التجارة العالمية WTO، ووقعت اتفاقية تحرير تجارة الخدمات (GATS). وقد قطعت الجزائر شوطا كبيرا في مجال تطبيق المبادئ التي تقوم عليها تلك الاتفاقية.

وحول النتائج التي تحققها شركة الجزائرية للتأمينات (CAAT)، قال الجعفري انها تحقق نموا مستداما ويتوقع ان تكون قد حققت خلال ٢٠٠٧ اقساطا تعادل ١٢٧ مليون دولار اميركي.

والى ذلك عرض الجعفري لأنواع التأمينات الالزامية في الجزائر، وهي كما يلاحظ القارئ تشمل اخطارا عديدة ويجدر بالدول العربية المشرقية ان تتخذ منها مثالا يحتذى.

■ حررت المملكة المغربية سوق التأمين فيها من التعرفات الالزامية، هل تؤيدون تحرير الاسواق؟ وما هي النتائج الأولية التي ترتبت على هذا التحرير؟ وهل تؤيدون تحرير بقية الاسواق في الدول المغاربية، لاسيما السماح للشركات الاجنبية بإنشاء فروع لها في بلدكم؟

– في ظل التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم والتي تفرض منطقها الخاص، ينتهج العالم مبدأ تفعيل تحرير تجارة الخدمات واتباع سياسات الاسواق المفتوحة.

وتتأثر دول المغرب العربي بالمتغيرات الدولية وتتعامل معها كحتمية ضرورية، فتتجه الى الانفتاح الداخلي والخارجي.

وفي هذا السياق انضم البعض منها الى المنظمة العالمية للتجارة WTO والبعض الآخر في طريق الانضمام. اهم عنصر من الإطار القانوني للمنظمة نجد الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS).

ويعد قطاع التأمين من القطاعات الخدماتية وبالتالي فإنه يخضع لقانون الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) .

ومن المبادئ والقواعد التي ارستها اتفاقية الخدمات ما يلي:

* مبدأ الشفافية: وذلك بنشر كافة النصوص التشريعية والتنظيمية والاجراءات الخاصة بتجارة الخدمات المعمول بها وانشاء مراكز للمعلومات.
* مبدأ تسهيل المدفوعات الدولية في المعاملات ومنع فرض قيود على المدفوعات والتحويلات.
* مبدأ عدم التمييز: ينص على المساواة والسماح للشركات الاجنبية بالعمل في البلد بأقل قدر من القيود تطبيقا للمفهوم ان الدولة هي اولى بالرعاية.

إن هذه القواعد ستكون لها آثار جوهرية على سوق التأمين على المدى المتوسط والبعيد، وذلك بوجود سوق مفتوح وتنافسي لخدمات التأمين، يعمل على تطوير السوق وتعزيز معايير الافصاح والشفافية والتكامل، اضافة الى تقديم منتوجات تأمينية عالية المستوى.

اضاف: وعلى المؤسسات المغاربية والعربية ان تبدأ من الآن في العمل لمواجهة المنافسة امام الشركات العملاقة، وذلك بتحسين مستوى الاداء الفني وتأهيل وتدريب الكوادر التأمينية، ومتابعة التطورات العالمية حسب المعايير المهنية المتعلقة بالعمل التأميني.

التعاون المغاربي

■ مضى زهاء عقدين من السنين على اعلان اتحاد الدول المغاربية، الان الاعلان لم يترجم اتحادا حقيقيا بين هذه الدول على المستوى الاقتصادي والتأميني.

هل ترى ان الاجواء باتت مهيأة لقيام اتحاد اقتصادي بين الدول المغاربية؟

– مسيرة الاتحاد المغاربي وان كانت لا تزال تتعثر، الا انها لا تحد من عزم السلطات على مواصلة العمل المشترك. كما يجب الاعتراف بأهمية الشوط المقطوع رغم محدوديته، وانا متأكد ان حكومات وشعوب دولنا المغاربية مقتنعة بأهمية المحافظة على المسيرة المغاربية ونحن في زمن التكتلات.

ان التعاون الاقتصادي بين الدول المغاربية يجعلها تتطور بأكثر سرعة وضمان، كما يعطي لها الأمن والاستقرار والنمو الاقتصادي، فتحظى بالمصداقية لدى الاوساط المالية.

وتجدر الاشارة الى ان شركاتنا تعمل مع الشركات المغاربية في مجال التأمين لتغطية اساطيلها الجوية والبحرية، كما تعمل في مجال اعادة التأمين على تفضيل معيدي التأمين المغاربيين لتشابه اسواقهم المحلية.

واني متيقن بأن الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية هي التي ستسمح فعلا بالمضي نحو الاندماج المغاربي.

التأمينات الالزامية

■ ما هي التأمينات الالزامية المعمول بها في بلدكم؟

– ان الممارسة التنظيمية لنشاط التأمين يعتبر امرا حيويا في بناء سوق تأميني فعال ومستقر يضمن مصالح حملة الوثائق. وفي ظل العولمة ومنذ بداية القرن اصبحت القوانين عالمية وموحدة في شتى المجالات، ونظرا لمكانة نشاط التأمين في اقتصادات العالم فهو كذلك يخضع لمعايير دولية.

ان فكرة الزامية بعض التأمينات جاءت من منطلق حماية المؤمن، والحكومة الجزائرية على علم بماهية التأمين، لذا ألزمت بعض فروع التأمين التي يمكن حصرها في ما يلي:

* الزامية التأمين على الكوارث الطبيعية: جاءت هذه الالزامية عقب الاحداث الاليمة التي عرفتها الجزائر جراء فيضانات (باب الواد) وزلزال (بومرداس).

وعرفانا بأهمية الوظيفة الاجتماعية التي يؤديها التأمين اعتمد المشرّع إلزامية التأمين على المسؤولية المدنية الشخصية اي تلك التي تتعلق بمسؤولية الشخص، والتي في كثير من الاحيان يعجز عن مواجهتها وحده كفرد، نظرا للمبالغ الكبيرة التي يمكن ان يحكم عليه بدفعها للمتضررين. من بين هذه التأمينات الالزامية نجد:

* الزامية المسؤولية المدنية العشرية: ان مدة المسؤولية المدنية العشرية DECENNIAL LIABILITY هي ناتجة عن ملاحظة سلامة البنايات، حيث تعتبر ان البنايات لا يظهر عليها عن العيب الناشئ اي خطأ الا بعد مرور مدة كافية من الزمن.
* الزامية تأمين الاشخاص الطبيعيين والمعنويين من مسؤوليتهم المدنية في استغلال المنشآت التي تستقبل الجمهور.
* الزامية تأمين الشركات والمؤسسات التابعة للقطاعات الاقتصادية من مسؤوليتهم المدنية.
* الزامية التأمين على السيارات من جانب المسؤولية المدنية.
* الزامية التأمين في البناء من مسؤولية المتدخلين المدنية المهنية.

أبواب الجزائر مفتوحة أمام شركات التأمين العربية والأجنبية

■ هل انت راض عن النمو الذي تحققه السوق المحلية؟ وكم تتوقعون ان يكون مجموع الاقساط المكتتبة في السوق نهاية ٢٠٠٧؟

– بادرت الجزائر مع نهاية التسعينات الى تحرير نشاط التأمين والسماح لشركات خاصة بدخول السوق من خلال اصدار قانون ٩٥-٠٧ المتعلق بالتأمينات. جاء ذلك في اطار الاصلاحات الاقتصادية التي باشرتها للانتقال الى اقتصاد السوق. سمح هذا التحرير بتأسيس

شركات تأمينية جديدة (جزائرية وعربية) وخلق جو للمنافسة والديناميكية.

خلال السنوات الاخيرة شهدت الجزائر وضعا اقتصاديا لا مثيل له، فجاء البرنامج التكميلي ٢٠٠٥/٢٠٠٩ لدعم النمو فخصصت الحكومة الجزائرية مبلغ اكثر من ١٥٠ مليار دولار اميركي من اجل انعاش القطاع الاقتصادي. من ناحية اخرى، ابرمت اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروبي EUROMED PARTNERSHIP، ودخلت المرحلة النهائية في المفاوضات من اجل انضمامها الى المنظمة العالمية للتجارة (WTO).

تتأثر صناعة التأمين بالمناخ الاقتصادي والسياسي وتتطور بتطوره وتتأخر بضعفه.

تأثر نشاط التأمين الجزائري ايجاباً بتغيرات الاقتصاد، فحقق خلال السنوات الماضية نموا مستداما حيث ارتفعت اقساط التأمين الاجمالية سنة ٢٠٠٦ بحوالى ١٢٪ لتصل الى ٤٦,٤ مليار دينار اي حوالى ٦٢٥ مليون دولار اميركي، وتحتل المرتبة ٦٨ عالميا.

اما نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي فهي ٠,٥٥ بالمئة فقط، وهذه المساهمة ضعيفة لا تتناسب مع الدخل والعصرنة اللذين يتمتع بهما المجتمع، حيث يكتنز السوق المحلي العديد من فرص النمو في مجالات شتى منها تأمينات الحياة والتكافل.

اضاف: وقد جاء قانون التأمينات الجديد عام ٢٠٠٦ لتعزيز وتقوية السوق الجزائري، ومن بين الاصلاحات التي جاء بها هذا القانون نجد:

* انشاء صندوق ضمان المؤمنين الذي يكمن هدفه في متابعة الالتزامات التي تتخذها شركات التأمين على عاتقها تجاه زبائنها.
* انشاء مركزية المخاطر مهمتها احصاء وتركيز المعلومات المتعلقة بالمخاطر الناجمة عن التأمينات لدى مصدر واحد.
* تسويق بعض المنتوجات التأمينية (تأمينات الاشخاص، التأمينات الالزمية ضد الكوارث الطبيعية، التأمينات الزراعية، تأمينات القروض، تأمينات الاخطار البسيطة للسكن) على مستوى وكالات البنوك.
* الفصل بين شركات تأمين الاشخاص (التي تأخذ التزامات يرتبط تنفيذها بمدة الحياة البشرية، الحالة الصحية او الجسمانية للاشخاص والرسملة) وشركات تأمينات غير الحياة.
* خضوع شركات التأمين الاجنبية لنفس الترتيبات القانونية التي تفرض على الشركات الجزائرية.
* السماح لشركات أجنبية بفتح مكاتب تمثيل شركات التأمين و/او اعادة التأمين وفروع لها في الجزائر.

ويرتقب لدى الاوساط المعتمدة أن يكون مجموع الاقساط المكتتبة سنة ٢٠٠٧ قد ارتفع الى ٧٢٠ مليون دولار.

اقساطنا ١٢٧ مليون دولار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٧؟

– قبل الجواب على هذا السؤال دعوني أعرفكم بالشركة الجزائرية للتأمينات CAAT. ان شركتنا هي شركة عمومية ذات اسهم، (ملك للدولة)، يعادل رأسمالها ٣,٧ مليارات دينار جزائري.

تمارس الشركة عمليات التأمين بجميع انواعها. وفي الظروف التنافسية التي تشهدها السوق، تمكنت من اخذ موقع استراتيجي في سوق التأمين الوطني، اذ تحتل المرتبة الثانية من حيث رقم الاعمال وذلك بفضل الخبرة التي اكتسبتها في تأمين الاخطار الكبيرة.

بلغ رقم اعمالها سنة ٢٠٠٦ ما يفوق ٨ مليارات دينار اي ما يعادل ١٠٦ ملايين دولار، ونتوقع ان يصل هذا الرقم سنة ٢٠٠٧ الى ١٢٧ مليون دولار (٩,٦ مليارات دينار جزائري).

■ كيف تنظرون الى الانفتاح الليبي على الخارج؟ وهل تلمس تقاربا بين شركات التأمين الليبية من جهة وشركات التأمين في الدول المغاربية الاخرى من جهة اخرى؟

هل ترى فرصة امام شركتكم لدخول السوق الليبية عبر شركاء ليبيين؟ وهل تنوون القيام بخطوة في هذا المجال؟

– سوق التأمين الليبي سوق واعد يشهد ازدهارا ونموا متسارعا من حيث عدد شركات التأمين التي تعمل او ستعمل في مجالات التأمين المتنوعة.

السوق الجزائري يجمعه مع السوق الليبي علاقات وطيدة، ونحن مستعدون، في ظل ما تسمح به قوانين البلدين بالتقارب مع الشركات الليبية للتأمين، وذلك للحوار، تبادل الخبرة، تعزيز اواصر التعاون المشترك لتنسيق فعال بين اسواقنا، وإعداد سوق اقليمي يسمح بالحفاظ على حد اقصى من اقساط التأمين. ■



مروان عمر الابيض (الثقة TRUST LIBYA - ليبيا):

إنطلاقتنا بدأت مطلع ٢٠٠٧ ونتوقع ان نكون قد أنتجنا أقساطاً بقيمة ١٥٠ مليون دينار ليبي



عندما اعلنت ليبيا فتح قطاع التأمين فيها امام الاستثمارات العربية والأجنبية، كانت مجموعة ترست العالمية للتأمين البحرينية (TIIC) في مقدمة المستثمرين العرب الذين عمدوا الى تأسيس شركة تأمين ليبية جديدة تحت اسم شركة الثقة للتأمين (TRUST LIBYA)، وجرى تعيين مروان عمر الابيض مديرا عاما للشركة الجديدة.

خلال الحوار الذي أجريناه مع السيد الأبيض، اعرب عن أمله في ان يجري اعتماد إلزامية التأمين الصحي وتأمين المسؤولية المدنية عن الخطأ المهني في المستقبل القريب في ليبيا.

وقال ان أبواب ليبيا مشرّعة امام العرب وان الليبيين يتطلعون الى توطيد أواصر الصداقة والتعاون مع إخوانهم في الدول العربية كافة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

نأمل ان يجري اعتماد إلزامية التأمين الصحي وتأمين الأخطاء المهنية في المستقبل القريب

مع أي تطور تشريعي

■ **حررت المملكة المغربية سوق التأمين فيها من التعرفات الالزامية، هل تؤيدون تحرير الاسواق؟ وما هي النتائج الأولية التي ترتبت على هذا التحرير؟ وهل تؤيدون تحرير بقية الاسواق في الدول المغاربية، لاسيما السماح للشركات الاجنبية بإنشاء فروع لها في بلدكم؟**

– يهمني في البداية أن أبارك للزملاء في سوق التأمين المغربي التشريعات الجديدة، ونأمل أن تكون بادرة خير وتقدم ومزيد من التطور والنهوض الاقتصادي للمغرب الشقيق. نحن من حيث المبدأ مع أي تطور تشريعي أو قانوني يهدف إلى تطوير خدمات التأمين وتطوير أسواق التأمين وتحقيق مشاركته الفعالة في التنمية الاقتصادية الوطنية.

إن مسألة فتح الأسواق أمام فروع شركات التأمين الأجنبية مرهونة بظروف السوق، فلكل سوق ظروفه ومعطياته وسياسته الاقتصادية التي تقرر مصلحته في ضوء ذلك كله.

■ **مضى زهاء عقدين من السنين على اعلان اتحاد الدول المغاربية، الان الاعلان لم يترجم اتحادا حقيقيا بين هذه الدول على المستوى الاقتصادي والتأميني. هل ترى ان الاجواء باتت مهيأة لقيام اتحاد اقتصادي بين الدول المغاربية؟ وما هي في نظركم الفوائد التي يمكن توخيها منه؟**

– مؤسسات اتحاد الدول المغاربية السياسية والاقتصادية مثلها مثل أية مؤسسات عربية مشتركة أخرى .. وجامعة الدول العربية خير شاهد على ذلك، وفوائد أي عمل عربي مشترك ليست خافية على الحكام العرب ولا على أي مواطن عربي عادي.

إلزامية تأمين المسؤوليات

■ **يقال ان الدول المغاربية تستوحي قوانين التـأمين الالـزامي من فرنسا وغيرها من الدول الاوروبية حيث تكثر التأمينات الالزامية، وهذا الامر يؤدي الى تعزيز واردات شركات التأمين الوطنية، ما هي التأمينات الالزامية المعمول بها في بلدكم؟ وما هي التأمينات التي تتمنون ان تصبح الزامية في المستقبل القريب؟**

– الكثير من الدول تلجأ إلى إلزامية بعض أنواع التأمين مثل تأمين مسؤولية المركبات جراء الإصابات الجسدية التي تنزلها بالغير (الأفراد) وبعضها يؤمن الممتلكات اضافة إلى ذلك ، كما أن التأمين الصحي بات إلزاميا في كثير من الدول، لا سيما في منطقة الخليج العربي.

أضاف: آمل أن تتسع التشريعات أو القوانين في ليبيا لتشمل إلزامية التأمين الصحي، وتأمين المسؤوليات بأنواعها بما فيها المسؤولية المهنية.

> ■ ■ ■
>
> **أبواب ليبيا مشرّعة أمام العرب ونحن على تواصل دائم ومباشر مع المعيدين العرب**
>
> ■ ■ ■

١٥٠ مليون دينار حجم الأقساط

■ **هل انت راض عن النمو الذي تحققه السوق المحلية؟ وكم تتوقعون ان يكون مجموع الاقساط المكتتبة في السوق نهاية ٢٠٠٧؟**

– طموحنا ليس له حدود سيما في ما يتعلق بصورة مباشرة برفاه المواطنين وسعادتهم، والتقدم العلمي ونقل التكنولوجيا، ويمكنني القول أن لا تنمية بدون التأمين ولا تأمين بدون الثقة،وهو شعار ترفعه شركتنا .

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٧؟**

– شركة الثقة للتأمين ستكمل السنة الأولى من عمرها مع نهاية العام ٢٠٠٧. ونحن بصدد تطبيق خطة ثلاثية نأمل ان تؤتي ثمارها عام ٢٠١٠. وحجم أقساط سوق التأمين الليبي مرهون بتنفيذ الخطة الاقتصادية ونتوقع أن تكون الأقساط بين ١٢٠– ١٥٠ مليون دينار ليبي خلال العام الحالي.

ولّى عهد الوسيط الأجنبي

■ **كيف تنظرون الى الانفتاح الليبي على الخارج؟ وهل تلمس تقاربا بين شركات التأمين الليبية من جهة وشركات التأمين في الدول المغاربية الاخرى من جهة اخرى؟**

هل ترى فرصة امام شركتكم لدخول السوق الليبية عبر شركاء ليبيين؟ وهل تنوون القيام بخطوة في هذا المجال؟

– ليبيا دوما ساحة مشرعة للتعاون الاقتصادي المتبادل وبما يحقق مصالحها ويساهم في إحداث تنمية فعالة للمجتمع الليبي.. والتقارب بين شركات التأمين الليبية والشركات العربية عموماً فإنه كان ولايزال وسيظل ديدن المسؤولين في شركات التأمين الليبية...

ونحن في شركة الثقة للتأمين نرفض أي وساطة أجنبية بيننا وبين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، حيث يتم الاسناد مباشرة إلى شركات الإعادة العربية وكذلك الى شركات التأمين العربية المباشرة. بالنسبة لنا ،لقد ولى عهد الوسيط الأجنبي بين العرب! ■

طارق عبد الواسع هائل (المتحدة UNITED - اليمن):

شركات النفط وغيرها من المؤسسات الأجنبية تتجاوز القوانين المحلية وتعقد تأميناتها مباشرة في الخارج



في الحديث الذي ادلى به الينا الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين UNITED في اليمن طارق عبد الواسع هائل مرارة واضحة. فشركات النفط الاجنبية وغيرها من الشركات الاستثمارية الكبيرة تقفز فوق القوانين اليمنية وتعقد تأميناتها مباشرة في الخارج، هذا من جهة، والدوائر الحكومية المختصة لا تنفذ قانون التأمين الالزامي على السيارات رغم مرور ما يزيد عن ٣٠ سنة عن صدوره.

وهذا الواقع يفوّت على شركات التأمين في اليمن فرصة تعزيز محفظتها الوطنية من اقساط التأمين، علما أن حجم المحفظة لا يزال بحدود ٦٥ مليون دولار اميركي، وهذا المبلغ لا يعكس حقيقة القدرات التأمينية المتوافرة في اليمن، ولا بد ان يرتفع على نحو دراماتيكي لو اجبرت الشركات الأجنبية على احترام القانون ونفذت السلطات اليمنية المختصة الزامية التأمين في المجالات المنصوص عليها في القوانين.

رفع رأس المال خطوة ممتازة

■ ذكر في وقت سابق أن الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين في اليمن قد رفع إلى حوالى مليوني دولار أميركي، هل جرى استحداث تعديلات قانونية أخرى في قانون التأمين؟

– ان رفع رأسمال شركات التأمين إلى حوالى ٢ مليون دولار حسب قرار وزارة الصناعة والتجارة خطوة ممتازة وايجابية، حيث سيعمل على رفع كفاءة الشركات لمواجهة أي إشكاليات مستقبلية وسيعد ضماناً لها، فكلما أرتفع رأسمالها كان أداؤها أفضل في مواجهة الكوارث الكبيرة. كما تجري حالياً مفاوضات مستفيضة مع الجهات الحكومية من قبل الاتحاد اليمني للتأمين، وبالتنسيق مع وزارة الصناعة والتجارة، بشأن تفعيل العديد من قوانين التأمينات الإلزامية، مثل تأمين السيارات والتأمين الصحي وتأمين المشاريع النفطية الكبيرة. ومن شأن ذلك تحريك عجلة التنمية الاقتصادية في اليمن وكذلك تطوير قطاع صناعة التأمين.

اضاف: كما تعمل شركات التأمين كافة ممثلة بالاتحاد اليمني للتأمين على تطوير مهارات الطاقم العامل لديها، من خلال إقامة دورات وندوات تأمينية متنوعة ومتخصصة تعمل على رفع قدراتهم ومهاراتهم التأمينية، وذلك لمواكبة التطورات العالمية في هذا القطاع الاقتصادي الحيوي.

نمو السوق اليمني

■ هل تعتبرون النمو السنوي الذي يحققه قطاع التأمين في اليمن جيداً؟ وكيف يمكن في رأيكم جعله ينمو على نحو أفضل؟

على الرغم من التطور الاقتصادي الذي شهدته اليمن خلال الفترة الماضية، إلا أن نمو القطاع التأميني كان أقل بكثير من النمو الذي شهدته قطاعات مماثلة ومنها القطاع المصرفي مثلاً. ومع ذلك شهد سوق التأمين اليمني تطوراً كبيراً خلال السنتين الأخيرتين، حيث ارتفعت أقساط التأمين المكتتبة في اليمن إلى ٥٣ مليون دولار في ٢٠٠٦ مقارنة مع ٤٤ مليون دولار في عام ٢٠٠٥، وبزيادة بلغت ٩ ملايين دولار تقريبا.

وقال: نتطلع إلى أن تولي الحكومة اليمنية قطاع التأمين اهتماماً اكبر من خلال رفع كفاءة شركات التأمين، بالإضافة إلى ضرورة إلزام الجهات الحكومية كافة والقطاع الخاص بالتأمين داخل البلاد، والحفاظ على عدم تسرب اقساط التأمين إلى خارج اليمن. إلى جانب تفعيل دور شركات التأمين في تحسين أداء أعمالها والعمل على الاحتفاظ بنسبة أقساط أكبر . كما أن ضرورة تعديل القوانين المتعلقة بالتأمين بما يتوافق مع المتغيرات الجديدة القوانين الإلزامية، والبدء بالتنفيذ من قبل كل الجهات ذات العلاقة، ثم إعداد مشروع بديل للقوانين وإعداد اللائحة التنفيذية، سيعمل على ازدهار وتطور قطاع التأمين بشكل اكبر وسيدعم عجلة الاقتصاد الوطني. وفي هذا الصدد يسعى الاتحاد اليمني للتأمين إلى وضع خطط مستقبلية لتفعيل دور نشاط شركات التأمين من خلال اعتماد عدد من الخطط والبرامج لتطوير وتفعيل أنشطة شركات التأمين، مشجعاً على المنافسة الإيجابية بين شركات التأمين التي تعتمد على تطوير نوعية الخدمة التأمينية، وتحسين الأداء، بدلاً من المنافسة السلبية السعرية التي تقود إلى إضعاف قدرات شركات التأمين وإضعاف نوعية الخدمة التأمينية.

لا قانون إلزامياً لتأمين السيارات

■ يقال أن هناك عوائق تعترض وضع التأمين الإلزامي على السيارات قيد التطبيق، ما هي وكيف يمكن في نظركم أزالتها؟

– هناك قانون للتأمين الالزامي على السيارات يحمل الرقم ١٢ صدر العام ١٩٧٦، وأعقبه قانون آخر سنة ١٩٩١ الا انهما بقيا غير نافذين حتى الآن، ولذلك يمكن القول انه لا يوجد في الوقت الحالي قانون إلزامي مفعّل يفرض على مالكي السيارات تأمين سياراتهم على المسؤولية المدنية من جراء الحوادث الناشئة عن استعمال السيارات، بل إن شركات التأمين تبيع وثائق تأمين السيارات ضد المسؤولية المدنية كأحد الأنواع الأخرى للتأمينات المطروحة في السوق اليمني. فالعلاقة ما بين شركات التأمين ومالكي السيارات هي علاقة عقدية يحددها عقد التأمين وليست علاقة قانونية، لذلك إذا تعرض أي شخص إلى حادث مروري ولم تكن سيارته مؤمن عليها، فإنه لا يجد من يسدد قيمة الأضرار التي تلحق به أو بالآخرين.

واضاف: ان تطبيق القانون الالزامي للتأمين على السيارات في اليمن سيعود بالنفع الكبير على الاقتصاد اليمني، بالإضافة إلى المواطن الذي سيجد من يسدد عنه قيمة الأضرار جراء التعرض إلى أي حادث مروري.

التأمينات الى خارج الحدود

■ ماذا عن المشاريع الاستثمارية التي تنفذ في اليمن؟ هل يجري التأمين عليها محليا؟

– من المؤسف ان المشاريع الاستثمارية الكبيرة للقطاع الخاص اليمني أو لمستثمرين أجانب لا تؤمن محلياً بل يتم تأمينها خارج البلاد، رغم أن القوانين اليمنية تنص على ضرورة التأمين المحلي ولكن للأسف هذه القوانين غير مُفعّله. فمثلاً التأمين البحري كان في السنوات السابقة إجبارياً ولابد أن يكون التأمين لدى شركات تأمين محلية، ولكنها لم تصبح ملزمة كما كانت عليه سابقاً بالرغم من أن قوانين الحكومة تفرض عقوبات على الشركات التي تقوم بالتأمين لدى شركات خارج البلاد.

من جهة اخرى، ان الشركات النفطية الأجنبية العاملة في اليمن لا تقوم بالتأمين لدى شركات محلية بحجة أن شركات التأمين اليمنية غير قادرة على تحمل الأخطار التي قد تنجم لا قدر الله.

وردا على ذلك أوضحنا مراراً ان شركات التأمين في اليمن مثلها مثل بقية أنحاء العالم فيها الشركات القوية والمتوسطة والضعيفة، ولديها الاستعداد للتأمين على الشركات النفطية لأننا كشركات محلية نتعامل مع المعيدين العالميين أنفسهم مثل أي شركة خارجية. وفي حال أن الحكومة اجبرت تلك الشركات على ان تجري تأميناتها محليا، فإنها بالطبع ستحقق عائدات اقتصادية كبيرة للبلاد بحيث تساهم في حماية الاقتصاد الوطني والاستفادة من عائدات الضرائب وتوفير فرص عمل جديدة.

ضد الإرهاب

■ هل كان لعمليات التمرد في بعض المناطق اليمنية أي أثر على موقف معيدي التأمين العرب والدوليين من شركات التأمين اليمنية؟

– في الحقيقة نحن نستنكر الأعمال الإرهابية أو أي تمرد قد يؤدي إلى إزهاق حياة أناس أبرياء أو دمار للممتلكات أو يخلّ بسيادة الوطن . ونحن في اليمن تعرضنا لتأثيرات كثيرة في السابق نتيجة استهداف المدمرة الأميركية كول وبعدها الناقلة الفرنسية لامبرج، أما بالنسبة للتمرد في بعض المناطق اليمنية فلم يؤثر إطلاقاً على علاقتنا مع معيدي التأمين، نظراً لكونها مشكلة داخلية ولم تؤد إلى فرض أي استثناءات على سوق اليمن.

باب المساهمة مفتوح

■ هل أن باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح أمام المستثمرين العرب والأجانب؟ وإلى أي مدى؟ وهل تلمسون اهتماماً من المتمولين العرب والأجانب للمساهمة في شركات تأمين يمنية؟

في الواقع باب المساهمة مفتوح أمام الجهات العربية والأجنبية في مجال التأمين، وتوجد بعض شركات التأمين اليمنية لديها مساهمات مع شركات عربية، وقد لمسنا في الآونة الأخيرة اهتماماً من قبل متمولين عرب وأجانب لإبرام اتفاقيات شراكة مع بعض شركات التأمين اليمنية بما فيها المتحدة للتأمين، خصوصاً أن اليمن شهدت في شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٧ مؤتمر «فرص الاستثمار في اليمن» الذي شكل خطوة أساسية وايجابية لتعزيز التعاون بين اليمن والدول العربية والأجنبية، وفتح آفاقاً جديدة في عدد من الجوانب الاقتصادية الهامة ومنها قطاع صناعة التأمين في اليمن. كما أن المادة (٤٢) من قانون الاستثمار اليمني لعام ٢٠٠٢ نصت على ألا تزيد مساهمة رأس المال غير اليمني عن (٤٥٪) من رأسمالها المدفوع، ويجوز بقرار من مجلس الوزراء تعديل هذه النسبة وفقاً لمقتضيات المصلحة العامة بناء على اقتراح مجلس الإدارة.

حصتنا من مجموع المحفظة اليمنية ٤٥ بالمئة ونمونا السنوي ٢٠ بالمئة

■ كم ستبلغ الأقساط التي تتوقعون أن تنتجها شركات التأمين اليمنية في نهاية ٢٠٠٧؟ وكم تبلغ حصة شركتكم منها؟ وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها بنهاية الـ ٢٠٠٧؟

– بالنسبة لسوق التأمين اليمني نتوقع أن يبلغ إجمالي الأقساط في نهاية العام ٢٠٠٧ ما يقارب الـ ٦٢ مليون دولار، أي أن يبقى محافظاً على معدل النمو السنوي المتوسطي وهو الذي بلغه خلال السنوات الماضية ١٨٪ تقريباً. وقد حققت المتحدة للتامين تقدماً ملحوظاً خلال السنوات الماضية على الصعيد المحلي، فهي تحتل مركز الصدارة وبفارق كبير عن بقية الشركات المنافسة الإثنتي عشرة من حيث الأقساط وثقة عملائها بها. وقد بلغت حصتنا من السوق ما يقارب ٤٥٪ من إجمالي الأقساط و ٦٠٪ في بعض أنواع التأمين كالتأمين البحري والحريق والحياة. كما نأمل ان تكون اقساطنا قد بلغت في نهاية العام ٢٠٠٧ ما يقارب ٢٧ مليون دولار علماً بان إجمالي إقساطنا بلغت في العام ٢٠٠٦ ما يقارب ٢٣,٢ مليون دولار، ونطمح إلى نسبة نمو لا تقل عن ٢٠٪ خلال السنوات الثلاث المقبلة .

منتجات جديدة

■ ما هي الخدمات التأمينية الجديدة التي طرحتها المتحدة للتأمين في السوق اليمني ؟

– تحرص المتحدة على تقديم خدمات ومنتجات متميزة لعملائها وذلك بطرح خدمات جديدة ستعمل على تعزيز مكانتها في سوق التأمين اليمني، وهي:

- تأمين المعلم اليمني.
- وثائق السيارات الفضية والذهبية المتميزة.
- التأمين الصحي .
- تغطية الأخطار والكوارث الطبيعية (البرَد، الزلازل، الزوابع، الأعاصير، والفيضانات).
- خدمة استعلام عن معلومات تأمينية عن طريق الرسائل القصيرة SMS.
- خدمة الاتصال المجاني بالشركة ٨٠٠٥٥٥٥.
- وقريباً قسم التأمين التكافلي للشركة. ■

ARAB P&I POOL

ZARIS HOUSE
7 Steliou Kyriakide Street
CY-3080 Limassol
Tel: + 357 25 825 985 - Fax: +357 25 825 984
E-mail: info@arabpool.com

مجيـــب ردمـــان (الوطنية AL WATANIA – اليمن) :

مجالات تطوير قطاع التأمين في اليمن كثيرة ونتمنى التعجيل في وضع قانون التأمين الالزامي للسيارات قيد التنفيذ

مجيب ردمان المدير العام للشركة الوطنية للتأمين في اليمن يرى ان فرص تطوير صناعة التأمين في اليمن كبيرة جدا، اذ ان الاقساط التي يجري تحقيقها في اليمن، وهي تقدر بحوالى ٥٠ مليون دولار اميركي، لا تمثل الطاقات الكامنة في اليمن حيث ان عدد السكان يبلغ ٢٧ مليون نسمة. وهناك عمل كثير ينتظر شركات التأمين في مجال التواصل مع المواطنين.

أضاف: ان الوطنية تحظى بدعم فني من شركتي تأمين اردنيتين منذ انطلاقتها الاولى في العام ١٩٩٣. كما انها دخلت مؤخرا في شراكة استراتيجية جديدة مع شركة التأمين الاهلية الكويتية.

وقال ردمان ان «الوطنية» تقيدت بقرار رفع الحد الادنى لرأس المال الى ٤٠٠ مليون ريال يمني (مليوني دولار اميركي) وانها تفردت في اعداد وتسويق منتجات تأمين جديدة، من بينها بوليصة تأمين على الحج والعمرة والبوليصة الخاصة باساتذة التعليم.



■ هل لنا بلمحة عن شركة «الوطنية للتأمين»؟

– «الوطنية للتأمين» هي أحدث الشركات العاملة في السوق اليمني، تأسست عام ١٩٩٣ وبدأت تمارس نشاطها التأميني في ١٩٩٥. ويبلغ رأسمال الشركة حالياً ٤٠٠ مليون ريال يمني.

وقام بتأسيسها نخبة من رجال الأعمال اليمنيين، إضافة الى شركة التأمين الأردنية وشركة العرب للتأمين. وقد استفادت «الوطنية للتأمين» من الخبرة الأردنية فنياً وعملانيا ومن دعم الشركتين الاردنيتين منذ البداية.

وتملك «الوطنية للتأمين» أربعة فروع منتشرة في المدن الرئيسية الى جانب مركز الإدارة العامة، ويصل عدد موظفيها الى ٧٠ موظفاً.

توازن رأس المال مع حجم الأقساط

■ صدر قرار في اليمن بضرورة رفع رأسمال شركات التأمين الى ٤٠٠ مليون ريال يمني، برأيكم، ما هي الفوائد المرجوة من هذه الخطوة؟

– هناك جدوى من رفع رأس المال لكن من المهم ان تؤخذ في الاعتبار فرص العمل المتوافرة في السوق. ونتيجة لضعف حجم الأقساط في السوق اليمنية، أرى ان رأسمال شركة التأمين يجب ان يكون متوازياً ومناسباً مع هذا الحجم.

و«الوطنية للتأمين» التزمت بالقرار الصادر عن الوزير المختص، ورفعت رأسمالها الى المستوى المطلوب الا ان شركات اخرى تخلفت عن ذلك.

في اي حال يجب التأكد من ان شركة التأمين تحمل اتفاقات اعادة تأمين تمكنها من ان تفي بالتزاماتها وان تتوافر لديها الإدارة السليمة للعمليات وتوزيع المخاطر.

السوق اليمني واعد

■ ما تقييمكم لقطاع التأمين في اليمن؟

– لا يزال سوق التأمين اليمني صغيراً لكنه واعد ويسجّل نسب نمو سنوية معقولة تتراوح بين ١٠ و١٥ في المئة. ونحن نطمح لنمو كبير وحجم أقساط عظيم، لا سيّما ان اليمن تضم ٢٧ مليون نسمة.

وفي رأيي ان شركات التأمين اليمنية مقصّرة في لعب دور فعّال وجاد في تنمية السوق المحلي. لذلك من الواجب تفعيل القوانين المعمول بها، واللجوء الى وسائل الإعلام لتسويق المنتجات، فضلاً عن ضرورة ابتكار خدمات جديدة تلبّي حاجات الأفراد قبل الشركات والمؤسسات الكبرى.

وقد بدأت «الوطنية للتأمين» في إدخال منتجات جديدة وأطلقنا بوليصة تأمين حياة للحجاج والمعتمرين منذ سنتين وكنّا أول شركة تقدّم هذه التغطية. لكن نتيجة للمنافسة من بعض الشركات فشل البرنامج في السنوات اللاحقة.

كذلك طرحنا بوليصة تأمين خاصة للمعلّم اليمني، لا سيّما مع وجود ٢٥٠ الف معلّم في اليمن. والتنافس الشديد في قطاع التأمين جعل الجهات الرسمية المعنية بإدارة التربية والتعليم تشكك في جدية المنتجات المعروضة من الشركات.

أقساط هائلة للتأمين الإلزامي على السيارات

■ ما هي المعوقات والعقبات التي تعترضكم في تطبيق قانون التأمين الإلزامي على السيارات؟

– نتواصل من خلال الاتحاد اليمني للتأمين مع الجهات الحكومية والرسمية لمعالجة الثغرات الموجودة في قانون التأمين الإلزامي على السيارات. فالأقساط التي تفرضها الجهات الحكومية لا تتوافق وحجم المسؤولية الملقاة على عاتق شركات التأمين. وهذه النقطة هي الأبرز، وقد اجتمعنا مع مدير إدارة المرور برعاية الاتحاد اليمني للتأمين وحضور ممثلين عن شركات التأمين العاملة في السوق.

ونتمنى معالجة المشكلات بسرعة لأن التأمين الإلزامي على السيارات سيضخ اقساطاً هائلة في السوق، خصوصاً مع وجود حوالى ٧٠٠ ألف سيارة عاملة على الأراضي اليمنية. ونتوقع ان تبلغ قيمة الأقساط الإجمالية في هذا المجال بين ١٠ و١٥ مليون دولار أميركي أو أكثر.

تغييرات مواكبة لمستلزمات التجارة الحرة

■ كيف تقيّمون الأحكام القانونية المنظّمة لقطاع التأمين اليمني؟

– يتجه السوق اليمني الى الانفتاح، خصوصاً مع اقتراب توقيع الدولة على اتفاقية التجارة الحرة مع منظمة التجارة العالمية.

وهذه التغييرات تتطلب إحداث تغييرات قانونية عدة لمواكبة التطوّر، منها فتح المجال للاستثمارات الأجنبية في قطاع شركات التأمين المباشر الأجنبية، وفتح فروع لشركات الإعادة العالمية.

كما عدّل القانون لجهة رفع نسبة الإعادة المحلية التي يتوجب على شركات التأمين ان تتبادلها في ما بينها من ٢٥ في المئة الى ٤٩ و٥١ في المئة، لكن بعض الشركات لا تلتزم بالقرارات الصادرة عن السلطات المختصة. فالقوانين ممتازة لكن المفروض تفعيل الرقابة لضبط السوق.

حجم الأقساط الى ارتفاع

■ هل تتوقّعون ان ترتفع نسب نمو قطاع التأمين اليمني في المستقبل؟

– السوق اليمني واعد وحجم سوق التأمين المحلي متواضع جداً ويقارب ٥٠ مليون دولار أي أن إنفاق الفرد على التأمين سنوياً يبلغ دولارين فقط، بينما في دول أخرى غير متقدمة وتعاني أزمات مثل فلسطين يبلغ إنفاق الفرد ١٠٠ دولار سنوياً.

كذلك لا ننسى وجود أقساط مهرّبة من البلد عبر عمليات الواجهة (FRONTING)، وتلك الاقساط تبقى غير معلنة او معروفة. ونتوقع ان يبلغ حجم أقساط التأمين بنهاية ٢٠٠٨ حوالى ٦٣ مليون دولار بنسبة نمو تقارب ٢٠ في المئة.

نعمل على تطوير السوق

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها مع نهاية عام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– من المتوقع ان تسجّل شركة «الوطنية للتأمين» عام ٢٠٠٧ حجم أقساط بقيمة مليار و١٠٠ مليون ريال يمني أي حوالى ٦ ملايين دولار.

وقد دخلت الشركة هذا العام في شراكة استراتيجية مع الشركة الأهلية للتأمين في الكويت. ونسعى دائماً الى تطوير منتجاتنا والابتعاد عن الكلاسيكية والتقليد. ونطمح الى استهداف الأفراد لنشر الوعي التأميني في كل مناطق اليمن، مساهمة منا في التنمية الاجتماعية ورفع مستوى المعيشة.

ونتمنى على الشركات اليمنية الزميلة ان تعمل لتطوير السوق والابتعاد عن التنافس الذي يضرّ القطاع بكامله. ■

حسين أيوب (ترست اليمن TRUST YEMEN) :

المستوى المتدني لدخل الفرد في اليمن هو السبب الأساسي لتباطؤ نمو أقساط التأمين

شركة ترست اليمن للتأمين TRUST YEMEN شركة تابعة لمجموعة ترست العالمية في البحرين (TIIC). مديرها العام حسين ايوب قال لمندوبنا ان اقساط التأمين في اليمن تنمو بتباطؤ والسبب الرئيسي في ذلك هو المستوى المتدني لدخل الفرد (٥٠٠ دولار اميركي سنويا).

ودعا ايوب الى اعتماد الزامية التأمين في مجالات المقاولات والمشاريع الهندسية لاسيما الحكومية منها. وقال ان القانون الحالي يحصر نسبة مساهمة الاجنبي في شركة التأمين في اليمن بحدود ٢٥ بالمئة، وتوقع ان ترفع هذه النسبة بعدما يتم انضمام اليمن الى منظمة التجارة العالمية WTO.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:



نملك القدرات الفنية والكوادر البشرية

■ **هل لنا بلمحة عن «ترست اليمن»؟**

– «ترست اليمن» شركة مساهمة يمنية وتتوزع الحصص بنسبة ٧٥ في المئة للمساهمين المحليين والبقية للمساهمين الاجانب وهي من نصيب «تراست العالمية» (TIIC) البحرينية. وقد تأسست في نهاية العام ١٩٩٥ برأسمال ١٠٠ مليون ريال يمني وفق مقتضيات القانون، وبدأت الشركة شأن أي شركة أخرى، تنشط في السوق المحلي ساعية الى التوسع في الخارج، وقد حالفها الحظ كونها عضواً في مجموعة «ترست» العالمية وتتمتع بقدرات وإمكانات تقنية وبشرية. ولدى الشركة اليوم فرعان بالإضافة الى مركزها الرئيسي في حضرموت (المكلا) وآخر افتتح مؤخراً في عدن، ونتحضر لافتتاح فرع ثالث في مدينة الحديبة.

رأسمالنا يتناسب والسوق

– ■ هل تم رفع رأسمال الشركة الى ٤٠٠ مليون ريال بحسب قرار وزير الصناعة والتجارة الأخير؟

– صدر عام ٢٠٠٤ قرار عن وزير الصناعة والتجارة برفع رأسمال شركات التأمين الى ٤٠٠ مليون ريال يمني، وذلك تماشياً وتناسباً مع قدرات الشركات في الدول المجاورة. لكن ذلك برأيي لا يتناسب وحجم السوق اليمني الذي ما زال محدودا ولا يبرر رفع رأس المال الى ٤٠٠ مليون ريال يمني. وفي الواقع ان بعض المجموعات المالكة لشركات تجارية وصناعية، والتي تملك شركة تأمين في الوقت عينه، رفعت رأسمال شركة التأمين التابعة لها الى ٣٠٠ أو ٤٠٠ مليون ريال.

عوامل معيقة

■ كيف تنظرون الى نمو السوق التأميني في اليمن وهل من تقدم ملموس يسجله وفي أي إطار؟

– كصناعة تأمين هناك نمو ولكنه بطيء وهذا مرتبط بعوامل عدة، منها الأوضاع السياسية والاقتصادية التي تعيشها البلاد والوضع الإقليمي العام. إضافة الى عامل المستوى المتدني لدخل الفرد اليمني والذي لا يتجاوز ٥٠٠ دولار سنوياً وهو من الدوافع الأساسية لاستبعاد فكرة التأمين واعتبارها من الكماليات، الى

نتمنى اعتماد الزامية التأمين في مجال تنفيذ المشاريع الهندسية

العامل الديني حيث لا يزال التأمين بالنسبة الى فئات من اليمنيين من المحرمات.

تأمينات إلزامية ضرورية

■ ما المطوب إذا لنمو السوق؟

– لطالما حاولنا إدخال بعض التعديلات على قانون الرقابة والإشراف على شركات التأمين، إذ ان بعض القوانين بحاجة الى تعديل مثل قانون التأمين الإلزامي على السيارات الذي صدر في بداية التسعينات ولم ينفذ، كما هناك تأمينات ملحة من الضروري إطلاقها مواكبة للمشاريع العمرانية المنوي القيام بها.

■ ما الذي يمنع تطبيق القانون الإلزامي على السيارات؟

– لا يمكن ان تطلب من المواطن ان يدفع ولو دولاراً واحداً، فيما هو عاجز عن تلبية حاجاته الأولية من مأكل وملبس وغيرهما، ثم ان المطلوب وبإلحاح التشدد في تطبيق قوانين السير وتحسين حال الطرق.

■ ما هي توقعاتك لحجم الأقساط فيما لو طبق القانون الإلزامي على السيارات؟

– يستحوذ فرع تامين السيارات على الحصة الأكبر من محافظ الشركات والتي هي بحدود ٤٠ في المئة، وفي رأيي ان تطبيق التأمين الالزامي على السيارات سيضاعف حجم الاقساط المكتتبة في هذا الفرع .

■ هل من تأمينات أخرى ترغبون في ان تصبح إلزامية؟

– هناك العديد من التأمينات، منها المشاريع الهندسية والمشاريع التابعة لوزارات الكهرباء والأشغال والطرق والبنى التحتية والمصانع يجب فرض الالزامية عليها.

استحالة في اكتتاب مخاطر شركات النفط

■ ماذا عن تغطيات شركات التنقيب عن النفط؟

– بحسب تقديري لا يوجد شركات تأمين في اليمن مخولة لاكتتاب تغطيات أخطار شركات النفط، إذ ليس لديها المهنية والتخصص المطلوبان، ودور بعض الشركات المحلية يكون من خلال عمليات الواجهة "FRONTING" فقط مع الإشارة الى ان هناك اتفاقاً بين الدولة اليمنية وشركات التنقيب عن النفط بضرورة احتفاظ الأخيرة بحق التأمين لدى شركات عربية أو أجنبية.

■ هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح أمام المستثمرين العرب والأجانب؟ وإلى أي مدى؟ وهل تلمسون اهتماماً من المتمولين العرب والأجانب للمساهمة في الشركات المحلية؟

– القانون المعمول به نص على ألا تتجاز المساهمة الأجنبية في رأس المال حدود ٢٥ في المئة، لكن هذه النسبة مرشحة للارتفاع بعد انضمام اليمن الى منظمة التجارة العالمية. أما على صعيد الاهتمام بالاستثمار في الشركات المحلية، فثمة اقبال من مستثمرين عرب وأجانب على قطاع التأمين وغيره من القطاعات الحيوية.

٦٠ مليون دولار حجم أقساط إجمالي

■ كم ستبلغ الأقساط التي تتوقعون ان تحققها شركات التأمين اليمنية في نهاية العام ٢٠٠٧، وما حصة شركتكم منها؟

– نتوقع نسبة نمو ١٥ في المئة، حيث المقدر ان يصل حجم الأقساط الى حوالى ٦٠ مليون دولار في نهاية ٢٠٠٧ مع الإشارة الى ان احصاءات العام ٢٠٠٦ سجلت أقساطاً بحدود ٥٢ مليون دولار. وكشركة ترست نصنف في السوق اليمني في المرتبة الثانية بين شركات التأمين بحجم الأقساط، ونمونا يتراوح ما بين ١٢ و١٤ في المئة.■

عبد الفتاح محمد عثمان (الجزيرة للتأمين وإعادة التأمين AL JAZEERA - اليمن):

تطوير قطاعي النفط والغاز سوف ينعكس ايجابا على قطاع التأمين



يؤكد مدير عام شركة الجزيرة للتأمين وإعادة التأمين في اليمن عبد الفتاح محمد عثمان ان الشركة عززت موقعها وحضورها في السوق اليمني بعد ثلاث سنوات من بدء نشاطها، وقد أضحت تملك قاعدة عملاء واسعة، عازياً ضعف سوق التأمين في اليمن الى عدم اهتمام السلطات المعنية بتشجيع قطاع التأمين وتفعيل دوره في الاقتصاد الوطني، ويضيف ان الدولة لم تقر الزامية التأمين في اي من المجالات الحيوية. من جهة اخرى فإن معظم الشركات النفطية الأجنبية تسند تغطياتها الى شركات إعادة خارجية عبر وسطاء.

وهنا وقائع الحوار مع السيد عثمان:

نتعاطى مختلف الفروع

■ **هل لنا بلمحة عن شركة الجزيرة للتأمين وإعادة التأمين؟**

– انطلقت الشركة في العام ٢٠٠٤ برأسمال ١٠٠ مليون ريال يمني لكنها ما لبثت ان رفعته الى ٤٠٠ مليون اي ما يعادل مليوني دولار اميركي وهي اليوم تتعاطى مختلف فروع التأمين، المحركات، الممتلكات، الحريق، المشاريع الهندسية، المنشآت والمصارف فضلاً عن تأمينات الحياة الموجهة الى الجماعات.

■ **كيف كانت بدايتكم، وكيف تنظرون الى تطور سوق التأمين في اليمن؟**

– بدايتنا كانت خجولة بعض الشيء، لكن وبخطوات ثابتة وبمساندة من الحملات التسويقية والإعلانية التي قمنا بها، رسخنا موقعنا في السوق ووسعنا قاعدة عملائنا، ونأمل في توسعنا أكثر حيث السوق اليمني ناشئ ويتطلب بث الوعي فيه.

ضرورة إصدار قوانين إلزامية

■ **ما المطلوب برأيكم لتطوير السوق وبث الوعي فيه؟**

– من المفترض ان تدعم الدولة شركات التأمين الوطنية، وذلك باعتماد التأمينات الالزامية واجبار الشركات الاجنبية على عقد تأميناتها محليا. كما يفترض إلزام المصالح والمؤسسات بالتأمين خصوصاً وان معظم المؤسسات والمصالح لا تبادر الى تغطية أي خطر ولا حتى تأمين موظفيها، ومن واجبات الدولة أيضاً ان تلزم التجار بتأمين بضائعهم ومستورداتهم والشركات النفطية الأجنبية إسناد أخطارها الى شركات تأمين محلية.

وزارة الداخلية مقصّرة

■ **ما سبب عدم تطبيق التأمين الإلزامي على السيارات وما المطلوب لتطبيقه؟**

– صدر القانون عن مجلس النواب وأحيل الى وزارة الداخلية ولكن ثمة عرقلة تعترض تطبيقه. ووزارة الداخلية تقصّر في ضبط الأوضاع وتنفيذ أحكام القانون بصرامة وهناك اعداد كبيرة جدا من السيارات تتجوّل من دون ان يكون لدى اصحابها عقد تأمين.

■ **كم تتوقعون ان يصل حجم سوق التأمين في اليمن في حال طبق هذا القانون؟**

– من المتوقع ان يرتفع حجم السوق الى حوالى ١٨ مليار ريال يمني.

■ **هل هناك تأمينات أخرى تقترحون ان تكون إلزامية؟**

– تأمينات عدة في مقدمها الخاصة ببضائع ومستوردات التجار والتي ترتب اليوم ضياع مبالغ كبيرة.

■ **هل كان لعمليات التمرد في بعض المناطق اليمنية أي أثر على موقف معيدي التأمين العرب والدوليين من شركات التأمين اليمنية؟**

– لم تؤثر الأحداث إطلاقاً ثم ان المناطق المضطربة بعيدة عن العاصمة حيث النشاط التأميني شبه محصور فيها.

رسّخنا موقعنا ووسّعنا قاعدة عملائنا في السوق اليمني

شركات إعادة متعاونة

■ **من هم المعيدون الذين تتعاملون معهم؟**

– نتعامل مع شركة ناسكو NASCO في فرنسا و"GIC" في الهند و«بست ري» BEST RE في لبنان و«الشركة التونسية للإعادة» TUNIS RE في تونس.

■ **هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح أمام المستثمرين العرب والأجانب؟ وإلى أي مدى؟ وهل تلمسون اهتماماً من المتمولين العرب والأجانب للمساهمة في شركات تأمين يمنية؟**

– لا يزال اهتمام المستثمرين بشركاتنا المحلية خجولاً، فسوق اليمن صغير ومحفظته التأمينية متواضعة مقارنة بدول الخليج والشرق الأوسط. كما وان المستثمرين يركزون على بلدان معينة لكننا نأمل في زيادة الإقبال على اليمن مع تطوير قطاعي الغاز والنفط.

٥٠ مليون دولار إجمالي أقساط اليمن

■ **كم تقدرون إجمالي أقساط التأمين في اليمن نهاية ٢٠٠٧ وكم تبلغ حصة شركتكم منها وما هي النتائج التي تتطلعون إليها؟**

– بحسب آخر تقرير لوزارة الصناعة والتجارة وصل إجمالي الأقساط الى نحو ٥٠ مليون دولار، أما بالنسبة لحصة شركتنا فباعتبارنا شركة جديدة في السوق وفي طور النمو نأمل ان تصل حصتنا الى ٥٠٠ ألف دولار.

ونتوقع نمواً في العام ٢٠٠٨ يصل الى ٣٠٪ خصوصاً وإننا نقوم بمفاوضات مع عدد من الشركات التجارية والنفطية والمؤسسات الأخرى.

■ **ما هي مخططاتكم للسنوات المقبلة؟**

– نخطط لافتتاح فروع عدة في أنحاء الجمهورية اليمنية، ونتطلع الى افتتاح فرع في السودان وتكثيف الدعاية والتسويق، كما نتوقع أعمالاً من بعض المساهمين في تشاد والكاميرون.■

عبد القادر عبد الرزاق فاضل (اليمن للتأمين) :

تنامي المصارف في اليمن والازدهار الذي تنعم به يؤشران الى وجود فرص لتطوير قطاع التأمين

يرى عبد القادر عبد الرزاق فاضل المدير العام لشركة اليمن للتأمين ان امكانيات تطوير قطاع التأمين في اليمن وتعزيزه موجودة، ويمكن تطويرها على نحو يرفد شركات التأمين بأقساط كبيرة.

وتأكيدا على ذلك يشير فاضل الى الازدهار الذي ينعم به قطاع المصارف في اليمن، ويتساءل لماذا لا تنعم شركات التأمين بازدهار مماثل.



■ **هل تعتبرون النمو السنوي الذي يحققه قطاع التأمين في اليمن جيداً؟ وكيف يمكن في رأيكم جعله ينمو على نحو افضل؟**

– يعتبر النمو السنوي المتحقق في سوق التأمين اليمني لا بأس به، اذا اخذنا في الاعتبار المنافسة الشديدة بين الشركات العاملة في هذا السوق والتي تستهدف فئات معينة ومحدودة من المجتمع اليمني.

لكن امكانية تطوير السوق وتعزيزه متوافرة وهي واسعة و يمكن ان ترفد السوق بأقساط كبيرة، والدليل على ذلك تنامي نشاط المصارف في اليمن ونموها المطرد وازدهارها وتوسعها.

اقتراحات لإطلاق تأمينات إلزامية

■ **يقال ان هناك عوائق تعترض وضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، ما هي وكيف يمكن في نظركم ازالتها؟ وهل هناك تأمينات اخرى تقترحون جعلها إلزامية في اليمن؟**

– لا يزال تطبيق قانون التأمين الإلزامي في بداياته كما وهناك معوقات تعترض تقدمه، منها عدم إعطاء رخصة السوق فئة (د) للذين هم دون الرابعة والعشرين من عمرهم، غير ان اجتماعاً بمدير عام المرور وبحث المسألة معه أثمرا وعداً لتصحيح الوضع.

والى ذلك هناك توجه في دول مجلس التعاون الخليجي لوضع نظام موحد على مستوى منطقة الخليج العربي، ونحن في اليمن يمكن ان نعتمد النظام الموحد في حال تم اعتماده.

اما بالنسبة الى التأمينات الإلزامية الأخرى فثمة اقتراحات حول إطلاق تأمينات جديدة تتعلق بالمنازل والممتلكات الخاصة، كتغطيات الحريق والمسؤولية المدنية وغيرها.

باب المساهمة في الشركات اليمنية مفتوح

■ **هل كان لعمليات التمرّد في بعض المناطق اليمنية أي أثر على موقف معيدي التأمين العرب والدوليين من شركات التأمين اليمنية؟ وهل فرضت عليكم اي استثناءات جراء تلك الاحداث؟**

– لم تنتج أي أضرار عن التمرد المذكور، كما ولم تفرض علينا أي تعديلات من المعيدين العرب والأجانب على السواء، جراء تلك الاحداث.

■ **هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح امام المستثمرين العرب والاجانب؟ والى اي مدى؟**

– بالتأكيد فباب المنافسة مفتوح أمام جميع المستثمرين عرباً وأجانب، والقانون اليمني الراعي لقطاع التأمين يسمح للمستثمرين الأجانب والعرب بالدخول بمساهماتهم في الشركات اليمنية، كما ولمسنا إقبالاً من بعض المستثمرين على الدخول كشركاء استراتيجيين في العديد من الشركات.

توقع نتائج جيدة في ٢٠٠٨

■ **كم ستبلغ الاقساط التي تتوقعون ان تنتجها شركات التأمين اليمنية في نهاية ٢٠٠٧؟ وكم تبلغ حصة شركتكم منها؟**

– سجلت الأقساط الإجمالية في اليمن خلال العام ٢٠٠٧ نمواً ملحوظاً ووصلت الى نحو ٥٠ مليون دولار.

أما بالنسبة الى شركة «اليمن للتأمين» فإنها مرت بظروف صعبة خلال السنة المذكورة نتيجة لتغيير الإدارة وإعادة هيكلتها، ولكن من المتوقع وبحسب الاستراتيجية الموضوعة للسنة ٢٠٠٨، وبعد طرح الحلول لكل المعوقات، أن تشهد الشركة نمواً ملحوظاً في أقساطها وأرباحها. ■

دورة تدريبية في صنعاء في مجال التأمين بالتعاون مع شركة «بست ري» العربية

اقيمت بين ١٢ و١٣ كانون الاول (ديسمبر) الماضي في صنعاء اول دورة تدريبية في مجال انشاء وتسيير قطاعات التأمين في اليمن وذلك بتنظيم من الاتحاد اليمني للتأمين بالتعاون مع شركة بست ري BEST RE لاعادة التأمين وبمشاركة عدد من الضامنين والمعنيين بحقل التأمين.

يوسف عبد الودود، رئيس مجلس الإدارة الوطنية للتأمين، تحدث عن اهمية مثل هذه الدورة حيث يلعب التأمين دورا اساسيا في نمو الاقتصاد الوطني والحياة الاجتماعية في اي دولة.



المشاركون في الدورة

عبد الله بدوي، مدير عام المكتب الاقليمي لشركة بست ري في بيروت، قال ان هذه الدورة من شأنها تنشيط دورات تدريبية في الاسواق العربية وخاصة في السوق اليمنية التي تعتبر سوقاً ناشئة قيد التطوير التدريجي.

وأضاف بدوي: ان الصحة والتعليم والتأمين هي اهم ثلاثة قطاعات في نمو الاقتصاد في اي مجتمع او دولة في العالم لان دور التأمين مهم جدا في المحافظة على سلامة وصحة هذا الاقتصاد من خلال تغطيته للحوادث او الاخطار الكبرى مثل المصانع والمنجزات الوطنية وغيرها التي هي من مؤسسات الاقتصاد والعمود الفقري لذلك، داعيا الحكومة والقطاعات التأمينية في اليمن كافة الى بذل كل الجهود والتعاون لنشر الوعي التأميني في اليمن.

طارق هايل

من جهته اكد طارق عبد الواسع هايل، رئيس المتحدة للتأمين، على اهمية قوانين التأمين الموجودة في اليمن من اجل المساعدة في رفع اقساط السوق اليمني حيث لا يزال وضع التأمين ضعيفاً جداً مقارنة بالاسواق الاخرى بسبب الوعي الكافي لدى الفرد او المجتمع.

محمد عبد الله يوسف (أمان للتأمين AMAN - اليمن):

حجم الاقساط في اليمن يمكن ان يرتفع الى ١٥٠ مليون دولار في حال طبّق التأمين الإلزامي على السيارات

عزا مدير التسويق والعلاقات العامة في شركة «أمان للتأمين» في اليمن، محمد عبد الله يوسف، ضعف النمو في أقساط قطاع التأمين اليمني الى عدم وجود تسهيلات من قبل الدولة ولتعليق قانون التأمين الإلزامي على السيارات وعدم تطبيق احكامه حتى الآن وطغيان نظرة المجتمع المحرّمة لأعمال التأمين. .

وأبدى السيد يوسف تفاؤله بإقبال المستثمرين والشركات الأجنبية على الدخول في شراكات وتحالفات مع الشركات اليمنية، خصوصاً بعد ان تنضم اليمن الى منظمة التجارة العالمية WTO، وتوقع لشركة أمان تحقيق نمو أقساطها مع نهاية عام ٢٠٠٧ بنسبة ٣٠ في المئة.

رفعنا رأس المال الى مليوني دولار

■ **ذكر في وقت سابق ان الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن رفع الى حوالى مليوني دولار أميركي، هل جرى استحداث تعديلات قانونية أخرى في قانون التأمين؟ وهل يمكن القول ان جميع الشركات اليمنية وفقت أوضاعها بمقتضى الأحكام الجديدة؟**

– رفعت شركتنا مؤخراً رأسمالها الى ٤٠٠ مليون ريال يمني (أي ما يعادل مليوني دولار). وبرأيي إن مسألة رفع الرساميل ضرورية خصوصاً بعدما انخفضت قيمة العملة اليمنية وأصبح من غير الممكن الإبقاء على رأس المال القديم.

أما بالنسبة لمدى التزام الشركات الأخرى فيجب الرجوع الى وزارة التجارة والصناعة التي لديها الأرقام الحقيقية لكل شركة.

■ **كيف تنظرون الى نمو عمل شركات التأمين في اليمن؟**

– لا يزال النمو ضعيفاً، ويعود ذلك الى عدم تسهيل الدولة للنشاط التأميني في البلاد، فقانون التأمين الإلزامي على السيارات معلق التنفيذ، ومؤسسات الدولة وأسطولها من السيارات غير مغطاة. ويعتبر قطاع التأمين في اليمن الأقل نمواً في المنطقة، بحيث لا يتجاوز إجمالي أقساطه السنوية ٥٠ مليون دولار.

عائق تحريم التأمين لعدم الوعي

■ **كيف يمكن في رأيكم جعل القطاع ينمو على نحو أفضل؟**

– بداية، يجب تطبيق التأمين الإلزامي، في المجالات الحيوية، لا سيّما على السيارات إذ ان التأمين الإلزامي هو أحد السبل الفعالة لنشر الوعي، خصوصاً ان مسألة تحريم التأمين لا تزال منتشرة بشكل كبير في اليمن بالرغم من وجود شركات تأمين إسلامية.

■ **يقال ان هناك عراقيل تعترض وضع التأمين الإلزامي على السيارات قيد التطبيق، ما هو في رأيكم السبيل الى إزالتها؟**

– من أبرز العراقيل انتشار السيارات القديمة، فضلاً عن ضعف دخل المواطن اليمني، بالمقارنة مع رعايا الدول المحيطة.

انضمام اليمن الى منظمة التجارة العالمية يشجع الرساميل الاجنبية على الدخول في شراكات وتحالفات مع شركاتنا

والى ذلك لا بد من منع السيارات القديمة وغير الصالحة من السير ووضع ضوابط فنية لتحركها.

الإلزامي يرفع الأقساط الى ١٥٠ مليون دولار

■ **كم ستبلغ الأقساط التي تتوقعون ان تحققها شركات التأمين اليمنية في حال وضع التأمين الإلزامي على السيارات قيد التطبيق؟**

– من المفترض في حال جرى تفعيل القانون الإلزامي على السيارات، ان ترتفع قيمة الأقساط ارتفاعاً كبيراً وربما تضاعفت المحفظة الاجمالية للتأمين في اليمن ثلاث مرات من ٥٠ مليون دولار الى ١٥٠ مليوناً، لا سيّما ان هناك مئات آلاف السيارات الصالحة للسير. كما سيوفر تطبيق القانون رفع الوعي التأميني لدى المواطنين، مما سيرفع حجم أقساط التأمين عموماً.

■ **هل هناك تأمينات أخرى في اليمن تقترحون جعلها إلزامية؟**

– بالتأكيد وهي كثيرة، وأذكر منها تأمينات المقاولين والمنشآت والمشاريع الكبرى والتأمين الصحي الذي في حال طبق سيخفف عن كاهل الدولة أعباء كبيرة، إضافة الى ضرورة إلزامية تأمين موظفي الدولة، فهذا القطاع غير مؤمن إطلاقاً.

آفاق اتفاقية منظمة التجارة العالمية

■ **هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح أمام المستثمرين العرب والأجانب؟**



والى أي مدى؟ وهل تلمسون اهتماماً من المتمولين للمساهمة في شركات التأمين المحلية؟

– لا مساهمات تذكر، فبرغم ان القانون يسمح بإنشاء شركات جديدة لكننا لا نلمس اهتماماً من المتمولين والمستثمرين الأجانب بشركاتنا. لكننا نعوّل على توقيع اليمن اتفاقية منظمة التجارة العالمية التي ستفتح شركاته أمام استثمارات الشركات الأجنبية وتحالفاتها، ليتبدل طابع الشركات العائلية والتي كان الهدف من إنشائها تأمين أغطية لمخاطرها وللشركات التابعة لها.

٤ ملايين دولار أقساطنا المتوقعة

■ **كم ستبلغ الأقساط التي تتوقعون ان تنتجها شركات التأمين اليمنية في نهاية ٢٠٠٧؟ وكم هي حصة شركتكم منها؟ وما هي النتائج التي تتطلعون اليها؟**

– بدأ العديد من المشاريع الاستثمارية بالظهور في اليمن، وثمة مشاريع مستقبلية، لذا نتوقع ان ترتفع الأقساط هذا العام حوالى ٢٠ في المئة.

وبالنسبة لشركتنا نتوقع ألا يقل نمو أقساطها عن ٣٠ في المئة، ولا سيّما بعدما نجحت في تسويق عدد من البرامج لاقت استحسان المواطنين. أما حجم الأقساط المتوقع نهاية العام فيصل الى ٣٠٠ مليون ريال يمني، بما يزيد عن ١,٥ مليون دولار اميركي.

■ **هل من رسالة تودون توجيهها عبر «البيان الإقتصادية»؟**

– أود أن أذكر بما نص عليه قانون شركات التأمين في اليمن لجهة تأمين ٣٠ في المئة من أخطار المنشآت النفطية لدى الشركات المحلية، وهذا ما ليس مطبقاً حالياً، وتذهب بالتالي التغطيات الى شركات أجنبية ويحرم الاقتصاد اليمني منها، وينسحب هذا الوضع على شركة الطيران اليمنية. وبالنتيجة المطلوب تطبيق القوانين بحذافيرها على جميع الشركات العاملة في اليمن ومتابعة الهيئات الرقابية التنفيذ. ■

شرف الفودعي (الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين YIIC) :

شركات النفط والغاز تعقد تأميناتها في الخارج او بأسلوب الواجهة وهذا يضعف قطاع التأمين في اليمن

يؤكد المدير العام بالإنابة في«الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين» في اليمن شرف الفودعي ان سبب هزالة المحفظة التأمينية في اليمن يعود الى غياب الوعي التأميني وعدم وجود تأمينات إلزامية، لافتاً الى وجود أعداد كبيرة من السيارات المتهالكة، والتي ترفض الشركات التأمين عليها حتى ولو وضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق. ويضيف ان شركات النفط والغاز تضمن منشآتها في الخارج، وهذا يساهم في إضعاف قطاع التأمين في اليمن.

وفي ما يلي حديث السيد الفودعي الى «البيان الإقتصادية»:

الشركة الإسلامية الوحيدة في اليمن

■ **هل لنا بلمحة عن «الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين»؟**

– تأسست الشركة الإسلامية في نهاية العام ٢٠٠١ وهي تمارس نشاطها منذ العام ٢٠٠٢، وتعتبر الشركة الإسلامية الوحيدة في اليمن. ولدينا أربعة مكاتب بالإضافة الى الفرع الرئيسي في صنعاء تتعاطى مختلف أنواع التأمينات تقريباً باستثناء فرع من فروع الحياة (التأمين الصحي) بسبب عدم توافر معيدين لتغطياته.

رأسمالنا مليونا دولار

■ **ذكر في وقت سابق ان الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن قد رفع الى حوالى مليوني دولار اميركي، هل جرى استحداث تعديلات قانونية اخرى في قانون التأمين؟ وهل يمكن القول ان جميع الشركات اليمنية قد وفقت اوضاعها مع الاحكام الجديدة؟**

– بحسب علمي العديد من الشركات التزم بالحد الادنى لرأس المال ولا استطيع ان أؤكد ان جميع الشركات وفقت اوضاعها مع القانون.

بالنسبة لنا كشركة بدأنا برأسمال ١٠٠ مليون ريال ثم رفعناه الى ٢٠٠ مليون، ومؤخراً أعدنا رفعه الى ٤٠٠ مليون بما يعادل مليوني دولار.

■ **هل تعتبرون النمو السنوي الذي يحققه قطاع التأمين في اليمن جيداً؟ وكيف يمكن في رأيكم جعله ينمو على نحو افضل؟**

– يعاني قطاع التأمين في اليمن وفي الوطن العربي عموماً من محدودية الأقساط، ويساهم في ذلك عدم وجود قوانين إلزامية للتأمين مثل السيارات أو الحياة.

مع العلم ان نمو القطاع يتطلب ثقافة تأمينية من قبل الدولة وقطاع التأمين، والمطلوب قيام مختلف الأطراف بدور أكبر، كل في مجاله، الشركات على صعيد تعزيز القطاع والحكومة في مجال إصدار قوانين إلزامية التأمين وفي مقدمها التأمين الصحي.

المطلوب نشر الوعي التأميني

■ **يقال ان هناك عوائق تعترض وضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، ما هي وكيف يمكن في نظركم ازالتها؟ وكم ستبلغ الاقساط التي تتوقعون ان تحققها شركات التأمين اليمنية في حال وضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق؟ وهل هناك تأمينات اخرى تقترحون جعلها إلزامية في اليمن؟**

– ثمة آليات في القانون يصعب تطبيقها، ولهذا بقي عالقاً ولم ينفذ حتى الآن وتطبيقه في هذه الظروف ربما يسبب نوعاً من الضجة في صفوف أصحاب السيارات، لأنهم لم يعتادوا عليه بعد ويعتبرونه نوعاً من الضرائب المباشرة تفرض على كاهلهم.

يضاف الى ذلك الأعداد الكبيرة من السيارات المتهالكة وغير الصالحة للسير والتي تجعل شركات التأمين متخوفة من هذا الامر.

لذا المطلوب من الحكومة العمل على نشر الوعي التأميني في صفوف المواطنين كي يقتنع هؤلاء بأهمية القانون على صعيد السلامة العامة والاقتصاد الوطني، كما والمطلوب تطبيق تدابير واجراءات صارمة في ما خص سير المركبات وصلاحيتها، وهنا تطرح صلاحية الطرق أيضاً.

وبالنسبة لتوقعاتنا لقيمة الأقساط فيما لو طبق القانون الإلزامي، فمن المتوقع ألا يطبّق سوى على نحو ٣٠ في المئة من عدد المركبات الإجمالي، بعد استبعاد المركبات المستثناة التابعة للقطاع العام والمركبات المتهالكة. ويمكن بالتالي ان تصل هذه الأقساط بمجموعها الى ٥٥ مليون دولار.

٤٠٪ نمواً

■ **كم ستبلغ الاقساط التي تتوقعون ان تنتجها شركات التأمين اليمنية في نهاية ٢٠٠٧؟ وكم تبلغ حصة شركتكم منها؟ وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها بنهاية الـ٢٠٠٧؟**

– يمكن لأقساط التأمين ان تكون أضعاف الأرقام المحققة اليوم إذا التزمت الشركات العاملة في مجال النفط بإسناد تغطياتها الى الشركات المحلية، ولكن للأسف الشركات العاملة في مجالي النفط والغاز تؤمن مباشرة لدى شركات التأمين الأجنبية أو عن طريق وسطاء وفق مبدأ الواجهة "FRONTING"، مع ان القانون يلزم هؤلاء بالتأمين داخل اليمن.



وبالنسبة للنمو المتوقع فإنه سيتمحور حول النسبة المعتادة من ١٠ الى ١٥ في المئة.

وفي ما خص النمو لدى الشركة الإسلامية فقد بلغ نحو ٤٠٪ خلال العام ٢٠٠٧، ونتوقع أرباحاً تصل الى حوالى مليوني دولار.

■ **كيف كان وقع دخول شركة تأمين إسلامية الى السوق اليمني؟**

– التأمين الإسلامي أكثر قبولاً من قبل المواطنين، وبالمقابل نجد ان الشركات التجارية الأخرى معظمها عائلية وتأميناتها تتوجه الى الشركات التابعة لها، بينما التأمينات خارج هذا الإطار محدودة.

المجال مفتوح لدخول شركات جديدة

■ **هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح امام المستثمرين العرب والاجانب؟ والى اي مدى؟ وهل تلمسون اهتماما من المتمولين العرب والاجانب للمساهمة في شركات تأمين يمنية؟**

– هناك مجالات لدخول شركات تأمين جديدة، وثمة إمكانية لدخول مساهمين في الشركات العاملة إذا ما ارتأت إداراتها ذلك. وفي رأيي ان الاهتمام الخارجي بدخول السوق اليمني لا يزال ضعيفاً.

■ **هل كان لعمليات التمرّد في بعض المناطق اليمنية أي أثر على موقف معيدي التأمين العرب والدوليين من شركات التأمين اليمنية؟ وهل فرضت عليكم اي استثناءات جراء تلك الاحداث؟**

– الأحداث التي جرت تكاد تكون نتائجها طفيفة على الممتلكات، وبالتالي فإن الوضع لم يغير في شروط المعيد أبداً.■

احمد صالح (سبأ للتأمين 'SABA - اليمن):

العائد على رساميل شركات التأمين اليمنية لا يشكل جاذبا للمتمولين العرب والاجانب

احمد صالح المدير العام بالإنابة لشركة سبأ للتأمين 'SABA يرى ان قرار رفع رأسمال شركة التأمين الى ٤ ملايين ريال يمني (مليونا دولار اميركي) له هدفان، الاول وضع حد لإنشاء شركات تأمين جديدة في اليمن لأن حجم الاعمال المتوافر حاليا لا يسمح بتأسيس مزيد منها، والثاني تدعيم اوضاع شركات التأمين وتمكينها من الاحتفاظ بمقدار اكبر من اقساط التأمين لحسابها الخاص.

في ما يأتي وقائع الحوار:

التزمنا بقرار رفع رأس المال

■ **ذكر في وقت سابق ان الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن قد رفع الى حوالى مليوني دولار اميركي، هل جرى استحداث تعديلات قانونية اخرى في قانون التأمين؟**

– رفع الحد الادنى لرأس المال الى ٤٠٠ مليون ريال يمني اي ما يعادل مليوني دولار يهدف برأيي الى امرين: الاول، هو الحد من انشاء شركات تأمين جديدة، والامر الآخر رفع مستوى الضمانات والاحتياطات التي يتطلبها العمل في مجال التأمين، بالاضافة الى الاصول الثابتة والمنقولة التي تمتلكها الشركة، اضف الى ذلك ان رفع رأس المال يؤهل الشركة لعقد اتفاقات اعادة تأمين بشروط افضل ويمكن لها ان تحتفظ بنسبة اعلى من الاقساط.

اما بالنسبة الى شركة «سبأ» فقد التزمنا بالقرار الجديد، ورفعنا رأسمالنا الى ٤٠٠ مليون ريال.

نتوقع نموا في المستقبل

■ **هل تعتبرون النمو السنوي الذي يحققه قطاع التأمين في اليمن جيداً؟**

– لا يعتبر النمو في قطاع التأمين في اليمن جيدا، مع العلم ان قطاع التأمين يعكس صورة النمو الاقتصادي، ومع ذلك فإننا نتوقع نموا افضل خلال السنوات المقبلة بسبب المشاريع المتوقع انجازها، وكذلك نأمل في دعم حكومي للقطاع وذلك بإلزام القطاعات الحكومية بتأمين ممتلكاتها من مبان وسيارات ومنشآت وغيرها، وتأمين موظفي الدولة (حياة، مسؤوليات مدنية، اعمال، تأمين طبي، حوادث شخصية، تأمين سفر وغيره).

تطبيق احكام القانون

■ **يقال ان هناك عوائق تعترض وضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، ما هي وكيف يمكن في نظركم ازالتها؟**

– بحسب علمي ان القانون لم يأخذ في الحسبان المسؤولية التي يجب ان تتحملها شركات التأمين مقابل قبول الخطر، والاسعار المقترحة للتأمين الالزامي لا تتوافق والمسؤوليات التي يلقيها على عاتق شركة التأمين، وهناك بعض المقترحات المقدمة من الاتحاد اليمني بهذا الخصوص، ونأمل ان تطبق احكام القانون في القريب العاجل على ان ترفع الاقساط بما يتناسب مع الاضرار المحتملة، وتحديد المسؤوليات وفق سقوف محددة.

■ **هل كان لعمليات التمرّد في بعض المناطق اليمنية أي أثر على موقف معيدي التأمين العرب والدوليين من شركات التأمين اليمنية؟**



– عمليات التمرد كانت محدودة ومحصورة في مناطق نائية لذلك لم تؤثر على قطاع التأمين او على علاقة الشركات بالمعيدين وبالعقود الموقعة معها.

لا مانع من الإستثمار الخارجي

■ **هل ان باب المساهمة في شركات التأمين اليمنية مفتوح امام المستثمرين العرب والاجانب؟ والى اي مدى؟**

– بعض شركات التأمين المحلية يساهم فيها مستثمرون من خارج اليمن، ولا اعتقد ان هناك مانعا قانونياً من الإستثمار في مجال التأمين، ولكن العائد من الاستثمار غير جاذب في الوقت الراهن ولكنه قد يتغير الى الافضل مستقبلا في ظل وضع اقتصادي افضل. ■

MedNet

Challenge for Better Healthcare

MedNet UAE FZ L.L.C.

P.O. Box 500259, Dubai Tel: +971 4 3900710 Fax: +971 4 3908600
Email: info@mednet-uae.com Website: www.mednet-uae.com

عبـــد العـــال الضـــاوي (جوبا للتأمين JUBA – السودان) :

الانفتاح على الرساميل العربية والاجنبية أنعش الحركة الاقتصادية



تأسست شركة جوبا للتأمين عام ١٩٨٤ وهي من الشركات الرائدة في السودان، مركزها الرئيسي في الخرطوم ولها فروع في مدني وبورتسودان وعاصمة الإقليم الجنوبي جوبا.

مدير عام الشركة السيد عبد العال الضاوي وخلال حديثه مع مندوب «البيان الإقتصادية»، بدا مطمئنا لتطور سوق التأمين السوداني المطرد بفعل الانفتاح الاقتصادي، والانشطة المستحدثة في مجال التنقيب عن النفط واستخراجه. وتوقع ان تبلغ أقساط التأمين بعد خمس سنوات ٥٠٠ مليون دولار أميركي.

وقال الضاوي ان السودان يهيّئ للانضمام الى منظمة التجارة العالمية WTO ، وبذلك فتح فصلا جديدا من الانفتاح على الشركاء اعضاء المنظمة، بحيث يسمح للرساميل العربية والاجنبية ان تدخل السودان وتساهم في شركات التأمين والاعادة السودانية.

واضاف ان الحكومة السودانية استبقت الانضمام الى منظمة التجارة العالمية بالسماح للمصارف العربية والاجنبية بالمساهمة في المصارف السودانية، وهذه الخطوة أنعشت الاقتصاد الوطني.

إلزامية الصيغة الإسلامية

■ هل يوجب قانون التأمين في السودان على شركات التأمين العاملة فيه ان تعتمد صيغة التأمين الاسلامي؟ وما هو الفارق بين الصيغة المعتمدة في السودان وتلك المعتمدة في السعودية (التأمين التعاوني) او في دول الخليج العربية الاخرى (التأمين التكافلي)؟

– ثمة إلزام قانوني يفرض على الشركات في السودان ان تعمل وفق الصيغة الإسلامية، وثمة فروقات صغيرة ما بين الصيغة الإسلامية المعتمدة في السودان وتلك المعمول بها في السعودية ودول الخليج والشرق الأقصى كماليزيا، وذلك لاختلاف في بعض التفسيرات.

■ هل يُسمح للرساميل العربية والأجنبية ان تساهم في انشاء شركات تأمين وإعادة سودانية؟

– في الوقت الحاضر لا تسمح القوانين في السودان بمساهمة المستثمرين العرب والأجانب، إلا ان هناك اتجاهاً نحو فتح السوق للرساميل العربية والاجنبية وذلك بعد ان ينهي السودان تحضيراته للإنضمام الى منظمة التجارة العالمية.

■ هل للصراع الجاري في دارفور أي تأثير على اعمال شركات التأمين السودانية؟ وهل تقوم هذه الشركات بأي نشاط في المناطق المضطربة؟

– كلا ليس هنالك من أثر للصراع الدائر في منطقة درافور على نشاط شركات التأمين في السودان، ونحن في «جوبا للتأمين» نمارس نشاطنا التأميني في كل مناطق السودان وأقاليمها.

■ هل هناك تأمينات إلزامية في السودان؟ وهل هي مطبقة في سائر المحافظات السودانية؟ وهل ان إلزامية التأمين تشمل الشركات الاجنبية التي تقوم بالتنقيب عن النفط وغيره من الاعمال؟

– نعم هناك تأمين إلزامي على السيارات تجاه الطرف الثالث ويطبق في كل أقاليم وولايات السودان.

■ هل إن شركات التأمين السودانية ملزمة بإسناد حصة من اعمالها الى شركة إعادة معينة؟ وكم هي نسبة الإسناد الإلزامي؟

– نعم فنحن نسند ٥٠٪ من تغطياتنا الى شركة الإعادة الوطنية و٥٪ الى المؤسسة الافريقية للإعادة و١٠٪ الى شركة إعادة تأمين منطقة التجارة التفضيلية (ZEP RE - PTA) التي تضم السودان وعددا من الدول في شرق وجنوب افريقيا (COMESA).

■■■

الاقساط المكتتبة في السودان ارتفعت الى ٢٠٠ مليون دولار اميركي

■■■

إسنـاداتنـا خاضعـة لرقـابـة الهيئة

■ هل تخضع إسنادات الاعادة في الخارج الى أيّ نوع من الرقابة؟ ومن هي الجهة التي تتولى الرقابة على الشركات؟ ومن هم المعيدون الذين تتعاملون معهم خارج السودان؟

– نعم تخضع إسناداتنا في الخارج الى رقابة هيئة الرقابة على التأمين ونتعامل مع معيدي تأمين من العالمين العربي والإسلامي والمملكة المتحدة وأوروبا وأفريقيا، لا سيما مع «أريج» ARIG و«أراب ري» ARAB RE وشركة الاتحاد العربي ARAB UNION RE في سوريا، كما نتعامل مع «الإعادة الماليزية» و«لبوان ري» LABUAN RE، وفي أفريقيا مع شركة الإعادة الأفريقية (ZEP RE - PTA) والمؤسسة الأفريقية لإعادة التأمين، وفي أوروبا مع «ميونيخ ري» و«سويس ري» وفي المملكة المتحدة مع «لويدز» وشركات إعادة تأمين من الدرجة الأولى.

٥٠٠ مليون دولار قيمة الأقساط في ٢٠١٢

■ كم يبلغ مجموع الأقساط المكتتبة في السودان؟ وما هي حصة شركتكم فيها؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– يبلغ مجموع أقساط التأمين المكتتبة في السودان حوالى ٢٠٠ مليون دولار، وتبلغ حصتنا من السوق حوالى ٨ في المئة منها، ونأمل ان ترتفع الى ١٠ في المئة بنهاية ٢٠٠٧.

■ كيف تنظرون الى تطور سوق التأمين في السودان؟

– يتطور سوق التأمين في السودان بسرعة فائقة بفعل الانفتاح الاقتصادي ومشاريع استخراج النفط المزدهرة، وقيام منشآت ومشروعات ضخمة، وبتأثير من هذه الفورة تضاعفت أقساط التأمين خلال السنوات الثلاث الماضية، ومن المتوقع ان يصل مجموعها خلال السنوات الخمس المقبلة الى ٥٠٠ مليون دولار أميركي.

منافسة حادة ومضرة

■ في ضوء ذلك كيف تصفون حالة المنافسة بين الشركات؟

– المنافسة حادة ومضرة وانعكست مفاعيلها تدنياً في أسعار الأقساط وتراجعاً في نوعية الخدمات المقدمة، لكننا نأمل في عودة المياه الى مجاريها من خلال الحوار بين الشركات والتوافق على حصر التنافس في الخدمة.■

تماضر أبو القاسم (السلامة للتأمين SALAMA - السودان):
نتطلع الى تحرير قطاع التأمين من الإسناد الإلزامي وإنجاز الخصخصة

المديرة العامة في «شركة السلامة للتأمين» السيدة تماضر أبو القاسم تتوقع ان يجري تحرير سوق التأمين في السودان من الإسنادات الإلزامية ونسبتها ٦٥ بالمئة، بعد ان ينضم السودان الى منظمة التجارة العالمية WTO. ولفتت السيدة ابو القاسم الى تحضيرات تقوم بها الشركة للانتقال الى مبناها الجديد في وسط العاصمة الخرطوم، وإعداد دراسة وافية لإطلاق تأمينات صحية تكافلية.

وأضافت ان شركة «السلامة» بصدد اعداد اتفاقات جديدة لاعادة التأمين يمكن لها ان تغطي اخطار الاضطرابات السياسية التي تعيشها بعض المناطق في السودان.



■ **هل لنا بلمحة عن «شركة السلامة للتأمين»؟**

– «السلامة للتأمين» احدى الشركات التابعة لمجموعة البنك الإسلامي، تأسست في العام ١٩٩٢ وباشرت عملها في ١٩٩٣ وحققت انتشاراً في مختلف مناطق السودان.

■ **هل يوجب قانون التأمين في السودان على شركات التأمين العاملة فيه ان تعتمد صيغة التأمين الاسلامي؟ وما هو الفارق بين الصيغة المعتمدة في السودان وتلك المعتمدة في السعودية (التأمين التعاوني) او في دول الخليج العربية الاخرى (التأمين التكافلي)؟**

– قبل العام ١٩٩٢ كانت كل الشركات تزاول أعمال التأمين التجاري التقليدي الإسلامي مع ما يترتب على ذلك من مشاركة حملة الوثائق بالأرباح الى غيرها من الإجراءات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وعلى هذا الصعيد ثمة شركات تأثرت سلباً والبعض الآخر خرج من السوق، لكن بالمقابل انتعشت شركات وانتشرت في أرجاء السودان.

أما الفرق بين عمل شركات التأمين في السودان وشركات التأمين في السعودية والخليج فهو ان الشركات السودانية تلتزم بنظام التأمين الإسلامي الصرف، بينما في السعودية والخليج يجري العمل بالنظامين التعاوني والتكافلي وهما شكلان من اشكال التأمين الاسلامي.

انفتاح منتظر

■ **هل يُسمح للرساميل العربية والأجنبية ان تساهم في انشاء شركات تأمين وإعادة سودانية؟ وبأية نسبة مئوية؟**

– مستقبلاً سوف ينتسب السودان الى منظمة التجارة العالمية وساعتئذ سوف ينفتح السوق السوداني على الرساميل الاجنبية، المنتظر منه ان يحتضن الشركات المحلية وقد نظمت أوضاعها بدعم ورعاية من سلطة الوصاية.

وفي الوقت الحالي يمكن للشركات والمستثمرين الأجانب المشاركة في شركات تأمين محلية على ان يكون رأس المال الغالب محلياً.

■ **هل هناك تأمينات إلزامية في السودان؟ وهل هي مطبقة في سائر المحافظات السودانية؟ وهل ان إلزامية التأمين تشمل الشركات الاجنبية التي تقوم بالتنقيب عن النفط وغيره من الاعمال؟**

– التأمينات الإلزامية تتوزع على فروع المركبات وجوانب من قطاعي النقل البحري والبري.

أما بالنسبة لأخطار الشركات العاملة في النفط فكانت تغطى مداورة بين الشركات السودانية جميعها، ولكن مؤخراً جرى حصر ذلك بشركة التأمين الحكومية «شيكان» وذلك بموجب عقد أبرمته مع تجمع الشركات العاملة في النفط.

نحن بصدد عقد اتفاق إعادة نغطي بموجبه الإضطرابات السياسية

■ **هل للصراع الجاري في دارفور أي تأثير على اعمال شركات التأمين السودانية؟ وهل تقوم هذه الشركات بأي نشاط في المناطق المضطربة؟**

– قبل الاضطرابات في دارفور كانت شركات التأمين السودانية تزاول اعمالها في تلك المنطقة، ولكن حالياً وبسبب الخسائر التي منيت بها بعض الشركات تراجع نشاطها هناك، وقد يكون هناك بعض الوكلاء ممن يخاطرون ويكتتبون في تغطيات تأمين المركبات. وفي مواجهة كل ذلك نعمل في «السلامة للتأمين» على التزود باتفاقات اعادة تأمين تمكن لنا ان نغطي الاضطرابات السياسية.

■ **هل إن شركات التأمين السودانية ملزمة بإسناد حصة من اعمالها الى شركة إعادة معينة؟ وكم هي نسبة الإسناد الإلزامي؟**

– نعم نحن ملزمون بإسناد نسبة ٥٠ في المئة من تغطياتنا لشركة الإعادة الوطنية الحكومية و١٠ في المئة لشركة ZEP RE - PTA في كينيا، وهي شركة اعادة اقليمية تتمتع بدعم الدول الاعضاء في منظمة COMESA للتعاون الاقتصادي بين دول شرق وجنوب افريقيا والسودان من بينها، كما نسند ٥ في المئة لشركة الإعادة الأفريقية AFRICA RE، أي إننا ملزمون بإسناد نسبة ٦٥٪ من مجموع اعمالنا وتبقى نسبة ٣٥٪ خاصة لخياراتنا.

رقابة وزارة المالية

■ **هل تخضع إسنادات الاعادة في الخارج الى أيّ نوع من الرقابة؟ ومن هي الجهة التي تتولى الرقابة على الشركات؟ ومن هم المعيدون الذين تتعاملون معهم خارج السودان؟**

– تعود هذه الصلاحية الى هيئة الرقابة على التأمين وهي تابعة لوزارة المالية وتشرف على تحصيل أقساط الاتفاقيات وكامل أعمال التأمين.

وفي ما خص المعيدين نتعامل مع عدد من المعيدين منهم شركة ZEP RE - PTA وشركة «فوكاس» FOCUS في لندن وشركة «أريج» ARIG ولدينا إسنادات أخرى لعدد آخر من الشركات.

أقساطنا ٨,٥ ملايين دولار

■ **كم يبلغ مجموع الأقساط المكتتبة في السودان؟ وما هي حصة شركتكم منها؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– اشير بداية الى ان شركة شيكان الحكومية تستحوذ على حوالى ٦٠ الى ٧٠ في المئة من مجموع أقساط التأمين ويعود ذلك الى تجيير تغطيات القطاع العام إليها، لكننا نعوّل على تغييرات بعد تنفيذ اتفاقية السلام وانطلاق عمليات الخصخصة التي ستشمل شركة شيكان، ولن يكون هناك شركات حكومية ويتحرر السوق لتحصل الشركات العاملة على حصص وافرة من السوق.

بالنسبة الى موقع «السلامة للتأمين» فهي تحتل اليوم السابعة أو السادسة في تراتبية الشركات العاملة في السوق السوداني، وقد سجلت في ٢٠٠٦ مجموع أقساط بقيمة ٧ ملايين دولار، ومن المتوقع ان تصل في نهاية ٢٠٠٧ الى ٨ ملايين ونصف المليون دولار بمعدل نمو ٢٠ في المئة.

خطة للانتشار

■ **ماذا في جعبتكم من خطط للسنوات المقبلة؟**

– نأمل في ان نتوسع ونصل الى مناطق في الشمال والجنوب غير متواجدين فيها حتى الآن، ونقوم حالياً بدراسة جدوى لإمكانية هذا الانتشار. كما نتحضر للانتقال الى مبنى الشركة الجديد، وفي نيتنا أيضاً العمل على تعديل محفظتي البحري والحريق وغيرها من الفروع، وذلك للحد من الخسائر كما نعدّ دراسة لإطلاق تأمينات صحية تكافلية. ■

محاسن سراج الدين (التأمين الاسلامية ISLAMIC - السودان):

فقهاء الشريعة سمحوا لشركات التأمين الاسلامية بالتعامل مع شركات الإعادة التقليدية للضرورة



نائبة المدير العام في شركة التأمين الاسلامية – السودان السيدة محاسن سراج الدين قدمت خلال المقابلة التي اجراها معها مندوبنا شرحا وافيا لاسلوب العمل المتبع في شركات التأمين الاسلامية عموما، وقالت ان «الاسلامية» اسست في العام ١٩٧٩ لتلبي الحاجات التأمينية لبنك فيصل الاسلامي.

واضافت ان علماء الفقه اجازوا لشركات التأمين الاسلامية إسناد الاخطار لشركات الاعادة التقليدية للضرورة ولعدم وجود عدد كاف من شركات الاعادة الاسلامية.

وعليه فإن شركة التأمين الاسلامية في السودان تتعامل مع معيدي عرب ودوليين من الفئتين التقليدية والتكافلية. وأوضحت ان السودان سمحت للرساميل العربية والاجنبية بأن تساهم في إنشاء مصارف سودانية، الا ان قطاع التأمين لا يزال مقفلا امام تلك الرساميل.

وذكرت السيدة سراج الدين ان الاسلامية تحتل المرتبة الثانية بين شركات التأمين في السودان، بعد شركة «شيكان» للتأمين التابعة للقطاع العام. وقالت ان الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS يوفر الغطاء التأميني للبضائع المنقولة الى اقليم دارفور الذي يشهد اضطرابات سياسية.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

أولى شركات التأمين الاسلامية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة التأمين الاسلامية المحدودة (سودان)؟**

– تعتبر شركة التأمين الاسلامية المحدودة (سودان) اولى شركات التأمين الاسلامي في العالم، وقد تأسست عام ١٩٧٩ بقرار من بنك فيصل الاسلامي لحتمية تأمين ممتلكاته على أسس اسلامية.

وفي مجال اعادة التأمين اجازت هيئة الرقابة الشرعية للشركة التعامل مع شركات اعادة التأمين التجارية للضرورة، اذ لم تكن هناك شركات اعادة إسلامية. في الوقت نفسه اكدت هيئة الرقابة الشرعية على ضرورة ان تعتمد الشركة على خفض الاسناد لشركات الاعادة التجارية ما امكن، وذلك بزيادة الاحتفاظ وان تساهم في انشاء شركات اعادة اسلامية. وعموما فإن ٥٠٪ من اكتتاب الشركة يعاد تأمينه لدى شركة اعادة التأمين الوطنية في السودان وهي تعمل بالنظام الاسلامي (التعاوني).

لا مساهمة أجنبية في شركات التأمين حتى الآن

■ **هل يوجب قانون التأمين في السودان على شركات التأمين العاملة فيه ان تعتمد صيغة التأمين الاسلامي؟ وما هو الفارق بين الصيغة المعتمدة في السودان وتلك المعتمدة في السعودية (التأمين التعاوني) او في دول الخليج العربية الاخرى (التأمين التكافلي)؟**

– نعم يوجب قانون التأمين في السودان على شركات التأمين ان تعتمد صيغة التأمين الاسلامي. والتأمين التعاوني والتأمين التكافلي كلها مسميات للتأمين بالصيغة الاسلامية ويفترض الا يكون هناك اختلاف في المنهج المتبع في كل الشركات التي تطبق هذا النظام بصرف النظر عن البلد.

■ **هل يُسمح للرساميل العربية والأجنبية ان تساهم في انشاء شركات تأمين وإعادة سودانية؟**

– حتى الآن غير مسموح للرساميل العربية والاجنبية ان تساهم في انشاء شركات تأمين واعادة تأمين سودانية، الا ان هذا الامر تم في قطاع المصارف ، حيث سمح للرساميل العربية والاجنبية ان تساهم في انشاء مصارف سودانية، ونتوقع ان ينسحب الامر على قطاع التأمين.

■ **هل للصراع الجاري في دارفور أي تأثير على اعمال شركات التأمين السودانية؟ وهل تقوم هذه الشركات بأي نشاط في المناطق المضطربة؟**

– بالتأكيد اي اضطرابات تحدث في بلد ما تؤثر سواء بشكل مباشر او غير مباشر في جميع الإقتصادات، والتأمين احد هذه القطاعات ولكن نسبة التأثير هذه تختلف بحسب المنطقة التي تحدث فيها الاضطرابات، ويعتمد ذلك على نسبة مساهمتها في هذه القطاعات قبل الاحداث، وعموما مساهمة اقليم دارفور في اقساط التأمين الاجمالية ضعيفة، كما ان تغطية الصندوق العربي لأخطار الحرب AWRIS التي يوفرها للشحنات المنقولة لاقليم دارفور قللت من المخاطر.

تأمينات الزامية

■ **هل هناك تأمينات إلزامية في السودان؟ وهل هي مطبقة في سائر المحافظات السودانية؟ وهل ان إلزامية التأمين تشمل الشركات الاجنبية التي تقوم بالتنقيب عن النفط وغيره من الاعمال؟**

– يوجد في السودان تأمين الزامي (اجباري) للسيارات طرف ثالث THIRD PARTY وهذا النوع من التأمين مطبق في جميع ولايات السودان. ويشمل هذا النوع من التأمين الشركات الاجنبية التي تعمل في مجال البترول وغيره وهي لا تستثنى من هذا الالزام.

تقليص الاسناد للشركات التقليدية

■ **هل تخضع إسنادات الاعادة الى الخارج الى أيّ نوع من الرقابة؟ ومن هي الجهة التي تتولى الرقابة على الشركات؟ ومن هم المعيدون الذين تتعاملون معهم خارج السودان؟**

– اسناد الاعادة الى الخارج يخضع للرقابة من قبل هيئة الرقابة على التأمين وايضاً تُراجَع من قبل هيئة الرقابة الشرعية التي تعمل على تقليص نسبة الاسناد لشركات اعادة التأمين التقليدية، وفي جانب الاعادة نتعامل كشركة مع مجموعة مقدرة من شركات الاعادة الخاصة منها:

– شركة تكافل ري (TAKAFUL RE)، ميونيخ ري (MUNICH RE)، هانوفر ري (HANOVER RE)، بست ري (BEST RE)، آراب ري (ARAB RE)، وكينيا ري (KENYA RE) وEGYPT RE (مصر للتأمين حالياً) وPTA ، AFRICA RE، TOKIO MARINE RETAKAFUL وSINGAPORE، الى ذلك فكل العمليات التأمينية تتم وفقا لمبادئ الشريعة الاسلامية وكذلك الاستثمار، وتتم مراجعة الوثائق من قبل هيئة الرقابة الشرعية لضمان مطابقتها لاحكام الشريعة الاسلامية.

كما وان حملة الوثائق يشاركون في ادارة الشركة وذلك بعضو يمثلهم في مجلس ادارة الشركة.

ويوزع الفائض من العمليات التأمينية بعد نهاية كل عام تأميني على حملة الوثائق بنسبة مساهماتهم في الاقساط بصرف النظر عن مطالباتهم، وتتراوح النسبة التي تم توزيعها بين ٥ – ١٠٪ في الاعوام المنصرمة.

فروع وسمعة طيبة

■ **ماذا عن توسعكم الجغرافي داخليا؟**

– امتدت فروع الشركة في كل ولايات السودان، وتتمتع الشركة بسمعة طيبة في العاصمة والاقاليم نسبة لسرعة استجابتها للتعويضات وللخدمات المتميزة التي تقدمها لعملائها.

وازداد عدد العملاء، والاقساط المكتتبة تنمو بنسبة تصل في المتوسط الى ٢٥ ٪ سنويا. وبالتالي فالشركة تحتل المركز الثاني في سوق التأمين السوداني بعد شركة شيكان للتأمين وهي شركة حكومية تقوم بتأمين كل الممتلكات الحكومية. ■

آدم حسن (البركة للتأمين AL BARAKA - السودان):
مشاريع النفط والبيئة التحتية اعطت شركات التأمين السودانية قوة دفع كبيرة



لمجموعة دلة البركة الدولية، ذراع مصرفية في السودان تتمثل ببنك البركة، واخرى تأمينية تتمثل بشركة البركة للتأمين.

المدير العام لشركة البركة للتأمين آدم حسن تحدث الينا بتفاؤل واضح حول مستقبل التأمين في السودان. وقال ان استخراج وتصدير النفط وتنفيذ مشاريع البنية التحتية الجارية في السودان اعطت قطاع التأمين في السودان قوة دفع كبيرة، وشركات التأمين السودانية ومن بينها شركة البركة، ضاعفت انتاجها وارباحها مرات عدة خلال السنوات الاخيرة.

وقال حسن ان شركات النفط الاجنبية تعقد تأميناتها لدى شركات التأمين الأجنبية خارج السودان، وهذه الاخيرة تطلب الى شركات التأمين السودانية اصدار عقود تأمين بأسلوب الواجهة FRONTING، وبذلك تفوت على صناعة التأمين في السودان فرصة الافادة من تلك التأمينات على نحو جدّي.

في ما يأتي وقائع المقابلة التي أجراها مندوبنا مازن عسيران في مكاتب البركة في الخرطوم:

تابعة لمجموعة دلة البركة الدولية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– «البركة للتأمين» شركة سودانية تابعة لمجموعة دلة البركة الدولية، أنشئت عام ١٩٨٥ بهدف مزاولة التأمين التكافلي، حيث وفرت أغطية لتأمينات بنك البركة السوداني، وهي اليوم تغطي التأمينات المتعارف عليها في السودان.

فوارق بين الشركات السودانية والخليجية

■ **ما الفارق بين الصيغة الإسلامية المعتمدة في عمل شركات التأمين في السودان وتلك المعتمدة في السعودية أو في دول الخليج الأخرى؟**

– نظام التأمين في السودان إسلامي، بينما في دول الخليج العربي هو تكافلي. وثمة فروقات قليلة بين الصيغتين.

اضاف: بالنسبة لعمل شركات التأمين في السودان أصبح لزاماً عليها ان تعمل وفق القانون التعاوني الإسلامي كصيغة محددة وهي ترتب ان يكون توظيف استثمارات هذه الشركات وفق الشريعة الإسلامية.

كما ان هناك فارقاً بين شركات التأمين السودانية من جهة، وتلك العاملة في الخليج العربي من جهة اخرى، إذ إن هذه الأخيرة تتعامل مع مصارف تقليدية بينما في السودان فهي إسلامية صرف.

والفارق الآخر هو أننا في السودان منذ ان اعتمد النظام الإسلامي رتبت شركات التأمين السودانية اتفاقيات الإعادة مع الشركات الخارجية على أساس عدم تعامل الأخيرة بمبالغ الأقساط ربوياً. أما على صعيد توزيع أنصبة الأرباح، فنحن نوزع بنهاية العام الفوائض على المشتركين والذين هم عملاء الشركة سواء استفادوا من التأمين أم لم يتسفيدوا، بينما في الخليج تتيح أنظمة الشركات حسم المبالغ المترتبة عن المطالبات من الفائض المستحق للمؤمن له (المشترك).

والأمر الأخير ان القانون الراعي للقطاع في السودان يوجب على كل شركة تأليف هيئة مشتركين بمثابة ممثلين لعملاء الشركة يحضرون الاجتماعات السنوية للجمعية العمومية للمساهمين ويوقعون على حسابات الشركة، كما أنهم يحددون الفائض باعتبارهم من أصحاب الشركة. وهذه الامور رتبها القانون في السودان حتى يضمن تطبيقاً دقيقاً لأحكام الشريعة.

■ **هل يسمح للرساميل العربية والأجنبية ان تساهم في إنشاء شركات تأمين وإعادة سودانية؟ وبأية نسبة مئوية؟**

– القانون ينص على ألا تتجاوز حصة الأجنبي ٥٠ في المئة من مجموع أسهم الشركة. ومساهمة الأجنبي في شركة البركة للتأمين أقل من هذه النسبة، على اعتبار ان المجموعة دولية.

■ **ما هي التأمينات الإلزامية المطبقة حالياً في السودان؟**

– ثمة تأمينات متعددة تطاول المسؤولية المدنية لاصحاب السيارات، وإصابات العمل، وهناك منشورات ترتب وثيقة تأمين إلزامي ترفق بفتح الاعتمادات لاستيراد أو تصدير البضائع.

■ **هل من تأمينات إلزامية على عمليات التنقيب عن النفط في السودان؟**

– ثمة تأمينات إلزامية في ما يتعلق بالسيارات وبمسؤوليات الحوادث، ولكن في ما يتعلق بأخطار التنقيب واستخراج البترول فهناك اتفاقيات خاصة ما بين وزارة الطاقة وهذه الشركات تحدد اصول ترتيب عقود التأمين التي تحتاجها تلك الشركات، وتوجب على شركات النفط ان تخص شركة التأمين السودانية بحصة من تلك العقود، لكن الشركات تسند تغطياتها بالكامل الى شركات تأمين اجنبية خارج السودان، وهذه الاخيرة تطلب الى شركات التأمين السودانية لعب ما يسمى بدور الواجهة (FRONTING) فقط، ما يفوّت واردات هامة على السودان.

شركات النفط ملزمة بتخصيص حصة من تأميناتها لشركات التأمين الوطنية

نمو قياسي للسوق السوداني

■ **كيف تنظرون الى تطور قطاع التأمين في السودان؟**

– يتطور سوق التأمين في السودان بصورة مطردة، ومعدل نموه من العام ٢٠٠٠ ولغاية الـ ٢٠٠٦ لدى بعض الشركات يتجاوز الـ ٩٠٪. وقد حققت شركة البركة خلال السنوات الخمس الأخيرة نمواً بما يوازي ٩٥٪، وهذا يعود الى تطور عمليات تصدير النفط والى المشروعات الكبيرة القائمة حالياً والى السياسة الاقتصادية الجديدة المتبعة وتطور الاستثمارات في البنى التحتية مثل الجسور والطرق والمؤسسات العامة. فضلاً عن تضاعف أعداد السيارات العاملة حيث تشكل تغطياتها النسبة الأكبر من النمو.

١٠ ملايين دولار أرباحاً

■ **كم يبلغ مجموع أقساطكم المكتتبة وما هي توقعاتكم مع نهاية العام؟**

– حققنا أرباحاً وصلت الى ١٠ ملايين دولار، وقد أصبحنا أكثر حرصاً على توازن محفظتنا وأكثر انتقاء لعملائنا وهدفنا تحقيق أرباح فنية على حساب حجم الاكتتاب.

■ **شركات التأمين في السودان ملزمة بإسناد حصة من أعمالها الى شركات إعادة معينة، كيف توزع «البركة للتأمين» تغطياتها على المعيدين؟**

– لدينا إسنادات موزعة على شركات في سوق لندن و«ميونيخ ري» و«تكافل ري» و«أريج» و«الاتحاد العربي للتأمين» في سوريا وشركة «الإعادة العربية» في لبنان وشركة ZEP RE PTA في أفريقيا. يبقى أننا ملزمون بإسناد ٥٠ في المئة من تغطياتنا الى شركة الإعادة السودانية.■

عبد الرحيم بله عبد القادر

(النيلين للتأمين EL NILEIN - السودان) :

تجربة التأمين الاسلامي كانت مفيدة جدا إلا أنها أضعفت الإقبال على المساهمة في رساميل شركات التأمين



شركة النيلين للتأمين شركة سودانية قديمة أسست برأسمال سوداني ومشاركة بريطانية مطلع الثمانينات من القرن الماضي. وبعد صدور قانون «السودنة» خرج رأس المال البريطاني منها وتحولت الى شركة تأمين سودانية بحتة. ثم تحولت الى شركة تأمين اسلامية بعد صدور قانون يوجب اعتماد صيغة التأمين الاسلامي في السودان. مديرها العام عبد الرحيم بله عبد القادر قال لمندوب «البيان الاقتصادية» ان صيغة التأمين الاسلامي كانت مفيدة جدا واعطت نتائج جيدة على مستوى توزيع الفائض على حملة عقود التأمين، إلّا انها اضعفت إقبال المستثمرين على توظيف اموالهم في شركات التأمين، وذلك بسبب ضعف العائد الذي يوزع على المساهمين.

■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم؟**

– تأسست شركة النيلين للتأمين عام ١٩٨١ من قبل نخبة من رجال أعمال واقتصاديين ومصرفيين سودانيين أبرزهم وزير المالية السوداني الأسبق المرحوم السيد مروان البحيري، الذي تولّى مهام رئاسة مجلس الإدارة والإدارة العامة عام ١٩٨١. وقد توالى على الشركة رؤساء مجالس إدارة خبراء ومحترفون. وحالياً يشغل هذا المركز اللواء المصباح صالح عبد القادر.

وشركة النيلين كانت أول شركة سودانية ساهم فيها رأسمال بريطاني، وقد خرج المساهم البريطاني منها في أيلول (سبتمبر) ١٩٨٣ بعد إعلان نظام «السودنة» اي ان الشركة أصبحت سودانية بحتة عام ١٩٨٤. وقد تولّى المساهمون الإنكليز إدارة الشركة فنياً من ١٩٨١ الى ١٩٨٧ وقد استفدنا من الخبرة الأجنبية التي أرست العمل على أسس صحيحة.

واستمرت الشركة بالعمل وفق المبدأ التجاري لغاية عام ١٩٩٢ حيث تحوّلنا شركة تأمين تكافلية وفقا لاحكام قانون جديد قضى باعتماد الصيغة الاسلامية في التأمين.

سياسات استثمارية تعزيزاً لرأس المال

■ **برأيكم، ما هو الفرق بين التأمين التقليدي والتأمين الإسلامي؟**

– التأمين الإسلامي أدّى الى تطوّر الخدمة لحامل الوثيقة، أي ان حامل الوثيقة ينال التعويض، الى جانب أنصبة الأرباح التي توزع عليه لاشتراكه في التأمين الإسلامي. لكن من جانب آخر، تراجع حملة الأسهم ما شكل أضعافاً لنمو رأس المال والتحفيز على زيادة الأسهم، كما تراجعت قدرة الشركة الإسلامية على استقطاب رؤوس أموال جديدة، باعتبار ان عوائد عمليات التأمين لا تصب في مصلحة حملة الأسهم. وهذا الضعف في رأس المال أدّى الى ضعف الاقتصاد والاستثمار في قطاع التأمين السوداني منذ عام ١٩٩٢.

لكن رغم ذلك فالتجربة الإسلامية مفيدة جداً ومسألة تراجع رأس المال لها حلول عديدة، أولها اجتماع حملة الوثائق وأصحاب رأس المال للدخول في سياسات استثمارية مشتركة وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.

٣٥ في المئة نمواً

■ **ما هي النتائج التي حققتها شركة «النيلين للتأمين»؟**

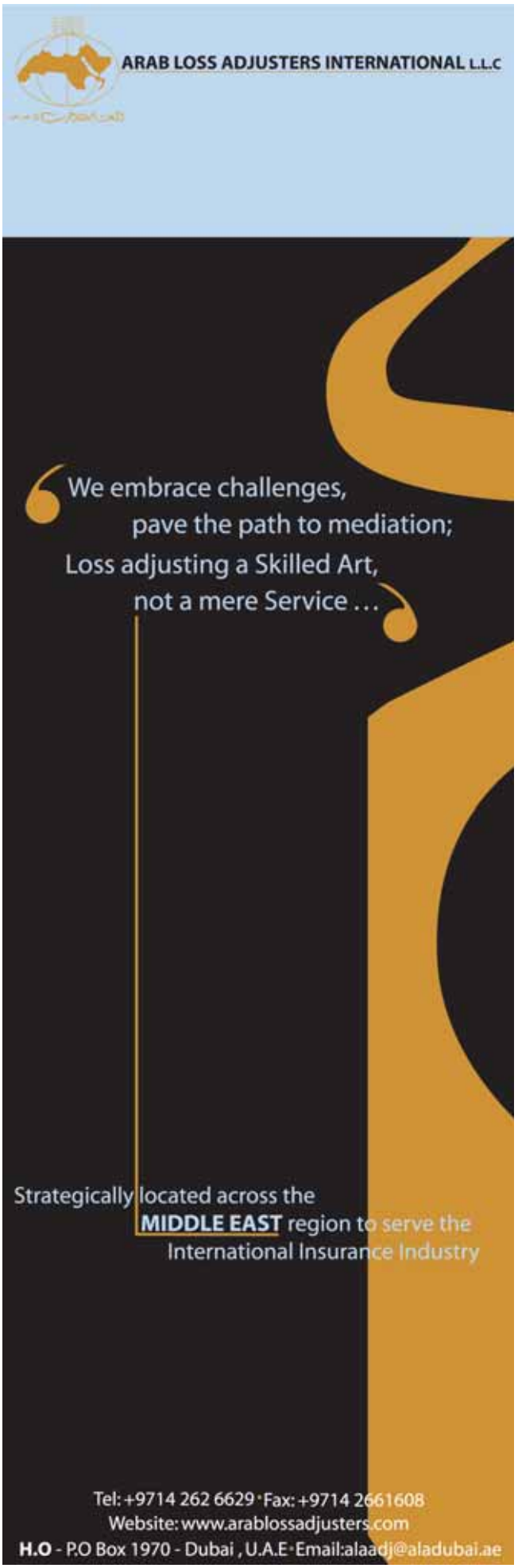
– سجّلت شركة «النيلين للتأمين» عام ٢٠٠٦ حجم أعمال بقيمة مليونين ونصف مليون دولار أميركي، ونتوقع ان تصل نسبة النمو الى ٣٥ في المئة بنهاية ٢٠٠٧، وقد استطعنا ان نحافظ في الشركة على نسبة نمو سنوية ثابتة تتراوح بين ٢٠ و٣٥ في المئة. وتستمر الشركة في تقديم خدماتها التأمينية من خلال فروعها الخمسة في السودان.

نتمنى على شركات الإعادة العربية ان تعمل من اجل توطيد علاقاتها بشركات التأمين السودانية

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى من الزملاء في قطاع التأمين في العالم العربي استنباط وسائل للتعارف وتبادل الخبرات خصوصاً في مجال إعادة التأمين العربية.

ونتمنى ان تقوم شركات الإعادة العربية بتشجيع الشركات السودانية على التعامل معها من خلال تقديم شروط وحوافز ميسرة ومنافسة للإعادة الأجنبية. ■



وليد الجشي (المعاينون العرب .A.L.A):

لا نرى موجباً لالزام الخبراء بتقديم ضمانات مالية مقابل الترخيص لهم بممارسة المهنة

وليد الجشي رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة المعاينون العرب (ARAB LOSS ADJUSTERS) يقول ان معظم الدول العربية اوجدت انظمة ترعى الترخيص للخبراء العرب والاجانب للعمل على اراضيها. ولا يرى موجبا لالزام الخبراء بتقديم ضمانات مالية.

ويدعو الجشي شركات التأمين لانتداب الفنيين العاملين في اقسامها الاكتتابية للكشف على الممتلكات ودرس الاخطار قبل اصدار عقود التأمين PRE-RISK SURVEY وذلك اختصارا للنفقات.

وفي ما يأتي الاجوبة التي ادلى بها السيد الجشي ردا على اسئلتنا:



■ هناك شركات من جنسيات مختلفة تمارس اعمال المعاينة والكشف على الخسائر وتسويتها في مختلف الدول العربية. هل ان القوانين النافذة في دول مجلس التعاون توجب على تلك الشركات الحصول على ترخيص خاص بشركات تسوية الخسائر؟ وهل ان الشركات المشار اليها وفقت اوضاعها مع احكام القانون؟

– غالبية الدول العربية أصدرت تشريعات لتنظيم أعمال التأمين والخدمات المرتبطة به، إذ شكلت هيئات رقابة كما في الأردن، الكويت، الأمارات، البحرين وعمان وحديثاً المملكة العربية السعودية.

وعليه، فإن جميع الشركات/الأفراد العاملة في تلك الدول تحتاج الى ترخيص بمزاولة أعمالها. والمعلومات المتوافرة لنا تظهر ان جميع الخبراء قد وفقوا أوضاعهم في تلك الدول باستثناء المملكة العربية السعودية حيث يتوجب على الخبراء التقدم بدراسة جدوى اقتصادية الى مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) وعليهم كذلك ان يؤسسوا شركات سعودية يشارك فيها سعوديون، وعلى ألا يقل رأسمال الشركة العاملة عن ٥٠٠ ألف ريال.

■ هل ترى ضرورة لاخضاع الشركات الاجنبية التي تتعاطى تسوية الخسائر لاحكام وضمانات معينة، وما هي؟

– أنا من مؤيدي ديناميكية الأسواق، وأرى أن القوانين النافذة يجب أن تسري على الجميع محليين وأجانب. ولا أجد موجبا لفرض ضمانات على الشركات/الخبراء الأجانب بشرط المعاملة بالمثل بين الدولة التي ينتمون اليها والدولة المضيفة.

■ على شركات التأمين ان تنتدب الفنيين العاملين لديها لدرس الأخطار قبل التأمين عليها

■ يقال ان بعض معيدي التأمين يصرون على الاستعانة بخدمات شركات تعنى بتسوية الخسائر.. هل هذا صحيح، وما هو الغرض من ذلك؟

– هذا صحيح، إذ ما زالت بعض شركات الاعادة تتدخل لتسمية الخبير خلافاً لتوجهات الشركة المسندة بحيث تكون الأفضلية في هذه الحال للخبراء الأجانب.

ونحن من واقع التجربة نحذر من هذا التوجه لدى بعض المعيدين، لانه يولّد انطباعا بأن المعيد يعين الخبير الذي يرعى مصالحه الخاصة وليس الخبير الذي يسعى الى الحقيقة كاملة.

■ هل تتعاطى شركتكم المعاينة المسبقة للأخطار (PRE-RISK SURVEY) ام ان عملكم يقتصر على الكشف على الاضرار المؤمن عليها؟ وهل تعتقد انه يجب الفصل بين الخبراء الذين يتعاطون معاينة الاخطار RISK SURVEYORS واولئك الذين يتعاطون الكشف على الخسائر ولماذا؟

– نحن نقدم خدمة دراسة وتحليل الخطر من باب التعاون مع شركات التأمين لقاء اجور رمزية، ونحن على يقين أنه ليس بمقدور شركات التأمين اقتطاع جزء مجز من الأقساط لقاء ذلك. لذا نرى انه على شركات التأمين أن تطور قدراتها الذاتية لتوفر هذه الخدمة لمصلحتها ومصلحة العملاء من المؤمن لهم بأدواتها الخاصة عبر دراسات يجريها فنيون ويعملون في اقسامها الاكتتابية. ■

شركة المعاينون العرب (.A.L.A) : انهيار الجسر في دبي سببه خطأ بشري

الاخبار التي تناقلتها وسائل الاعلام حول انهيار جسر في دبي، اثارت تساؤلات كثيرة حول الظروف التي ادت الى حصول مثل هذا الحادث في امارة عرفت بالتزامها المعايير المعتمدة عالميا في مجال ضمان نوعية وسلامة البناء.

وكان من الطبيعي ان يلقى خبر سقوط الجسر اهتماما خاصا من اسواق التأمين والاعادة في العالم، اذ ان شركات التأمين تضمن هذا النوع من الحوادث والخسائر التي تلحق بأصحاب العمل وبالمقاول والمهندس الخ...



الجسر المنهار

وفي سعيها لاطلاع القراء على حقيقة ما جرى طلبت «البيان الاقتصادية» الى وليد الجشي رئيس شركة المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS ان يشرح لها ما جرى وقد تسلمنا من السيد الجشي التوضيح الآتي مع الصورة المرفقة.

الخسائر ضمن حدود التحمل DEDUCTIBLE

لقد اثار حادث انهيار جسر تحت الانشاء في منطقة الصفوح بدبي ضجة اعلامية. لتوضيح الحقيقة نضع امام المهتمين من قراء مجلة «البيان الاقتصادية» الزاهرة ايجازا للواقعة مؤيدة بالصور كما يلي:

– ان الانهيار حصل في جزء من الجسر اثناء ارساء حديد التسليح فوق هيكل الجسر.

– ان الانهيار الجزئي مرده الى خطأ بشري في وضعية السقالات التي يؤدي سقوط احد أنابيبها او ميلانه الى سقوطها بالتتابع (DOMINO EFFECT).

– ان المؤسف في هذا الحادث هو سقوط ضحايا بشرية نتيجة انهيار السقالات والدعامات، بينما كانت الاضرار المادية طفيفة ولم ينشأ عنها مطالبة تأمينية لوقوعها ضمن مبلغ التحمل (DEDUCTIBLE).

– ان الشركة المنفذة WADE ADAMS تتمتع بخبرة واسعة في اعمال الجسور والطرق وحسب معرفتنا لظروف الحادث، فإنه لا ينطوي على خطأ جسيم.

– ان الشركة الضامنة هي شركة عمان التأمين OMAN INSURANCE CO، وخلافا لما اشيع من ان الخسائر بالملايين، فالحقيقة انه لم تنشأ مطالبة بموجب عقد تأمين لوقوع قيمة الاضرار المادية ضمن مبلغ التحمل (DEDUCTIBLE). وننوه الى ان ضحايا كثيرة تقع في سباق ثورة الاعمار، وآخرها سقوط ٣ اعمال من الطابق ٣٥ لمشروع ETA STAR جراء انهيار السقالات.

هي الحكاية الأزلية يرتفع الحجر فوق أجساد البشر.

وليد الجشي
شركة المعاينون العرب الدولية

وسام صوالحه (مابفري أسيستنثيا MAPFRE ASISTENCIA- الاردن) :

اعتباراً من مطلع ٢٠٠٨ نبدأ بتغطية بطاقات الائتمان



«مابفري اسيستنثيا» "MAPFRE ASISTANCIA" شركة تابعة لمجموعة «مابفري» الاسبانية MAPFRE التي تتعاطى اعادة التأمين على المستوى العالمي.

الغرض الذي وجدت «مابفري اسيستنثيا» من اجله هو تقديم خدمات المساعدة خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE. وهذا النوع من الخدمات انتشر بشكل هائل خلال العقدين الماضيين بحيث اصبحت بوليصة التأمين التي تضمن المساعدة ASSISTANCE خلال السفر تباع مع كل تذكرة سفر تقريباً.

وقد اختارت «مابفري اسيستنثيا» العاصمة الاردنية – عمان مقرا لاعمالها في الشرق الاوسط وعينت وسام صوالحه مديرا عاما اقليميا لها.

في حديثه الينا اطلعنا صوالحه على مشاريعه التوسعية في المنطقة، وقال ان الشركة تنوي تقديم خدمة جديدة اعتبارا من العام ٢٠٠٨ وهي تغطية ضياع وسرقة بطاقات الائتمان CREDIT CARDS.

في ما يأتي وقائع الحوار:

توسع وتنوع في الخدمات

■ **ما الخدمات التي تقدمها شركتكم والتي تميزكم عن بقية الشركات في الشرق الأوسط؟**

– شركتنا منتشرة حالياً في ٤٢ دولة حول العالم، وطبعاً نعمل على التوسّع في دول ومناطق أخرى.

حالياً، نوفر خدماتنا الى دول شمال أفريقيا ودول في منطقة الشرق الأوسط (الأردن، البحرين، تونس، مصر، ليبيا والجزائر) وصولاً الى باكستان. وشركتنا معروفة بتنوّع خدماتها ولذلك نعمل مع بداية ٢٠٠٨ على اطلاق خدمة التأمين على بطاقات الإئتمان الصادرة عن البنوك، وهي تغطي حاملها في حال سرقت منه بالاضافة الى خدمتين أخريين تُمنحان لحامل البطاقة الائتمانية. إضافة الى خدمة المساعدة على الطريق وخدمة المساعدة أثناء السفر. ولكننا حالياً نركّز على خدمة المساعدة على الطريق الموجودة في الأردن ونحاول التوسّع الى دول أخرى كلبنان، سوريا .

الأهم في السوق الأردني

■ **ماذا عن الأسعار وهل تختلف من سوق الى أخرى؟**

منتجاتنا تجد إقبالاً في دول الشرق الأوسط لشموليتها وأسعارها التنافسية

– لا شك في ان نسبة طلب الخدمة تختلف من بلد الى آخر، كما ان المساحات والمناطق الجغرافية تترك أثرها على الأسعار. علماً ان عنصر المنافسة يلعب أيضاً دوراً مهماً في هذا المجال. وبالرغم من ظهور شركات محلية أخرى تقدم الخدمة نفسها كمنافس لنا، إلاّ أننا نبقى الشركة الأهم والأضخم في السوق الأردني. أما أسباب هذا التميّز فمتعددة: اسم شركتنا (مابفري غروب) المميز والمتمتع بالموقع والمصداقية العالية، كوننا نهتم بتقديم أفضل الخدمات لعملائنا، فضلاً عن أننا نؤمن تغطية واسعة وشاملة. ولكن الأهم بالنسبة لنا، هو أننا ننافس بالسعر نتيجة التنوّع في محفظتنا التأمينية، وجميع منتجاتنا مغطاة بإعادة التأمين.

خدمات مكملة

■ **تحدثتم عن التوسّع، هل من أهداف مستقبلية أخرى؟**

– معظم شركات التأمين لم تعد تولي اهتماماً بالخدمات التقليدية، بل تتطلع الى خدمات مميزة لأنها تعطي قيمة أكبر للشركة وتزيد من حدة المنافسة، لذلك نحاول حالياً الابتعاد عن الخدمات التقليدية وتقديم خدمات مكملة.

نسعى الى إثبات حضورنا

■ **انتم توزعون منتجاتكم عبر شركات التأمين الوطنية. ما هو الدور الذي تلعبونه حيال تلك الشركات؟**

– تقدم شركتنا خدمة إعادة التأمين، و«مابفري غروب» هي إحدى أهم وأكبر شركات إعادة التأمين في العالم، وهي تعمل بجهد لتحتل المرتبة الأولى عالمياً بحلول سنة ٢٠١٠. وما يميزنا هو سعينا لإثبات وجودنا في السوق مهما كانت الظروف، وبالأخص أننا نتطلع للبقاء في السوق على المدى الطويل، والدليل على ذلك أننا موجودون في السوق منذ العام ١٩٩٩ بالرغم من كل الصعوبات التي واجهتنا. ■

عماد الحسيني (الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS - السعودية):

الوسطاء العرب قادرون على منافسة الأجانب في جميع المجالات



شركة «الوسطاء السعوديون» SAUDI BROKERS بدأت بتقديم خدماتها الاستشارية وتتعاطى وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية منذ ما يزيد عن ثلاثة عقود من السنين. ولم يكن هناك في حينه نظام يرعى اعمال التأمين او الوساطة، بل كانت السلطات المختصة تترك شركات التأمين وشركات الوساطة المسجلة خارج المملكة تزاول اعمالها بانتظار ان تتوصل المملكة الى الصيغة المقبولة شرعاً للتأمين.

وقد جرى فعلا اعتماد التأمين بصيغته التعاونية COOPERATIVE وصدر نظام يرعى التأمين التعاوني وكل ما يدور في فلكه من خدمات ومن بينها الوساطة.

وهكذا، تحوّلت شركة «الوسطاء السعوديون» الى شركة وساطة سعودية معترف بها من مؤسسة النقد العربي السعودي ساما (SAMA) وتخضع لرقابتها.

عماد الحسيني، احد الشركاء المؤسسين في شركة «الوسطاء السعوديون»، ورئيسها التنفيذي اعتبر في حديثه الى «البيان الاقتصادية» ان الاعتراف بمهنة الوساطة أمر في غاية الاهمية لانه ليس فقط يشرّع الاعمال التي نقوم بها، بل يبين للجمهور كذلك ان الدور الذي نلعبه هو لمصلحته. حيث ان الوسيط يعنى بتوفير الحماية الأوسع للمستهلك، بالشروط الافضل والاسعار الأنسب.

وقال الحسيني ان الشركة تؤمن بفوائد السعودة (اي توظيف السعوديين بدلا من استقدام الموظفين من الخارج) وهي تعمل من اجل تخصيص الوظائف التي تشغر فيها للمؤهلين من الشباب السعودي.

في ما يأتي وقائع الحوار:

اعتراف قانوني ورسمي بالوسيط

■ يلاحظ ان هيئات الاشراف على التأمين في معظم دول الخليج العربي اصدرت قرارات وافقت بموجبها على الترخيص لعدد من مقدمي الخدمات المرتبطة بالتأمين (مثل الوساطة، والاستشارات والخدمات الاكتوارية وادارة المحافظ الطبية (TPA) وتسوية الخسائر LOSS ADJUSTERS) بالعمل في اسواق المملكة. ماذا عن مقدمي الخدمات المشار اليها الذين تواجدوا في الاسواق قبل صدور التشريعات الجديدة؟ هل يسمح لهم بمتابعة اعمالهم والى متى؟ وهل لديكم فكرة عن اعدادهم؟

– صدرت عن «ساما» تعليمات لكل شركات التأمين المسجّلة في المملكة العربية السعودية يمنع عليها ان تتعامل إلا مع وسطاء مرخص لهم ومسجّلين في السعودية، وبالتالي لن يستطيع أي وسيط العمل في السوق المحلي من دون ترخيص.

وعملية الترخيص تعود بالفائدة على الوسطاء إذ تدل على اعتراف رسمي وقانوني بأهمية دورهم في قطاع التأمين، فضلاً عن احترام الجمهور لمهنتهم ولا سيّما أن أهم الشركات السعودية مثل «أرامكو» و«سابك» تقوم بتغطية أخطارها عبر الوسطاء.

استقطاب الكوادر السعودية

■ هل تعتقدون ان الوسطاء العرب قادرون على منافسة الوسطاء العالميين؟

– الوسطاء العرب قادرون على منافسة الوسطاء العالميين في جميع مجالات التأمين، وان كانوا يملكون قدرات خاصة لا يملكها الوسطاء العرب في مجالات معقّدة معينة، علماً ان شركة "UIB" ذات الجذور العربية باتت تملك اجهزة متخصصة في مجالات تأمين اخطار الطيران والطاقة الخ..

■ هل تواجهون صعوبات في إيجاد الكوادر البشرية الكفية في السعودية؟

– ثمة خبرات مميّزة في السعودية ونحن نحاول الاستعانة بكوادر سعودية لدعم السعودة، وقد استقطبنا طبيباً سعودياً لرئاسة قسم التأمين الطبي. وأعتقد ان الاستعانة بطاقات بشرية سترتب على الشركة نفقات إضافية، لكنها ستعود بالفائدة في النهاية حيث سيرتفع حجم الأعمال وبذلك يتحقق تعويض زيادة التكاليف.

■ ■ ■

الإعتراف بشرعية شركات الوساطة السعودية يدعّم موقعنا في المجتمع السعودي ويدلّ على أهمية الدور الذي نقوم به

■ ■ ■

السوق السعودية غير مشبعة

■ هل تعتقدون ان وجود عدد كبير من شركات التأمين في السعودية مفيد للسوق؟

– أعتقد ان عدد شركات التأمين السعودية وهو ٢٧ شركة ليس كبيراً والسوق تستوعب إنشاء شركات جديدة، لكن المشكلة هي في تركّز هذه الشركات في مناطق معيّنة وتحديداً في الرياض، جدّة والشرقية وإهمال المناطق الأخرى.

التغطيات الإلزامية تحد من المنافسة

■ انتقلت المملكة العربية السعودية الى المرتبة الاولى بين الدول العربية الاكثر انتاجا لاقساط التأمين وهذا يعود الى التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة (التأمين الالزامي على السيارات والتأمين الالزامي الصحي). هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الالزامية في المملكة وفي اي مجال؟

– سيصدر قريباً مرسوم ملكي ينص إلزام الأطباء ببوليصة تغطي أخطاءهم الطبية MALPRACTICE، إضافة الى وجود دراسة لإلزامية تأمين المسؤولية تجاه الطرف الآخر بالنسبة الى الممتلكات.

ولا ننسى أنه يوجد تأمينات إجبارية عدة في المملكة ولكنها غير مطبّقة مثل التأمين العشري لمسؤولية منفذي الأبنية DECENNIAL LIABILITY وغيرها، كل ذلك سيخفف من حدة المنافسة بين مقدمي الخدمات وفي مختلف مجالات عملهم.

تركيز على السوق السعودية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم للسنوات المقبلة داخليا وخارجيا؟

– سجلنا زيادة في نمو مؤشراتنا تفوق ١٠٠ في المئة، وقد زاد الوعي لدى العميل بضرورة وجود وسيط استشاري في التأمين الصحي وتأمين الممتلكات والمشاريع، إذ يملك الوسيط خبرة ومعرفة عميقتين في السوق المحلية.

وحالياً، نحن نركّز على تعزيز وتطوير شركتنا في سوق السعودية الواعدة. ■

«الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين» (GREEN SHIELD NATIONAL - السعودية):

قبـــلان قنطـــرة: المشاريع كثيرة وفرص العمل متاحة امام مقدّمي خدمات التأمين



ميرغيني محمد ميرغيني: الشركات لم تكن مهيأة لمواجهة متطلبات النهضة الاقتصادية



حصلت شركة «الدرع الأخضر الوطنية لوساطة التأمين وإعادة التأمين» (GREEN SHIELD NATIONAL) مؤخراً على الترخيص لمزاولة وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية، وان كانت تعمل سابقاً تحت اسم شركة غرين شيلد المسجلة في البحرين.

مدير عام الشركة قبلان قنطرة ومسؤول قسم الإكتتاب فيها ميرغيني محمد ميرغيني نوّها بالقانون الجديد وقالا انه جاء لمصلحة صناعة التأمين في المملكة. وإذ لاحظ قنطرة ان صناعة التأمين سيكون لها دورها الكبير في الاقتصاد الوطني،توقع ميرغيني نمواً لدى الدرع الأخضر بمعدل ٢٠٪ سنوياً مقارنة بـ ١٥ في المئة تسجلها حالياً.

وفي ما يلي وقائع المقابلة التي اجريناها مع السيدين قنطرة وميرغيني :

منافسة الشركات غير المرخص لها

■ تضم سوق التأمين في المملكة العربية السعودية عدداً كبيراً من شركات التأمين والوساطة والاستشارة المرخص لها، بناء على النظام التعاوني الجديد، بينما لا يزال عدد من الشركات المسجلة في البحرين يعمل في المملكة في الوقت عينه، الى متى سوف يسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج إطار النظام التعاوني الجديد؟ وما هي السلبيات الناجمة عن عدم انتظام الجميع تحت سقف قانون واحد؟

– قنطرة: عدد شركات التأمين التي حصلت على الترخيص النهائي حتى الآن بحدود ١٨ شركة، وهناك عدد مماثل من شركات الوساطة، وثمة شركات أخرى مسجلة خارج المملكة وهي تعمل في السوق، وبحسب القانون الجديد يسمح لهذه بالعمل لغاية نيسان ٢٠٠٨ حتى تنتهي من تنظيم أوضاعها.

ومما لا شك فيه ان هذه الشركات تؤثر على أوضاع الشركات المرخص لها، لأن باستطاعتها ان تقدم أسعاراً تنافسية، لعدم وجود التزامات لديها تجاه مؤسسة النقد السعودي (ساما) أسوة بالشركات المرخص لها.

نلنا التراخيص للعمل في السوق السعودية

■ ماذا عن شركتكم هل نالت الترخيص النهائي؟

– قنطرة: سلجنا الشركة الجديدة تحت اسم «الدرع الأخضر الوطنية لوساطة التأمين وإعادة التأمين» حيث سننشط في مجال الوساطة، ولدينا أيضاً حضور في البحرين تحت اسم غرين شيلد "GREEN SHIELD" والتي تعتبر شركة مستقلة معظم مساهميها من المملكة العربية السعودية، فضلاً عن آخرين وهي تعمل بترخيص من مؤسسة النقد في البحرين.

وقد بدأنا مؤخراً بالعمل في المملكة العربية السعودية وفق القانون الجديد باسم الشركة الجديدة، وبقيت الشركة الأولى «غرين شيلد» تعمل وفق نظام الأوف شور في البحرين.

■ هل تعتقد ان الشركات الجديدة ستحقق النتائج التي يتطلع إليها المستثمرون؟

– بما ان السيولة متوافرة مدعومة باقتصاد معزز في المملكة فإن التوقعات تنبئ بأن الطلب على خدمات التأمين سيكون كبيراً وفي ظل التنظيم الجديد نتوقع ان نحصل على حصة مهمة من السوق.

منحى تصاعدي للتأمينات الإلزامية

■ انتقلت المملكة العربية السعودية الى المرتبة الأولى بين الدول العربية الأكثر انتاجاً لأقساط التأمين وهذا يعود الى التأمينات الإلزامية التي جرى اعتمادها، هل تتوقعون اعتماد مزيد من التأمينات الإلزامية وفي أي مجال؟

– قنطرة: في اعتقادي ان تطبيق التأمينات الإلزامية سيتخذ منحى تصاعدياً، فمن فرع السيارات الى الصحة والحياة وصولاً الى التأمينات الإلزامية على المشاريع الإنشائية والمملتكات، وحجم الأعمال سيكبر بالتأكيد في موجة تشييد المدن الاقتصادية الضخمة التي يجرى العمل عليها اليوم.

■ يلاحظ ان هيئات الإشراف على التأمين في معظم دول الخليج العربي أصدرت قرارات وافقت بموجبها على الترخيص لعدد من مقدمي الخدمات المرتبطة بالتأمين مثل الوساطة والاستشارات والخدمات الاكتوارية وإدارة المحافظ الطبية وتسوية الخسائر بالعمل في أسواق المملكة. ماذا عن مقدمي هذه الخدمات الذين كان لهم حضورهم في الأسواق قبل صدور التشريعات الجديدة؟ هل سيسمح لهم بمتابعة أعمالهم والى متى؟

– ميرغيني: ثمة شركات وساطة واكتواريون ومستشارون ولكن عددهم متواضع، غير أننا نشهد اليوم بروز مشاريع ضخمة في سائر المناطق. وهذه المشاريع تفتح المجال امام الجميع لتقديم خدماتهم سواء في مجال تسوية الخسائر او غيرها من ميادين الخبرة، فالطلب كبير على خدمات الوساطة والتأمين ولا بد ان تتوافر فرص العمل للجميع.

البحث عن الخبرات الفنية

■ ماذا عن الخبرات البشرية؟ هل تتوقعون ان يواجه مقدمو الخدمات صعوبات معينة في استقدام الخبرة الى الأسواق؟ وهل يكون لذلك وقع على تكلفة المؤسسات وبالتالي أسعار التأمين؟

– ميرغيني: بالطبع هناك صعوبات في هذا المجال لأن التطور الذي حصل تم بسرعة فائقة، في وقت لم تتهيأ بعد الشركات على صعيد الخبرات البشرية والفنية. والجميع اليوم في منحى البحث عن الخبرات والعناصر الفنية ذات الخبرة، ومما لا شك فيه ان للخبرة والمعرفة كلفتهما مما سيؤثر على أسعار الخدمات.

■ هل دخول مقدمي الخدمات الجدد الى السوق زاد المنافسة حدة؟ وفي أي مجال تحديداً؟

– قنطرة: المنافسة تتركز على الأسعار، وبالنسبة لنا نحن لا ندخل في منافسة، ومعروفون لدى الجميع أننا نختار بعناية شركات التأمين التي نتعامل معها.

نأمل في زيادة حجم الأعمال

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية العام ٢٠٠٧ وما هي توقعاتكم مستقبلاً؟

– ميرغيني: بالنسبة الى «غرين شيلد» فقد حققت خلال السنوات ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ نسبة نمو سنوي بمعدل ١٥ في المئة، ونحن اليوم نعيش في مرحلة تنظيمية وتوسعية عبر إنشاء فروع جديدة، ونأمل في زيادة حجم الأعمال بمعدل سنوي بين ١٥ و٢٠ في المئة. ■

سعيد الميداني (الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين CSCA - السعودية):

الشركات الجديدة كانت وراء اشعال زيادة رواتب الموظفين

يؤكد السيد سعيد الميداني نائب المدير العام لشركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين، احدى شركات الوساطة التي تم الترخيص لها في المملكة العربية السعودية، ان التنظيم الجديد لسوق التأمين في المملكة جاء لمصلة قطاع التأمين وسوف ينعكس إيجاباً على عمل شركات التأمين وخصوصاً شركات الوساطة التي أصبح لها دور أكبر في السوق، مشيراً بالمقابل الى ارتفاع الكلفة التشغيلية نتيجة غياب العناصر البشرية المؤهلة.
وفي ما يلي حديث السيد الميداني الى «البيان الإقتصادية»:

شركة وساطة

■ **هل لنا بنبذة عن الشركة؟**

– شركة الخدمات التجارية العالمية هي شركة تجارية تأسست في العام ١٩٨٠ كشركة وساطة ووكيلة لشركات تأمين. ومنذ انطلاقتنا مثّلنا العديد من الشركات، فكنا وكلاء لمجموعة استرا للتأمين في المملكة والشركة الايرلندية للتأمين والشركة الايرانية للتأمين، وذلك حتى العام ٢٠٠٤، حين صدر القانون الجديد الراعي لأعمال الشركات. وقد سجلت الشركة وفق هذا القانون لدى مؤسسة النقد «ساما» كشركة وساطة ونالت ترخيصاً باسم «شركة الخدمات التجارية العالمية». ولدى الشركة حالياً ثلاثة فروع المركز الرئيسي في جدة وفرع في الرياض وآخر في الدمام، تزاول جميعها فروع التأمين كافة بقيادة المدير العام عبد الكريم التميمي، وهو صاحب خبرة ٤٠ عاماً في حقل التأمين. وأنا شخصياً لدي خبرة ٣٥ عاماً أكتسبتها من خلال شغلي مناصب عدة في شركات متعددة تعود بداياتها الى مجموعة «أيس» في بيروت.

■ **الى متى سيسمح للهيئات المسجلة في الخارج ان تعمل خارج اطار النظام التعاوني الجديد؟**

– بحسب معرفتنا، فإنه بعد نيسان ٢٠٠٨ لن يسمح لأي شركة بممارسة نشاطها في السوق السعودية ما لم تكن مسجلة وفق القانون الجديد، حيث من المفترض ان تعمل فقط الشركات المسجلة لدى مؤسسة النقد.

أحكام القانون مؤاتية للقطاع

■ **كيف تنظرون الى القانون الجديد؟ وكيف تتوقعون انعكاس أحكامه على أعمالكم؟**

– نحن مقتنعون بأن أحكام القانون الجديد جاءت في مصلحة قطاع التأمين، لكن وبحسب توقعاتي فإن عدم الاستقرار في السوق سيسود الى ان تتكيف الشركات مع الأحكام والتعليمات، وفي المقابل فإن الوسطاء لن يتأثروا بالتغييرات لمحدودية التزاماتهم تجاه مؤسسة النقد «ساما».

■ **ما مدى اعتماد شركات التأمين عليكم كوسطاء؟ وكيف تقيّمون مستوى العلاقة معها؟**

– لا تعتمد الشركات علينا، فلديها فرق عملها وأقسام المبيعات والترويج المباشر، لكن برغم كل ذلك يبقى للوسيط دوره، إذ لا يمكن ان تقفل أي شركة أبوابها أمام الوسيط الذي يفرض وجوده من خلال اجتذاب اكتتابات شفافة بحكم خبرته ومسؤولياته تجاه المؤمن له.

■ **هل تتوقعون ان تكبر مهماتكم في ضوء العمل بالقانون الجديد؟**

– بالطبع، إن دورنا سوف يكبر، وقد بدأنا نلمس هذا الأمر؟

دور حيوي للوسيط

■ **هل تعتبر ان اقبال مقدمي الخدمات على تأسيس شركات جديدة تطور مفيد لصناعة التأمين في المملكة؟ وما هي الإيجابيات التي يمكن ان يحملها هؤلاء الى الأسواق العربية؟**

– لا شك في ذلك، فوسيط التأمين الاستشاري لديه الخبرة في مجال عمله، ومن إيجابيات ذلك انه ينقل الصورة الشفافة والصحيحة لشركة التأمين، ما يسهل تعاملها مع أطراف العملية التأمينية كافة. الى ذلك، ثمة خصائص تميز الوسيط عن موظف التسويق في الشركة، منها تقييمه الصحيح للأخطار وامتلاكه مروحة انتشار واسعة، إضافة الى دوره في توعية الجمهور وتثقيفه.

اعتماد السعودة حلاً

■ **ماذا عن الخبرات البشرية؟ فهل تتوقع ان يواجه مقدمو الخدمات صعوبات معينة في استقدام الخبرات؟ وهل يكون لذلك وقع على تكلفة التشغيل وبالتالي أسعار الأقساط؟**

– نحن كشركة خدمات وأسوة بمختلف أنواع الشركات والمؤسسات، بحاجة الى خبرات كفية، خصوصاً عند الإقدام على التوسع، ما يضطرها الى استقدام العناصر المؤهلة، مع ما يترتب على ذلك من كلفة تشغيل إضافية، وهذه الكلفة لم ننظر إليها يوماً في «الخدمات التجارية العالمية» على أنها سبب في رفع أسعار الأقساط. وبالإجمال، إن قطاع التأمين يواجه مشكلة الخبرات الفنية، في وقت فرضت مؤسسة النقد «سعودة» الوظائف، على ان تبدأ بنسبة ٣٠ في المئة في المرحلة الأولى، لتصل بعد ثلاث سنوات الى ٧٠ بالمئة،



فكان ان بادرنا الى اعتماد حل أمثل يقضي باختيار بعض خريجي الجامعات السعودية وتدريبهم خلال السنوات الثلاث المقبلة من أجل سد النقص في الخبرات وحفاظاً على نسبة «السعودة» في الكادر البشري.

المنافسة المعرفية

■ **هل برأيك ان دخول مقدمي الخدمات الجدد الى السوق زاد المنافسة حدة؟ وفي أي مجال تحديداً؟**

– الشركات الجديدة كانت وراء اشعال زيادة رواتب الموظفين بعدما أقدموا على الاستئثار بعدد كبير من الكفايات والطاقات وبرواتب خيالية. أما من الناحية الإيجابية، فلا شك بأن نتائج المنافسة تصب دائماً في مصلحة العميل وتجعل من السوق أكثر تطلباً. وقد غدت المنافسة اليوم أكثر تركيزاً على المعرفة وليس على السعر، وبرغم ان السعر عامل مهم فالمؤمن له يعوّل على خبرات الوسيط الاستشاري وعلاقته بالشركات الاستراتيجية التي يتبعها في ممارسة مهنته.

توسع مواكب لحجم السوق المرتقب

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٧؟ وماذا عن مشاريعكم للسنوات المقبلة؟**

– حققنا زيادة في الأقساط بحدود ٢٠ في المئة عن العام الماضي، كما ارتفعت أرباحنا بنسبة ١٥ في المئة، والملاحظ ان الأرباح أقل هذا العام لأننا ضحينا بجزء من العمولة في سبيل كسب المزيد من الصفقات.

الى ذلك نتوقع زيادة في الأقساط خلال السنوات المقبلة بمعدل ١٥ في المئة. وقد وضعنا خطة للتوسع في عدد الفروع داخل المملكة السعودية مواكبة للإلزامية المطبقة في بعض الفروع الجديدة. ■

سليـــم يـــارد (نقيب وسطاء التأمين في لبنان):

لجنة مراقبة هيئات الضمان وشركات الضمان والمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي تتحمل تبعة الفوضى الجارية في مجال بيع بوالص التأمين

في حديثه الينا، عرض رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان سليم يارد المشاريع التي يطمح لتنفيذها خلال توليه رئاسة النقابة، ومن بينها انشاء صندوق تعاضدي لضمان الشيخوخة، واطلاق شرعة آداب المهنة، وانشاء موقع الكتروني للنقابة.

واخذ يارد على لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة عدم تشددها في تنفيذ احكام القانون لا سيما تلك التي تحظر على شركات التأمين ان تتعامل مع وسطاء غير مرخص لهم بمزاولة المهنة. كما حمّل شركات التأمين والمؤسسة الوطنية للتأمين الالزامي على السيارات، اضافة الى لجنة الرقابة، تبعة الفوضى والمخالفات الجارية في مجال تسويق بوالص التأمين الالزامي على السيارات. واعتبر تسويق المنتجات التأمينية عبر المصارف (BANCASSURANCE) انتهاكا لحقوق وسطاء التأمين.

وأعرب يارد عن أمله بأن تتفق نقابة الوسطاء من جهة وشركات الضمان من جهة اخرى على سياسة موحدة في مجال التسويق.



■ كنت أميناً للسر في نقابة وسطاء التأمين قبل ان تنتخب رئيساً، ما هي الأمور التي تعني وسطاء التأمين في لبنان والتي تعتبرونها عاجلة وتحتاج الى معالجة سريعة؟

– بعد تسلّمي مهام نقيب الوسطاء في لبنان، وضعنا خطوطاً عريضة ضمن استراتيجية تمتد على سنتين، علماً أنها خطة طويلة الأمد، ويستطيع الرؤساء الذين ينتخبون مستقبلا الاستعانة بها الى جانب أفكارهم ومقترحاتهم الجديدة.

أما النقطة الأبرز التي شددنا عليها فهي تفعيل انتماء الوسطاء الى النقابة كون هذا الشعور لا يزال خجولاً، وفي هذا الإطار نحاول اطلاع جميع الوسطاء على آخر المستجدات النقابية عبر دعوتهم الى ندوات ودورات تدريبية وتنظيم دراسات لتطوير قدراتهم.

كذلك قرّرنا إنشاء صندوق تعاضدي للنقابة لضمان الشيخوخة. ونسعى أيضاً الى تطوير موقع النقابة الألكتروني كي يستطيع الوسطاء الاطلاع من خلال مستندات ألكترونية على كل ما يحيط بصناعة وساطة التأمين محلياً وعربياً وعالمياً، وذلك لمواكبة كل التطورات، على ان تستفيد النقابة من مداخيل الإعلانات المنشورة على هذا الموقع إضافة الى الفائدة التطويرية المرجوّة منه، وسنرسل أيضاً استمارة الى الوسطاء لتدوين آرائهم ومطالبهم، إضافة الى تنظيم مستمر للقاءات في النقابة لتعريف الوسطاء على بعضهم البعض وتدعيم الانتماء الى نقابة تهتم لمصالحهم وهمومهم.

شرعة الآداب المهنية

يضيف السيد يارد: «عمل رؤساء النقابة السابقون على تدعيم وإثبات وجود نقابة الوسطاء في لبنان، ونحاول بدورنا إدخال خطط جديدة وأفكار تهمّ الوسطاء مثل معرفة الواجبات تجاه الزبائن وشركات التأمين. وفي هذا المجال، نسعى الى إجراء تعديلات على النظام الداخلي وإطلاق شرعة الآداب المهنية (CODE OF CONDUCT)، الخاصة بالوسطاء، فالقانون اللبناني يلحظ طريقة الترخيص للوسطاء والمندوبين لكن لا يتضمّن بنوداً ترعى حقوق الوسطاء وواجباتهم وطريقة تعاملهم مع مختلف أفرقاء عملية التأمين، وهذه الشرعة التي تعمل النقابة على وضعها هي بمثابة خطوة استباقية في حال قرّرت وزارة الاقتصاد إضافة تعديلات الى قانون التأمين.

ومن أبرز الخطوات التي نحاول تنفيذها هي تقييم استثمار المحفظة التأمينية لشركات الوساطة (VALEUR PATRIMONIALE) وإلقاء الضوء على تقييم الذمة المالية لشركة الوساطة، وبالتالي جذب المستثمرين اليها لتطويرها واعتبارها شركة قائمة وفاعلة وليست تابعة فقط.

ولا ننسى أيضاً أهمية الإعلام ونحاول عبر وسائله التشديد على أهمية التراخيص للوسطاء من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة وإلاّ فإنهم يعتبرون من منتحلي الصفة، مع العلم ان القانون ينص على عدم تعامل شركات التأمين مع وسطاء غير مرخص لهم، لكن لجنة الرقابة لا تتشدّد في تنفيذ القانون والدليل ان هناك شركات عدة تتعاون مع وسطاء غير مرخص لهم أو أنها تنشئ شركة وساطة تابعة لها.

وينسحب الأمر أيضاً على المصارف التي تقدم خدمة التأمين عبر المصارف، علماً ان لا قانون وضعياً يسمح لها بذلك. كل هذه الانتهاكات تضر بشركات الوساطة وحتى بالحرية الشخصية لصاحب الحساب المصرفي، حيث لا تتيح له حرية اختيار التغطية التي يريدها. وللعلم فقد صدرت أحكام قانونية في فرنسا خلال ٢٠٠٧ بحق بعض الأطراف بتهمة عدم تلاؤم التغطيات حيث من المفروض من ممتهن الوساطة ان يقدّم استشارات الى جانب عمله مع ترك حرية الاختيار للزبون.

أين الرقابة ومؤسسة التأمين الإلزامي

■ تشكو شركات التأمين من ممارسات يقوم بها وسطاء في مجال التأمين الإلزامي على السيارات وتعتبر غير قانونية، منها على سبيل المثال شراء عقود تأمين موقعة على بياض ومشاركة شركة التأمين بتحمل جزء من الأخطار (FRANCHISE) وبيع العقود بواسطة سماسرة الميكانيك؟ كيف تنظر الى هذه الممارسات، وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لها؟

– تصدر بوليصة التأمين عن شركات التأمين وهي مسؤولة عنها، علماً ان هذه الشركات تبيع من خلال الوسيط أو بالأحرى من خلال السماسرة بوالص التأمين على السيارات بالجملة. كما ان بعض الشركات تبيع هذه البوالص بحوالى ٢٥ ألف ليرة علماً ان التعرفة المحددة كحد أدنى هي ٦٥ ألفا، وفي ظل هذه التعديات أين دور لجنة الرقابة والمؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي؟

لكن في النهاية، يدفع وسطاء التأمين ثمن عدم قيام المؤسسات العامة والسلطات الرقابية والأجهزة بمسؤولياتها، ليكونوا الحلقة الأضعف في العجلة الاقتصادية.

شمول صناديق التعاضد بوصاية وزارة الاقتصاد

■ تشكو شركات التأمين اللبنانية أيضاً من مضاربات غير مشروعة تقوم بها صناديق التعاضد وشركات تأمين أجنبية تسوّق بوالص استثمارية في مجال التأمين على الحياة ويقال ان وسطاء تأمين لبنانيين يتولون تسويق المنتجات موضوع الشكوى على الرغم من أنها مخالفة للقانون، هل تعتبر هذه الادعاءات صحيحة؟

– من المعروف ان صناديق التعاضد تخضع لوصاية وزارة الزراعة والتعاونيات بينما تخضع شركات التأمين ووساطة التأمين الى وزارة الاقتصاد، لذا نطالب بضم هذه الصناديق الى سلطة وزارة الاقتصاد وخضوعها لرقابة موحدة، وبالتالي تصبح صناديق التعاضد ملزمة بدفع الضرائب عندما تبيع بوالصها خارج موضوع الصندوق اي عندما تدخل الاسواق الحرّة لبيع البوالص وتنتفي المضاربة بينها وبين الشركات.

وعموماً، إذا كانت الفوضى تعمّ قطاع التأمين، فالوسيط لا يتحمل المسؤولية بل كما ذكرت إن بعض شركات التأمين تتصرّف بطريقة غير قانونية في ظل غياب دور لجنة الرقابة.

سياسة تسويق موحدة

■ تظهر الاحصاءات التي تنشرها «البيان الإقتصادية» سنوياً ان حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية في لبنان تبلغ حوالى ٢٨ في المئة، كيف يمكن في نظركم رفع هذه الحصة؟

– الحل هو بإيقاف الوسطاء غير المرخص لهم والدخلاء ومنتحلي الصفة، وهذه الخطوة كفيلة برفع حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية في لبنان وبتحسين الأداء التأميني لمصلحة شركات التأمين إضافة الى ضبط القطاع.

ونتمنى ان يتمّ الاجتماع والتوافق مع شركات التأمين على سياسة تسويق موحدة. والتواصل قائم بين جمعية شركات التأمين ونقابة وسطاء التأمين لما فيه مصلحة قطاع التأمين والمستهلك.■

النقيب إيلي زياده (أيمز AIMS - لبنان):

حان الوقت كي تتطوّر صناعة التأمين في لبنان لتواكب المستجدات العالمية

النقيب السابق لنقابة وسطاء التأمين في لبنان ونائب الرئيس الحالي ايلي زياده رئيس ومدير عام شركة ايمز (AIMS) – لبنان، كسب خبرة واسعة من خلال رئاسته لنقابة وسطاء التأمين، اذ شارك في اجتماعات رسمية عديدة لتنظيم شؤون المهنة وكانت له آراء تصب في مصلحة قطاع التأمين ككل، وكذلك كسب خبرة من خلال ادارته لشركة الوساطة ايمز (AIMS) التي تتمتع بسمعة طيبة نتيجة الاداء الجيد والتعامل النزيه مع عملائها.

نشير اخيرا الى دعوة ايلي زياده للسياسيين للتحلي بالحكمة لادارة البلاد لان الناس ملّت من ادائهم، وهو خاطبهم: من غير الجائز ان يتوقف مستقبل ٤ ملايين نسمة على قرارات نحو ١٥ سياسيا.

وهنا أجوبة النقيب السابق ايلي زياده على اسئلة «البيان الاقتصادية» :



نفخر برجالات القطاع

■ **هل تعتبر ان الاحكام القانونية التي ترعى مهنة وساطة التأمين والاعادة تنفّذ على نحو صحيح؟ وانها كافية لضمان حسن تصرف الوسطاء حيال الزبائن وشركات التأمين؟ وما هي ملاحظاتكم عليها؟**

– دعمت نقابة وسطاء التأمين وضع قانون جديد وعصري للتأمين، بما فيه البنود والأحكام المتعلقة بوساطة التأمين.

وقد أبدينا ملاحظات تقنية ومهنية حول هذا القانون، ونتمنى بدعم من الجهات المسؤولة عن التعديلات القانونية ان تأخذ جدياً بمطالبنا وأن نلمس التحسين فعلاً على أرض الواقع. وكنا اجتمعنا مع وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد الذي أوضح لنا ان مشروع القانون أحيل على مجلس الوزراء ومنه الى مجلس النواب. وبما ان مجلس النواب مقفل منذ مدة طويلة، سنشرح وجهات نظرنا وآرائنا مع اللجان النيابية المعنية.

وأعتقد انه حان الوقت كي تتطوّر صناعة التأمين في لبنان وتواكب التطورات والمستجدات العالمية،ومن الجيد ان نستعين بقوانين أجنبية تساعدنا على تحسين أدائنا.

وأرى ان جمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء التأمين تزخر برجالات شرفاء ونزيهين، يتمتعون بالكفاية والتصميم الضروريين للإستمرار في قيادة قطاع التأمين وتوجيهه نحو الدرب السليم.

الشركات وسطاء متخفّون

■ **شركات التأمين تتهم الوسطاء بحرق الاسعار، هل توافق على هذا الاتهام؟ وكيف ترد عليه؟**

– وسطاء التأمين غير قادرين على خفض أسعارهم من دون موافقة شركات التأمين. وأعتقد ان مسؤولية التوعية أهم من الأسعار، خصوصاً أنه لا يجوز ان تنخفض أقساط التأمين الفنية عن الحد المنطقي وإلا فلن يستطيع الضامن تسديد المطالبات، وبالتالي سيدفع كل من الوسيط والمستهلك الثمن.

ومن هنا، الحل الوحيد هو التوعية الجماعية بين الوسطاء والمؤمن لهم وشركات التأمين وكل الأطراف المعنية بالقطاع. ولا ننسى ان بعض شركات التأمين تعمل كوسطاء متخفين (HIDDEN BROKER) وتنافس الوسيط بأعماله.

حاجة الى تأمينات إلزامية

■ **أُلغيت في اوروبا وفي المغرب العربي التعرفات الالزامية على السيارات وغيرها من الاخطار. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار بما فيها التأمينات الالزامية وفقا لنتائجها الفنية؟**

– نرى أن رفع أسعار التأمين الإلزامي على السيارات يريح السوق ويساعد الشركات على تحسين نوعية خدماتها وزيادة ملاءتها، خصوصاً ان بعض الأحكام في حال الوفاة وغيرها، لا تتلاءم من حيث المبالغ والقسط المدفوع (٦٥ ألف ليرة فقط).

ومن الجيد ان يصبح التأمين العشري على الأبنية إلزامياً ، إضافة الى تأمين المنازل والبناء ضد الحريق لحماية المصلحة العامة. فالتأمين بالنهاية خدمة وحاجة اجتماعية لحماية الإنسان وممتلكاته، وبالتالي حماية المجتمع وتحقيق رفاهيته.

يعملون من خلف الوسيط

■ **النهضة الإعمارية التي تعيشها دول الخليج العربي المتحدة قد أنعشت شركات التأمين وعززت وارداتها الى حد كبير، هل يمكن القول ان وسطاء التأمين استفادوا من النهضة الاعمارية؟ والى اي حد؟**

– معظم المشاريع الضخمة، ولسوء الحظ، تؤمن دون وسيط وأتساءل عن مغزى وجود وسيط متخف، إضافة الى ان شركات كبرى وحتى بعض الجامعات تطلب عروض تأمين من دون المرور بوسيط، رغم ان هذه الخطوة تدل عن جهل بالمتطلبات التأمينية وبدور الوسيط الذي يضفي قيمة وشفافية على أي تغطية. كما وأنه في حال وقوع حادث تصبح شركة التأمين فريقاً وحكماً في الوقت نفسه، بينما الوسيط هو المخوّل للدفاع والحفاظ على مصالح المؤمن له.

■ **هل الكوادر البشرية المحترفة متوافرة في قطاع وساطة التأمين؟**

– هناك نشأة للكوادر البشرية في شركات وساطة التأمين ويتمتعون بميزات مهمة لكن تقدمهم وتطورهم يصطدم بمشكلة «الوسيط الخفي». وبرأيي ان أكبر منافس لوسيط التأمين هو بعض شركات التأمين التي تعمل كوسيط خفي.

لا تأثير لجنسية الشركة على العميل

■ **هل ترى ان الوسطاء الدوليين نجحوا في إدخال منتجات وأفكار وممارسات جديدة الى سوق لبنان وما هي؟**

– كل طرف أو وجهة تعمل بحرفية ومهنية عالية تعطي قيمة مضافة للسوق والقطاع الذي تعمل فيه. ورغم عدد شركات الوساطة الأجنبية القليلة في لبنان، فلا شك أنها تستفيد من خبرات الشركة الأم في الخارج.

لكن عموماً، لا أرى ان جنسية الشركة لها تأثير مباشر على مصلحة العميل الذي يسعى الى متابعة ودراسة متأنية لملفه خلال مدة التأمين بغض النظر عن جنسية وسيط التأمين.

زيادة حجم الأعمال بالتوسع

■ **كم هي نسبة النمو التي حققتموها خلال سنة ٢٠٠٧ ، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟**

– عموماً سجل قطاع الوساطة نتائج جيدة في ٢٠٠٧، خصوصاً ان قطاعنا مرتبط بشركات التأمين التي حققت نتائج لا بأس بها.

أما بالنسبة الى AIMS، فقد حافظنا على نسبة نمو محدودة وصلت الى ٥٪ وهي نسبة معقولة، مقارنة مع الأوضاع السيئة في لبنان. وأعتقد ان القطاعات الإقتصادية كافة كانت ستسجّل أرقاماً أفضل لو أن الظروف مختلفة، لا سيّما ان العامل النفسي يؤثر على الأداء.

أما بالنسبة الى المشاريع المستقبلية، فنحاول زيادة حجم أعمالنا في السوق المحلي ودول المنطقة مثل السعودية ومصر اضافة الى انكلترا.

فليتحل السياسيون بالحكمة والمعرفة

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى الخير والسلامة للبنان وشعبه، ومستقبلاً زاهراً لنقابة وسطاء التأمين في لبنان ولكل زملائنا في القطاع. ونتمنى ان يتحلّى السياسيون بالحكمة والمعرفة الكافيتين لإدارة البلاد لأن الناس ملّت من أدائهم السيئ.

ومع احترامنا وتقديرنا لهم نأمل في أن يحسنوا أداءهم، فمن غير الجائز ان يتوقف مستقبل ٤ ملايين نسمة على قرارات نحو ١٥ سياسياً. ■

فادي خوري (أفراد AFFRAD) :
توسيع دائرة التأمينات الإلزامية لتشمل فروعاً حيوية



مدير عام شركة «أفراد» AFFRAD لوساطة التأمين رئيس لجنة القوانين في نقابة وسطاء التأمين في لبنان السيد فادي خوري رأى انه من غير المعقول ان يتحمّل الوسيط تبعات المشكلات التي يرتبها القانون المطبق، خصوصاً انه يتعارض مع غيره من القوانين الوضعية وفي مقدمها قانون الموجبات والعقود. وإذ اتهم الشركات بإفساد الأسواق وليس الوسطاء، طالبها بالابتعاد عن دورها المنافس للوسيط.

وأيد خوري الإبقاء على التأمين الإلزامي على السيارات شرط تعديل القوانين الراعية للقطاع، مقترحاً توسيع دائرة هذه التأمينات لتشمل فروعاً حيوية، مشدداً على توحيد الشروط الجوهرية في بوليصة التأمين الصحي لحماية المؤمن له، كاشفاً عن نمو ملحوظ وتوسع ناجح.

الاستعانة بقوانين أجنبية

■ هل تعتبر ان الاحكام القانونية التي ترعى مهنة وساطة التأمين والاعادة تنفّذ على نحو صحيح؟ وانها كافية لضمان حسن تصرف الوسطاء حيال الزبائن وشركات التأمين؟ وما هي ملاحظاتكم عليها؟

– في اعتقادي ان قانون التأمين الكندي يتضمّن بنوداً جيدة لكنه معلّب وبالتالي لا نستطيع تطبيقه في لبنان. فلكل دولة معاييرها ومتطلباتها، ولا مانع من الاستعانة بقوانين أجنبية متطوّرة لكن شرط تعديلها بما يتلاءم ومتطلبات السوق اللبناني.

ونذكر أننا شاركنا في نقابة وسطاء التأمين في طرح مطالبنا وتصوراتنا للقانون الأصلح، لكنها لم تؤخذ بالاعتبار، لا سيّما في ما يتعلّق بالمادة ٩٧٥ من قانون الموجبات والعقود.

فمن غير المعقول ان يتحمّل الوسيط تبعات المشكلات التي يرتبها القانون، خصوصاً أنه يتعارض مع القوانين الأخرى المرعية الإجراء.

الشركات تفسد السوق وليس الوسطاء

■ شركات التأمين تتهم الوسطاء بحرق الاسعار، هل توافق على هذا الاتهام؟ وكيف ترد عليه؟

– نحن نعيش ونعمل في ظل نظام اقتصادي حرّ، وبالتالي يحق للوسيط وضع السعر المناسب. لكن من الأفضل ان تركّز شركات التأمين على عملها الأساسي قبل أن تتهّم أطرافاً أخرى. فحوالى ٩٠ في المئة من الشركات تعمل كوسيط تأمين وتنافس الوسطاء في نشاطهم.

والمشكلة ان شركات الوساطة غير قادرة على جبه شركات التأمين لأن هذه الأخيرة تمتلك القوة و«العصمة» وتتحكّم بأسعار التغطيات التأمينية، لذلك نعتبر ان الشركات المباشرة تفسد السوق وليس الوسطاء. ولا يخفى على أحد ان بعض الشركات اتّهمت الوسطاء بعدم تسديد موجباتهم، وتبيّن بعد فتح الحسابات ان ديون قطاع الوساطة لا تتعدّى نسبة ٥ في المئة من إجمالي الديون العامة.

يضيف السيد خوري: «من ناحية أخرى، شركات تأمين عديدة دخلت في مجال التأمين عبر المصارف، علماً ان لا وجود لقانون يرعى ويسمح بهذه الخدمة. ونحن لسنا ضد نظام الـ BANCASSURANCE لكن شرط قوننته وخضوعه لدراسة تظهر تأثيراته على السوق.

وعموماً، اضطر الوسطاء الى العمل في تسويق التأمين عبر المصارف كونه أضحى أمراً واقعاً، والوسيط هنا هو مجرّد نقطة تواصل بين الشركة والعميل وليس بيده حيلة لوقف الفوضى في السوق.

تؤيد التأمينات الإلزامية

■ أُلغيت في اوروبا وفي المغرب العربي التعرفات الالزامية على السيارات وغيرها من الاخطار. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار بما فيه التأمينات الالزامية وفقا لنتائجها الفنية؟

– نؤيد بقاء التأمين الإلزامي على السيارات في لبنان لكن مع تعديل وتحسين القوانين الراعية والمنظمة والتي لم تتغيّر منذ عام ١٩٤٦. كما نتمنى ان تخضع بعض القطاعات لتغطيات التأمين الإلزامي مثل التأمينات الهندسية وأخطار الحريق لأن في ذلك حماية للمصلحة العامة وللمجتمع اللبناني.

أما التأمين الصحي فهو النقطة والمشكلة الأكبر والأصعب. ومن واجب الدولة ان تؤمن التغطيات الصحية لجميع المواطنين من دون استثناء وبمستوى واحد. وتبقى حرية الاختيار للمواطن بالحصول على تأمين خاص مكمّل ومرافق، مع تشديدنا على ضرورة توحيد الشروط الجوهرية في بوليصة التأمين الصحي لحماية المؤمن له.

الشركات الأجنبية لم تأت بقيمة مضافة

■ هل تعتقد ان الوسطاء الدوليين نجحوا في إدخال منتجات وافكار وممارسات جديدة الى اسواق الخليج العربي وما هي؟

– عموماً، ينشط الوسطاء الأجانب في مجال الشركات نظراً لاتصالاتهم الوثيقة مع شركات الإعادة العالمية، علماً ان الوسيط الأجنبي يعمل وفق مبدأ الواجهة أو FRONTING.

وبرأيي ان شركات الوساطة الأجنبية لم تأتِ بقيمة إضافية أو أفكار جديدة الى السوق المحلي. كما ان المواطن اللبناني يثق بالوسيط المحلي لإعداد وتنظيم بوالصه لكنه يفضّل الأجنبي لمزيد من الحماية والدعم.

توسع ناجح في مصر

■ كم هي نسبة النمو التي حققتموها خلال سنة ٢٠٠٧ ، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– حققت شركة «افراد» نمواً تراوح بين ١٧ و٢٠ في المئة وقد كان أداؤنا مستقراً نسبياً هذه السنة.

ونسعى في السنة المقبلة الى التوسّع في لبنان ونحن نبحث عن مستثمرين استراتيجيين ينضمون الى شركتنا لدخول أسواق جديدة، فشركة «أفراد» قائمة على بنية قوية وتستطيع تحقيق الريادة عبر برامجها ومشاريعها.

كما سنحاول إعادة إطلاق برنامج «تأمينات» الذي توقف قسرياً بعد حادثة اغتيال الشهيد رفيق الحريري. ومن الوارد أيضاً ان نفتتح فروعاً للشركة في لبنان.

أما على صعيد نشاطنا في الخارج، فقد سجّلت «أفراد» نمواً بنسبة تفوق ٥٠ في المئة في سوق مصر، لا سيّما أننا أصبحنا أكبر شركة توزيع مالية (FINANCIAL OUTSOURCER) في السوق المصرية. إضافة الى كوننا وكلاء CREDIT AGRICOLE. كما أسسنا شركة جديدة في هذه السوق وهي "CONSUMER FACILITIES" وهي تقدم خدمات مصرفية ومالية، وسيبدأ العمل فيها في شهر شباط (فبراير) من عام ٢٠٠٨.

كذلك نسعى الى دخول سوق الأردن بقوة فهي سوق واعدة ومهمة في المنطقة، إضافة الى العراق في حال تحسّنت الأوضاع الأمنية فيه. كما ندرس عرضاً مثيراً للإهتمام لدخول سوق دبي. ■

ابراهيم رياشي (RIACHI GROUP - لبنان) :

الشركات هي من تضرّ بمهنة الوساطة والوسطاء المحترفين

كرّر رئيس شركة «رياشي غروب لوساطة التأمين» "RIACHI GROUP" السيد ابراهيم رياشي مطالبته بارتكاز الأحكام القانونية التي ترعى وساطة التأمين على تشريعات وقوانين تفرض تطبيق بنودها بما فيها من شروط تنظيمية، رامياً الكرة في ملعب الشركات التي ترتبط بوسطاء غير مرخص لهم ما ينعكس سلباً على مهنة الوساطة والوسطاء المحترفين.



تشريعات مساندة للأحكام

■ هل تعتبر ان الاحكام القانونية التي ترعى مهنة وساطة التأمين والاعادة تنفّذ على نحو صحيح؟ وانها كافية لضمان حسن تصرف الوسطاء حيال الزبائن وشركات التأمين؟ وما هي ملاحظاتكم عليها؟

– لقد بحّ صوتنا وجفّت اقلامنا لما نادينا به وكتبناه حول ضرورة وضع تشريعات تحدد علاقة الوسيط بشركات التأمين. فالأحكام القانونية التي ترعى وساطة التأمين يجب ان ترتكز اساسا على تشريعات وقوانين تفرض تطبيق بنودها بما فيها من شروط تنظيمية، وهذا ما نفتقد اليه للأسف. واسأل كيف يمكن اصدار احكام قانونية، في غياب التشريعات التي ترعى مهنة وساطة التأمين؟

لذا نعود ونكرر مطالبتنا بوجوب اصدار قوانين تنظيمية بعد دراسة معمقة لمهنة وساطة التأمين، ضماناً لعلاقة وثيقة بين الوسيط والعملاء من جهة وبين الوسيط وشركات التأمين من جهة اخرى.

يضيف السيد رياشي: بالعودة الى اساس المشكلة فهي بلا شك في مرمى شركات التأمين، ومن ابرز اسبابها تعاقدها مع وسطاء غير متخصصين في مهنة الوساطة وارتباطها بهم من منطلق مصلحتها الانتاجية، ما ينعكس سلبا على الوسطاء المحترفين. وما يزيد المشكلة تفاقما بين الطرفين غياب الأسس القانونية التي يمكن الاستناد اليها في حال وقوع نزاع بينهما. هنا اهمية عقد اتفاق بينهما تضع بنوده جمعية شركات التأمين ونقابة الوسطاء، مرجعه قانون الموجبات والعقود، يكون ملزما للشركات التعامل مع وسطاء مرخص لهم دون سواهم.

كما تتجلى هنا اهمية هيئات الرقابة على شركات الضمان، خصوصا وان ٨٥٪ من شركات الوساطة العاملة حاليا غير مرخص لها، بما يجعل نسبة الوسطاء النخبة لا تتعدى الـ ١٥ في المئة.

الشركات هي من تحرق الوسطاء

■ شركات التأمين تتهم الوسطاء بحرق الاسعار، هل توافق على هذا الاتهام؟ وكيف ترد عليه؟

– باعتقادي ان شركات التأمين هي من يحرق الوسطاء بسبب نزاعاتها المستشرية، والتي يقع الوسيط فريستها حيث يضطر الى ابراز عروض من شركة تأمين اخرى تظهر اقساطها المتدنية، وفي هذه الحالة سيكون الوسيط المتضرر الوحيد بحكم تدني نسبة العمولة التي يتقاضاها. والمضحك المبكي ان الوسيط متهم بحرق الاسعار وكأنه الآمر والناهي في تحديد اسعار الاكتتابات، الذي يعود كما هو معروف الى شركة التأمين التي إما ان تقبل العرض المقدم من قبل الوسيط او ترفضه.

التأمين في لبنان رمال متحركة

■ النهضة الإعمارية التي تعيشها دول الخليج العربي المتحدة قد أنعشت شركات التأمين وعززت وارداتها الى حد كبير، هل يمكن القول ان وسطاء التأمين استفادوا من النهضة الاعمارية؟ والى اي حد؟

– معلوم ان صناعة التأمين في لبنان رمال متحركة ومليئة بالألغام، والتنبه لمخاطرها واجب. وفي هذه الحالة فالنمو يكون بطيئا حيث يتم اختيار العملاء بعناية فائقة.

اما نسبة نمونا للعام ٢٠٠٧ فكانت ٧,٥ في المئة وفي ما يتعلق بتطلعاتنا للسنوات الثلاث المقبلة، فإنها بالطبع مرتبطة بالوضعين السياسي والأمني في البلاد. ■

السلام
شركة تأمين وإعادة تأمين ش.م.ل.
رأس المال ٢,٢٥٠,٠٩٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله

ASSALAM
INSURANCE & REINSURANCE CO.S.A.L.
CAPITAL: L.L. 2.250.090.000 FULLY PAID UP

الرملة البيضاء – شارع بيتهوفن
تلفون: ٨١١٤٨٤ – ٨٠١٨٧١ (٠١)
فاكس: ٩٦١ ١ ٧٩١٧٩٨
ص . ب : ٩١٨٢
بيروت – لبنان

WHITE SAND - BEETHOVEN STREET
TEL: (01) 811484 - 801871
FAX: 961 1 791798
P. O. BOX: 9182
BEIRUT - LEBANON

خبرة طويلة في عالم التأمين
UNDERWRITES VIGILANTLY - PAYS PROMPTLY

مسجلة في سجل هيئات الضمان
تحت رقم ١٦٧ وخاضعة لأحكام
الرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٤ أيار ١٩٦٨

Inscrite au Liban Régistre des Organismes
d'assurances sub. No. 167, et soumise aux
dispositions du Décret No. 9812 du 4/5/1968

رولان خزاقة (مجموعة خزاقة لوساطة التأمين KHAZZAKA - لبنان):

الشركات التي تتهم الوسطاء بحرق الأسعار عليها ألا توافق على العقود المحروقة

قليلون من وسطاء التأمين لهم آراء موضوعية وجريئة ولذلك يجيبون عن الاسئلة وفقا لمصالحهم مع الشركات وليس مع الزبائن او مع المصلحة الوطنية.
رولان خزاقة، وخلافا لمن سبقت الاشارة اليهم، اجاب عن الاسئلة وفقا لقناعاته وتجاربه في السوق مع الشركات ومع العملاء. وبكل صراحة قال ان القوانين التي ترعى مهنة وساطة التأمين لا تطبق على نحو صحيح وان شركات التأمين هي المسؤولة عن حرق الاسعار لانها تقبل بالعمليات «المحروقة».
وحول التأمين الالزامي للسيارات قال خزاقة ان الاضرار الجسدية هي الاهم والتي كان يجب تأمينها إلزامياً، مشيراً الى ان المواطن اللبناني يعتبر التأمين من الكماليات وليس من الضرورات، ومع سياسته السليمة هذه استطاع ان يحقق النتائج الجيدة في العام ٢٠٠٧:

مطلوب التطبيق الصحيح للقانون

■ هل تعتبر ان الاحكام القانونية التي ترعى مهنة وساطة التأمين والاعادة تنفذ على نحو صحيح؟ وانها كافية لضمان حسن تصرف الوسطاء حيال الزبائن وشركات التأمين؟ وما هي ملاحظاتكم عليها؟

– نظرا للظروف التي مرّ بها لبنان على مدى ثلاثين سنة انني اعتبر ان القوانين التي ترعى مهنة وساطة الضمان لا تطبق على نحو صحيح لأنه يوجد عدد كبير من الوسطاء يعتبرون انفسهم وسطاء تأمين وهم غير مسجلين في وزارة الإقتصاد وغير منتسبين الى نقابة وسطاء الضمان في لبنان "LIBS"، وعند حاجة المؤمن لهم في اي مشكلة، صغيرة كانت ام كبيرة، لا يجدهم وخصوصاً في مجال عقود الضمان الإلزامي لأن هناك عدداً كبيراً من المشاكل والدعاوى.

الشركات التي تتهم هي المسؤولة

■ تتهم شركات التأمين الوسطاء بحرق الاسعار، هل توافق على هذا الاتهام؟ وكيف ترد عليه؟

– لا اوافق كلياً على هذا الإتهام باعتبار ان هناك عدداً كبيراً من الشركات هي التي تضع النسب المئوية والأسعار وتلزم الوسطاء بها، أما باقي الشركات التي تتهم الوسطاء بحرق الأسعار فعليها ألا توافق وترفض العقود المحروقة اسعارها واذا رضيت بالأسعار المحروقة فهذه مشكلتها وليست مشكلة اي وسيط كان.

المواطن اللبناني يعتبر التأمين من الكماليات وليس من الضرورات

الأضرار الجسدية هي الأهم

■ أُلغيت في اوروبا وفي المغرب العربي التعرفات الالزامية على السيارات وغيرها من الاخطار. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار بما فيها التأمينات الالزامية وفقا لنتائجها الفنية؟

– بداية، بدأ في لبنان منذ اربعة اعوام التأمين الألزامي ضد الأضرار الجسدية، وحتى يومنا هذا توجد نسبة كبيرة جدا غير مؤمنة لا جسدياً ولا مادياً، مع العلم أن هذا القانون كان يجب ان يصدر الزاميا للاضرار الجسدية والمادية. وعندما نقول اوروبا او المغرب العربي فهناك ثقافة تأمينية لدى المواطنين عالية جدا لا يمكن ان تقارنها مع لبنان.



مع العلم أن المواطن اللبناني لديه ثقافة عالية ولكنه يعتبر أن التأمين هو من الكماليات وليس من الضرورات باستثناء قلة تعتبر أن التأمين ضروري.
اما بالنسبة للتسعير الحر من قبل شركات التأمين فلا يحق لي ان اؤيد او ارفض، فهذا يحتسب بحسب كل حالة وحسب حجم الخطر المتوقع.

نسبة نمو جيدة

■ كم هي نسبة النمو التي حققتموها خلال سنة ٢٠٠٧، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– لقد كان عام ٢٠٠٧ عاما جيدا في نمو شركتنا رغم الظروف الصعبة جدا والإعتصامات والإغتيالات التي مر بها بلدنا الحبيب لبنان، ونطلب من الله ان يخلص لبنان من كل صعابه. ونسبة النمو بلغت حوالى ١٥٪.
ويضيف: اما تطلعاتنا للأعوام المقبلة فهي في زيادة انتشارنا على جميع الأراضي اللبنانية في حال ساعدتنا الأوضاع الأمنية والسياسية. ■



جوسلين شاهين (الموارد الوطنية لخدمات التأمين NRIS -الامارات):

ارتفاع الأجور ونفقات المعيشة يجعل استقدام الكفايات المهنية الى الامارات صعبا

للنهضة الاقتصادية ايجابياتها وفوائدها الكثيرة والتي تشمل جميع المقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي. الا ان لها سلبيات لا يدركها الا اصحاب العمل، واهمها ارتفاع تكلفة المعيشة، لا سيما بدلات الايجار والنقل، ما يحتم على اصحاب العمل ان يتكبدوا نسبة أعلى من المصاريف الادارية، لا سيما الرواتب والأجور.

السيدة جوسلين شاهين المديرة العامة لشركة الموارد الوطنية للخدمات التأمينية NATIONAL RESOURCES INSURANCE SERVICES (NRIS) لفتت في حديثها الينا الى ان ارتفاع الرواتب والأجور يجعل من الصعب على اصحاب العمل ان يستقدموا الكفايات المهنية. وتقول هناك حاجة لوضع حد للارتفاع المستمر للاسعار. من جهة اخرى استبعدت السيدة شاهين ان يقوم تعاون بين شركات التأمين بعد اليوم، وذلك بالنظر الى تكاثر عدد المتنافسين وارتفاع حمى المنافسة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

استوفينا الشروط المطلوبة

■ ما هي ملاحظاتكم على القانون الجديد الذي حدد زيادة في رأسمال الشركات وما تأثير ذلك على شركتكم؟

– فرض القانون الجديد زيادة رأسمال الشركات والضمانة البنكية. ولكن بالنسبة الى «الموارد الوطنية» NRIS فنحن لا نواجه أي مشكلة، بحيث أننا رفعنا تلقائياً رأسمالنا والضمانة البنكية، المنصوص عليها في القانون، علما بأن الحد الادنى لرأسمال شركة الوساطة متواضع لا بل متدن.

أما بالنسبة للوسطاء غير المرخص لهم وكيفية حصر عددهم ووضع حد لمخالفاتهم فذلك يتطلب قوانين راعية وصارمة لا تنفصل عن الشروط المفروضة على شركات الوساطة المرخصة.

سلبيات الطفرة الاقتصادية

■ ماذا عن الخبرات البشرية والكفايات المهنية هل هي متوفرة؟

– إنها إحدى المشكلات الكبيرة التي نواجهها، لأننا نفتقد الى الكفايات المهنية، العربية وغير العربية، وذلك بسبب الزيادة الكبيرة التي طرأت على تكاليف المعيشة، علماً أن الدولة قادرة على دفع رواتب مرتفعة بعكس الشركات الخاصة.

وهذه المشكلة ليست محصورة في قطاع التأمين فقط، إنما تشكل معاناة لمختلف القطاعات الاقتصادية الخاصة، ويمكن ان تؤدي مفاعيلها الى تراجع في مستوى تقديم الخدمات.

وهكذا يتبين ان الطفرة الاقتصادية الخاصة وارتفاع أسعار النفط أديا الى ارتفاع هائل في كلفة المعيشة والرواتب والأجور الخ... ومن هنا تتجلى اهمية وضع حد لارتفاع الاسعار.

لا تعاون بين الشركات

■ كيف تنظرون الى التعاون بين شركات التأمين؟

– في الماضي كان عدد شركات التأمين العاملة في الامارات محدودا، وكان يمكن ان تتعاون في ما بينها، ولو بشكل غير معلن وان تتوافق على الاسعار والشروط، اما اليوم فقد ارتفع عدد الشركات وازدادت المنافسة حدة، بحيث اصبحت امكانيات التعاون في ما بين الشركات متعذرة وشبه مستحيلة.

اهتمام كبير بالتأمينات الصحية

■ ماذا تقدم حالياً شركات الوساطة من خدمات جديدة تميزها عن غيرها من الشركات؟

– شركات الوساطة منفتحة على الأسواق الخارجية والداخلية، أما في الموارد الوطنية (NRIS) فنولي



اهتماماً كبيراً بالتأمينات الصحية ولدينا من المنتجات والبرامج والتوليفات PACKAGES في هذا الفرع، ما يميزنا عن غيرنا من الشركات، ناهيك عما نوفره للعميل من استشارات ونصائح، مع الإشارة الى ان النمو الذي نحققه على مستوى الانتاج يرافقه ارتفاع في حجم الانتاج مترافق مع ارتفاع كبير في النفقات والمصاريف، وهذه مشكلة لا يمكن تجاهلها. وفي كل الاحوال انا اعتبر المنافسة بين الشركات ظاهرة طبيعية في سوق حرّة وهي تؤدي في النتيجة الى خفض الاسعار وتحسين الخدمات لمصلحة المستهلك.

تعزيز محفظتنا من أغطية المشاريع الهندسية

■ ما هي المنتجات التي ستقدمها شركتكم في العام ٢٠٠٨ وهل من مشاريع توسعية تحضرون لها؟

– سنتابع نشاطنا وجهودنا في قطاع التأمين الصحي وسنركّز على تقديم هذه الخدمة في دبي أيضاً، كما أننا سنعمل على تعزيز محفظتنا من اكتتابات أغطية المشاريع الهندسية في ظل الفورة العقارية الناشئة في أبوظبي. كما أننا نطمح للتوسّع في قطر لكننا نراوح مكاننا حالياً بانتظار الفرصة المناسبة للتوسّع. ■

شركة النيلين للتأمين المحدودة
الخرطوم • شارع الجمهورية • عمارة مرهج
تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ – ١٨٣ (٠٢٤٩)
فاكس: ٧٧٣٤٨٢ – ١٨٣ (٠٢٤٩)
العنوان التلغرافي: نيلينشور
ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم – السودان
بريد الكتروني: elnileinc@hotmail.com

بسم الرحمن الرحيم

El Nilein Insurance Co. Ltd.
Khartoum • Gamhoria St. • Morhig Building
Tel.: (0249) 183 - 771354 / 771747 / 778190
Fax: (0249) 183 - 773482
Cable: Nileinsure
P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan
E-mail:elnileinc@hotmail.com

"نحن نحترم العقود"
"We respect contracts"

فؤاد عوض (الشركة الأهلية العامة لوسطاء التأمين AGIB - الامارات):
قانون وساطة التأمين تشوبه ثغرات والمطلوب تنظيم علاقة الوسطاء بالشركات



رأى مدير عام الشركة الأهلية العامة لوسطاء التأمين AGIB السيد فؤاد عوض في قانون وساطة التأمين الصادر حديثاً في دولة الإمارات ثغرات عديدة، في وقت يحتاج فيه السوق الى قانون ينظم ويصحح العلاقة بين الوسطاء وشركات التأمين واصفاً هذه العلاقة بالمهتزة.

ولفت عوض الى منافسة الشركات للوسطاء، متمنياً على وزارة الاقتصاد المبادرة الى تنظيم الأوضاع بين الوسطاء والشركات توخياً لتحسين مستويات العمل في القطاع.

ثغرات تشوب القانون

■ ما هو رأيكم في قانون وسطاء التأمين الذي صدر حديثا في الدولة؟

– يهدف قانون وساطة التأمين الصادر حديثا الى تنظيم العلاقة بين شركات الوساطة والوسطاء وشركات التأمين من جهة وبينها وبين الحكومة من جهة اخرى. لكن اعتقد ان هذا القانون تشوبه ثغرات عديدة بينما نحن بحاجة ماسة الى قانون ينظّم ويصحح العلاقة بين الوسطاء وشركات التأمين، وهي علاقة مهتزّة.

فالمشكلات التي يواجهها الوسطاء لم تتبدل من حيث التعامل معهم بدونية، رغم ان اغلبية الوسطاء يشغلون مناصب ادارية في شركات تأمين ويتمتعون بخبرة ودراية تفوق ما يتمتع به حاليا بعض المديرين العامين في شركات مرموقة.

كذلك نواجه مشكلة لجهة قيام بعض شركات التأمين بخفض اسعارها الى اقل من ٢٠ في المئة من اسعارنا كوسطاء.

ولكن بالنسبة الى الاهلية العامة فنحن نتعاون مع شركات تأمين لها مكانتها وموقعها واحترافها في السوق، والتوسع في هذه العلاقات فرض توسعنا عبر زيادة فرعين قبل نهاية ٢٠٠٧ نضيفهما الى فروعنا الستة. ونتوقع ان تصل الى عشرة فروع بافتتاح فرعين في دبي والامارات الشمالية مع نهاية ٢٠٠٨.

اذاً نتمنى من وزارة الاقتصاد تنظيم الاوضاع بين الوسطاء والشركات المباشرة، توخيا لتحسين مستويات العمل في القطاع تماما كما يحصل في قطاعات اخرى.

رأسمال شركة الوساطة كافٍ

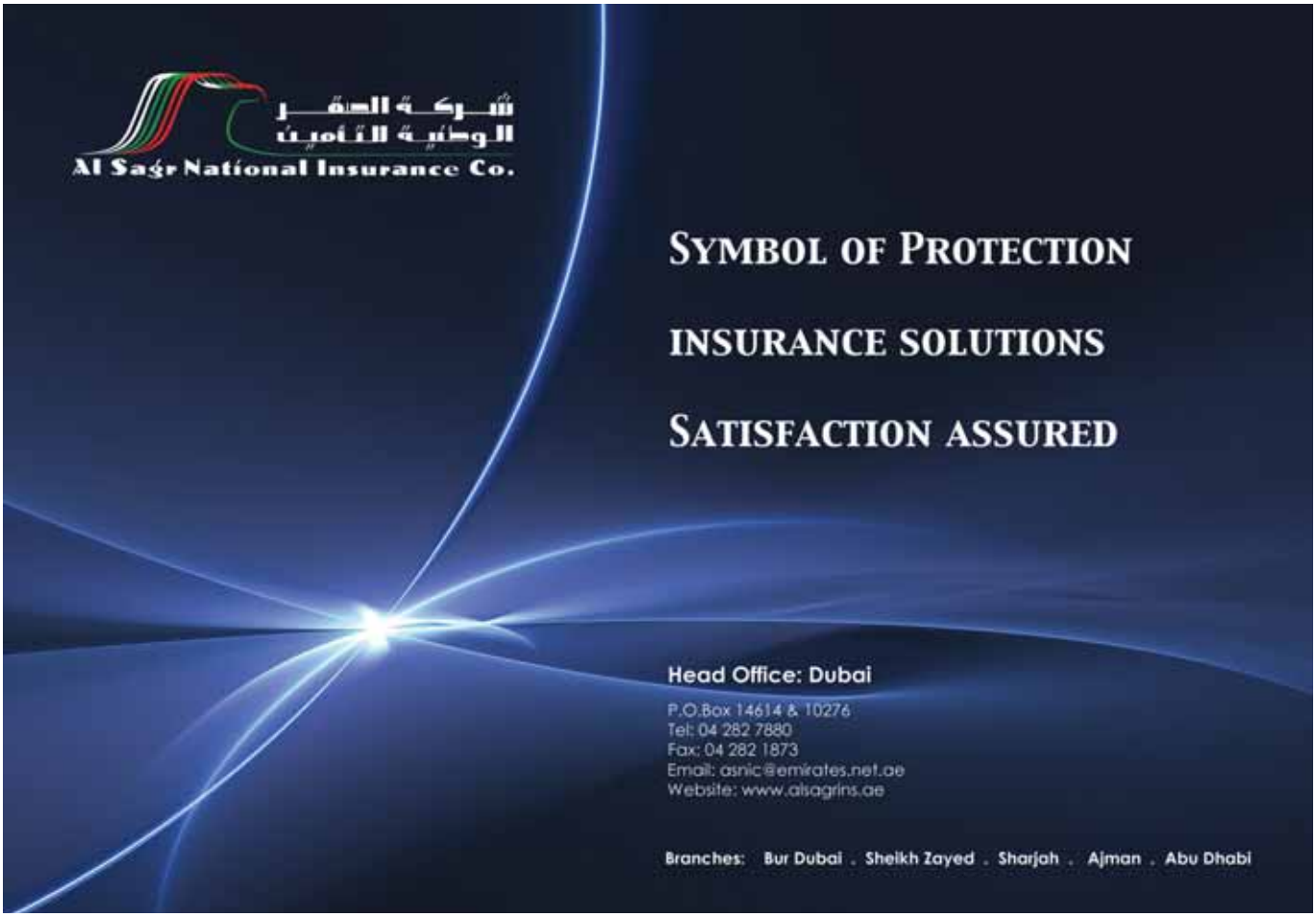
■ هل تعتقدون ان رأسمال شركات الوساطة مناسب حالياً؟

– اعتقد ان الحد الادنى لرأسمال شركة الوساطة اكثر من كاف، مع ما يشكل هذا الشرط من ضغط يضاف الى ضغوط اخرى تعانيها شركة الوساطة من ايداع ضمانات لكل شركة تأمين تتعامل معها، علما ان شركات التأمين هي من اقترحت على وزارة الاقتصاد رفع قيمة الضمانة الى مليون درهم بغية تضييق الخناق على الوسطاء.

خدمات متنوعة

■ ما هي اهم الخدمات التي تقدمها «الاهلية العامة»؟

– خدماتنا متنوعة وتتضمن الى تأمين وتسجيل السيارة، الفحص الفني لدى إدارة المرور، التجديد السنوي لمليكة المركبة، توفير أفضل سعر لتأمين المركبة أو أية ممتلكات أخرى، القيام بإجراءات تسفير السيارة لأي مكان يريده العميل، إجراءات تصدير السيارات، خدمة تصليح السيارات بأنواعها كافة من خلال تعاقدنا مع أفضل ورش التصليح في إمارة دبي وإمارة الشارقة وبأسعار منافسة، توفير خدمة تأجير السيارات مع سائق أو بدونه وبأفضل الأسعار، إصدار رخصة سوق دولية، إصدار اتفاقيات مبايعات السيارات، خدمة سحب السيارة وفتح الاقفال على الطريق، خدمة توفير أرقام مميزة للسيارات، والمزيد من الخدمات الأخرى. ■



رائد حمدان (جولمين JUELMIN - الامارات):

شركات الإعادة العربية تتفهم الأوضاع السائدة في الأسواق وتوفّر الدعم والمساندة



التعديلات التي أدخلت على قانون التأمين في الامارات العربية المتحدة تضمنت احكاما ترعى شركات الوساطة، حيث اوجبت على شركة الوساطة ان يكون لديها حد ادنى من رأس المال، وان تقدم ضمانات معينة لوزارة الاقتصاد والتجارة.

المدير العام لشركة «جولمين» (JUELMIN) للوساطة رائد حمدان رحب بالتعديلات الجديدة خلال المقابلة التي اجريناها معه، قائلا ان التعديلات سوف تجعل الدخلاء على مهنة الوساطة ينكفئون، لان شركات التأمين الاماراتية لن تتعامل معهم الا اذا كانوا يحملون ترخيصا من وزارة الاقتصاد.

من جهة اخرى، اثنى حمدان على شركات التأمين الاماراتية، وقال ان شركة «جولمين» تتعاطى مع شركات عديدة، مضيفا ان الشركات الاماراتية تقدم خدمات شفافة وعلى مستوى عال من الكفاية المهنية. كما تتعاطى «جولمين» مع المعيدين العرب.

ويقول حمدان ان شركات الاعادة العربية تتفهم اوضاع الاسواق العربية، وتنظر الى الاخطار التي تسندها اليها بإيجابية.

من جهة اخرى، اعرب السيد حمدان عن تفاؤله بمستقبل صناعة التأمين في منطقة الخليج، قائلا ان النهضة الاقتصادية التي تعيشها المنطقة تنعكس خيرا على قطاع التأمين بكامله، بما في ذلك شركات الوساطة، مشيرا الى ان شركة جولمين تتطلع نحو توسع جغرافي في المنطقة العربية.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

النهضة الاقتصادية تنعكس على القطاع

■ **هل تعتقدون ان شركات التأمين العربية استفادت من النهضة الاقتصادية الحاصلة في الخليج؟**

– طبعا لقد استفادت شركات التأمين العربية في المرحلة الماضية ولا تزال فحسّنت اداءها وسمعتها في ظل وجود منافسة شديدة.

وقد لاحظنا ان عددا كبيرا من شركات التأمين الخليجية رفعت رساميلها خلال السنوات الماضية الى مستويات عالية جدا، كما جرى تأسيس شركات تأمين وشركات اعادة خليجية جديدة برساميل ضخمة، وهذا التطور نشأ عن النهضة الاقتصادية الذي انعكس ازدهارا على الجميع.

■ **كيف تقيّمون اوضاع قطاع وساطة التأمين في سوق الامارات؟**

– صدر مؤخرا قانون يقضي بتنظيم قطاع الوساطة على ان يكون الحد الادنى لرأسمال شركة الوساطة مليون درهم وهو كاف برأيي. وهذه الخطوة مفيدة وتصب في مصلحة السوق، حيث سيتراجع تلقائيا عدد الوسطاء غير المحترفين. كما ان هذا القانون يساعد الشركات على تطوير ادائها وكوادرها الفنية من خلال اخضاعهم لدورات تأهيل وتدريب.

نعوّل على قرارات الهيئة

■ **ما هي اهم السبل التي اعتمدتها شركتكم لمواكبة القانون الجديد؟**

– سترفع شركتنا رأسمالها من ٧٠٠ الف درهم الى مليون درهم لتغطية متطلبات القانون الجديد. كما اننا سنودع الوزارة الكفالات المصرفية المطلوبة. ونحن، ككل الشركات التي تقدم خدمات وساطة التأمين في الامارات، نعول على قرارات هيئة الاشراف على التأمين التي جرى استحداثها. كما رحبنا بقيام جمعية لوسطاء التأمين ومهمة هذه الجمعية هي ان تكون اداة تواصل مع شركات التأمين وتفعّل دور الوسطاء في السوق.

■ ■ ■

النهضة الاقتصادية أثمرت شركات تأمين وشركات إعادة عربية ضخمة

■ ■ ■

علاقة جيدة مع الشركات المسندة

■ **كيف تصفون علاقتكم مع شركات التأمين في سوق الامارات؟**

– معظم شركات التأمين في الامارات جيدة وسياستها شفافة وواضحة، ونحن نتعاون مع هذه الشركات بكل صدق وأمانة، وليس لدينا اي تحفظات حول سلوك شركات التأمين الاماراتية او ادائها.

■ **انتم تمارسون وساطة الاعادة الى جانب وساطة التأمين المباشر.. هل تلمسون دعما من شركات اعادة التأمين العربية؟**

– نحن نتعاطى مع المعيدين العرب والاجانب، ونجد لدى شركات الاعادة العربية القدرة على تفهم اوضاع الاسواق العربية وهي توفر لنا الدعم الذي نطلبه لحساب الشركات العربية المسندة.

■ **ما هي المنتجات او الخدمات التي تقدمونها؟**

– نوفر خدمة تأمين السيارات على انواعها، كما نقدم خدمات التأمين ضد فقدان البضائع وتلفها . ونصدر بوالص التأمين الالزامي للسيارات المدنية في مراكز التسجيل. وقد بدأنا حاليا بتوفير تأمينات عامة تعنى بتغطيات السفر والصحة مجانا لعملائنا لزيادة وعيهم التأميني وتعريفهم على فروع اخرى.

نؤيد الاندماج

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها هذا العام؟ وهل من خطط توسعية في المستقبل؟**

– نتائجنا ممتازة لا سيما في النصف الاول من ٢٠٠٧، وننوي التوسع في كل العالم العربي في مجال الوساطة، ونركز حاليا على تأهيل وتدريب مواردنا البشرية وتطوير قسم التسويق. ونتمنى ان تضطلع شركات التأمين العربية بدور اكبر، ونؤيد هنا اقتراح الدكتور مصطفى رجب المتعلق باندماج الشركات لتغطية اكبر وأوسع لمختلف المخاطر. ■

منهال أبو زكي (مارينا MARINA - الإمارات):

خروج عدد كبير من الوسطاء بعد صدور القانون الجديد

توقع مديرعام شركة مارينا لوساطة التأمين "MARINA" السيد منهال أبوزكي ان يخرج عدد كبير من وسطاء التأمين من سوق الإمارات، وذلك بعد صدور القانون الجديد الذي يرعى وينظم أعمال الوسطاء. مشيراً الى ان السوق يشهد منافسة شرسة بين شركات التأمين، والدليل على ذلك انخفاض أسعار الوثائق.



■ ما هي ملاحظاتكم حول القانون الجديد الذي حدد زيادة في رؤوس الأموال للشركات؟

– القانون المذكور لن يؤثر على شركتنا لأن تطبيق أحكامه سيبدأ في ١/١/٢٠٠٩. كما أننا استوفينا شرط إيداع كفالة بنكية حددتها وزارة الاقتصاد بمليون درهم بعدما كانت ٣٠٠ ألف درهم، على ان نودع ٥٠٠ ألفاً كضمانة لافتتاح أي فرع جديد.

من هنا، لم يكن تأثير هذا القانون سلبياً، لا بل جاء إيجابياً لأن الوسطاء الذين لا يملكون دعماً مالياً سيخرجون حتماً من السوق وعندها ستبقى المنافسة محصورة بالأقوياء وأصحاب الخبرات العالية.

وفي ما يتعلق بملاحظاتنا على هذا القانون، ففي الواقع نتمنى فرض أنظمة شبيهة بتلك المعمول بها في الشركات الأوروبية، كتشديد أعمال الرقابة وتولي لجنة متابعة حكومية مختصة مواكبة الشركات.

طلب كثيف على الخبرات

■ هل ان الخبرات البشرية متوفرة أم أنكم تستعينون بطاقات من الخارج؟

– لدينا نقص واضح في تعداد الموظفين المؤهلين، ولذلك ننشر أحياناً إعلانات في الصحف اللبنانية لاستقدام الخبرات من لبنان.

أما أسباب هذا النقص فمتعددة، ومنها أن شركات التأمين افتتحت لها فروعاً عدة فاستنفدت كل الكوادر التي كانت موجودة أصلا. هذا الوضع المستجد انعكس أيضاً على نشاطنا، فبتنا بحاجة ماسة الى كوادر جديدة خبيرة بالتأمينات الصحية والفروع الأخرى نتيجة تزايد الطلب على أغطية الممتلكات والمنشآت بفعل الطفرة العمرانية الكبيرة التي تشهدها دولة الإمارات، ولسنوات مقبلة.

إلى ذلك، فإننا نولي مسألة تأهيل كوادرنا أهمية قصوى حيث نخضع موظفينا لتدريبات مكتبية داخل الشركة وأخرى لدى شركات متعاونة.

■ كيف تنظرون الى المنافسة بين شركات التأمين؟

– باتت المنافسة شرسة جداً بين شركات التأمين، والدليل على ذلك الانخفاض الملحوظ في الأسعار حالياً. هذا بالإضافة الى شبه انعدام التعاون بين هذه الشركات أو على الأقل هذا ما نشعر به. فأبوظبي اليوم تشهد دخول شركات حكومية جديدة على السوق، حيث من المتوقع ان تستأثر بأغطية تأمينات الدولة، مما سينعكس سلباً على اكتتابات الشركات الخاصة.

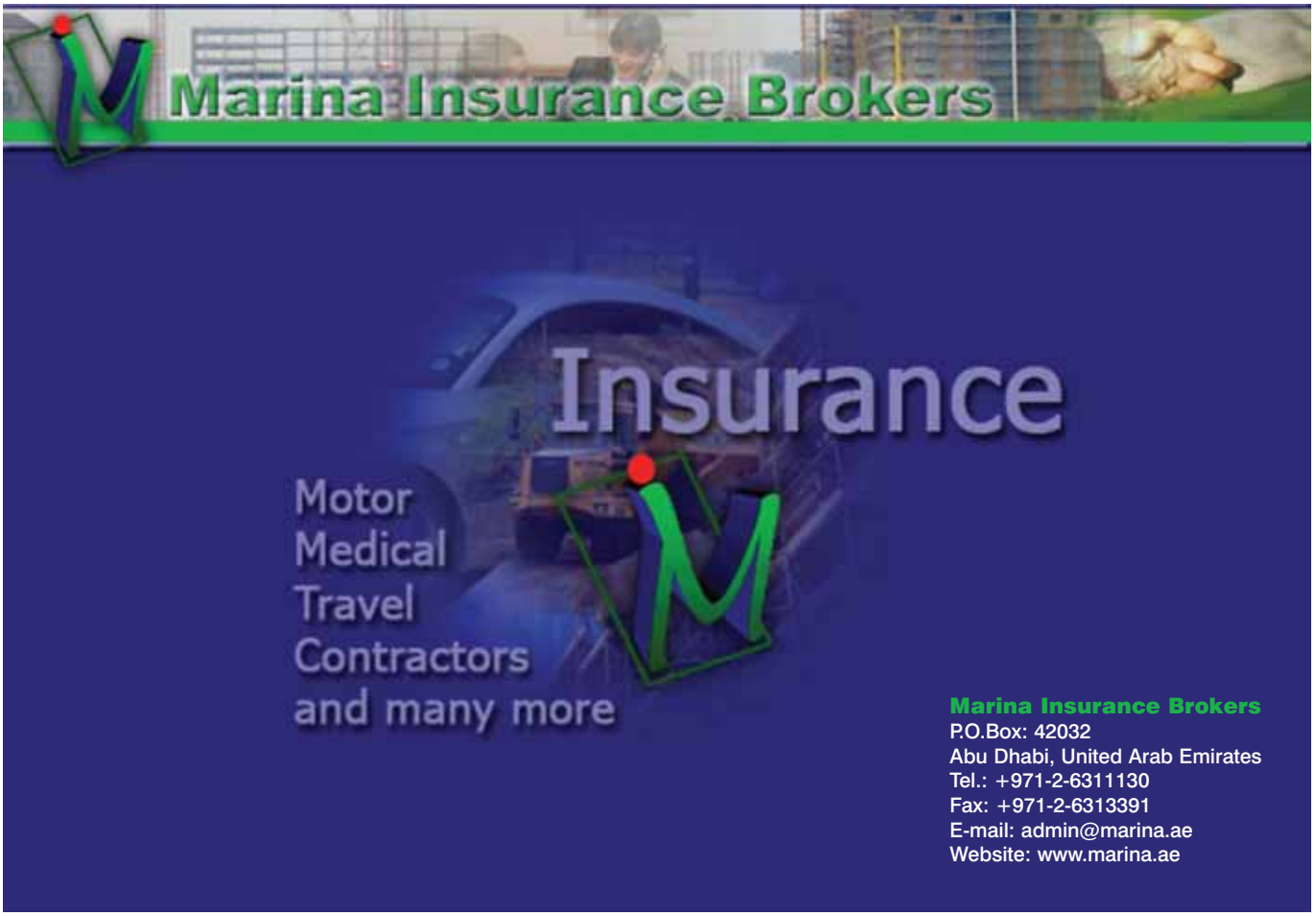
منتجات في مختلف الفروع

■ ما الجديد الذي تقدمه شركات الوساطة في إمارة أبوظبي وخصوصاً شركتكم؟

– منتجاتنا متعددة وتتوزع على فروع التأمين كافة، ومن الذين نتوجه إليهم أصحاب المشاريع العقارية والاستثمارية حيث نقدم لهم أغطية لمخاطر أعمال البناء الأولية، بما فيها أغطية لمسؤوليات المقاولين على أعمالهم، نستتبعها بأغطية أخرى بعد انتهاء الأعمال. إضافة الى أننا نتعاطى أغطية لفروع التأمينات كافة: حريق، بحر، سرقة، حياة، محركات، مسؤولية مدنية وغيرها.

■ ماذا تحضّرون للعام ٢٠٠٨ وأين ستتوسعون؟

– ستكون سنة ٢٠٠٨ واعدة. أما بالنسبة لتوسع شركتنا فسننتقل من إمارة أبوظبي الى دبي العام المقبل. ■



مجموعة «أيون» باعت شركتي التأمين التابعتين لها بمبلغ ٢,٧ مليار دولار اميركي

وافقت مجموعة أيون (AON) الاميركية على بيع شركتي التأمين التابعتين لها في اميركا مقابل ٢,٧٥ مليار دولار اميركي، والشركتان هما: شركة كومبايند انشورنس الاميركية .COMBINED INSURANCE CO، وقد اشترتها مجموعة آيس الاميركية بمبلغ ٢,٤ مليار دولار اميركي، وشركة سترلينغ لايف انشورنس STERLING LIFE INSURANCE وقد اشترتها ميونيخ ري MUNICH RE بمبلغ ٣٥٢ مليون دولار اميركي.

وقال **غريغ كايس** GREG CASE الرئيس التنفيذي للشركة: بذلك تكون المجموعة قد فكت ارتباطها بسوق التأمين المباشر. إن تخلّينا عن شركتي التأمين المشار اليهما سوف يمكن لنا ان نركز على اعمال الوساطة والاستشارات BROKING AND CONSULTING وهما الركيزتان الاساسيتان لاستراتيجيتنا .

واضاف ان ثمن الشركتين سوف يستعمل لاسترجاع جزء من اسهم المجموعة المتداولة في البورصة وفقا لبرنامج اعددناه لهذا الغرض STOCK BUY BACK.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة ايون الشرق الاوسط هو السيد **عبد اللطيف شريف الريس**.



عبد اللطيف شريف الريس

رئيس AON M.E.

شركات وتعاونيات التأمين الفرنسية تطالب بتعديل قانون ١٩٨٣ وتحميل الدولة الفرنسية نتائج اعمال الشغب حتى ولو ارتكبها افراد

ينص القانون الفرنسي الصادر في ٧ كانون الثاني (يناير) ١٩٨٣ على ان تتحمل الدولة الفرنسية الاضرار التي تلحق بالاشخاص والممتلكات جراء اعتداءات تنفذها تجمعات او تظاهرات ATTROUPEMENTS OU RASSEMBLEMENT حتى ولو لم تكن هناك مسؤولية على الدولة.

وعملا بأحكام القانون المشار اليه درجت شركات التأمين في فرنسا على دفع التعويضات لحملة البوالص التي تضمن اعمال الشغب لتعود فتستعيدها من الدولة.

وبين العام ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ قام مشاغبون من الضواحي بإحراق السيارات والاعتداء على الممتلكات في اطار الاحتجاج ضد تصرفات معينة للشرطة، او غيرها من الاجهزة الحكومية، وقد دفعت شركات التأمين خلال تلك الفترة اضرارا تقدر قيمتها بحوالى ١٦٠ مليون يورو.

وقد تقدمت شركات التأمين الى الدوائر المختصة بطلب استعادة التعويضات التي دفعت للمتضررين، الا ان الدوائر المشار اليها تمهلت بالدفع ريثما يجري التحقق من ان الاضرار نتجت عن تجمعات وتظاهرات بالمفهوم المنصوص عليه في قانون ١٩٨٣.

وقد عقد اتحاد التأمين الفرنسي (FFSA) وتجمع تعاونيات التأمين في فرنسا (GEMA) اجتماعا مشتركا طالبا في نهايته بالبت في المطالبات العالقة منذ ما يزيد عن سنتين. كما طالبا بتعديل القانون الصادر سنة ١٩٨٣ الذي يجعل الدولة مسؤولة عن دفع الاضرار في جميع الحالات الناشئة عن اعمال شغب حتى ولو ارتكبت على أيدي افراد متفرقين كما حدث خلال العامين الماضيين في ضواحي باريس.



الاعتداءات في باريس

التزوير ضد شركات التأمين

محام اميركي في قفص الاتهام استنزف اموال شركات التأمين طوال ٢٥ سنة بافتعال حوادث امام ابواب المصارف والمؤسسات الكبيرة

وجهت المدعية العامة في ولاية فيلادلفيا السيدة **لين ابراهام** الى المحامي الن ليت ALLEN LITT اتهامات بافتعال حوادث بغية استنزاف اموال شركات التأمين. وقد تمكن خلال الـ ٢٥ سنة الماضية من جمع أجور صافية له بقيمة ٢,٥ مليون دولار أميركي.

وكشف التحقيق ان المحامي المتهم استعان خلال الـ ٢٥ سنة الماضية بخدمات حوالى ١٠٠ شخص لافتعال الحوادث حيث يكلف احدهم بافتعال حادث «انزلاق» رجله SLIPPING امام ابواب المصارف والشركات الكبيرة ثم يحوله الى اطباء معيّنين، فيصدر الاطباء تقارير تؤكد اصابته برضوض وبحاجته الى العلاج والراحة.

وهنا يتقدم المحامي الى البنك او الشركة التي انزلق المتضرر امام ابوابها بمطالبة يحمّلها فيها مسؤولية التسبب بالانزلاق. وبعد التفاوض مع الشركة الضامنة تجرى تسوية يقبض بموجبها وبوكالته عن الشخص المتضرر تعويضا يتقاسمه مع مفتعل الحادث.

وذكرت المدعية العامة ان المحامي المتهم استخدم في بعض الحالات اشخاصا مصابين بجروح وبكسور سابقة، ويزعم ان الجروح والكسور نتجت عن حادث الانزلاق.

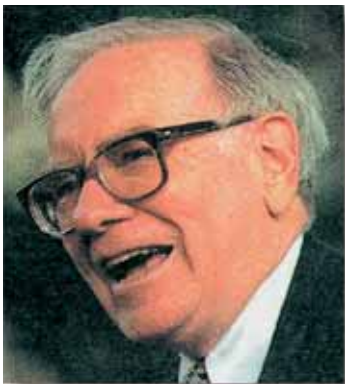
ووجهت المدعية العامة تهمة المشاركة في التزوير وافتعال الحوادث لاربعة اشخاص من الذين تعاونوا مع المحامي وهم جوشوا بيت JOSHUA PITT (٦٣ سنة) واولاده الثلاثة.



قاعة المحكمة

«باريس ري» في مرتبة آ ماينوس

اعلنت وكالة ا.م. بست (A.M.BEST) ان تصنيف شركة «باريس ري» (PARIS RE) (اكسا ري سابقا) باق في مرتبة آ ماينوس (A. MINUS). وجاء هذا البيان تعليقا على قرار اتخذته الشركة الجديدة بخفض رأسمالها الى ٤٠٠ مليون دولار اميركي. وتأخذ «باريس ري» من سويسرا مقرا لها.


وورن بوفيت

الاستماع الى الملياردير وورن بوفيت
بتهمة تزوير منسوبة الى الرئيس التنفيذي السابق لشركة «جنرال ري» GENERAL RE

قررت محكمة هارتفورد استدعاء الملياردير الاميركي وورن بوفيت واثنين من مساعديه هما جوزف براندون وفرانكلين مونتروس للاستماع الى شهاداتهم حول اتهامات موجهة الى الرئيس التنفيذي السابق للشركة رونالد فرغوسن RONALD FERGUSON بالتواطؤ مع مجموعة آي أي جي (AIG) ومساعدتها على تضليل مساهميها، وصولا الى رفع اسعار اسهمها في البورصة.

وجاء في مضبطة الاتهام ان المتهم وافق خلال سنة ٢٠٠٠ على اصدار شهادة اعادة تأمين وهمية، يزعم فيها انها لشركة جنرال ري GENERAL RE، بقيمة نصف مليار دولار اميركي.

وقد استعملت آي أي جي (AIG) تلك الشهادة لتحسين ميزانيتها حيث اخفت عن المساهمين ما يعادل نصف مليار دولار من الخسائر، وبذلك رفعت ارباحها وحافظت على ثقة المساهمين بها.

ويرأس الملياردير وون بوفيت شركة بركشاير هاثاواي القابضة BERKSHIRE HATHAWAY والتي تملك بدورها اكثرية الاسهم في «جنرال ري» GENERAL RE.


مقر ميونيخ ري

ملياردير يستحوذ على ٣ بالمئة من اسهم ميونيخ ري MUNICH RE
ويطالبها بانتهاج استراتيجية جديدة

نقلت وكالة رويترز ان شركة سيفيان كابيتال CEVIAN CAPITAL المالية السويدية استحوذت على ٣ بالمئة من اسهم مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE، وذلك لحساب الملياردير كارل ايكانCARL ICAHN.

وذكرت جريدة فايننشال تايمز ان الملياردير بكونه حاملا لـ ٣ بالمئة من اسهم المجموعة ينوي مطالبة المجموعة بإدخال تعديلات على استراتيجيتها. وهو اوكل الى سيفيان كابيتال ان تفاوض ميونيخ ري نيابة عنه، واضافت ان المفاوضات بدأت فعلا بين الفريقين ونقلت عن كريستر غاردل CHRISTER GARDELL المدير التنفيذي لشركة سيفيان كابيتال قوله ان المستثمرين لا يهتمون بتثمير اموالهم في اعادة التأمين، لكونها منطقة مهملة NEGCECTED AREA وعلينا ان نسعى للوصول الى استراتيجية جديدة من شأنها ان تغير نظرة المستثمرين الى اعادة التأمين كصناعة، وتشجعهم على استثمار رساميلهم فيها.وقال ان النمو الذي حققته شركات اعادة التأمين خلال العام الماضي كان ٣ بالمئة فقط وهذه نسبة ضئيلة وغير مقبولة. الى ذلك فإن شركات الاعادة مهددة في كل وقت بالكوارث التي تسببها الاعاصير وهذه مشكلة تحتاج الى معالجة. وقال ايضا ان الملياردير ايكان ينوي رفع حصته في ميونيخ ري.


غرفة عمليات

عالجها كونها مصابة بالأيدز وتبيّن بعد ٩ سنوات انها لا تحمل جرثومة HIV
٢,٥ مليون دولار اميركي تعويضا لامرأة اخطأ الطبيب في تشخيص مرضها

اصدرت هيئة المحلفين في محكمة ورسستر WORCESTER قرارا يقضي بإلزام الدكتور كوان لاي KWAN LAI وهو احد الاطباء العاملين في مستشفى جامعة ورسستر ماساتشوستس UNIVERSITY OF MASSACHUSETTS MEDICAL CENTER بدفع مبلغ ٢,٥ مليون دولار اميركي للسيدة اودري سيرانو AUDREY SERRONO (٤٥ سنة) تعويضا عن الاضرار النفسية والجسدية التي لحقت بها جراء تشخيصه الخاطئ MISDIAGNOSIS لاحتقان الرئة PNEUMONIA، حيث ابلغها انها مصابة بمرض الايدز (AIDS) واخذ يعالجها لإنقاذها من ذلك المرض. وقد تبين بعد تسع سنوات على خضوعها للمعالجة ان المريضة لم تكن تحمل جرثومة HIV وبذلك تكون قد أخضعت لمعالجات صعبة ولم تكن تحتاج اليها.

وقد اصيبت المرأة خلال فترة العلاج بانهيار عصبي، وفقدان الشهية وامراض عصبية اخرى عديدة.

وقال الطبيب في شهادته امام المحكمة ان المريضة أوقعته في الخطأ عندما قالت له أنها تعاشر صديقا مصابا بالأيدز. وانها تعاطت الدعارة في مرحلة سابقة، وعليه اعتبر احتقان الرئة الذي تعاني منه نتيجة حتمية لإصابتها بالأيدز.

واخذت هيئة المحكمين على الطبيب اهماله وعدم اجرائه الفحوصات اللازمة للتاكد من وجود جرثومة HIV في دمها.

ويحمل الاطباء الاميركيون تأمينا إلزاميا ضد الخطأ المهني MALPRACTICE.

ترست العالمية، بست ري وأليانس وسلامة في مرتبة آ (A) ممتاز والقطرية العامة واليانس ري في مرتبة تريبل بي بلوس



فادي ابو نحل
TRUST



كامل ابو نحل
TRUST



د. صلاح الملائكة
SALAMA



وسام الهيمص
ALLIANCE



جمال الحمود
QATAR GENERAL



خضر حمصي
ALLIANCE RE

حملت لنا نهاية العام ٢٠٠٧ اخبارا مفرحة، وتبعث على الاطمئنان والثقة بالنفس، فقد اصبح لدينا في الشرق العربي شركات اعادة تحمل تصنيفات بمرتبة (آ) (A) التي تعني ممتاز EXCELLENT. فقد اصدرت وكالة التصنيف الاميركية أ.م.بست. (A.M.BEST) بيانا تعلن فيه انها عدّلت المنهاج الذي كانت تعتمده في مجال تصنيف الاخطار السيادية COUNTRY RISK، والتصنيف السيادي SOVEREIGN RATE الذي يلعب دورا اساسيا في تقويم اوضاع الشركات. وفي ضوء المعايير الجديدة استحقت بعض الشركات العربية ترفيع تصنيفاتها الى مرتبة آ مايnوس (A-MINUS) التي تعني ضمانة ممتازة (EXCELLENT) والشركات العربية هي:

– ترست العالمية (البحرين) TRUST INTERNATIONAL
– بست ري BEST RE تونس
– سلامة SALAMA (الامارات العربية المتحدة)
– أليانس ALLIANCE (الامارات العربية المتحدة)

كما جرى ترفيع الشركة القطرية العامة للتأمين (قطر) والاعادة QGIR من تريبل بي BBB مايnوس الى تريبل بي بلوس (+BBB) التي تعني جيد جدا.

كما رفع تصنيف شركة اليانس ري قبرص (CYPRUS) ALLIANCE RE من تريبل بي BBB الى تريبل بي بلوس (+BBB) التي تعني جيد جدا.



مستثمرون كويتيون بقيادة شركة الخليج للتأمين GULF اشتروا ١٠٠ بالمئة من اسهم أميج (AMIG) المصرية



خالد الحسن

الخليج للتأمين – الكويت

استكملت مجموعة من المؤسسات الاستثمارية الكويتية بقيادة شركة الخليج للتأمين الكويت (KUWAIT GULF) سيطرتها على اسهم شركة المجموعة المصرية العربية للتأمين أميج (AMIG) حيث اشترت الاسهم التي لم تكن في حيازتها من قبل ونسبتها ٣٦٥ بالمئة.

وبذلك اصبحت المجموعة الكويتية تملك ١٠٠ بالمئة من الشركة وقد وافقت بورصة القاهرة على الصفقة. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين الكويتية هو السيد **خالد الحسن**.

فريدة من نوعها في الأردن والمنطقة
«المجموعة العربية الأوروبية للتأمين» تطلق سلة تأمينات مخصصة للسيدات



محمد أبوزيد

EURO ARAB

أعلن مساعد مدير عام التطوير في المجموعة العربية الأوروبية EURO ARAB للتأمين السيد **محمد أبوزيد** عن إطلاق سلة تأمينات مخصصة للسيدات مطلع ٢٠٠٨ الفريدة من نوعها في المنطقة.

وأوضح أبوزيد ان هذه السلة تشمل منتجات عدة موجهة الى السيدات وهي:

– مركبة سيدتي: وتشمل هذه الوثيقة تغطية شاملة للسيارة أو ضد الغير وخدمات إضافية تسهل إجراءات تملك السيارة، وتقديم المساعدة عند وقوع حادث أو عطل طارئ.

– ضمان سيدتي: وتتضمن الوثيقة ضماناً اجتماعياً للمتزوجات يغطي بدلاً مقطوعاً للزوجة عند وفاة زوجها.

– مملكة سيدتي: وتتضمن الوثيقة تأميناً شاملاً للمنزل، إضافة الى خدمات أخرى، بما فيها استقدام خادمة لمدة شهرين في حال تعرضت ربة المنزل لحادث.

– صحة سيدتي: وتشمل تغطيات هذه الوثيقة أخطار الإصابة بسرطان الثدي والرحم، بحيث يدفع لحاملة الوثيقة مبلغاً مقطوعاً لدى إثبات المرض.

عدد شركات التأمين السعودية التي يجري تداول اسهمها في سوق الأسهم ١٥ شركة

بعد ان انجزت شركات تأمين سعودية عديدة معاملات اعتمادها في سوق الاسهم السعودي، ارتفع عدد الشركات التي يجري تداول اسهمها في السوق الى ١٥ شركة.

ومن المنتظر ان يرتفع العدد في وقت قريب الى حوالى ٢٠ شركة وذلك بعد ان تنهي خمس شركات جديدة عملية تسجيلها في السجل التجاري وفي سوق الاسهم.

واعلن ان شركة يو سي آي (UCA) التعاونية السعودية اوكلت الى شركة بي ام جي (BMG) للاستشارات المالية مهمة اعداد الطرح الاولي لـ ٤٠ بالمئة من اسهمها، وذلك وفقا لنصوص القانون. ويبلغ رأسمال يو سي آي (UCA) ٢٠٠ مليون ريال سعودي.

حوادث الشغب في البحرين تضمنها شركات التأمين



قيس المدرس

مدير عام AWRIS

شهدت البحرين خلال الاسبوعين الاخيرين من سنة ٢٠٠٧ اعمال شغب طالت بعض الممتلكات الخاصة والعامة.

تجدر الاشارة الى ان شركات التأمين في البحرين والصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS أوجدت تأمينا خاصا ضد هذا النوع من الاضطرابات.

METROPOLITAN INS. CONSULTANTS



أفروديت حازوجي نكد

متروبوليتان إنشورنس للإستشارات

أسست السيدة **أفروديت حازوجي نكد** شركة وساطة تأمين برأسمال ٥ ملايين ليرة لبنانية واتخذت لها مركزاً في سنتر رزق الله في شارع متروبوليتان في سن الفيل.

وقد أطلق على الشركة اسم متروبوليتان إنشورنس للإستشارات.

مجموعة «اتش اس بي سي أمانة» في دولة الإمارات تطلع عملاءها على طريقة عملها وفقاً للشريعة

أطلعت «اتش اس بي سي أمانة HSBC AMANAH» عملاءها على الإجراءات التي اعتمدتها والتي تتوافق مع أعلى معايير التمويل الإسلامي والموافق عليها من قبل أشهر علماء الفقه والشريعة الإسلامية في العالم في ندوة فقهية إرشادية أقيمت في فندق شانغريلا في دبي.

وقال **نبيل عبد الرحيم**، رئيس الخدمات المصرفية التجارية في «إتش إس بي سي أمانة»: يواصل «اتش اس بي سي» التزامه بتطوير منتجات وخدمات أمانة بشكل خاص وقطاع التمويل الإسلامي بشكل عام، حيث اننا نعمل على تنمية أعمال أمانة المصرفية بوتيرة سريعة بالمقارنة مع الأعمال المصرفية التقليدية على مدى السنوات المقبلة. وستواصل إدارة الخدمات المصرفية التجارية في «اتش اس بي سي أمانة» تطوير وتقديم منتجات وخدمات مصرفية إسلامية شاملة تتوافق مع الشريعة الإسلامية ومبادئها.

وقال **منصور شاكيل**، رئيس اللجنة الشرعية المركزية للمجموعة في «اتش اس بي سي أمانة» معلقاً: «لقد أصبح بإمكان عملاء الخدمات المصرفية التجارية الآن الاستفادة من التغطية العالمية والراحة في تعاملاتهم المصرفية من «اتش اس بي سي» دون الإخلال بمبادئ الشريعة الإسلامية. فكافة المنتجات والخدمات التي توفرها «اتش اس بي سي أمانة» تتوافق مع أعلى معايير التمويل الإسلامي التي تم اعتمادها والموافقة عليها من قبل أشهر علماء الفقه والشريعة الإسلامية في العالم».

بارتنر ري ايرلندا تبدأ العمل اعتبارا من ٢٠٠٨/١/١ برأسمال يزيد عن مليار دولار اميركي



ARNAULD DE RODELLEC

ممثل بارتنر ري

في بيان صادر بتاريخ ١٤ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ اعلنت وكالة التصنيف الاميركية ا.م. بست (A.M.BEST) انها صنفت القدرة المالية لشركة بارتنر ري (PARTNER RE EUROPE) الاوروبية والمسجلة حديثا في ايرلندا بمرتبة أبلوس (A-PLUS)، وقدرتها الائتمانية في مرتبة دوبل آمايـنوس (AA-MINUS). وذكرت الوكالة ان الشركة تحمل غطاء من شركتها الأم (PARTNER RE GROUP) في برمودا.

واضافت ان الشركة الايرلندية الجديدة سوف تبدأ بقبول الاخطار اعتبارا من ٢٠٠٨/١/١ وانها سوف تشرف على اعمال شركة بارتنر ري فرنسا (PARTNER RE FRANCE)، وكذلك اعمال فرع الشركة في زوريخ سويسرا (PARTNER RE ZURICH) .

واوضحت ان مجموع الاموال الخاصة لشركة بارتنر ري ايرلندا تعادل ٩٥٠ مليون يورو أي ما يزيد عن مليار دولار اميركي، وهي تحمل اتفاق اعادة نسبية QUOTA من الشركة الأم ما يضمن لانطلاقتها حماية كاملة.

الاشتباه بمحام مفصول من نقابة المحامين في نيويورك بقتل زوجته لقبض قيمة التأمين على حياتها



مطرقة القاضي

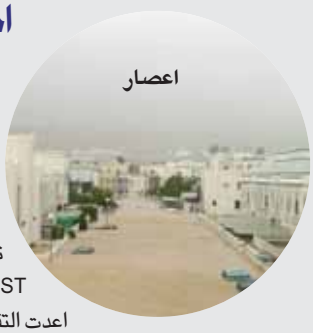
ادعى كارلوس بيريز اوليفو (٥٩ سنة) انه بينما كان يقود سيارته وزوجته بيغي (٥٥ سنة) الى جانبه في منطقة منهاتن نيويورك وبوصوله بالقرب من منزل بيل وهيلاري كلينتون، تعرض لإطلاق رصاص من رجل حاول إجباره على التوقف بغرض السطو. وقد أصيبت الزوجة برصاصة قاتلة في الرأس وأصيب هو برصاصة في الحوض. ورغم إصابته تمكن أوليفو من بلوغ المستشفى حيث أخضع للعلاج.

وتبين ان الزوجة تحمل عقدي تأمين على الحياة بقيمة ٤٦٧ الف دولار أميركي، صادرين عن شركة هارتفورد لايف انشورنس ويسمّيان الزوج مستفيداً BENEFICIARY في حالة الوفاة. وقد تقدم كارلوس الى شركة هارتفورد طالباً ان تدفع له التعويض المنصوص عليه في عقدي التأمين. إلا ان الشركة أبلغته انها تلقت تعليمات من شرطة نيويورك بعدم دفع التعويض بانتظار انتهاء التحقيق لأن كارلوس لا يزال في دائرة المشتبه به SUSPECT. ويظهر التحقيق ان السجل المهني لكارلوس الذي كان يتعاطى المحاماة يثير تساؤلات، إذ انه تعرض للفصل من نقابة المحامين في نيويورك، بسبب سوء سلوكه وإساءته لآداب المهنة في تعاطيه مع الزبائن.

وقد استعان كارلوس بأحد زملائه المحامين للدفاع عنه.

وقال محامي شركة التأمين انه في حال ثبتت إدانة كارلوس فإن قيمة بوليصتي التأمين سوف تدفع لأولاد الفقيدة وعددهم ثلاثة.

اختصاصيون في جامعة كولورادو يتوقعون ان يشهد العام ٢٠٠٨ ١٣ عاصفة من بينها ٧ أعاصير



اعصار

توقعت جامعة كولورادو ان يشهد هذا العام ١٣ عاصفة، وان سبعا منها سوف تتحول الى أعاصير HURRICANES تبلغ سرعتها ١١١ ميلا في الساعة وما فوق.

وقالت ان نسبة ٦٠ بالمئة من الاعاصير المتوقعة سوف تضرب الشاطئ الشرقي للولايات المتحدة الاميركية EAST COST. وذكرت الجامعة ان مجموعة متخصصة من الخبراء اعدت التقرير والتوقعات بالاستناد الى احصاءات مبنية على العواصف التي ضربت الولايات المتحدة خلال الـ ٥٨ سنة الماضية. وكانت الجامعة قد توقعت هبوب ١٧ عاصفة خلال العام ٢٠٠٧ من بينها ٩ عواصف تتحول الى أعاصير. الا ان عدد الأعاصير الذي ضرب الولايات الأميركية المتحدة خلال ٢٠٠٧ بلغ ستة فقط.



ادارة الاخطار في «اريج» متطورة جدا ورسملتها قوية
تصنيف تريبل بي (جيد) من وكالة ا.ام.بست.



ياسر البحارنة
لرئيس التنفيذي لشركة ARIG



صلاح المعراج
نائب مدير عام ARIG

وصفت وكالة ا.ام.بست. الاميركية A.M.BEST ادارة المخاطر في المجموعة العربية للتأمين أريج (ARIG) بالمتطورة جدا SOPHISTICATED MANAGEMENT. وجاء ذلك في اطار بيان اذاعته الوكالة بتاريخ ١٢ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧، وتعلن فيه انها صنّفت اريج (ARIG) في مرتبة بي دوبل بلوس (++B) اي ما يعادل تريبل بي (BBB) وهي تعني جيد (GOOD).

وجاء في البيان الصادر عن الوكالة انها صنفت القدرة المالية والقدرة الائتمانية لأريج FINANCIAL STRENGTH AND CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة WITH STABLE OUTLOOK وذلك بالنظر للمواصفات القوية والمتحسنة التي تتمتع بها أريج، وكذلك رسملتها القوية مقارنة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها ولكونها تملك ادارة مخاطر متطورة جدا

THE RATINGS REFLECT ARIG'S STRONG AND IMPROVING BUSINESS PROFILE GOOD RISK. ADJUSTED CAPITALIZATION AND SOPHISTICATED MANAGEMENT RISK.

وذكرت الوكالة انه على الرغم من الخسائر الفنية البالغة التي تكبدتها الشركة خلال السنوات الاخيرة، فإنها اتخذت اجراءات ادارية من شأنها ان تحسن تلك النتائج، والى تلك الاجراءات تحقق الشركة من العوائد الاستثمارية ما امكن لها ان تستوعب تلك الخسائر.

وكانت «اريج» قد تحملت خسائر كبيرة خلال العام الماضي جراء الاعصار الذي ضرب شواطئ سلطنة عمان والامارات العربية المتحدة.

الترخيص لـ«التأمين الإسلامي» بالعمل في بريطانيا

قالت شركة التأمين الإسلامي البريطانية القابضة المحدودة "BIIH" ان سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة (FSA) تتوقع ان تكون في موقع يسمح لها بالتصريح للشركة للعمل في المملكة المتحدة وذلك عندما يتم استيفاء باقي الشروط المهمة المحددة من قبل سلطة الخدمات المالية. ويعتبر هذا الإعلان الرسمي بمنزلة بدء مرحلة جديدة ومهمة للشركة مع تقدمها في عملية الحصول على الترخيص من الجهات المعنية، ونحو التطبيق الكامل لأنظمة سلطة الخدمات المالية.

وتعليقاً على الإعلان قال برادلي براندون كروس، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الإسلامي البريطانية القابضة: «إنني مسرور بحصولنا على إشعار نية منح الترخيص من سلطة الخدمات المالية، فهي خطوة مهمة في طريق حصولنا على الاعتماد التنظيمي الكامل».

ويؤكد **عبد العزيز الجميح**، من شركة الجميح القابضة، ورئيس مجلس إدارة «التأمين الإسلامي» البريطانية القابضة، على الفرص الكبيرة المتاحة أمام منتجات التكافل في المملكة المتحدة، والفرص الإستثمارية الهائلة للمواطنين الخليجيين الراغبين بالإستثمار في خدمات مالية إسلامية خارج المنطقة.

مؤسسة مهنا تصنف ١٢ شركة تأمين أردنية
وترفع تصنيف شركة الأردن الدولية للتأمين من A الى +A



سامي قموه
الاردن الدولية للتأمين

من تصنيفها لعدد من شركات التأمين اللبنانية، انتقلت مؤسسة «مهنا» الى تصنيف الشركات الاردنية، وقد شمل التصنيف ١٢ شركة. واستنادا الى المعايير التي عملت بموجبها مؤسسة مهنا فقد تراوحت فئات التصنيف للشركات بين "BB+" و"A+". وكان ترتيب شركة الاردن الدولية للتأمين "A+" في حين كان ترتيبها السابق "A".

نذكر ان صافي ارباح شركة الاردن الدولية للتأمين في النصف الاول من العام ٢٠٠٧ قد بلغ ١,١٣٥ مليون دينار. وبلغ مجموع موجودات الشركة في نهاية حزيران عن العام ٢٠٠٧ نحو ٣٧ مليون دينار، بزيادة حوالى المليوني دينار عن نهاية العام ٢٠٠٦.

وعلم ان رئيس مجلس ادارة الشركة **سامي قموه** تعاون واعضاء مجلس الادارة مع مستثمرين من كبار رجال الاعمال في المملكة العربية السعودية لتأسيس شركة تأمين تعاوني في المملكة برأسمال ٢٠٠ مليون ريال، وقد حصل المؤسسون على الموافقة المبدئية من السلطات السعودية المختصة على تأسيس الشركة المشار اليها.

هيئة الاشراف توافق على طلب المؤسسة السورية للتأمين
المساهمة في رأسمال الشركة الاسلامية القطرية السورية

التعليمات التنفيذية التي ترعى اصول توظيف الاموال الاحتياطية لشركات التأمين تجيز لهذه الشركات استثمار اموالها في شركات مساهمة سورية اخرى، بشرط الحصول على الموافقة المسبقة لهيئة الاشراف على التأمين.

وبناء عليه وافقت هيئة الاشراف برئاسة الوزير الدكتور **محمد الحسين** على طلب المؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة التأمين التابعة للقطاع العام) على طلبها المساهمة بنسبة ١٠ بالمئة من رأسمال الشركة الاسلامية للتأمين، وهي شركة قطرية سورية اتفق على تأسيسها كل من: بنك قطر الدولي الاسلامي وبنك سوريا الدولي الاسلامي، الى جانب مساهمين سوريين وقطريين آخرين. ويبلغ رأسمال الشركة الجديدة والتي لم تبدأ اعمالها بعد مليار ليرة سورية.

مقر جديد لـ«بنك أسورانس» في جفينور

افتتحت شركة "BANCASSURANCE"، الضامن الأول في سوق التأمين على الحياة في لبنان عام ٢٠٠٦، مقرها الجديد في سنتر جفينور – شارع كليمنصو في حضور رئيس مجلس إدارتها ومديرها العام السيد عادل قصار وأعضاء مجلس الإدارة ابرزهم رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك اللبناني الفرنسي السيد فريد روفايل وكل من السادة في مجموعة «كريدي اغريكول» "CREDIT AGRICOLE" ميشال فييات (MICHEL VILLATE) وجان كلود بيشون (JEAN CLAUDE PICHON) وتييري لانغروناي (THIERRY LANGRENAY)، إضافة الى حشد غفير من المدعوين.

ويذكر ان شركة "BANCASSURANCE" تأسست عام ١٩٩٩ بشراكة بين فرنسبنك، البنك اللبناني الفرنسي و CREDIT AGRICOLE.

شركات التأمين ترفض ضمان الضامنين المتقاعدين صحياً

مجمع "POOL" للتأمين الصحي يُخصص لضمان العاملين في قطاع التأمين



روجيه تابت
UNITED



غسان ناكوزي
ALICO

تدرس جمعية شركات الضمان في لبنان مشروعا يقضي بتوفير الضمان الصحي للعاملين في قطاع التأمين بمن فيهم اولئك الذين بلغوا السن القانونية.

اعد المشروع لجنة تضم كلا من **روجيه تابت** (المتحدة UNITED) **غسان ناكوزي** (أليكو ALICO)، وجميل حرب الامين العام للجمعية.

ويقترح المشروع انشاء مجمع (POOL) تشارك فيه شركات التأمين في لبنان ويأخذ على عاتقه توفير الضمانة الصحية لموظفي شركات التأمين وعائلاتهم وذلك مقابل اسعار متهاودة.

وسيعرض المشروع في وقت لاحق على الجمعية العمومية لشركات التأمين للمناقشة. ويشكو المتقاعدون من الذين عملوا على بناء صناعة التأمين في لبنان من عدم وجود هيئة توفر لهم التأمين الصحي بعد مغادرتهم الوظيفة، وبهذا ينطبق عليهم المثل القائل «السكّاف حافي والحايك عريان».

«اربح مع آروب» منتج مميز جديد

أعلنت شركة «آروب للتأمين AROPE» إطلاق منتجها الجديد «اربح مع آروب» وهو برنامج حماية واستثمار تصدر آروب بموجبه ألف بوليصة تأمين، قيمة الواحدة منها ٥٠٠٠ دولار اميركي، مدتها خمس سنوات.

وقالت «بمجرد شرائك بوليصة منها أو أكثر تحوز بتغطية شاملة إضافة الى فرص نادرة للفوز بجوائز تصل قيمة الجائزة الكبرى الى ٤٥,٠٠٠ دولار».

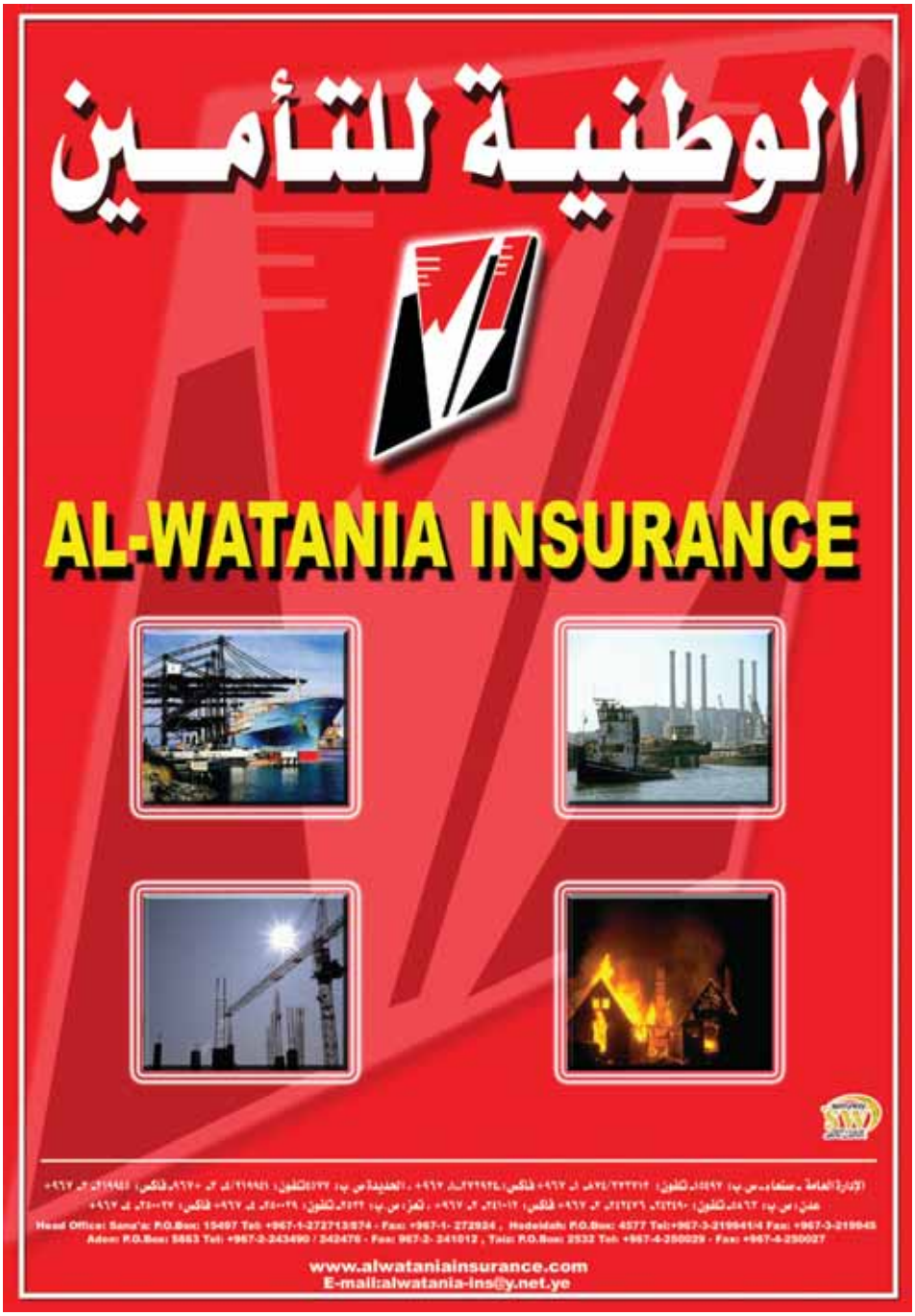
وأوضحت ان برنامج «اربح مع آروب» يضمن ١٢٥ في المئة من الرأسمال عند الاستحقاق أو في حال الوفاة الطبيعية، كما يضمن ضعف الاستثمار الأساسي في حال الوفاة من جراء حادث. إضافة الى ذلك، باستطاعة حامل بوليصة «اربح مع آروب» الحصول على قرض خلال فترة البرنامج.

ويلاحظ ان مدير عام آروب فاتح بكداش يتابع المنتجات المثمرة والمميزة في صناعة التأمين ويحاول تسويقها في لبنان.

تصنيف دوبل آ (AA) لمجموعة آ اي جي (AIG) الاميركية

في بيان صادر بتاريخ ١٣ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧ اعلنت وكالة ستاندرد اند بورز STANDARD AND POORS انها صنفت القدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لمجموعة آ اي جي (AIG) الاميركية والشركات التابعة لها بمرتبة دوبل آ (AA). كما صنفت قدرتها الائتمانية CREDIT RATING في مرتبة دوبل آ بلوس (+AA).

وتوقعت الوكالة ان رسملة آ.اي.جي. (AIG) تبقى قوية جدا مقارنة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها RISK ADJUSTED CAPITALIZATION، نذكر ان للمجموعة شركات عديدة تابعة في منطقة الشرق الاوسط من بينها أليكو ALICO المتخصصة بالتأمين على الحياة وآ اي جي ميسا AIG MEMSA.



جهاد المتني: يونيترست نيجيريا UNITRUST NIGERIA في المرتبة السادسة بين شركات التأمين الاكثر ربحية في نيجيريا



جهاد المتني
UNITRUST INSURANCE NIGERIA

جهاد المتني المدير العام التنفيذي لشركة يونيترست انشورنس UNITRUST INSURANCE NIGERIA (LTD) نيجيريا، زار لبنان، وكان لنا معه لقاء تحدث الينا خلاله عن الشركة التي تأسست في العام ١٩٨٦، وقد رفعت رأسمالها مؤخرا ليبلغ ما يعادل ٢٥ مليون دولار اميركي، كما قرر مجلس الادارة رفعه الى ٤٠ مليون دولار اميركي خلال مدة وجيزة.

وقال المتني ان يونيترست تحتل المرتبة السادسة بين شركات التأمين النيجيرية الاكثر ربحية، والمرتبة التاسعة من حيث الاقساط المكتتبة، وان ميونيخ ري MUNICH RE هي المعيد القائد لاتفاقات الإعادة التي تحملها الشركة.

وتضم قاعدة المساهمين في الشركة رئيس مجلس الادارة الجنرال المتقاعد تي واي دانجوما (T.W.DANAJUMA) والذي شغل منصب وزير الدفاع سابقا في جمهورية نيجيريا الاتحادية، وشركة ساوث اطلنتيك بتروليوم SOUTH ATLANTIC PETROLEUM وشركة فايف ستار لوجيستيكس FIVE STAR LOGISTICS وغيرها من كبريات الشركات في نيجيريا.

وقال المتني ان الشركة حققت خلال العام ٢٠٠٧ اقساطا بلغ مجموعها ما يعادل ١٥ مليون دولار اميركي وحققت ارباحا بقيمة ٣,٢ ملايين دولار اميركي. نذكر ان جهاد المتني لبناني من مواليد الدامور وقد تدرب وعمل في شركة سانت بول ST PAUL الاميركية للتأمين في لبنان بعد تخرجه من الجامعة وقبل ان ينضم الى شركة بونيترست في نيجيريا.

ويعكف جهاد على زيارة الوطن الام والاهل والاصدقاء في لبنان.

التقرير السنوي لمجموعة أي جي أي (IGI)

عمليات استحواذ وتأسيس شركات تابعة من برمودا وإيرلندا وبريطانيا



وليد الجبشة
IGI

تضمن التقرير السنوي لشركة انترناشونال جنرال إنشورنس القابضة INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE HOLDINGS (IGI) تفاصيل الإنجازات التي حققتها المجموعة خلال السنة الحالية الممتدة بين ٢٠٠٦/٤/١ و ٢٠٠٧/٣/٣١.

– ارتفاع أرباحها الصافية الى ١٢,٢ مليون دولار أميركي مقابل ٦٢١ الفاً فقط للسنة السابقة.

– ارتفاع إجمالي الأقساط المكتتبة الى ٨٩ مليون دولار أميركي مقابل ٥٧ مليوناً للسنة السابقة.

– ارتفاع حقوق المساهمين EQUITY الى ١٥٤ مليون دولار أميركي.

وجاء في التقرير ان المجموعة تنوي إنشاء شركة تابعة في دبلن ايرلندا وفرع في لندن. وكانت المجموعة قد أنشأت شركة تابعة لها في برمودا، كما دخلت كمساهم استراتيجي في الشركة السعودية المتحدة SAUDI UNITED وفي وكالة اس ار بيشوب للاكتتاب في لندن S.R.BISHOP UNDERWRITING, LONDON وذلك بالإضافة الى اتخاذها مركزاً إقليمياً لها في مركز دبي المالي العالمي DIFC.

نذكر ان عمل إدارة الشركة يضم بين آخرين **واصف الجبشة** الرئيس التنفيذي للشركة و**وليد الجبشة** نائب الرئيس التنفيذي. وتبقى مكاتب الشركة في عمان الأردن هي المولجة بأعمال الإكتتاب UNDERWRITING.

محمود نجومي الاماراتي نائباً للرئيس الدولي لمعهد تشارترد للتأمين



د. ألكساندر سكوت يصافح محمود نجومي بعد تقليده الميدالية

اختير رجل الاعمال المميز والرئيس التنفيذي في مجموعة نيكزس في دبي، **محمود نجومي**، نائباً للرئيس الدولي لمعهد تشارترد للتأمين. ويبدو انها المرة الاولى التي يتم فيها اختيار نائب رئيس لهذا المعهد منذ تأسيسه، ما يؤكد ما أوضحه **د. الكسندر سكوت** الرئيس التنفيذي في معهد تشارترد للتأمين خلال حفل التكريم الذي اقيم بهذه المناسبة، حيث قال: «اضطلع **نجومي** بدور بالغ الاهمية في تطوير وتنفيذ برامج تدريبية وتأهيلية متخصصة في صناعة الخدمات المالية في منطقة الشرق الاوسط. وقد كان لجهوده الحثيثة عظيم الاثر في دعم الكثير من العاملين في هذا المجال في المنطقة، كما عززت جهوده ثقة العملاء في طبيعة ونوعية الاستشارات التي يحصلون عليها».

وأضاف قائلا: «نحن على ثقة تامة بأن نجومي سيواصل دوره وجهوده في هذا الصدد بوصفه نائبا للرئيس الدولي للمعهد».

وبناء على توجيهات نجومي، تقوم مجموعة «نيكزس» بالعمل المشترك مع معهد تشارترد للتأمين من اجل الارتقاء بمعايير اعتماد المهنيين عبر تطوير المؤهل الدولي للمستشارين الماليين لمنطقة الشرق الاوسط.

السورية القطرية للتأمين التكافلي حصلت على الترخيص النهائي

اصدر مجلس الوزراء السوري، برئاسة المهندس **محمد العطري**، قرارا يوافق بموجبه على منح الترخيص النهائي لتأسيس شركة تأمين جديدة هي الشركة السورية القطرية للتأمين التكافلي. وكانت الشركة قد حصلت في وقت سابق على موافقة مبدئية من هيئة الاشراف على التأمين.

مؤسسو الشركة هم: الشركة الاسلامية القطرية للتأمين، بنك قطر الدولي الاسلامي، الشركة الاسلامية المالية – قطر ومجموعة من رجال الاعمال السوريين.

وعند انطلاق الشركة الجديدة يكون عدد شركات التأمين السورية قد ارتفع الى ١٠ شركات، تضاف اليها شركة واحدة لاعادة التأمين.

التكافل من أسرع القطاعات نموا في عالم التأمين اليوم

نيكزس NEXUS وقعت اتفاقية مع FWU وAMAN لتقديم أفضل حلول التكافل المالية وأضخمها في المنطقة

أعلنت (نيكزس) NEXUS، المجموعة الاستشارية المالية المستقلة التي تتبوأ مكانة مرموقة بمنطقة الشرق الأوسط عن نيتها البدء بتقديم حلول (التكافل) المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث وقعت في هذا الإطار اتفاقية مهمة مع المجموعة المالية الإستثمارية (إف دبليو يو) التي تتخذ من ميونيخ مقراً لها وشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) AMAN.

وتوفر الشراكة الثلاثية المعلنة بين المؤسسات الريادية الثلاث أفضل حلول التكافل المالية وأضخمها في المنطقة حتى يومنا هذا والمصممة لتلبية متطلبات العملاء بالشكل الأمثل. ووفقاً للإتفاقية المبرمة، ستكون (نيكزس) المؤسسة الموزعة لحلول التكافل المربوطة بوحدات معينة وكذلك الخطط التوفيرية الصادرة عن (أمان)، سواء عبر الإسهامات المنتظمة أو المقطوعة.

حسين محمد الميزة

الى ذلك، قال عضو مجلس الإدارة المنتدب في شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (AMAN) حسين محمد الميزة: «نيكزس» من أهم وأضخم المجموعات الاستشارية المالية المستقلة المرموقة في المنطقة، وقد بذلت المجموعة جهوداً دؤوبة بغية توسعة نطاق الخدمات الشاملة التي توفرها لعملائها في المنطقة. وتابع الميزة قائلاً: تأتي هذه الاتفاقية في إطار استراتيجية أمان الرامية الى توسعة نطاق حلول التكافل المرتبطة بوحدات عبر شراكتها مع المجموعة المالية الإستثمارية إف دبليو يو، ومن أجل إتاحتها أمام الغالبية العظمى من المهتمين حول العالم.

وتعد أمان واحدة من أهم شركات تأمين المسؤولية في العالم التي تتوافق حلولها التأمينية مع أحكام الشريعة الإسلامية. لذا فإن هذه الاتفاقية تنطلق من إيماننا العميق بقدرات أمان في هذا المجال. كما تؤكد هذه الاتفاقية التزام الشركة برسالتها وأهدافها بدعم الجهود المبذولة لنشر حلول التكافل الإسلامية محلياً وإقليمياً ودولياً.

مانفريد دير هايمر

وتعليقاً على ذلك، قال الرئيس التنفيذي في المجموعة المالية الإستثمارية (إف دبليو يو) د. مانفريد دير هايمر: قررنا ان نقيم هذه الشراكة مع نيكزس بعد دراسة متأنية ومستفيضة لأسواق المنطقة، وبعد ان تيقنا من أنها متميزة في خبرتها المالية وفهمها للأسواق، ناهيك عن عمق علاقتها مع قاعدة عريضة من عملائها المرموقين.

وأضاف مانفريد: «ومن المعروف ان التكافل من أسرع القطاعات نمواً في عالم التأمين اليوم، ونعتقد أننا سنستفيد من الفرص الواعدة في المنطقة عبر تحالفنا مع نيكزس.

محمود نجومي

من جانبه قال مالك والرئيس التنفيذي في مجموعة نيكزس



من اليمين: محمود نجومي، حسين الميزة، ود. مانفريد ديرهايمر

محمود نجومي: حققت نيكزس نمواً قوياً بفضل علاقتها الوثيقة مع عملائها وإصغائها إليهم، وعبر إقامة شراكة مع نخبة من الشركات العالمية لتوفير حلول مالية عصرية تلبي احتياجات عملائنا. لقد تلقينا كماً هائلاً من الاستفسارات حول حلول التكافل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية خلال سنة ٢٠٠٧، وقد حرصنا على اختيار أفضل مجموعة استشارية عالمية متخصصة في هذا المجال.

يشار هنا الى ان نيكزس انطلقت في عام ٢٠٠٦ وقد حققت نجاحاً هائلاً منذ السنة الأولى من عملياتها، الأمر الذي جعلها توسع نطاق الحلول المالية التي تقدمها لعملائها. وكان أحد أهم أهداف الشركة منذ البداية ان تجمع بين فهمها المعمق لاحتياجات السوق المحلية والمعايير العالمية الرفيعة للخدمة ودعم العملاء. ■

الشركة الأهلية لوسطاء التأمين (ذ.م.م)

Al Ahlia General Insurance Brokers (L.L.C)

كونها الشركة الوطنية الرائدة المختصة في مجال التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، فإن الشركة الأهلية العامة في موقع فريد يمكنها من تقديم خدمة وحماية لا يمكن مضاهاتها.

تتعامل الشركة الأهلية عالمة في جميع أنواع التأمين وتتضمن لائحة عملائها أكبر منشآت البنية التحتية التي تمتلكها الحكومة والصناعات الرئيسية.

ونظراً للتعامل الدائم مع أسواق التأمين الرئيسية في العالم، يتمتع فريق الشركة الأهلية المتخصص بالمقدرة على توفير أفضل تغطية ممكنة مهما كانت الأخطار.

أقامت الشركة مكاناً دائماً لها في الإدارة العامة للمرور في شرطة دبي وتمتلك الشركة مكاتب لها في جميع مراكز تسجيل السيارات. وبما أن هذا العمل يتطلب لمسة شخصية وتفهماً، فهذا بالتحديد ما يميز خدمات الشركة، مهما كان حجم المشروع.

فروع الأعمال التأمينية

السيارات، الممتلكات، البحري والطيران، الهندسة، الحوادث، الأعمال المالية، مزايا الموظفين، المسؤولية المدنية، مجالات أخرى

هاتف مكتب: ٢٦٩٤٤٢٤ ـ ٠٤، فاكس: ٢٦٨٢١٨٩ ـ ٠٤
مباشر: ٢٦٢٠٣٧٣ ـ ٠٤، متحرك: ٦٤٤٦٥٨٤ ـ ٠٥٠
٣٠٢ بناية ترفل ماركت، شارع المرقبات، ديرة
ص.ب: ٣٣٣٥٥ دبي ـ ا.ع.م.
بريد الكتروني: ahlia@emirates.net.ae

Tel: 04-2694424, Fax: 04-2682189
Dir: 04-2620373, Mobile: 050-6446584
302, Travel Marketing Building
P. O. Box 33355 Dubai- U.A.E.
E-mail: ahlia@emirates.net.ae

مجموعة «طوكيو مارين» لخدمات التكافل والتأمين تنضم الى مركز دبي المالي العالمي



من اليمين: ناصر الشعالي وأجمل باتي



هيساتو حماده
TOKYO MARINE

أعلن مركز دبي المالي العالمي، الأسرع نمواً بين المراكز المالية في العالم، عن انضمام مجموعة «طوكيو مارين» TOKYO MARINE الى قائمته المتنامية من مزودي الخدمات المالية والإدارية.

وتعتبر «طوكيو مارين» مزوداً رائداً لخدمات تكافل للتأمين، وتمتلك سجلاً حافلاً بالإنجازات في دولة الإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية.

وتعتزم الشركة حالياً التوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا من خلال شركتها الجديدة «طوكيو مارين الشرق الأوسط المحدودة»، التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي مقراً لها والمسجلة رسمياً في المركز كمزود لخدمات إدارة التأمين وفقاً لقوانين وأنظمة «سلطة دبي للخدمات المالية».

وقال **ناصر الشعالي**، الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي: «يشهد الطلب على خدمات التكافل زيادة مستمرة في بيئة الأعمال الحيوية والمتجددة هذه الأيام، في الوقت الذي تكتسب فيه هذه الخدمات أهمية خاصة بالنسبة الى المنطقة. وبانضمام مجموعة طوكيو مارين، من خلال شركتها الجديدة، سيعزز مركز دبي المالي العالمي دوره الرائد في قطاع الخدمات المالية الإسلامية».

وقال **أجمل باتي**، المدير التنفيذي للعمليات والمدير التنفيذي الأول للشركة: «تلتزم مجموعة طوكيو مارين بابتكار أساليب جديدة لتزويد عملائنا بأحدث حلول التأمين التي تضع خدمة المجتمع في صدارة أولوياتها، إذ تنسجم هذه الحلول تماماً مع البيئة والثقافة المحلية. وقد اثبت نظام التكافل المتوافق مع الشريعة الإسلامية جدواه للجميع».

وقال رئيس المجموعة **هيساتو حماده** «ان الشركة الجديدة اتخذت مقرا لها في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) وانها سوف تساعدنا على تحقيق اهدافنا في المنطقة».

٢١ مليون درهم أرباح «الفجيرة الوطنية» في ٩ اشهر



انطوان معلولي
الفجيرة الوطنية للتأمين

أعلنت شركة «الفجيرة الوطنية للتأمين» عن تحقيق صافي أرباح بلغ ٢١ مليون درهم خلال الأشهر التسعة المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٧ مقارنة مع صافي خسارة بقيمة ١٤,٥ مليون درهم عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفع صافي أرباح التأمين خلال الفترة نفسها الى ٩,٣ ملايين درهم، مقارنة مع ٨,٤ ملايين درهم عن الفترة نفسها من العام الماضي، وتحسن أداء استثمارات الشركة حيث بلغ صافي الأرباح للفترة ١٥,٤ مليون درهم، مقارنة مع صافي خسارة بقيمة ١٦,٧ مليون درهم للفترة نفسها من العام الماضي.

يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد **انطوان معلولي**.

قريبا في البحرين شركة تأمين تكافلية جديدة: «امان البحرين»

حسين الميزة العضو المنتدب ونائب الرئيس في مصرف السلام الكثير الطموحات والمؤمن بضرورة التوسع والنمو وحمل مجموعة السلام الى مرتبة طليعية، كشف عن وجود نية لدى مصرف السلام لتأسيس شركة تكافل اسلامية في البحرين برأسمال ٧,٥ ملايين دينار (او ما يعادل تسعة ملايين دولار)، وقد اختير للشركة اسم «امان للتكافل البحرين».

قال حسين الميزة ان المسؤولين في المصرف بالتعاون مع المؤسسين في شركة «أمان» في دولة الامارات العربية يكملون الاجراءات المطلوبة لتأسيس الشركة العتيدة في البحرين.

والمعروف ان حجم التأمين في مملكة البحرين ينمو بنسبة ٢٠ في المئة سنويا اذ بلغ حجم اقساط التأمين في العام ٢٠٠٦ نحو ١١٥ مليون دينار بحريني مقابل ٩٥ مليوناً في العام ٢٠٠٥.

ساما وافقت على طلبات الترخيص لتسع شركات سعودية اسست بمساهمات عربية واجنبية

وافقت مؤسسة النقد العربي السعودي على ملفات ٩ شركات تأمين جديدة، وقامت برفعها الى وزارة التجارة والصناعة تمهيدا لرفعها الى مجلس الوزراء، ويتبين من اللائحة التي اذاعتها «ساما» ان الشركات التسع هي الشركات السعودية التي اسست بمساهمات شركات تأمين عربية واجنبية والشركات التسع هي:

١- اكسا للتأمين التعاوني (AXA COOPERATIVE).
٢- وقاية (WIKAYA)
٣- العالمية (AL ALAMIYA)
٤- ايس العربية (ACE ARABIA)
٥- الراجحي (AL RAJIHI)
٦- الخليجية العامة (GULF GENERAL)
٧- بروج (BOROOJ)
طوكيو مارين (TOKYO MARINE)
٨- السعودية (SAUDI ARABIA)
٩- العربية الماليزية (ARAB MALYSIAN).

«عين» للتأمين التكافلي نشطت جيداً في موسم الحج

نشطت شركة «عين» للتأمين الخليج في موسم الحج حيث قدمت للحجاج خدماتها التأمينية ضد الحوادث والوفاة.

وقال مسؤول العلاقات العامة في الشركة سعد شهاب ان الشركة تغطي بعض الحالات حتى عشرة آلاف دينار كويتي. وأضاف ان سوق خدمات الحج والعمرة أخذ في الاتساع لدرجة ان من أدخلوا خدمة تأمين الفنادق في بوالصهم، لم يجدوا أماكن إلا في فنادق من فئة الخمس نجوم.

ارباح AMANA GULF في ٢٠٠٦ بلغت ٤,٤٠٠,٠٠٠ دولار اميركي



رجا سالم

AMANA GULF

وردنا من الصديق **رجا سالم** المدير العام لشركة «أمانة غلف» التوضيح التالي نصه:

إلحاقاً بمحادثتنا بخصوص المبالغ المدرجة في الصفحة ٢٠ من الملحق العدد رقم ٤٣٠ تشرين الاول ٢٠٠٧ عن مراتب شركات التأمين العربية وفقا للارباح الصافية لسنة ٢٠٠٦، فإن الارباح الصافية لشركة AMANA GULF عن سنة ٢٠٠٦ هي: ٤,٤٠٠,٠٠٠ دولار اميركي.

نعتذر من امانة غلف للخطأ المطبعي الذي وقع في الملحق.

اسرار تأمينية

● تبحث شركة أوروبية عن الشخص المناسب لتعيينه عضوا في هيئة تحكيمية تكلف بالفصل في نزاع جار بينها وبين فريق لبناني يطالبها بتعويض جراء فسخها عقد توكيل قبل انتهاء مدته.

***

● مدّدت بعض المصارف مهلة سداد القروض المخصصة لشراء السيارات الجديدة والمستعملة الى خمس سنوات، وجارتها في ذلك شركات التأمين التي تضمن السيارة موضوع القرض ضد جميع الاخطار (ALL RISKS) مقابل قسط لا يتجاوز ٦ بالمئة من قيمة السيارة، يضاف اليه الرسم البلدي والطابع المالي ويشمل القسط المشار اليه مدة القرض كاملة اي خمس سنوات، ويتولى المصرف الدائن دفع قسط التأمين عن السنوات الخمس الى الشركة الضامنة مسبقا مقابل عمولة يتقاضاها وتختلف بين شركة تأمين واخرى.

عيدية رأس السنة للضمان اللبنانية: رخصة فرع في سلطنة عمان

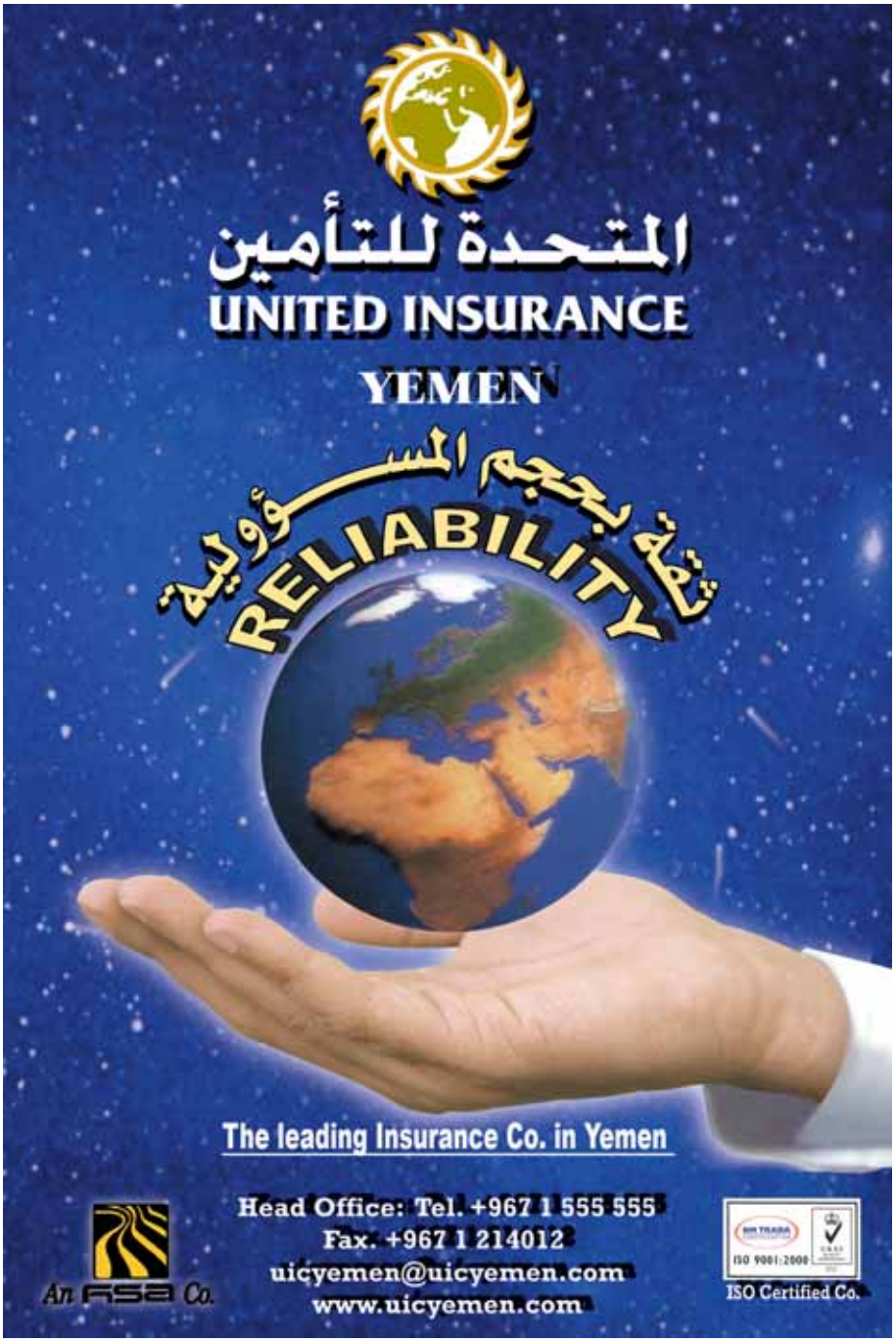


جهاد صقر

الضمان اللبنانية

أبلغنا مدير عام شركة الضمان اللبنانية **جهاد صقر** ان السلطات المختصة في سلطنة عمان قد منحت شركة الضمان اللبنانية في مطلع العام الجديد رخصة لفتح فرع في عمان يزاول مختلف فروع التأمين، أسوة بما تمارسه فروع الشركة في الدول الخليجية الأخرى.

والمعروف ان فروع الضمان اللبنانية في الدول الخليجية، لا سيّما في دولة الإمارات تتصدر في نتائجها معظم الفروع الاخرى.



مارون كيرللس: النسر العربي تحقق نموا مهما وبدأت تمارس الـ BANCASSURANCE عبر فروع البنك العربي



مارون كيرللس رئيس مجلس ادارة شركة النسر العربي للتأمين في الاردن عرض في بيان موجز النتائج التي حققتها الشركة حتى نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠٠٧. وهي كالآتي:

اظهرت نتائج الشركة للاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٧ ارباحا صافية مقدارها ٢,١٧ مليون دولار اميركي، كما اظهرت ارتفاعا في اقساط التأمين بنسبة ٢٣٪ مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق حيث كانت نسبة الزيادة في اقساط تأمينات الحياة وحدها ٤٣٪.

وقال **كيرللس** ان شركة النسر العربي بدأت تسوق منتجاتها عبر المكاتب الرئيسية للبنك العربي في الاردن. واوضح ان شركة النسر العربي للتأمين هي عضو في مجموعة البنك العربي حيث قام البنك بتملك حصة الاغلبية فيها في بداية عام ٢٠٠٦. كما تم اطلاق خدمات التأمين عبر المصرف BANCASSURANCE في فروع البنك في نهاية عام ٢٠٠٦. وجرى تدريب ١٨٠ من موظفي البنك لتسويق منتجات الشركة، وحصل هؤلاء على الترخيص القانوني لمزاولة العمل كوكلاء للشركة من هيئة التأمين وهي السلطة المعنية بالاشراف على قطاع التأمين في الاردن. كما تساهم في الشركة مجموعة اليانز الالمانية ALLIANZ عبر شركة اليانز للشرق الاوسط وشمال افريقيا ALLIANZ MENA.

واستعرض السيد **كيرللس** منتجات التأمين التي يجري تسويقها في الاردن وهي خمسة برامج:

البرنامج الاول للادخار للتعليم الجامعي اطلق عليه اسم «لما يكبروا» والذي يتيح للابوين ومن خلال استثمار مبالغ صغيرة تدفع شهريا من تأمين مستقبل ابنائهم التعليمي.

البرنامج الثاني للادخار للتقاعد اطلق عليه اسم «جنى العمر» والذي يمكّن العملاء من التخطيط لمستقبلهم بعد تقاعدهم وبما يضمن لهم سبل العيش الكريم.

البرنامج الثالث برنامج للحماية اطلق عليه اسم «عائلتي بأمان» والذي يضمن حماية دخل رب العائلة وتأمين الاستمرارية المادية لها.

وقد تم مؤخرا اضافة برنامجين للحوادث الشخصية يعرفان باسم «راحة البال» والتأمين المدرسي «حتى يدرسوا».

علي آل ثاني رئيساً لمجلس إدارة القطرية الباكستانية للتكافل العام والقطرية الباكستانية للتكافل على الحياة



خلال اجتماع مجلس الادارة

عقد مجلس إدارة الشركة (القطرية – الباكستانية) للتكافل العام (شركة تأمين إسلامية) والشركة (القطرية الباكستانية) للتكافل على الحياة (شركة تأمين إسلامية) اجتماعه الأول الشهر الماضي في الدوحة الذي خصص لمناقشة استراتيجية الشركتين وخطة العمل خلال الفترة المقبلة.

وتم خلال الاجتماع اختيار **الشيخ علي بن عبد الله بن ثاني آل ثاني** رئيساً لمجلس إدارة الشركتين، كما تم تشكيل اللجان المختلفة لمجلس الإدارة وهي اللجنة التنفيذية ولجنة الإستثمار ولجنة التدقيق.

ويتكون مجلس إدارة الشركتين من السادة **عبد الباسط أحمد الشيبي** الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي، و**عزت الرشيد** مدير عام التأمين الإسلامية، و**علي درويش** من البنك الوطني، ووصي تشودري من مصرف قطر الإسلامي، و**زاهد عوان** من الدولي الإسلامي، و**مارك دياب** من شركة أموال، و**سعيد غول** رجل أعمال و**فؤاد يوسف** رجل أعمال.

وجرى خلال الاجتماع مراجعة الوضع المالي للشركتين بمختلف تفاصيله خصوصاً في ضوء بدء تقديم الشركتين لخدماتهما التأمينية بشكل مبدئي في السوق الباكستانية، علماً بأن الافتتاح الرسمي لعمل الشركتين تم مطلع شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

كما وضع مجلس الإدارة خطة واستراتيجية للترويج والتسويق بهدف تأمين الانتشار في السوق الباكستانية المهيأة بقوة لزيادة التوجه نحو خدمات التأمين الإسلامية.

يذكر ان الشركتين تتخذان من مدينة كراتشي الباكستانية مقراً لهما وكان تم تعيين رئيس تنفيذي لكلتا الشركتين في وقت سابق.

أعلى نسبة اكتتاب في شركة التأمين العربية التعاونية – السعودية

فادي الشماس: نتطلع الى مباشرة العمل بأقرب فرصة ممكنة

بعد ترخيصها بتأسيس شركة تأمين جديدة برأسمال قدره ٢٠٠ مليون ريال سعودي، وبعد موافقة هيئة السوق المالية، طرحت شركة التأمين العربية التعاونية ٤٠٪ من رأسمالها للإكتتاب العام (٨٠ مليون ريال سعودي) وذلك خلال الفترة الممتدة من ١٥/١٠/٢٠٠٧ وحتى ٣/١١/٢٠٠٧، وقد بلغت نسبة الاكتتاب ٨٢١٪ أي مبلغ وقدره ٦٥٦,٤٤٥,٥٠٠ ريال سعودي، وقد بلغ عدد المكتتبين السعوديين ١,١٩٦,٨١٠. أما الأسهم المكتتبة بها فد بلغ عددها ٦٥,٦٤٤,٥٥٠.

وتعتبر هذه النسبة من بين النسب الأعلى للإكتتاب العام بالأسهم لدى شركات التأمين منذ بدء طرح أسهم هذه الشركات للإكتتاب العام.

المؤسسون

ومن المؤسسين الرئيسيين لهذه الشركة كل من شركة التأمين العربية في لبنان وشركة التأمين الأردنية في الأردن الرائدتين في مجال التأمين في الوطن العربي، كما يساهم في تأسيس الشركة نخبة رفيعة من رجال الأعمال السعوديين.

فادي الشماس وسمير فضول

وقد اوضح السيد **فادي شماس** (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية)، ان الشركة تتطلع قدماً الى مباشرة العمل بأقرب فرصة ممكنة وذلك للدور الفعال الذي سوف تلعبه الشركة في مجال التأمين التعاوني في السوق السعودي. كذلك أثنى السيد **سمير فضول**، مدير عام شركة التأمين العربية التعاونية، على التناغم والتناسق الناشئين عن مشاركة كل من شركتي التأمين العربية والتأمين الأردنية، إذ ان هذه المشاركة سوف تمنح الشركة انطلاقة مميزة مبنية على أسس متينة، من أجل خدمة المواطن السعودي في تغطية متطلباته التأمينية.

وستساهم الشركة الجديدة في رفع وتطوير أعمال التأمين في المملكة العربية السعودية من خلال استخدام كوادر مؤهلة، إضافة الى تدريب وتأهيل جهازها الفني والإداري والمالي مستغلة الخبرات الطويلة العريقة لكل من شركتي التأمين العربية والتأمين الأردنية في مجال التأمين والاستثمار.

وستؤول أعمال ومكاتب وكوادر شركة التأمين العربية وشركة التأمين الأردنية في فروعهما في مكة المكرمة والرياض وجدة والخبر والدمام والهفوف والطائف وخميس مشيط وغيرها من المدن السعودية الى شركة التأمين العربية والتعاونية الجديدة، وذلك بعد موافقة مؤسسة النقد السعودي.

ادوار طرابلسي مديراً عاماً مساعداً في اسوريكس (ASSUREX)



اعلن خليل فتال رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة اسوريكس (ASSUREX) تعيين **ادوار طرابلسي** في منصب المدير العام المساعد. وسبق **لطرابلسي** ان تولى منصب المدير العام لشركة «ألبينا» (ALPINA) التابعة لمجموعة زوريخ (ZURIGH) السويسرية.

«أمانة تكافل» وزعت الفائض الإكتتابي على المتعاقدين معها في سري لانكا

اعلنت شركة أمانة تكافل (AMANA TAKAFUL) ان منتجاتها التأمينية تلقى رواجاً كبيراً في سري لانكا حيث اصبح لها ١٤ فرعاً.

وقال **احسان زاهد** EHSAN ZAHEED الرئيس التنفيذي للشركة ان المواطنين في سري لانكا يبدون حماسا حيال التعهد الذي تأخذه الشركة على عاتقها، والذي يقضي بأن توزع عليهم الفائض SURPLUS الذي تحققه نهاية السنة. واضاف: ان الشركة وزعت على المتعاقدين معها مبلغ ٦,٥ ملايين روبيه من الفائض المحقق خلال العام ٢٠٠٥.

وتقوم الشركة بتسويق منتجات جديدة تضمن بموجبها المتعاقد ضد شتى الاخطار ومن بينها المنزل والصحة والهاتف الجوال الخ....

سر تأميني

● صدر قرار تحكيمي لمصلحة شركة تأمين لبنانية كانت قد دخلت في نزاع مع هيئة عربية حول نصوص بوليصة تأمين على بضائع منقولة برا وبقيمة مليون دولار اميركي، وقد تعرضت الشاحنة الناقلة الى الخطف والسطو خلال عبورها الاراضي العراقية. وكان الفريقان المتنازعان قد اتفقا على احالة النزاع الى التحكيم، واختار كل منهما محكما وفقا للآلية المتفق عليها في العقد.

ارتفاع صافي أرباح «الصقر الوطنية» بنسبة ٢١٣,٨ في المئة خلال ٩ اشهر



سامي الشخشير
الصقر الوطنية للتأمين

ارتفعت أرباح «شركة الصقر الوطنية للتأمين» بنهاية الربع الثالث للعام ٢٠٠٧ بنسبة ٢١٣,٨ في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

يذكر ان مدير عام الشركة هو السيد **سامي الشخشير**.

«ميثاق» شركة تأمين تكافلية جديدة في ابو ظبي

اعلن في ابو ظبي عن تأسيس شركة تأمين تكافلي جديدة تحمل اسم «ميثاق للتكافل». وقال عبدالله القبيسي رئيس اللجنة التأسيسية للشركة: «ان الشركة الجديدة سوف تقدم خدمات تأمين اسلامية شاملة عالية المستوى تسهم في ترسيخ دعائم الطمأنينة والاستقرار في مختلف قطاعات المجتمع، وستساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في دولة الامارات من خلال تحقيق الريادة في قطاع التأمين التكافلي وتوفير منتجات مبتكرة تناسب كل الفئات».



بعد تقويم بني على منهاج جديد لاحتساب الاخطار السيادية
ترفيع تصنيف «بست ري» الى مرتبة (آ-) ممتاز

تستمر بست ري BEST RE بسعيها الى الارتقاء بتصنيفها الى المستويات الاعلى، وبحيث تكون ندا للمعيدين الدوليين، فقد اصدرت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست (A.M.BEST) بيانا بتاريخ ١٣ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧ تعلن فيه انها رفعت تصنيف القدرة المالية والقدرة الائتمانية FINANCIAL STRENGTH AND CREDIT RATINGS لشركة بست ري من تريبل بي (BBB) الى آ- ماينوس (A-) التي تعني ممتاز (EXCELLENT) مع نظرة مستقبلية مستقرة WITH STABLE OUTLOOK. وجاء في البيان الصادر عن الوكالة ان شركة بيت اعادة التأمين السعودي التونسي بست ري BEST RE ومقرها تونس وفي ضوء تقويم اجرته الوكالة في ضوء منهاج جديد اعتمدته الوكالة في مجال تقويم الخطر السيادي للدول COUNTRY RISK METHODOLOGY، وهذا المنهاج الجديد يأخذ في الاعتبار قواعد المحاسبة المحلية، سياسة الحكومة وانظمتها، النمو الاقتصادي، والاستقرار الاجتماعي، وانعكاس هذه العناصر مجتمعة على قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها.

وتبين لوكالة ا.ام.بست. (A.M.BEST) ان تصنيف بست ري (BEST RE) يستحق ان يكون في مرتبة اعلى وهكذا جرى ترفيعه الى مرتبة (آ).



رضا فريد بن بو زيد

A.M.BEST

مارش تبحث عن رئيس تنفيذي يحل مكان مايكل شركاسكي
كبار المساهمين غير راضين عن ادائه المالي

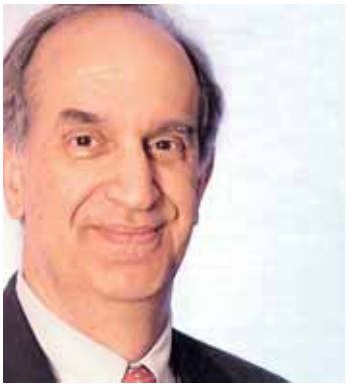
الاداء المالي لـ «**مايكل شركاسكي**» MICHAEL CHERKASKY الرئيس التنفيذي لشركة مارش اند ماك لينن MARSH AND MCLENNAN شركة الوساطة الاميركية لم يرضِ كبار المساهمين في الشركة ولذا قرروا التخلص منه، وهم بصدد البحث عن رئيس تنفيذي جديد.

وكان **شركاسكي** وهو محام قد عين في العام ٢٠٠٤ عندما كانت الشركة تواجه اتهامات قضائية بالتواطؤ مع شركات تأمين كبيرة على «فبركة» عروض وهمية وتقديمها الى الزبائن.

وقال رئيس مجلس الادارة غير التنفيذي **ستيفان هارديز** ان الاداء المالي FINANCIAL PERFORMANCE **لمايكل شركاسكي** خلال العام ٢٠٠٧ لم يكن على مستوى التوقعات، ولذلك قرر مجلس الادارة تلبية رغبة المساهمين في استبدال **شركاسكي** برئيس تنفيذي جديد (CEO). الا ان هارديز اشاد بالمقابل بالاداء القانوني لشركاسكي حيث وفق في التوصل الى اتفاق مع مدعي عام ولاية نيويورك **اليوت سبيتزر** حول تسوية تنهي الملاحقات الجزائية ضد الشركة مقابل دفعها غرامة بقيمة ٨٥٠ مليون دولار اميركي.

و**شركاسكي** هو المسؤول التنفيذي الثاني الذي سوف ينهي عمله في مارش.

وكان **بريان ستورمز** BRIAN STORMS احد التنفيذيين الآخرين قد حُمِل على تقديم استقالته خلال شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٧.



مايكل شركاسكي

ازمة قروض الـ SUBPRIME تأخذ اتجاهات جديدة
مدينون يحرقون منازلهم عمدا تخلصا من الديون

يوما بعد يوم يتعاظم حجم أزمة القروض السكنية المرهونة، وهي قروض طويلة الآجل ويمنحها المصرف للمدين بفائدة قابلة للتعديل وفقا للاوضاع الاقتصادية ADJUSTABLE RATE OF INTEREST. وتضع المصارف هذه القروض في خانة القروض ذات الاخطار العالية SUBPRIME، وقد اطاحت حتى الآن بمصارف عديدة في بلدان متفرقة من العالم، وكادت ان تودي بكبير المصارف الاميركية سيتي بنك CITI BANK لو لم تهب لنجدته مصارف استثمارية كبيرة من بينها احد صناديق ابوظبي.

ولم ينته الامر هنا، فقد وُجِدت شركات التأمين التي تضمن القروض CREDIT INSURANCE امام سيل من المطالبات والمسؤوليات العالقة. ومن بين تلك الشركات سويس ري (SWISS RE) وآي. أي. جي (AIG) وقد تكبدت كل منهما حتى الآن خسائر تقدر بمليارات الدولارات.

امر آخر بدأ ينكشف من رأس جبل الجليد وهو ان حوادث حريق كثيرة بدأت تحصل في المنازل المرهونة. ويعتقد الخبراء المتخصصون في مكافحة حوادث التزوير ضد شركات التأمين ان بعض المدينين يعمدون الى افتعال حوادث حريق متعمدة ARSON، ذلك ان الحريق الذي يأتي على المنزل يضمن لهم حصولهم من شركة التأمين على تعويض يحررهم من التزاماتهم العالقة.

وذكرت نشرة فرود فوكوس FRAUD FOCUS التي تصدر عن التحالف ضد التزوير في حقل التأمين COALITION AGAINST INSURANCE FRAUD ان قيمة الرهونات المنزلية التي جرت اعادة جدولتها في الولايات المتحدة خلال الشهر الماضي بلغت ٥٠ مليار دولار اميركي.

ويرى «التحالف» ان حوادث حريق عديدة ومشبوهة بدأت تحصل في مناطق متفرقة من الولايات المتحدة، وعمد احد الاميركيين من جذور افريقية الى احراق منزله بعد ان كتب على جدار المنزل شعارات توحي بأن وراء الحريق اسباب عنصرية.

بينما حصلت حوادث اخرى قبل ساعات من وصول الشرطة لاخلاء المنازل التي تخلف اصحابها عن الدفع، وذلك تنفيذا لشروط الرهن المعقود لمصلحة المصرف الدائن.



شقق سكنية

ندوة التكافل وإعادة التكافل برعاية شركة التكافل الدولية - الكويت

سعد مكي «التكافل لا يزال يكتنفه بعض الغموض في تبين هويته ونقص في معرفة خصائصه وفوائده»



سعد مكي



شكيب أبوزيد



من اليسار رؤوف ابو رجيلي



حضور

نظمت شركة التكافل الدولية ندوة بعنوان «التكافل وإعادة التكافل – المفهوم والتطبيق» في فندق شيراتون الكويت بتاريخ ٤ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٧ دعا إليها العديد من فعاليات قطاع التأمين عموماً والمهتمين بنشاط التأمين التكافلي على وجه الخصوص.

سعد مكي

في كلمة ترحيبية قال مدير عام شركة التكافل الدولية سعد ابراهيم مكي «انه على الرغم من ان قطاع التأمين في الكويت قد شهد نشاط التأمين التكافلي منذ فترة ليست بالقصيرة، إلا ان هذا النوع من التأمين التكافلي لا يزال يكتنفه بعض الغموض في تبيّن هويته والنقص في معرفة خصائصه وفوائده، ناهيك عن دور إعادة التكافل». وأضاف: «تأتي هذه الندوة في سياق أهداف الشركة وانطلاقاً من استراتيجيتها في إلقاء المزيد من الضوء على سمات التأمين التكافلي وإعادة التأمين التكافلي والسعي لنشر التوعية بمزايا التكافل وتنمية وترسيخ مفهوم التكافل لدى المجتمع والأفراد بشكل خاص».

زكي حمدان

وتحدث في الندوة نائب العضو المنتدب لشركة «شيكان للتأمين» في جمهورية السودان زكي حمدان متطرقاً الى موضوع التأمين التكافلي وتجربة السودان، مبرزاً دوره ومشدداً على سماته ومزاياه مقارنة بأنواع التأمين التقليدي الأخرى.

شكيب أبوزيد

من جانبه قال المدير التنفيذي لشركة «تكافل ري– ليمتد» ومقرها دبي شكيب أبوزيد موضحاً ماهية إعادة التكافل والدور الإيجابي الفعال لهذا النمط من التأمين وتأثيره على الأفراد والمؤسسات..

يذكر بأن شركة التكافل الدولية/ الكويت هي احدى شركات «مجموعة المستثمرون القابضة» وواحدة ضمن مجموعة شركات تأمين تكافلي سيتم تأسيسها في المنطقة تحت مظلة شركة «غروب ون تكافل» التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي مقراً رئيسياً لها.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

٢٨ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٤٧ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For the past 28 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 147 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: 17 533488, Fax: 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email: awris@batelco.com.bh

وجـوه غابـت

الحاج مصطفى صالح ابو قوره



نـعـى آل ابـــو قـــوره والضامنون الاردنيون ومجتمع رجـال الاعـمـال فـي الشـهـر المـاضـــي الحـاج **مصطفـى صالـح ابو قوره** رئيس مجلس ادارة شـركـة التأمـيـن الوطنية ووالـد مـديـرهـا الـعـام الصـديـق الدكتـور خالد ابو قوره.

عـرفـت «البيـــان الاقتصادية» آل ابو قوره منذ تأسيسها، اذ كان رئيس تحريرها يزورهم في كل مرة زار الاردن الشقيق، وكان يخصص وقتا ليجري مقابلة مع احد ركني الشركة الوطنية، الحاج مصطفى او المرحوم الصديق غالب، وهكذا كنا نغرف من جعبة غالب الذي سبق الحاج مصطفى قبل سنوات الى العالم الآخر الى جوار رب العالمين الاراء القيمة والمعلومات الصادقة والدقيقة عن قطاع التأمين الاردني خصوصاً وقطاع التأمين العربي عموماً.

بفقدان الشركة الوطنية اليوم رئيسها الحاج مصطفى تكون قد خسرت مؤسسيها الصديقين الكبيرين مصطفى وغالب صاحبي المزايا العديدة والمصداقية الكبيرة والوفاء الذي اشتهرا بالتزامه في كل تعاملاتهما مع الآخرين.

واذ نخسر ضامنا اردنيا محبا ومخلصا بوفاة الحاج مصطفى صالح ابو قوره «ابو العاص» نأمل بأن يملأ عزيزنا الدكتور خالد الفراغ الذي تركه والده كما ملأ الفراغ الذي تركه العم «الجنتلمن» غالب، ويواصل تنمية وتطوير الشركة التي يحب ويدير.

تغمد الله فقيدنا العزيز بواسع رحمته وأسكنه فسيح جناته، وألهم عائلته واسرة الشركة الوطنية وجميع اصدقائه الصبر والسلوان.

مـــايكـــل غـــود



مايكل غود في آخر صورة التقطتها له «البيان الاقتصادية» خلال المؤتمر المصرفي الاسلامي في قطر الشهر الماضي

نعـت شركـة كمبرلنـد للتأمـيـن CUMBERLAND نـائـب رئـيـس الشركة ومستشارها الاستراتيجي سابقا **مايكل غود**. وذكرت كمبرلند ان الفقيد كان صديقا شخصيا لانطوان الخوري وافراد عائلتـه علـى امتداد ثلاثة عقود من السنين.

و**مايكل غود** ضامن معروف عالميا حيث سبق ان تسلّم مسؤوليات رفيعة من كبار شركات الوساطة العالمية في اوروبا وافريقيا والشرق الاوسط، وكان آخرها منصب الرئيس التنفيذي لشركة جاي ال تي (JLT) في دبي.

وخلال عملـه فـي كمبرلند الذي استمر اربع سنوات عمل الفقيد على اعداد وتطوير تنفيذ الخطة الاستراتيجية للشركة، واقام خلال تلك الفترة علاقات صداقة وعمل مع الكثيرين من اركان التأمين في لبنان والمنطقة.

وتقدمت كمبرلند من زوجة الفقيد وابنته ونجليه بأحر التعازي. ونحن في «البيان الإقتصادية»، وقد عرفنا مايك صديقا نبادله المحبة والتقدير نتقدم بأصدق مشاعر التعزية الى عائلة الفقيد وآل الخوري وأسرة كمبرلند ضارعين الى الله ان يتغمد الفقيد بواسع رحمته.

جاي ال تي (JLT) دبي تنعي مايكل غود

وفـي دبي، نعت شركـة جاي ال تـي للوساطة (JLT) مديرها الاقليمي **مايكل غود** MICHAEL GOOD وقد اقيمت صلاة عن روح الفقيد شارك فيها عدد كبير من اصدقائه واركان صناعة التأمين في الامارات، كما اقيمت مراسم الدفن والجنازة في مسقط رأسه في بريطانيا بحضور العائلة والاصدقاء.

«البيان الاقتصادية» تكرر تعازيها الى مجموعة جاي ال تي (JLT) والى عائلة الصديق الفقيد مايكل.

احصاءات رسمية حول الاشهر العشرة الاولى من ٢٠٠٧
اقساط التأمينات العامة ارتفعت بنسبة ١٢ بالمئة واقساط التأمين على الحياة ارتفعت بنسبة ١٥ بالمئة

اذاعت هيئة التأمين الاردنية وهي السلطة المشرفة على قطاع التأمين في الاردن بيانا اعلنت فيه ان الاحصاءات الاولية الرسمية تظهر ارتفاع اجمالي اقساط التأمين ليصل في نهاية شهر تشرين الثاني من عام ٢٠٠٧ الى حوالى (٢٦٧,٤) مليون دينار مقابل (٢٣٩,٥) مليون دينار خلال الفترة نفسها من عام ٢٠٠٦، وبنسبة ارتفاع قدرها (١٢٪). وتركز هذا الارتفاع في اقساط التأمينات العامة حيث بلغت (٢٤٠,٩) مليون دينار مقابل (٢١٦,٥) مليون دينار مقارنة بالعام الماضي وبنسبة ارتفاع قدرها (١١٪).

وذكرت الهيئة أن اجمالي اقساط تأمينات الحياة في نهاية شهر تشرين الثاني من عام ٢٠٠٧ بلغ حوالى ٢٦,٥ مليون دينار مقابل ٢٣ مليوناً للفترة نفسها من العام السابق وبنسبة نمو قدرها حوالى ١٥٪.

«التأمين الاسلامي» تتوقع الحصول على ترخيص للعمل في بريطانيا

قالت شركة التأمين الاسلامي البريطانية القابضة المحدودة (BIIH) ان سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة (FSA) تتوقع ان تكون في موقع يسمح لها بالتصريح للشركة للعمل في المملكة المتحدة وذلك متى ما تم استيفاء باقي الشروط المهمة المحدودة من قبل سلطة الخدمات المالية. وقالت الشركة في بيان ان ذلك يعتبر بمثابة بدء مرحلة جديدة ومهمة للشركة مع تقدمها في عملية الحصول على الترخيص من الجهات المعنية، ونحو التطبيق الكامل لانظمة سلطة الخدمات المالية.

ويساهم مستثمرون سعوديون وبحرينيون واماراتيون في شركة التأمين الجديدة التي تأمل في تقديم خدمات التأمين الاسلامية للمسلمين المقيمين في بريطانيا اضافة الى غير المسلمين.

والجدير بالذكر ان بنك الإستثمار الدولي هو احد اهم المساهمين في الشركة.

أقساطها المكتتبة خلال ٢٠٠٦ بلغت ٣٣٩ مليون دولار

مرتبة «تريبل بي بلوس» (قوي جداً) لشركة أفريكا ري (AFRICA RE)



عمر جوده

AFRICA RE

اصدرت وكالة ستاندرد اند بورز (S & P) STANDARD AND POORS الاميركية بيانا يتضمن تحليلا ماليا لاوضاع شركة افريكا ري (AFRICA RE) وانتهت فيه الى اعادة تصنيف الشركة في مرتبة «تريبل بي بلوس» (+BBB) التي تعني ضمانة قوية مع نظرة مستقبلية مستقرة (STABLE OUT LOOK).

وجاء في البيان الصادر عن ستاندرد اند بورز ان هذا التصنيف يعكس الموقع التنافسي الجيد جدا للشركة (VERY GOOD OVERALL COMPETETIVE POSITION) وأداءها الجيد على مستوى العمليات (GOOD OPERATION PERFORMANCE) ورسملتها القوية STRONG CAPITALIZATION.

وعدّد البيان الخصائص التي تتمتع بها شركة افريكا ري (AFRICA RE) واهمها:

١) بلغت حقوق المساهمين في الشركة (EQUITY) نهاية ٢٠٠٦ ما يزيد على ١٩١ مليون دولار اميركي.

٢) بلغت الاقساط المكتتبة خلال ٢٠٠٦ حوالى ٣٣٩ مليون دولار.

٣) توظف الشركة ٦٤ بالمئة من اموالها خارج افريقيا.

٤) المساهمة الافريقية الشاملة (PAN AFRICAN) في ملكية الشركة حيث تتضمن قاعدة المساهمين في كبريات المؤسسات الافريقية ومن بينها ثلاث مؤسسات مالية مصنفة في مرتبة «تريبل آ» (AAA).

٥) تحظى شركة افريكا ري (AFRICA RE) بنسبة ١٥ بالمئة من مجموع الاقساط الافريقية.

وأشارت الوكالة الى ان الشركة توسع اعمالها على نحو متسارع في افريقيا الجنوبية، ما يجعلها تواجه التحديات الناجمة عن الطبيعة المتطورة جدا والمعقدة لسوق التأمين في دول جنوب افريقيا.

نشير الى ان لشركة افريكا ري (AFRICA RE) فرعا اقليميا في القاهرة يتولى ادارته العامة السيد عمر جوده، وهو يعنى بقبول اسنادات الاعادة العربية.

عبد الله درويش يدير شركة أمان للتأمين التكافلي (ATI)



من يزرْ شركة أمان للتأمين التكافلي (ATI) يشاهد السيد عبدالله درويش وهو يجلس امام طاولة المدير العام، ويدير الشركة بنفسه.

ولدى سؤالنا إياه عما اذا كان قد تم تعيينه في هذا المنصب نفى ذلك ولكنه لم يبرر مسألة قيامه بأعمال المدير العام.

وتقول معلومات «البيان الاقتصادية» ان السيد درويش ارسل الى الشركة المذكورة خلال المفاوضات التي كانت جارية بين «المشرق» و«أمان للتأمين التكافلي» لتبادل الاسهم بين الشركتين. وعلى الرغم من عدم التوصل الى اتفاق، استمر عبد الله درويش في عمله بطلب من اصحاب شركة أمان التي تملكها مجموعة البركة المصرفية.

George Ajaka Group

Sincerely yours.

Loss Adjusters & Surveyors

Banbouk Center, Sagesse Street, Jdeidet El Matn, Lebanon

Fax: (09) 830438 - (01) 330214 • Mobile: (03) 300107 • P.O.Box: 90-552

Email: info@ajakagroup.com • Website: www.ajakagroup.com

التكامل بين البنوك وشركات التأمين

تعد البنوك وشركات التأمين أهم المنشآت المالية في المجتمع, وهما بحاجة لبعضهما البعض لإكمال دورهما التنموي , ونتناول خلال هذه العجالة مدى احتياج كل منهما للآخر وما يعود من النفع والفائدة عليهما وعلى العملاء على حد سواء, ثم نتطرق بإيجاز للسبل الكفيلة بإنجاح هذا التكامل .



بقلم الدكتور موسى مصطفى موسى القضاة *

أولا – حاجة البنوك لشركات التأمين:

تقسم حاجة البنوك لشركات التأمين لقسمين رئسيين :

القسم الأول: حاجة عامة : وهي حاجة يشترك فيها البنك مع غيره من المؤسسات والأفراد, فالبنك بحاجة لان يؤمن على ممتلكاته، وموظفيه، إلى غير ذلك من أنواع التأمينات.

القسم الثاني: حاجة خاصة: وهي التي تنبع من طبيعة عمل البنك كمؤسسة تمويل واستثمار فهو يحتاج إلى التأمين ضد جميع الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها الأصول والأعيان الممولة من خلاله, فكما هو معلوم أن البنك يقوم بتمويل عملائه وفق مجموعة من الأساليب أو المنتجات, وهو بحاجة لضمانات تكفل له قيام العميل بتسديد التزاماته, ومن هذه الضمانات التامين والذي يكون لصالح البنك.

فيما يلي تفصيل لحاجة البنك للتأمين عند التمويل بالمرابحة أو الايجارة المنتهية بالتمليك، أو عند فتح الاعتمادات المستندية :

الحاجة للتأمين في المرابحة:

تعتبر المرابحة أوسع أساليب التمويل التي تتبعها البنوك الإسلامية , فقد بلغت نسبة عمليات المرابحة وفقا لآخر الإحصائيات ما يزيد على إلـ ٩٠٪ من إجمالي عمليات التمويل وتجري عمليات المرابحة لتمويل شراء، المركبات، والمباني والشقق السكنية، والأثاث المنزلي، والمصانع والآليات , إلى غير ذلك من الأعيان.

الحاجة للتامين في التأجير التمويلي:

التأجير التمويلي هو احد أساليب التمويل التي تتبعها المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية, ويقوم على فكرة شراء المصرف للعقار وتأجيره للعميل لفترة زمنية طويلة قد تصل إلى أربعين سنة، وفي نهاية مدة الإيجار يتنازل المصرف عن ملكية العقار للعميل مجانا.

يقوم البنك بالتأمين على العين المؤجرة طيلة فترة الإيجار, ويقوم باحتساب قسط التأمين من ضمن الإيجار, والتغطية المطلوبة ذات التغطية المطلوبة في المرابحة , وفي حال ما كانت العين الممولة مصنعا أو ما شابه فانه يمكن طلب تغطية إضافية وهي تغطية خسارة الإيجار .

الحاجة للتأمين في الاعتمادات المستندية:

الاعتماد المستندى هو تعهد مكتوب صادر من البنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الآمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد.

وهذا يجري غالبا عند استيراد البضائع، وهنا تبرز الحاجة للتأمين ضد أخطار النقل، سواء كان بحريا أم بريا أم جويا. ويكون مبلغ التأمين مساوي لإجمالي قيمة عقد النقل .

تنظيم العلاقة بين البنوك وشركات التامين

في الظروف والأحوال العادية وعند عدم وجود مصلحة للبنك في الحصول على التغطيات التأمينية المطلوبة من شركة تامين محددة فان البنك يكون أمام الحالات التالية:

١. فيما يتعلق بالتأمينات العامة للبنك (كالممتلكات والتأمين الصحي للموظفين ...) يقوم البنك بطرح عطاء تأمين.

٢. أما التأمينات المتعلقة بالتمويلات التي يجريها البنك فان عملائه سيكونون هدف لوكلاء ووسطاء التامين بالإضافة إلى موظفي التسويق والإنتاج في شركات التأمين, ثم إن شركات التأمين تتنافس فيما بينها لإقامة علاقات طيبة وودية – وأحيانا شخصية – مع موظفي البنك ذو الصلة بالتأمينات . وفي جميع الحالات السابقة فإن البنك وعملائه هم الطرف الضعيف في عملية التأمين، فالعميل وأمام رغبته في الحصول على التمويل بأسرع وقت , وفي ضوء ضعف خبرته في التأمين، لن يكون في موقف تفاوضي جيد .

أمام هذه الفوضى والعشوائية , نجد أنفسنا ملزمين بالبحث عن السبل الكفيلة بتنظيم العلاقة بين البنوك وشركات التأمين بما يعود بالنفع والفائدة على كلا من شركات التأمين والبنوك، والعملاء على حد سواء.

■ كيف يمكن تنظيم العلاقة بين البنوك وشركات التامين بما يعود بالنفع على الطرفين؟

أولا: إبرام اتفاقية تأمين مع شركة معينة.

في هذه الحالة فأن الشركة ستقدم أسعار تفضيلية لعملاء البنوك مما يعني تخفيف الكلفة على العملاء وبالتالي القدرة على المنافسة مع البنوك الأخرى.

ثانيا: اتفاقية وكالة التأمين مع شركة معينة.

في هذه الحالة يصبح البنك وكيلا عن شركة التأمين في إصدار وثائق التأمين ومن خلال مكاتبه وفروعه.

الميزات التي يحصل عليها المصرف نتيجة اتفاقية الوكالة:

١. الحصول على أسعار تفضيلية نظرا لكثرة عدد الوثائق التي سيصدرها البنك.

٢. زيادة قدرة البنك على التنافس مع غيره من البنوك لأن انخفاض كلفة التأمين مع الحصول على تغطي أوسع وأفضل سيجعل العملاء يتجهون نحو هذا البنك دون غيره.

٣. الحصول على إيراد جديد .عندما يكون المصرف وكيلا عن شركة تأمين في إصدار الوثائق فأن هذا يعني إن البنك سيتقاضى نسبة مئوية من الأقساط كعمولة إنتاج وهذه العمولة تصل إلى ١٥٪ من صافي القسط وإذا ماتصورنا ضخامة الإقساط التي ستكتب من خلال البنك فأننا سنجد أنفسنا أمام إيراد ضخم وجديد لم تكن ادارة البنك قد أخذته بعين الاعتبار فلو افترضنا أن البنك قد مول أصول وأعيانا بمقدار ٢٠،٠٠٠،٠٠٠ دولار اميريكي وباعتبار إن معدل قسط التأمين يساوي ما مقداره ٥٪ من قيمة الأصول الممولة فهذا يعني إن أقساط التأمين قد بلغت ٢٠،٠٠٠،٠٠٠ * ٥٪ = ١٠٠٠،٠٠٠ مليون دولار .فأن كانت حصة وكيل الإنتاج = ١٥٪ فهي تبلغ ١٥٠،٠٠٠دولار هذا دون الأخذ بعين الاعتبار عمولات التأمين الخاصة بالبنك وموظفيه وممتلكاته وباستطاعة البنك أن يجعل عمولته ٠٪ صفرا ويشترط على شركة التأمين خصم تلك النسبة من القسط عندها سيحصل عملاء البنك على أسعار تأمين منخفضة جدا مما يعني تقليل كلفة المنتج بشكل كبير.

٤. تمكين العملاء من الحصول على كافة احتياجاتهم من مكان واحد. أن البنوك تسعى لتقديم كل مافيه تلبية لرغبات العملاء وتوفير الوقت والجهد عليها . فعندما يكون البنك وكيلا لشركة تأمين فأن العميل سيتمكن من الحصول على التمويل والتأمين من مكان واحد . فليس هنالك حاجة لينذهب إلى شركة التأمين فموظف البنك هو الذي سيصدر البوليصة.

٥. الموائمة بين منتجات التمويل ومنتجات التأمين. أن تطوير منتجات التمويل لدى البنوك بما يلاءم احتياجات المجتمع (أفراد ومؤسسات وجماعات) هو هدف تسعى البنوك لتحقيقه بقصد زيادة ربحيتها ولا شك إن التأمين هو احد وسائل الضمان التي تطلبها البنوك من عملائها وأحيانا تكون الأغطية التأمينية متوفرة لدى شركات التأمين وأحيانا أخرى لا تكون متوفرة . فعند وجود مثل هذه الاتفاقية (الوكالة بين الشركة والبنك) فأن الشركة ستسارع إلى استحداث أو تطوير منتجات جديدة تلاءم احتياجات البنك وعملائه.

٦. تعزيز الثقة بين البنك والعملاء . فالعميل عندما يحصل على أفضل تغطية تأمينية واقل سعر إقساط . من خلال البنك سيدفع بشرائح كبيرة من العملاء للتوجه إليه دون غيره ويصبح العملاء على قناعة بأن هذا البنك يحرص على تلبية رغباتهم.

المزايا التي تحصل عليها شركات التأمين

١. سوق تامين ضخم من خلال فروع البنك .

٢. زيادة حجم الاقساط .

٣. خفض التكلفة التسويقية مما ينعكس على خفض اسعار المنتجات , فتكلفة الانتاج تنخفض الى حوالي ٥٠٪.

٤. تقديم التغطيات على شكل برامج .

٥. نشر الفكر التأميني لدى العامة من خلال الحجم الضخم لعملاء البنوك .

٦. تطوير المنتجات واستحداث تغطيات ووثائق جديدة تلائم احتياجات العملاء .

٧. تخفيف الاعتماد على الوكلاء والوسطاء التقليديين .

٨. التأكد من الملاءة المالية للعملاء , وذلك من خلال البنك .

٩. سهولة حصول الشركة على اقساط التامين في مواعيدها كون المشترك عميل للبنك. ■

* دكتوراه في الفقه الإسلامي و أصوله – دبلوم تأمين
العضو التنفيذي لهيئة لرقابة الشرعية
وعضو مجلس إدارة شركة البركة للتكافل / الأردن
mousa_alqudah@yahoo.com

نبيل قصار (BANCASSURANCE):

شركاتنا مبنية هيكلياً ومالياً لتستمر حتى في الظروف البالغة الصعوبة

قراءة أجوبة نبيل قصار عضو مجلس إدارة شركة BANCASSURANCE الشقيقة الصغرى لأحد أبرز المصارف اللبنانية فرنسبنك تقنعك بأن هذا الشاب المشبع بالثقافة والدينامية، أصبح من كبار الملمّين والمستوعبين لصناعة التأمين عبر البنك أي «البنكاسورانس». وفي كل أجوبته أبدى تفاؤله بمستقبل لبنان القريب معتبراً الطلب المتزايد على الشابات والشبان اللبنانيين ذوي الخبرة التأمينية للعمل في الخارج مدعاة فخر لشركات التأمين اللبنانية، حيث يتأكد للعالم ان الشركات اللبنانية بلغت مستويات متقدمة تقنياً وتنظيمياً.



■ على الرغم من الاحداث السياسية التي يعيشها لبنان باستمرار وحرب تموز ٢٠٠٦ تستمر شركات التأمين في لبنان بتسجيل نجاحات مهمة على مستوى الانتاج والربحية، كيف تفسر هذه الظاهرة؟

– النجاح الفعلي المحقق من قبل قطاع التأمين بشكل عام ومن ضمنه شركات التأمين على الحياة بشكل خاص، مرده الى التواصل المستمر بين هذه الشركات وزبائنها من خلال المنتجات (عقود التأمين على الحياة) المعروضة من قبلها والتي صممت أصلاً لتتناسب مع حاجات المواطن اللبناني أو المقيم العامل على الأراضي اللبنانية، علماً ان أحداث حرب تموز لم تمكنّا من تحقيق معدلات النمو المرتقبة، ولكنها لم تؤدِّ الى تراجع التأمين على الحياة، الأمر الذي يؤكد ان شركاتنا للتأمين مبنية هيكلياً ومالياً لتستمر حتى في الظروف البالغة الصعوبة، إذ أنها أثبتت جدارة وجودها وصلابة الاعتماد عليها من قبل المؤمنين لديها خلال فترة الاحداث الصعبة كما هي الحال تماماً في حالات السلم.

بالنسبة لنا، BANCASSURANCE استمرت في نموها تصاعدياً بالرغم من هذه الأحداث، إذ كانت قد سلجت نمواً مقداره ١٢٪ لسنة ٢٠٠٦ مقابل ٢٠٠٥. ونتوقع نمواً يقارب هذا المعدل لسنة ٢٠٠٧ مقابل سنة ٢٠٠٦، ونأمل في الاستمرار صعوداً في تحقيق هذا النمو لسنة ٢٠٠٨، وخصوصاً إذا انتظمت الأمور السياسية محلياً.

تحفيز المنافسة

■ هل تؤيد الغاء التعرفات الموحّدة واطلاق المنافسة في سائر حقول التأمين بما في ذلك التأمين الالزامي على السيارات والبطاقة البرتقالية وسائر الاخطار الاخرى؟

– إن التعرفات الإلزامية المتبعة لبعض المنتجات التأمينية تحد من القدرة على المنافسة في أسواق التأمين. وإلغاء التعرفات الإلزامية المحددة سلفاً، وفرت دوافع ملزمة أكثر من السابق لتحفيز المنافسة من قبل شركات التأمين، أولاً من خلال احتسابها للأقساط المتوجبة بناء على تجربتها الذاتية في سياسة الإكتتاب ومعالجة الحوادث المصرح عنها، وثانياً من خلال إبرازها لخدمات أفضل، لزيادة استقطاب زبائنها من خلال أداء ومستوى هذه الخدمات، الأمر الذي يعود بالنفع المباشر للمضمونين كافة، ويعزز صدقية شركات التأمين في مجال تسويقها لمنتجاتها التأمينية.

الحل النهائي لصناديق التعاضد

■ يتحدث الجميع ومنذ فترة زمنية طويلة عن مضاربة غير مشروعة تتعرض لها شركات التأمين من صناديق التعاضد التي تزاول التأمين الصحي بطريقة تجارية ومن شركات التأمين الاجنبية التي تسوّق البوالص الاستثمارية في مجال التأمين على الحياة. والفريقان الخاسران من هذه المنافسة هما الخزينة اللبنانية وشركات التأمين الوطنية، من هي الجهات المسؤولة عن ذلك؟ وكيف يمكن في رأيكم وضع حد لهذه المضاربات؟

– موضوع المضاربة غير المشروعة في صناعة التأمين الناتج عن السماح لصناديق التعاضد لمزاولة التأمين الصحي بطريقة تجارية، أصبح أمراً يتكرر ذكره تباعاً خصوصاً مع عدم وجود قوانين إجرائية ملزمة ومماثلة لما يطبق على شركات التأمين. برأينا ان الحل المناسب والنهائي لهذه المسألة هو إخضاع عمل هذه الصناديق الضامنة للقانون نفسه المطبق على شركات التأمين كافة والتي تزاول التأمين الصحي المماثل، وإلزامها أيضاً بالخضوع لسلطة لجنة الرقابة على هيئات الضمان وفقاً للقوانين المنظمة لهذه الرقابة.

أما بوالص التأمين على الحياة التي تشمل برامج استثمارية وتسوق في لبنان لصالح شركات أجنبية غير مسجلة ولا مرخصة للعمل في الأسواق اللبنانية، فلا نرى أية وسائل متاحة وكافية لوقفها من الناحية القانونية، وعليه يتعين على المواطن ان يكون واعياً عند شراء هكذا برامج استثمارية، علماً ان شركاتنا للتأمين على الحياة أصبحت متخصصة ورائدة في مجالها ولديها برامج مدروسة ومدعومة من شركات إعادة التأمين العالمية.

الإستعانة بشبابنا مفخرة لنا

■ هناك طلب مكثف من شركات التأمين العربية على الشابات والشبان اللبنانيين من ذوي الخبرة التأمينية. ويلاحظ ان كثيرين غادروا لبنان ليعملوا في الخارج، هل تجد في ذلك إساءة الى صناعة التأمين في لبنان؟ وكيف يمكن معالجة الامر؟

– إن هجرة الشباب والشبان اللبنانيين أصحاب الكفاءات التأمينية هي جزء من المشكلة الأشمل المتمثلة بهجرة الكادرات المتخصصة الى خارج لبنان، آملين ان تكون هذه الهجرة مؤقتة بانتظار عودة عجلة الإقتصاد اللبناني الى الدوران ثانية بشكل متكامل عناصر هذا الإقتصاد كافة.

أما الطلب المتزايد على الشابات والشبان اللبنانيين ذوي الخبرة التأمينية فهو مدعاة فخر لشركات التأمين اللبنانية، إذ أنها بلغت مستويات متقدمة من التقنية والتنظيم، الأمر الذي مكّنها من تدريب وتخريج كفاءات تأمينية رائدة تحتاج إليها شركات التأمين العربية، التي تسعى الى التوسع والانتشار في معظم أقطار العالم العربي.

نحن متفائلون بأن وطننا العزيز لبنان في المستقبل القريب سيستعيد دوره الإقتصادي والسياحي المرحب به من قبل أقطار العالم العربي، آملين ان يكون انتشار شبابنا المتخصص في هذه الأقطار، أداة مساعدة للتبادل والتكامل الإقتصادي العربي المنشود، علماً ان صناعة التأمين بالذات في لبنان لا تزال تضم كفاءات عالية ومتخصصة قادرة على العمل لتقدّم وإعلاء شأن هذا القطاع، آملين في القريب العاجل ان تزول الأسباب التي أدت الى تتابع هذه الهجرة لنستعيد شبابنا لإغناء اقتصادنا الوطني بكفاءاتهم وخبرتهم المكتسبة.

التوسع والمنافسة

■ هل تتطلعون الى المشاركة في أيّ توسع اقليمي؟

– في ظل تطبيق مستلزمات اتفاقية التجارة العالمية WTO، سيفتح باب المنافسة بشكل أوسع مما هو قائم حالياً، وستبرز تحديات أمام الشركات القائمة لتعيق قدرتها الحالية على الاستمرار في النمو، وستشمل هذه المنافسة القطاعات الاقتصادية المنتجة والخدماتية كافة بما فيها شركات التأمين على أنواعه، الأمر الذي يحتم على هذه الشركات ان تواكب مفاهيم العولمة الحديثة من خلال التوسع في أعمالها الى خارج حدودها الجغرافية. وكما أسلفنا في إجاباتنا السابقة بأن يكون التعاون والتكامل الاقتصادي العربي قد أصبح هدفاً ملزماً لا بد منه في ظل الظروف التجارية العالمية، وبات من الأولى لشركات التأمين اللبنانية ان تتوسع في استثماراتها الى الأسواق المجاورة، بادئة بالمساهمة المالية والفنية في شركات التأمين السورية التي تأسست حديثاً وفقاً لقوانين خصخصة قطاعي المصارف والتأمين.

وإن هذه المساهمة لا بد ان ترفد الشركات المؤسسة حديثاً في الأسواق السورية، بالخبرات التأمينية اللبنانية إضافة الى الخبرات العاملة في الأسواق السورية، الأمر الذي يعود بالنفع على الفريقين معاً، من الجهة الأولى شركات التأمين اللبنانية أصبحت منفتحة على أسواق جديدة، واسعة ومتشعبة، ومن الجهة الثانية شركات التأمين السورية تؤمن انطلاقة صلبة من خلال الاعتماد على الخبرات الوافدة اليها من الأسواق اللبنانية.

وكما هي حالياً أسس التعاون القائم بين شركات التأمين في بلدينا، نأمل كذلك ان تسمح الظروف لشركتنا ببداية التوسع أكثر في أقطار العالم العربي، فتصبح شركاتنا بحجم الشركات العالمية المقبولة الحجم من خلال أموالها الخاصة ومن خلال حجم أعمالها في هذه الأسواق كافة. ■

ندوة لـ ACAL والصليب الاحمر حول حوادث السير

كتانة يعدد اسباب الحوادث ويقترح الحلول



من اليمين: عبدو خوري، جميل حرب وجورج كتانه

عقدت جمعية شركات الضمان في لبنان ندوة بعنوان «الصليب الاحمر وحوادث المركبات» حيث قام مدير فرق الاسعاف والطوارئ في الصليب الاحمر اللبناني جورج كتانة بعرض لأبرز نشاطات الصليب الاحمر لهذا العام تضمنت ولغاية ٢٠٠٧/١١/٣٠ نقل مصابين وإسعافات في المنازل والمراكز التابعة لها بلغ عددها ١٦٢٤١٣ مهمة اسعافية.

الا ان الموضوع الذي يجدر معالجته هو حوادث السير التي تتزايد باستمرار عوض ان تتقلص، وقد بينت الاحصاءات المجراة ان هذه الحوادث تتزايد بنسب مرتفعة بالمقارنة بين العامين ٢٠٠٢ حيث عدد جرحى حوادث السير ٥٨٨٣ والعام ٢٠٠٧ ولغاية ٢٠٠٧/١١/٣٠ حيث بلغ عدد الجرحى ٨٦٦١ بزيادة حوالى ٣٠٠٠ جريح.

هذه النسبة المرتفعة في حوادث السير تعود اسبابها الى:

– سوء حالة الطرقات والانارة، الافراط في تناول المسكرات دون رقابة، قيادة السيارات من قبل القاصرين دون رادع، عدم مراعاة الكفاءة في الاستحصال على رخصة القيادة، اضافة الى السرعة المسببة الحتمية للحوادث، التأمين الالزامي دون رقابة وتدقيق، عدم استعمال حزام الامان، وعدم تطبيق الانظمة والقوانين والمحاسبة.

تتزايد هذه النسب سنويا بين ١٠ و١٢ بالمئة.

وقدم كتانة مجموعة من الحلول لكل هذه المسببات منها:

المحاسبة عند الاخلال في قانون السير، تطبيق فحص قيادة السيارات، فحص الكحول، معالجة المشكلة مع شركات التأمين والمستشفيات، وزارة الصحة العامة، والنيابة العامة.

عبدو الخوري

وألقى **عبدو الخوري** كلمة باسم جمعية شركات الضمان جاء فيها:

حضرة الزملاء الكرام،

وسط الاجواء المشحونة التي تحيط بوطننا في المرحلة الاخيرة التي لنا ملء الثقة بأننا سنتمكن عبر سعي الجهات المختصة الدؤوب وعزيمتنا بالاستمرار والمضي قدما عبر استنفاذنا من طاقة الشباب لدينا، جئنا اليوم طوعا لكي ندق ناقوس الخطر مجددا لما اصبح يشكل من خطر دائم يمس بحياة وصحة المواطنين الكرام وهي تراكم وتكاثر حوادث السير في الآونة الاخيرة، اذ نلقي الضوء على شريحة فاضلة من مجتمعنا المتضامن كرست نفسها لمساعدة الآخرين بغية الحد من الخسائر في الارواح التي باتت تطال بشكل خاص عنصر الشباب الذي تستهويه السرعة، كونه مفعوما بطاقة حرّم عليه حسن استنفاذها في وطن كوطننا عرف سابقا بعرّاب الثقافة والحضارة.

خلاصة، يسرنا ان نستمع لكلمة مدير فريق الاسعاف والطوارئ في الصليب الاحمر اللبناني السيد **جورج كتانة** شاكرين له تجاوبه وحضوره معنا مستفيدين من خبرته في هذا المضمار وتفانيه لتطبيق رسالة الصليب الاحمر بما يشمل ندوات التوعية للتخفيف من مصائب قد تنتج من حوادث السير.

ندوة حول برمجة التقاعد في نقابة وسطاء التأمين



من اليمين: وليم سالم والنقيب سليم يارد



من اليسار: سليم ابو رجيلي، سلام حنا وفارس عون



الحضور ويظهر من اليمين: جوني غزال، روجيه غانم، بيار عيد، هاني بستاني، ميشال فلفلي، عصام حتي وربيع كنعان

رعت نقابة وسطاء التأمين في لبنان LIBS ندوة تحت عنوان برمجة التقاعد RETIREMENT PLANNING PRESENTATION ، اقامها السيد وليام سالم نائب مدير عام التسويق في الشركة اللبنانية العربية LIBANO ARABE وذلك في مقر النقابة الكائن في سن الفيل، حيث كان الحضور كثيفا وابدى الوسطاء اهتماما كبيرا الى المواضيع الخاصة بتلك الدعوة.

تطرقت الندوة الى ابرز المواضيع المتعلقة بالتقاعد، وقد طرح بعض الحاضرين عدة اسئلة كانت الاجوبة عليها بناءة ومتكاملة للمواضيع.

جرت الندوة بحضور رئيس النقابة سليم يارد واعضاء المجلس وعدد كبير من الوسطاء المنتسبين وغير المنتسبين الى النقابة.

نشير في هذا المجال الى ان نقابة وسطاء التأمين في لبنان تستعد ضمن استراتيجيتها لتنظيم عدد من الندوات والمحاضرات للوسطاء والمهتمين بهذا الحقل.

بلاد الشمس ومنهل الحضارة وناشرة العصرنة

اليابان معجزة إقتصادية وفاتحة عصر العولمة والدائن الأول للمجتمع الدولي



لقبت ببلاد الشمس، فكانت اشعاعا للعالم ومنهلا للحضارة وناشرة العصرنة وحاملة للواء التكنولوجيا والثقافة. ورب سائل: لماذا نجحت اليابان في بناء اقتصاد حقيقي تعترف به جميع دول العالم؟

الواقع يؤكد ان الاقتصاد نتاج نضج في البنى الداخلية اولا، ومن هنا، كانت انطلاقة اليابان الناجحة بالرغم من النكسة التي اصابتها أواسط القرن العشرين، عندما هُزمت في الحرب العالمية الثانية وخضعت لشروط الحلفاء.

في السبعينات بدأت الدراسات تتحدث عن «المعجزة الاقتصادية اليابانية»، منبهة الى ان هذه الدولة العملاقة قد تغزو العالم اقتصاديا في مطلع القرن الحادي والعشرين.

هكذا، استعادت اليابان دورها الفاعل في النظام العالمي الجديد المعروف بـ «عصر العولمة»، محققة بذلك نقلة نوعية خلال عقود قليلة، علما انها تفتقر الى الحد الادنى من الموارد الطبيعية.

والاقتصاد الياباني يتسم بالمرونة العالية والقدرة على التكيف مع الشروط الجديدة للاقتصاد العالمي. وخير دليل على ذلك شركة «كانون» التي تخصص ملياري يورو سنويا لمتابعة الأبحاث الاقتصادية الحديثة. وشركة «هيتاشي» بدورها تخصص جزءا من ارباحها للغرض نفسه. اما شركة «نيسان» فقد بلغ عدد الباحثين فيها ١٦ الف باحث، مؤخرا.

تراجع نسبة الولادات يهدد بانحسار تعداد السكان



يابانيات في اللباس التقليدي

كوكب مميز شعبه مدمن على العمل

دراسة معمقة لمسار النهضة اليابانية في مختلف مراحلها تظهر بوضوح كيف استقدم اليابانيون التكنولوجيا الغربية بكثافة في الفترات التاريخية الماضية. فاليابان تسجل حاليا اكبر عدد شهادات اختراع في العالم بعد الولايات المتحدة الاميركية، وهي الدولة الآسيوية الوحيدة التي استطاعت، وبسرعة قياسية، ان تستوعب التكنولوجيا العالية لتتجاوز الغرب في كثير من الصناعات البتروكيماوية. وهي تحتل منذ سنوات المرتبة الاولى في صناعات اهمها: البصريات، اجهزة الاعلام، السفن، السيارات، وصناعة الانسان الآلي (ROBOT).

واليابان، المحرومة من التسلح، والتي تعيش تحت المظلة العسكرية الاميركية منذ الحرب العالمية الثانية حتى اليوم، هي «الدائن الاول» للمجتمع الدولي، كما انها تقدم كل المساعدات اللازمة للدول النامية في الشرق الاوسط.

من يزر هذه الدولة، ويتعرّف عليها، يكتشف ان هذه البلاد «كوكب مميز»، شعبها مدمن على العمل المتواصل.

وقد اكدت الدراسات ان اليابان ستشهد تراجعا ملحوظا في عدد سكانها، في السنين المقبلة، اضافة الى ان ١٠٪ من الطبقة العاملة ستحال

يابانيون حازوا جائزة نوبل

جائزة نوبل	العام	اسم الحائز على الجائزة
للآداب	١٩٩٤	KENZABURO OE
للطب	١٩٨٧	SUSUMO TONEGAWA
للكيمياء	١٩٨١	KENICHI FUKUI تقاسمها مع HOFFMANN الاميركي
للفيزياء	١٩٦٥	SIN-ITIRO TOMONAGA



حدائق القصر الامبراطوري TOKYO



جبل فوجي



منظر الخريف في اليابان



كيوتو



مدخل معبد شينتو في طوكيو

الى التقاعد بين العامين ٢٠٠٧ و٢٠١١، ووفق دراسة رسمية سينخفض عدد سكان اليابان من ١٢٧,٧ مليون نسمة الى ١٠٠,٦ سنة ٢٠٥٠. وفي هذا المجال اتخذت الحكومة قرارا بتشجيع اليابانيين على الانجاب مقدمة مساعدات مادية للأمهات المولدات. وبموازاة ذلك عملت الجهات الحكومية على زيادة اعداد دور الحضانة وتشجيع الآباء على الاهتمام بأطفالهم.

وقد أثبتت الدراسات الحديثة مؤخرا ان اليابان تعطي اهمية كبرى لدول الشرق الاوسط ومن ضمنها دول مجلس التعاون الخليجي مصدر نفطها، وللتحول الاقتصادي الذي يتيح فرص استثمارات ذات عوائد ضخمة، وأخيرا استقرار منطقة الشرق الاوسط للسلم العالمي.

في ضوء هذه المعلومات، تقدم اليابان تجربتها المعاصرة كنموذج حافل بالدروس والعبر لمن يريد الاستفادة منها. وقد زارت «البيان الاقتصادية» اليابان بدعوة مشكورة من السفارة اليابانية واجرت لقاءات مع شخصيات تنتمي الى قطاعات مختلفة، لتحمل الى قرائها تجربة رائعة وغريبة سجلت بضيافة شعب جمع بين الذكاء والتنظيم واللطافة، فكان مثالا للشعب الحضاري الحافظ لإرثه وتقاليد أجداده. ■

المساعدات الاضافية إثر انعقاد مؤتمر باريس (٣)

	مليون $	
مساعدات لتأمين عودة اللاجئين والتدريب على نزع الألغام...	١,٣	توزعت
مساعدات لتأمين التجهيزات الطبية والتربوية اللازمة	٠,٦٧	توزعت
مساعدات للاجئين الفلسطينيين في جنوب لبنان	١	توزعت
خطة تنظيم عملية نزع الالغام	١	تصرف وتوزع الآن
المجموع	٤ ملايين	

اما في ما يتعلق بالمساعدات الطارئة بعد العدوان الاسرائيلي على لبنان، والتي تقدر بـ ٧ ملايين دولار فقد وزعت على المؤسسات التالية:
UNESCO، UNICEF، UNDP، UNMAS، UNHCR، WHO-WFP.

هيروشيما نموذج تحذيري لاستخدام السلاح النووي



منظر عام لمدينة هيروشيما

عام ١٩٤٥، ألقت القوات المسلحة الاميركية قنبلتين نوويتين على مدينتي هيروشيما وناكازاكي اليابانيتين، لاخضاع اليابان واجبارها على الاستسلام دون قيد او شرط، وقتل جراء هاتين القنبلتين ١٢٠ الف مدني.

الى الآن، تتضارب الآراء حول ضرورة استعمال الاسلحة النووية، فالبعض يعتقد بأنها كانت الطريقة الوحيدة لايقاف الحرب بأقصى سرعة ممكنة، والبعض الآخر رأى ان استعمال القوة كان مبالغا فيه.

وبعد موجة التهافت بين الدول على امتلاك أسلحة الدمار الشامل، برز حذر الدول تجاه هذه الاسلحة، مستفسرة عن ماهيتها وطرق صناعتها وعن مدى تأثيرها اذا ما تم استخدامها.

«هيروشيما» اليوم تبدو النموذج الافضل، فقد بدأت هذه المدينة رحلتها الطويلة على درب السلام حيث زرعت في باحات مدارسها «الشجرة الاستوائية» التي نبتت بعد الحرب، رمزا يذكّر الاجيال القادمة بنتائج استخدام الاسلحة النووية، كما بنى اليابانيون متحفا يعمل على مكافحة هذه الاسلحة، واحلال السلام المنشود.

وفي ذكرى مرور ٦٠ عاما على انتهاء الحرب تعهّد رئيس الوزراء الياباني كويوزومي عام ٢٠٠٥ «عدم سلوك اليابان طريق الحرب ثانية»، مقدما اعتذار بلاده عما سببته الحرب من ضرر وأذى للدول المجاورة.

وفي هذا الاطار ايضا، منحت جائزة نوبل للسلام عام ١٩٩٥ الى العالم البريطاني **جوزف روثبلات** تكريما لجهوده في مكافحة الاسلحة النووية. وعام ١٩٨٥، أعطيت الجائزة نفسها الى أطباء اميركيين وروس عملوا ايضا على الحد من انتشار تلك الاسلحة. اما عام ٢٠٠٥ فمنحت جائزة نوبل للسلام الى الوكالة الدولية للطاقة الذرية التابعة للأمم المتحدة ومديرها العام **محمد البرادعي** وسط مخاوف من طموحات ايران وكوريا الشمالية النووية.



جرس السلام في حديقة متحف السلام في هيروشيما



اول شجرة نبتت بعد القنبلة الذرية في هيروشيما



حديقة السلام في باحة متحف هيروشيما



نصب تذكاري في هيروشيما
(عواميد كتب عليها «سلام» في كل اللغات)



ثياب من المخلفات التي بقيت في شوارع المدينة



تماثيل من أعمدة الشمع في المتحف



ساعة من مخلفات القنبلة الذرية في المتحف توقفت عند الساعة ٨,١٥ لحظة انفجار القنبلة

احلال السلام في الشرق الاوسط قضيتها المحورية

رئيس قسم الشرق الاوسط في الخارجيةاليابانية هيدايو ساتو: وفينا بالتزاماتنا في باريس٣ نحو لبنان

من منطلق ايمانها الراسخ بأن حل القضية الفلسطينية واحلال السلام في الشرق الاوسط هو مفتاح الاستقرار العالمي، تبذل اليابان جهودا حثيثة لنشر ثقافة السلام.

«البيان الاقتصادية» التقت رئيس قسم الشرق الاوسط في وزارة الخارجية اليابانية السيد HIDEO SATO الذي شرح الخطوات التي قامت بها اليابان مؤخرا لبناء الثقة بين دولتي اسرائيل وفلسطين من جهة وتفعيل حركة النمو الاقتصادي في الاراضي الفلسطينية من جهة اخرى.

وكان للسيد ساتو محطة عند الوضع اللبناني فأوضح ان اليابان انجزت معظم المشاريع التي طرحت في مؤتمر باريس٣، مما يؤكد نية اليابان الحقيقية بتقديم المساعدة اللازمة الى لبنان والدول النامية.



اطلاق برنامج «حوار الحضارات»

■ **هلا تعرّفون قراءنا على مهمات قسم الشرق الاوسط الذي تترأسونه؟**

– يتولى القسم المذكور مسؤولية عشرة بلدان هي لبنان، سوريا، الاردن، اسرائيل، الاراضي الفلسطينية، ليبيا، تونس، الجزائر، وافغانستان، ولدينا قسم آخر يعنى بشؤون البلدان المنتجة للنفط. ويعمل في هذين القسمين اكثر من ٥٠ شخصا خبيرا ولدينا مئة وعشرون آخرون، يتكلمون اللغة العربية في الوزارة وآخرون متخصصون بالشؤون التركية والعبرية وغيرها. ولدينا ايضا برنامج تدريبي خاص بكل موظف، بحيث يمكّنه في نهايته من اتقان اللغة العربية والعيش في البلد العربي الذي سيعمل فيه، كذلك نعمل على ادارة برنامج اسمه «حوار الحضارات» وبالاخص الحضارة الاسلامية، فضلا عن اننا ندير منتدى «الحوار الياباني العربي» والذي يهتم فقط بالشؤون الثقافية.

اتفاقيات تجارة حرة مع الدول العربية

■ **ما هي الاهداف التي تعمل وزارة الخارجية اليابانية على تحقيقها؟**

– كون اليابان عضوا فعالا من اعضاء الدول الثماني نلتزم بتعزيز عملية السلام في الشرق الاوسط عموما وفي لبنان خصوصا. وقد قام رئيس الوزراء المستقيل شينزو آبي العام الماضي بزيارة الى منطقة الشرق الاوسط برفقة وفد ضم ٢٠٠ شخص غالبيهم من رجال الاعمال، وقد اعلن عن اطلاق سياسة جديدة تقضي بإبرام اتفاقيات التجارة الحرة مع دول شرق اوسطية عدة خصوصا الدول المنتجة للنفط.

كما اننا نسعى لنقل صورة الحضارة الاسلامية والعربية الى اليابان، وتعريف الشعوب العربية على الثقافة اليابانية والتي لا تزال غامضة بالنسبة اليهم، وبالاخص بعد ان ارتفعت خلال الاشهر القليلة الماضية نسبة الطلاب اليابانيين الذين يرغبون بتعلّم اللغة العربية.

بانتظار عودة الاستقرار الى لبنان

■ **ماذا عن حركة التبادل الاقتصادي بين لبنان واليابان؟**

– لا شك في ان لبنان، كان في فترة من الفترات سويسرا الشرق، ولكن صورة لبنان غير المستقر لا تزال للأسف، في الاذهان، وقد تركت آثارا سلبية منعتنا من ارسال اساتذة لتعليم اللغة اليابانية في لبنان، وبانتظار عودة الأمن والاستقرار الى الاراضي اللبنانية وبالتالي عودة المستثمرين ورجال الاعمال والسياح الى ربوعه، فإن العلاقات اللبنانية / اليابانية تسير في منحى تصاعدي ثابت ولدينا تواصل دائم مع السفارة اللبنانية في طوكيو.

ويستطرد ساتو: «كان لرئيس الوزراء الراحل رفيق الحريري باع طويل في تفعيل العلاقات الاقتصادية بين لبنان واليابان، وقد زار لهذه الغاية اليابان اربع مرات. ولكن للاسف بعد اغتياله تشوهت صورة لبنان وبالاخص بعدما استمر مسلسل الاغتيالات وحرب تموز الماضي. لكننا برغم كل ذلك لا نزال نأمل في ان يبقى جميع الافرقاء في لبنان موحّدين.

وفينا بالتزامات باريس٣

■ **ماذا عن مساهماتكم في مؤتمر باريس٣ وهل وفيتم بها؟**

– من جهتها، الدولة اليابانية وفت بكل وعودها من حيث قيمة المساعدات والمشاريع المنوي تنفيذها والتي اتفق عليها في مؤتمر باريس٣، ولكن المشكلة تكمن في عجزنا عن زيادة المساعدات للبنان والسبب المباشر لذلك ارتفاع الدخل الفردي في لبنان مقارنة مع بقية الدول والتي هي بحاجة ماسة لمساعدتنا، وبالتالي إن انظارنا تتوجه نحو الدول النامية التي يقل دخل الفرد فيها عن ٢٠٠ دولار شهريا، ولكننا نشدد في الوقت نفسه على اهمية دعم النهضة الاقتصادية في جنوب لبنان كونها تساهم في اعادة الاستقرار الى البلاد.

وقد طرحت هذه الفكرة سنة ١٩٩٩ وبدأت اليابان منذ ذلك الحين فعليا بإرسال المساعدات وفي طليعتها تطبيق برامج نزع الالغام.

كما ننا نقدم مساعدات في الامم المتحدة من خلال صندوق «أمن الانسان»، ونعمل ايضا على تطبيق القرار ١٧٠١ في الجنوب اللبناني.

■ **هل يتضمن فريق التحقيق الذي يرأسه برامرتس معاونين يابانيين؟**

– لقد انهى ثلاثة معاونين مختصين في التعريف IDENTIFICATION مهمتهم، ولم يبق الآن سوى امرأة يابانية واحدة مع فريق برامرتس.

السلام في الشرق الاوسط

■ **في ما يتعلق بمسيرة السلام هل حضرتم برنامجا او جدول اعمال؟**

– قضية احلال السلام هي احدى اهم النقاط التي يسعى المجتمع الدولي الى تحقيقها، ونحن نعمل منذ العام ١٩٩٣ على انجاح المفاوضات بين اسرائيل وسوريا واسرائيل والاردن للهدف نفسه.

وقد اطلقت على هذه العملية تسمية MULTILATERAL WORKING GROUP وهي تتضمن فرق عمل تهتم بالبيئة والمياه ومراقبة التسلح وبشؤون اللاجئين والتنمية الاقتصادية.

ولكن في اواخر التسعينات فشلت المفاوضات الثنائية وتوقفت عملية MULTILATERAL WORKING GROUP من دون احراز تقدم. بعد العام ٢٠٠٠ قدمنا مساعدات للدولة الفلسطينية، علما ان الاتحاد الاوروبي هو اكبر المانحين تليه الولايات المتحدة في المرتبة الثانية ومن ثم اليابان.

وقمنا في الاطار نفسه بدعوة الاسرائيليين والفلسطينيين الى فتح حوار في اليابان بالرغم من ان الامر كان صعبا في البداية، ولكن بعد المحادثات بقي الطرفان على اتصال دائم.

وقد اطلق رئيس الوزراء السابق السيد كويزومي في تموز الماضي مشروعا تحت اسم CORRIDOR FOR PEACE AND PROSPERITY يهدف الى تطوير الاقتصاد في الاراضي الفلسطينية على المدى المتوسط والبعيد، تمهيدا لاطلاق دولة فلسطينية مستقلة لها كيانها واقتصادها.

نحن نحاول التحضير لهذا الاستقلال منذ الآن، فقد استقبلنا في آذار الماضي شيمون بيريز وصائب عريقات لتحضير اجواء مناسبة للمفاوضات، وقد عملنا ايضا على انشاء اربع فرق عمل لانجاح عملية السلام. ■

اليابان لاعب اساسي في مدّ يد العون لدول الشرق الاوسط



ماساكي شيمودي (وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة):
اطلاق آلية مشروع «التطور النظيف» خطوة متقدمة لتوفير المساعدة البيئية للدول العربية

تحققت التنمية والنهضة اليابانيتان بعد الحرب العالمية الثانية، بفضل جهود عظيمة ومتواصلة بذلها الشعب الياباني النشيط».

هذا ما أكده نائب مدير قسم الشرق الاوسط وافريقيا في وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة ماساكي شيمودي MASAKI SHIMODE في مقابلة مع «البيان الاقتصادية».

ويرى SHIMODE ان اليابان لاعب اساسي في تقديم المساعدة لدول الشرق الاوسط. فاليابانيون يسعون الى تحسين اتفاقية التبادل التجاري وتعزيز التعاون الدولي لمكافحة «الانحباس الحراري» الذي تتعرض له الارض، مما يؤكد نيتهم الصادقة بتقديم المساعدة بالرغم من كل الصعوبات التي يشهدها العالم اليوم». مشيرا الى ان الدراسات الحديثة تثبت ان الاستعانة بمبادئ ونظريات ادارية حديثة، وصياغتها بما يتناسب مع حاجات اليابان بلدا وشعبا ساعدت اليابانيين على تأمين هذا التطور الاقتصادي الملفت.

تراجع التبادل التجاري مع لبنان

■ **ما تقييمكم لحركة التبادل التجاري بين لبنان واليابان؟**

– للأسف، الاقتصاد الياباني لا يخصص حالياً الكثير للبنان، ولكن قبل الحرب الاهلية في ١٩٧٥ كانت بيروت تعتبر بوابة الشرق الاوسط، وكانت الشركات اليابانية منتشرة فيه بكثرة وكذلك الخطوط الجوية اليابانية التي شكلت ناقلا حيويا خصوصا الى اوروبا واليابان. اما اليوم فتحتل «دبي» المركز الاهم خصوصا بعد الازدهار الذي اصاب دول الخليج العربي والمشاريع اثر الفورة النفطية.

الى ذلك، فلبنان يصدر ٨٠ في المئة من مادة الألومينيوم المصنع الى اليابان التي بدورها تستورد البترول والغاز الطبيعي بقيمة ٨٩ ملياراً و٥٠٠ مليون دولار، وتصدر في الوقت نفسه حوالى ٧٠ في المئة من السيارات سنويا والآليات المستخدمة في لبنان، خصوصا بعد ان ازدهرت صناعة السيارات اليابانية في منطقة الشرق الاوسط كتركيا مثلا التي تضم مصنعين لشركتي تويوتا وهوندا.

اسباب وراء النهضة اليابانية

■ **علام قامت النهضة الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية في اليابان؟**

– أسباب رئيسية ادت الى الازدهار الاقتصادي في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، العمل الدائم والمثابرة اللذان يتميز بهما اليابانيون، ثانيا الاصرار على اعادة بناء البنى التحتية والتي كانت لها آثار ايجابية جدا، فضلا طبعا عن الاستثمارات المتعددة والتي أنعشت الحياة الاقتصادية.

يضيف **شيمودي** «الوضع في لبنان ينسحب عما هو في اليابان، وتعزيز وبناء النظام الضرائبي بشكل سليم وصحيح في بلاد الارز امر حيوي وله دور اساسي في استقطاب الاستثمارات العربية والخارجية.

«التطور النظيف»

■ **هل تلعب اليابان دورا في تقديم المساعدة لدول الشرق الاوسط؟**

– تلعب اليابان دورا رئيسيا في هذا الاطار، ففي ايار ٢٠٠٧ كانت لرئيس الوزراء الاسبق شينزو آبي زيارة الى منطقة الشرق الاوسط، اعلن خلالها عن آلية مشروع «التطور النظيف» CLEAN DEVELOPMENT، وهذه بالطبع خطوة تؤكد استعداد الحكومة اليابانية لتقديم المساعدة، والحفاظ على البيئة في المنطقة الشرق أوسطية، كما اننا نفكر رأفة بالبيئة ببدائل للمشتقات النفطية كإنتاج الطاقة الشمسية.

غياب التعاون مع لبنان

■ **هل هناك من تعاون بينكم وبين وزارة الاقتصاد في لبنان؟**

– التعاون الاقتصادي غائب للأسف بين الطرفين، ولكن خلال الزيارة الاخيرة لرئيس وزراء اليابان السابق شينزو آبي الى الشرق الاوسط كانت له لقاءات متعددة مع رؤساء الدول، وقد رافقه مئة وثمانون شخصا معظمهم من ارباب العمل ورجال الاعمال، مما يؤكد نية اليابان ببناء علاقات اقتصادية مهمة ليس فقط على المستوى الرسمي انما ايضا على مستوى القطاع الخاص.

وكانت لرئيس الوزراء خلال هذه الزيارة ايضا مفاوضات مع بلدان الخليج العربي لتحسين «اتفاقية التبادل التجاري» ولتعزيز التعاون لمكافحة ظاهرة «الانحباس الحراري». ولكن حاليا ليس لدينا استراتيجية خاصة بلبنان. ■



مشهد عام لمدينة طوكيو

YOSHIMI TAMURA (البنك الياباني للتعاون الدولي "JBIC"):

نعوّل على تعزيز العلاقات الاقتصادية مع الدول النامية وتسهيل دخول الكيانات اليابانية الى العام العربي



يعتبر بنك اليابان للتعاون الدولي "JBIC" واحد من اكبر المؤسسات المالية في العالم.

وقد حقق هذا المصرف سمعة طيبة في مجال المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية من طريق الاقراض والتمويل والعمليات المالية، اضافة الى تعزيز الاقتصاد الياباني وصادراته.

عن المصرف ونشاطاته وسياسته وانتشاره في انحاء العالم كافة، كان لـ «البيان الاقتصادية» حوار مع مسؤول العلاقات الخارجية في مصرف "JBIC" السيد يوشيمي تامورا.

وهنا تفاصيل الحوار:

تقديم المساعدات للدول النامية

■ **متى تأسس البنك الياباني للتعاون الدولي، وما هي اهم الاهداف التي يعمل على تحقيقها؟**

– يعد بنك اليابان للتعاون الدولي مؤسسة حكومية رائدة، تأسست عام ١٩٩٩ نتيجة اندماج «بنك الصادرات والواردات الياباني» مع «صندوق التعاون الاقتصادي لما وراء البحار».

ومن اهداف بنك "JBIC" السعي الى ترويج التجارة اليابانية الدولية وضمان استمرار تزويد اليابان بمصادر الطاقة وتقديم المساعدات للدول النامية، اضافة الى المساهمة في دعم استقرار اسواق المال العالمية.

هذا وسيتفرع عن المصرف سنة ٢٠٠٨ مصرف دولي للتواصل مع الخارج. كما سيندمج جزء من المصرف مع مؤسسة "JAICA" ذات الاهتمام بتطوير الدول النامية.

قروض تمويلية

■ **ما هي اهم الخدمات المالية التي يوفرها المصرف؟**

– يقدم البنك مجموعة من البرامج المالية تضم القروض السيادية للدول المضيفة، القروض المتعلقة بالهيكلية المالية او تمويل المشاريع، اضافة الى قروض للشركات اليابانية.

ويتمتع المصرف بالقدرة على توفير التمويل للمشاريع الكبرى مع تقليص نسبة المخاطر، وذلك بفضل العلاقات المتينة التي تربطه بالدول المضيفة وتعاونه مع المؤسسات المالية متعددة الأطراف والمصارف الخاصة والحكومية.

■ **هل تضعون شروطا معينة لاعطاء القروض؟**

– ثمة شروط عدة، منها امكانية تسديد المبالغ المتوجبة، واستقرار وضع البلد السياسي، اضافة الى الانفتاح السياسي للبلد. وثمة حالات مستجدة اذكر منها اقراض العراق.

افتتاح مكتب دبي

■ **ما هي الاسباب التي دفعتكم لافتتاح مكتب للمصرف في دبي؟**

– غدت إمارة دبي بوابة الشرق الاوسط، ما دفعنا الى افتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي بهدف تغطية منطقة الشرق الاوسط، ودول مجلس التعاون الخليجي وايران واليمن.

ونعول على هذا المكتب لتعزيز العلاقات الاقتصادية بين اليابان وهذه الدول، فضلا عن تسهيل دخول الكيانات اليابانية الى العالم العربي وبالتالي تبادل الخبرات والمعلومات، وفي هذا الاطار تساعد اليابان السعودية في اكتساب تقنيات تكرير البترول.

رفع الميزانية الى ١٠ مليارات دولار

■ **أيّ من القطاعات يركز عليها المصرف؟**

– يتبع المصرف سياسة الحكومة اليابانية التي قررت مؤخرا زيادة الميزانية المخصصة لمساعدة القطاع العام في الدول النامية او ما يعرف بعمليات (OVERSEAS ECONOMIC COOPERATION OPERATIONS) (OECO).

فقد اعلن رئيس الوزراء الياباني السابق خلال انعقاد قمة الدول الثماني عام ٢٠٠٥ عن زيادة ميزانية المساعدة بين ٢٠٠٤ و٢٠٠٩ الى عشرة مليارات دولار، تستفيد منها دول آسيوية وافريقية وشرق اوسطية. وتتقاسم اليابان مع دول اخرى تمويل مشاريع ضخمة في منطقة الشرق الاوسط التي خصصت لها نسبة ٣٠٪ من هذه الميزانية.

وفي آلية تقديم المساعدة تعرض المشاريع المقترحة على الحكومة اليابانية لدراستها او اقتراح مشاريع اخرى.

من جهة اخرى، يهتم المصرف بالمساهمة في تطوير قطاعي النفط والغاز في دول الخليج، اضافة الى قطاعات البتروكيماويات والأسمدة والتصنيع، ومساندة تطوير البنى التحتية لدول المنطقة، وتحديدا في مجال شبكات المياه والكهرباء والمواصلات، فضلا عن المحافظة على البيئة.

تقديمات خجولة للبنان

■ **هل يوجد تعاون مباشر بين مصرف "JBIC" ولبنان؟**

– علاقاتنا الاقتصادية والاجتماعية ليست عميقة، وبالتالي فمساعداتنا الموجهة الى لبنان خجولة. وقد توجهنا نحو دبي التي نعتبرها بوابة المنطقة، علما ان لبنان كان يلعب هذا الدور سابقا.

ومع ذلك، فالتواصل موجود، وقد تبرّعت اليابان بمبلغ ٧ ملايين دولار مساهمة منها في نزع الالغام في جنوب لبنان، وذلك خلال مؤتمر الدول المانحة الذي انعقد في ستوكهولم السنة الماضية.

كما ساعدنا الدولة اللبنانية عام ١٩٩٧ في مشروع لتجهيز وتأهيل مياه الشفة والمبتذلة، وحتى اليوم لم ينجز المشروع بالكامل.

اما بالنسبة الى سياسة القروض، فهناك عوائق تحول دون اقراض لبنان، ابرزها الوضع السياسي المتدهور وتصنيفه الائتماني السيادي، فضلا عن النظام الضريبي المعتمد فيه.

لكن في حال تحسنت الاوضاع وزالت المشكلات الاساسية فلا مانع من تقديم مساعدات اكبر وأوسع. ■

أهم اتفاقيات مصرف JBIC في منطقة الشرق الأوسط وماليزيا لعامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧

- نيسان (ابريل) ٢٠٠٦: تمويل مشروع "BSC" في دولة البحرين بقيمة مليار دولار.
- نيسان (ابريل) ٢٠٠٦: توقيع اتفاقية تفاهم مع شركة "ADNOC" الاماراتية.
- ايار (مايو) ٢٠٠٦: توقيع قرض بقيمة ١,١٧٠ مليون دولار اميركي مع شركة "SHARQ" السعودية.
- تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٦: افتتاح مكتب تمثيلي في عمان – الاردن.
- كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧: توقيع مذكرة تفاهم مع بنك «نيغارا» (NEGARA) والبنك المركزي في ماليزيا للتعاون في مجال الصيرفة الاسلامية.
- نيسان (ابريل) ٢٠٠٧: توقيع قرض بقيمة ٨٣٦ مليون دولار مع شركة "MPCL" في دولة قطر لتمويل مشروع للبنى التحتية.

أديبة بالفطرة وناشرة للتقاليد والعادات اللبنانية

ريتا كارلوس غصن: تجربتي الكتابية أثبتت وجودي كامرأة حرّة ومستقلة

كثيرات هن اللبنانيات اللواتي ناضلن بثبات وحكمة وثقة فائقة لاثبات قدرات المرأة في خرق الجدار الذكوري الحصين الذي طالما تحكّم بذهنية المجتمع. ولان القصد ليس أبدا الثورة ضد الرجل، بل اثبات حضور المرأة الى جانبه كائنا متكاملا في مسؤولياته وطاقاته، بادرت معظمهن الى قلب الواقع بما يناقض مقولات دونية المرأة، ويثبت قدرتها على التفوق والنجاح في مجالات عديدة.

ريتا كارلوس غصن وجه ساطع من وجوه الجالية اللبنانية في اليابان في تاريخ مسيرة المرأة النضالية، فهي أمّ ترعى شؤونها المنزلية وسيدة مجتمع ناجحة تدير مطعم MY LEBANON لبناني، بفروعه المنتشرة في المدن اليابانية، ناقلة تقاليد لبنان وعاداته وأسرار مطبخه الى العالم بأسره.

والسيدة غصن كاتبة سعت من خلال كتابها الذي يتوجه الى المواطنين الياباني واللبناني لتؤكد انه مهما تعددت ادوار المرأة في المجتمع، فهي تستطيع ان تنجح في مختلف ميادين الحياة. وفي ما يلي تفاصيل الحديث:



السيدة غصن (الى اليسار) والسيدة موشيزوكي في المطعم

صعوبات تذللها الرسالة

■ **متى تم افتتاح المطاعم اللبنانية؟ وما هي الصعوبات التي تواجهكم؟**

– افتتحت في اليابان ثلاثة مطاعم تعنى بتقديم أشهى وأفخر المأكولات اللبنانية، انطلاقة المطعم الاول كانت منذ ثلاث سنوات تقريبا، ومنذ حوالى خمسة اشهر افتتحنا المطعم الثالث MY LEBANON .

وقد قررت المضي في هذا المشروع لأنقل صورة لبنان الجميلة وعاداته ومطبخه برغم الصعوبات التي اواجهها، لا سيما على صعيد استيراد المواد الأولية الطازجة من لبنان وكلفتها الباهظة ما ينعكس سلبا على اسعار الوجبات بالنسبة للمواطن الياباني.

■ **ما هي جنسيات زبائن المطعم، وما هي المأكولات اللبنانية التي يفضلها المواطن الياباني؟**

– غالبية زبائننا يابانيون، وبعضهم اجانب ومن جنسيات مختلفة، لكن ابرزهم الامبراطور الياباني وعائلته الذين استضفناهم بالترحاب وعلى الطريقة اللبنانية وحجزنا لهم المطعم بكامله، اما بالنسبة الى المواطنين العاديين فاليابانيون يستمتعون بتذوق أفخر الاطعمة والمأكولات اللبنانية خصوصا (البابا غنوج) الباذنجان، والحلويات على انواعها.

تجربة بمتناول الجميع

■ **علمنا انك وضعت اللمسات الاخيرة على كتابك «تعليمات عائلة غصن»، هل لك ان تعطينا معلومات اكثر عن هذا الكتاب؟**

– المطاعم اللبنانية جذبت وسائل الاعلام وتوجهت الانظار اليّ، فقررت استغلال هذه الفرصة لأنصرف الى الكتابة، وساعدتني هذه التجربة على التعبير عن نفسي واثبات وجودي كامرأة حرة ومستقلة، خصوصا وان نظرة المجتمع إليّ مبنية للأسف على كوني «زوجة كارلوس غصن» وهذا امر مزعج بلا شك.

وفي مقابلة مع التلفزيون الياباني تحدثت عن تفاصيل هذا الكتاب الذي يتناول حياتي الشخصية وقام العديد من الكتاب بترجمته من اللغة الانكليزية الى اليابانية. ثم ادخلت عليه بعض التعديلات . وما أثّر بي ان احد المسنين اليابانيين وبعد قراءة الكتاب قابلني وأفضى إليّ بإعجابه بشخصيتي الشبيهة بشخصية يابانيات الأجيال الغابرة.

المرأة عضو فعال

■ **ما هي الفكرة التي اردت ايصالها للقارئ؟ والى من يتوجه كتابك؟**

– الكتاب موجه الى المواطن الياباني بشكل خاص، واعتقد انه قد يحظى باهتمام الجمهور اللبناني ايضا في حال ترجم الى اللغة العربية. اما الفكرة الرئيسية فهي ان اثبت للقراء جميعا (وخصوصا في اليابان) ان المرأة عضو فعال في المجتمع، لانها تستطيع ان تكون زوجة وأمّاً وسيدة مجتمع ناجحة في الوقت نفسه.

الأولوية للعائلة

■ **لقد ذكرت ان المرأة تؤدي ادواراً عدة في المجتمع، برأيك لأي دور من هذه الادوار يجب على المرأة ان تعطي الاولوية؟**

– شخصيا اعطي الاولوية لعائلتي، خصوصا بعدما عشت في اليابان فترة ليست بقصيرة، وتعلمت من الشعب الياباني العمل بنظام وانضباط في سبيل الجماعة. ■



واجهة المطعم في احد أحياء طوكيو

المعهد الياباني لبحوث الشرق الأوسط
منارة مضيئة للتواصل بين اليابان ودول المنطقة



هيروشي شيوجيري:
قضايا العرب في صلب اهتماماتنا

علاقة اليابان بالشرق الاوسط علاقة مصالح مشتركة واحترام متبادل. فالخليج العربي يتطلع الى اليابان ليس كمجرد دولة مستوردة للنفط وانما كمصدر كبير للاستثمارات ومستودع زاخر بالخبرات.

الديبلوماسي السابق في البلدان العربية ومدير المعهد الياباني لبحوث الشرق الاوسط حاليا، هيروشي شيوجيري، اوضح في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» اهمية المعهد ودوره، مؤكدا سعيه المتواصل لرفع درجة التواصل بين الشعبين الياباني والعربي.

ديبلوماسي متقاعد

■ **هل لنا بنبذة عن سيرتكم؟**

– انا سفير متقاعد متخصص بالشؤون العربية في وزارة الخارجية اليابانية، درست اللغة العربية ثم التحقت بالوزارة وسافرت بعدها الى القاهرة حيث عملت ديبلوماسيا في دول عربية عدة طوال ١١ عاما، ثم انتقلت الى الولايات المتحدة الاميركية حيث شغلت منصب المنسّق الاقليمي للشرق الاوسط ومدير ادارة الجمهوريات المستقلة بعد انهيار الاتحاد السوفياتي، وعينت قنصلا عاما في دبي لمدة سنتين وبعدها في ليبيا.

كما انني شغلت منصب سكرتير ثالث وثانٍ في جمهورية مصر العربية ومن ثم مدير مركز الاعلام والثقافة، ومنذ حوالى السنة ونصف السنة تقريبا تقاعدت وتسلمت ادارة المعهد.

دراسات حول قضايا حيوية

■ **متى تأسس المعهد الياباني لبحوث الشرق الاوسط؟ وما هي اهدافه؟**

– تأسس المعهد عام ١٩٥٦ وأعيد تنظيمه سنة ١٩٦٠، حيث نشط في مجال الابحاث وحركة تبادل المعلومات. وصار المعهد شرعيا ويخضع لرقابة وزارة الخارجية اليابانية.

ومن اهداف هذا المعهد المساهمة في اعداد الدراسات والمعلومات الاقتصادية والثقافية والتاريخية المرتبطة بمنطقة الشرق الاوسط. والمعهد مؤسسة خاصة، بمعنى اننا لا نتكل على مساعدات مالية من الوزارات او الجهات الحكومية، بل ان الاشتراكات التي نحصل عليها من حوالى ٩٠ شركة يابانية مساهمة تهتم بشؤون الشرق الاوسط تشكل الرافد الاساسي لتمويل المعهد.

ومن مهمات المعهد التعاون مع الجهات الحكومية لبحث مواضيع الساعة كالارهاب مثلا، فنعمل على جمع المعلومات عن طريق وسائل الاعلام وتقديم المساعدة اللازمة لبعض الوزارات التي تطلب منا تنظيم ندوات واجتماعات نتبادل خلالها مواضيع مختلفة. ففي السنة الماضية مثلا عملنا على تحضير منتدى تناول الصيرفة الاسلامية وذلك بالتعاون مع دولة البحرين، وبالتالي، فإن اهم وابرز نشاطاتنا تتمحور حول رفع درجة التفاهم والتواصل بين الشعب الياباني وشعوب دول الشرق الأوسط، ولذلك نحن نسعى دوريا الى جمع المعلومات، لانتقاء اربع او خمس قضايا مهمة كل شهر ونعدّ حولها تقارير ونوزعها باللغة اليابانية على المشتركين، ومعظمهم رؤساء شركات كبرى. ومن ابرز القضايا التي تولينا معالجتها، زيارة المالكي الى تركيا، قضية الكوريين المخطوفين وغيرهما...

اهتمام بمنطقة الشرق الاوسط

يضيف شيوجيري: تولي اليابان اهمية كبرى لمنطقة الشرق الاوسط مصدر استيراد حوالى ٩٠ في المئة من النفط. ومن هذا المنطلق تعمل لايجاد حل لقضايا الشرق الاوسط ومشاكله. وقد نظمنا في شباط (فبراير) الماضي محاضرة لوزير الخارجية الياباني تحت عنوان «سياسة الشرق الاوسط كما اراها» للهدف نفسه.

توزيع وتبادل معلومات

■ **كيف تقيمون التعاون بينكم وبين المركز الياباني لدراسات الشرق الاوسط والذي افتتح في العاصمة بيروت؟**

– التعاون غائب بيننا وبين هذا المركز. فبعد الحرب عام ١٩٧٣ وازمة النفط التي نتجت عنها، ابدت الدوائر الاقتصادية اليابانية اهتماما كبيرا بالشرق الاوسط، ولكن المعلومات والتفاصيل الدقيقة التي تتناول هذه المنطقة لا تزال محدودة في اليابان وتنحصر فقط بالاساتذة والطلاب.

■ **هل تعملون على اعداد دراسات متخصصة بالمشكلات التي يعانيها لبنان، ومن هم الصحافيون اليابانيون الذين يتناولون قضايا الشرق الاوسط؟**

– في الواقع ثمة اربعة باحثين في المعهد فقط وامكاناتنا لا تزال محدودة وميزانيتنا متواضعة ولذلك نركز حاليا على توزيع معلومات صحيحة ودقيقة عن الشرق الاوسط. اما في ما يتعلق بالصحافيين، فهناك عدد لا يستهان به، منهم من يولي اهتماما بهذه القضايا وغالبيتهم يتخذون من جمهورية مصر العربية مركزا لهم.

توسيع قاعدة المساهمين

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نعمل حاليا على ترجمة الكتب اليابانية التي تستحوذ على اهتمام العالم العربي، مثل "THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF JAPAN" وهو كتاب يتناول التطور الاقتصادي بعد الحرب العالمية، ويشرح كيفية وصول اليابان الى هذه المرحلة من التقدم والتطور، وتحول النظام الاقطاعي الى نظام حرّ.

اما مؤلف هذا الكتاب فهو محاضر في الجامعة وقد تمت ترجمته بمساعدة "JAPAN FOUNDATION" وهي مؤسسة للتبادل الثقافي تعنى بالتعريف عن الثقافة اليابانية في الخارج، وقمت شخصيا بالاشراف على هذا الكتاب وتنقيحه.

كما اننا نعمل الآن على توسيع قاعدة المساهمين في المعهد وعلى زيادة الاشتراكات، فكما سبق وذكرت يضم المعهد حاليا ٩٠ شركة مساهمة، من بينها شركات تأمين، وكهرباء، وغاز، واعلام، ومواصلات، وهيئات لمكافحة الارهاب، فضلا عن ان مكاتبنا تبقى مفتوحة دائما امام الزوار، فقد استقبلنا مؤخرا مثلا نائب وزير الثقافة السعودي، وفي المستقبل القريب سنحاول توسيع نشاطاتنا من خلال التعاون مع مراكز ومعاهد تهتم بالعلاقات بين اليابان ودول الشرق الأوسط. ■

عاشقة المسرح الياباني التقليدي لبنانية الهوى

SORAYA UMEWAKA: أستلهم أعمالي المسرحية والوثائقية من الثقافات والأفراد



تشرّب الفكر الياباني عبر التاريخ العديد من مفاهيم الدول المحيطة والبعيدة، بما فيها التقنيات والعادات وأنواع الثقافات. وقد انصهرت مختلف هذه العناصر لتشكل ثقافة يابانية فريدة هي بحق مزيج من الثقافات الآسيوية التقليدية والثقافات الغربية الحديثة.

من هذه الثقافة الفريدة ولد فن «النو» (NOH) احد اقدم اشكال المسرح الغنائي والذي لا يكتفي بسرد القصة وفق حوار ذاتي او جماعي انما يستعين بالغناء والموسيقى والرقص. وإحدى ابرز سمات هذا الفن المسرحي ايضا ارتداء الممثل الرئيسي أزياء زاهية الألوان من الحرير المطرّز ووضع قناع خشبي مطلي يجسد الشخصية.

SORAYA UMEWAKA اللبنانية الاصل، ابتكرت من اعمالها المسرحية والوثائقية عالما خياليا فريدا، متمسكة بفن «النو» (NOH) حيث تلتقي ثقافات الشرق والغرب.

في حديثها الى «البيان الاقتصادية» عرضت SORAYA لعملها الوثائقي الاخير الذي تطرق الى احدى اهم القضايا الانسانية وهي «عمالة الاطفال» الذين يقضون حياتهم في الشوارع، في محاولة منها لإلقاء الضوء على هذه المشكلة التي تقف عائقا امام التنمية الاقتصادية، فضلا عن آثارها السلبية على الاطفال نتيجة حرمانهم من عيش طفولة سعيدة.

غنى ثقافي وروحي

■ كونك ثمرة زواج لبناني / ياباني.. ما الذي تعلمته من والديك، وكيف بدأت بتنفيذ اعمالك الفنية والمسرحية؟

– اكتسبت من والديّ النظام والانضباط واحترام القيم الاخلاقية والاجتماعية، وعندما بدأت بتنفيذ اعمال المسرح التقليدي الياباني «النو» (NOH) كنت في الثالثة من العمر. وعندما بلغت السابعة سافرت مع والديّ الى انكلترا حيث امتدت اقامتنا هناك الى نحو ٤ اعوام، وبعدها انتقلنا الى الولايات المتحدة وتابعت دراستي في جامعة برنستون، ثم انتقلت الى البرازيل وأمضيت فيها ٦ اشهر تقريبا. ومع مرور الوقت أيقنت انني من المحظوظين لان الظروف سمحت لي بالعيش والتنقل في بيئات وحضارات مختلفة ما أكسبني غنى ثقافياً وروحياً ساعدني على تسلّق سلّم النجاح في فن المسرح والوصول الى ما انا عليه اليوم.

احتراف المسرح التقليدي

■ ما هي اهتماماتك حاليا، ولماذا احترفت المسرح الياباني التقليدي «النو» بالتحديد؟

– في الواقع تشمل اهتماماتي الاعمال الفنية كافة، سواء كانت سينمائية او مسرحية، وأنا أوّل لبنانية دخلت عالم المسرح التقليدي الياباني «النو».

■ من هو ملهمك؟ وممن تستوحين افكارك، وكيف تختارين اعمالك السينمائية الوثائقية؟

– عندما أستعين بأفراد من جنسيات مختلفة، وثقافات متعددة لإنجاز عمل ما، أستوحي منهم أفكارا جديدة مميزة تلهمني تفاصيل الحياة اليومية البسيطة.

عمالة الأطفال

■ ما هو الموضوع الذي اخترت معالجته في فيلمك الاخير؟ وهل تحتاجين الى مساعدة لاتمام اعمالك؟

– تناولت في عملي الوثائقي الاخير قضية عمالة الاطفال الذين يتسكعون في الشوارع والطرقات، وخصوصا في الاكوادور (اميركا اللاتينية) ولبنان وافغانستان. اضافة الى بعض الافلام الوثائقية التي تعرض ثقافات الشعوب وطريقة عيشهم.

الى ذلك، أولي اهتماما كبيرا بالمهرجانات السنوية التي تنظم في لبنان، وبالاخص مهرجانات بعلبك، كما أنوي مستقبلا عرض افلامي الوثائقية على لجان المهرجانات السينمائية العالمية.

وبالاجمال فأنا أعشق عملي وفخورة به واستمتع بالقيام به بمفردي ومن دون مساعدة احد.

فن الجيل القديم

■ من هو جمهور «النو» برأيك؟ وهل تخاطب هذه الاعمال الفنية فئة معينة من المجتمع؟

– للأسف، ان جمهور «النو» محصور بالجيل القديم، لان الشباب الياباني لم يعد يهتم بالمسرح التقليدي والذي بات يفضل الفنون الحديثة لاعتقاده بأنها تواكب التطور والتكنولوجيا اكثر من الاعمال الفنية التقليدية.

■ ختاما، من هي الوجوه الفنية الكبيرة التي تتأثرين بها وتعتبرينها مثالا اعلى؟

– انني معجبة جدا بالراحل الكبير «مارسيل مارسو» ومعجبة ايضا بالاعمال الفنية التي نفذها والدي في اكثر من دولة ومدينة في العالم وأبرزها: سيدني، روما، الفاتيكان، سنغافورة وتونس. ■



مسرح الـ "NOH" التقليدي الياباني العائم

نزار الوف (فندق ريفييرا RIVIERA - لبنان)

خسارة القطاع السياحي المعنوية أكبر ولا يمكن ان ندعو الى سياحة والمفاجآت الأمنية متوقعة في أي لحظة

حمل مدير عام فندق ريفييرا RIVIERA السيد نزار ألوف على السياسيين الذين دأبوا على المضي في تجاذباتهم وخطاباتهم النارية، واصفاً إياهم بمدّعي الفهم السياسي. واعتبر ان خسارة القطاع السياحي المعنوية هي الأهم والأكبر، لأن صورة لبنان في العالم بحاجة الى وقت طويل لإعادة ترميمها، مؤكداً ان أي جهود لتحريك عجلة الاقتصاد لن تعود بالفائدة ما دامت الأوضاع السياسية متأزمة، وبالتالي لا يمكن ان ندعو الى السياحة في لبنان، بينما الفوضى منتشرة والمفاجآت الأمنية متوقعة في أي لحظة.

صورة لبنان مشوشة

■ ٢٠٠٧ كانت سنة التشنجات السياسية في لبنان وهجرة الشباب اللبناني الى الخارج، فكيف تقيّمون لنا السنة الراحلة؟

– حصلت فترات انتعاش قصيرة عام ٢٠٠٧ أهمها خلال الصيف الماضي ولمدة ٢٠ يوماً قوامها الأساسي السياح العرب ممن يملكون شققاً ومنازل في لبنان.

لكن بالنسبة الى قطاع الفنادق، فلم تكن السنة مثمرة بسبب استمرار التأزم السياسي، فلا سياحة مؤتمرات ومعارض وحتى اجتماعات وورش العمل الخاصة بالشركات انتقلت الى دبي، لا سيّما المؤسسات التي افتتحت فروعاً ومراكز رئيسية في العالم العربي. وإضافة الى ذلك، فقد تأثر القطاع السياحي بالدعاية السيئة التي يروّجها السياسيون أو مدّعو الفهم السياسي في لبنان من خلال تجاذباتهم وخلافاتهم وخطاباتهم النارية، وبالتالي أصبحت صورة لبنان السياحية لدى العالم مشوشة لدى السائح الذي يفضّل الاستقرار والراحة ولا يحبّذ المفاجآت.

ورغم الخسائر المادية الضخمة التي تكبّدها القطاع السياحي فإن الخسارة المعنوية تعتبر الأهم والأكبر، لأن الصورة التي بنيت عن لبنان تحتاج الى وقت طويل لإعادة ترميمها.

القطاعات مغلوب على أمرها

■ معظم المؤسسات تكبدت الخسائر وازدادت ديونها لدى المصارف بسبب تراكم الفوائد.. فكيف تتم معالجة هذه المشكلة؟ وكيف عالجتم ايضا مشكلة الرسوم والضرائب لمؤسسات الدولة؟

– التأجيل هو سيّد الموقف والقطاع المصرفي اللبناني متفهّم، كذلك الدولة والجهات الرسمية المعنية. بالمقابل فالسياسيون لا يظهرون اهتماماً بالاقتصاد وكلامهم ووعودهم بإجراء تحسينات تبقى من دون تنفيذ على أرض الواقع. وأعتقد ان قطاعات السياحة والخدمات والفنادق مغلوب على أمرها مثل بقية القطاعات الصناعية والتجارية والاقتصادية الأخرى.

أما بالنسبة الى فندق ريفييرا، فنحن مستمرون عبر ضخ أموال خاصة لكن ثمة حدود معيّنة، وأتساءل هل نحن محكومون ومجبرون كقطاع فندقي على الاستمرار على هذا المنوال والسياسيون مشغولون بتجاذباتهم.

لا سياحة في ظل الفوضى!

■ شهد القطاع السياحي في العام ٢٠٠٧ فترات قصيرة من الانتعاش، فهل تعمم ذلك على كل المؤسسات السياحية في لبنان؟ وهل تعوض لكم بعض خسائركم؟

– كما ذكرت آنفاً، شهد عام ٢٠٠٧ بعض فترات العمل لكن بنسبة ضئيلة وشبه معدومة، حتى ان مشاريع سياحية وفنادق عديدة كان من المفترض ان



تبدأ نشاطها في لبنان، أجّلت افتتاحها واكتفت بنشاط خجول وحذر مثل فندق «هيلتون» و«فور سيزنز» وغيرها.

■ ما هي مقترحاتكم لتحريك عجلة الاقتصاد ولتجنب الافلاسات في ظل الازمات السياسية «المستدامة»؟

– برأيي ان أي جهود لتحريك عجلة الاقتصاد لن تعود بالفائدة، ما دامت الأوضاع السياسية متأزمة، ولا يمكن ان ندعو الى سياحة في لبنان والفوضى منتشرة وعارمة والمفاجآت الأمنية متوقعة في أي لحظة.

تدابير حفاظاً على الاستمرارية

■ ماذا تتوقعون لقطاعكم في العام ٢٠٠٨ ؟ وما هي تمنياتكم؟

– نحن نتمنّى دائماً الأفضل للقطاع السياحي والفنادق وللاقتصاد عموماً، لا سيّما ان القطاع الخاص اللبناني نشيط وقوي وديناميكي، ولديه الرغبة في التطوير ويستطيع ان يعيد الازدهار والانتعاش الى لبنان متى تحسّنت الظروف السياسية.

أما بالنسبة إلينا، فقد حاولنا ان نتخلّى عن أقل عدد ممكن من الموظفين هذا العام، حفاظاً على صمودنا باعتباره جزءاً من التدابير التي نلجأ اليها في الأزمات ومنذ أكثر من ٥٠ عاماً تاريخ تأسيس الفندق عام ١٩٥٦. وحالياً نحن في طور إجراء تحسينات في المسبح لخدمة أفضل للسياح اللبنانيين والأجانب. كما أننا مستعدون كما العديد من الفنادق لإعادة تطوير الفندق وتأهيله في حال انجلت الصعوبات والمشكلات السياسية. ■





درّة فنادق الخليج وحاصد الجوائز والنجوم

نويل مسعود (مدير عام «قصر الإمارات – EMIRATES PLACE») :

دورنـا محـوري وأساسـي فـي تفعيـل سياحـة أبـوظبـي



درّة فنادق الخليج وجامع الجوائز انه فندق قصر الإمارات عنوان الفخامة والرقي وصاحب أرفع التصنيفات وحاصد النجوم.

مـديـر عـام الفنـدق السيـد نويـل مسعود تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن سر النجاح وجهود الإدارة المبذولة، بالتعاون مع فريق العمل الكفي لاستقطاب نخب السياح الأجانب ورجال الأعمال.

وإذ شدّد مسعودعلى أهمية التواصل بين فريق العمل والزبون باعتباره العنصر الأساسي لضمان الاستمرارية والتألق، أشار الى ان نسبة الأشغال المحققة في ٢٠٠٧ وصلت الى ٧٠ في المئة أي ضعف ما تحقق في ٢٠٠٦، لافتاً الى حركة الفندق الموزعة بين النشاطات الثقافية والمؤتمرات والندوات الى حفلات الزفاف والاستقبال.

وذكّر مسعود بالدور المحوري الذي يؤديه فندق قصر الإمارات، بالتعاون مع هيئة ابوظبي للسياحة بهدف تفعيل السياحة الوطنية، عارضاً للنشاطات القريبة التي تعد لها الإدارة كاشفاً عن طموح للحصول على جائزة النجوم الماسية الخمسة.

جوائز بالجملة

■ حصد فندق قصر الإمارات جوائز عدة خلال العام ٢٠٠٧، هل لكم ان تضعونا في صورة هذه الجوائز وكيفية الحصول عليها؟

– حصدنا خلال العام٢٠٠٧ جوائز عدة أهمها في مسابقة السياحة العالمية حيث حاز فندق قصر الإمارات على ثماني جوائز، كأفضل مشروع سياحي وافضل فندق ومنتجع، وأفضل فندق للإجتماعات والمؤتمرات، بالإضافة الى جائزة عالمية أميركية، تعطى لبعض الفنادق في العالم وهي جائزة النجوم والخطوط السبعة، علماً أننا حصلنا على هذه الجائزة منذ حوالى الشهرين، بعد ان عاين عدد من المدققين أعمال الفندق، وأعدوا دراسة دقيقة للخدمات التي يقدّمها الفندق لروادة والتي يجب ان تكون على مستوى معيّن من الرقي والفخامة.

■ إذا، «قصر الإمارات» برهن أنه فندق من تصنيف سبعة نجوم؟

– عالمياً ليس هناك من تصنيف أعلى من خمسة نجوم للفنادق، ولكن عندما يوفر الفندق مستويات عالية جداً من الرفاهية فهو يعرف بالفخم LUXURY وبالتالي، سينال الفندق عندها تصنيفاً أعلى من خمسة نجوم ليعرف من الجمهور على أنه فندق من تصنيف ستة أو سبعة نجوم.

التواصل مع الزبائن

■ ما هي الأسباب التي ساعدت فندق قصر الإمارات على حيازة هذه الجوائز وما العنصر الأساسي الذي أمّن هذا النجاح؟

– لا شك في ان نجاح الفندق لا يعتمد فقط على جهود مديري الأقسام ومساعديهم أو بمعنى آخر جهود الإدارة، بل أيضاً على جهود فريق العمل ككل الذي خضع لفترة تدريب وتأهيل وأصبح مؤهلاً للسهر على راحة الرواد والوقوف عند متطلباتهم.

أما العنصر الأساسي والذي نوليه الأهمية الكبرى لاعتقادنا انه يضمن استمراريتنا، فهو التواصل بين فريق العمل وبين الزبون، لأن علاقة الضيف ليست مع الإدارة مباشرة، بل مع الموظفين والعاملين، ومن هنا، تتجلّى أهمية التواصل ومعرفة كيفية تأمين طلبات الزبون حتى لو لم تكن متوفرة لدينا، إضافة الى أننا نعطي أهمية لرأي الزبون وملاحظاته وانتقاداته في سبيل تحسين مستوى الفندق.

روّاد مميزون

■ من هم زوّار فندق قصر الإمارات؟

– زوار قصر الإمارات مميزون ويضفون خاصية وطابعاً فريداً على الفندق. وأبرزهم رؤساء الدول ضيوف دولة الإمارات العربية المتحدة والضيوف العاديون ومنهم رجال الاعمال والفنانون، والسياح من ألمانيا، سويسرا، انكلترا والنمسا وغيرها من الدول.

ففي قصر الإمارات يمكن ان نلتقي رئيس دولة



صالة «المجالس»



غرفة الماسة الكبيرة

يتجوّل في القرية الثقافية داخل الفندق مثلاً، كما يمكن ان نلتقي سائحاً يقضي إجازته، بمعنى ان خدماتنا تتوافق مع المتطلبات والأذواق كافة، مع العلم ان ٤٥ في المئة من زوّار الفندق هم من السياح وتحديداً من الجنسية الألمانية أو الانكليزية أو السويسرية. واللافت ان نسبة الزوار الأجانب أكبر من نسبة الزوار العرب والخليجيين.

٧٠ في المئة نسبة الاشغال

■ **ما هي نسبة الاشغال المحققة في ٢٠٠٧؟**

– نسبة اشغال الفندق خلال العام ٢٠٠٧ قاربت ٧٠ في المئة بزيادة نمو مضاعفة عن السنة الماضية، شكل السياح منهم ٤٠ في المئة مع العلم ان الفندق لا يعتمد فقط على عدد نزلائه، بل يرتكز أيضاً على حركة المطاعم وحفلات الزفاف وحفلات الاستقبال والاجتماعات والمؤتمرات، ومنها مؤتمر رجال الأعمال الدولي الذي شارك فيه الرئيس الأميركي السابق بيل كلينتون، إضافة الى استضافته المعارض وأهمها المعرض الروسي الذي حضره الرئيس الروسي، الى معارض الجامعات والشركات العقارية المهمة مثل صروح، الدار، والقدرة وغيرها من الشركات.

واللافت ان فندق قصر الامارات كان اول من بدأ بتنظيم النشاطات الثقافية بعدما اتبعنا الخطة المرسومة لأبوظبي، والتي كان من المفترض ان تكون عاصمة الثقافة في المنطقة.

وفي هذا الاطار أحيينا حفلات الاوبرا في آذار الماضي والعديد من الحفلات الموسيقية الكلاسيكية.

تركيز على السياحة الثقافية

■ **ما مدى تركيزكم على السياحة الثقافية؟**

– طبعا، نركز حاليا على السياحة الثقافية برغم اهمية تنوعها في أبوظبي، الا ان الاضواء مسلطة على السياحة الثقافية والتراثية، وقد أحيينا مؤخرا اوبرا كارمن وهي احدى اهم الاوبرات العالمية الناجحة والتي حظيت بإقبال كبير من جمهور أبوظبي، الذي بات يولي اهمية كبرى للنشاطات الثقافية والفنية، وقد وصل عدد الحاضرين الى ٤ آلاف شخص على مدى ٤ ليال وهي نسبة اقبال جيدة جدا.

كما ونعمل على تنظيم حفلات الاوبرا الحديثة البعيدة عن الموسيقية التقليدية والملل لجذب اكبر عدد ممكن من الحضور.



المسبح الشرقي

وفي روزنامتنا البدء بالتحضير لحفلات عالمية للسنة ٢٠٠٩، برغم ما يعتري حجوزات هذه الحفلات من مخاطرة.

اضافات جديدة

■ **ما اهم المشاريع التوسعية التي تحضرون لها كإضافات لتعزيز خدمات الفندق؟**

– سنفتتح قريبا صالة بول روم وهي صالة دائرية بالاضافة الى ناد ليلي، وخلال فترة ٦ او ٧ اشهر سنطلق مطعم «هاكسان» وهو مطعم شبيه بـ «هاكسان» لندن. والحمدلله نشهد اليوم اقبالا كبيرا على الفندق وعلى المطاعم الخمسة العاملة فيه، علما ان معظم زبائننا من اهل ابو ظبي ويرتادون المطاعم باستمرار من دون ان يكونوا بالضرورة من نزلائنا.

■ **ما دور السياحة في دعم الاقتصاد في دولة الامارات؟**

– تلعب السياحة دورا رئيسيا في دعم الإقتصاد في دولة الامارات، وفي هذا الاطار تجدر الاشارة الى ان هيئة ابو ظبي للسياحة كانت وللمرة الاولى في تاريخها، الراعية لمعرض السفر الدولي في لندن، ولعل في ذلك دليل واضح على العمل الجدي الذي يبذل لتنشيط السياحة في امارة ابو ظبي باعتبارها عصب الاقتصاد لارتباطها بالقطاعات كافة.

دور محوري في تفعيل السياحة

■ **ما هو دور فندق قصر الامارات في تنشيط القطاع السياحي؟**

– دورنا محوري واساسي بالتعاون مع شركة الاتحاد وهيئة ابو ظبي للسياحة، حيث ننسق معهما في تنظيم الحفلات والمعارض والنشاطات ناشدين هدفا اوحد وهو تفعيل السياحة الوطنية.

■ **كيف تقيمون نظرة الاجانب الى فندق قصر الامارات؟**

– الفندق بات معروفا على مستوى العالم، وخصوصا في المانيا والدول الناطقة باللغة الالمانية، بالاضافة الى دول اخرى مثل انكلترا وبريطانيا وفرنسا وروسيا، ولكننا برغم ذلك مستمرون في حملاتنا الترويجية داخل هذه البلدان للوصول الى اكبر شريحة من السياح.

اما بالنسبة الى جنسيات السياح الذين يقصدون فندق قصر الامارات فيأتي في المرتبة الاولى الرعايا الالمان، الذين يقصدون ابو ظبي منذ السبعينات للاطلاع على الثقافة والعادات العربية.

نشاطات عالمية قريبة

■ **ماذا في جعبتكم من نشاطات قريبة، وهل لديكم نية بالتوسع الى خارج الامارة؟**

– في آذار سيبدأ اسبوع موسيقي كلاسيكي كامل، اضافة الى حفلتي اوبرا، الاولى بين آذار ونيسان والثانية في تشرين الاول، وثمة حدث مهم ومميز في كانون الثاني نعد له لم يحن الوقت بعد للكشف عن تفاصيله كما اننا نطمح للحصول في العام ٢٠٠٨ على جائزة النجوم الماسية الخمسة (FIVE STARS DIAMOND)، وهذه الجائزة لها شروطها في اعتمادها على مراقبين يعيشون تفاصيل ودقائق الحياة اليومية في الفندق.

اما بالنسبة للتوسع نحو الخارج، فتركيزنا حاليا هو على «قصر الامارات» ابو ظبي مع عدم اسقاط فكرة التوسع مستقبلا الى خارجها ما ان تتسنى الظروف. ■



مطعم «الصياد»



مطعم «لو فوندوم»



مطعم «البال روم»



فؤاد عوض (فندق ALL SEASONS) :

الطلب على الغرف في دبي حفّزنا على افتتاح فندق جديد خلال ٢٠٠٨

احد اصحاب فندق "ALL SEASONS" – في دبي السيد فؤاد عوض عزا الطلب الكبير على غرف الفنادق في دبي الى موجة العاملين في مشاريع التطوير العقاري حيث يتوزعون كنزلاء لفترات طويلة، واشار الى ان نسبة الإشغال في الفندق وصلت الى ٩٥ في المئة، ما حتم على الإدارة الاتجاه الى افتتاح فندق جديد خلال سنة ٢٠٠٨، منوهاً بدور وزارة السياحة في الإمارات الداعم للمؤسسات الفندقية والسياحية.



فندق المواسم

٩٥٪ نسبة الإشغال

■ **ما هي نسبة الإشغال في فندقكم؟**

– نسبة الإشغال في فنادق دبي مرتفعة جداً، وبالتالي لم تنخفض نسبة الإشغال في فندق "ALL SEASONS" عن ٩٥ في المئة طوال أيام السنة، والمعروف ان جنسيات السياح القاصدين دبي متنوعة بين عربية وأجنبية.

لمزيد من الفنادق

■ **برأيكم، هل تحتاج دبي الى إنشاء المزيد من الفنادق؟**

– جذبت النهضة العمرانية في دبي استثمارات وشركات إجنبية ومشاريع عقارية ضخمة، وبالتالي احتاجت المؤسسات الى الاستعانة بمهندسين عالميين وأسكنتهم في شقق مفروشة أو فنادق لمدة معينة لحين انتهاء عملهم.

لذلك ثمة طلب كبير حالياً في دبي لإنشاء فنادق عديدة تواكب حجم الوافدين وتستوعبهم.

فندق جديد العام المقبل

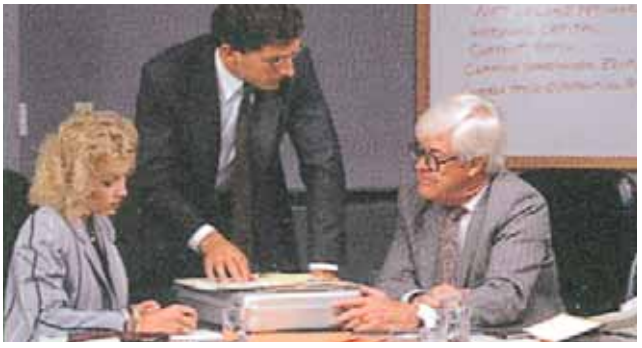
■ **هل تنوون توسيع الاستثمار في المجال الفندقي؟**

– انطلق فندق "ALL SEASONS" في نشاطه منذ سنة ونصف السنة محققاً نجاحاً على صعيد عدد رواده من رجال الأعمال والسياح، ما حتم علينا التفكير بالتوسع عبر افتتاح فندق جديد العام المقبل.

دعم من وزارة السياحة

■ **كيف تقيّمون العلاقة مع وزارة السياحة في دبي؟**

– وزارة السياحة ممتازة في دبي ولا تقصّر في أدائها، وهي من روّجت لدبي وجذبت هذا العدد الهائل من السياح. كما أن الوزارة تدعم كل المؤسسات وتتعاون مع الجميع لمصلحة دبي وسياحتها.■



قاعة الاجتماعات



مقهى « سامرز»



حوض السباحة

شارل حمصي (رفاد للفنادق REFAD - الكويت):

بناء الفنادق لن يتوقف ما دامت الفورة الاقتصادية مستمرة

نائب رئيس شركة رفاد للفنادق – الكويت السيد شارل حمصي عرض لتوسع الشركة في الدول الخليجية وبعض الدول الأوروبية، محدداً سبل نجاح أي فندق بعلاقاته الواسعة ومعايير النشاط الذي يؤديه، من حيث نوعية خدماته وأدائه الإداري الجيد.ورأى السيد حمصي «ان بناء الفنادق الجديدة في الخليج وخصوصاً في دبي لن يتوقف ما دامت الفورة الاقتصادية في مختلف القطاعات مستمرة والى تصاعد في وتيرتها»، عازياً ارتفاع الأسعار في الفنادق الى الطلب الكبير عليها، لافتاً الى عائق استقطاب الكفايات البشرية الخبيرة في القطاع الفندقي.



التوسع خليجياً وأوروبيا

■ **ما هي الأسواق التي تعمل فيها شركة «رفاد للفنادق»؟**

– تتوسع شركة «رفاد للفنادق» في الأسواق العربية ضمن خطة مدروسة وسرعة معقولة. وفنادق سلسلة رفاد موجودة حالياً في الكويت ودبي، حيث ننشئ فندقاً ثانياً في المدينة الإعلامية ذا تصنيف اربعة نجوم ويضم ٢٧٠ غرفة فندقية. ونتجه كذلك نحو الاستثمار في أبوظبي ودول خليجية اخرى كما في جزر أوقيانيا في دبي. كذلك نبحث عن فرص استثمار في فنادق ذات تصنيف مرتفع في سوق أوروبا في مدن رئيسية مثل لندن، أمستردام، باريس وميلانو وغيرها.

فرص استثمارية

■ **كيف تختارون مشاريعكم الاستثمارية؟**

– ثمة أسواق واعدة وفرص كثيرة في دول الخليج، التي تشهد فورة اقتصادية عقارية، وبالتالي ازدهاراً في القطاعات والمشاريع كافة،وبالتالي هناك حاجة لإنشاء فنادق.

القطاع الفندقي الأوروبي غير مشبع

■ **هل تواجهون منافسة ومعوقات في العمل في الأسواق الأوروبية كون شركة «رفاد» عربية؟**

– لا صعوبة جدية في أوروبا لأن القطاع الفندقي غير مشبع بعد، وأي اسم جديد سينجح مع الوقت إذا كان المبنى أو العقار ذا تصنيف عال من ناحية الموقع والخدمات المتوفرة. لكن في الخليج، ثمة سلاسل فنادق عالمية وأخرى جديدة والمضاربة في ما بينها حادة، وما يمكن ان يساعد الفندق على النجاح هو العلاقات الواسعة ومعايير النشاط الفندقي الذي يؤديه، من حيث نوعية الخدمات والأداء الإداري الجيد وغيرها.



توسع وانتشار في المستقبل

■ ما هي المشاريع والفنادق التي تمتلكها شركة «رفاد»؟

– تملك «رفاد» ثلاثة فنادق في الكويت وهي "REFAD PALACE" و"REFAD RESORT" و "REFAD RSIDENCE APPARTMENTS" وتتمتع بتصنيفات أربعة وخمسة نجوم، ونسبة الإشغال فيها مرتفعة جداً. بالإضافة إلى فندق THE FOUR STARS في لبنان في منطقة المعاملتين وكان يعمل سابقاً تحت اسم EMILTON، وكنا قد قرّرنا توسيعه لكن الأوضاع والظروف التي يعيشها لبنان حالياً منعتنا من ذلك.وتمتلك «رفاد» فندق THE MONARCH في المانيا ويضم ٣٦٠ غرفة فندقية إضافة الى مركز مؤتمرات. أما في دبي، فقد بدأنا العمل في فندق THE MONARCH وسنفتتح الفندق الثاني في آذار (مارس) المقبل. ومن المتوقع ان تضم شركة «رفاد» في السنوات الخمس المقبلة حوالى ٥٠ فندقاً .

طلب على الغرف الفندقية

■ **هل تعتقدون ان سوق دبي يحتمل إنشاء فنادق جديدة؟**

– أعتقد ان سوق دبي تحتمل إنشاء فنادق جديدة خصوصاً ان حركة المشاريع العقارية والاقتصادية وتحسين المرافق لا تزال على وتيرتها المتصاعدة. وبرأيي ان بناء الفنادق لا يمكن ان يتوقف إلا بعد ثبات حركة الاستثمار.

■ **هل ترون ان أسعار الغرف الفندقية مرتفعة في دبي؟**

– طبعاً، كما ان أسعار الفنادق في دبي سترتفع أكثر لأن الضغط والطلب مستمران، إضافة الى غلاء المواد الأولية وانخفاض سعر الدولار. لكن أظن ان هذا الغلاء سيتوقف ربما عام ٢٠١٠. وارتفاع الأسعار في الفنادق لم يقتصر على دبي فحسب إنما طاول أبوظبي وقطر، والمرجح في السنوات المقبلة أن يزداد الطلب على الغرف الفندقية في مسقط، الأردن ومصر أيضاً.

سياحة دبي متنوعة

■ **كيف تصفون سياحة دبي؟ وهل لا تزال الأولوية لرجال الأعمال؟**

– أصبحت دبي وجهة سياحية عائلية وترفيهية كما لرجال الأعمال. وقد ارتفعت نسبة السياحة الترفيهية الى ٤٥٪ وهي الى تصاعد مطرد.وهناك سياحة عربية تمتد لأيام محدودة، إضافة الى السياحة العائلية الطويلة والأوروبية التي تمتد الى أسبوع أو أكثر.

■ **ما هي التسهيلات والخدمات التي تقدمها «رفاد» في فنادقها وتميزها عن سائر الفنادق؟**

– نوفر كل خدمات صناعة الفنادق، ونركّز على الخدمة والنوعية الأفضل بدءاً من مساحات الغرف والشقق السكنية الواسعة التي يصل عددها الى ٢٥٣ في فندق THE MONARCH في دبي، وصولاً الى ديكور الغرف وأجوائها الفارهة.لكن الأهم هو تركيزنا على فرق العمل الكفية والتي توفر الخدمات للعملاء، فهناك ٧٠٠ موظف خبير في هذا الفندق. كما أننا نعامل كل زبون على أنه شخصية مهمة (VIP)، ونؤمن خدمة الوصول الى الفندق من المطار في سيارات فخمة.

تنافس على الكفايات البشرية

■ **هل هناك صعوبة في إيجاد الكوادر البشرية الكفوءة في صناعة الفنادق؟**

– لا شك في ان هناك صعوبة شديدة في إيجاد الموظفين الأكفياء والمحترفين مع ما يتطلب ذلك من كلفة إضافية. وهذا الضغط الشديد في تأمين اليد العاملة الخبيرة يؤكد منافسة قوية وبالتالي يؤدي الى ارتفاع الأجور والتعويضات.

■ **هل تواجهون معوّقات في الاستثمار في أسواق عربية معيّنة؟**

– هناك عدة دول عربية لا توفر إجازات السفر بسهولة ولا تفتح أبوابها لدخول السياح إليها بأعداد كبيرة. ■

حاز على جائزة النوعية عن خدماته المميزة وتلبيته متطلبات النزلاء

أدوارد شعيا (فندق كراون بلازا - صلالة CROWNE PLAZA - SALALAH):

أساس نجاحنا تغيير جذري في الإدارة والتعامل مع الموظفين



من بين أكثر من ٦٢٢ فندقاً تابعاً لمجموعة انتركونتيننتال أوروبا والشرق الأوسط، استطاع «منتجع كراون بلازا - صلالة» ان يحوز جائزة النوعية الممتازة في احتفال اقيم في قصر هوفبرغ - فيينا.

وتعتبر هذه الجائزة، الى جانب جوائز عالمية أخرى، دليلاً على نوعية الخدمات المميزة المقدمة في المنتجع والاهتمام الزائد ومسيرة التطوير إرضاء للنزلاء.

ولا نبالغ إذا اعتبرنا ان هذا النجاح الباهر لمنتجع كراون بلازا - صلالة يعود الى جهود وتضحيات مديره العام السيد أدوارد شعيا الذي يؤمن بمبدأ «من يزرع يحصد»، والذي يشدد على أهمية العنصر البشري، وعلى إرضاء الموظف وتكريمه وإشعاره بأهميته على اختلاف تراتبيته داخل فريق العمل، إذ ان الأمر سينعكس إيجاباً على رغبته وحبه للعمل وخدمة المؤسسة والنزلاء.



الارتقاء نحو الأحسن

ويرى السيد شعيا «ان النجاح في العمل يتطلب اجتهاداً وتطويراً وتركيزاً على الارتقاء نحو الأحسن مع التغيير الجذري في علم الإدارة من حيث التعامل مع الموظفين وتأهيلهم». ويقول: نحن في عصر يعتمد النجاح فيه على المورد البشري الى جانب الانطلاق من نقطة الضعف لتقويتها. فبعض الشركات تركّز على العوامل الناجحة وتحاول تطويرها مهملة نقاط الضعف والثغرات التي تعانيها، من هنا فمعالجة الثغرات ونقاط الضعف مسألة جوهرية للانتقال الى المرحلة التالية ألا وهي تطوير المرافق الناجحة. ولا بد من ان نذكر ان تحديد نقاط الضعف عملية سهلة، إذ ليس على المؤسسات سوى التحدث والإصغاء الى الموظفين والنزلاء والضيوف لتحديد الحاجات والأولويات، وهذا ما اتبعناه في منتجع كراون بلازا وساهم في حصولنا على هذه الجائزة.

مشاركة الموظفين بالأرباح

وشدد شعيا على أهمية المورد البشري في العمل متسائلاً «إذا ما كانت المؤسسات كافة تعمل بطريقة صحيحة في مجال التنمية البشرية وتأهيل الكوادر»، ومتطرقاً الى «أسلوب العمل في المنتجع حيث نقدم برامج تطوير وتدريب متواصلة ونشرك الموظفين في الأرباح بشكل حوافز وتكريم وترقيات في العمل وزيادة في الرواتب. فاهتمامنا الأول منصب على راحة الموظف وإشعاره بأهمية وظيفته مهما كانت درجتها، فضلاً عن الوقوف على اقتراحاته وحضه على اعتبار المؤسسة ملكاً له. إضافة الى ذلك نستعين دائماً بأفضل المستشارين والخبراء بغية الحصول على توعية عمل ممتازة وتفادياً للوقوع في أخطاء، فالأهم هو توجيه وتعليم الموظفين أفضل الخبرات، فهم من سيكملون مسيرة النجاح».

هدفنا إرضاء النزلاء

وحول مسألة إرضاء النزلاء، اعتبر شعيا «ان النزيل هو عنصر أساسي، لكن لا يمكن إرضاء جميع النزلاء ما لم نحقق الهدف الأول وهو إرضاء الموظفين، وعندها نكون قد حققنا ٥٠ في المئة من الهدف الأساسي (إرضاء النزلاء)، ومثال على ذلك انه عندما سئل وارن بوفيت، ثاني أكبر ملياردير في العالم وصاحب شركات عدة عملاقة ذات النجاح الباهر، ومنها كوكاكولا وجيلات، كيف وصلت الى هذا النجاح، فكان جوابه: اذا كان هناك فرق بيني وبينكم فهو انني استيقظ كل يوم وأعمل ما أرغبه، وليس لدي أي نصيحة أخرى لكم، وبصفتي رئيساً لهذه المجموعة ليس عليّ الاختراع ولا التطوير لأن عندي مدراء وخبراء ينفذون هذه الأمور، والوظيفة الموجودة لدي هي كيف أجعل المدراء لدي يستيقظون في السابعة صباحاً برغبة وحب للعمل، كما أفعل أنا، وإذا حققت هذا الهدف فإني على يقين بأن كل الأهداف الأخرى ستتحقق.

وفي هذا الإطار، نحن نعتمد في المنتجع الذي يندرج ضمن مجموعة «انتركونتيننتال» برنامجاً عالمياً حيث يتم تسجيل وتحليل آراء واقتراحات الزبائن. ونقوم بالاطلاع عليها والتركيز على نقاط الضعف وإيجاد التحسينات والحلول المناسبة. وضمن هذا السياق نعقد صباح كل يوم اجتماعاً لمناقشة الأفكار ووضع الخطة المناسبة لراحة الزبائن، وقد استطعنا ان نحقق خطوات مهمة في مجال إرضاء الزبائن بفضل غيرة الموظفين وحبهم لعملهم ورغبتهم في التطوير والارتقاء نحو الأحسن».

صلالة وجهة سياحية

وختاماً، توجه شعيا بالشكر الى رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وشركة صلالة للفنادق التي تدير المنتجع، مقدراً «الجهود والمساندة الكبيرة التي يقدمونها لمنتجع كراون بلازا - صلالة الذي أصبح من العلامات الفارقة للسياحة في المحافظة، وحصولنا على العديد من الجوائز العالمية، وآخرها جائزة «النوعية الممتازة»، هو تأكيد على وصولنا الى الهدف المنشود في تسليط الضوء على المنطقة كوجهة سياحية من خلال الفندق».

كما وجه شعيا شكره الى وزارة السياحة والجهات الحكومية المختلفة على «العمل لإثراء الحركة السياحية والتسهيلات التي تقدمها وتضافر كل تلك الجهود للوصول بالسياحة في السلطنة الى مصاف الدول والوجهات السياحية في العالم، مستنيرين بالتوجيهات السامية لصاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد وحكومته الرشيدة على العمل في مجال تنويع مصادر الدخل في مختلف القطاعات، وقد قطعنا شوطاً كبيراً في إثراء الحركة السياحية وهذا أمر يتلمسه الجميع من خلال المشروعات السياحية والخدمات التي تشهدها السلطنة». ■



محمد صادق (فندق بودل BOUDL - الكويت):

روادنا دائمون لتعوّدهم على خدماتنا النوعية

تضرب جذور فنادق بودل BOUDL عميقاً في التاريخ، وهي اليوم من سلاسل الفنادق العريقة.

مدير عام فندق بودل في الكويت محمد صادق عرض للخدمات النوعية التي يقدمها الفندق لرواده من رجال الأعمال والعائلات حيث يجدون كل ما يحتاجون اليه من سبل الإقامة المرفهة داخل الغرف والأجنحة.

وعزا صادق حاجة السوق الكويتي لفنادق جديدة الى الفورة الاقتصادية الشاملة التي تعيشها منطقة الخليج، وتستدعي استيعاب الوافدين الى دولها من موظفين ورجال أعمال، إضافة الى العائلات المتنقلة، لافتاً الى ارتفاع نسبة الإشغال في العام ٢٠٠٧ الى ٥٠٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٦.

شهرة الإسم

■ **هل لك ان تفسّر لنا معنى كلمة «بودل»؟**

الواقع ان صاحب الفندق كان يعمل في المجال التجاري ولم يكن آنذاك قد بدأ التعامل بالعملات، فأطلق عليه تسمية بودل ومعناها المتاجر بيعاً وشراء بالبضائع والعينيات. وبذلك اشتهرت العائلة بهذا الإسم. ومجموعة «بودل» حالياً تضم مساهمين من مختلف الجنسيات وتنتشر فنادقنا الثمانية والعشرون في السعودية والكويت وقريباً في الإمارات.

روادنا رجال الأعمال والخبراء

■ **من هم نزلاء بودل؟**

– نظام التسويق الذي نتّبعه يشمل الخليج العربي كله. وضيف سلسلة فنادق «بودل» ليس سائحاً بالدرجة الأولى إنما رجل أعمال أو خبير يقصد أحد البلدان لحضور مؤتمر أو المشاركة في ندوة. علماً ان فندق بودل – الكويت استضاف العديد من المؤتمرات ومشتركين في دورة ألعاب آسيا الـ ١١ والتي أقيمت تحت رعاية أمير الكويت.

مع الإشارة الى ان فندق بودل الكويت هو فرع جديد، والفرع الأقدم هو في المملكة العربية السعودية.

أسعارنا معتدلة ومقبولة

■ **يشكو النزلاء من ارتفاع أسعار الإقامة في الفنادق.. بمَ تعلقون؟**

– الأسعار مرتبطة عادة بمستوى الفندق، فوزارة التجارة تحدد مستويات ودرجات الفنادق وتصنيفها، فكلما ارتفع التصنيف ارتفع مستوى الفندق، وهذا يرتبط أساساً بتقديم خدمات إضافية. وباعتقادي ان الفندق هو الذي يختار نزلاءه وليس العكس. ففندقنا مثلاً مصنف درجة أولى، بيد ان أسعارنا تعتبر معتدلة ومقبولة.

فنادقنا مصممة للعائلات

■ **ماذا عن المنافسة مع بقية الفنادق العالمية؟**

– إنطلاقاً من خبرتنا الطويلة الممتدة الى أكثر من ١٨ عاماً بالخدمة الفندقية في الخليج العربي، ابتكرنا أسلوباً أو نظاماً يميّزنا عن باقي الفنادق الأخرى، حتى الفنادق العالمية، حيث وفرنا للسائح الخليجي غرفاً ومساحات خاصة توفر الأجواء اللازمة والمناسبة للعائلات الخليجية.

والزائر الخليجي عموماً يهوى الخدمة المنزلية أكثر بكثير من الخدمة الفندقية، ولذلك نعمل على تهيئة جو من الضيافة المنزلية. فعدد غرف الفندق هو ١٢٨ غرفة ٦٠ منها غرف عادية، أما باقي مساحات الفندق فقد قسّمناها الى مساحات كبيرة. وبالتالي، لدينا جناح واحد يستطيع ان يجمع كل العائلة، وهذه الميزة موجودة ربما في فنادق أخرى ولكنها ليست مصممة على أساس ان تناسب الزائر الخليجي، وبالتالي فالمنافسة دائماً موجودة ولكن التميّز والخدمات المقدمة تبقى الأهم.

روادنا مميزون

■ **هل يعاود روادكم النزول في الفندق كل سنة؟**

– لدينا قاعدة معلومات تؤكد لنا ان روادنا يقصدوننا في كل عام، فاستقطاب النزلاء ذاتهم يعني نجاح الفندق وتفوّقه وقدرته على تلبية حاجاتهم ومتطلباتهم. ولكننا في الوقت نفسه نعمل على استقطاب نزلاء جدد من أمكنة ودول جديدة.

فمؤخراً عملنا على استقطاب الخبراء التابعين للشركات والذين تستخدمهم كبريات الشركات العاملة في الكويت. وعملنا فترة أيضاً على استقطاب الفنانين وتصوير الأعمال الفنية في شهر رمضان المبارك. وقد تم تصوير ٤ مسلسلات، ونحاول كل فترة استقطاب نوعية جديدة من النزلاء.

■ **ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٧؟ وما هي مشاريعكم التوسعية؟**

– حققنا في العام ٢٠٠٧ مداخيل أفضل بكثير من العام ٢٠٠٦، والأهم ان نسبة الاشغال زادت ٥٠ في المئة. وحالياً نحن نعمل على افتتاح فرع جديد في الكويت.

حاجة السوق الكويتية الى الفنادق

■ **هل تعتقدون ان سوق الكويت قادرة على استيعاب فنادق جديدة؟**

– تضم الكويت حوالى ٣٠ فندقاً من الدرجة الأولى تتنافس في ما بينها، وهذا دليل على حجم الأعمال، وبالتالي حاجة السوق الى فنادق جديدة. كما ان منطقة الخليج تعيش فورة اقتصادية مهمة، ومن المتوقع ان ترتفع نسبة المنافسة بين دول مجلس التعاون مثل قطر ودبي والكويت، وكل دولة تسعى الى اعتبارها مركزاً مالياً واقتصادياً في المنطقة. وهذه المنافسة بين الدول ستجذب شركات ومؤسسات عربية وعالمية، ما يعني استقطاب عدد كبير من الوافدين، وبالتالي ستنمو حركة الفنادق والحاجة الى استثمارات فندقية. ■

يستوعب ٢٥٠٠ شخص والإفتتاح الربيع المقبل

بول نعيمة: «الرانشو» مدينة سياحية فريدة لمحبي المغامرات وناشدي الراحة



بول نعيمة احد المؤمنين بلبنان ودوره السياحي والحضاري في المنطقة، ومن هذا المنطلق اطلق احد المشاريع الفريدة من نوعها «الرانشو» (EL RANCHO) وهو كناية عن مدينة تجمع حضارات عدة وتستقبل في ارجائها محبي المغامرات وناشدي الراحة والتمتع بالطبيعة وسط بيئة نظيفة.

وكانت شركة "NW ZENDER" الالمانية المتخصصة أعدت التصاميم الهندسية للمشروع، بإشراف شركة "EL RANCHO" التي تأسست خصيصا لتولي انجاز المشروع وافتتاحه في الربيع المقبل.

تفاصيل المشروع في لقاء مع السيد نعيمة:

التصميم الهندسي والبناء

■ هل لنا بنبذة عن اختصاصك ومجال عملك الحالي في لبنان؟

– تخصصت في هندسة التكنولوجيا، وأتولى حاليا ادارة شركة "NW ZENDER" الالمانية في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا، وقد بذلت جهدا كبيرا كي يكون المقر الاقليمي في بيروت حيث تضم الشركة حاليا حوالى ٦٠ موظفا وتعمل في مجال التصميم الهندسي والبناء، لا سيما في مجال الالكتروميكانيك، حيث نبني ما يعرف بـ«الغرف البيضاء» (SALLES BLANCHES) التي تمتاز بالنظافة والنقاوة، والتي تعد خصيصا لمعامل الادوية ومراكز المعلوماتية. ان مشاريعنا منتشرة في الدول العربية وافريقيا مثل: لبنان، سوريا، الكويت، الامارات، قطر، مصر، عمان، ليبيا والجزائر حيث نقوم هناك بتشييد مدينة انترنت.

«الرانشو» مشروع فريد من نوعه

■ كيف أسستم مشروع «الرانشو»، وبم يتميز؟

– رغم الاوضاع المتأزمة في لبنان، قررنا مع بعض الزملاء في شركة "NW ZENDER" انشاء مشروع "EL RANCHO"، وللغاية أسسنا شركة "EL RANCHO" المساهمة بالتعاون مع بعض الشركاء الآخرين والمتخصصين في مجال الزراعة والبيئة لادارة هذا المشروع الفريد من نوعه والاول في لبنان.

ويمتد «الرانشو» على مساحة ٢٠٠ الف متر مربع في الوقت الحاضر، على ان تصل الى ٣٠٠ الف متر في المستقبل، ويقع في منطقة جبلية قريبة من منطقة غدراس التي تبعد حوالى ٤٥ دقيقة عن بيروت.

ويضم المشروع اقساما عدة، منها مزرعة كبيرة لتربية المواشي والخيل، ونستفيد منها في تصنيع المنتجات الزراعية وطرحها في الاسواق بكميات محدودة. وثمة ثلاث قرى مبنية على النمط المكسيكي والغرب الاميركي (WESTERN) وقرى الهنود الحمر او السكان الاصليين في اميركا. وستكون كل قرية نسخة طبق الاصل بكل تفاصيلها عن هذه الحضارات. وستتوزع في ارجاء هذه القرى خيم وفندق وحلبة «روديو» يديرها اختصاصيون مكسيكيون وأميركيون وعائلة من الهنود الحمر.

ويضم المشروع ايضا مجموعة مخيمات لطلاب الجامعات والمدارس مع بركتين طبيعيتين للسباحة تحتويان شلالات وكهوفا حجرية، الى ملعبين لكرة المضرب قابلين للتحول الى ملعبين لكرة السلة، فضلا عن استحداث عيادة طبية حديثة لمعالجة الحوادث التي قد يتعرض لها الزوار.

كما يضم المشروع مزرعة للحيوانات الأليفة او "CULTURAL FARM" تم بناؤها لاستقبال الاولاد وتعليمهم كيفية اطعام الحيوانات والاهتمام بها وذلك برفقة شخص مسؤول.

من هنا، يتميز المشروع بطابعين ثقافي وبيئي ويقدم نشاطات متنوعة مثل ركوب الخيل، ونزهات طويلة في الجبال، "PAINT BALL" وغيرها، ويتمتع المنتجع بدرجة عالية من الأمان حيث لا وجود لاماكن خطرة، كما ان كل المواد المستعملة غير مؤذية للبيئة. ويحظر دخول السيارات الى حرم المشروع، اذ يتم ركنها في مواقف أعدت خصيصا لاستقبال الزوار الذين يصلون الى «الرانشو» اما سيرا على الاقدام او عبر استخدام عربات الخيل.

الافتتاح في الربيع المقبل

■ ألم تتخوفوا من الأوضاع الأمنية والسياسية المتدهورة في لبنان قبل اتخاذ القرار بإنشاء «الرانشو»؟

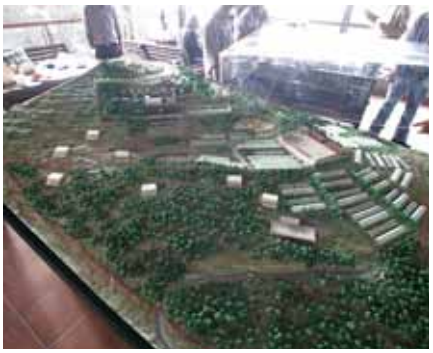
– في اعتقادي ان اندلاع حرب جديدة في لبنان أمر غير وارد، وستقتصر الازمة على الخلافات السياسية، لذلك قررنا الاستفادة من الوقت الضائع واقامة مشروع «الرانشو» على أمل تحسن الاوضاع، وقد حدد تاريخ الافتتاح في فصل الربيع المقبل، لكن اهتمام الناس الشديد بما نقدمه جعلنا نفتتح اقساما معينة هذا الصيف، مثل المطعم الذي يتميز بالطابع الاميركي القديم (WESTERN) ويقدم اطعمة صحية من منتجات المزرعة ضمن اجواء طبيعية صرفة، والذي يتخذ شعار «الطبيعة لمدى الحياة» "NATURE FOR LIFE".

والمشروع قادر على استيعاب حوالى ٢٥٠٠ شخص. كما ان الاسعار مدروسة ومناسبة للنوعية والجودة المقدمتين.

■ هل لديكم نية في تنفيذ مشروع «الرانشو» في الخارج؟

– نركز حاليا على تحسين المشروع وتطويره في لبنان، علما ان الزوار سيتوزعون على مختلف الجنسيات العربية والاجنبية وسيكون من بينهم شخصيات سياسية كبيرة. ■







احتفال مبتكر لمجموعة فنادق انتركونتيننتال
تنظيم جولات لعملائها على منشآتها في المناطق السياحية



هيثم مطر
انتركونتيننتال

ابتكرت مجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال التي تحمل علامة عالمية في اختصاصها احتفالا مميزا في الشهر الماضي بمناسبة توسعها في مناطق سياحية خلابة، اذ نظمت لعملائها ولمسافرين عديدين في الامارات المتحدة جولات لا تنسى.

وقال **جون بامسي** رئيس العمليات بمجموعة فنادق «انتركونتيننتال» الشرق الاوسط وافريقيا: «يسرنا الترحيب بفريق أستون مارتن ريسينغ للاحتفال بمنشآتنا في الامارات العربية المتحدة وبزيارة المناطق السياحية الرائعة المتنوعة المتوفرة في الدولة. ويعكس تنفيذ مبادرة أستون مارتن في دولة الامارات العربية المتحدة الاهمية المتنامية لمنطقة الشرق الاوسط بالنسبة لمجموعة انتركونتيننتال التي كانت اول علامة فنادق دولية فخمة في المنطقة مع افتتاح فندق انتركونتيننتال فينيسيا بيروت في لبنان قبل ٤٠ عاماً».

اضاف **بامسي**: «وبعد قضاء يوم كامل في دبي اوتودروم اقيم حفل استقبال مسائي لفريق استون مارتن في انتركونتيننتال دبي فيستيفال سيتي الذي افتتح حديثا، وفي اليوم الثاني خصص للفريق جولة في منشأة مدهشة جديدة تقع على ضفاف خور دبي الزاخر بالمناظر الطبيعية الخلابة. وتشكل المنشأة التي شيدت حديثا وتضم ٥٠٠ غرفة، معلما بارزا بصفتها منشأة انتركونتيننتال رقم ١٥٠ على المستوى العالمي.

وسيشهد الفندق الجديد في مرحلة لاحقة ايضا قيام رئيس الطهاة بيار غاغنير نجم ميشلين الحائز جوائز عديدة والمتخصص في «المطبخ الفرنسي المعاصر» بافتتاح مطعم في الموقع نفسه في العام ٢٠٠٨.» ويذكر ان مدير التسويق الاقليمي للمجموعة هو السيد **هيثم مطر**.

أول فندق سياحي في جزيرة أرواد السورية

صدقت وزارة السياحة السورية على عقد استثماري لإنشاء أول فندق في جزيرة أرواد السياحية بتكلفة ١٥ مليون دولار.

ويتألف الفندق من ١٦ جناحاً و٨١ غرفة، إضافة الى قاعات للاستقبال وللمطاعم.

وتقع أرواد مقابل طرطوس على بعد ٥ كيلومترات من المدينة. وهي مأهولة ومكتظة وتضم مواقع أثرية، تمتاز بمبانيها المتلاصقة المتجمعة حول مينائها، وشوارعها الضيقة والمخصصة للمشاة فقط، واستوطنها الفينيقيون منذ الألف الثاني قبل الميلاد.

١٠٠ فندق جديد في دولة الامارات

دبي – يقام في مركز دبي العالمي للمعارض بين ٨ و١٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٨ معرض الفنادق ٢٠٠٨.

وتقول ماغي مور مديرة المعرض المشار اليه انه من المتوقع ان يشاد ١٠٠ فندق جديد ويبدأ العمل بحلول سنة ٢٠١٠ بطاقة اجمالية تقارب الـ ٣٠ الف غرفة.

وذكرت مور انه انشىء في دبي فندق «آسيا آسيا» وهو اضخم فندق في العالم اذ يضم ٦٥٠٠ غرفة وتبلغ ميزانيته ١,٦٥٢ مليار دولار.

ويقام في ابو ظبي فندق «ام جي ام غراند» بكلفة ٣ مليارات دولار.

إيفا للفنادق والمنتجعات تدخل أسواق الولايات المتحدة



طلال جاسم البحر
إيفا للفنادق والمنتجعات

أطلقت شركة إيفا للفنادق والمنتجعات IFA أول مشاريعها الإستثمارية في أميركا الشمالية بالتعاون مع «ريلاتد» (RELATED) إحدى أبرز شركات التطوير العقاري في الولايات المتحدة. ويأتي هذا الإعلان في أعقاب إتمام الشركة صفقة لبناء فندق بقيمة ٣٠٠ مليون دولار في وسط مانهاتن. ويعكس هذا المشروع الرائد سياسة الشركة التي تهدف للتوسع في العديد من الأسواق العالمية.

وعلق **طلال جاسم البحر**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفا للفنادق والمنتجعات: «تعتبر هذه الصفقة من أهم الصفقات الإستراتيجية لسنة ٢٠٠٧ حيث ستساهم في تنويع أصول الشركة ومشاريعها، الأمر الذي يعتبر جزءاً أساسياً من استراتيجية الشركة في توزيع المخاطر والمشاريع في أنحاء العالم. ويسرنا العمل مع ريلاتد على تطوير هذا المشروع نظراً لخبرتها الواسعة وسجلها المتميز في مجال التطوير العقاري في أميركا».

فندق كراون بلازا عمان رعى حفل ترانيم عيد الميلاد

استضاف فندق كراون بلازا عمان وللسنة الثالثة على التوالي طلاب وأهالي مدرسة المجتمع الدولي (INTERNATIONAL COMMUNITY SCHOOL) لأداء الترانيم والأناشيد المبهجة والخاصة بعيد الميلاد المجيد في مطعم واحة البراسيري. أداء الأطفال المدهش وتوزيع سانتا كلوز الهدايا على الأطفال شجع نزلاء الفندق وعائلاتهم على الإنضمام والاستمتاع بكعك الزنجبيل والحلويات المميزة.

قصر الإمارات أفضل منتجع في الشرق الأوسط



فندق قصر الإمارات

فاز فندق قصر الإمارات بجائزة «إنترناشيونال فايف ستار دايموند» التي منحتها له الأكاديمية الأميركية لعلوم الضيافة، بعد تسميته «أفضل منتجع في الشرق الأوسط».

وحول هذا الإنجاز، قال المدير العام للفندق نويل مسعود: «إنه بالتأكيد شرف كبير لنا، خصوصاً عندما تكون الجهة المانحة للجائزة هيئة ذات سمعة دولية مرموقة مثل الأكاديمية الأميركية لعلوم الضيافة، وستسهم هذه الجائزة في تعزيز معاييرنا المتبعة وخدماتنا المقدمة ونوعية التجربة التي نوفرها لضيوفنا». وتقول الرسالة الرسمية التي تسلمها مسعود «ان المتابعين والمهتمين بالشأن السياحي صوتوا لمصلحة قصر الإمارات الذي يعد المعلم السياحي الأبرز في أبوظبي، نظراً لسعيه الدائم للتميز والخدمات التي لا نظير لها، إضافة الى ريادته في عالم الضيافة».

أول فندق لمجموعة KEMPINSKI في جدة

عبد الله العيسى: سوف يوفر أفضل الخدمات للقطاع السياحي



شامل دروبي

KEMPINSKI

مجموعة KEMPINSKI المعروفة جيداً في تملكها وإدارتها لأفخم الفنادق، فازت بعقد إدارة فندق جديد من فئة الخمسة نجوم في جدة، وسوف يكون أول فندق تابع للمجموعة في المملكة العربية السعودية.

وقال لنا مدير التسويق السيد **شامل دروبي** انه تم تصميم الفندق ليصبح أول فندق ذكي صديق في المملكة، وسيكون برجاً يرتفع ٢٤٠ متراً ويضم ٢٥٠ غرفة وجناحاً فاخراً، بينما ستشكل بقية المساحات شققاً بكامل الخدمات موزعة على طوابق الفندق البالغ عددها ٥٦ طابقاً.

وسيكون الفندق الفاخر الجديد الوجهة المثالية للمسافرين بغرض الترفيه في جدة حيث سيقدم مجموعة متكاملة من أفضل الخدمات تتضمن مرافق استجمام فاخرة ومطعمين يقدمان أطباقاً عالمية، ومنتجعاً صحياً مذهلاً ومركز لياقة بدنية وحوضاً للسباحة، كما يضم قاعة حفلات مساحتها ١٠٠٠ متر مربع.

ويمكن للضيوف من ممثلي الشركات الاستفادة من المرافق المخصصة للشركات والاجتماعات والتي تضم قاعات اجتماعات مجهزة بالكامل ومكاتب لكبار الشخصيات وأجنحة للأعمال.

وبهذا الصدد، قال عبد الله العيسى المدير العام لشركة محمد العيسى وأبناؤه وهي الشركة المالكة للمشروع: «إننا نشارك كمبينسكي في القيم والرؤية نفسها التي ترمي الى توفير أفضل الخدمات الممكنة في قطاع السياحة والفندقة والاستفادة من الخبرات المتميزة. وباعتبار ان المملكة العربية السعودية تعد سوقاً جديداً نسبياً في ما يتعلق بالفنادق الفاخرة، فإن وجود فنادق مثل كمبينسكي سيلبي حاجة السوق لفنادق خمسة نجوم من هذا المستوى».

«راديسون ساس» أول فندق بتصنيف ٥ نجوم في الشارقة

أعلن فندق ومنتجع راديسون ساس الشارقة عن حصوله على تصنيف ٥ نجوم والصادر عن هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة ضمن برنامج الهيئة لتصنيف فنادق الشارقة بحسب المعايير العالمية.

وأقامت إدارة الفندق حفلاً بمناسبة وضع يافطة ٥ نجوم حضره جون ارك بوساتو النائب الأول للرئيس التنفيذي لمجموعة راديسون ساس العالمية للفنادق، وغي شدياق مدير عام فندق راديسون ساس الشارقة وعدد من مسؤولي الشركة وممثلي الدوائر المختصة.

وقال غي شدياق للمناسبة «إن حصول الفندق على أعلى تصنيف فندقي في الشارقة وهو خمسة نجوم يدل على نجاح عمل إدارة الفندق في تطوير الفندق وجعله من أفضل الفنادق في المنطقة، وذلك من حيث ما يقدمه الفندق من خدمات مميزة ومرافق متطورة تتماشى مع أعلى المعايير الدولية المعتمدة في هذا المجال».

اعلى معايير التدريب في فندق مونارك MONARCH دبي

هينيغ فرايس: نوفر لزبائننا الخدمات الشخصية الممتازة



فندق مونارك دبي

تقدم شركة «ريفاد» للفنادق والمنتجعات شكلا جديدا للضيافة الفريدة في الامارات من خلال فندقها الفاخر «مونارك دبي» وذلك من خلال وجود المرافق الفاخرة والادارة الخبيرة والطاقم صاحب الكفاءة الذي يحظى بأعلى معايير التدريب والخبرة. حيث سيصبح للخدمة معنى جديد في مدينة الاضواء «دبي» التي تستقبل احدث فندق من فئة الخمسة نجوم.

ويطل فندق «مونارك دبي» بموقعه الاستراتيجي على شارع الشيخ زايد، وتسعى ادارته للاستحواذ على مكانة مميزة له كواحد من الفنادق الفاخرة في المنطقة، من خلال التميز في هذا القطاع، وتوجه ادارته اهتماما كبيرا الى قطاع المسافرين من رجال الاعمال والمصطافين على حد سواء.

وحول الموضوع، يقول **هينينغ فرايس**، المدير العام: «ان استراتيجيتنا تتمحور حول وضع فندق «مونارك دبي» على خريطة السياحة العالمية، وذلك من خلال توفير الخدمات الشخصية العالية المستوى التي تتماشى مع الفلسفة المتبعة فيه. ومع وصول نسبة عدد الموظفين في الفندق الى عدد الضيوف بواقع ٣,٥:١ وهي اعلى نسبة تم العمل بها في العديد من الفنادق الاوروبية الرائدة، فإننا سنكون على اتم الإستعداد لتجاوز توقعات ضيوفنا الكرام في مجال الخدمات».

واضاف «ان خدمات الطعام الممتازة والراقية المتوافرة في جميع مطاعمنا وصالاتنا الثماني، يمكن توفيرها ايضا للاستمتاع بها كوليمة خاصة يتم تقديمها في اجنحة الضيوف، وبمساعدة النادل الشخصي الذي يقدم خدماته طوال ساعات اليوم وعلى مدار ايام الاسبوع. كما يوجد عدد من المدربين الشخصيين على اتم الاستعداد لتوفير العون والمساعدة لضيوف الفندق عند زيارتهم الصالة الرياضية المغلقة، من اجل تقديم تقييم شامل للحالة الصحية لكل متدرب، اضافة الى تزويدهم بالخطط الناجحة في اللياقة البدنية.

وهذا الفندق المكون من٣ ٣ طابقا يشتمل على ٢٣٦ غرفة وجناحا وشقة مفروشة، ويوجد فيه ايضا جناح «مونارك» و«سكاي سويت» بالاضافة الى جناحين رئيسيين هما الافخم بين مجموعة الاجنحة الراقية التي تعتبر من افخم اماكن الاقامة على مستوى المدينة. كما يضم الفندق ٨ مطاعم وصالات ومرافق كاملة لعقد المؤتمرات ومجموعة منتقاة من محلات التجزئة.



«صروح» تحصل على جائزة «أفضل مشروع تطويري»



سعيد عيد الغفلي
رئيس مجلس إدارة صروح

فاز مشروع سنترال بارك الذي يقام ضمن مشروع شمس ابو ظبي بجائزة «افضل مشروع تطويري» في حفل «جوائز سي ان بي سي للعقارات العربية» الذي اقيم مؤخرا في دبي.

وتم تقييم المرشحين لجائزة «افضل مشروع» من «سي ان بي سي» من قبل لجنة من الخبراء الدوليين اعتمادا على معايير عدة خاصة بالمشروعات العقارية، وهي الكفاءة في استخدام الطاقة، السلامة، الأمن، الابتكار والتصميم المعماري المميز. وتهدف هذه الجوائز الى جذب الاستثمارات الخارجية الى قطاع العقارات في الامارات.

ويقوم مشروع سنترال بارك على مساحة اجمالية تزيد على ٨٠١ هكتار، ويتألف من مطاعم وقنوات مائية وبحيرات، مجمعات ترفيهية ومراكز رياضية، ومواقف السيارات التي صممت بهدف تلبية الاحتياجات الخاصة لسكان المشروع والزوار.



مشروع سنترال بارك



مشروع شمس ابو ظبي

لإدارة أول فندق لها يفتتح في الـ ٢٠١٠ في العين
«صروح» توقع اتفاقية مع فنادق ومنتجعات «موفنبيك»

وقعت شركة «صروح العقارية» اتفاقية مع سلسلة فنادق ومنتجعات «موفنبيك» السويسرية لتدير وتشغل فندقها المميز الجديد في مدينة العين الإماراتية. وتعتبر تلك أول خطوة للشركة في عالم إنشاء الفنادق.

وقال رئيس مجلس إدارة صروح **سعيد عيد الغفلي** للمناسبة: لدينا خطط لإقامة مشروعات كبيرة في مدينة العين، ونحن سعداء لأن أول مشروع فندقي لنا سيطلق في هذه المدينة. إننا ندرك تماماً إمكانات العين الكبيرة كوجهة سياحية مميزة، وملتزمون بالمساهمة في تحسين صورة هذه الواحة الرائعة.

وأضاف: «اكتسبت فنادق ومنتجعات «موفنبيك» سمعة بارزة كواحدة من السلاسل الفندقية الرائدة وذات المعايير العالية في الشرق الأوسط. ونحن في غاية السرور لعقد هذه الشراكة مع مجموعة الفنادق السويسرية وإضافة منشأة فندقية الى مجموعة مشروعاتنا العديدة». وأوضح: «سيقام «منتجع وسبا موفنبيك العين» بجوار جبل حفيت، حيث يطل على «واحة ومركز مدينة العين»، كما يشرف على «نادي العين الرياضي» وجبل حفيت. ومن المقرر البدء في أعمال إنشاء الفندق قريباً على ان تكتمل الأعمال ويفتح المنتجع أبوابه لاستقبال الزوار بنهاية العام ٢٠١٠. والفندق الجديد سيقام على طراز عصري، وسيضم ما مجموعه ٢٣٠ غرفة وجناحاً وشاليهاً فاخراً، توفر أقصى درجات الراحة والأناقة والتميز، بالإضافة الى ثمانية مطاعم ومقاهٍ تضمن استمتاع الضيوف بأفضل وافخر أنواع المأكولات والمشروبات».

وتعليقاً على الشراكة الجديدة، قال **جان غابرييل بيريس**، الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ومنتجعات «موفنبيك»: «نرى إمكانات كبيرة للنمو في دولة الإمارات، ونتطلع الى المستقبل بكل ثقة. ومع ترسيخ فندق «موفنبيك بر دبي» مكانته الآن بشكل بارز، فإن أحد عشر فندقاً آخر يحمل علامة «موفنبيك» قيد الإنشاء حالياً في دولة الإمارات، ثمانية منها في دبي لوحدها».





صروح تفوز بجائزة «أفضل شركة جديدة لعام ٢٠٠٧»

منير حيدر: مؤشر حقيقي على توجهات استراتيجيتنا المبتكرة



بعد نيلها جائزة «أفضل مشروع تجاري» من معرض «سيتي سكيب» عن مشروعها «بوابة شمس أبوظبي»، فازت شركة صروح العقارية بجائزة أفضل شركة جديدة لعام ٢٠٠٧ في حفل توزيع جوائز «إنجازات الأعمال في الشرق الأوسط» الذي أقيم مؤخراً في دبي.

وتم تقييم الترشيحات المقدمة في فئة «أفضل شركة جديدة» من قبل لجنة من الخبراء الدوليين بناء على معايير شملت روح المبادرة في الاستثمار، والإبداع، والقدرة على التحلي بروح المغامرة لإنشاء مشروعات جديدة، مع تحقيق عائدات جيدة ومتنامية.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة **منير حيدر**: «تشهد الجائزة على النجاح والنمو السريع الذي حققته شركتنا خلال وقت قصير. وهي مؤشر حقيقي على التوجهات الإيجابية التي اتخذتها صروح من خلال استراتيجيتها المبتكرة، والتي ستتواصل مع تقدمنا الى الأمام».

وتابع قائلاً: «كانت إنجازات الشركة بارزة منذ البداية، فمنهجنا في بناء مجتمعات متكاملة يتطلب أساليب تخطيط جديدة، ومهارات تصميم فائقة، وقد تم تنفيذها جميعاً من قبل موظفي صروح المتفانين الذين يزيد عددهم حالياً عن ١٥٠ خبيراً من ٣١ بلداً من أنحاء العالم. وبالشراكة مع مؤسسات متخصصة مشهورة على المستوى العالمي».

يذكر ان النتائج المالية للشركة في عامها الاول كانت ممتازة، ففي أواخر العام ٢٠٠٦، حققت صروح أرباحاً بلغت ٩٧٦ مليون درهم، وفي النصف الأول من عام ٢٠٠٧ حققت الشركة ربحاً صافيا قدره ٥٥٧ مليون درهم إماراتي. وتدل الأرقام على التقدم الهائل الذي حققته «صروح» منذ انطلاقتها قبل عامين ونصف العام.

واختتم **حيدر**: بالقول: «إن التزام «صروح» الثابت بالمساهمة بشكل فعال في تطوير أبوظبي يبدو جلياً في كافة المشاريع التي نطلقها. وبتطبيق استراتيجياتنا للبناء على الزخم الحالي في سوق العقارات، تبدو فرص النمو على كافة المستويات مبشرة للغاية».

«صروح» تمنح «أوراسكوم» عقد تشييد البنية التحتية لـ«سرايا»

منحت شركة صروح العقارية شركة أوراسكوم للصناعات الإنشائية عقد تنفيذ البنية التحتية لمشروع سرايا بتكلفة ٣,٥ مليارات درهم.

وقال الدكتور **عدنان الساحلي**، المدير التنفيذي للمشاريع في صروح: «ان الشركة تتطلع بتفاؤل الى تعاونها مع شركة «أوراسكوم» ونحن واثقون أنها ستدعم التزام صروح بمعايير الجودة والتسليم في الوقت المحدد، وذلك بفضل سمعتها الممتازة في هذا المجال».

وأكد ان مشروع سرايا سيزيد جمال الكورنيش في أبوظبي بشكل ملحوظ، مشيراً الى ان شركة أوراسكوم تتفهم رؤية شركة صروح بإضفاء المزيد من الجمال على إمارة أبوظبي والمساحات الخضراء البديعة فيها.

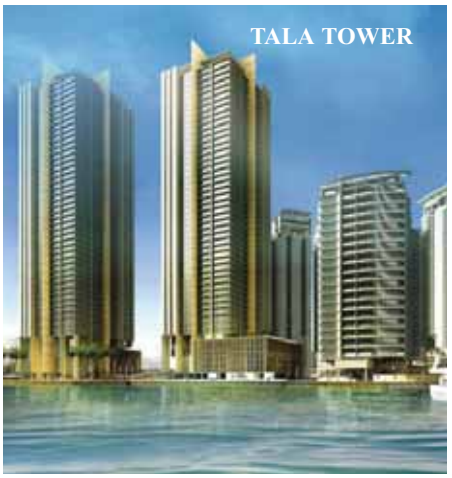
وأكدت الشركة ان مشروع سرايا أبوظبي يحظى بجاذبية شديدة، ويتضمن ٢٨ برجاً سكنيا وتجارياً تختلف ارتفاعاتها ما بين المتوسط والعالي، بالإضافة الى فندق وشقق مفروشة.

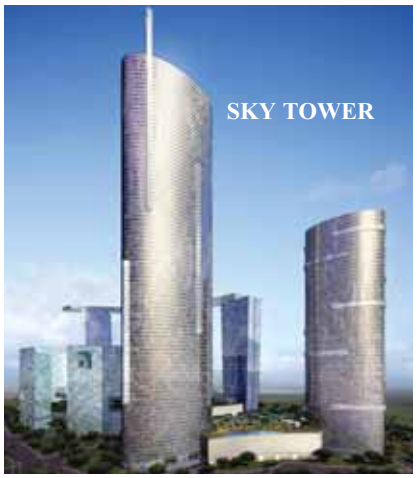
وبدوره قال **مسعود العور**، المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق في شركة صروح، ان مشروع سرايا يمتد على مساحة واسعة على شاطئ البحر تبلغ ١٢٥ ألف متر مربع، ويتمتع بموقع فريد يطل على الخليج، وسيوفر لسكانه التوازن المثالي بين مجاورته لمركز المدينة ومتعة العيش بجوار الشاطئ بفضل مساحاته المفتوحة الواسعة، والمجموعة الفريدة من مرافق الاستجمام فيه.

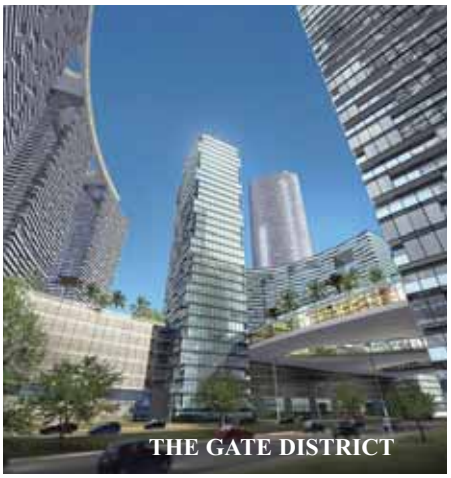
وبدأت الشركة تنفيذ أعمال البنية التحتية في مشروع سرايا، وسيتم إنشاء الأبراج السكنية والتجارية الثمانية والعشرين على مرحلتين: تنتهي الأولى عام ٢٠١٠، والثانية في ٢٠١٣.



مشروع السرايا







«صروح SOROUH» تتعاقد مع شركتين رائدتين عالمياً

كاستشاريتين لشؤون البنية التحتية لمشروع الغدير حيث تحرص على الكمال والجمالية في كل إنجازاتها العقارية



مسعود العور
SOROUH

أعلنت شركة «صروح» العقارية تعيينها تحالف «بارسونز/موشيل باركمان» كاستشاري لشؤون البنية التحتية في مشروع «الغدير»، وهو مشروع متكامل ومتعدد الاستخدامات ويقع في منطقة سيح السديرة على الحدود بين مدينتي أبوظبي ودبي. ويأتي اختيار التحالف كاستشاري لشؤون البنية التحتية للمشروع عقب مناقصة مغلقة شملت لائحة موجزة من نخبة الشركات الاستشارية الدولية.

وبموجب بنود العقد، يتولى تحالف «بارسونز/موشيل باركمان» تنفيذ أعمال البنية التحتية في المشروع البالغة مساحته ٣ ملايين متر مربع، والتي تشمل شبكات الطرق والمرافق والمساحات الخضراء بالإضافة الى الخدمات والمرافق التعليمية والتجارية والترفيهية البديعة. وتعتبر شركتا «بارسونز/موشيل باركمان» و«موشيل باركمان» رائدتين عالمياً، كل في مجالها، وتعملان حالياً على عدد من مشروعات «صروح».

د. عدنان الساحلي

وقال الدكتور **عدنان الساحلي**، المدير التنفيذي للمشاريع في شركة «صروح»: يشكل تحالف «بارسونز/موشيل باركمان» فريقاً قوياً ومتكاملاً يجمع بين قوة وموارد كل من الشركتين لتحقيق شراكة فعالة ومفيدة.

ويوفر مشروع «الغدير» أسلوب ممتع من السهولة والرفاهية لأكثر من ١٨ ألف ساكن. ويتيح الموقع الاستراتجي للمشروع متعدد الاستخدامات إمكانية الوصول بسهولة الى أهم المراكز التجارية ومناطق التطوير الاقتصادي في الإمارات، كما يمكّن الموقع الاستراتيجي للمشروع السكان من العيش على مقربة من عملهم ويتيح لهم ممارسة أنشطة الحياة الأخرى بسهولة وراحة. ويقع المشروع على بعد ١٠ دقائق بالسيارة من مطار دبي الجديد في جبل علي و٢٠ دقيقة من الميناء المزمع إقامته في أبوظبي في منطقة الطويلة والمتوقع ان يكون أكبر ميناء في المنطقة.

مسعود العور

وقال **مسعود العور**، المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق في «صروح»: «تواصل صروح تقدمها الى الأمام من خلال تنفيذ عدد من المشاريع المختلفة، ولقينا تجاوباً كبيراً من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين، وهو الأمر الذي جعلنا نعيّن شركات مرموقة عالمياً لضمان الحفاظ على أعلى المعايير في إطار سياستنا الهادفة الى إرضاء عملائنا».



مشروع الغدير



فسحات مائية



الكورنيش

صروح تساعد الجزائر على حل أزمة السكن

طموحات أركان «صروح» العقارية الإماراتية يحملها على التوسع خارجياً، وفي قرار لمجلس إدارتها الأخير قررت التوسع نحو السوق الجزائري الواعد، وقد أبرمت اتفاقاً مع الكوثر الجزائرية لإنجاز مشاريع إسكانية لمحدودي الدخل (مليون وحدة سكنية) في محاولة من الحكومة الجزائرية للحد من أزمة السكن التي تعاني منها الجزائر.

ستقود صروح مجموعة شركات متخصصة لمساعدتها على تحقيق ٣٦ مشروعاً يتم الآن تقدير تكلفتها.





مشروع الخالدية للفيلال





مشروع السرايا

أحمد القطان (تعميم TAMEER - البحرين) :

اختصاصنا تطوير المشاريع الاستثمارية العقارية



تبرز مملكة البحرين كوجهة لمشاريع التطوير العقاري التي تغزو منطقة الخليج، منها مشاريع حيوية داعمة لهدفها الارتقاء بموقعها المالي في المنطقة.

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة الخليج للتعمير (تعمير - TAMEER) أحمد القطان عرض لأهم مشروع صناعي تطويري تنفذه الشركة، وهو «مرسى البحرين للاستثمار»، ومشاريع عقارية موزعة على أنحاء المملكة، كاشفاً عن تطلع «تعمير» للتوسع في الأسواق العربية ودول شمال افريقيا وأوروبا.

مشاريع تطويرية بمليارات الدولارات

■ **برأيكم كيف استفادت مملكة البحرين من الطفرة العقارية الحاصلة في المنطقة؟**

– مع التطوّر العقاري الحاصل عالمياً وفي منطقة الشرق الاوسط والخليج تحديداً، تأثرت مملكة البحرين إيجاباً وازدهر القطاع العقاري فيها، وظهرت مشاريع جديدة تقدّر بمليارات الدولارات، أبرزها مرفأ البحرين المالي الداعم لهدف البحرين في تطوير موقعها المالي في المنطقة، ومرسى البحرين للاستثمار ودرة البحرين وخليج البحرين وغيرها.

مرسى البحرين للاستثمار

■ **ما هي أبرز المشاريع لدى شركة «تعمير»؟**

– دخلت شركة «تعمير» في مشاريع ضخمة منها «مرسى البحرين للاستثمار» وهو منطقة صناعية قريبة من الميناء الجديد تمتد على مساحة ١٧٠ هكتاراً. وقد تعاقدنا مع وزارة الصناعة والتجارة للانتفاع بالموقع لمدة خمسين سنة قابلة للتجديد مدة ٢٥ سنة، وسنقوم بتطوير البنى التحتية وبعض الخدمات وتأجيرها للصناعيين والشركات اللوجستية وغيرها. وتصل كلفة المشروع تقريباً الى ١,٦ مليار دولار. وقد تم الانتهاء من أعمال الدفان للأرض وسنبدأ قريباً أعمال البنى التحتية وإنشاء مساكن تستوعب حوالى ٢٠ ألف عامل.

متخصصون في المشاريع العقارية

■ **هل تركّزون على الاستثمار في قطاع الصناعة ايضاً؟**

– شركة «تعمير» متخصصة في العقارات، وتستثمر في قطاعات معينة وفق دراسات دقيقة عن السوق. ان معظم الاستثمارات العقارية تحصل عن طريق بنوك استثمارية أو شركات عائلية، أي ان القطاع العقاري لا يشكل نشاطها الأساسي. لذلك تتوجه هذه الأطراف الى بناء شقق سكنية ومبان تجارية ومكاتب باعتبار هذه المجالات ذات مخاطر متدنية. بالمقابل فإن مشاريعنا لا سيّما الصناعية منها، تحتوي مخاطر أكبر وتحتاج الى دراسات أكبر وفترات تنفيذ اطول، وهذه الأعمال تهمنا خصوصاً أننا مؤسسة عقارية مستقلة مساهمة عامة غير تابعة، وتعمير هي الشركة العقارية الوحيدة المدرجة في سوق البحرين للأوراق المالية.

مشاريع ترفيهية راقية

■ **ماذا عن مشاريعكم الترفيهية؟**

– من أبرز مشاريعنا الترفيهية، منتزه «عين عداري» وهو من أهم المنتزهات على مستوى الخليج وكلفة المشروع ٤٠ مليون دولار، وسننفذه ونقوم بتشغيله وفق نظام BUILD, OPERATE AND TRANSFER (BOT) مع حكومة البحرين لمدة ٣٠ سنة. وهذا النظام جديد على لاعبين عقاريين عديدين في المنطقة باستثناء الكويت. كذلك، نحن في طور تدشين مشروع «مارينا درة البحرين» على مساحة ٦٠٠ ألف متر مربع وهو متعدّد الأغراض، وتنفيذه سيتم بالاشتراك مع شركة «درّة البحرين» بنسبة ٤٠ في المئة و٦٠ في المئة للخليج للتعمير، وتصل كلفة المشروع الى ١,٣ مليار دولار وسيتركز على المارينا وعلى بناء مكاتب ومطاعم ومتاجر حولها، ويطل المشروع على البحر وعلى ملعب الغولف. كما ونقوم أيضاً بتنفيذ مشروع «جزيرة تالا» وهي من ضمن «جزر أمواج»، و«تالا» تحتوي على ٦٨٠ وحدة سكنية بين شقق وفلل، فضلاً عن محال تجارية وناد صحي. وكلفة المشروع ١٢٠ مليون دولار، وقد بدأنا حالياً بتسليم الوحدات السكنية وسينتهي المشروع بالكامل منتصف عام ٢٠٠٨.

التوسع نحو أكثر من جهة

■ **هل هناك نيّة في العمل خارج سوق البحرين؟**

– نقوم بدراسات معمقة حول بعض الأسواق المتطورة منها والنامية أيضا في الدول العربية وفي شمال افريقيا وأوروبا وفي وسط شرق آسيا بغية الاستثمار فيها مستقبلاً. ■





حسين سجواني (داماك DAMAC - الامارات):
هدفنا المراتب العالمية كمطوّرين عقاريين متخصصين بالبناء الفاخر



اعتبر رئيس مجلس إدارة «داماك العقارية» (DAMAC) حسين سجواني المنافسة بين شركات التطوير العقاري في منطقة الخليج حافزاً صحياً إيجابياً لتقديم أفضل المشاريع والخدمات. وأشار الى ان «داماك العقارية» سعت منذ انطلاقتها الأولى الى وضع أسس ثابتة وخطط متطورة تكون ضامنة لتطورها واستمراريتها في العمل، لافتاً الى «ان أسمى أهدافنا الوصول الى المراتب العالمية كمطورين عقاريين متخصصين بالبناء الفاخر»، وكاشفاً عن خطة لاستكمال التوسع نحو أسواق في شمال أفريقيا وآسيا وشبه القارة الهندية.

المنافسة عامل إيجابي

■ **كيف تنظرون الى المنافسة بين شركات التطوير العقاري في دولة الإمارات؟**

– المنافسة عامل صحي وإيجابي لدفع الشركات العقارية لتقديم أفضل الخدمات والمشاريع، والشركة الأفضل ستحتل المركز الأول، وقد سعت «داماك» منذ تأسيسها الى ان تكون الأفضل والأكبر والأوسع رؤية وإبداعاً في السوق نظراً لما تتميز به إدارتها القوية وفريق عملها الذي يفوق ألف موظف بين مهندسين وماليين وقانونيين وعاملين في قسم التسويق وغيره من الأقسام، ومن مختلف الجنسيات العربية والأجنبية.

منذ انطلاقتنا وضعنا أسساً ثابتة وخططاً مستقبلية كي نضمن التطوّر الدائم والاستمرارية في العمل.

هدفنا العالمية

■ **ما هو أبرز أهدافكم في مجال التطويرالعقاري؟ وماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟**

– هدفنا ان نصل الى العالمية كمطورين عقاريين متخصصين في البناء الفاخر. وحالياً لنا حضور فاعل في ست دول وسنستكمل توسعنا السنة المقبلة نحو أسواق واعدة وتحديداً في شمال أفريقيا وآسيا وشبه القارة الهندية.

■ **كيف تقيّمون السوق العقاري في الإمارات؟**

– لا تزال أسواق العقارات في دولة الإمارات وفي منطقة الخليج عموماً في بداياتها، وثمة فرص عديدة للتطوّر والتقدم.

١٧٠ في المئة نمواً في أعمالنا

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون الوصول اليها مع نهاية العام الحالي؟**

– حققنا عام ٢٠٠٧ نمواً في حجم الأعمال بنسبة ١٧٠ في المئة مع توقعاتنا بتحقيق نمو بنسبة ١٠٠ في المئة السنة المقبلة. ■

National Resources Insurance Services Est.

PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE

Head Office
Tel.: 971 (2) 4466234
Fax: 971 (2) 4466243
P.O.Box: 71950
Villa No. 13/1 Karama Area
Abu Dhabi - U.A.E.

Dubai Branch
Tel.: 971 (4) 3244919
Fax: 971 (4) 3244920
P.O.Box: 34737
Oud Meitha Bldg.
Bur Dubai - U.A.E.

E-mail: natresin@emirates.net.ae

محمد عبداللطيف بو قيس (صروح للإستثمار - الكويت) :

سنثبت مكانتنا في السوق الخليجية مع استكمال مشاريعنا العقارية



«مع استكمال مشاريعها في قطاع التطوير العقاري ستثبت «صروح» مكانتها في السوق الخليجية»... هذا ما قاله الرئيس التنفيذي للشركة محمد عبد اللطيف بو قيس، الذي اشار الى بعض المشاريع العقارية التي باشرت الشركة في إنشاء بنيتها التحتية، وإلى مذكرة تفاهم مع الحكومة الأردنية تقضي بتولي «صروح» إنشاء مدينة معلوماتية وصناعات طبية، لافتاً الى تحقيقها مليوناً ونصف المليون دينار كويتي أرباحاً في سنتها التشغيلية الأولى.

استثمارية كويتية

■ **هل لنا بنبذة عن شركة «صروح للإستثمار»؟**

– صروح شركة استثمار كويتية مساهمة مقفلة تأسست في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٥ برأسمال ١٩ مليون دولار. ومن أبرز المساهمين فيها شركة أعيان للإجارة والاستثمار، شركة اصول، المركز المالي الكويتي، شركة مجمعات الأسواق، التجارية العقارية الكويتية وغيرها من الشركات والمساهمين الأفراد.

ومن أهداف الشركة الاستثمار وتمويل مشاريع حقوق الانتفاع (B.O.T). لكن في الواقع، وجدنا صعوبة في إيجاد مشاريع (B.O.T) في الكويت بحكم تملك الحكومة ٩٥ في المئة من الأراضي. لذلك اتجهنا للعمل في دبي ونلنا حق الانتفاع من حكومة دبي في أرض الجّداف والتي سنطور عليها مشروع "THE AVENUE" الذي يتألف من برجين للمكاتب وسينتهي العمل فيه سنة ٢٠١٠.

وقد حصلنا على حق الانتفاع لمدة ٣٠ سنة قابلة للتجديد.

■ **وهل من مشاريع اخرى؟**

– نعم، فقد دخلت شركة صروح للإستثمار مع بيت ابو ظبي للإستثمار في شراكة استراتيجية لهيكلة وتطوير مشروع تلال الغروب في مملكة البحرين وتحديدا في مشروع العرين، ومن المقرر ان ينتهي المشروع الذي يتألف من فلل وشقق ومنازل مدنية خلال العام ٢٠٠٩، وتبلغ قيمته حوالى ٧٧ مليون دولار أميركي.

قطاع العقارات هو الاكثر حيوية في المنطقة

■ **ما هي استراتيجية الشركة؟**

– ترمي استراتيجيتنا الى وضع معايير قياس الأداء لتنفيذ مشاريع B.O.T. و P.P.P. وذلك من خلال:

- تمويل مشاريع B.O.T. ذات العوائد المجزية.
- التوسع والانتشار الاقليمي من خلال المساهمة في مشاريع B.O.T. في كل من دول مجلس التعاون الخليجي وبلدان الشرق الأوسط.
- توفير الكوادر الادارية التنفيذية المتخصصة وتقديم الاستشارات للشركات العاملة في تمويل مشاريع B.O.T. فضلا عن تمويل المشاريع المشابهة.

قطاع التطوير العقاري

■ **ما هي أبرز القطاعات التي تستثمرون فيها؟**

– استثماراتنا متنوعة، لكن خلال هذه المرحلة نركّز على قطاع العقارات كونه الأكثر حيوية في المنطقة. وقد استثمرنا جزءاً من رأسمال صروح في شركات جديدة في الكويت والخليج، إضافة الى مشاريع عقارية في الإمارات والبحرين وقريباً في الكويت، كما وقّعنا مذكرة تفاهم مع الحكومة الأردنية لإنشاء مدينة صناعية متخصصة في مجال المعلوماتية (IT) والصناعات الطبية. وحالياً نقوم بدراسة تصاميم المدينة لمباشرة البناء.

■ **كيف تتوزع أنشطة الشركة وخدماتها؟**

– تتوزع الأنشطة والخدمات على مستويين:

الاول، مستوى قطاع الخزينة والاستثمار، ويضم: الاستثمار المباشر في الاسهم المدرجة وغير المدرجة، الصناديق والمحافظ الاستثمارية المختلفة، الاستثمار العقاري وتداول ادوات الخزينة (عملات اجنبية – مرابحات – صكوك).

والثاني، مستوى قطاع تطوير الاعمال، ويضم: الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية، تمويل المشاريع والتمويل الجماعي، تمويل الشركات والخدمات الاستشارية.

فرص استثمارية خارج الكويت

■ **ما هي النتائج التي حققتموها خلال السنتين الماضيتين؟**

– حققنا عام ٢٠٠٦ قيمة ٨٥٠ ألف دينار كويتي كعائد على رأس المال.

وفي ٢٠٠٧ وهي السنة التشغيلية الأولى، نتوقع ان تفوق الأرباح المليون ونصف المليون دينار. ومع استكمال مشاريعنا في السنتين المقبلتين، ستثبت «صروح» مكانتها في السوق مع تطلعنا الى فرص مهمة في البحرين والسعودية لتطوير مشاريع على أراض يعود إلينا حق الانتفاع فيها. ■

محمد الفردان

(مجموعة جعفر الفردان - الامارات):

المجموعة محور استقطاب مشاريع المطوّرين العقاريّين في الإمارات



من أهداف مجموعة جعفر الفردان الإستثمارية، المساهمة في تطوير حركة التنمية والتطوير العقاري في دولة الإمارات، وكذلك في مجال الإستثمار.

المدير التنفيذي للشركة محمد الفردان لا يتوقف عند المنافسة ولا يعيرها أهمية نظراً لمحورية المجموعة في استقطاب المستثمرين والمطورين العقاريين الساعين الى طلب المساحات لمشاريعهم في دولة الإمارات.

متخصصون في الاستثمارات الخاصة

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة الفردان وأنشطتها؟

– مجموعة الفردان متخصصة في الاستثمارات الخاصة فنحن نملك الأراضي ونطرحها للإستثمار والتطوير من قبل مستثمرين ومطوّرين عقاريين، ونسعى من خلال نشاطنا إلى الحصول على أفضل العروض وأنسبها فترة الإستثمار ونسبة الأرباح وغيرها. وحالياً، نركّز على مشاريعنا في دولة الإمارات إذ يهمنا في الدرجة الأولى المساهمة في تطوير حركة التنمية والتطوير العقاري في الدولة.

ومجموعة الفردان بدأت عائلية وتحديداً في تجارة اللؤلؤ التي ورثها دكتور اللؤلؤ المغفور له بإذن الله الحاج إبراهيم الفردان عن آبائه، ثم تطوّرت أعمالها إلى ان أصبحت اليوم مجموعة كبيرة. و كان من ضمن هذه المجموعة سعادة جعفر إبراهيم الفردان (وكيل وزارة مساعد لشؤون المالية والصناعة، وعضو مجلس إدارة الصحة «السابق») الذي بدأ مشواره الوظيفي بين الوزارة والحكومة ومشواره الخاص في مجال الإستثمار.

استثمارنا العقاري بمنأى عن المنافسة

■ هل تواجهون منافسة قوية من قبل شركات أجنبية عاملة في سوق الإمارات؟

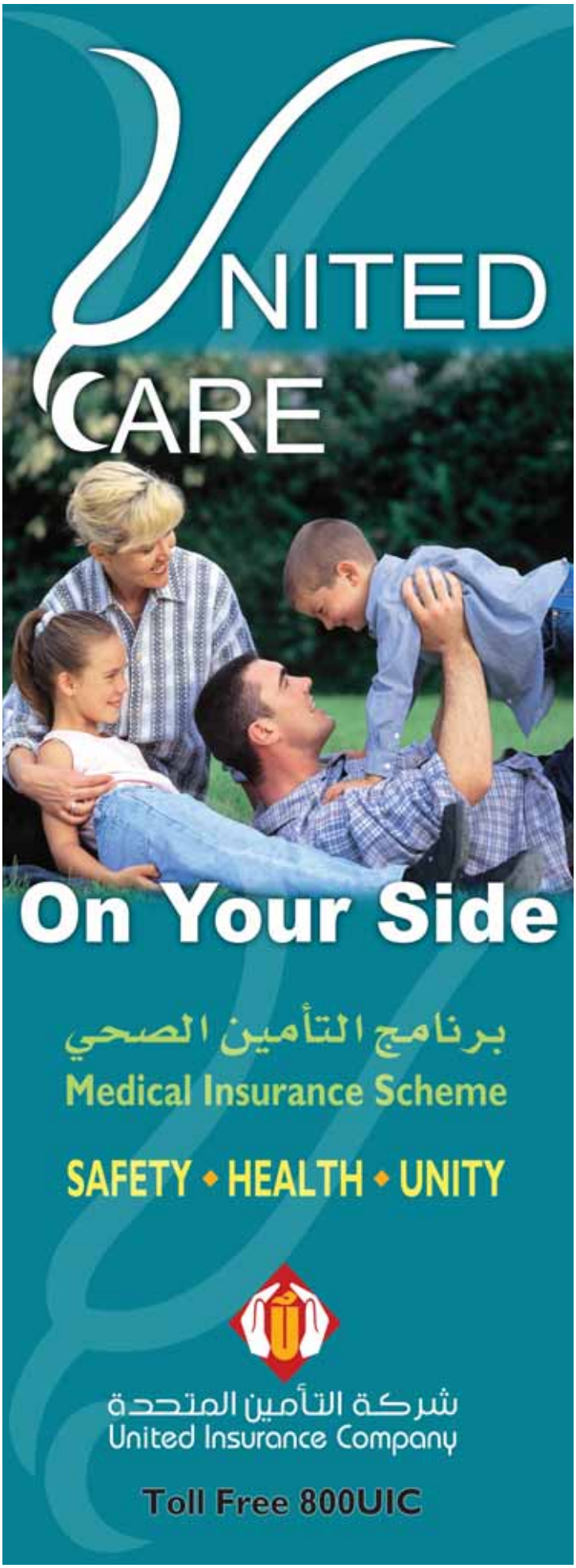
– المعروف ان السوق الإماراتية مفتوحة على الأسواق العربية والعالمية، والإحصاءات تشير الى ان الطلب فيها يفوق العرض، وقد نشهد بعض التنافس في قطاع العقارات لكن ذلك مستبعد في قطاع الإستثمار، حيث شركات التطوير العقاري لا تجد مفراً من التعامل معنا وطلب المساحات لمشاريعها، علماً أننا لا نبالي بأي منافسة ونحاول فقط التركيز على تطوّرنا وتوسّعنا.

الى ذلك، فلا تراجع في مجال الإستثمار في العقارات لاحتوائه فرصاً عديدة وفروعاً قابلة للإستثمار وإعادة الإستثمار.

الاتجاه نحو الإستثمار في خدمة الإقتصاد الإماراتي

ويضيف إنني اتطلع إلى المضي على نهج والدي (الذي أمضى ٣٤ سنة من عمره في خدمة هذا الوطن الحبيب بإخلاص) في خدمة الإقتصاد الإماراتي. وقد بدأنا خطواتنا الأولى في دراسة المحاور التي تحتاج إلى دعم و استثمار من أجل الإرتقاء بها إلى ما هو أفضل، ومن ثم إيجاد الحلول لدعمها و آليه لتشغيلها.

إننا ماضون في تظهير هذه الرؤية المستقبلية التي تقوم عليها دولة الإمارات وفق نهج أصحاب السمو. ■



مرزوق راشد الرشدان (أبيار العقارية ABYAAR - الكويت):

الكويت تفتقر الى التطور العقاري ونتطلع للتوسع بمشاريعنا نحو السعودية وقطر وتركيا ولبنان



تأسست شركة «ابيار العقارية ABYAAR» بشراكة مع «أعيان العقارية» و«مجموعة الرشدان». وهي من الشركات الكويتية المساهمة المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

العضو المنتدب في الشركة السيد مرزوق راشد الرشدان انتقد تراجع حركة الإستثمارات العقارية في الكويت، وعزا السبب الى الاحتكار وارتفاع أسعار الأراضي الجنوني فيها.

وأشار الى أهمية سوق دبي للتسهيلات التي تعطى لشركات التطوير العقاري، لافتاً الى ان حجم مشاريع «ابيار» في دبي وصل الى مليارين ونصف المليار دولار، وكاشفاً عن خطة توسع نحو السعودية ومصر ولبنان وتركيا في المدى المنظور.

ملياران ونصف المليار دولار حجم مشاريعنا في دبي

■ ما هي أهم مشاريع شركتكم الحالية؟

– يبلغ حجم مشاريعنا في دبي تقريباً ٨ مليارات درهم أي ما يعادل ملياريين ونصف المليار دولار. لكننا أعلنا في حزيران (يونيو) الماضي أننا سنضاعف استثماراتنا في الامارة. وشركة «أبيار» مساهمة كويتية ومدرجة في بورصة الكويت، وقد تأسست عام ٢٠٠٥ للعمل في المجال العقاري، ومعظم استثماراتنا تتركّز في دبي حيث وصلت قيمتها الى ٢٠ مليار درهم. ونسعى الى التوسّع مستقبلاً في الكويت والسعودية ومصر وتركيا ولبنان الذي يعتبر من أهم الدول بالنسبة إلينا.

وتعدّ «أبيار» من المطورين العقاريين المتخصصين في تشييد المباني الفخمة الموجهة الى ذوي المداخيل المرتفعة. وقد أطلقنا مشروع باسم "AVENUE" في الجميرا في دبي، وسجّلنا فيه أغلى سعر في دبي، كما نتعاون مع أحد أهم وأشهر المصممين الفرنسيين في العالم وسنبرم اتفاقية استراتيجية مع هذا المصمّم وعلامته التجارية المميّزة.

ونحضّر للدخول الى السوق السعودي بداية ٢٠٠٨ من طريق شركة «أبيار» السعودية المساهمة بعدما دخلنا الى قطر من طريق شركة لنا حصة فيها ونتولى إدارتها إلا أن المطلوب طبعاً هو التركيز على العمل في دول معينة، بعيداً عن التوسعات الكبيرة لأن حجمنا في السوق لا يزال صغيراً ومتواضعاً، علماً أننا نعوّل على تحسن الأوضاع في لبنان للانطلاق باستثماراتنا فيه.

لا تطوير عقارياً في الكويت

يضيف السيد الرشدان: بالنسبة للسوق العقاري الكويتي فلا أعتقد ان هناك تطويراً عقارياً، بل بناء عقارات وأبراج وفلل خاصة، وهذا توجه مختلف جداً عن التطوير العقاري يشمل خطة أو تصميماً معيناً لمنطقة معينة. والأراضي في الكويت مكلفة جداً، وتصل كلفتها الى أضعاف سعر الأراضي في دبي، وتضاهي أسعار الأراضي في بيفرلي هيلز في الولايات المتحدة، ويعود ذلك الى الاحتكار وقلّة المعروض، فالأراضي المسكونة في الكويت تشكل ٥ في المئة من مساحة الكويت الإجمالية وهي محدودة جداً.

من هنا عدم توافر الفرص للقيام بمشاريع تطويرية داخل الكويت والدليل توجه الشركات العقارية الكويتية الى الخارج ومنها: مزايا، إيفا، القارات المتحدة، الصالحية وغيرها..

الانشغال بالشؤون السياسية

■ ما هو الحل المناسب لهذا الوضع برأيك؟

– لست متشائماً ولكن الرأي العام مشغول بالشؤون السياسية، مما يأخذ من وقت الناس، بينما كانت الكويت في الماضي الدولة الاقتصادية الوحيدة في الخليج، أما اليوم فهي أبعد ما يمكن عن الاقتصاد.

توجه حكومي غير واضح

■ البعض يعتبر ان السيولة الفائضة تستثمر في مجال الأسهم والقطاع العقاري ما رأيكم بهذا الموضوع؟

– التطوير العقاري مختلف عن المضاربات العقارية. وما يحدث في الكويت اليوم هو مضاربات عقارية، وبالتالي التطوير العقاري غائب لأنه يحتاج الى توجه وتدخل حكوميين.

ففي دبي مثلاً هناك توجّه حكومي لقطاع التطوير العقاري وهو واضح جدا ، وبالتالي هو يخلق الطلب وفرص العمل. وفي السعودية أيضاً الدعم الحكومي واضح لإعادة الهيكلة الاقتصادية في البلاد، وكذلك في قطر حيث هناك عملية خلق بيئة عمل واقتصاد جديدة وهذه البيئة تتطلب مشاريع عقارية. أما في الكويت فالتوجه الحكومي غير واضح، بل هناك مضاربون عقاريون فقط.

صحيح أن هناك مشروعاً طرح منذ ٥ سنوات بمباركة من أمير البلاد وهو سوق العاصمة (DOWN TOWN KUWAIT). لكن مصير الشركة صاحبة المشروع أقفلت بعدما واجهت مشاكل عديدة. اما في ما يتعلق بالاسهم واستثمارها، فالسوق مغر جدا برغم المشاكل الموجودة بين الشركات. وبالتالي يعتبر سوقنا المالي جيداً وواعداً.

الإستثمار محلياً

■ هل من كلمة أخيرة؟

– تشهد منطقة الخليج طفرة اقتصادية عقارية شبيهة بالتي شهدتها منطقة الشرق الأقصى خلال السبعينات من القرن الماضي. وبالتالي فالمستقبل هو لهذه المنطقة، ولسنا مضطرين للإستثمار في اوروبا بوجود هذه الطفرة في منطقتنا مع ما تحمله من فرص مميزة.

حوافز استثمارية في دبي

■ هل لنا بلمحة عن شركة «أبيار» التي تأسست في ٢٠٠٥؟

– أسسنا شركة «أبيار» بالتعاون مع «أعيان» وهي مجموعة استثمارية كبرى في الكويت وتملك شركات ضخمة، ومع مجموعة «الرشدان» التي نمثّلها. وقد دخلنا سوق دبي قبل الكويت نظراً لسرعة النمو العقاري فيها والتسهيلات العديدة. وصحيح أننا أسسنا الشركة في ٢٠٠٥، ولكن لدينا ثلاثة أبراج سنسلمها في الربع الأول من ٢٠٠٨ وهذا الأمر من الصعب ان يتم في مكان آخر. وهذا دليل على مدى سرعة دبي، وتحفيزها للمستثمرين على البناء والإستثمار فيها. وتجدر الإشارة الى ان من أصعب القرارات التي قد يتخذها المستثمر في دبي هو التوجّه الى خارجها. ■

عدنان النصف (منازل MANAZEL - الكويت):

مشاريعنا السكنية موجهة بالدرجة الأولى الى الكويتيين

رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في منازل القابضة «منازل» السيد عدنان النصف عرّف بالشركة واختصاصها في بناء الشقق السكنية والفلل وبيعها من الكويتيين مقيمين ومغتربين وبأسعار تناسب مستويات مداخيلهم.

وعرض السيد النصف لمشروع الشركة الجديد في مصر والذي من المنتظر ان ينطلق بداية ٢٠٠٨، لافتاً الى تمتعها بسمعة طيبة وثقة الجمهور بها لأسعارها المدروسة وتنافسية مشاريعها.



متخصصون في بناء الشقق

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «منازل»؟**

– «منازل القابضة» شركة مساهمة مقرها الكويت وتتعاطى التطوير العقاري، وقد رفعنا رأسمالها منذ حوالى العامين ليصل الى ٦٥ مليون دينار.

والشركة حالياً تعرض منازل وشققاً وفيلات سكنية للبيع داخل الكويت العاصمة وخارجها.

وتتركز مشاريعنا للسنوات المقبلة على تأمين مساكن للكويتيين، مقيمين ومغتربين.

وقد شاركنا في معرض «ريجنسي» REGENCY المتخصص في العقار، عارضين مشاريعنا، مع العلم أننا نركّز على تصاميم الشقق البسيطة التي تُلبي حاجات الكويتيين بكل فئاتهم ومستوياتهم.

كذلك عرضنا مشروعاً آخر مكوناً من ١٠٠ فيلا في منطقة الزهرة جنوب الصرّة، سوّقنا جزءاً منها والبعض الآخر لا يزال قيد الإنشاء.

مشاريع في الكويت ومصر

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

– لدينا مشروع ضخم في القاهرة وتحديداً في مصر الجديدة وهو عبارة عن أبنية تمتد على مساحة مليون متر مربّع، فضلاً عن المشاريع الأخرى والتي لا تزال قيد الدرس في الخليج. إلاّ اننا نسعى الى إثبات وجودنا داخل الكويت ومن ثم التوسّع الى الخليج والدول العربية وحتى أوروبا.

وحالياً نعمل للحصول على التراخيص وإنهاء المعاملات اللازمة في مصر، ومن المفترض أن نبدأ بمرحلة بناء مشروع القاهرة الضخم مع بداية العام ٢٠٠٨.

«منازل» شركة مستقلة

■ **هل تتعاونون مع شركات تطوير عقارية أخرى؟**

– في الواقع، «منازل» شركة استثمارية مستقلة ولديها مستشاروها العقاريون، ومع أننا نركز حالياً على بناء المنازل، فهذا لا يعني أننا لن نتوسّع في المستقبل ونتجه نحو مشاريع أخرى، لكن كل هذه الأفكار لا تزال قيد الدرس.

سمعة طيبة وتنافسية

■ **كيف تقيمون عملية العرض والطلب؟ وما هي نسبة النمو في الأرباح التي حققتموها هذا العام؟**

– هناك طلب كثيف على مشاريعنا والفضل يعود طبعاً لسمعة شركتنا الطيبة وأسعارنا المدروسة وتنافسية مشاريعنا التي تباع بسرعة قياسية.

كما حققت شركتنا خلال هذا العام أرباحاً جيدة ووصلت نسبة النمو في أرباحنا الى ٢٠ في المئة ونأمل في أن يكون العام المقبل واعداً أيضاً. ■

TRIPLE SSS
Safety Security Services

Johnny R. Ghazal
Insurance Consultant

Mansourieh Al Metn - Zone: Blata
Chamoun Building, Ground Floor
P.O.Box :166 Mansourieh Metn 1253-2020

Tel/Fax : +961 4 530 420 - 530 202
Mobile: +961 3 605 363
e-mail:johny.ghazal@hotmail.com

ناصر سليمان العمر (الخليجية العقارية - الكويت) :

ارتفاع اسعار العقارات لن يستمر طويلا ولا بد من عملية تصحيحية

متابعة القطاع العقاري وما يحققه من نمو وازدهار كان وراء قرار تأسيس شركة الخليج العقارية واختيار ناصر سليمان العمر المعروف بطموحه رئيسا تنفيذيا لها. وفي حديثه هنا يؤكد العمر عزم الشركة بعد اكتمال تأسيسها، التركيز على القطاع العقاري وتوجهها ايضا الى بيع وشراء اسهم وسندات في شركات عقارية. ويرى ان ارتفاع اسعار العقار لن يستمر طويلا لذلك يتم البحث عن اسواق خارجية غير الكويت.

وينهي العمر بأن الاستثمار في القطاع السكني موجه بمعظمه الى ذوي الدخل المتوسط والمحدود.

في ما يأتي وقائع الحوار:



■ يتجه الاستثمار العقاري نحو طفرة تفوق بكثير تلك التي تحققت مع بداية الطفرة النفطية، هل تعتقدون ان السوق يستوعب النمو الحاصل في الاستثمار العقاري؟

– نظراً لما يحظى به الاستثمار في قطاع العقار من مكانة اقتصادية كبيرة في الكويت، خصوصا في السنتين الماضيتين حيث تضاعف حجم الاستثمار بهذا القطاع، قرر مؤسسو الشركة الخليجية العقارية أن تكون لهم حصة من هذا السوق الحيوي.

■ هل سيتركز عمل شركتكم في قطاع العقار فقط؟ وأين؟

– سيكون توجه شركتنا نحو تملك وبيع وشراء العقارات والأراضي لحساب الشركة داخل الكويت وخارجها، وسيكون لديها توجه أيضاً في تملك وبيع وشراء أسهم وسندات في شركات عقارية لما يعود بالنفع عليها وعلى مساهميها، وسيكون هناك تحالف أو الدخول كشريك مع شركات زميلة أو التي تزاول أعمالاً شبيهة بأعمالها والتي قد تعاونها على تحقيق أغراضها في الكويت أو في الخارج.

ارتفاع في اسعار العقار

■ قفزت اسعار مواد البناء قفزات كبيرة خلال الفترة الماضية، ما هو انعكاس ذلك على القطاع العقاري في الكويت؟

– لا يخفى عليكم الارتفاع الكبير في أسعار العقار في الكويت سواء الناتج من سكني، استثماري أم تجاري، وهذا يرجع إلى عوامل عدة منها توافر السيولة من ارتفاع أسعار النفط ودخول رؤوس أموال خليجية والتشجيع الحكومي للاستثمار والتطوير عن طريق اعتماد نظام الـ BOT . في نظرنا أن هذا الارتفاع لن يستمر كثيراً ولا بد من عملية تصحيحية وتدخل حكومي عن طريق تشريعات وقوانين جديدة، خصوصا في القطاع السكني. لذلك هناك الكثير من الشركات العقارية اتجهت إلى الأسواق الخارجية حيث الفرص لا تزال متوافرة، عكس ما هو عليه في الكويت.

تحويل الشركات العائلية الكبيرة

■ هناك مطالبة من جميع الاقتصاديين المتخصصين لتحويل الشركات العائلية الى شركات مساهمة عامة، ما رأيكم بهذه المطالبة؟

– نرى ان عملية تحويل الشركات العائلية إلى شركات مساهمة مدرجة توجه صحيح في حال كانت هذه الشركات ذات حجم كبير ولديها من الأرباح التشغيلية ما يؤكد نجاحها في توسيع قاعدة المساهمين عن طريق طرح جزء منها للاكتتاب العام.

المنافسة تتيح للمستثمر اختيار الأنسب

■ هل من حاجة لمزيد من شركات التطوير العقاري؟

– بالنسبة لشركات التطوير العقاري فهي في معظمها شركات ناشئة، وقد استعان بعضها بخبرات خارجية ذات باع طويل في هذا المجال، فمزيد من هذه الشركات لا شك انه سيؤدي الى المنافسة في ما بينها، ما يتيح للمستثمر المفاضلة واختيار الأنسب له.

■ يقال ان معظم مشاريع هذه الشركات موجه لذوي الدخل المرتفع، دون الاطلاع على احتياجات ذوي الدخل المحدود والمتوسط، هل هذا صحيح؟

– إن المشاريع الموجهة لذوي الدخل المرتفع تكون عادة في قطاعي التجاري والاستثماري، أما الاستثمار في القطاع السكني فبمعظمه موجه الى ذوي الدخل المتوسط والمحدود. ■

متمايز بمهبط للطائرات على شكل ساعة
إطلاق برج الشلال في إمارة عجمان

أطلقت شركة الراشد للعقارات مشروع برج الشلال في إمارة عجمان – الإمارات، مخصصة له استثمارات بنحو نصف مليار درهم.

وسوف يكون الاسم على مسمى اذ ستطبق فكرة إقامة شلال الماء الذي يشق طريقه على واجهة البرج بارتفاع ١٩١ متراً وهو أعلى ارتفاع لنافورة مياه في مبنى على مستوى العالم.

واللافت انه خصص في أعلى البرج «مهبط الطائرات» على شكل ساعة يمكن مشاهدتها من أسفل البرج ومن أي مكان باستخدام تقنية ليزر.

وقال أحمد الكعبي مدير شركة الراشد للعقارات «سنستثمر أكثر من نصف مليار درهم لتشييد البرج الذي يتكون من ٥٠ طابقاً في موقع استراتيجي في مشروع مدينة الإمارات بإمارة عجمان المعروف بقربه من دبي لوقوعه على رأس شارع الإمارات».

وأضاف: «خصصنا برج الشلال للمكاتب وسيكون بإمكان الشركات اختيار المساحات التي تلبي متطلبات أعمالهم حيث تتراوح مساحات المكاتب ما بين ١١٠٠ قدم مربعة و٢٥ ألفاً وسيوفر البرج نحو ٧٠٠ مكتب.

«استثمار» الاماراتية تبيع مشروع «٢٣٠ بارك أفنيو» بـ١,١٥ بليون دولار

أعلنت «استثمار العالمية للعقارات» التابعة لمجموعة «دبي العالمية» الحكومية، عن انجاز صفقة بيع مشروع «٢٣٠ بارك أفنيو» في نيويورك الى كونسورتيوم، يضم «غولدمان ساكشس وايتهول فاند» ومونداي بروبرتيز» بـ ١,١٥ بليون دولار.

وتأتي الصفقة اثر بيع الشركة مشروع «٢٨٠ بارك افنيو» الى شركة «برودواي بروبرتيز» في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بمبلغ ١,٣٥ بليون دولار.

واعتبر رئيس «دبي العالمية» سلطان احمد بن سليّم في بيان ان نشاطات المجموعة الاستثمارية في مجال العقارات في اميركا «تشكل احد المكونات المهمة في استراتيجيتنا الكلية، وتمكنا من تحقيق مستوى مرموق من النجاح في تنفيذ عمليات التملك والبيع المخطط لها بدقة». واكد الاستمرار في التزام مزيد من النشاطات الاستثمارية في مختلف ارجاء الولايات المتحدة.

أحمد حلايقة (شركة العقبة للمشاريع الوطنية العقارية - الأردن):

تنويع الإستثمارات في مجالات عدة داخل قطاع التطوير العقاري

في حديثه الى «البيان الإقتصادية» قدّم مديرعام شركة «العقبة للمشاريع الوطنية العقارية» في الأردن السيد أحمد حلايقة أهم مشروعين في المملكة تطورهما الشركة في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة، مشدداً على ضرورة تنويع الإستثمارات وتوظيف رؤوس الأموال في مجالات عدة داخل قطاع التطوير العقاري ومنوهاً باهتمام الحكومة الأردنية بذوي الدخل المحدود والمتوسط من خلال توجهها لتغطية متطلباتهم الإسكانية والحياتية.



مشروعان حيويان

■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم ومشاريعكم الإستثمارية؟**

– «العقبة للمشاريع الوطنية العقارية» شركة مساهمة خاصة مركزها في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة، وتتولى تنفيذ مشروعين مهمّين، هما المشروع الجنوبي وهو عبارة عن مجمّع شركة تطوير العقبة للمخازن والصناعات ويمتد على مساحة مليون و٥٠٠ ألف متر مربع، ويبعد مسافة ٦ كيلومترات عن شرق ميناء الحاويات.

وقد انتهينا من المرحلة الأولى التي تشمل تطوير مساحات من الأراضي لإقامة الصناعات الخفيفة والمتوسطة، منها ٦٠ ألف متر مربع لبناء مخازن و١٥ الف متر مربع من المباني الصناعية الجاهزة. وهذا المشروع يخدم أغراض التخزين المفتوح والمغلق وإقامة الصناعات الخفيفة والمتوسطة.

أما المشروع الثاني، فيقع على مدخل مدينة العقبة ويمتد على مساحة ٥٠٠ ألف متر مربع وسنبدأ في تطويره خلال الربع الثاني من ٢٠٠٨، بما يتناسب مع الأنشطة السائدة في المنطقة.

تركيز على منطقة العقبة الإقتصادية

■ **هل لديكم نيّة للإستثمار خارج الأسواق المحلية؟**

– الشركة عبارة عن استثمار أردني يتمثل بشركة تطوير العقبة، وكويتي يتمثّل بالشركة الوطنية العقارية، ومقرها الكويت، لكن لديها استثمارات في دول عربية عدة وأخرى أجنبية.

أما بالنسبة لنا، فنركّز على منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة ولكن نسعى مستقبلاً الى التوسّع في مناطق أخرى داخل الأردن وخارجه.

■ **هل ترون في تركّز الإستثمار في القطاع العقاري ظاهرة صحيّة؟**

– لا بد من تنويع الإستثمارات وتوظيف رؤوس الأموال في مجالات عدة حتى داخل قطاع التطوير العقاري.

فنحن مثلاً اتجهنا الى تطوير المساحات التخزينية، وهذا الأمر يحقّق قيمة مضافة الى جانب المشاريع الإستثمارية الأخرى.

حاجة السوق لشركات التطوير

■ **هل تحتمل سوق الأردن دخول شركات جديدة في هذا المجال؟**

– ثمة فرص استثمارية كبيرة في الأردن، وبالتالي هناك حاجة الى شركات عدة. لكننا نشدّد على ضرورة تنويع الإستثمارات لتلبية حاجات مختلف شرائح المجتمع الأردني.

في خدمة المستثمرين المحليين والخليجيين

■ **هل من كلمة أخيرة؟**

– نأمل من خلال مشروعنا في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة ان نلبّي حاجات المنطقة من مستودعات التخزين وأن نخدم المستثمرين المحليين والعرب، لا سيّما من دول الخليج، للإستفادة من منطقة العقبة كبوابة لوجستية للمنطقة وللأسواق المحيطة. ■

When you need SUPPORT
DELTA is there to HELP YOU

All Kinds Of Insurance Coverages



A journey of a Thousand miles Begins with one Step ... At Delta

شركة دلتا للتأمين المساهمة المحدودة
جبل عمان – الدوار الأول عمارة أسترا
تلفون:٤٦٢١٥٦٢ / ٤٦٤٠٠٠٨ / ٤٦٣٧٠٩٢
خلوي:٠٧٩٥٧١٥٨١٩ ص.ب ٣٠٥٥ – عمان ١١١٨١ الأردن

Delta Insurance Company Ltd.
Jabal Amman -1st Circle/Astra Bldg.
Tel: 4621562/4640008/4637092
Mobile:0795715819 P.O.Box 3055- Amman 11181 Jordan

Website: www.delta-ins.com e-mail: deltains@nets.com.jo

محمد خليفة الرميثي (الخزنة العقارية AL KHAZNA REAL ESTATE):

محكمة أو هيئة عقارية لحل النزاعات تشجيعاً للمستثمرين

تتطلع شركة الخزنة العقارية للتطوير العقاري الى تنفيذ مشاريع في مختلف المجالات في أبوظبي.

الرئيس التنفيذي في الشركة السيد محمد خليفة الرميثي برّر حاجة سوق أبوظبي العقارية الى شركات تطوير جديدة لمعاناتها نقصاً في الغرف الفندقية.

ورأى ان الاستثمارات تشمل مختلف القطاعات والدليل موجة افتتاح العديد من المصانع، واصفاً هذه الاستثمارات بالمتكاملة، مطالباً بصدور تشريعات وقوانين ترعى نشاط القطاع العقاري، إضافة الى محكمة أو هيئة مختصة بالشؤون العقارية لحل النزاعات التي قد تنشأ بين مختلف اطراف عملية التطوير العقاري، تشجيعاً لإقبال المستثمرين.

مشاريع واعدة في أبوظبي

■ **ما هي أهم مشاريع الخزنة العقارية؟**

– تأسست الخزنة العقارية للتطوير والإستثمار في المجال العقاري، ونركّز جهودنا في إمارة أبوظبي لأنها مقبلة على مشاريع استثمارية ضخمة وفي مجالات مختلفة ومنها الفنادق والمكاتب والمشاريع السكنية.

■ **البعض يعتبر ان الإمارات لم تعد تحتمل إنشاء أعداد إضافية من الفنادق ما تعليقكم على هذه المقولة؟**

– بالعكس تماماً فإن إمارة أبوظبي تعاني نقصاً كبيراً يقارب حوالي الـ ٢٠ ألف غرفة فندقية.

المنافسة عامل إيجابي

■ **ظهور عدد كبير من الشركات العقارية أدى الى منافسة قوية في السوق فكيف تنظرون الى هذه المنافسة؟**

– المنافسة عامل إيجابي جداً كونها تعطي الدافع أو الحافز للبحث عن مشاريع جديدة وتحقيق التمايز بعد اكتمال المشاريع.

■ **كيف تنظرون الى القوانين العقارية المعتمدة من قبل الدولة وما الذي تقترحونه في هذا المجال؟**

– لا شك في ان القطاع العقاري في منطقة الخليج يتطوّر في شكل مطرد. من هذا المنطلق يحتاج القطاع الى الأحكام التنظيمية، إضافة الى محكمة أو هيئة مختصة بالشؤون العقارية لحل النزاعات التي قد تنشأ بين مختلف أطراف عملية التطوير العقاري، علماً ان وجود مثل هذه الهيئة أو اللجنة سيشجع المستثمرين العرب والأجانب على الانخراط في السوق.

استثمارات متكاملة

■ **الاستثمار في المنطقة عموماً وفي دولة الإمارات خصوصاً يركّز على قطاع العقارات ويهمل القطاعات الأخرى هل توافقون على هذا القول؟**

– باعتقادي ان الاستثمارات تشمل مختلف القطاعات والدليل على ذلك جائزة الشيخ خليفة للصناعة ونشأة المدينة الصناعية في أبوظبي للصناعات الأساسية، من دون ان ننسى افتتاح مصانع عديدة في المنطقة.

وصحيح ان التركيز اليوم بات أكبر على القطاع العقاري ولكنني أرى ان الاستثمارات متكاملة في كل المجالات.

■ **ما هي المشاريع التي تحضّرلها الخزنة العقارية حالياً؟**

– لدينا حالياً مشاريع عدة في دانة أبوظبي، الأول عبارة عن فندق أما الثاني فقد يكون مشروعاً سكنياً أو للمكاتب. وندرس حالياً مشروعاً في مدينة الشيخ محمد بن زايد ومشروعاً آخر في مركز المعارض وعدداً من المشاريع التي سنعلن عنها تباعاً في الوقت المناسب. ■

محمد علي وهبة (الخزنة العقارية AL KHAZNA REAL ESTATE):

اكاديمياتنا تعليمية إرشادية ذات دور وطني



لايقتصر دور شركة «الخزنة العقارية» ومقرها في أبو ظبي على التطوير العقاري بما فيه تطوير مشاريع البنى التحتية والاراضي لبيعها من مستثمرين، انما يتعداه الى الدور الاجتماعي الوطني الذي انيط بخمس اكاديميات متخصصة في مختلف المجالات.

مستشار التطوير في الشركة السيد محمد علي وهبة تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» وظائف هذه الاكاديميات التعليمية والارشادية، وتعاونها مع هيئتي ابو ظبي ودبي للتوطين.

اكاديميات متخصصة

■ **المعروف عن «الخزنة العقارية» مساهماتها الاجتماعية والوطنية من خلال اكاديميات عملت على اطلاقها، هلا حدثتنا عن هذه الاكاديميات، اختصاصاتها، وظائفها، ودورها الوطني؟**

– أسسنا حتى اليوم خمس أكاديميات تابعة للخزنة: الاكاديمية العقارية وهي متخصصة في المجال العقاري لجهة تدريب الكوادر على اعمال الوساطة والاستثمار والتطوير وحتى على أمن العقار وصيانته. أكاديمية التأمين وهي متخصصة في كل مجالات التأمين، بالتعاون مع BIPF البحرين ومع الكلية التقنية في الامارات. أكاديمية السياحة والعطلات وقد اطلقناها بالتعاون مع معهد «بيسان» في البحرين، والاكاديمية الادارية التي تعنى بكل المجالات المتعلقة بالادارة والجودة والتسويق والمبيعات والادارة الاستراتيجية، والاكاديمية المعلوماتية المتخصصة في مجال شبكات المعلوماتية وتقنيات الحواسيب.

أما هدفنا الاساسي فهو على المستوى الوطني، لأننا نسعى الى تنمية المجتمع عبر تأهيل الكوادر البشرية بدءا من الموطنين وصولا الى العاملين داخل الدولة.

كما ونسعى ايضا الى مساعدة هؤلاء على مواكبة التكنولوجيا الحديثة في جميع المجالات والتخصصات.

خدمة دولة الامارات

يضيف السيد وهبي: «تأسست هذه الاكاديميات لخدمة دولة الامارات، لذلك فإن مقرها الاساسي هو في ابو ظبي وقد نتوسع مستقبلا داخل دولة الامارات وفي منطقة الخليج، ونتعاون حاليا مع هيئتي ابو ظبي ودبي للتوطين، علما اننا سنبدأ في مطلع العام المقبل بتنظيم عروض في المدارس، لتوجيه التلاميذ الذين يودون ترك المدرسة في سن مبكرة وتوعيتهم على الانخراط في سوق العمل، مع الاشارة الى ان طلابنا هم من الاجانب والعرب في الوقت نفسه، وبالتالي فإن الحصص الدراسية تعطى في الاكاديميات باللغتين العربية والانكليزية.

شهادات دولية

■ **ما هي المعايير التي تختارون على اساسها الاساتذة في الاكاديميات وما هي شروط الانضمام الى الاكاديمية؟**

– الاساتذة متخصصون في المجالات كافة، وبعضهم من كلية العقارات في جامعة تورونتو في كندا وهي التي تصدر الشهادات وتضع المناهج الدراسية، وبالتالي فإن الشهادات معترف بها دوليا علما ان أياً كان يستطيع الالتحاق بإحدى الاكاديميات والخضوع للدورات قبل مباشرته العمل فعليا.

■ **هل لنا بفكرة عن كلفة الحصص الدراسية في الاكاديميات؟**

– اسعارنا مدروسة، فسعر الحصة الواحدة تتراوح بين الف وألفي دولار اميركي. اما منهاج الكلية العقارية فيمتد الى سنتين بتكلفة حوالى ٢٧ الف درهم اي ما يعادل ٧ آلاف دولار اميركي تقريبا. كما اننا نستفيد من طلابنا المتفوقين فنؤمن لهم فرص العمل التي يبحثون عنها. ■

صلاح نور الدين (INVESTATE - البحرين) :

متمايزون بمشاريعنا العقارية بالتعاون مع «أمنيات»

استطاعت شركة INVESTATE للتطوير العقاري ان تنجز وخلال فترة قياسية أحد المشاريع العقارية الحيوية في دبي وبتكلفة ٤٦٠ مليون دينار. وها هي اليوم وبعد مضي عام على تأسيسها تتطلع إلى إنجاز مشاريع خارج البحرين خصوصاً بعد نيلها ترخيصاً للعمل كشركة استثمارية عقارية.

مدير عام الشركة السيد صلاح نور الدين شرح نقاط التمايز عن غيرها من شركات التطوير العقاري العاملة في منطقة الخليج، وأوجه التعاون مع «أمنيات» المساهم الأكبر في الشركة، كاشفاً عن التحضير لمزيد من المفاجآت في السعودية وأبوظبي.



■ هل لنا بنبذة عن الشركة.. اختصاصها ونطاق عملها؟

– INVESTATE شركة تطوير عقاري، رأسمالها ٥٠٠ مليون دولار والمدفوع منه ١٠٨ ملايين، يساهم فيها ٣٧ مستثمراً من دول الخليج. وأكبر المساهمين شركة «أمنيات» تليها شركة «الكويتية للإستثمار» من الكويت، و«المستثمر الأول» من قطر ومجموعة «الراشد والحكيم» من السعودية.

وقد تأسست الشركة في الأول من تشرين الثاني ٢٠٠٧، واستطاعت خلال هذه الفترة البسيطة، وبالتعاون مع «أمنيات»، إنجاز مشروع مشترك في "WATER FRONT" في دبي بتكلفة ٤٦٠ مليون دولار، وهو عبارة عن شقق فندقية، ومحلات لتجارة التجزئة.

أما مقر الشركة فهو في البحرين. وتتطلع الى الأسواق العربية المجاورة. والمنتظر ان نحصل على رخصة من البنك المركزي في البحرين للعمل كشركة استثمارية عقارية، وسنطرح مشاريع عدة على المساهمين والمستثمرين في المنطقة. وسيكون تركيزنا على المشاريع السكنية الموجهة لذوي الدخل المتوسط في منطقة الخليج ككل. وتجدر الإشارة الى ان البحرين سوق صغير والأراضي غير متوافرة كما هي حال الأسواق الكبيرة الأخرى.

متمايزون عن غيرنا

■ يشهد قطاع العقارات طفرة كبيرة حالياً، فهل هذا هو سبب إطلاقكم هذه الشركة، وما الأهمية الإقتصادية للقطاع العقاري في البحرين؟

– لا شك في ان القطاع العقاري بات يلعب دوراً اقتصادياً مهماً ليس في البحرين فحسب، بل وفي كل الدول الخليجية الكبرى. وشركتنا طبعاً سيكون لها دورها ولكننا سنتميّز عن غيرنا من شركات التطوير العقاري الموجودة على الساحة بنقطتين: الأولى هي أننا شركة استثمارية متخصصة في العقار فقط. والنقطة الثانية أننا سنركّز على مجال التطوير السكني لدول المنطقة بسبب النقص الكبير في الشقق السكنية الذي تعانيه هذه الدول.

مساهمون استراتيجيون

■ هل أنتم مستعدون للمنافسة في ظل نشوء عدد كبير من الشركات العقارية؟

– من المعروف ان المساهمين في "INVESTATE" استراتيجيون كشركة «أمنيات» وبالتالي كل المشاريع التي نطرحها سيكون من السهل تنفيذها وإنجازها بفاعلية واحترافية، وبالتالي فإننا حاضرون للتعاون مع مطورين عقاريين إذا لزم الأمر.

توسع نحو السعودية وأبوظبي

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٨؟

أننا نحضر للعام ٢٠٠٨ الكثير من المفاجآت حيث سنعمل في أسواق البحرين والسعودية وأبوظبي. ■



We value your peace of mind

With a firmly established track record as a leading player in Bahrain market, Al Ahlia Insurance offers you a variety of customized insurance policies.

الأهلية للتأمين
Al Ahlia Insurance

P.O. Box 5282, Manama, Bahrain • Tel:17 225860 • E-mail: marketing@alahlia.com • website: www.alahlia.com

وليد قدومي (شركة توب العقارية - الكويت):

حاجة الأسواق الخليجية الى الكفايات المحترفة في التسويق العقاري

تعتبر شركة توب العقارية "TOP REAL ESTATE" ومقرها في الكويت من الشركات المختصصة في التسويق العقاري ولها امتدادها في الإمارات والأردن وانكلترا عبر فروعها.

مدير عام الشركة السيد وليد قدومي ربط ازدهار القطاع العقاري في أي بلد بمبدأ العرض والطلب، واصفاً القطاع العقاري بالأساسي لأهميته القصوى في تنشيط مختلف القطاعات المكملة.

وإذ عرض لأهم مشاريع الشركة التي تسوقها في مختلف الدول الخليجية، لفت الى حاجة الأسواق الخليجية الى الكفايات المحترفة في مجال التسويق.



■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم، وما هو نشاطها الأساسي؟**

– «توب العقارية» شركة كويتية متخصصة في مجال التسويق العقاري ودراسات الجدوى، مركزها الرئيسي في الكويت ولدينا فرع في البحرين وآخر في الإمارات. ونقوم بتطوير الأراضي واستصلاحها تمهيداً للبناء عليها، ولنا نشاطنا الحيوي في سوقي الأردن وأنكلترا.

■ **ما مدى ضرورة وجود شركات تسويق عقارية تعمل في السوق؟**

– من المهم وجود شركات متخصصة في التسويق العقاري لضمان نجاح المشاريع العقارية. وقد أثبتت شركات التسويق جدارتها ونجاحها في مختلف الأسواق، وحققت نسباً عالية من المبيعات.

سوق معتدل النشاط

■ **كيف تقيّمون أداء القطاع العقاري لسنة ٢٠٠٧؟**

– يخضع قطاع العقارات لمبدأ العرض والطلب. وقد كانت سنة ٢٠٠٧ جيدة عقارياً في بعض الدول التي شهدت ارتفاعاً شديداً في الإقبال على العقارات، وذلك على عكس دول عربية أخرى. وعموماً فالقطاع العقاري كما القطاعات الاقتصادية الأخرى تتأثر بالأوضاع السياسية والوضع العالمي لأسواق المال وأسعار النفط، غير ان سنة ٢٠٠٧ كانت معتدلة نسبياً في هذا المجال.

■ **هل تواجهون صعوبات في إيجاد الكوادر البشرية المحترفة؟**

– تفتقر منطقة الخليج عموماً الى الكفايات المحترفة في مجال التسويق. ونتمنى ان يتم تدريب وتأهيل كوادر بشرية في هذا الإختصاص خلال السنوات المقبلة.

القطاع العقاري أساسي

■ **برأيكم، هل يعتبر توجه الإستثمار نحو القطاع العقاري دون غيره ظاهرة صحية؟**

– إن اتجاه رؤوس الأموال نحو القطاع العقاري يخدم قطاعات أخرى مثل صناعة الحديد والإسمنت والأدوات الصحية، وقطاع مواد البناء وغيرها. فإذا نجح قطاع العقارات ستنجح القطاعات الأخرى، من هنا ضرورة ازدهار القطاع العقاري الأساسي في تنشيط مختلف القطاعات المكملة.

■ **ما هي ابرز المشاريع التي تسوّقونها حالياً؟**

– نقوم حالياً بتسويق «مركز الشارقة للإستثمار» وهو مشروع يقام على مساحة ٣٢ مليون قدم بقيمة ٢,٥ مليار دولار. ويضم المشروع أراضي صناعية وتجارية واستثمارية وسكنية ويقدّم خدمات متكاملة.

كذلك نسوّق أبراجاً في الشارقة ودبي، إضافة الى مشاريعنا الخاصة في الأردن، وهي عبارة عن أراض صالحة للبناء والسكن وأخرى استثمارية في بريطانيا.

■ **ماذا يميّز شركتكم عن غيرها من المسوقين العقاريين؟**

– تتميز «توب العقارية» بأسعارها وتسهيلاتها وخدمات ما بعد البيع والمواقع التي تستثمر فيها وتسوّقها. ■

Expeditors®

Global Logistics

You'd be surprised how far we'll go for you.

DAMASCUS ROAD, SODECO SQUARE, BLOCK "A" 1ST FLOOR,
TEL: (01) 612 999, FAX: (01) 616 216, EMAIL: customer.inquiries@expeditors.com

تصنيف نخيل NAKHEEL كأفضل شركة تطوير عقاري لعام ٢٠٠٧
جودة وجمالية في بنائها ودقة في مواعيد التسليم



صورة تذكارية بعد فوز NAKHEEL بجائزة افضل شركة تطوير عقاري

صنفت المجلة العقارية كونستراكشن ويك شركة «نخيل»، وهي واحدة من اكبر شركات التطوير العقاري في العالم، كأفضل شركة تطوير عقاري للعام ٢٠٠٧ وذلك خلال حفل منح جوائز كونستراكشن ويك ٢٠٠٧.

حاول عدد لا بأس به من الشركات العاملة في مجال التطوير العقاري منافسة «نخيل» على اللقب ولكنها لم تفلح، اذ قيّم مانحو الجائزة ما تنفذه نخيل بجودة البناء وجماليته وتقيدها بمواعيد التسليم، معتبرين ذلك من ادلة الذكاء في انشاء المخطط الرئيسي لعملها واستخدامها تقنيات البناء المستدام.

وقال **كريس اودونال** الرئيس التنفيذي لنخيل «انه لشرف كبير ان يطلق علينا افضل شركة تطوير في الشرق الاوسط هذه السنة»، موضحا ان فريق نخيل يعتبر فريقا من الطراز العالمي قادرا على ان يحقق امورا كان يعتقد في السابق انه يصعب تحقيقها، وهذه الجائزة ما هي الا تأكيد على مقدرته».

رقم خيالي للإستثمارات العقارية في الشرق الأوسط
خبير معتمد: سيصل الحجم الى ١,٥ تريليون دولار

قدر أحد الخبراء المعتمدين من قبل دولة الإمارات حجم الاستثمارات العقارية في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا بـ ١,٥ تريليون دولار (٥,٥ تريليونات درهم).

وقال بيتر ريدوك الرئيس التنفيذي لشركة «داماك» العقارية: «تعتبر المنطقة واحدة من اكثر المناطق السياحية جذبا، ويدل على ذلك ارتفاع نسبة الزوار والسياح في السنوات القليلة الماضية»، لافتا الى ان المنطقة توفر فرصا استثمارية مميزة.

واضاف: «انطلاقا من هذا تعمل «داماك» على الاستفادة من مختلف فرص الاستثمار المتاحة في المنطقة»، مشيرا الى مشاركة «داماك» العقارية في قمة الاعمال الاوروبية المتوسطية ٢٠٠٧ التي جرت في مدينة مرسيليا الفرنسية الاسبوع الاخير من كانون الاول (نوفمبر) الماضي، مشيرا الى ان قمة الاعمال الاوروبية المتوسطية ٢٠٠٧ حضرها مجموعة من ممثلي القطاعات الحيوية، كقطاع الطاقة والسيارات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والعقارات وقانون الشركات والخدمات المالية. وقال بيتر ريدوك لقد تضاعف الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا منذ العام ٢٠٠٠ بمعدل اربعة اضعاف، ولكن مع ذلك لا تزال هناك حاجة لزيادة استثمارات القطاع الخاص بشكليه المحلي والاجنبي من اجل دفع عجلة النمو الاقتصادي الوطني والعالمي. بالاضافة الى ذلك، اصبحت الحاجة الى الخدمات والبنية التحتية العالية الجودة ماسة جدا مما يدعو الى ضرورة تسخير خبرة وموارد القطاعين العام والخاص لهذا الهدف.

واضاف بيتر ريدوك: يتم في الوقت الحالي تطوير وبناء المدن الجديدة بطريقة حديثة جدا.

القدرة الدولية توقع اتفاقية تطوير «أبراج صنعاء» مع الهيئة العامة للإستثمار في اليمن



صلاح الشامسي من اليسار يوقع الاتفاقية مع رئيس الهيئة العامة للاستثمار في اليمن صلاح العطار بحضور رئيس الوزراء اليمني د. علي مجور ووزير خارجية الامارات الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان

بحضور سمو الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان، وزير خارجية دولة الإمارات العربية المتحدة، وقعت شركة القدرة الدولية، ذراع الاستثمارات الخارجية لشركة القدرة القابضة، اتفاقية مع الهيئة العامة للاستثمار في الجمهورية اليمنية، لتطوير مشروع «أبراج صنعاء» في العاصمة اليمنية، والذي يتكون من أبراج سكنية وتجارية ومركز تسوق وفندق فاخر، بالإضافة الى فلل، وناد دبلوماسي، ومجموعة متنوعة من المرافق الخدمية والتسهيلات المبتكرة، مع مراعاة أعلى معايير الأمن والسلامة.

وقال المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة القدرة القابضة: «يأتي تطوير مشروع أبراج صنعاء انسجاماً مع الرؤية بعيدة المدى لشركة القدرة الدولية، وعزمها على تطوير مشاريع فاخرة فريدة من نوعها في أرجاء العالم كافة. وقد جاء اختيارنا لليمن إيماناً منا بأن السوق اليمني يمتلك مقومات جذب مميزة في المنطقة.

وبحسب الاتفاقية ستقوم القدرة الدولية بالتعاون مع الهيئة العامة للاستثمار بالبدء بتجهيز البنية التحتية للمشروع كمد الطرق وتوصيل الكهرباء والصرف الصحي وغيرها من الخدمات التي تضمن أن يخرج المشروع الى النور بشكل يتوافق مع مقومات الحياة العصرية الفاخرة.

وسيشكل مشروع أبراج صنعاء واجهة سياحية مهمة في العاصمة اليمنية بما يحويه من تنوع في المرافق السكنية والتجارية والرياضية الفارهة.

«مجمعات الأسواق» تتفاوض مع شركة تجارة تجزئة عالمية لاستغلال ١٤ ألف متر مربع من «دار المدينة»

بدأت شركة مجمعات الأسواق التجارية مفاوضات مع احدى الشركات العالمية الكبرى العاملة في قطاع تجارة التجزئة لاستغلال مساحة تجارية تصل الى ١٤ ألف متر مربع في مشروع «دار المدينة» بالمدينة المنوّرة.

وسيتم طرح المشروع للتسويق بنظام جديد مختلف تماماً عن نظام «التايم شير» وحصص المشاع، باعتبار انه منتج تسويقي جديد سيمنح ميزات إضافية للمستثمرين.

وذكرت مصادر أنه بدأ التنفيذ الفعلي للمشروع بأعمال الحفر بعد انتهاء مرحلة المخططات وأعمال التصميمات الهندسية لإقامة المشروع على مساحة ٨ آلاف متر مربع بتكلفة إجمالية تقديرية تتراوح بين ٦٠٠ الى ٧٠٠ مليون ريال، ويتضمن فندق ٥ نجوم مكوناً من ٣٠٠ غرفة وشققاً فندقية عددها ١١٠٠ شقة إضافة الى المساحات التجارية.

وتوقعت المصادر انتهاء المشروع خلال عامين مشيرة الى أن الشركة وقعت عقد استغلال الأرض الذي سيقام عليها المشروع مع المالك السعودي بنظام B.O.T ولمدة ٤٠ سنة هجرية متوقعة عوائد مجزية للمشروع.

«ريم للإستثمار» تعتمد معايير عالمية في مشاريع التطوير العقاري



ميسان في نجمة ابو ظبي



نجمة ابو ظبي

تأسست ريم للإستثمار في مايو ٢٠٠٥ في ابوظبي كشركة مساهمة خاصة برأسمال مدفوع وقدره ١,٥٥٥ مليار درهم إماراتي (٤٥٠ مليون دولار أميركي)، على إثر خطة التطوير الكبيرة التي بدأتها أبوظبي، لتحقيق تطور جذري في بنية الإقتصاد الوطني، باتجاه تعميق وتوسيع القاعدة الإنتاجية، والنهج الذي تتبناه حكومة ابوظبي والمتمثل في الشراكة مع القطاع الخاص، وتطوير المناطق الإقتصادية، وإنشاء المدن والمراكز الجديدة، وتطوير قطاع السياحة، وتطوير القوانين وتسهيل الإجراءات وتطوير البنية التحتية. حيث تعتبر ريم للإستثمار اليوم من أهم شركات الإستثمار في دولة الإمارات العربية المتحدة .

إن حقيبة ريم للإستثمار تركز بصورة رئيسية على الإستثمارات الخاصة والمباشرة، ومن أهمها إستثمارات استراتيجية متنوعة في دول مجلس التعاون الخليجي والهند والصين إضافة إلى شمال أفريقيا.



روضة ابو ظبي

ريم للتطوير . . . تفتح أبواب التطوير العقاري

تعتبر شركة ريم للتطوير ومنذ تأسيسها في مايو ٢٠٠٦ من قبل شركة ريم للإستثمار، في ظل ازدهار سوق العقارات المحلي والدولي، أحد أهم رواد التطوير العقاري في المنطقة. حيث تفتخر بقدرتها على اجتذاب أفضل الخبراء والمحترفين العالميين من أكبر المصممين الهندسيين وشركات البناء والمتخصصين في مجال التخطيط وإدارة المشاريع. بهذه الاستراتيجية تضمن ريم للتطوير انجاز مشاريع رائدة بأرقى المعايير العالمية في مجال تخطيط المشاريع وإدارتها وتنفيذها.

نجمة أبوظبي . . . الإختيار الطبيعي

تعتبر نجمة أبوظبي باكورة مشاريع ريم للتطوير بتكلفة قدرها ٣٠ مليار درهم إماراتي، وتقع على الواجهة البحرية الرئيسية لجزيرة الريم، الجزيرة الطبيعية التي تقع على بعد ٣٠٠ متر قبالة السواحل الشمالية الشرقية لجزيرة أبوظبي. و يركز المشروع على نواحي الحياة الإجتماعية من حيث تقسيم المناطق التجارية والترفيهية والسكنية لخلق مجتمع قادر على الإستمرار ذاتياً. ولما كان التخطيط العام يراعي الذوق و الرقي لذا أصبحت الخدمات موازية لذوق و رقي المكان سواء كانت هذه الخدمات تعليمية، صحية أو تجارية.

إن مخطط المشروع مصمم وفق معايير البناء المستقبلية بشكلٍ يراعي التوازن البيئي حيث يتضمن الحدائق ومرسى وقناة مائية والنوافير. والمرسى بطابعه الخاص سيسهم في استقطاب الأعمال والمراكز التجارية والمنشآت الترفيهية، ويتوسط المرسى أحد أهم وأكبر مراكز التسوق في أبوظبي والذي يقدم للقاطنين في المشروع او السياح والزوار تجربة متميزة للتسوق وقضاء أجمل الأوقات. ويكتمل المرسى ببرجين متميزين بارتفاع يصل إلى ٣٠٠ متر تقريباً، حيث يخطان ملامح ساحرة لسماء مدينة أبوظبي. إنها «رؤية تم التخطيط لها بدقة، وفكرة تطورت الى مشروع متكامل يجسد الإختيار الطبيعي».

ميسان . . . أرقى نمط حياة على الواجهة المائية

ميسان، الحي السكني في نجمة أبو ظبي و الذي يتمركز بمحاذاة مركز الاعمال والتجارة وبالقرب من أكبر مركز تسوق في أبوظبي ، إن ميسان هي التعبير عن الحياة الراقية حيث التناسق في ارتفاع الأبراج السكنية بين المتوسطة الإرتفاع والمرتفعة المنتشرة على مساحة ٢،٠٠٠،٠٠٠ قدم مربعة، وتتنوع فيها معالم مائية متميزة كالشلالات والنوافير مع مساحات واسعة من حدائق و منتزهات خضراء ضمن المناطق المبنية. إن هذا المشروع السكني قد تم تقديمه كتعبير عن تجربة المجتمع للوعي البيئي.

روضة أبوظبي . . . حداثة ، رقي ، تميز

تقع روضة أبوظبي، وهو المشروع الرئيسي الثاني لشركة ريم للتطوير والذي تقدر تكلفته بملياري درهم إماراتي عند مدخل مدينة أبوظبي على مقربة من المسجد الكبير ومدينة زايد الرياضية. إن المخطط العام للمشروع تم تحضيره بعناية، مع التركيز على ضرورة ارتقاء روضة أبوظبي إلى درجة عالية من الفخامة، مع توفير مساحات مفتوحة رحبة منسقة، تكون بمثابة متنفسات طبيعية للسكان وأماكن للتواصل الإجتماعي في ما بينهم، حيث يتكون المشروع من اراضٍ مخصصة لبنايات سكنية مصممة بأنماط مختلفةً منها العصري والمتوسطي وأيضاً النمط التراثي. وقد اعتمد مشروع روضة أبوظبي نهج التخطيط الحضاري المتقدم والمتطور مع إطلالة على خلفية من المناظر الطبيعية الخضراء والمنتزهات.

إن مضي ريم للتطوير في برنامجها الطموح لتوسيع أعمالها عبر الإستحواذ على الأصول العقارية العالمية الرئيسية، نابع من نجاحها المستمر، والتقدم الكبير في تشييد البنية التحتية وفقاً للجدول الزمني المحدد والموضوع من قبل الشركة في كل مشاريعها. ■

صفقة ناجحة لشركة استثمار العالمية للعقارات
باعت مشروع ٢٣٠ بارك افنيو مقابل ١,١٥٠ مليار دولار
سلطان بن سليم: حققنا مستوى مرموقا في تنفيذ عملياتنا



اعلنت «استثمار العالمية للعقارات» ISTITHMAR WORLD REAL ESTATE وهي شركة الاستثمارات العقارية والتي مقرها في دبي، اليوم عن تمكنها من اكمال صفقة ناجحة لبيع مشروع ٢٣٠ بارك أفنيو 230 PARK AVENUE الى كونسورتيوم يتكون من «غولدمان ساتش وايتهول فاند» GOLDAMN SACH'S WHITEHALL FUND و«مونداي بروبرتيز MONDAY PROPERTIES مقابل مبلغ قدره ١,١٥ مليار دولار اميركي. وتأتي هذه الصفقة في اعقاب قيام شركة «استثمار العالمية للعقارات» ببيع مشروع ٢٨٠ بارك أفنيو 280 PARK AVENUE الى شركة «برودواي بروبرتيز BROADWAY PROPERTIES في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام الجاري بمبلغ قدره ١,٣٥ مليار دولار اميركي. وكانت قد اشترت المشروع بـ ٧٠٥ ملايين دولار.

ويقول **سلطان احمد بن سليم** رئيس دبي العالمية: لقد كانت نشاطاتنا الاستثمارية في مجال العقارات في الولايات المتحدة الاميركية احد المكونات المهمة في استراتيجيتنا الكلية، ولقد تمكنا من تحقيق مستوى مرموق من النجاح في تنفيذ عمليات الاستحواذ والبيع المخطط لها بعناية دقيقة، ولا نزال ملتزمين بالقيام بالمزيد من النشاطات الاستثمارية في مختلف ارجاء الولايات المتحدة. ومع انه كان متوقعا وفق استراتيجيتنا الاصلية الاحتفاظ بمشروعي ٢٣٠ بارك أفنيو و٢٨٠ بارك أفنيو لفترة طويلة، الا اننا شعرنا ان ظروف السوق أتاحت لنا فرصة غير عادية. ومن الاهمية بمكان بالنسبة الى دبي العالمية المحافظة على مرونة الحركة لتغيير الاتجاه عندما تملي الظروف مثل هذه الخطوات، واتمام هذه الصفقات خير دليل على قدرتنا على القيام بذلك.

الفورة العقارية شملت كل دول الخليج
بيع الفيلات بالمزاد العلني في سلطنة عمان

الفورة العقارية شملت دول الخليج كافة ولم تقتصر على السعودية ودولة الإمارات والكويت، فهي امتدت الى قطر وسلطنة عمان واليمن.

ففي سلطنة عمان باعت شركة الموج – مسقط العمانية ١٦ فيلاً تطل على الواجهة البحرية بمبلغ ٣٠ مليون ريال عماني وذلك في مزاد علني أقيم في فندق «غراند حياة» في مسقط في مطلع كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

شارك في المزاد ١٦٠ متمولاً وكان الواحد منهم يزيد على الآخر بشكل لافت يدل على رغبة قوية في امتلاك فيلاً على الواجهة البحرية.

وعلّق رئيس بلدية مسقط ورئيس مجلس إدارة «الموج – مسقط» المهندس **عبد الله بن عباس**: «نشعر بالغبطة والسرور بما حققه هذا المزاد من تفاعل ومنافسة شريفة، فقد كان الحماس كبيراً لدى المزايدين ووصلت القيمة الإجمالية للمبيعات الى ٣٠ مليون ريال عماني محققة رقماً قياسياً على مستوى السلطنة، وهذا إنما يعكس الاهتمام الكبير الذي يلقاه مشروع «الموج – مسقط»، في المنطقة والثقة الكبيرة التي توليها أوساط المستثمرين في المشروع الذي سيقدم لساكنيه تجربة فريدة في العيش على شاطئ طبيعي ساحر».

يذكر ان «الموج – مسقط»، هو تحالف بين شركة استثمارات الواجهة البحرية العمانية التي تمثل حكومة سلطنة عمان، وشركة صناديق الاستثمار الوطنية التي تمثل صناديق التقاعد العمانية، ومجموعة ماجد الفطيم، التي تتخذ من دولة الإمارات العربية المتحدة مقراً لها.

تستند الى احترافية الشركة الأم وإمكاناتها التقنية
«ERA الكويت» توفر لعملائها خدمات عقارية متكاملة



جراح الصالح

ERA

تأسست شركة ERA عام ١٩٧٢ تحت اسم ELECTRONIC REALITY ASSOCIATES, INC ، وهي شركة عقارية تتخذ من الولايات المتحدة مقراً رئيسياً لها ومملوكة من المجموعة القابضة REALOGY.

واليوم، تتمتع ERA بموقع رائد في الصناعة العقارية العالمية ولها شبكة دولية تتوزع على أكثر من ٤٠ دولة، ولديها ٤ آلاف مكتب حول العالم، وأكثر من ٤٠ ألف وسيط وأكثر من ألفي مكتب خارج الولايات المتحدة.

أنشطة فريدة

يتلقى فريق العمل لدى ERA العقارية تدريباً على أعلى مستوى حتى يتمكن من إرشاد العملاء الى القرار السليم في عملية التداول العقاري، علماً ان الخدمات تقدم للأفراد والشركات.

ERA الكويت

تستفيد ERA الكويت من تواجد ERA العالمية من خلال شراء حقوق الإمتياز للسوق الكويتية. و ERA الكويت تتسم بطابع الشركة الأم ألا وهي الإحتراف وخدمة العملاء أينما وجدوا.

أما بالنسبة الى الخدمات التي تقدمها فهي: وساطة العقار السكنية، وساطة العقار التجارية، خدمات التخمين والإستثمار، إدارة الأملاك، الأبحاث التسويقية ودراسات الجدوى، وخدمات التسويق الخاصة.

أما بالنسبة الى الخدمات التي ستتولاها ERA الكويت مستقبلاً فهي: التمويل العقاري، خدمات الإنتقال.

يذكر ان مدير عام الشركة هو السيد **جراح الصالح**.

مشاريع جديدة لشركة سويت هومز في ابو ظبي

خصصت شركة «سويت هومز» للتطوير العقاري نحو ملياري درهم لانفاقها في قطاع العقارات في ابو ظبي وخارجها في العام الجديد (٢٠٠٨)، حيث تحرص على اقامة المشاريع السكنية والتجارية وهي الاكثر طلباً من قبل المقيمين والقادمين الى دولة الامارات.

فهد ستار ديرو المدير التنفيذي للشركة قال «اننا نهدف من خلال خطوتنا الجديدة الى المزيد من الفرص في السوق الاقليمي لاطلاق مشاريع عقارية ضمن خطط تسويقية متخصصة».

وقال «ان نجاحنا في تنفيذ مشروع عجمان اب تاون كان وراء الاقبال على ما نبنيه وننجزه من عقارات ومشاريع فريدة».

الارتفاع الخيالي لأسعار الأراضي في الكويت
شجع المستثمرين على العمل بنظام الـ B.O.T

اضطر المستثمرون في الكويت، الى مواجهة الارتفاع الخيالي لأسعار الأراضي والإيجارات بتطبيق نظام الـ B.O.T، بحيث لم يعد مستعصياً عليهم استثمار الأبراج في العاصمة بهذا النظام لمدة ٢٥ عاماً، وهذا النظام يطبق لأول مرة بالنسبة للاستثمار العقاري.

ويتوقع ان تنتشر هذه الفكرة وان يزداد الإقبال على بناء الأبراج والشقق بطريقة الـ B.O.T.

نذكر ان ٦٠ في المئة من طلبات الإيجار تأتي من الأجانب العاملين في الكويت.

اعمار تبيع اسهما في الهند بقيمة ١,٧ مليار دولار



محمد العبار
اعمار العقارية

أعلن **محمد العبار** رئيس مجلس ادارة شركة اعمار العقارية عن بيع اسهم وحدتها الهندية اعمار ام.جي.اف. بما قيمته ١,٧ مليار دولار.

وتعتبر اعمار اكبر شركة تنمية عقارية عربية من حيث القيمة السوقية.

وراكين تدخل الهند شريكا في راكيندو الهندية

في الوقت الذي تبيع فيه اعمار العقارية اسهمها في ام.جي.اف. في الهند، تعلن شركة راكين الاماراتية للتطوير العقاري انها اسست مشروعا مشتركا مع شركة هندية لدخول سوق العقارات الهندية.

وتدخل راكين الى الهند بتشجيع من حكومة امارة رأس الخيمة مع مجموعة «ترايمكس» الهندية في مشروع عرف باسم راكيندو للتطوير العقاري.

وسوف تنفق هذه الاخيرة خمسة مليارات دولار على مدى خمس سنوات لبناء مبان سكنية وتجارية على مساحة ٥٠ مليون قدم مكعّبة.

مشروع عقاري في البحرين بكلفة ٤٥ مليون دولار



مجسم للمشروع

تأسست شركة عقارية مساهمة في البحرين بين كل من الشركة الوطنية للترويج السياحي والتسويق (صلاح الرميح وشركاه) الكويت، وشركة مشاريع بودي البحرين القابضة تحت اسم الشركة الوطنية للترويج السياحي والتسويق فرع مملكة البحرين.

من أهداف الشركة المشتركة تطوير منتزه اللوزي الوطني في مدينة حمد في البحرين بنظام الـ B.O.T ومدته ٣٢ سنة.

يضم المشروع سوقاً تجارياً وصالة مؤتمرات ضخمة، الى المنتزه الذي سيزود بألعاب منوعة وعيادة صحية وشلالات ونوافير بتكلفة ٤٥ مليون دولار.

١,٥ مليار دولار أرباح شركة استشارات عقارية في الولايات المتحدة رغم أزمة الرهن العقاري يحقق العاملون في القطاع أرباحاً شبه خيالية

مجموعة سي بي ريتشارد أيليس للاستشارات العقارية أعلنت عن نتائجها في ٩ أشهر من عام ٢٠٠٧ فبلغ ما حققته ١,٥ مليار دولار بزيادة نسبتها ٥٤,٢٪ مقارنة بالفترة عينها من العام الماضي.

وأوضح **نيكولاس ماكلين**، العضو المنتدب للشركة في الشرق الأوسط، «أن الأداء القوي للشركة يأتي بفضل النمو الكبير لأنشطتها على مستوى العالم»، وقال: «حققنا نتائج ممتازة خلال الربع الثالث من عام ٢٠٠٧ من خلال النمو الكبير لعملياتنا في كافة الأسواق العالمية، لا سيّما في مناطق الأميركيتين وأوروبا وآسيا الهادئ، حيث تضاعفت العائدات تقريباً، كما بدأت مكاسب الاستحواذ على «ترامبل كراو» تتجلى بوضوح، فقد ارتفعت عائداتها بنسبة ٢٣٪ مقارنة بالفترة المقابلة من العام الماضي، ومن هنا، يسعدنا تحقيق «سي بي ريتشارد أيليس» هذا الأداء الممتاز الذي فاق التوقعات الأولية.

«تعمير» جسدت دوليتها في منتدى أبوظبي



عمر عايش
تعمير القابضة

لمعت صورة شركة تعمير القابضة في منتدى ومعرض الأعمال الدولي الحادي عشر الذي انعقد مؤخراً في أبوظبي. وكانت مدار اهتمام المشاركين لا سيّما الوفد التركي الذي حظي بتكريم خاص منها.

عمر عايش رئيس تعمير القابضة علق على مدى اهتمامه بالوفد التركي فقال: «يأتي اهتمامنا بالمنتدى منسجماً مع رغبتنا في تحقيق دخول قوي ومؤثر الى السوق العقارية بتركيا، ويمثل الحدث فرصة مثالية لبناء جسور وتأسيس علاقات تجارية طويلة الأمد مع مجموعة من كبار رجال الأعمال الأتراك، بهدف تمهيد الطريق لعلاقات مستقبلية مثمرة.

واختتم **عايش** قائلاً: حققت تعمير طموحها بتجسيد تواجد دولي لها عبر إطلاقها لسلسلة من المشاريع النوعية في عدد من البلدان، وسنتابع العمل على المنهج نفسه، ونتطلع قريباً الى تحقيق طموحنا بدخول السوق العقارية التركية، بعون الله، وتحقيق شهرة عالمية.

ارتفاع الإيجارات في أبوظبي ٢٢٪

سوق المكاتب الأكثر ربحاً للمالكين

قال بنك «أتش. أس. بي سي» ان الإيجارات وأسعار العقارات في أبوظبي والتي ارتفعت بنسبة ٢٢ في المئة و١٨ في المئة على التوالي في النصف الثاني من العام، ستستمر في الارتفاع على الأرجح لزيادة الطلب على العرض ولتقديم البنوك المزيد من القروض العقارية. وقال البنك ان عدم كفاية العرض سيرفع أرباح شركتي الدار العقارية وصروح العقارية.

وقال إنه رفع السعر المستهدف لأسهم الدار الى ٢٠,٣٠ درهم من ١٤,٢٠ درهم، ورفع سعر سهم صروح الى ١٣,٢٠ درهم من ٥,٩٠ دراهم على الترتيب.

وقال في تقرير عن قطاع العقارات في الإمارات إنه في ضوء عدم كفاية المعروض في السوق فمن المتوقع ان يستمر ارتفاع الأسعار والإيجارات. وأضاف «ان مزيداً من الإجراءات لتخفيف القيود على القطاع والتوسع في سوق الإقراض العقاري سيزيد الضغوط على الأسعار». وقال «إن سوق المكاتب هو أكثر قطاعات سوق العقار ربحاً، حيث توقع ارتفاع الإيجارات والأسعار ٤٣ في المئة و٣٥ في المئة على الترتيب». وتابع «أن أسعار الأراضي تضاعفت الى ما بين ٣٥٠٠ درهم و٥٠٠٠ درهم للمتر المربع بالمقارنة مع ٢٠٠٠ درهم في المتوسط العام الماضي». لكنه قال إن أسعار العقارات السكنية في أبوظبي ما زالت رخيصة نسبياً.

وارتفعت أسهم الدار العقارية نحو ١٣٥ في المئة هذا العام الى ٩,٤٧ دراهم بينما زادت أسهم صروح لثلاثة أمثالها لتصل الى ٦,٨٧ دراهم.

أبراج ترفع رأسمالها بعد زيادة أرباحها ١٠٨٪

قرر مجلس إدارة شركة الأبراج القابضة رفع رأسمال الشركة الى ١٧ مليون دينار كويتي بزيادة ١٠ ملايين.

وجاء ذلك إثر إظهار بياناتها المالية ان أرباحها لغاية ٢٠٠٧/١٠/٣١ بلغت ٣,٨١٢,٧٥٨ ديناراً وبلغت ربحية السهم ٦٥,٢٠ فلساً.

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٢٥ في المئة من القيمة الإسمية للسهم الى أسهم منحة بقيمة ٣٥ في المئة من رأس المال المدفوع.

خالد المطوع: الخليج القابضة تواصل تسجيل قفزات قياسية



أوضح رئيس مجلس إدارة شركة بنيان العقارية **خالد المطوع** ان السوق العقاري في أبوظبي يشهد طفرة نوعية وفقاً لآخر الدراسات العقارية، وأتت الطفرة مع إقرار قانون السماح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي بالتملك الحر في المناطق الاستثمارية سنة ٢٠٠٧ والذي شمل جزيرة الريم.

وقال **المطوع** ان تأتي شركة ثانية بعد شركة الخليج القابضة باشرت استثماراتها في مملكة البحرين وحققت نتائج قياسية خلال فترة قصيرة، مما يؤكد صحة وسلامة استراتيجية الشركة في تأسيس شركة متخصصة في دول منطقة الخليج.

المهندس عبد الوهاب الأمير

من جهته قال المدير العام لشركة بنيان العقارية المهندس **عبد الوهاب الأمير** ان الشركة سوف تنشئ على الأراضي المملوكة منها مجموعة من الأبراج التجارية والسكنية على مساحة حوالى ٥ ملايين قدم مربعة وسوف تبدأ أعمال التصميم بداية هذا العام ٢٠٠٨.

بيع «المركز المالي» الى «إعمار البحرين» بقيمة ٤٢٥ مليون دولار



من اليمين: بيتر بنايوتو وعمر المرضي

أعلن كل من بيت التمويل الخليجي و«شركة مرفأ البحرين المالي القابضة» بيع برجي المرفأ المالي ومجمع المرفأ اللذين يشكلان معاً المركز المالي الى شركة «إعمار البحرين» في صفقة بلغت قيمتها ٤٢٥ مليون دولار أميركي. ليكون بذلك بمثابة تخارج بين التمويل الخليجي والمستثمرين من مشروع المركز المالي.

وستقوم «إعمار البحرين» بشراء شركة «المركز المالي للإستثمار» التي تمتلك ٦٨ في المئة من أسهم شركة «تطوير المركز المالي» التي تمتلك بدورها المركز المالي، إذ قام تحالف من زبائن بيت التمويل الخليجي من منطقة الخليج بعملية بيع أسهم الغالبية.

وقال رئيس مجلس إدارة «إعمار البحرين» **عمر المرضي** ان الشركة ستعمل على استكمال المركز المالي قبل نهاية العام الجاري.

وأضاف **المرضي** وهو أيضاً العضو المنتدب لشركة «مرفأ البحرين المالي القابضة» ان الترتيب الإداري بين شركة بيت التمويل الخليجي وشركة إعمار البحرين يقضي بأن تؤول ملكية شركة المركز الى الطرف البحريني. وتمكنا الى الآن من شراء ٨٤ في المئة من أسهم الشركة المالكة للمركز المالي ونحن بصدد إكمال شراء ١٦ في المئة المتبقية قبل نهاية هذا العام.



جائزة إعلامية لمؤسسة هيدرا العقارية



د. سليمان الفهيم

هيدرا

أعلنت مجلة "ARABIAN BUSINESS" التي تصدر عن مجموعة «آي تي بي» للنشر، عن منحها لجائزتها الخاصة لشركة هيدرا HYDRA العقارية الإماراتية وهي الجائزة التي تمنح بناء على اختيار جميع محرري مجموعة «آي تي بي» للنشر.

وقام المهندس **سلطان بن سعيد المنصوري** وزير تطوير القطاع الحكومي بتسليم الجائزة **للدكتور سليمان الفهيم** الرئيس التنفيذي لشركة هيدرا، وذلك خلال الحفل الحاشد الذي أقيم بقصر الإمارات في أبوظبي، بحضور عدد كبير من كبار الشخصيات بالإمارات.

إعمار البحرينية استحوذت على شركة تنمية عقارية

باع مصرف بيت التمويل الخليجي الإسلامي وشركة مرفأ البحرين المالي القابضة حصة أغلبية الـ ٦٨ في المئة في شركة تنمية عقارية في المنامة – البحرين لشركة إعمار البحرين مقابل ٤٢٥ مليون دولار.

وبهذه الصفقة المثيرة أصبحت إعمار البحرين هي المالكة لمشروع المركز المالي الذي يضم برجين ومركز تسوق.

NAKHEEL تقر زيادة رأسمالها ٢٩٠ في المئة

أقر مجلس إدارة شركة «نخيل» زيادة رأسمال الشركة من ٣٢٠٠ الى ٩٣٠٠ مليون دينار كويتي بزيادة ٢٩٠ في المئة.

وأوضحت المصادر بأن الهدف من الزيادة يكمن في المشاريع التوسعية التي تسعى لها الشركة داخل وخارج السوق المحلي، ومن أهمها تأسيس شركات في عدد من الدول الخليجية أبرزها قطر والبحرين لشركاء استراتيجيين لشركة بيان القابضة، المالك الأكبر لشركة النخيل الى جانب تعدد الأنشطة الاستثمارية في مجال الزراعة.

بيت أبوظبي للاستثمار يعلن بدء المرحلة الثانية من المبيعات في مشروع تلال الغروب



الشيخ محمد بن دعيج آل خليفة خلف مجسم لمشروع تلال الغروب

أعلن بيت أبوظبي للاستثمار عن بدء المرحلة الثانية في مشروع تلال الغروب، المشروع السكني الواقع في العرين جنوب مملكة البحرين.

تتمثل المرحلة الثانية من المبيعات في بيع ما تبقى من الوحدات السكنية، حيث تم بيع ١٠٠٪ من فلل الديلوكس و٥٠٪ من الفلل وما يقارب ٢٥٪ من الشقق السكنية خلال المرحلة الأولى من المبيعات.

ومن المتوقع ان تلقى المرحلة الثانية من المبيعات إقبالاً كبيراً مماثلاً للتجاوب الذي شهدته المرحلة الأولى من المبيعات.

وتبلغ تكلفة تلال الغروب ١٠٠ مليون دولار أميركي، وهو مملوك مناصفة بين بيت أبوظبي للاستثمار وشركة صروح للاستثمار ومقرها دولة الكويت، ولقد تم الانتهاء من تسوية الأرض بينما الأعمال في البنية التحتية لا تزال مستمرة. ومن المقرر الانتهاء من المشروع في ٢٠٠٩ وهو يمتد على مساحة ٤٣٩٠٠ متر مربع ضمن مشروع العرين التطويري الذي يقع في المنطقة الجنوبية في مملكة البحرين. وعند الانتهاء منه سيضم مشروع تلال الغروب ٣٠٠ وحدة عقارية، بما في ذلك فلل الديلوكس والفلل والشقق الفاخرة. كما سيتم تطوير مبانٍ متعددة الأغراض ونادٍ خاص ضمن المشروع.

وفي هذا الإطار قال **الشيخ محمد بن دعيج آل خليفة** رئيس مجلس إدارة تلال الغروب «لقد قمنا بتطوير تلال الغروب من أجل تلبية احتياجات الملاك المستقبليين للمنازل في البحرين، ويعود الطلب الكبير ونسبة المبيعات المتزايدة الى المميزات التي ينفرد بها المشروع. فنحن نقدم أسعاراً تنافسية لا تقارن لمن يسعى للتملك أو الاستثمار في مشروع تلال الغروب».

ركين – الهند تتعاون مع «لوتس» لتطوير فنادق في آسيا

خاطر مسعد: إنشاء مؤسسة استثمارية مشتركة للتطوير العقاري



من اليسار: كيشور كوثابالليي وارون امارسي يوقعان الاتفاقية

وقعت «ركيندو» (RAKINDO)، المؤسسة المشتركة بين «ركين» (RAKEEN)، الشركة الإقليمية الرائدة في مجال التطوير العقاري، ومجموعة المشاريع الخاصة «فيشواتيجا» (VISHWATEJA)، مذكرة تفاهم مع «لوتس» (LOTUS)، الشركة الإستثمارية الخاصة التي يتم تأسيسها للإستثمار في قطاع فنادق الأعمال. وسيتم في إطار هذه المذكرة تطوير فنادق الأعمال في كبرى مدن الهند.

وقد وقع المذكرة كل من **آرون آمارسي**، المؤسس والمدير التنفيذي في شركة «لوتس»، و«**كيشور كوثابالليي**»، المدير العام في «ركيندو» خلال حفل أقيم في فندق القلعة الحمراء، رأس الخيمة. وستقوم «لوتس» بموجب هذه المذكرة بإنشاء مؤسسة استثمارية مشتركة لتطوير فنادق من فئة ثلاثة وأربعة نجوم في كافة أنحاء آسيا عامة وفي الهند بشكل خاص، حيث ينصب الاهتمام بشكل مبدئي حالياً على إقامة هذه المشاريع في ٦ من المدن الكبرى الواقعة جنوب الهند.

وأوضح الدكتور **خاطر مسعد**، رئيس مجلس الإدارة في «ركيندو» والمدير التنفيذي في «هيئة رأس الخيمة للإستثمار»: «سيضفي المشروع المزيد من النجاح على أعمالنا المشتركة في مجال التطوير العقاري، حيث سيجمع بين الموارد المالية وخبرات التنمية العقارية لشركة «ركيندو» والقوة المالية وقدرات إدارة وتطوير الفنادق لشركة «لوتس». وسنعمل ضمن هذه الاتفاقية على تطوير فنادق الأعمال ذات المستوى العالمي في أنحاء الهند كافة التي تشهد حالياً نهضة اقتصادية غير مسبوقة».

ويتطلب القطاع الفندقي في الهند إنشاء ١٢٥ ألف غرفة فندقية لتلبية الطلب المتنامي على الفنادق من الفئة المتوسطة والمرتفعة، مما يضفي المزيد من الأهمية على هذه الشراكة.

قطر تحاول حذو الإمارات والكويت عقارياً

ولكـن القانـون المعمـول بـه يمنـع «التملـك الحـر»

شكا خبراء عقاريون في قطر من القانون العقاري المعمول به حالياً والذي يمنع المستثمرين الأجانب من التملك، باستثناء مواطني مجلس التعاون الخليجي والذين حدد لهم ثلاث مناطق فقط للتملك..

وقال الخبراء ان تعديل القانون سيؤدي الى تصحيح أوضاع السوق العقاري خلال سنتين أو ثلاث سنوات.

فهد الغنيم

ويؤكد **فهد الغنيم** رئيس شركة قطر الأولى للاستثمار والتطوير العقاري ان السوق القطري ما زال يعاني من ندرة حقيقية في كافة قطاعات الاستثمار سواء كان تجارياً أو سكنياً أو صناعياً أو فندقياً.. فالطلب حالياً أكثر من العرض على جميع أنواع العقار هذه الفجوة بين العرض والطلب بدأت تتراكم مع السنين لأن الطلب الذي لم يتم تلبيته في السنة السابقة يتراكم في السنة الحالية، ويضاف الى السنوات التي تليها، كما ان تأخير بعض المشاريع عن مواعيدها الأصلية ساهم أيضاً في تراكم الطلب على السوق العقاري، وأرجع السبب في ذلك الى ان القانون القطري يمنع المستثمر الأجنبي من الاستثمار في القطاع العقاري بشكل حقيقي، حيث إنه يسمح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي بالتملك الحر في ثلاث مناطق فقط، في حين انه يسمح لغير القطريين بحق الانتفاع لمدة ٩٩ سنة في ١٨ منطقة. ويقول: للأسف ان جزئية حق الانتفاع هذه لم يتم توضيحها بالشكل اللازم حتى الآن وبالتالي فالمستثمر الأجنبي غير قادر على الدخول في مثل هذه الاستثمارات بحكم القانون ومن ثم سوف يظل السوق القطري يعاني من عدم الاستقرار سواء في جانب العرض أو في جانب الطلب لحين تعديل القانون.

وأكد ان تعديل القانون بالشكل الذي يفتح الباب أمام المستثمر الأجنبي للبناء في جميع أنحاء الدولة، سوف يؤدي الى الوصول الى نقطة التوازن بين العرض والطلب على جميع أنواع العقار في خلال مدة لا تتجاوز عامين أو ثلاثة.

فلاح مطر

فلاح مطر مدير عام شركة الدار للعقارات قال «ان قضية التملك الحر للعقارات في قطر من أهم العوامل التي تتحكم في معدلات نمو القطاع العقاري القطري».

ويضيف «في الوقت الذي يسمح فيه القانون لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي بالتملك الحر في ٣ مناطق فقط نجد أن عدداً كبيراً من المستثمرين في دول الخليج يفضلون زيادة المناطق المسموح لهم بالتملك الحر فيها كشرط لزيادة استثماراتهم في السوق القطري».

أما بالنسبة للأجانب فيقول «ان القانون يحظر عليهم التملك الحر للعقارات ويسمح لهم فقط بحق الانتفاع لمدة ٩٩ سنة، وهو الأمر الذي يحول دون دخول مستثمرين كبار الى السوق القطري لكونهم يفضلون تطبيق نظام التملك بدلاً من نظام حق الانتفاع». ويؤكد فلاح مطر «ان تعديل قانون الاستثمار العقاري وزيادة المناطق المخصصة للاستثمار أمام المستثمرين العرب والاجانب سوف ينعكس بشكل إيجابي على السوق ويخلق فرصاً للتنافس للوصول في النهاية الى نقطة الاستقرار بين العرض والطلب».



فهد الغنيم

رئيس قطر الأولى للاستثمار والتطوير العقاري

شركة اليمن للتأمين

اليمن للتأمين YIC

أمان .. لحياتك ...

ضمان لأموالك

Head Office: Zubairi St., Al-Mattary Building, P.O. Box: 8437, Sana'a, Yemen
Tele: 00967 1 272806 / 272962 / 272943
Fax: 00967 1 274177
Email: ymnins@y.net.ye

Hodeidah Br.
Tele: 00967 (03) 261817
00967 (03) 261840

Aden Br.
Tele: 00967 (02) 247617
Fax: 00967 (02) 247618

Taiz Br.
Tele: (04) 250345/258297
Fax: (04) 250346

Mukallah Br.
Tele: (05) 304292
Fax: (05) 306493

سرايا للتطوير العقاري وإدارة الممتلكات تعلن عن مقرها الجديد في عمان



علي قولا غاصي

SARAYA

أعلنت «سرايا» SARAYA شركة التطوير العقاري وإدارة الممتلكات والتي تستثمر في قطاع السياحة والسفر في العالم، عن تكثيف أعمال تطوير مقرها الجديد في مشروع العبدلي الوسط الجديد لمدينة عمان – الأردن، حيث تملكت سرايا قطعة أرض في العبدلي مساحتها ٣٥٩٢ متراً مربعاً وستقوم بإنشاء مقرها الجديد عليها.

وتعتزم سرايا بناء عدة مرافق نوعية هامة الى جوار مبنى مقرها لتضيف للمنطقة بعداً خاصاً، وتتكون من فندق خمسة نجوم للأعمال التجارية وشقق فندقية إضافة الى عدد محدود من الشقق الجاهزة للسكن ومواقف خاصة، حيث من المتوقع ان تبلغ الكلفة الإجمالية لمشروع مقر سرايا حوالى ٨٠ مليون دينار أردني.

وعلق السيد **علي قولا غاصي** نائب الرئيس والمدير التنفيذي لشركة سرايا القابضة على هذا الحدث: «يأتي مقر سرايا الجديد لتأكيد التقدم الكبير والنجاح الفائق الذي تشهده سرايا منذ إنشاء الشركة في عام ٢٠٠٥، إذ سيوفر بيئة عمل فريدة للموظفين وتجربة ثرية لزبائننا وشركائنا لم تشهد لها عمان مثيل. إننا فخورون بإنجازاتنا وسنستمر في توفير الأفضل لكافة موظفينا، وزبائننا ومساهمينا على حد سواء».

وسيكون مقر سرايا الجديد معلماً بارزاً يدل على إنجازات سرايا الكبيرة ونموها المتزايد في قطاعات تطوير العقارات وإدارة الممتلكات والسياحة والسفر.

تمويل إسلامي من «الاتحاد الوطني» بـ ٣٤٠ مليون درهم لإنشاء برج «آي رايز»

«ريلتي كابيتال» تلتزم بناء برج «آي رايز» في دبي



ارشاد سيزاري ومروان منصور

حصلت «ريلتي كابيتال» بموجب اتفاقية على تسهيلات مشاركة إسلامية قدرها ٣٤٠ مليون درهم من بنك الإتحاد الوطني قسم الأعمال المصرفية الإسلامية بهدف إنشاء برج «آي رايز» المؤلف من ٣٧ طابقاً والكائن في القسم «سي» من منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام.

وقد بدئ بتنفيذ مشروع برج «آي رايز» قبل شهرين حيث سيوفر مساحات مكتبية تبدأ من ٧٠٠ قدم مربع تتيح للمستثمرين التمتع بحق التملك الحر في موقع ذي إطلالة مميزة.

«بيت أبوظبي للاستثمار» عرض مشروعه مدينة قطر الترفيهية في منتدى الاستثمار العقاري



رشاد جناحي

بيت أبوظبي للإستثمار

أكد رئيس مجلس إدارة مدينة قطر الترفيهية والرئيس التنفيذي لبيت أبوظبي للإستثمار **رشاد جناحي** في افتتاح منتدى قطر للاستثمار العقاري «ان هذا المنتدى يكتسب أهمية كبيرة في التعريف بمشروع مدينة قطر الترفيهية، بما يحتويه من مرافق وخدمات ومرافق متخصصة وتأثيره الإيجابي المتوقع على الاقتصاد المحلي القطري واقتصاديات دول المنطقة بصفة عامة».

أضاف: «مع التزايد الكبير في حجم الاستثمارات في منطقة الخليج وعبر مختلف القطاعات، يشهد القطاع العقاري طفرة كبيرة وغير مسبوقة. ولقد رافق هذه الطفرة بروز تحديات جديدة أصبح لا بد من مواجهتها، مثل القدرة على تلبية متطلبات المستثمرين الذين أصبحوا يتمتعون بتطور كبير، بالإضافة الى القدرة على المحافظة على البيئات الطبيعية التي تحيط بنا والقدرة كذلك على التكيف مع التطورات والابتكارات المستقبلية.

وتأتي مشاركة بيت أبوظبي للاستثمار في أعمال المنتدى كشريك استراتيجي، بالتعاون مع مركز التجارة العالمي، علماً بأن المنتدى تحت رعاية صاحب المعالي الشيخ حمد بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الوزراء ووزير خارجية دولة قطر.

«بيت الاستثمار الخليجي» يعدّ لتنفيذ مشاريع عقارية في عُمان عبر «مجان للتعمير»

توقع تقرير أعدته شركة بيت الاستثمار الخليجي ان تشهد سوق العقارات في سلطنة عمان مستويات متزايدة من النشاط الاستثماري بعد فترة طويلة من النمو البطيء، عازيا الاداء الحالي لقطاع العقارات في عمان الى زيادة توطين الاموال حيث ادت التهديدات الامنية والادراك المتزايد للمخاطر في بعض الدول المتقدمة الى اعادة توطين الاموال في المنطقة.

وكانت شركة بيت الاستثمار الخليجي قامت بتأسيس اولى شركاتها الاستثمارية في القطاع العقاري بسلطنة عمان وهي شركة مجان للتعمير حيث تخطط لتنفيذ العديد من المشاريع العقارية التنموية والتي تساهم بزيادة فاعلية السوق العقاري العماني.

بروج العقارية تطلق مشروعاً متكاملاً في أبوظبي

أكملت شركة «بروج العقارية» تحضيراتها لإطلاق مشروع عقاري متكامل في دولة الإمارات العربية بتكلفة ٩ مليارات درهم.

وقال عادل الزرعوني العضو المنتدب في الشركة ان هذا المشروع هو أحد المشاريع العقارية التي تسعى بروج لتنفيذها في الفترة المقبلة.

وأضاف الزرعوني ان أبوظبي تشهد نهضة اقتصادية وعقارية كبيرة قوامها الابتكار والتجدد، ما شرع لها الباب لتصبح في مصاف الدول المتقدمة.

وأكد ان أبوظبي قطعت أشواطاً ملحوظة نحو تطوير اقتصادها الوطني وتعزيز شراكتها مع القطاع الخاص، ما عزز من موقعها الرائد على الخريطة الدولية كمركز هام للأعمال والخدمات والسياحة.

أكبر مشروع تطويري في داون تاون جبل علي



خالد اسبيته

المزايا القابضة

قررت شركة المزايا القابضة الإماراتية البدء في تطوير مشروع داون تاون جبل علي في مدينة دبي، والذي تصل كلفته الى ٧٠ مليار درهم إماراتي.

يتألف المشروع من ٣٢٦ برجاً مختلفة الارتفاعات وموزعة بين ٢٣٧ بناء سكنياً و٣٥ بناء للمشاريع الفندقية والتجارية، وتطوير ٩ عقارات ضمن المشروع بقيمة تصل الى ٥ مليارات درهم.

وقال **خالد اسبيته** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة المزايا القابضة: «إننا بصدد الانتهاء من مراحل التصميم بعد إرساء المبنى الأول على مكتب نور للاستشارات الهندسية، وطرح المباني الأخرى للتصميم بهدف الإسراع في أعمال الإنجاز، لأن تصميم هذا المشروع يجب ان يكون على أحدث طراز معماري وبأعلى المواصفات ليتماشى مع الخطوط المرجعية للمطور الرئيسي ويضيف الى انجازات المزايا صروحاً أخرى جميلة».

«ماس» تسوّق لمشروعيها «بكة» و«المحراب» في مكة



أشرف البرغوتي

ماس العالمية

أطلقت شركة «ماس» العالمية حملة تسويقية لمشروعيها السكنيين بالقرب من الحرم المكي الشريف «بكة» و«المحراب» وذلك وفق منظومة صكوك الانتفاع.

واعتبر مدير عام الشركة **أشرف البرغوتي**: «ان امتلاك وحدة سكنية بالقرب من الحرم المكي الشريف أو الحرم المدني بسعر معقول جداً يعتبر بالنسبة للغالبية العظمى من الناس أكثر واقعية وإمكانية للتحقيق من تلك الطريقة التقليدية التي تصل أسعارها عشرات الأضعاف بالنسبة لأسعار الصكوك».

وأضاف: «من المعروف ان السياحة الدينية ان صح التعبير في اراضي الحرمين لا ترتبط بالخدمات السياحية بشكل أولي، وإنما ارتباطها الحقيقي يكمن في الاعتبارات الروحية والقيم والمفاهيم التي يعتنقها ملايين المسلمين في العالم للذهاب الى هذه البقاع المقدسة لأداء مناسك الحج والعمرة».

تلزيم «سوديك» و«سوليدير» لتطوير مشروعين في مصر

تم في القاهرة تلزيم شركتي السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك» و«سوليدير انترناشونال»، تطوير مشروعين بتكلفة بناء قد تصل الى أربعة مليارات دولار أميركي.

المشروع الأول «وست تاون» في مدينة الشيخ زايد على الطريق السريعة بين القاهرة والإسكندرية بتكلفة ٢,٤ مليار دولار والمشروع الثاني «ايست تاون» في القاهرة الجديدة بتكلفة ١,٦ مليار دولار.



لتمويل مشاريع عقارية واستثمارية

بنك الكويت والشرق الأوسط يدير قرضاً مشتركاً لمجموعة الساير بقيمة ٢٢١ مليون دولار



حمد المرزوق

بنك الكويت والشرق الأوسط

نظم بنك الكويت والشرق الأوسط BKME وفي زمن قياسي قرضاً مشتركاً بقيمة ٢٢١ مليون دولار أميركي لإحدى شركات مجموعة الساير الدولية.

وللمناسبة نوه رئيس الائتمان المصرفي لدى البنك **اشرف سويلم** بالإنجاز الذي تم بفضل جهود فريق العمل المميز في البنك من ذوي الخبرة والكفاءة المهنية العالية، وبالعلاقة الاستراتيجية التي تربط البنك مع مجموعة شركات الساير، بما فيها شركة الدار للاستثمار، التي لعبت دور المستشار المالي لمجموعة الساير الدولية في تنظيم القرض.

من جهتها صرحت **لؤلؤة ناصر الساير** مدير عام إدارة الخزينة بمجموعة الساير بأن الخدمة المتميزة وسرعة تلبية احتياجات المجموعة كانت وراء اختيار بنك الأوسط لترتيب هذا القرض الذي سوف يوجه لتمويل مشاريع عقارية واستثمارية خاصة بالمجموعة خارج دولة الكويت بإدارة الذراع الإستثمارية للمجموعة وشركة الدار للاستثمار.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **حمد المرزوق**.

«الصبان للاستثمارات العقارية» تسلط الضوء على مشاريعها الآمنة بيئياً في مؤتمر «قطر للعقارات»



ابراج الصبان في «بيرل – قطر»

أعلنت شركة «الصبان للاستثمارات العقارية» على هامش فعاليات مؤتمر «قطر للعقارات ٢٠٠٧» الذي نظم بين ٢٧ و٢٨ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي في فندق ريتز كارلتون – الدوحة، التزامها بالاستثمار في حملات التوعية البيئية، بما ينسجم مع تعزيز مبادراتها في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات.

وقد تسنى للشركة الراعي الذهبي للمؤتمر، إعطاء معلومات عن مشاريعها الحالية والمستقبلية، خصوصاً ما يتعلق منها ببرامج الحفاظ على الموارد البيئية. وسلطت الضوء على آخر أعمال البنية التحتية المنجزة في «ابراج الصبان» التي سيتم تسليمها خلال الربع الثاني من العام المقبل، بالإضافة الى مناقشة استراتيجيتها المتبعة في تقليل الإنبعاثات الكربونية بنسبة ١٤,٤٪ من خلال اعتماد تقنيات حديثة في العمليات الهندسية الخاصة بإنشاء هذا المشروع الآمن بيئياً.

وقال جون براون«الصبان» مدير عام الشركة: «تعد إحدى شركات التطوير العقاري الرائدة في قطر، حيث نتبع توجيهات واضحة في ما يخص المواضيع الضاغطة مثل مقاومة استنفاد الموارد البيئية. ونؤمن بأن مؤتمر «قطر للعقارات» شكل منصة هامة للتعريف بمبادراتنا في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات وإقناع الجهات المختصة بأهمية بذل جهود حثيثة لإطلاق المزيد من البرامج التي تعنى بالسلامة البيئية.

منتدى خاص لتنظيم قطاع العقارات في أبوظبي

أقيم في أبوظبي منتدى حول القوانين المتعلقة بالأراضي والعقارات في أبوظبي بهدف ضبط الوضع العقاري وقوانين الملكية العقارية.

شركة التميمي للمحاماة والاستشارات القانونية بالتعاون مع دائرة الشؤون البلدية في أبوظبي نظمت المنتدى ودعت اليه كبار الإخصائيين في القضايا العقارية والقانونية.

وانتهت المناقشات في المنتدى بوضع مقترحات لرفعها الى المسؤولين وهي تقضي بتعديل قانون الملكية العقارية رقم ٣ والقانون المعمول به رقم ١٩ بعد تكليف هيئة لدرس القانونين وادخال المواد التي تجتذب أكبر عدد من المستثمرين. وجاء هذا المنتدى في عز النهضة العمرانية التي تشهدها الإمارة في الوقت الحاضر.

«برج هاجر» تستثمر عقارياً في مكة المكرمة



مساعد الصبر

برج هاجر العقارية

اعتبر المدير العام لشركة «برج هاجر» العقارية مساعد الصبر مكة المكرمة أنشط المدن في العالم حركة في التداول العقاري، حيث تحتضن أغلى متر مربع في العالم لكونها محط أنظار المسلمين في جميع أنحاء العالم، وهي بحق حافز للعديد من شركات الإستثمار العربية الكبرى والعالمية بالاتجاه الى الاستثمار فيها.

وقدر الصبر حجم الاستثمار العقاري في مكة المكرمة بنحو ١٦,٦ مليار دولار في مشاريع مستقبلية، ومجموع الاستثمارات في المملكة السعودية خلال العام ٢٠٠٧ بـ ٣٠٠ مليار دولار، واضعاً هذه الأرقام في خانة الدوافع التي حملت «برج هاجر» الى الاستثمار في مكة المكرمة.

مجمع وبرج تجاري في خليج البحرين

غازي النفيسي: المشروع حاضرة حديثة مميزة

وقعت شركة تطوير خليج البحرين اتفاقية مع شركة الصالحية العقارية لشراء ارض واقامة مجمع وبرج تجاري عليها بكلفة ١٢٥ مليون دولار.

وسيكون المقر المعتمد للتطوير العمراني في منطقة المقر الرئيسي لبنك اركبيتا وسيتي رافل ومجموعة البركة المصرفية.

وقال غازي فهد النفيسي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الصالحية: «ان استثمارنا في خليج البحرين يعتبر فرصة مثيرة لكي نساهم في تشييد موقع سيساعد على تحديد هوية البحرين الاقتصادية على مدى عدد من السنين، وقد اصبح خليج البحرين بلا شك احد المعالم العمرانية في المنطقة التي تأخذ طابعا مميزا ورؤية فريدة، وننوي ان يشكل تصميمنا الهندسي انسجاما مع رؤية ابتكار ضاحية نابضة بالحيوية والنشاط مطلة على ساحل البحر في المنامة، فالمشروع هو حاضرة حديثة تتميز بمعالم عمرانية فريدة ومنظر جميل مطل على الساحل البحري».

واوضح بوب فينسينت الرئيس التنفيذي لشركة تطوير خليج البحرين: «ان خليج البحرين يضع معايير جديدة للحياة الحضرية في المنطقة، وذلك بتأسيس حاضرة حديثة ستصبح قوة دافعة لإعادة تطوير الساحل البحري لمدينة المنامة».

القطاع العقاري في مصر: المزيد من التمويل والبناء



الوزير محمود محي الدين

تتواجد في مصر حاليا خمس شركات للتمويل العقاري وقد ارتفع حجم التمويل العقاري من ١٦ مليون جنيه في سنة ٢٠٠٤ الى ملياري جنيه في العام ٢٠٠٧.

هذه الارقام اطلقها وزير الاستثمار المصري **د. محمود محي الدين** الذي علق عليها قائلا: هذا رقم لا يزال ضئيلا لكنه بداية، فاذا ضاعفنا التمويل فسوف تبنى آلاف الوحدات السكنية. واضاف: ستزداد العروض من الوحدات ويتم تلبية الطلب المتزايد سنوياً، وقد تنخفض الايجارات الى مرحلة يحدث فيها التوازن بين العرض والطلب وايضا بالنسبة لبدلات الايجارات.

واستدرك الوزير محي الدين: اتوقع ألاّ يحدث هذا الا بعد عدة سنوات.

«باير» تبني مقرا للشركات التابعة لها في تكنوبارك دبي

عقد اتفاق بين «تكنو بارك» (دبي) ومجموعة باير الألمانية تستأجر بموجبه هذه الاخيرة قطعة ارض لبناء مقر لشركة «باي سيستمز بيرل» التابعة لشركة باير والمتخصصة بمشاريع التكنولوجيا والبحوث والتعليم العالي والتطوير التقني، وهي ايضا من اكبر موردي انظمة البوليوريثان لصناعة البناء والمركبات الآلية ووسائل الراحة في المنطقة.

قال حمد الهاشمي، المدير العام – تكنوبارك: «يسعدنا ان نوفر لـ «باي سيستمز بيرل» قاعدتها في تكنوبارك، وهي قد اختارت بالفعل المكان المناسب لتعمل انطلاقا منه. ونحن في تكنوبارك حريصون على ان يتمتع العملاء بكافة الافضليات من حيث التكنولوجيا والبنية التحتية المساندة».

واضاف: «ان توقيت هذا الرابط الجديد مهم وذو مغزى حيث تركز دبي على ان تصبح خضراء من حيث الحفاظ على الطاقة وحماية البيئة. وباعتبارها من موردي انظمة البوليوريثان العازلة التي تلعب دورا اساسيا في فكرة البناء الاخضر، فإن «باي سيستمز بيرل» سيكون لها دور اساسي في هذا المجهود».

«بروة» القطرية تنشئ شركة عقارية في انكلترا

تقدمت شركة بروة العقارية القطرية بطلب الى السلطات البريطانية لإنشاء شركة استثمارية في بريطانيا.

والمعروف ان «بروة» مملوكة بنسبة ٤٥ في المئة من الحكومة القطرية وبنسبة ٦٠ في المئة من شركة «بروة كابيتال»، وهي تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية.

ج.ام.اس. اطلقت ابراج الريان في الشارقة

قالت **رندة كمال** الرئيس التنفيذي لشركة «ج ام اس» للتطوير العقاري ان الشركة اطلقت ابراج الريان في الشارقة (اثنان سكنيان والثالث للمكاتب التجارية).

ويتكون كل برج من البرجين السكنيين من ٢٥٤ شقة سكنية موزعة على ٣٩ طابقا، ويتألف برج المكاتب من ٣٩ طابقا يتم تقسيم كل طابق من الداخل وفقا لما يطلبه الشاري.

وقالت **رندة كمال** «ستوفر ابراج الريان الخيار الفريد من نوعه لكل من يبحث عن بيئة عمل او سكن فاخر وعالي الجودة، كما ان موقع الابراج المتميز على شارع النهدة يؤمن لسكانها المواصلات الممتازة الى كل من دبي والشارقة».

GULF UNION INSURANCE
& PROJECT MANAGEMENT HOLDINGS (EC)



Saudi Arabia :
GULF UNION INSURANCE & RISK MANAGEMENT CO. (E.C)
Dammam, (Head Office)
Saudi Arabia Al-Moajil Centre Building,
Dhahran Street Corner Prince Moh'd Street
Dammam, Saudi Arabia
P.O.Box 5719, Dammam 31432
Tel: 8333802 / 8333646 / 8333544 /8334556
Fax: 8333517 • Telex: 802458 GUINCD SJ

Riyadh
Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh
P.O.Box 8539, Riyadh 11492
Tel: 4656784 / 4624485 • Fax: 4656801

Jeddah
Zagzoug Commercial Center, 3rd. Floor; Al-Maadi Street
P.O.Box 17282, Jeddah 21484
Tel: 6523286 (5 lines) • Fax: 6523283

Al-Khobar
ABACORP Car Care 2000 Building, Khobar-Dammam Hwy, Al-Khobar
P.O.Box 30445, Al-Khobar 31952
Tel: 8827793 • Fax: 8826617

Bahrain :
GULF UNION INSURANCE & REINSURANCE CO. BSC (C)
Manama, (Head Office)
Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salman Highway,
Manama 356, State of Bahrain
P.O. Box 10949
Tel. : 17 238880 (10 lines), 17 255292 (8 lines) • Fax : 17 255090
E-mail : gfunion@gulfunion.com.bh

Sitra
Gulf Union Automotive Repair Centre
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703007 • Fax: 17 703365

Claims Service Office
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703716, 17 703718 • Fax: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

أملاك تتوج أفضل شركة تمويل عقاري في حفل جوائز الامتياز في قطاع الأعمال والمال الإسلامي للعام ٢٠٠٧



عارف الهرمي يتسلم الجائزة

في خطوة أجمع خبراء قطاع تمويل العقارات على أنها دلالة حية على مركزها الرائد في السوق، منحت شركة أملاك للتمويل، أكبر شركة مدرجة للتمويل العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة، جائزة أفضل شركة تمويل عقاري في حفل جوائز المال والأعمال الإسلامية للعام ٢٠٠٧، الذي اقيم في دبي.

ومنحت الجوائز وفقاً للأصوات التي أدلى بها قراء مجلة قطاع الأعمال والمال الإسلامي، وتم تقييم الشركات المشاركة في الحفل من قبل مؤسسات عاملة في قطاع التمويل العقاري استناداً لأدائها خلال الأشهر الإثني عشر الماضية.

وبعد تسلّم الجائزة قال **ناصر بن حسن الشيخ**، رئيس مجلس إدارة أملاك للتمويل: «تشرفنا بنيل جائزة أفضل شركة تمويل عقاري، وأود في هذا الإطار ان أحيي إدارة شركة أملاك وموظفيها لجهودهم الدؤوبة والتزامهم بصون المعايير العالية التي تتبعها الشركة، واندفاعهم الدائم لتقديم خدمات ممتازة لعملائنا القيمين».

وخص الشيخ بالشكر عملاء شركة أملاك لتفانيهم ووفائهم المستمر، كما توجه بالشكر الى مساهمي الشركة البالغ عددهم ٣٥٧٥٥ مساهماً، والذين يعيدون التأكيد وبصورة يومية، على الثقة التي وضعوها في إدارة الشركة.

هذا ونجحت أملاك خلال السنوات القليلة الماضية، في الارتقاء بمعايير قطاع تمويل العقارات عن طريق تمتعها بعدد من الخصائص الرئيسية التي ساهمت في تمييزها عن باقي الشركات العاملة في هذا القطاع.

وقف الترخيص بإنشاء ناطحات سحاب في السعودية الى إشعار آخر

أوقفت السلطات السعودية الترخيص بإنشاء ناطحات سحاب الى إشعار آخر.

وتقول المصادر ان الدوائر الهندسية تقوم بمسح لكل المناطق وبوضع دراسات بواسطة المكاتب الهندسية لتحديد الارتفاع الذي يمكن السماح به في كل منطقة.

وأوضح نائب وزير الشؤون البلدية والقروية الأمير الدكتور منصور بن متعب في مؤتمر صحافي عقده عقب ترؤس الجلسة الثانية لمنتدى الرياض الاقتصادي «ان الوزارة وقّعت أخيراً مع شركات عالمية متخصصة لإجراء دراسات متعمقة في كل مناطق المملكة لإعداد آلية ومعايير عالمية تضبط عملياً ارتفاع المباني في المدن والمحافظات السعودية لكي تكون تراخيص البناء مبنية على أسس علمية وليس على اجتهادات المسؤولين في البلديات».

أحمد الأمير: الخليج القابضة في البحرين تستثمر مشروعين عملاقين تبلغ تكلفتهما أكثر من مليار دولار



يبلغ اجمالي ما تستثمره شركة الخليج القابضة في البحرين اكثر من مليار و٢٧٠ مليون دولار.

لماذا في البحرين؟

الرئيس التنفيذي لشركة الخليج القابضة (GULF HOLDING) **احمد الامير** يجيب والارتياح يبرز على وجهه وفي كلماته: ان اختيارنا وقع على مملكة البحرين لانها دولة متحضرة للاستثمار فهي توفر للمستثمرين بنية متطورة وبنية تشريعية متطورة ويكفي انها تحتضن مئات المصارف والمؤسسات المالية وقد اصبحت معروفة بالعاصمة المالية في المنطقة».

وعن المشاريع التي تستثمر فيها شركة الخليج القابضة يذكر مشروعين جبارين: برج «فيلامار» ويبلغ حجم الاستثمار فيه نحو ٦٥٠ مليون دولار (يتكون من فلل عائمة ومن ٥٧٨ وحدة سكنية ومنتجع صحي وملاعب وغيرها) وسوف يكون جاهزا في العام ٢٠١٠. اما المشروع الثاني فتبلغ تكلفته نحو ٥٥٠ مليون دولار، وهو مشروع الـ «داون تاون العرين».

ويقول **احمد الامير** ان ضخامة المشاريع التي تنفذها شركة الخليج القابضة حملتها على الدخول في شراكة مع شركة لها سمعتها ومصداقيتها وهي «شركة اسواق للادارة والخدمات» (مقرها في ابو ظبي). وقد اقدمت الشركتان على تأسيس شركة الخليج للادارة والخدمات برأسمال ٣٠٠ الف دولار. وهذه الشركة ستخصص لتقدم خدمات ادارية عقارية من خلال مقرها في البحرين، وهي تخطط للعمل في معظم الاسواق العربية.

حسومات تشجيعية على إيجارات مشروع العقبة



احمد الحلايقة

العقبة للمشاريع الكويتية

قال المهندس **احمد الحلايقة** مدير عام شركة العقبة للمشاريع الكويتية، ان الشركة انتهت من تطوير المرحلة الأولى من مشروعها في العقبة والذي تبلغ مساحته ١,٥ مليون م.م. ويحتوي على مخازن جاهزة ومبانٍ صناعية جاهزة بمساحات شاسعة.

وقال ان مجلس الإدارة قام بالاطلاع على تطورات العمل في تطوير المشروع وأبدى ارتياحه لسرعة الإنجاز والتطوير، كما ان المجلس اطلع على الخطة التسويقية الخاصة بالمشروع والتي جاءت متناغمة مع رؤية ومهمة الشركة في توفير مساحات تخزينية في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، مشيراً الى ان المجلس أقر خصومات تشجيعية على بدلات الإيجار للمخازن العادية والمباني الصناعية الجاهزة لعام ٢٠٠٨، وذلك لتشجيع الشركات والمؤسسات للاستفادة من الميزة النسبية التي يوفرها المشروع. أما بالنسبة للمشروع الشمالي للشركة فقد وافق المجلس على طرح عطاء تحضير الدراسات الخاصة بالمشروع.

الصفاة تسوّق أبراجها وعقاراتها بأفضل الأسعار

ما ان علم المستثمرون بأن شركة الصفاة العقارية عازمة على بيع بعض عقاراتها المقدر ثمنها بـ ٣٧ مليون دينار كويتي، حتى انهالت عليها العروض من قبل الشركات العقارية والمستثمرين العقاريين الذين ينتظرون الفرص للشراء والبيع.

وقيل ان الشركة قبلت عروضاً عدة ووجدت أن لها مصلحة فيها، لا سيما بالنسبة الى برج الصفاة الواقع في شارع فهد السالم والمكاتب المحيطة به.

يذكر ان الشركة تساهم في صناديق استثمارية ذات طابع إسلامي مع بيت التمويل الكويتي، وفي عدد من المشاريع في البحرين، ويبلغ رأسمال الشركة نحو ٢٤ مليون دينار كويتي.

ثلاثة أبراج سكنية بتكلفة ٩٠ مليون دولار
إقبال كبير على مشروع بورتاريف - المنامة



فواز علي الجودر

بورتاريف

كشف رئيس مجلس إدارة بورتاريف **فواز علي الجودر** عن بيع ٦٥ في المئة من المشروع الواقع في جزيرة الريف بمملكة البحرين، وذلك من ضمن المرحلة الأولى للمبيعات.

وأضاف **الجودر**: «ان موقع مشروع بورتاريف من أهم المواقع في مملكة البحرين خاصة انه يقع في احد أهم المشروعات التطويرية في المملكة، حيث يتميز بإطلالته على الخليج وقربه من مركز المدينة والمراكز التجارية».

وسيقوم مشروع بورتاريف بإطلاق المرحلة الثانية من المبيعات في بداية السنة الجديدة والتي ستتضمن المزيد من الوحدات السكنية التي ستنفذ وفقاً لأعلى المعايير العالمية.

يذكر ان تكلفة مشروع بورتاريف تصل الى ٩٠ مليون دولار أميركي، وهو عبارة عن ثلاثة أبراج سكنية فاخرة بارتفاع عشر طبقات، تقع بالقرب من مدخل جزيرة الريف (اللولو سابقاً) الواقعة في وسط مدينة المنامة بين مرفأ البحرين المالي ومنطقة السيف التجارية.

أول مشاريعها تشييد أربعة أبراج في الحرم الملكي
تأسيس شركة مشاعر النخيل العقارية



صورة تذكارية

أعلن نهائياً عن تأسيس شركة مشاعر النخيل العقارية (شركة مساهمة كويتية مقفلة) برأسمال ١٢ مليون دينار كويتي. والشركة ثمرة تحالف بين كل من شركة مجموعة خدمات الحج والعمرة (مشاعر) وشركة النخيل المتحدة العقارية، وشركة المثنى للإستثمار وشركة المسار للإجارة والاستثمار وشركة الحجار وشركة مشاريع الميلم للتجارة العامة وشركة عبد القادر المهيب القابضة السعودية.

وتم انتخاب مجلس الإدارة الأول برئاسة شايع عبد الرحمن الشايع وعضوية عصام مساعد الميلم (نائب الرئيس) وثامر التميمي وعبد الرزاق العبد الجليل وزياد الوهيب.

ومن مشاريع شركة مشاعر النخيل الأولية تطوير أرض في المنطقة المركزية للحرم المكي الشريف لتشييد اربعة أبراج تتضمن فندقاً خمسة نجوم يدار من قبل أحد الفنادق العالمية، وتبلغ المساحة الإجمالية للمشروع ١٦ ألف متر مربع وبطاقة استيعابية ٣٦٠٠ غرفة فندقية حيث سيتم تسويق المشروع بنظام صكوك الانتفاع وسيستغرق بناء المشروع ٣٠ شهراً تقريباً كما أن العوائد التشغيلية للمشروع عالية جداً.

٢٥٠ شركة عقارية للتطوير العقاري في دبي

بلغ عدد الشركات المسجلة لدى مؤسسة التنظيم العقاري في دبي نحو ٢٥٠ شركة. ويحق لهذه الشركات ممارسة الأنشطة المتعلقة في مجالات التطوير العقاري كافة. وكانت آخر رخصة أعطيت في الشهر الماضي الى شركة الوليد للعقارات في دبي كمطور عقاري في الإمارة.

«ليمتلس» تعلن عن بدء الأعمال الإنشائية في مشروع «هولونغ ستار» البالغة قيمته ٢٢٠ مليون دولار أميركي



أعلنت «ليمتلس» (LIMITLESS)، ذارع التطوير العقاري العالمي التابع لشركة «دبي العالمية»، عن بدء العمليات الإنشائية في مشروع «هولونغ ستار» (HALONG STAR)، أول مشروع للشركة في منطقة جنوب شرق آسيا والواقع في منطقة خليج «هولونغ» بالقرب من العاصمة الفيتنامية هانوي.

وجاء الإعلان عن هذا الحدث خلال الاحتفال ببدء العمليات الإنشائية على أرض المشروع البالغة مساحته ١٢٥ هكتاراً، والذي حضره عدد من كبار الشخصيات من الإمارات وفييتنام بمن فيهم نغوين كوانغ كاي، قنصل فييتنام في دبي وعدد من المسؤولين السياسيين في مقاطعة كوانغ نيه.

ويعد مشروع «هولونغ ستار» الذي تم الإعلان عنه خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي، مشروعاً مشتركاً بين شركة «ليمتلس» وشركتي «فونغ هونغ» (PHUONG HUNG) و«إنترناشونال بروبرتي إنفستمنت بارتنرز» (International Property Investment Partners). يتضمن المشروع أول فندق في المنطقة من فئة الخمسة نجوم الى جانب قاعات مؤتمرات، وحدات سكنية فاخرة ومرافق تعليمية وثقافية واخرى للاستجمام، حيث تتمتع جميعها بإطلالة مميزة على خليج «هولونغ» المصنف ضمن قائمة التراث العالمي لليونيسكو (UNESCO).

وقال **سعيد أحمد سعيد**، المدير التنفيذي لشركة «ليمتلس» عن المشروع: «يعتبر مشروع «هولونغ ستار» باكورة مشاريعنا الدولية. واليوم نعلن بداية العمل في هذا المشروع الذي سيلبي احتياجات خليج «هولونغ» الكبيرة للمرافق السكنية والسياحية المتطورة، لا سيّما تلك التي تتمتع بإطلالات مميزة. ويشرّفنا ان نلعب دوراً رئيسياً في تطوير هذا الجزء الجميل من العالم».

ويشمل مشروع «هولونغ ستار» المرافق والخدمات التالية: فندق من فئة الخمسة نجوم يحتوي على ٢٥٠ غرفة وقاعة للاجتماعات تستوعب ٥٠٠ شخص، فندق آخر بمواصفات فاخرة مجهز بمنتجع ومركز صحي، ٣٦ فيلا فندقية فاخرة و١٩٠ فيلاً عالية الجودة، ٨٥ فيلاً صغيرة من طراز «تاون هاوس» (TOWNHOUSE)، ١١٤ شقة، مرافق للبيع بالتجزئة، قرية ثقافية، مدرسة فندقية.

الطفرة العقارية والأرباح الخيالية

أعلن نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مجموعة المشاريع المتحدة القابضة **نزار القرطاس** ان الشركة قامت ببيع أرض في دبي مساحتها أربعة آلاف متر بقيمة ١٤,٥ مليون درهم محققة أرباحاً بنسبة ٤٨ في المئة على رأس المال، خلال سبعة أشهر فقط من شراء الأرض. وقال ان الأرباح فاقت توقعات الدراسة التي أقامتها الشركة حول الاستثمار والتي توقعت تحقيق هذا العائد في منتصف العام المقبل.

وأوضح **القرطاس** ان العائد المرتفع لهذا الاستثمار يعبر عن الطفرة العقارية التي يشهدها سوق العقار في الإمارات وضخامة الاستثمارات العقارية والعوائد المخصصة.

«تمويل» : أكبر صفقة شراء أراض في دبي بالشراكة مع «بنيان الدولية» و«سما دبي»



عادل الشيراوي

تمويل

أعلنت شركة «تمويل TAMWEEL» عن توقيعها لاتفاقية شراكة مع شركة «بنيان الدولية» العاملة في قطاع التطوير العقاري، لشراء أراض بقيمة ١,٩٣ مليار درهم في منطقة الجداف في قلب مدينة دبي.

وتشمل هذه الاتفاقية التي تعد الأكبر في تاريخ دائرة الأملاك والأراضي في دبي، الاستحواذ على ١٣٥ قطعة ارض، حيث ستسهم بزيادة كبيرة في عدد الأراضي التي تقوم «تمويل» بإدارتها. كما وقعت هذه الاتفاقية أيضاً من قبل شركة «سما دبي» ذراع الاستثمار والتطوير العقاري الدولي التابعة لشركة «دبي القابضة».

وأوضح الرئيس التنفيذي لـ «تمويل» **عادل الشيراوي** «ستساهم هذه الاتفاقية بإقامة تحالف استراتيجي مع شركة «بنيان الدولية» وشركة «سما دبي»، وتمثل هذه الصفقة عنصراً إيجابياً لكل من الشركات الثلاث وجميع المساهمين فيها».

تعزيز استثمارات مجموعة دبي العالمية ولدت تحت اسم «نخيل للفنادق»



احد مشاريع «نخيل للفنادق»

ولدت شركة لإدارة الفنادق تحت اسم «نخيل للفنادق» من اندماج بين «استثمار» وشركة «نخيل»، وتتولى الشركة الجديدة إدارة الفنادق التابعة للشركتين محلياً وخارجياً.

وتخطط الشركة الجديدة لتعزيز الاستثمارات في قطاع الفنادق حول العالم، من خلال عمليات شراء جديدة في كل من أميركا الشمالية وأوروبا وآسيا، الى جانب الاستثمار في الفنادق ذات التكلفة المحدودة في عدد من الأسواق الناشئة الرئيسية حول العالم، فيما تمتلك الشركة حالياً فائضاً مالياً يبلغ حوالى ثلاثة مليارات دولار.

ويأتي هذا الدمج ضمن استراتيجية إعادة الهيكلة الداخلية التي تعتمدها دبي العالمية، بحيث تقوم بدمج القسم العقاري التابع لاستثمار بشركة نخيل التي بدورها ستكون مملوكة بالكامل من قبل مجموعة دبي العالمية.

وقال **جو سيتا**، الرئيس التنفيذي لنخيل للفنادق: «تشتهر نخيل حول العالم بمشاريعها المميزة مثل جزيرة النخلة جميرا وجزر العالم، وهي في الوقت نفسه تلعب دوراً مهماً في دعم السياحة في دبي».

ان اسم «نخيل» يوحي بالثقة لدى معظم المستثمرين في قطاع الفنادق ولذلك أنشئت الشركة الجديدة، وأطلقت يد نخيل للفنادق لتعمل وتستثمر حول العالم.

في إطار استراتيجيتها لتعزيز تواجدها في الأسواق العقارية ديار العقارية تبيع برجي «فيرفيو ريزيدانسي» و«أكسفورد تاور» بـ ٦٠٠ مليون درهم



زاك شاهين

ديار العقارية

باعت شركة «ديار العقارية» برجيها الجديدين «فيرفيو ريزيدانسي» و«أكسفورد تاور» ضمن مركز الخليج التجاري بقيمة تصل الى ٦٠٠ مليون درهم خلال ساعات من إطلاقهما.

وتأتي إضافة هذين المشروعين الى قائمة مشاريع «ديار» العقارية في إطار الاستراتيجية التي تنتهجها الشركة لتعزيز تواجدها في الأسواق العقارية المحلية.

ويقع برج أكسفورد التجاري الحديث في موقع مركزي داخل منطقة الخليج التجاري، أما «فيرفيو ريزيدانسي» فيوفر خيارات فاخرة للسكن محاذية للمناطق الخضراء. وبفضل موقعيهما حظي هذان البرجان بإطلالة مائية لافتة.

وقال الرئيس التنفيذي لـ «ديار» **زاك شاهين**: «بإطلاق برجي «فيرفيو ريزيدانسي» و«أكسفورد تاور» نكون قد جسدنا على أرض الواقع سعينا الدائم لتقديم كل ما هو قيّم لمساهمينا الكرام. وقد رفد إطلاقنا لمشاريعنا الأخيرة مركز الخليج التجاري ببرجين متميزين عززا من سمعته كقطب جامع لأفضل المشاريع السكنية والتجارية للتملك الحر أمام المستثمرين في دبي».

وأضاف: «جاء البيع السريع لهذين البرجين مدفوعاً بالطلب المتزايد على المشاريع العقارية ذات الجودة العالية في دبي. ومن ناحية أخرى يدل ذلك بشكل واضح على تفضيل العملاء لمشاريع «ديار» ويعزز سجل الشركة في بيع مشاريعها خلال وقت قياسي. وما كان ليتحقق مثل ذلك دون الثقة والتقدير اللذين يضعهما عملاؤنا في كل ما نقدمه لهم».

ويتكون برج فيرفيو من ١٨ طابقاً ويوفر مجموعة من وحدات «استوديو» وشققاً مكونة من غرفة وغرفتين ذات تصميم عصري ومواصفات راقية بالإضافة الى منطقة مخصصة للمتاجر.

أما برج أكسفورد التجاري فيتكون من ١٢ طابقاً ويوفر ٩٦ وحدة حديثة للاستعمالات التجارية، بالإضافة إلى عدد من الوحدات المخصصة للمتاجر. وتضم مرافقه حديقة علوية ومنطقة خارجية للاستراحة ومنطقة للتسوق وموقفاً رحباً للسيارات.



البرجان الجديدان «فيرفيو ريزيدانسي» و«أكسفورد تاور» لشركة الديار العقارية

تأسيس شركة «ديار السعودية» للتطوير العقاري



حمد خلفان بن خرباش

ديار

في خطوة لتحقيق خططها في التوسع العالمي، أعلنت شركة «ديار» إبرامها اتفاقية شراكة مع شركة أركان العربية للإستثمار التجاري المحدود وشركة ابراهيم عبد الله أبو نيان وإخوانه، تأسيس شركة «ديار السعودية» بهدف التواجد بقوة في السوق العقاري السعودي الذي يشهد نشاطاً ملحوظاً.

وستكون شركة «ديار السعودية» مزودة للحلول العقارية الشاملة التي تغطي كل جوانب التطوير العقاري السكني والتجاري وقطاعي التطوير العقاري للضيافة والتجزئة، وستركز الشركة نشاطها على تلبية الطلب المتزايد في القطاع العقاري في المملكة، فيما تقوم بالمساهمة بشكل فاعل في تطوير هذا القطاع ودعمه.

وفي معرض تعليقه على الشراكة الجديدة قال الدكتور **محمد خلفان بن خرباش**، رئيس مجلس إدارة شركة «ديار» للتطوير وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة: «يبشر تأسيس «ديار السعودية» ببداية مرحلة نشطة في نهج ديار التوسعي. وستقدم «ديار السعودية» للمستثمرين مجموعة أوسع وأكثر تميزاً من المشاريع العقارية، بالإضافة الى المشاركة بقوة في القطاع العقاري السعودي الذي يشهد نمواً متسارعاً».

بعوائد ربع سنوية بين ١٧ و٢٠ في المئة
إقبال كبير على الإكتتاب بصندوق «أدام» العقاري



عبد الرحمن داوود

الرئيس التنفيذي لشركة ADAM

أغلقت شركة الدار لإدارة الأصول الاستثمارية «أدام» ADAM باب الاكتتاب في صندوق أدام للاستثمار العقاري الذي استمر لمدة أسبوع انتهت في ٢٩ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، والبالغ رأسماله ٥٠ مليون دولار.

ولاقى الاكتتاب على الصندوق المخصص لشراء وبناء وتطوير العقارات في عدد من الدول المختارة في منطقة جنوب شرق آسيا إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين الأفراد والشركات رغم قصر فترة الإكتتاب.

وأفادت مصادر ان العوائد المتوقعة من الصندوق تتراوح بين ١٧ و٢٠٪ يتم توزيعها بمعدلات ربع سنوية على المستثمرين.

وذكرت المصادر ان الحد الأدنى لمساهمة الأفراد بلغت ٢٠ ألف دولار في حين وصلت الى نصف مليون دولار كحد أدنى لمساهمة الشركات.



الاستثمارات العقارية السعودية في الامارات: ٣٠ مليار ريال



صالح السرّيع
سناسكو

قدر **صالح السرّيع** رئيس مجلس ادارة شركة «سناسكو» أن حجم الاستثمارات العقارية السعودية في دولة الامارات عام ٢٠٠٧ فاق الـ ٣٠ مليار ريال.

وقال **صالح السرّيع**، رئيس مجلس ادارة سناسكو: «يعكس النمو الملحوظ الذي حققناه في مشاريعنا الاخيرة اهمية القطاع العقاري في الامارات بالنسبة للمستثمرين السعوديين، حيث يتطلعون الى الاستفادة من الفرص التي يوفرها هذا السوق المزدهر من خلال اقامة استثمارات طويلة الامد.



ارتفاع أسعار الشقق في الأردن
ينعكس سلباً على قطاعات تجارية عديدة

قال خبراء عقاريون في الأردن ان قطاع الإسكان يواجه أزمة قوية بعد ارتفاع معدل التضخم في الإيجارات وبيع الشقق، وأكدوا ان هذا الارتفاع انعكس سلباً على قطاعات عديدة ذات العلاقة بذوي الدخل المحدود.

ويعزو الخبراء ارتفاع أسعار الشقق الى ارتفاع أسعار الإسمنت بنسبة تزيد على ١٧ و١٨ في المئة، إذ بلغ سعر الطن الواحد حوالى ١٠٠ دينار أردني.

وكان من نتيجة ارتفاع أسعار الإسمنت وتحقيق الارباح الكبيرة ان أقدم مستثمرون سعوديون على اتخاذ قرار بإنشاء مصنع للإسمنت بتكلفة ٤٠٠ مليون دولار، كما قررت الشركة الأردنية الكويتية القابضة ان تنشئ مصنعاً حديثاً للإسمنت بتكلفة ٢٥٠ مليون دولار.

أما بالنسبة الى شراء الأراضي والعقارات في الأردن من قبل مستثمرين خليجيين لا سيّما العراقيين، فقد تضاعفت عمليات الشراء كما تضاعف ضخ السيولة.

وتقول معلومات صادرة عن مصادر مطلعة ان الكويتيين اشتروا لغاية تاريخه عقارات بنحو ١٩,٦ مليون دولار، واشترى العراقيون بنحو ٨١,٢ مليون دولار، أما السعوديون فقد اشتروا بما قيمته ١٥,١ مليون دولار لغاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧.

وذكر ان عدد العراقيين الذين يقيمون حالياً في الأردن يقارب المليون عراقي وهذا العدد يتطلب الشقق الكبيرة، وهو الأمر الذي أدى الى ارتفاع الأسعار وانعكاسها سلباً على المواطنين الأردنيين.

«ادك» العقارية السعودية ترفع رأسمالها

قررت شركة «ادك» العقارية في المملكة العربية السعودية التابعة للمجموعة التعليمية القابضة رفع رأسمالها من مليار ريال سعودي الى مليار و٢٥٠ مليون ريال خلال الاسابيع المقبلة. اذ تعتزم توسيع مشاريعها عن طريق شراء المزيد من الاراضي في مكة والرياض وجده حيث تحتاج هذه المدن الى المزيد من الجامعات والمدارس.

وتعتبر «ادك» من اكبر الشركات التي تم تأسيسها في السعودية.

«سرايا القابضة» تقدم عشر منح دراسية جامعية
بالتعاون مع الصندوق الأردني للتنمية البشرية



شادي رمزي المجالي
سرايا العقبة

وقعت المدير التنفيذي للصندوق الأردني الهاشمي للتنمية البشرية / مركز الأميرة بسمة للتنمية، السيدة فرح الداغستاني ومدير عام شركة سرايا العقبة للتطوير العقاري **شادي رمزي المجالي** اتفاقية يتم بموجبها تقديم عشر منح دراسية لمرحلة البكالوريوس لمن أثبتوا قبولهم في الجامعات الأردنية.

وكانت شركة سرايا العقبة قد أعلنت عن دعم برنامج المنح الدراسية بالتعاون مع حملة البر والإحسان التي ترأستها صاحبة السمو الأميرة **بسمة بنت طلال** المعظمة، والتي ينفذها مركز الأميرة بسمة للتنمية / العقبة، لما تقدمه الحملة في مجال مساعدة الفئات الأقل حظاً والمتميزين من أبناء مدينة العقبة، ولكفاءة البرنامج في تقديم فرص التعليم الجامعي لطلاب متفوقين بما يتيح لهم مواكبة الاحتياجات المهنية المستقبلية والإنخراط في سوق العمل، وقد تم تشكيل لجنة من الطرفين اجتمعت لاختيار الطلاب العشرة المستفيدين من المنح بناء على معايير وأسس تم الاتفاق عليها مسبقاً.

توسع «نخيل» NAKHEEL وصل الى أستراليا
عبر شرائها حصة في مجموعة ميرفاك

تواصل «نخيلNAKHEEL » تنفيذ مخططها التوسعي في الخارج، وقد وصل توسعها الى استراليا حيث اتفقت مع مجموعة ميرفاك العقارية الاسترالية لتشتري منها ما نسبته ٦,٥١ في المئة. وقد قدرت قيمة الصفقة بنحو ٣٤٧ مليون دولار.

والمعروف ان «نخيل» تبني حالياً جزراً صناعية على شكل سعف النخيل قبالة ساحل دبي.

كريس ادونيل الرئيس التنفيذي لشركة نخيل علق على الصفقة بقوله: هناك العديد من الفرص الايجابية بانتظار المجموعتين. وأضاف: على غرار شركة نخيل تلتزم «ميرفاك» بتوفير الخدمات والمشاريع الاستثنائية التي بدورها تشكل فرصا استثمارية مناسبة، اضافة الى نسبة تآزر عالية بينها وبين «نخيل»..

وبحسب موقعها على الانترنت تعمل «ميرفاك» في ميادين التنمية العقارية وادارة الصناديق والعقارات ويبلغ حجم اعمالها نحو ٢٦,٣ مليار دولار استرالي. وتشكل اصول وحدة ادارة الصناديق نحو نصف هذا المبلغ.

والى جانب الجزر الثلاث التي تقام على شكل سعف النخيل تقوم الشركة ببناء ارخبيل صناعي يحاكي خريطة العالم قبالة ساحل دبي.

«ركاء العقارية» تطور ثلاثة أبراج
في جزيرة الريم مستثمرة فيها مليار درهم

تطور شركة «ركاء العقارية»، الذراع العقارية لشركة «ركاء القابضة»، ثلاثة ابراج في جزيرة الريم بحجم استثمارات يصل الى ما يزيد على مليار درهم.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور عبد الرحمن الطاسان، تحدث عن جزيرة الريم التي تعد احد ابرز الاماكن للاستثمار العقاري في المنطقة بدليل وصول قيمة المبالغ المستثمرة فيها الى نحو ٢٥ مليار درهم، والاستثمارات موزعة بين بناء ابراج وانشاء جسور وخدمات عقارية وادارية وعقود بناء محطات توليد كهربائية وبنى تحتية.

مشروع «عمان غاردن» تنفذه منازل الاماراتية



محمد مهنا القبيسي

«منازل» العقارية

تبدأ هذا العام شركة «منازل» العقارية الاماراتية في تنفيذ مشروع عمان غاردن السكني الرفيهي البالغة كلفته ١,٥ مليار درهم.

وللمناسبة صرّح رئيس مجلس ادارة الشركة **محمد مهنا القبيسي** ان الشركة حصلت على جميع المخططات والتصاريح الخاصة بتنفيذ المشروع من الجهات الاردنية المختصة، مشيدا بتعاون هذه الجهات وعلى رأسها أمانة عمان الكبرى ودعمها للمشروع من خلال تقديم التسهيلات اللازمة في زمن قياسي.

واشار القبيسي الى ان المشروع يستهدف في الدرجة الاولى تحقيق احلام الفئات المتوسطة في الاردن في تملّك وحدات سكنية مميزة بأسعار معتدلة في المشروع، الذي سيضم ١٧٠٠ وحدة سكنية بمساحات مختلفة اضافة الى ملاعب وحدائق ومواقف للسيارات ويقع على مساحة ٥٠٠ الف متر مربع.

الطفرة العقارية تنتقل الى السعودية في الـ٢٠٠٨

تستقبل الدول الخليجية العام ٢٠٠٨ وقد اعد المستثمرون فيها لائحة بمشاريعهم العقارية في اي من هذه الدول، وبصورة خاصة في السعودية التي تملك اكبر اقتصاد عربي وتعاني من نقص في القطاع العقاري حدده بعضهم بـ ٧٠ في المئة (سكاناً وتجارة).

تلي السعودية في الطفرة العقارية قطر التي تنوع مصادر دخلها والقسم الاكبر للعقارات. اما الامارات فهي تكاد تكتفي بما حققته في القطاع العقاري منذ العام ٢٠٠٤.

ويقدر الخبراء حجم المشاريع العقارية الخليجية بنحو ٢,٤ تريليون دولار بينها تريليون واحد سينفق على المشاريع التي تنفذ حاليا.

«الديار» القطرية تنفذ مشروعا بتكلفة ٦٠٠ مليون دولار



ناصر الانصاري

رئيس شركة ديار القطرية

تبدأ شركة (الديار الاستثمارية) القطرية QATARI DIAR تنفيذ الاعمال الانشائية لمشروع «ريان هيلز» السكني في منطقة فج عطان بأمانة العاصمة في مطلع هذا العام.

واوضح بيان صحفي صادر عن الشركة القطرية ان تكلفة المشروع ٦٠٠ مليون دولار، حصة الشركة من رأسماله ٨٪ و٢٠٪ للحكومة اليمنية.

واشارت الى ان تنفيذ المشروع سيتم وفق مواصفات راقية ومماثلة لاستثماراتها في كل من المغرب وسوريا ومصر..

والمشروع حسب البيان يتضمن اقامة مدينة سكنية سياحية ومركز تجاري متكامل وعدد من الوحدات السكنية، اضافة الى مركز اولمبي يحتوي على مختلف الالعاب الرياضية وعدد من الملاعب منها للغولف وكرة المضرب والكرة الطائرة..

جدير بالذكر ان شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري مملوكة للحكومة القطرية ولديها مشاريع عقارية مختلفة في اكثر من دولة عربية.



يجسّد قيمها ويحقق تجربة جديدة للمقيمين والزائرين والموظفين
«درة البحرين» تطرح شعار «حياة حضرية بأسلوب أهل الجزر»



جاسم الجودر
درة البحرين



حكيم خياط
درة البحرين

طرحت درة البحرين – المشروع المملوك مناصفة بين حكومة البحرين وبيت التمويل الكويتي البحرين – التي تعدّ أكبر منتجع سكني وتجاري شامل في البحرين، شعارها الجديد وسمتها المميزة الخاصة بها.

ويتمحور الشعار الجديد حول مفهوم «حياة حضرية بأسلوب أهل الجزر»، وسيصبح بمثابة مرتكز وعامل إلهام في كل ما تقوله درة البحرين وما تفعله، إضافة الى انه سيجسد القيم التي تتمسك بها درة البحرين في تعاملاتها، وصولاً الى تحقيق تجربة جديدة للمقيمين والزائرين والموظفين.

ويقوم شعار درة البحرين أيضاً على أساس ثلاث قيم أساسية هي: الحيوية والنشاط، والجمال الرائع، والأسلوب الفريد. فالحيوية والنشاط يضمنان ان درة البحرين مرتبطة باللونين الثاقب المفعم بالحيوية مع دوام الانشغال والنشاط الاستباقي. كما ان التجربة الناتجة التي سيتمتع بها ملاك البيوت والزائرون ستؤكد ان درة البحرين موقع تغمره البهجة والحيوية، وتملأه الإثارة والأشياء التي يمكن اكتشافها والاستمتاع بها، ان درة البحرين مكان غاية في الجمال حيث يجد كل فرد فيه الهدوء والراحة.

أكبر شركة عقارية في سلطنة عمان

تأسست في سلطنة عمان احدى أكبر الشركات العقارية تحت اسم «شركة مجان للتعمير» برأسمال ٢٥ مليون ريال عماني.

وقال مدير الشركة **بشار ناصر التويجري** عند الإعلان عن تأسيسها ان حصة الأخوة الخليجيين في الشركة تبلغ ٧٠ في المئة بينما تبلغ حصة العمانيين ٣٠ في المئة وتبلغ حصة بيت الإستثمار الخليجي منها ٢٠ في المئة.

يساهم في الشركة بنك الشارقة الإسلامي وشركة عمان والإمارات للاستثمار القابضة.

وعلم ان الحكومة العمانية قدمت لبيت الاستثمار الخليجي مساحة من الأرض في مسقط لإنشاء مدينة سياحية صحية، سيكون للشركة الجديدة «مجان للتعمير» دور الباني والمطور لهذه الأرض.

أنحف برج في شارع الشيخ زايد بدبي

أفادت مصادر ان الشرق للتطوير السعودية ستبني في شارع الشيخ زايد برجاً يحمل اسمها، وسيصبح بعد إنجازه أنحف برج في العالم متفوقاً على برج مماثل في هونغ كونغ. ويبلغ ارتفاع البرج الجديد ٣٦٠ متراً ويتكون من ١٠٢ طابق منها ٧٠ طابقاً ستضم شققاً سكنية فاخرة.

وعلم ان شركة SKIDMORE, OWINGS & MERRILL (SOM) الأميركية التي صممت برج دبي الأعلى في العالم تقوم بمهام أعمال التصاميم الهندسية لبرج الشرق، وحرصت على جعله الأنحف على مستوى العالم حيث يتشكل البرج من٩ مبان من الكونكريت على شكل إسطوانات رفيعة يصل عرض الواحدة منها الى ٤٠ متراً مترابطة باستخدام كابلات عالية الصلابة حسبما ذكر موقع متخصص بالتصاميم المعمارية.

قيمة مشاريعها نحو ٦٠ مليار دولار
NAKHEEL تشتري ٦,٥١٪ من فائدة رأسمال مجموعة ميرفاك الأسترالية

أعلنت نخيل NAKHEEL وهي إحدى شركات التطوير العقاري الأكبر والأكثر ابتكاراً في العالم، عن شرائها حوالى ٦,٥١ في المئة من فائدة رأسمال مجموعة ميرفاك المحدودة وهي المجموعة الاسترالية الرائدة في المجال العقاري.

وتعتبر نخيل لاعباً أساسياً في مسيرة التحول التي تشهدها إمارة دبي ومواكبتها للقرن الحادي والعشرين، إذ أنها تقوم بتطوير عدد من المشاريع المميزة والرائدة بما فيها ثلاثية جزر النخلة وجزر العالم، تناسب جميع الأهداف: السكنية والتجارية والسياحية.

شعار NAKHEEL

وصرّح كريس أودونال الرئيس التنفيذي لنخيل: «تعد ميرفاك الرائدة في مجالها وخصوصاً في مجال تطوير واقتناء العقارات التجارية والسكنية بحيث أنها قامت بتطوير عدد من أفضل المشاريع السكنية في أستراليا، وعلى غرار شركة نخيل، تلتزم ميرفاك بتوفير الخدمات والمشاريع الاستثنائية التي بدورها تشكل فرصاً استثمارية مناسبة إضافة الى نسبة تآزر عالية بينها وبين نخيل. لذلك فمن الطبيعي ان ننظر اليها لتأسيس علاقات مشتركة خصوصاً وان نخيل تتطلع الى السبل لتطوير مشاريعها العالمية. وعلى الرغم من أنه لم تتم أية مشاورات رسمية بعد مع مجموعة ميرفاك فإني أؤمن بأن هناك العديد من الفرص الإيجابية بانتظار كل من المجموعتين. ويمثل هذا الاستثمار خطوة استراتيجية نأمل ان تتحول الى شراكة طويلة الأمد».

تجدر الإشارة الى ان شركة نخيل هي شركة أساسية ضمن مجموعة دبي العالمية والتي تعتبر احدى أكبر الشركات القابضة حول العالم. وتتوزع مشاريعها على ما يزيد عن ملياري قدم مربع من المتوقع ان تتعدى قيمتها ٦٠ مليار دولار أميركي.

«ديراج اند إيست كوست» تعرض لمشاريعها في «مايبم آسيا ٢٠٠٧» للعقارات في هونغ كونغ



شاركت «ديراج اند إيست كوست» شركة التطوير العقاري التي تتخذ من الإمارات مقراً لها في معرض «مايبم آسيا ٢٠٠٧» للعقارات الذي أقيم في هونغ كونغ أواخر الشهر الماضي، عارضة لمشروعاتها الرائدة المنتشرة في دبي، وذلك في محاولة منها لجذب كبار المستثمرين الصينيين.

وأمل المدير العام للشركة ديراج واداهوان في تعليقه على استراتيجيتها الجديدة في إقامة قنوات تواصل وتحويل فائض السيولة في السوق الصينية لفرص استثمارية من خلال زيادة الوعي حيال مشاريعنا القائمة في دبي وجاذبية عائدات الاستثمار التي تقدمها.

وتجدر الإشارة الى ان شركة «ديراج اند إيست كوست» هي مشروع مشترك بين مجموعة ديراج الهندية ومجموعة إيست كوست الإماراتية. والشركة تحظى بسمعة طيبة بقطاع العقارات المزدهر في دبي باستثمارات شملت ١٨ مشروعاً تصل قيمتها الى ١,٦ مليار دولار.

ومن أبرز مشاريع الشركة في مارينا دبي الفخمة مشروعها الرائد أبراج دي إي سي والذي أقيم باستثمارات تصل لأكثر من ٣٠٠ مليون دولار ومارينا وارف الأول والثاني.

افتتاح «منتدى قطر للاستثمار العقاري» بتنظيم من مركز التجارة العالمي

الشيخ عبد الرحمن آل ثاني: سوق العقارات القطرية ساهمت في زيادة نسبة الدخل القومي ٥,٥ في المئة



من اليمين: رشاد جناحي، الشيخ عبد الرحمن بن خليفة آل ثاني، سيد سيد وشادي ابو ضاهر



من اليمين: فهد الغنيم، هشام العمادي، احمد اناني وجون دايفس

برعاية رئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني ، افتتح «منتدى قطر للاستثمار العقاري» في فندق الريتز كارلتون – الدوحة بمشاركة نخبة من الشركات العقارية والاستثمارية من مختلف الدول العربية والعالم.

قدم الكلمة الترحيبية **شادي أبو ضاهر** المدير الإقليمي لمركز التجارة العالمي (WORLD TRADE CENTER) وهي الجهة المنظمة للمنتدى، شكر فيها الحضور الكريم ومعالي الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني للفرصة التي أتاحها في تنظيم هذا المنتدى تحت رعايته الكريمة. معرّفاً برؤية المنتدى وهو أول منتدى عقاري متخصص يعقد في دولة قطر، مشيداً بسياسة حكومة قطر التطويرية والتي تشجع التنوع والتي سمحت لغير القطريين بشراء عقارات في مشاريع محددة.

وألقى الكلمة الافتتاحية **الشيخ عبد الرحمن بن خليفة آل ثاني** وزير البلدية والزراعة ممثلاً الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، أشار فيها الى أهمية الاستثمار العقاري وتأثيره على التطور الاقتصادي.

وقال: «شهد سوق العقارات في قطر تطوراً هائلاً ساهم في زيادة نسبة الدخل القومي GDP بنسبة ٥,٥٪، وعلى غراره يأتي التطور الاقتصادي وهو الأسرع في العالم بنسبة ٣٠٪ خلال السنوات الثلاث الماضية.

وألقى **رشاد جناحي** رئيس مجلس إدارة المدينة الترفيهية إنترتينمنت سيتي والرئيس التنفيذي لبيت أبوظبي للاستثمار كلمة أشار فيها الى حسن اختيار قطر لاستضافة هذا المؤتمر وذلك لاعتبارها واحدة من أكثر المدن نمواً في العالم.

وألقى رئيس شركة الأرض للاستثمار والتطوير العقاري **سعيد بهجت سعيد** كلمة أشار فيها الى زمن الازدهار لسوق العقارات في قطر والمنطقة، واعداً بمستقبل زاهر إذ نشهد اليوم قدوم العديد من المستثمرين العالميين.

الجلسة الأولى

ركزت الجلسة الأولى على فكرة «ما الجديد في سوق العقارات الخليجي» وتحدث فيها مدير قسم العقارات في مركز كويت التمويلي **ميلاد ايليا**، ونائب الرئيس ورئيس قسم العقارات لمنطقة الشرق الاوسط في ميريل لنش العالمية **كريس فلينوس**.

الجلسة الثانية

ترأس الجلسة رئيس شركة DTZ **اد بروكس** وتحدث فيها رئيس مجلس إدارة شركة نورثر كورس للطول العقارية الترفيهية **بريين فيستدام** ورئيس مجلس إدارة بيت الاستثمار العالمي في قطر **مشعل خاضري**.

وأنهى المدير التنفيذي في مدينة قطر للطاقة **هشام العمادي** الجلسة بتعريفه عن مدينة قطر للطاقة الواقعة في مدينة لوسيل وهي مدينة القرن الواحد والعشرون، التي تأتي ضمن رؤية صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني ودعمه الدائم لهذا المشروع. وطرح العمادي أهمية التفرقة بين المدن الصناعية ومدينة قطر للطاقة التي تتكون من مركز أعمال الطاقة وتم إنشاؤها بسبب الحاجة وعدم توفر مثل هذا المشروع في المنطقة. وتتضمن هذه المدينة مركز الأعمال الذي يخدم صناعة النفط والغاز ويعطي الفرصة للشركات بالتعامل في بيئة عمل أفضل، كما تؤمن المدينة تسهيلات يمكن لهذه الشركات مشاركتها فتتيح لها فرصة تركيز أكبر على اختلافات الشركات الأساسية وتوفير للتكاليف العملية.



من اليسار: فريد طرابلسي، هشام العمادي، علي الهاشمي وزياد الصاحب

ثم عقدت تباعاً الجلسة الثالثة بعنوان «النمو العقاري والتحديات التي تواجهها الحكومة»، الجلسة الرابعة تحت عنوان «تمويل المشاريع العقارية في الخليج» والجلسة الخامسة وتطرقت الى موضوع تسويق المشاريع العقارية: «بناء صلة مع شركات التسويق والإعلام».



من اليمين: عبدالله الريس وناصر المنصوري



من اليمين: الشيخ ناصر بن علي آل ثاني والشيخ جاسم بن خليفة بن سعود آل ثاني



من اليسار: ايلدا عساف، زينة نسيبي، ميرنا مقدام وملفين بطرس

افتتاح معرض عقار واستثمار ٢٠٠٧ في الأردن

شارك عدد من الشركات العقارية الاردنية والخليجية في معرض «عقار واستثمار ٢٠٠٧» الذي اقيم في ساحة عمان للمعارض في الاردن خلال الفترة ما بين ١٠ و١٣ كانون الاول (ديسمبر) الماضي. وقد حظي المعرض باهتمام عدد كبير من المستثمرين في الاردن والمنطقة.



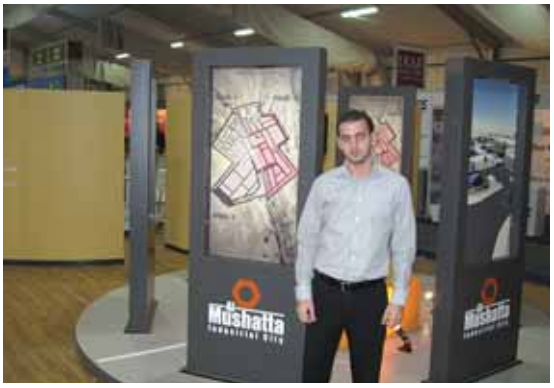
من اليمين: المهندس احمد الحلايقة ومراد ابو الروس (جناح شركة العقبة للمشاريع الوطنية العقارية)



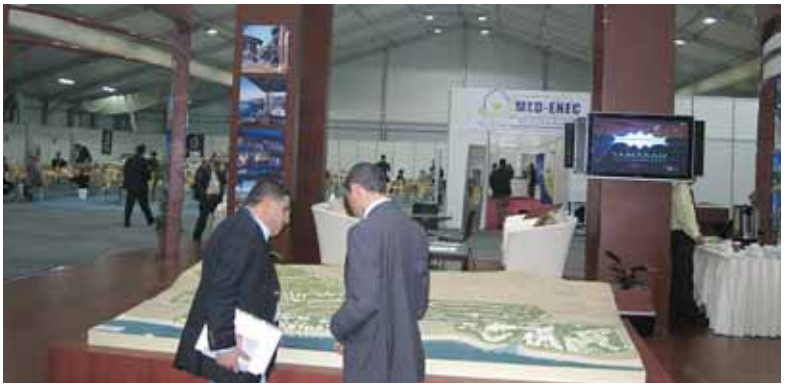
طارق عروري (جناح TAMEER)



من اليمين: رولا سماره، مصعب جرار، المهندس عمر دغمش، محمد الشلتوني وعلي الحضرمي (جناح تعمير)



راضي الشخشير داخل جناح AL MUSHATTA



جناح اعمار



من اليمين: احسان ادلبي، فادي ربيع ومحمد الاسدي



ابتسام خلف داخل جناح 1ST QATAR



داني خليل (جناح TOP EXPO)

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	548
ABG	147
ABOU MERHI CRUISES	351
ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL	481
ACAIR	457
ACCONAGE	309
ACE	275
ACE ARABIA	473
ACE LIFE	462
ACER	013
ACIG	213
ADDISON BRADLEY	497
ADNIC	121
AFFRAD	819
AFRICA INS. / LIBYA	637
AFRICA RE	597
AFS	004
AFS	005
AHLI BANK / QATAR	207
AHLIA GENERAL	741
AHLIA INS / BAHRAIN	797
AHLIA INS / KSA	515
AHLIA INS. / KUWAIT	209
AIG / PALESTINE	811
AIMS	409
AIN TAKAFUL	205
AJIG	647
AL AHLIA INS / OMAN	157
AL DAR	805
AL MASRAF	002
ALA	717
ALIG	367
ALL SEASONS	771
ALLIANCE	113
ALLIANCE RE	495
ALLIANZ - EGYPT	649
ALLIANZ SNA	060
AMAN - UAE	469
AMAN INS. YEMEN	173
AMANA	399
AMANA GULF	651
AMIG	271
AMINE AOUR M.E.	437
AMWAL	011
ANTARSPED	320
AON M.E.	635
ARAB ASSURERS	509
ARAB GERMAN	487
ARAB ISLAMIC BANK	289
ARAB LIFE	063
ARAB LIFE & ACCIDENT	553
ARAB NATIONAL BANK	466
ARAB ORIENT	241
ARAB P & I POOL	703
ARAB RE	445
ARAB UNION INT'L	677
ARAB UNION RE	821
ARABIA	015
ARABIA INS. / SYRIA	671
ARABIAN SEAS	523
ARABIAN SHIELD	653
ARIG	589
AROPE	095
AROPE SYRIA	697
ASSALAM	727
ASSUREX	405
ATI	138
AUDI BANK	460
AUG	871
AVRASYA	661
AWRIS	747
AXA M.E.	833
B.A. SHIPPING	331
BAHRAIN ISLAMIC BANK	181
BANKERS	055
BANKMED	017
BANQUE DU LIBAN	057
BARAKA INS. / SUDAN	667
BARAKA TAKAFUL	521
BBAC	219
BCTC	319
BEIRUT BANK	263
BEIRUT BROKERS	073
BEITNA	253
BEMO	235
BERYTUS	059
BEST ASSISTANCE	735
BEST RE	605
BIT	217
BKIC	143
BLF	023
BLOM	051
BMI	369
BMW	376
BNH	216
BUHAIRAH NATIONAL	267
BURGAN BANK	135
BUSTAN HOTEL / QATAR	723
BYBLOS BANK	261
CAAT	623
CAPE	561
CAPITAL INS.	233
CARGO MASTER	315
CASTROL	401
CBD	463
CBK	024
CC & F	231
CCR	607
CHABROS	803
CHEDID & ASSOCIATES	565
CHEDID & ASSOCIATES	834
CHERFAN TAWIL	393
CHERFAN TAWIL	765
CHERFANE TAWIL & CO	439
CIB	190
CIC	587
CIG	435
CLA	074
CMA CGM	298
COGENT	581
COMMERCIAL INS.	441
COMMERCIAL SERVICES	489
COMPASS	097
CREDIT BANK	223
CREDIT FINANCIER	225
CREDIT LIBANAIS	220
CRESCENT GLOBAL	603
CROWNE PLAZA SALALAH	775
CSC	077
CUMBERLAND	227
CUMBERLAND / KSA	655
DAMANA	737
DATA QUEST	549
DELTA	795
DELTA INS.	503
DEUTSCHE BANK	239
DHAFRA INS.	545
DHL	345
DHOFAR INS.	529
DLALA	131
DOHA BANK	215
DOHA INS.	259
EMATHAL	823
EMIRATES NBD	265
EMIRATES PALACE	464
EMIRATES PALACE	465
ENERGY CITY	787
ESA	008
ESKADENIA	387
EURO ARAB INSURANCE	161
EXPEDITORS	798
FAIR OIL INS. SYNDICATE	619
FAJR AL GULF	370
FAST MONDIAL	313
FEDERAL BANK	229
FENCHURCH FARIS	554
FH ELITE	567
FIDELITY	067
FIRST LEASING BANK	243
FNB	047
FUJAIRAH NATIONAL	119
G.A. BAZERJI	872
GEMAYEL FRERES	419
GEN RE	593
GENERAL ARABIA	527
GEORGE AJAKA GROUP	749
GERASA	485
GEZAIRI SHIPPING	301
GLOBAL	179
GLOBAL BANKING CORP	031
GLOBE SHIPPING	303
GLOBEMED SYRIA	687
GRAS SAVOYE LIBAN	071
GREEN SHIELD	595
GTS	323
GUARDIAN INS. BROKERS	627
GUARDIAN REINSURANCE BROKER	559
GULF BANK	027
GULF COOPERATIVE	679
GULF INS. / KUWAIT	201
GULF TAKAFUL	245
GULF UNION	813
HOLYLAND	639
HOUSING BANK	281
HOUSING BANK - YEMEN	155
HPS	003
HYPCO	411
IBC	569
ICIEC	189
ICIEC	477
IGI	631
IIR	828
IMPA	683
IMPERIAL TOBACCO	758
IMPERIAL TOBACCO	759
IMPEX	379
INATEK	085
INTERCONTINENTAL	767
INTERCONTINENTAL BANK	048
INTERCONTINENTAL MZAAR	781
INTERMED	571
INVEST BANK	127
INVESTMENT DAR	006
INVESTMENT DAR	007
ISLAMIC INS. / JORDAN	146
ISLAMIC INS. SUDAN	169
ISLAMIC TAKAFUL	293
ITHMAR	149
ITS	385
J.E. ZAKHOUR	079
J.E. ZAKHOUR	192
JAZEERA INS.	537
JERUSALEM	513
JOFICO	159
JORDAN COMMERCIAL BANK	249
JORDAN INS.	831
JORDAN INT'L INS.	273
JORDAN ISLAMIC BANK	287
JORDAN KUWAIT BANK	033
JOSEMAR	325
JOSEPH EID & CO	417
JUBA	167
JUELMIN	699
KEYROUZ BAKERY	442
KFH	247
KHALEEJ DEVELOPMENT	815
KHALEEJ INS/ QATAR	693
KHAZNA INSURANCE	111
KHAZZAKA INS. GROUP	421
KSARA	413
LABUAN RE	499
LEADERS INS.	365
LEADERS INS. BROKERS	629
LEBANESE CANADIAN BANK	283
LEBANON & GULF BANK	105
LIBANAISE DES JEUX	433
LIBANO ARABE	064
LIBANO SUISSE	083
LIBERTY INS.	349
LIBERTY INT'L UNDERWRITERS	577
LIBYA INS.	045
LKY SCHOOL	123
LTI	317
MANAFAE	104
MAPFRE ASISTENCIA	611
MARINA	732
MARRIOTT RIYADH	773
MASHREK - PALESTINE	701
MASHREQ BANK	BookMarker
MAWARID	109
MEA	333
MEARCO	361
MED RE	591
MEDCONRO	337
MEDEXA	641
MEDGULF	069
MEDICALE	557
MEDNET BAHRAIN	599
MEDNET LIBAN	449
MEDNET UAE	711
METROPOLITAN INS.	536
METROPOLITAN INSURANCE	079
METZ SHIPPING	355
MIB	657
MIDDLE EAST INS.	251
MILLI RE	601
MISR INS.	538
MITSUI SUMITOMO	535
MOHAMED CHAHINE	604
MOHANDES INS.	531
MOUSSALEM BROS.	415
MSC	335
MUNICH RE	491
MUSCAT BANK	035
NAKHEEL	GateFold
NAS	625
NASCO KARAOGLAN	468
NATIONAL AHLIA	511
NATIONAL INS / PALESTINE	269
NATIONAL MARITIME	321
NBA	122
NBK	459
NBO	255
NEXT CARE	573
NEXUS	583
NIC	191
NILE HOTEL	799
NILEIN	729
NORTH	091
NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK	279
NRIS	789
NSGB LIFE	533
OASIS	643
OMAN ARAB BANK	185
OMAN INSURANCE	107
OMAN UNITED	505
OPEL	383
ORIENT SHIPPING	359
OSOOL	099
PAC	447
PHARAON & CHIHA	277
PHARMALINE	431
PHILADELPHIA	517
PMA	339
PMC RE	579
PORSCHE	381
PORT DE BEYROUTH	307
QATAR CENTRAL BANK	203
QATAR DEV. BANK	237
QATAR GENERAL	137
QATAR ISLAMIC BANK	145
QATAR ISLAMIC INSURANCE	197
QIIB	177
QNB ISLAMIC	029
RABIEH	753
RAK NATIONAL INS.	479
RAK PROPERTIES	817
REAL ESTATE COMMERCIAL BANK	041
RED SEA	475
REEM	467
RENAULT	407
RITAJ INVESTMENT	115
RIVIERA	785
ROSEWOOD CORNICHE	779
RYMCO	375
SABA' YEMEN	192
SAFAT TAKAFUL	133
SAGR CO. FOR COOP INS.	524
SAGR NATIONAL UAE	730
SALAM FOR EXHIBITIONS	193
SALAM FOR EXHIBITIONS	451
SALAMA INS. / KSA	541
SALAMA INS. / SUDAN	199
SAMBA	037
SAMSUNG	391
SAUDI FRANSI BANK	211
SAUDI GENERAL	543
SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK	458
SAUDI PEARL	493
SAUDI SUDANESE BANK	139
SAVINGS & SOCIAL DEV BANK	507
SCR	615
SEALINE	327
SEATRANS	329
SECURITE ASSURANCE	423
SGBL	195
SHAMIL BANK	175
SHARJAH ISLAMIC BANK	291
SHERATON KHALIDIYA	777
SHIEKAN	163
SKIC	453
SLOOP	455
SNIC	101
SOFT MIND	728
SOFTWARE DESIGN	395
SOGEPUB	429
SOLIDARITY	053
SOROOH INVESTMENT	183
SOROUH	783
SOROUH	784
SOROUH	832
SOUHEIL SABELLA	690
SSS	793
STAR OF LEBANON	112
STRATEGIC MKTG	825
SUEZ CANAL	745
SYRIAN ARAB INS.	551
T & M	153
TADAMON INT'L ISLAMIC BANK	295
TAKAFUL INT'L	151
TAKAFUL RE	609
TAWFEEK	103
TECHNOSYS	585
TIIC	501
TOKIO MARINE NICHIDO	125
TOURISM & SHIPPING SERV.	343
TRADE UNION	613
TRUST INS. LYBIA	681
TRUST PALESTINE	713
TRUST SYRIA	547
TRUST YEMEN	171
TUNIS RE	617
UAE ENTREPRISES	801
UCA	093
UFA	425
UIB	009
UIC	187
UIS	180
ULYSSE	081
UNICORN INVESTMENT BANK	117
UNION BANK	257
UNISHIP	827
UNITED / LYBIA	807
UNITED / UAE	791
UNITED / YEMEN	743
UNITED ASSURANCE	427
UNITED CAPITAL BANK	038
UNITED INS / JORDAN	519
UNITED INT'L	829
UNITRUST	621
UPS	403
VRS UNIVERSE	575
WARBA	129
WASEEL	471
WATANIA / YEMEN	739
WATANIA COOPERATIVE SUDAN	165
WATHBA NATIONAL INS.	483
WESTERN UNION	089
WORLD ISLAMIC FINANCE	397
WORLD ISLAMIC FINANCE	633
YARMOUK	645
YEMEN BANK For RECONSTRUCTION	141
YEMEN GULF BANK	043
YEMEN INS.	809
YEMEN ISLAMIC INS.	297
YEMEN KUWAIT BANK	707
ZARIS	563

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

PART III الجزء الثالث

AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2008

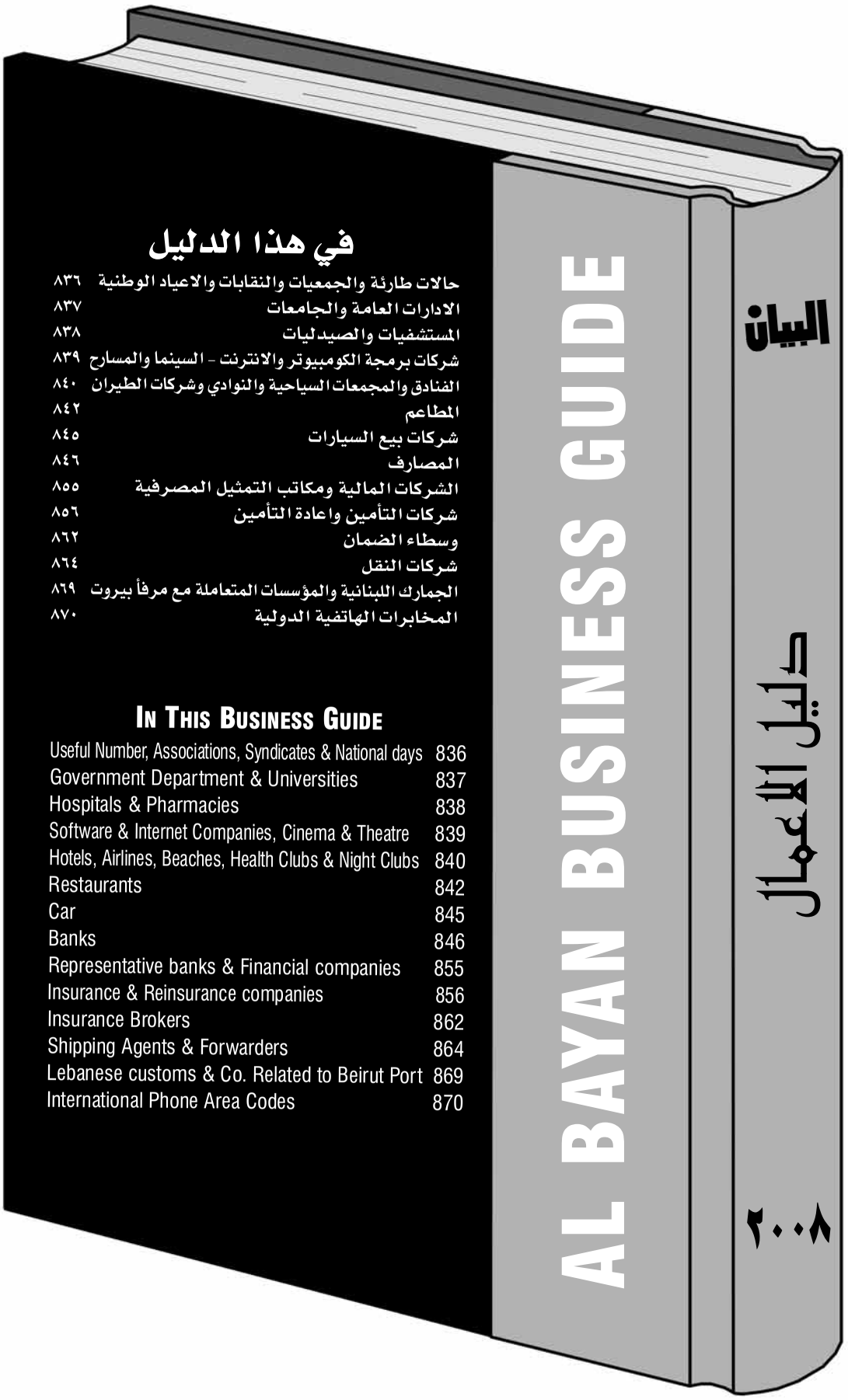


العدد ٤٣٤ - السنة السابعة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨
AL BAYAN ECONOMIC MAG • Issue N° 434 • 37th Year • January 2008

دليل الاعمال ٢٠٠٨

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

5 287000 356060



في هذا الدليل

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية	٨٣٦
الادارات العامة والجامعات	٨٣٧
المستشفيات والصيدليات	٨٣٨
شركات برمجة الكومبيوتر والانترنت - السينما والمسارح	٨٣٩
الفنادق والمجمعات السياحية والنوادي وشركات الطيران	٨٤٠
المطاعم	٨٤٢
شركات بيع السيارات	٨٤٥
المصارف	٨٤٦
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية	٨٥٥
شركات التأمين واعادة التأمين	٨٥٦
وسطاء الضمان	٨٦٢
شركات النقل	٨٦٤
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت	٨٦٩
المخابرات الهاتفية الدولية	٨٧٠

In This Business Guide

Useful Number, Associations, Syndicates & National days	836
Government Department & Universities	837
Hospitals & Pharmacies	838
Software & Internet Companies, Cinema & Theatre	839
Hotels, Airlines, Beaches, Health Clubs & Night Clubs	840
Restaurants	842
Car	845
Banks	846
Representative banks & Financial companies	855
Insurance & Reinsurance companies	856
Insurance Brokers	862
Shipping Agents & Forwarders	864
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port	869
International Phone Area Codes	870

USEFUL NUMBERS

Airport

- Information (1) 628000-629065/6
- ADMINISTRATION (1) 629125/130
- Customs (1) 629160

Civil Defence (125)

Complaints & Review (119)

Consumer Services Protection (1739)

Electricity (145) (1707)

Fire Department (175)

General Security (1717)

Information (120)

International Calls (100)

Internal Security Forces (112)

National Defense (1701) (1702)

Ogero (1515)

Police (160)

Red Cross (140)

Telephone Repairs (113)

VAT (1710)

Weather (1718)

Ports

Beirut	(1) 580211/2/3/4/5/6 - 581400
Byblos	(9) 540054
Chika	(6) 820101
Jounieh	(9) 640038
Saida	(7) 752221
Tripoli	(6) 600789
Tyr	(7) 741596

Water

Beirut	(1) 386761/2
Dbaye	(4) 542988- 543471
Barouk	(5) 554283
Jounieh	(9) 915055/6
Metn	(1) 899416
Saida	(7) 721271
Tripoli	(6) 601276
Tyr	(7) 740194
Zahle	(8) 800235/722

ASSOCIATIONS, SYNDICATES & OTHER ORGANIZATIONS

BEIRUT

- ACCOUNTANTS (1)616013/131- (3)366161
- ACTORS (1)383407
- ADVERTISING (1)894545
- AUDITOR (1)322075
- ARTIST (1)383401
- BANKS (1)970500
- CARS DRIVERS (1)300448
- CHEMICAL (1)499851/46
- CONTRACTORS (5)454769
- DENTISTS (1)611222/555
- DOCTORS (1)610710
- ENGINEERS (1)850111
- ELECTRICITY (1)444363
- FOOD (1)348542
- GRAPHIC ARTS (1)511177/8 - 443535
- HOSPITALS (PRIVATE) (1)425975
- HOTELS (1)202059
- INDUSTRIALISTS (1)350280/1/2
- BEIRUT (1) 315693 - 309083 - 318242
- BORJ HAMMOUD (1)259900
- CHOUEIFAT (5)433405
- HARET AL NAAMET (3)380920
- INDUSTRIAL CITY (1)499148
- MKALLES (1)686333
- SOUTH SUBURB (1)558888
- ZALKA (1)893721
- INSURANCE (1)200369-338276
- JOURNALISTS (1)200034
- LAWYERS (1)427941-427976
- MARBLE AND CEMENT (1)331220
- PAPER & PACKAGING (1)443106
- PHARMACIES (1)425651-426041
- PLASTIC PRODUCERS (1)434126
- PORT EMPLOYEES (1) 581284
- PRESS (1)865519-800351
- R.D.C.L. (BUSINESSMEN) (1)320450
- READY WEAR (3)879707-(3)236999
- RESTAURANTS & CAFE (1)363040
- TELEVISIONS (5)429740
- TEXTILLES (5)450077-456151
- TOURISM JOURNALISTS (1)349251
- TRADERS (1)347997-345735
- TRADERS & IND. CHAMBER (1)353390/3
- TRAVEL & TOURISM (1)200176-324322
- WRITERS (1)200034
- WOOD FURNITURE (1) 582054

BEKAA

- INDUSTRIALISTS (3)212780
- LAWYERS
- BAALBAK (8)371426-374599
- ZAHLE (8)810231

MOUNT LEBANON

- ALCOHOLIC BEVERAGES (9)913186-635222
- INDUSTRIALISTS
- ALEY (5)550715
- BYBLOS (9)452011
- KESRWAN (9)926135
- NORTH METN (4)926072-920414
- SOUTH METN (5)436766
- LAWYERS
- ALEY (5)554278
- BAABDA (5)920616-924183
- DAIR AL KAMAR (5)510244
- JBEIL (9)541640
- JDEIDET EL METN (1)892548
- JOUNIEH (9)915051-930750
- SOCKS (9)906135
- TANNERS (9)911600
- TEACHERS (9) 932349

NORTH

- DENTISTS (6)432287-627526
- DOCTORS (6)611348-611377
- ENGINEERS (6)430972/3
- INDUSTRIALISTS (6)410521 - 442773
- ZGHORTA (6)662008/9 - 661786
- LAWYERS (6)440052

SOUTH

- INDUSTRIALISTS (7)221111
- LAWYERS
- SAIDA (7)736176/7-721689
- TYR (7)345852

NATIONAL DAYS IN ARAB COUNTRIES

1	January	Sudan
23	February	Qatar
25	February	Kuwait
3	March	Morocco
8	March	Syria
20	March	Tunis
17	April	Syria
22	May	Yemen
25	May	Jordan
11	June	Lybia
5	July	Algeria
9	July	Morocco
14	July	Iraq
23	July	Egypt
6	August	Emirates
11	August	Jordan
1	September	Lybia
3	September	Qatar
23	September	Saudi Arabia
6	October	Egypt & Syria
21	October	Somalia
1	November	Algeria
14	November	Jordan
18	November	Oman
18	November	Morocco
22	November	Lebanon
28	November	Moritania
2	December	Emirates
16	December	Bahrain

GOVERNMENT DEPARTMENTS

PRESIDENTIAL PALACE (1)287200 - 288850

PARLIAMENT
- CENTRAL (1)982045/9

COUNCIL OF MINISTERS
- CENTRAL (1)983022/9
- CENTRAL INSPECTION (1)346100/4
- CONSUL CHIITE (1)456701/3
- DAR AL FATWA (1)788173/4/5
- DRUZE (1)353444/5
- FINANCE DEPT. (1)370368
- STATE SECURITY (1)862700-822610

MINISTRIES

AGRICULTURE
- MINISTER (5)455471/5
- G. M. (5)455617/8
- CENTRAL (5)455630/5

CULTURE & SUPERIOR EDUCATION
- MINISTER (1) 480690
- G. M. (1) 492401/4

DEFENCE
- MINISTER (5)287700
- G. M. (5)920400
- CENTRAL (5)428800

DISPLACED
- MINISTER (1)366129-366110
- G. M. (1)366134
- CENTRAL (1)366373

ECONOMY & TRADE
- MINISTER (1)340504/5
- G. M. (1)345178-341771
- CENTRAL (1)354640

EDUCATION
- MINISTER (1)744252-371059
- G. M. (1) 790553/4
- CENTRAL (1) 790552

EMIGRANTS
- CENTRAL (1)840910/9

ENVIRONMENT
- MINISTER (1)387251
- CENTRAL (4)522222

FINANCE
- MINISTER (1)642720/1
- G. M. (1)642769
- CENTRAL (1)980955

FOREIGN AFFAIRS
- MINISTER (1)200469 - 334400
- CENTRAL (1)333100

HOME OFFICE
- PERSONAL STATUS (1) 741890-802022
- PROVINCE
= BEIRUT (1) 986014
= MOUNT LEBANON (5)920540
= NORTH (6)443120/3
- BRIGADE
= AIRPORT (1)629517/8
= BAALBACK (8)374142/8
= JDEIDEH (1)901203 - 900371
= JOUNIEH (9)930274

HOUSING & COOPERATIVE
- MINISTER (1) 200280/1
- G. M. (1)200276
- CENTRAL (1) 333572 - 203818

HYDRAULIC & ELECTRICAL RESOURCE
- MINISTER (1)565040/3
- CENTRAL (1)565013
- ELECTRICITY (1)442720/9
- WATER (1)386760/2

INDUSTRY
- MINISTER (1)427047
- G. M. (1)427985
- CENTRAL (1)427114/5

INFORMATION
- MINISTER (1)351032
- G. M. (1)351038
- CENTRAL (1)341899

INTERIOR
- G. M. (1)376115/7 - 423223
- CENTRAL (1)981270/5 - 745200

JUSTICE
- MINISTER (1)422956/7
- G. M. (1)422938 - 422953/7
- CENTRAL (1)422112 - 422944

LABOR
- MINISTER (5)456486
- G. M. (5)456488
- CENTRAL (5)826003/5

MUNICIPAL & RURAL AFFAIRS
- MINISTER (1)751610
- G. M. (1)750063
- CENTRAL (1) 754200

POST & COMMUNICATION
- MINISTER (1)888100 - 424777

PUBLIC HEALTH
- MINISTER (1)615773/6
- G. M. (1)645080

PUBLIC WORKS & TRANSPORT
- MINISTER (5)456482/3
- CENTRAL (5)457117

SOCIAL AFFAIRS
- MINISTER (1)611242
- G. M. (1)612850
- CENTRAL (1)611260

TOURISM
- MINISTER (1)354764
- G. M. (1)343967
- CENTRAL (1)340940/4

YOUTH & SPORTS
- MINISTER (1)426658
- G. M. (1)424391
- CENTRAL (1)426657

TRANSPORTATION
- CENTRAL (1)465482

UNIVERSITIES & COLLEGES

BEIRUT & MOUNT LEBANON

ALBA	(1) 502370/1
ARAB	(1) 377148/9
AUB	(1) 340460
AUST	(1) 218716
BEIRUT ARAB	(1) 300110
BEIRUT ISLAMIC	(1) 797600
BERKLEY	(1) 341844
C&E (Badaro)	(1) 385566
CIT	(1) 257700
ESA	(1) 373373/4
HAIGAZIAN	(1)353010/2-349230/2
HARIRI CANADIAN	(5) 601386
ISEC	(1) 500393 - 484607
ISLAMIC	(5) 807711/2
KAFAAT	(1) 872225
LAU (BEIRUT)	(1)786456 - 786464
LEBANESE	(1) 612583
LUC	(5) 450540
MAKASSED	(1) 646505
MECAT	(5) 601667
MIDDLE EAST	(1) 685800
NDU. (CHOUF)	(5)511202
SAGESSE	(1) 291091
TLC	(1) 891797
U.S.J. (St. Joseph)	(1) 421000
- ESIB	(1) 680513/4/6
- HOTEL DIEU DE FRANCE	(1) 615300/400

BEKAA

LEBANESE	(8)806151/812553
LEBANESE INTERNATIONAL	(8) 640930/1/2

KESRWAN-JBEIL

AUT	(9) 478143/4
L.A.U.	(9) 547254/944850
N.D.U.	(9)218950/1
USEK	(9) 640343

SOUTH

BALAMAND	(6)930250

International Organizations

Arab League	(1)745264/5/6
FAO	(5)468173
ILO	(1)752400/5
OATA	(1)861297/8/9
ONUST	(1)821450/1
U.B.A	(1)785711/2/6 - 863460
UNESCO	(1)850013/4/5
UNFPA	(1)981301 - 981311
UNHCR	(1)368884/0/1
UNICEF / ESCWA	(1)981301- 981311
UNIFIL	(1)424117 - 424119
Union Europeene	(1)339050 - 339060
UNRWA	(1)840490/5
WFP	(1)981401
WHO	(1)371918- 366760
World Bank	(1)987800/5

HOSPITALS

BEIRUT

Abou Jaoude	(4)716000-718000
American University Hospital (AUH)	(1)350000
Arz (AL)	(1)870042 - 876770
Barbir	(1)652915
Baydoun	(1)350993/633
Beirut General	(1)823663-850213/5
Bekhazi	(1)360890
Borj (Al)	(1)474718
Child and Mother	(1)788770-788769
Dar al Ajaza	(1)856658
Eye and Ear	(4)521130
Ghorayeb	(1)632385/920
Haroun	(1)875053-897300/4
Hayat	(1)546200
Haydar	(1)632091-632360
Hayek	(1)499142/3
Hôpital de l'Armee Libanaise	(1)395400
Hôtel Dieu de France	(1)615300/400
Karam Elie	(1)200400
Khalidy Hospital	(1)340249-350329
Khoury Fouad	(1)346280
Lebanese (jetawi)	(1)577177-577277
Maarbes	(1)389292/5
Makassed	(1)646590/4
Middle East Hospital	(1)809551-862888
Mount Lebanon (Gharios)	(5)957000
Najjar	(1)346914-340626
Notre Dame de Loudres	(1)391211
Rassoul al Aazam	(1)452700
Rizk	(1)200800-328800
Rosaire Sisters	(1)447980-581140
Sacre Coeur	(5)456293
Sahel	(1)858333/342
Saint Charles	(5)953444-451100
Saint Georges des Grecs	(1)585700
Saint Jean	(1)872747
Saint Joseph	(1)248750/8
Sainte Therese	(5)466780
Serhal Samir	(4)406838-417910
Trad	(1)369494
Women's	(1)631062
Zahra'	(1)821671-851040/4

BEKAA

Bahmad	(8)890107
Bekaa	(8)543150/1
Dar al Amal	(8)871901
Farhat	(8)660102/1
Ibn Sina	(8)377811-371811
Khatib Mounir	(8)930570
Khoury General	(8)807000/2
Lebanese French Hospital	(8)810121/7
Mais	(8)542300/1
Rayan	(8)373682-372182
Ryak	(8)901300/5-(3)714011
Tamnine	(8)910998
Tatari	(8)371903-370779
Tell Chiha	(8)807782

KESRWAN-JBEIL

Hajj	(9)951755/7
Notre Dame du Liban	(9)937401-639040
Notre Dame Martine	(9)540017
Notre Dame de Secours	(9)944255/693
Saint Georges	(9)234201-954200/4
Saint Louis	(9)934288
Saint Michel	(9)621033/4

MOUNT-LEBANON NORTH

Beit Chabab	(4)982755-983396-981577
Bhannes	(4)983770/5
Institut Libanais des Handicapés	(4)980621-982026

MOUNT-LEBANON SOUTH

Aïn Wazein	(5)509001
Baaklyn	(5)300882
Hamlin	(5)530004
Imane	(5)554264-555692
Jabal	(5)530432
Kafaat	(5) 463670
Kamal Joumblat	(5)432525
National Hospital For Paralysis	(5) 551702
Orfane	(5) 501660
Ouyoun	(5)554449
Soeurs de La Croix	(5)505625-505009
Watani	(5)557880/1/2

NORTH-LEBANON

Akkar	(6)690000
Batroun	(6)742970/2
Borgi Iskandar	(6)950150
Hanane	(6)200526/7
Haykal	(6)430600/1-411111
Housseini	(6)600005/6
Islami	(6)210181/6
Mazloum	(6)410186
Mounla	(6)600111/3
Nini Wahib	(6)433293-432811
Notre Dame de Zghorta	(6)661204-660575/6
Salam	(6)411700/6
Tripoli Gov.	(6)555230

SOUTH-LEBANON

Governmental Hospital	(7)721606
Hammoud	(7)723111-721687
Hamzeh (Maternite)	(7)505440
Jabal Amel	(7)740343
Janoub (al)	(7)720111
Kassab Walid	(7)723900/700
Labib Medical Center	(7)723445-806669
Najm	(7)741595
Nakib (al)	(7)721721-721200
Rahi	(7)222023
Secours Populaire	(7)530970/3

PHARMACIES

BEIRUT

ABC (Dbayeh)	(4) 525325
AlAdlieh (Ashrafieh)	(1) 200417
Alexandre (Adib Ishak)	(1) 333807
Arax (Borj Hamoud)	(1) 249857
Badaro	(1) 324623
Badarol	(1) 387731
Bader (Sodeco)	(1) 219192
Basta Eljdida (Basta Tahta)	(1) 641835
Berty (Achrafieh-Salam)	(1) 327744
Boustany (Sami Elsolh)	(1) 381616
Chifa' (Furn El-Chebbak)	(1) 291204
Eben Rached (Talet Elkhayat)	(1) 312913
Hachach (Hop. St. Georges)	(1) 585005
Hajjar (Jardin de Jesuite)	(1) 584125
Hekmeh (zkak Elblat)	(1) 377275
Jdeideh (Jdeideh)	(1) 890763
Jeetawi (Hop.St. Geogres)	(1) 581671
Kaddoura (Hamra-Meemare)	(1) 740106
Khoury (Zalka)	(1) 891800
Rizk	(1) 615039
Saint Joseph(Dora)	(1) 249468
Saint Michel (Tarik Elnahr)	(1) 562802
Saydeh (Ashrafieh)	(1) 324821
Shaar jadida (Alzarif)	(1) 736955

BEKAA

Hatoum (Chtoura)	(8) 543430
Ibn Reched (Baalbeck)	(8) 374750
Najat	(8) 817860-03/227626
Saydeh (Zahle)	(8) 823474

KESRWAN-JBEIL

2000 (Zouk)	(9) 210722
Aamchit (Aamchit)	(9) 946675
Achkout (Achkout)	(9) 952666
Adonis (Adonis)	(9) 217103
Bassil (sahel Alma)	(3) 855777
Byblos (jbeil)	(9) 540346
Hakim (Aachkout)	(9) 953376
Hreich (zouk Mosbeh)	(9) 219364
Karam (Balouneh)	(3) 383520
Keserwani (kfarhabab)	(9) 852816
La Prevention (Achkaut)	(9) 958693
Naamat Hanna (Klayaat)	(9) 952300
Ommaya (Kornayel)	(3) 609022
Pharmacy 2000 (Zouk)	(9) 216722
Rahbani (Jbeil)	(9) 946100
Saint Georges (Ajaltoun)	(9) 954434
Saint Paul (Daroun)	(9) 263927
Saint Rock (Amchit)	(3) 637336
Saint Rock (Reyfoun)	(9) 957577
Shayle (Shayle)	(9) 234170
Tabarja (Tabarja)	(9) 850380

MOUNT-LEBANON

Abi Nader (Baabda)	(5) 923623
Abou Fadel (Broumana)	(3) 629010
Abou Khaled (Bhamdoun)	(3) 310199
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951
Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Boustany (Deir Elkamar)	(5) 505196
Chaker (Antelias)	(1) 412355
Chartouni (Hadath)	(5) 464850
Haddad (Beit Elshaar)	(3) 359197
Iben Sina (choueifat)	(3) 269614
Joumhour (Joumhour)	(5) 921060
Kharrat (Kornat Chehwan)	(4) 927100
Kferchima (Kferchima)	(5) 297900
Lina (Beit el-Chaar)	(4) 922623
Mkarzel (Nacache)	(4) 413814
New Pharmacy (Furn El Chebbak)	(1) 291151
Rabieh (Rabieh)	(4) 411150
Saha (Hazmieh)	(5) 450640
Sainte Therese (hadath)	(3) 819022
Youssef El Helou (Baabda)	(5) 468472

NORTH-LEBANON

Akkar (Akkar)	(6) 690701
Bassam (Tripoli)	(6) 431811
Charif (Halba)	(6) 690468
Santa Marina (Amyoun)	(6) 651355
Saint Georges (Bcharre)	(3) 316353
Sir Kobra (Sir-al Donnieh)	(6) 665441
Zgharta- Zawiya	(6) 660198

SOUTH-LEBANON

Baasiri (Aabra)	(7) 725623
Cheikh (Hasbaya)	(3) 936755
Farhat (Sour)	(7) 347300
Naim (Sour)	(7) 345993
Salloum (Nabatieh)	(7) 760183

CINEMAS & THEATRES

BEIRUT

Abraj	(1) 292192 - 426641
Aresco Palace	(1)745906/7
Central	(1)260382
Concorde	(1)738439-352347
Dunes	(1)792123
Empire (ABC)	(1)209208
Empire (Sofil)	(1)204080- 328806
Freeway	(1)485590/1
Galaxy	(1) 544051
le Don	(1)792123
Monte Carlo	(1)300530
Monot	(1)202422
Montreal	(1)353009
Sagesse "La"	(1)561990
Saint Elie	(4)406706-418835
Sodeco Square	(1)616707

BEKAA

Empire	(8)821242
Star Gate (Zahle)	(8)813901

KESROUAN-JBEIL

Ambassades "Les"	(9)217490
Athene	(9)912321
Cite (La)	(9)937300
Elysee	(9)945884
Espace 1,2,3,4,5,	(9)212516
George V	(9)220526
Kaslik	(9)912503
Olympia	(9)644202
Planete (Zouk)	(9)221363
Pont "Le"	(9)216830
Telepherique	(9)936075 - 914324

NORTH-LEBANON

Empire (Las Salinas)	(6)540970
Planète (Tripoli)	(6)442471

SOUTH-LEBANON

Achpilia	(7)720963
Empire (Jezine)	(3)780384
Schehrazade	(7)720699

COMPUTER & SOFTWARE & INTERNET COS. IN LEBANON

CO. NAME	TEL	FAX
ACT	(01) 350349	(01) 345549
Aims	(09) 636985	(09) 636984
Alfa	(03) 391000	(03) 391009
B-Synchro	(04) 533040	(04) 533070
BMB	(01) 293523	(01) 293524
CBM	(01) 680180	(01) 680280
Cedarcom	(01) 313999	(01) 314999
CIS	(04) 406224	(04) 407801
Comtek	(01) 882333	(01) 882444
Cyberia	(01) 744101	(01) 744102
Data Flow	(01) 331865	(01) 326868
Data Quest	(01) 335435	(01) 329140
DC Soft	(01) 970257	(01) 970267
Digital Links	(09) 835300	(09) 835600
Inconet	(01) 512513	(01) 510474

CO. NAME	TEL	FAX
Internet Facilities Group	(01) 397088	(01) 397212
Int'l Turnkey Systems	(09) 639058	(09) 639059
Microsoft	(01) 983348	(01) 983349
MTC Touch	(01) 566111	(01) 564185
Netiks	(01) 398983	(01) 611271
Ogero	(01) 840040	(01) 840040
PC Dealnet	(01) 682000	(01) 682000
Pixel	(01) 255404	(01) 255404
Sodetel	(01) 888041	(04) 525101
Soft Mind	(04) 713852	(04) 713853
Software Design	(01) 399855	(01) 380420
Tek Soft	(01) 487668	(01) 487670
Terranet	(01) 577511	(01) 577533
Trilog	(01) 425481	(01) 425120
Trinec	(01) 989595	(01) 989966

MEDICAL LABORATORIES

- Aouad	(04)963015
- C. Medecine Nucléaire	(01)380045 - 202349
- Cidem	(01) 293101/2
- Ghorra	(01)398636 - 398637
- Hindi joseph	01)361222 - 367666
- Laboratoire D'analyse	(09) 931479
- Laboratoire du Liban	(01)291292/3
- Makarem Emile	(05)554831
- Metn (el) Radiologie	(01)891765
- Nationaux	(01)302223 - 313513
- Orient	(01) 810940
- Pharmaline	(01)888306-7-8-9
- Torraf	(06)430999
- Unesco	(01)306081
- United Médical	(01)363140-1
- Wakim Antoine Fares	(04)413463

COURIERS

All Transport Agency	01-392910
Aramex	01-484166
Beyrouth Courses	01-502433
DHL	01- 629700, 390900
FedEx	01-345385
H.O.P.	01-281160
Jet Services	01-381495
Khadamat	(1) 282222
Liban Post	01-629629
Post Master	01-370687
Rapidco	03-627773, 01-480186
Road Runner	01-202277
Servio	03-248885
Tri Orient	04-406526
TNT Express Worlwide	01-342176, 349379
UPS	01-218575

Car Rental & Taxi

Car Rental

Adonis	**(9)216729**
Budget	**(1)740740/1**
Capital	**(5)455461**
City Car	**(1)803308/931**
First	**(1)488884/6**
Hala	**(1)601331-393904- 793333**
Hertz	**(1)423244- (3)300302**
J.J.N.	**(3)338320**
Lenacar	**(1)480480-496562**
Option	**(1)301226- 312971**
Speedy	**(1)741561/5**
Sunny	**(1)740011 - 342222**
Thrifty	**(3)380200- (1)510400/500**

Taxis

Aman (al)	**(6)627868**
Auto Tour	**(1)888222**
Daaboul	**(1)346690**
Dora	**(1)268040**
Extra	**(9)216903**
Gardenia	**(5)451817- 451603**
Lebanon	**(1)340717/8/9**
Shahrazade	**(7)721666**
Tourist	**(1)383360-383361**

كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة ونتمنى لهم سنة خير وبركة.

H O T E L S

BEIRUT

Albergo .....(1) 339797 - 339999
Alexandre .....(1) 201132 - 325736
Astra .....(1) 346600/1
Bay View Golden Tulip (1) 373090/1/2/3
Beau Rivage ...(1) 785741/3 - 809000
Beirut Golden Plaza .....(1) 450859
Bella Riva .....(1) 754343
Berkley .....(1) 340600 - 750111
Best Western Duroy ..(1) 798800/1/2/3
Beverly Residence Hotel ..(1) 365170
Bliss Suite Hotel .....(1) 367531
Bristol .....(1) 351400/9 - 346390
Camelia .....(1) 490463
Casa D'or .....(1) 347850 - 746400
Cavalier .....(1) 353001/2/3/4
Cedarland .....(1) 340233/4
Charles Hotel .....(1) 362268/9
Cigale (La) .....(1) 893441
Concorde .....(1) 740678 - 740639
Crowne Plaza ...(1) 754755 - 734104
Duroy .....(1) 798800
Elysee Residence .....(1) 341460/1
Embassy .....(1) 340814/5
Etoiles Suites Hotel .....(1) 976197
Four Points Sheraton (1) 803804/ 803902
Galleria .....(1) 840540
Grand Hotel Versailles ...(1) 739860/4
Holiday Home .....(1) 741561/2/4/5
Holiday Inn Dunes .....(1) 792111
Hotel de Ville .....(1) 01 637777
Howard Johnson .....(1) 739860/4
Imperial Suites ...(1) 862781 - 869494
Lahoya Suites ...(1) 371786 - 372671
Lancaster .....(1) 790810/1/2/3
Legend .....(1) 801062 - 860660
Mace .....(1) 344626/7
Marble Tower ..(1) 354586 - 346260/1
Markazia Monroe Suites ...(1) 991200
MayFlower .....(1) 340680/3
Méditerranée ..(1) 741825 - 741691/3
Méridien Commodore (1) 350400 - 734734
Metropolitan Palace .....(1) 496666
Mhanna Hotel .....(1) 365216
Monroe .....(1) 371122
Moonlight .....(1) 352308
Morgan .....(1) 480135
Movenpick .....(1) 869666
Mushrek .....(1) 345772/3
Napoleon Best Western (1) 340013 - 340420
Napoli Hotel .....(1) 747333 - 751057
Orient Palace .....(1) 809090/1
Palm Beach .....(1) 372000
Paradise Residence .....(1) 350017/8
Park Residence ..(1) 806957 - 808249
Park Tower Suites .....(1) 333314
Pavillon .....(1) 350160 - 352300/2
Phoenicia Intercontinental .(1) 369100
Phoenix Hotel .....(1) 368668
Plaza Hotel .....(1) 755777
Plaza Suites .....(1) 867710
Port View Hotel .....(1) 567500
Private .....(1) 567890
Promenade .....(1) 874774
Radisson SAS Martinez (1) 368111 - 367239
Raouche Palace Suites (1) 808249/259
Regis .....(1) 361845
Riviera .....(1) 373210/9
Rotana Gefinor .....(1) 371888/999
Royal Garden .....(1) 350010/4
Royal Plaza .....(1) 791000 - 798777
Royal Regency .....(1) 753550
Safir Heliopolitan .....(1) 810555
Saint Lorenzo .....(1) 348605
Savoy Comfort .....(1) 791431/4/5
Savoy Suites .....(1) 785966/7/8
Searock .....(1) 788488
Sheikh (El) Suites .....(1) 756756
Sheraton Coral Beach .(1) 859000/1/2
Sofitel - Le Gabriel ....(1) 203700/800
Suites Plaza ....(1) 867710 - 787420
Summerland .....(1) 858000
Takaya Suites .....(1) 799799
Vendome Intercontinental ..(1) 369280
Verdun Plaza .....(1) 786735
Verdun Suites .....(1) 787420
Via Verde .....(1) 870368
White House .....(1) 746271/2
White Tower .....(1) 878140/5
Wiener House ..... (1) 350050/1/2

BEKAA

Akl Hotel (Zahle) .....(8) 820701
Anjar Waterfalls Hotel (8) 620753 - (3) 620753
Arabi Hotel (Zahle) (8) 800144 - 821214
Chtaura Park Hotel .....(8) 540011
Jammal .....(8) 370649 - (3) 716072
Kadri Grand Hotel (Zahle) (8) 813920/1/2/3/4
Kassouf Hotel .....(8) 540118
Khater Hotel (Zahle) (8) 540659 - (3) 770929
Khraizat .....(8) 645190/1/2
Masharef Saghbine (West Bekaa) (8) 671200
Massabki .....(8) 544644
Monte Alberto (Zahle) ..(8) 810912/3/4
Palmyra (Baalbeck) (8) 370230 - 370011
Tannouri .....(8) 814378
Traboulsi Hotel (Zahle) (8) 812661 - (3) 727400

KESROUAN-JBEIL

Acropolis (Kaslik) ..... (9) 639739
Adma Palace .....(9) 851882
Ahiram (Jbeil) .....(9) 540440
Akiki Oakland ....(9) 950114 - 950056
Al Moukhtar (Jbeil) .....(9) 760065
Annaya Palace .....(3) 709088
Aquarium (Jounieh) .....(9) 936858/9
Arcada Marina (Jounieh) .. (9) 832250
Auberge de Faqra (Kfardebiane) (9) 300600
Auberge Suisse .....(9) 341028
Bel Mar Hotel .....(9) 917708
Blue Beach .....(9) 910621
Byblos sur Mer (Jbeil) .....(9) 548000
Bzoummar Palace .....(9) 216800/5
Camelot (Maameltein) ....(9) 855222
Centre Touristique Hafroun (Jbeil) (9) 504620/1
Century Park Hotel (Kaslik) (9) 219000
Chateau d'eau .....(3) 605790
Emilton .....(9) 853344 - 855601
Four Seasons (Halat) .....(9) 478673
Francis Hotel .....(9) 780789
Grand Hotel Gabriel ...(9) 215222/333
Green Beach .....(9) 934666/7
Holiday Suites ...(9) 933907 - 934120
Horizon (Jounieh) .....(9) 635231/2
Hotel des Pins .....(9) 950016
King George Hotel (Jbeil) ..(9) 547048
La Médina Hotel (9) 935652/3 - 918484
Luxor (Maameltein) .....(9) 852001/2
Madison .....(9) 832066 - 931722
Marbella (Sahel Alma) ...(9) 635861/2
Massaad Hotel (Feytroun) .(9) 950286
Mawal (Annaya) .....(9) 760077/8
Mayadine Hotel (Annaya) ..(9) 760333
Merab (Kfardebiane) ....(9) 341340/1
Mercure Beverly Hills .....(9) 639999
Miami (Jounieh) .....(9) 933830/3
Mirage (Maameltein) ....(9) 851636/7
Monotel .....(9) 641418/9
Monte Bello (Ajaltoun) ....(9) 235735
Montemar (Maameltein) ...(9) 851624
Mzaar Intercontinental ....(9) 340100
Nasri (Faytroun) .....(9) 950204
New Faraya Hotel .....(9) 321031
Nirvana (Laqlouq) .....(9) 621436
Old Bridge (Faraya) .....(9) 952549
Passe Temps Hotel .....(9) 323100/1
Pics Blancs (Les) (9) 341116 - (3) 511610
Portemilio Suites .....(9) 933300/1
Portemilio Suites (Kaslik) ..(9) 933300
Quartier (Tabarja) .....(9) 852122/6
Queen's Land (Jounieh) ...(9) 796510
Rabieh Marine (Safra) ....(9) 852808
Regency Palace (Adma) (9) 854854 - 854000
Residence (Maameltein) .(9) 851705/7
Saint Antoine (Maameltein) (9) 831512
Saint Daniel .....(9) 220402/3
Saint Giorgio (Faraya) ....(9) 321321
Saint Jean (Maameltein) .(9) 635280/2
Saint Joseph .....(9) 931189
Saint Rock (Reyfoun) ....(9) 950076
Salameh (Kfarzebian) .....(9) 710112
Sands Hotel (Jbeil) .....(9) 546085
Shangrilla (Laqlouq) .....(9) 621436
Side Rock (Jounieh) .....(9) 639804
Tamer Land (Faraya) .....(9) 321268
Terre Brune (Kfarzebian) ..(9) 300615
Twins (Tabarja) .....(9) 854450/1
Vermer Hotel .....(9) 850854/7
West House (Jounieh) ....(9) 936580
Zoukotel (Zouk) .....(9) 215900/5

MOUNT-LEBANON NORTH

Amrieh (Al) (Bickfaya) .....(4) 980482
Beit Mery Hotel .....(4) 873111
Bellevue Palace (Broumana) (4) 865000
Bhersaf (Bickfaya) (4) 980013 - 981213
Broumana Palace .....(4) 960575
Bustan (Al) (Beit Mery) ..(4) 870400/2
Colibri (Baabdat) .....(4) 820402
Cottage Saint Jean (Ain Aar) (4) 925001 - 911230
Crillon (Le) (Broumana) ...(4) 960221
Florida Hotel (Broumana) ..(4) 960034
Forest Hotel (Mar Chaaya) .(4) 960477
Four Seasons (9) 478674 - (3) 301291
Garden Hotel (Broumana) .(4) 960579
Garden Tower .....(4) 417741
Grand Hills (Broumana) ...(4) 862888
Grand Hotel Bois de Boulogne (4) 295100/1
Grand Hotel Naas .....(4) 982631
High Hill (Bickfaya) .....(4) 984200
Holiday Tower .....(4) 542990
Kanaan (Broumana) .....(4) 960084
Kanjotel .....(4) 718641/2/3
Lux (Bickfaya) .....(4) 980185
Mansour (Al) (Beit Mery) ..(4) 871217
Matador Hotel (Mansourieh) (4) 400464
Merryland .....(4) 980390
Monteverde (Beit Mery) ...(4) 401806
Naas Hotel .....(4) 984734
Printania Palace .....(4) 862000
Rabieh Guest House ....(4) 525713/7
Residence de France ...(4) 540796/9
Residence Del Sol .....(4) 872202/3
Royal (Le) .....(4) 548000 - 555555
Royal Park (Ain Saadeh) (4) 873100/200
Russli (Broumana) .....(4) 960016/5
Saint Michel (Bickfaya) ....(4) 980223

MOUNT-LEBANON SOUTH

Al Moghtaribine (Aley) ....(5) 554936
Aley Al Kabir .....(5) 554760/1
Barouk Palace .....(3) 630055/6
Brasilia .....(5) 957957
Carlton (Bhamdoun) ....(5) 260557/8
Chateau Bernina (Sawfar) (5) 290251/3
Comfort .....(5) 452638
Dauphine (Hazmieh) .....(5) 954958
Falougha Modern .....(5) 531661
Ghaba El Khadra .....(5) 370477
Grand Hotel Gebeili (5) 554760/1 - (3) 313331
Halimeh Hotel (Aley) .....(5) 555623
Hazmieh Rotana Hotel ....(5) 458000
Highland (Aley) .....(5) 556110
Howard Johnson Comfort ..(5) 452613
Istirahat (Al) .....(5) 556075
La Bastide de Deir El Kamar (5) 505320
Lebanon Beach Hotel (Choueifat) (5) 800009
Pineland .....(5) 380000 - 380438
Safir (Bhamdoun) .....(5) 262200
Shalabi Hotel (Aley) .....(5) 550111
Sheikh (El) (Bhamdoun) ...(5) 262900
Sheraton (Bhamdoun) ....(5) 260300
Sobh Hotel (Aley) .....(5) 554359
Valley View .....(5) 531444

NORTH-LEBANON

Arz (Al) .....(3) 690020
Alpine .....(6) 678099 - (3) 213102
Andalos (El Minieh) .....(6) 626545
Auberge des Cèdres .....(6) 678888
Auberge Les Oliviers (6) 411170/90 - (3) 228432
Barakat Hotel (El Koura) ...(6) 977134
Batroun Village .....(6) 744333
Beaulieu sur Mer .....(6) 540649
Belmont (Ehden) .....(6) 560091
Cabane (La) (Bcharre) ....(6) 678067
Cedrus Suites Hotel (Bcharre) (6) 678777
.....- (3) 984652
Chbat (Bcharre) .....(6) 671270
Chez Jamil .....(6) 678076
Cortina (Arz) .....(6) 678195
Ehden Country Club ....(6) 560651/2
Fatfat Hotel (El Minieh) ....(6) 490209
Florida Beach Hotel (Chekka) (6) 543999
Grand Hotel Abshi (Ehden) (6) 560001
Grand Hotel Douma (Batroun) (6) 520202/6
Green Hotel (Bcharre) ....(6) 590180
Hardini Inn .(6) 770500/1 - (3) 513549
Karam Hotel (Hasroun) ....(6) 590117
L'aiglon (Bcharre) .....(6) 671529
Las Salinas Hotel (Anfeh) (6) 540970/1/2/3
Mairie (Ehden) .....(6) 560108
Marina Del Sol .....(6) 541302/3
Master's Hotel (Ehden) ....(6) 561052
Miramar (Tripoli) .....(6) 400703/4/5
Mon Refuge (Bcharre) (3) 734312 - (3) 647564
Mounia (La) (Tripoli) .....(6) 401801
Naoura .....(6) 401652
Palace Bcharre .....(6) 671460
Palace Hasroun .....(6) 590115
Palice (la) (Hasroun) .....(6) 590115
Quality Inn (Tripoli) (6) 211255/6
Rancho Grande (6) 678071 - (3) 321990
Saint Bernard (Cèdres) ..(6) 678100/2
.....(3) 289600/1
Saint Peter Center (6) 671490 - (3) 321490
Saint Philippe .....(6) 590050
San Stephano (Batroun) (6) 643201 - 642366
Sir Al Kabir (Sir El Donnieh) (6) 490097
Sir Palace (Sir El Donnieh) (6) 490065 - 490202
Sunset Marina Hotel (6) 401763 - (3) 648820
Tal Hotel (Tripoli) .....(6) 628407
Theodos Hotel (6) 730030 - (70) 107407
Tony Arida Center (Bcharre) (6) 671520
Tournant (Le) (Zgharta) (6) 995400/1/2
Val D'Hiver .....(3) 255555
Via Mina Hotel (Tripoli) (6) 222227 - (3) 854320
Zakhia .....(6) 560240 - 560501

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr) .....(7) 360250/1
Auberge Wehbe (Jezzine) .(7) 780217
Dana Residence (Marjaayoun) (7) 831000
Fouadville (7) 750016 - 721989
Mouannes Hotel (Saida) (7) 441146 - (3) 666657
Platinum Hotel (Jezzine) (7) 344666 - (3) 246855
Rest House (Tyr) .....(7) 740677/8
Yacoub (Saida) .....(7) 73773

BEACH - HEALTH & COUNTRY CLUBS

BEIRUT & METN

Academy of Martial Arts ...(1) 241024
Ajram Beach for Ladies ...(1) 374753
Atlas Beach (1) 985529 - ..(3) 222309
Avalon .....(1) 786880
Berty Institut ..(1) 333330 - (3) 326333
Body Life (The) ..(1) 510061 - 480245
Body Line Image .....(1) 809291
Bodylines (Gefinor Rotana Hotel) (1) 371888/999
Cap Sur Ville .....(1) 690690
Club (The) .....(1) 747197
Contours .....(1) 361520
Corner Sport .....(1) 811886
Créneaux .....(1) 615599
Dalhamieh Club .....(1) 201801
Dimension (Metropolitan Hotel) (1) 496666
Doha Hills ...(1) 788680 - (3) 880800
Eden .....(1) 900762/5
Energia .....(1) 333314
Escape .....(1) 740944/55
Essential Spa (Movenpick) (1) 869666 - 802715
Exhale .....(1) 364638
Feel Good (Marriott) .....(1) 840540
Fitness Sport Club .....(1) 811886
Frères (1) 399416
Genesis .....(1) 864646 - 866161
Gharzouzi Dance Academy (1) 337089
Golf Club .....(1) 826335
Gym 20 (Crowne Plaza) ...(1) 755754
Hawai Beach ....(1) 470550 - 470903
Inn Shape (Radisson Martinez) (1) 368111
Khanito Dance Center ....(3) 224150
La Plage .....(1) 366222
Lifestyles .....(1) 366555
Long Beach .....(1) 742503/499
Mont La Salle ...(1) 888195 - 873108
Nautilus .....(1) 999901/2
Olympia Gym .....(1) 900881
One To One .....(1) 566155
Panacea .....(1) 841111
Power & Muscle Gym .....(1) 787436
Private Club .....(1) 513514
Rainbow Fitness Club .....(1) 878725
Renaissance Club .....(1) 742581
Riviera Hotel .....(1) 373210/9
Sagesse .....(1) 898924
Saint Georges Yacht Motor Club .(1) 361303
Sheraton Coral Beach ....(1) 859000
SPA Intercontinental (The) .(1) 357030
Sporting Club .....(1) 742481
Spring Hills .....(1) 681242
Summerland .....(1) 858000
Tamareen .....(3) 300744
The Club ....(1) 747197 - (3) 654303
World Class .....(1) 840540

MOUNT-LEBANON NORTH

AGBU Demirdjian .....(4) 522842
Broumana Country Club ...(4) 961681
Club des Etoiles .....(4) 980662
Collina (La) .....(4) 411527
Country Lodge .....(4) 710502
Crillon .....(4) 960221 - 960163
Deir El Kalaa .....(4) 972988
Delb Country Club .....(4) 985480
Eshmun .....(4) 414919 - 415393
Fitness Connection .....(4) 530840
Golden Beach ...(4) 410207 - 407371
Golden Body .....(4) 414919
Green Beach .....(4) 407371
Green Field .....(4) 543129
La Marina .....(4) 418826
Leisure Club .....(4) 927092
Marj Health Club (Al) ....(4) 417474
Mtayleb Country Club ....(4) 419630
Putt Putt .....(4) 531166/7
Rabieh Center Health Club .(4) 525801
Rio Lento .....(4) 915656
Shape & Line .....(4) 411089
Tank Fitness Club .....(4) 722291
Tonic Gym (Grand Hills) ...(4) 862888
Watergate .....(4) 542706/7
Waves .....(4) 533555
Zaarour Ski Resort .....(4) 310010

MOUNT-LEBANON SOUTH

Abou Zaraa Health Club ...(5) 952204
Al Yarz .....(5) 924900
Athletics (Yarzeh Country Club) (3) 626135
Beach Club .....(5) 802208
Centre de Vacances Baakline (5) 304041
Costa Brava (Khalde) (5) 805588 - 805770
Habtoorland .....(5) 768888
Jisr Beach Club (Al) ....(5) 601245/6
Magnum Club (The) .....(5) 464767
Meshref Country Club ....(5) 600001
Pineland Resort ..(5) 530970 - 530998
Racquet Club .....(5) 455451
Shouf Cedar Reserve ....(3) 829102
Summer Beach (Damour) ..(5) 600101
Summer Sea (Khalde) ....(5) 801192
Villa Mar Beach .....(5) 801092/3/4
Yarzeh Country Club (5) 920730 - 923612

BEKAA

Tilal (Al) .....(8) 801422
West Bekaa Country Club (8) 645601 - (3) 197667

KESROUAN-JBEIL

Abou Philippe Plage .....(9) 796226
Al Ain Beach ....(9) 448802 - 446558
Amwaj .....(9) 918700/3
Animal City .....(3) 181717
Aquamarina 1 .....(9) 855998
Aquamarina 2 .....(9) 850810
ATCL .....(9) 932020/1
Banana Beach .....(9) 221999
Bel Azur .....(9) 930621 - 937753
Bel Horizon .....(9) 851310
Belle Mer .....(9) 440088
Blue Beach ..(9) 910621 - (3) 285510
Bonita Bay .....(9) 543555
Bouddha Super Health Club (9) 222000
Byblos Marine .....(9) 945234
Byblos Sur Mer (.....9) 548000
C Lemon .....(9) 444848
Camping Amchit - Les Colombes (9) 622401/2
Central (Gym) ...(9) 910100 - 914266
Cyan .....(9) 223323
Dino City .....(9) 232316
Dona Maria .....(9) 855871 - 855872
Edde Sands .....(9) 546666
Emilton .....(9) 853344 - 855601
Faqra Club .....(9) 300600
Faraya Mzaar .....(9) 341034/5
Gondola Marine .....(9) 477050
Green Beach ....(9) 915981 - 934666
Grotte de Jeita .....(9) 220840/1
Halate Marine .....(9) 477601
Halate sur Mer .....(9) 914000
Health Master (9) 216162 - (3) 292983
Holiday Beach .....(9) 222070/5
Jeita Country Club .....(9) 214111
Lagon Beach .....(9) 916342
Laqlouq Ski Resort .....(9) 621436
Malibu Bay .....(9) 644888
Medina Beach (La) .....(9) 930875
Middle Beach .....(9) 910650/1
Mina Playa .....(9) 855668
Montebello .....(9) 942152
Ocean Blue .....(9) 796046
Palapas .....(9) 856655
Palma (La) ...(9) 915478 - (3) 822674
Parc Des Pins (9) 740245 - (3) 277222
Perla Playa .....(9) 931072
Portemilio .....(9) 933300
Rabieh Marine .....(9) 854777
Réserve de Afqa .....(9) 405009
Résidences de la Mer (9) 222156 - 222018
Rimal .....(9) 222103 - 222115
Safra Marine .....(9) 440012/3
Saint Antoine .....(9) 911880
Saint Paul ...(9) 852223 - (3) 663609
Saint Raphael .....(3) 360919
Samar .....(9) 913486 - 913601
Samaya .....(9) 212332/53
Santa Preri ...(9) 541872 - (3) 886046
Santa Teresa Playa .....(9) 444333
Simar .....(9) 852747
Solemar .....(9) 211336
Sun City Resort .....(9) 237003
Tabarja Beach .....(9) 850661/2
Terrascapa Club .....(9) 222130
Water World .....(9) 223323

NORTH-LEBANON

Batroun Village .....(6) 744333
Beaulieu Sur Mer (6) 540649 - (3) 760341
Benny Beach .....(6) 540834
Blue Beach .....(6) 542388
Cedars Ski Resort .....(6) 671073
Club Thermique de Parapente (Cedars) .....(3) 274545 - (3) 708848
Ehden Country Club .....(6) 560642
Florida Beach .....(6) 543999
Las Perlas .....(3) 505909
Las Salinas .....(6) 540970
Marina Del Sol (6) 541301 - (3) 331466
Miramar .....(6) 400705
Naji Beach ....(6) 410116/9 - 625868
Naoura Resort .....(6) 401652
Nirvana (Le) .....(6) 662536
North Heaven (6) 400770/1 - (3) 326430
Palma .....(6) 432216
Playa Dorada .....(6) 742725
Rocca Marina .....(6) 540070
Saint Antoine Beach (6) 540440 - (3) 751951
Saint Francois .....(6) 545524
Saint Raymond .....(6) 642277
Sainte Hélène .....(70) 942090
Samurai .....(6) 444112 - (3) 648805
San Stephano .....(6) 642366
Sandy Beach .....(6) 545102
Sawary .....(6) 642100/3
Sun Shine .....(6) 545382
White Beach .(6) 742404 - (3) 732404

SOUTH-LEBANON

Bamboo Bay .....(7) 995042
Cottage Club .....(7) 761035
Fouad Ville Beach (7) 750016 - 721989
Green Land .(7) 400060/1 - (3) 609441
Janna Sur Mer .....(3) 696742
Jiyeh Marina Resort (7) 996196 - (3) 044042
Jonas .....(7) 995000
Lazy B .....(70) 950010
Mashou .....(3) 652484
Moorea Beach (7) 995003 - (3) 277787
O Cap .....(7) 990780/8 - (3) 296295
Oceana .....(3) 998080
Orass Motel & Beach .....(7) 721690
Orchid .....(7) 995695 - (3) 040420
Pangea .....(7) 995580 - (3) 199777
Prophereon Beach Club ...(7) 995500
Rainbow Fitness Club (1) 878725 - (3) 500977
Rest House (Tyr) .....(7) 740677
Saint John .....(3) 379504
Sand's Rock Beach (7) 995147 - (3) 226652
Sindibad Beach (7) 723474 - (3) 288239
Voile Bleue (La) (7) 990591/4 - 990099

AIRLINES

Aeroflot - Russian Airlines (1) 739596/7
Air Algeria .....(1) 753278
Air Arabia .....(1) 242787
Air Canada .....(1) 811690/1
Air France .....(1) 977977
Air India .....(1) 736763
Air Outre Mer .....(1) 398550
Air Ukraine .....(5) 457538
Alitalia ..... (1) 740281 - 750784
Armenian .....(4) 418860
Austrian Airlines .....(1) 376276
British Airways (1) 747777 - 739812/3
Croatia Airways .....(4) 402897/8
Cyprus Airways .....(1) 371136
Czech Airlines .....(1) 368950
Egypt Air .....(1) 980165
Emirates ..... (1) 734500 - 734535
Ethiopian Airlines .....(1) 752846/7
Etihad Airways .....(1) 975000
Gulf Air ..... (1) 323332 - 323307
Iberia .....(4) 405511
Iraqi Airways .....(1) 452077
Jazeera Airways .....(1) 628880
Kuwait Airways .....(1) 985180/2
Latvian Airlines .....(1) 884594
Lufthansa ..... (1) 347005 - 349001
Malaysia Airlines ..... (1) 741343/4/5
Malev - Hungarian Airlines (1) 363159 - 368400/1
Menajet .....(1) 628221/3
Middle East Airlines - Airport: (1) 629125 - 629250 - Reservation: (1) 629133 - 629999
Olympic Airways (1) 611648 - 423000
Oman Air ..... (1) 629866
Qatar Airways (1) 810412/21 - 868498
Royal Air Maroc ..... (1) 755006
Royal Jordanian (1) 493320/1 ...Saudi Arabian Airlines (1) 349101/3 - 349548
Scandinavian Airlines ..(4) 711229/230
Srilankan Airlines ..... (1) 485076
Sudan Airways ..(1) 739077 - 739098
Swiss Air ..... (1) 376276
Tarom ..... (1) 807444
Transmediterranean Airways (TMA) (1) 629210/8
Tunisair ..... (1) 980370/4
Turkish Airlines ..... (1) 999848/9
United Airlines ..... (1) 745429
Yemenia ..... (1) 737736

RESTAURANTS

BEIRUT

Abdel Wahab .....(1) 200550
Abou Nawas .....(1) 500666
Affiche (L') ....(1) 202960 - (3) 613561
Ajami (Al) ....(1) 802260 - (3) 802260
Al Dente .....(1) 202440 - (3) 280516
Albergo Roof .....(1) 339797
Alibi .....(1) 333348 - (3) 808502
All Fresh Pasta (1) 785556 - (3) 265265
Amine .....(1) 382151
Amir (Al) .....(1) 486624
Amore .....(1) 795151
Andalusia ....(1) 443833 - (3) 162554
Antigua .....(1) 373210
Apicius .....(1) 893441/3 - (3) 244450
Ararat .....(1) 243290
Aroma .....(1) 864956
Assaha Traditional Village ..(1) 450909
Atrium Café .....(1) 840540
Au Premier .....(1) 368300
Awtar .....(1) 361636 - (3) 342503
Aziz .....(1) 358001
Babylone .....(1) 219539
Badaro Inn .....(1) 390100
Baguette (La) .(1) 378173 - (3) 330931
Balad (Al) .....(1) 985375
Balthus .....(1) 371077 - (3) 511611
Barbar .....(1) 744341
Basha's House .....(1) 492280
Basilic .....(1) 859000
Bay Rock Café .....(1) 796700
Beirut Cellar (The) (1) 216990 - (3) 060934
Beity .....(1) 790806
Bella Napoli .....(1) 814950
Benihama .....(1) 202222
Bice Ristorante .....(1) 999938
Bistro Germanos .....(1) 329008
Bliss House .....(1) 756555
Blue Elephant .(1) 788488 - (3) 916116
Bob's .....(1) 860111
Borj Al Hamam .....(1) 869666
Boubouffe .....(1) 200408
Brasseie Palms .....(1) 840540
Brasserie (La) .....(1) 350400
Bread .....(1) 566506 - (3) 234104
Breakfast to Breakfast .....(1) 200966
Bristol Roof Restaurant ....(1) 351400
Brochetta (La) .....(1) 480849
Bsat El Rih (1) 999971/999 - (3) 071999
Burger King .....(1) 362626 - 365285
Burj Al Andalus .....(1) 804583
C Lounge ....(1) 373090 - (3) 331003
Café Blanc .....(1) 211120
Café d'Orient .....(1) 366222
Café Mondo .....(1) 357357
Café Royal .....(1) 791000
Café Supreme .....(1) 983012
Cantaria .....(1) 336464 - (3) 464024
Casa D'Or .....(1) 746400
Casablanca ...(1) 369334 - (3) 856111
Casper & Gambini's (1) 983666 - 209666
Cavalino .....(1) 874774
Caves de Beyrouth .....(1) 202960
Centrale .....(1) 575858 - (3) 915925
Chalet Suisse .....(3) 932587
Champions .....(1) 840540
Chase (The) ..(1) 202390 - (3) 181826
Che Café .....(1) 332800
Chez André .....(1) 740777
Chica .....(1) 333039
Chicha Café ..(1) 333039 - (3) 375325
Chili's .....(1) 337171 - (3) 406668
Chopsticks .....(1) 999917 - 510955
Chounga (La) .(1) 201272 - (3) 655866
Cigalon (Le) .....(1) 893441
Cinnzeo .....(1) 800420
Cita (La) .....(1) 999988
City Café .....(1) 802288
Claudia's .....(1) 218999
Cocteau .....(1) 616617 - (3) 603003
Coin Monot .....(1) 321910
Colbert .....(1) 893441
Colonial .....(1) 372000
Columbus Café (1) 218213 - (3) 956607
Copper .....(1) 444410 - (3) 884464
Cordon Vert (Au) .....(1) 324760
Corleone Trattoria .....(1) 576057
Costa Café .....(1) 202065 - 343338
Crepaway .....(1) 331919 - 283000
Cucina (La) .....(1) 734734
D.T .....(1) 999932
Da Giovanni ..(1) 571572 - (3) 111916
Dahr El Shir .....(1) 452685
Daniel's .....(1) 423222 - (70) 117222
Dar (Al) (1) 804601 - 867104 - (3) 737040
De Prague .....(1) 744864
Deek Duke ...(1) 210310 - (3) 537606
Delicioso .....(1) 367216
Dip'n Crunch .....(1) 803880
Diwan Al Hashem .....(1) 898797/8
Diwan Al Sultan Ibrahim (1) 565757 - (3) 565757
Domino's Pizza ...(1) 266556 - 799444
Don Castillo ..(1) 893300 - (3) 121515
Doudou Chinese Fast Food (1) 201841
Dunkin Donuts ...(1) 511090 - 490047
Duo .....(1) 991992 - (3) 525500
Duree Resto ..(1) 320420 - (3) 905231
Eau de Vie .....(1) 357357 - 369100
Eight .....(1) 976549 - (3) 122888
Escapade .....(1) 792111
Feluka .....(1) 742483
Fennel .....(1) 363792
Fiona's .....(1) 985825
Fish Restaurant ..(1) 366222 - 365999
Flavor Chicken .....(1) 208207
Fleur de Sel .....(1) 212700
Florian .....(Le) 804582
Fly .....(3) 030340
Flying Pizza ..(1) 351904 - (3) 348103
Fornayo (El) .....(1) 810555
Fortune Cookies .....(3) 130351
Francesco (Di) .....(1) 203474
French Gourmet .....(1) 984984
Friends Snack .....(1) 215527
Gemayzeh Café ..(1) 447319 - 580817
Georges (Le) .(1) 980008 - (3) 062402
Georges Farah ...(1) 338855 - 886601
Gondole (La) ....(1) 333606 - 300606
Gouraud (Le) .....(1) 569191
Grand Café .....(1) 792390
Grey (Le) .....(1) 218900
Hajj Daoud .....(1) 333333
Hard Rock Café (1) 373023 - (3) 958829
Hardee's .....(1) 857449
House of Donuts .(1) 385329 - (3) 726490
House of Noodles (1) 347272 - (3) 137171
Il Siciliano .....(1) 324001
Istambuli .....(1) 352049
Joe Penas .....(1) 449906
Julia's .....(1) 219371 - 219539
Kaakat .....(1) 334233 - 890902
Kabab-Ji .....(1) 331133 - 351346
Kaddoucheh ..(1) 567891 - (3) 567891
Karam .....(1) 991222
Karamna .....(1) 869300
Kariet El Saha .....(1) 451239
KFC .....(1) 857449
Khan El Khalil .....(1) 447275
Kiub's .....(1) 973333
Kona Kai .....(1) 840540
Leil Nhar .....(1) 325326
L'entrecôte .....(1) 204938 - 334048
Leon de Bruxelles .....(1) 207207
L'Ex .....(1) 565650
Leyla .....(1) 216890
Lina's .....(1) 970153
Little China Stars (1) 215557 - (3) 626441
Little Italy .....(1) 335334
Mac Donald's ....(1) 899899 - 366660
Maharaja .....(1) 743915
Maison du Café (La) .....(1) 332300
Mandaloun Grill (1) 449953 - (3) 004100
Mandaloun sur Mer .....(1) 999330
Mandarine .....(1) 781000
Market .....(1) 331777 - (70) 115777
Maroush .....(1) 350183
Mayas (Al) .....(1) 215046
Mayrig .....(1) 572121
Medaillon (Le) .....(1) 336536
Mémoires de Chine .....(1) 996633
Metis .....(1) 333880/1 - (3) 030906
Mi Chaud .....(1) 983881 - 886007
Mie Dorée (La) .....(1) 202678
Mijana (Al) .....(1) 334675
Min Zaman .....(1) 788488
Mosaic .....(1) 357357
Mossis .....(1) 251223
Movenpick Mediterranée ...(1) 869666
Nando's .....(1) 742442
Napoletana .....(1) 332002
Nova Brasilia .....(1) 499206
Oceanus .....(1) 584638 - (3) 140094
Olio .....(1) 563939 - (3) 583035
Olive & Oil .....(1) 371888
Osaka .....(1) 360630
Oumsyat Al Balad .....(1) 972020
Ourjouan .....(1) 869666
Pacifico (El) .....(1) 204446
Paillote (La) .....(1) 369113
Pain d'Or .....(1) 338560
Paladar (El) ...(1) 335444 - (3) 192000
Palette (La) .....(1) 389007
Palmeraie (La) .....(1) 325736
Parlemento (il) .....(1) 985375
Parrilla (La) ...(1) 585885 - (3) 919119
Pasta Di Casa .(1) 366909 - (3) 226650
Paul .....(1) 570170
Pêcheur (Le) .....(1) 374752
Penthouse .....(1) 373090
People .....(1) 994994
Petit Café .....(1) 808017 - 995999
Phenicien (Le) .....(1) 499177
Piano Piano .....(1) 791000
Piazza .....(1) 984444 - 339449
Pinocchio ....(1) 218234 - (3) 635323
Pizza Ferrari .....(1) 282118
Pizza Hut .....(1) 805573 - 393390
Place de l'étoile .....(1) 985219
Plage (La) .....(1) 366222
Polo Club .....(1) 790810
Posta (La) .....(1) 209909 - 970597
Ragueneau (Le) .....(1) 993000
Rare Steak House .....(1) 211122
Relais de L'entrecôte (1) 332088 - 970575
Rice & Spice .....(1) 340973
Riviera Yacht Club .....(1) 373210
Roadster Diner .....(1) 577575
Romano 222 .....(1) 365222
Rotana Café .....(1) 987272
Rouge (Le) .....(1) 442366
Sabah Wou Massa .....(1) 294299
Sake .....(1) 333686
Sakhra (Al) .....(1) 812892
Salmontini .....(1) 320920 - 990777
Scenario (1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Schtroumpf ...(1) 333556 - (3) 689611
Scoozi .....(1) 860882
Seafood Market .....(1) 889098
Seafood Pavillons .....(1) 869666
Shogun .....(1) 771166
Shrimpy .....(1) 796667 - 804488
So .....(1) 337878 - 336644
Socrate .....(1) 363011
Solea .....(1) 330119 - (3) 409332
Soto .....(1) 573035
Soussy .....(1) 312145
Spaguetteria Italiana .....(1) 363487
Spuntino .....(1) 211311
Starbucks .....(1) 744305 - 813434
Stayha (Al) .....(1) 893441
Subway .....(1) 970907
Sultan Ibrahim .....(1) 989989
Summer Place .....(1) 496666
Sushi Bar (Le) .....(1) 338555
Sushi Bento .....(1) 202402
Sushi Express .....(1) 975975
Sushi Ko .....(1) 500004
Sushi Mooda .....(1) 560627
Sushiwa .....(1) 333070
Sydney's .....(1) 369280
Tabkha (La) .....(1) 579000
Talleyrand (Le) (1) 371500 - (3) 620860
Terrasse Café .....(1) 791000
TGI Fridays .....(1) 972808/9
Top 21 .....(1) 755754
Torino .....(1) 892815
Tribeca .....(1) 339123 - 332666
Tsunami .....(1) 337327 - (3) 337327
U Asian Pan .....(1) 576699
V.O .....(1) 206406
Varouj .....(3) 882933
Venezia .....(1) 496666 - (70) 132182
Village Café .....(1) 813434
Vivaldi .....(1) 754755
Wok Wok .....(1) 357357
Yabani .....(1) 211113
Zaatar W Zeit .....(1) 614302

KESROUAN-JBEIL

Aafas (Dlebta) .(3) 346089 - (3) 344594
Aal Bahr (Jbeil) (9) 541116 - (3) 245909
Aal Khafif .....(9) 838111
Abou Tony ....(9) 780545 - (3) 518261
Acapulco .....(9) 217276
Achtarout .....(9) 925129
Adghal .....(3) 277224
Airelles (Les) (Ouyoun El Siman) (9) 340100
Alamo (The) .....(9) 219333/666
Amiral (L') .....(9) 932021
Amwaj Al Bahr (Kaslik) ....(3) 893914
Annaya Palace .....(3) 445621
Arch (Al) (Jbeil) (9) 760976 - (3) 575707
Arrab (Al) (Faraya) .....(9) 321331
Arraj (Al) (Laqlouq) .....(3) 627010
Athina Greek Taverna .....(3) 249026
Atlal (Al) (Reyfoun) .....(9) 953891
Atlal Plaza (Tabarja) .....(9) 855755
Au Pont Naturel (Faqra) ...(9) 300600
Auberge de Faqra (9) 300600 - (3) 211127
Awtar (Zouk Mikael) .....(9) 220258
Bab El Mina (Jbeil) .....(9) 540475
Balad (Al) .....(9) 640173 - 646333
Baladna (Annaya) .....(9) 760050
Balady .....(3) 755756
Balcony (Jeita) (9) 232939 - (3) 503155
Balcony Arabica (Jeita) (9) 231431 - (3) 503155
Bamboo Café (Jeita) .....(3) 660330
Bandar (Zouk) .....(9) 212200
Baraka (La) (Reyfoun) ....(9) 950835
Bec Fin (Le) (Reyfoun) ....(9) 950938
Belle Mer (Okaybeh) (9) 440088 - (3) 340095
Big Jockey (Jbeil) (9) 541296 - (3) 737211
Bliss House .....(9) 636904/8
Bon Plat (Le) (Zouk Mikael) .(3) 513518
Bourj El Fidar (Halat) .....(9) 478990
Brasserie (La) (Kaslik) ....(9) 933300
Bridgeway .....(9) 933256
Buffalo (Ajaltoun) .....(9) 232226
Burger King .....(9) 637534
Café du Port (Jbeil) .....(9) 547447
Café Flore ....(9) 832066 - (3) 609920
Canoé (Le) .....(9) 222070/4
Cap (Amchit) .....(9) 623627
Casino Assaf (Kattine) .....(9) 920500
Casino du Liban .....(9) 932932
Castel (Le) (Kaslik) .....(9) 210649
Cave d'Ahiram (Jbeil) .....(9) 540206
Cave de Faqra .....(3) 251619
Chase (The) (Zouk) .....(9) 210883
Chateau d'eau (Faraya) ....(9) 341424
Chez Alain .....(9) 444333

Chez Chaker . .(9) 341800 - (3) 710063
Chez Michel (Faqra) . . . . . .(9) 300615
Chez Sami . . . . . .(9) 646064
Chez Zakhia (Amchit) . . . . .(9) 621717
Cote d'Azur . . . . . .(9) 856999
Crepaway . . . . . .(9) 211021 - 637638
Creperie (Kaslik) . . . . . .(9) 933594
Cuistot (Le) (Jounieh) . . . . .(3) 707454
Dahleez (Maameltein) . . . . .(9) 646666
Dalaouna (Al) (Jbeil) . . . . . .(9) 760946
Dar Al Azrak (Jbeil) . . . . . (9) 737379
Diwan Al Hachem (Kleiat) . . (9) 957990
Diwan Al Mir . . . . . .(9) 642222
Diwan Al Roumieh (Kleyaat) (9) 956385
Dome (Le) (Reyfoun) . . . . . .(9) 951885
Domino's Pizza (9) 636465 - (3) 141181
Don Carlos . . . . . .(3) 249637
Dorada (La) (Tabarja) (9) 851200 - (3) 304263
Down Town (Kaslik) . . . . . .(9) 211272
Ecume (L') . . . . . .(9) 918704
Edde Sands . . . . . .(9) 546666
Edde Yards . . . . . .(9) 542224
Entrecôte (L') (Kaslik) (9) 832837 - 211880
Entrecôte de Paris . . . . . .(9) 917736
Erzal (Al) (Faraya) . . . . . .(3) 285883
Fellini's . . . . . .(9) 835836
Fin Faim (Jbeil) . . . . . .(9) 946211
Flaminio . . . . . .(9) 635358
Focaccia . . . . . .(9) 639399
Fondue (la) (Ouyoune El Simane) (3) 172222
Frulatte (Jeita) (9) 231573 - (3) 682100
Gaucho's (Ouyoune El Simane) (9) 340100
Georges Farah (Kaslik) . . . .(9) 916757
Ghadat Al Bahr (Oukaibe) . .(9) 448370
Giverny (Le) . . . . .(9) 854000 - 854854
Golden Fish (Tabarja) . . . . .(9) 853040
Grand Manitou . . . . . .(3) 763063
Grill (Le) (Faqra) . . . . . .(9) 300600
Habana . . . . . .(9) 638166 - (3) 664285
Halabi (Ajaltoun) . . . . . .(9) 230888
Igloo (Faraya) . (9) 341400 - (3) 549555
Istiraha (Maameltein) . . . . . (9) 642446
Italien (L') . . . . . .(9) 936959
Jannet Adan . . . . . .(3) 666921
Jaroufa (Al) (Maameltein) (9) 642447 - 646666
Jazira (Al) (Tabarja) . . . . . .(9) 854040
Jdoudna (Faqra) . . . . . .(3) 393477
Kabab-Ji (Zouk) . . . . . .(9) 217100
Kalaat El Roumiyeh . . . . . .(9) 952535
Kalamari (Tabarja) . . . . . .(9) 855853
Kan Zaman (Zouk) . . . . . .(3) 528681
Kanater (Faraya) . . . . . .(9) 300818
Kanater Annaya (9) 760066 - (3) 399664
Kao . . . . . (9) 935666
Karam (Reyfoun) (9) 212053 - (3) 505975
Kasr Al Diafa (Hrajel) . . . . . .(9) 323200
Kasr Al Hawanem . . . . . .(9) 646666
Kasr Al Mir (Reyfoun) . . . . .(9) 950690
Kasr Al Oumara (Annaya) . . (9) 760070
Kasr Al Roumieh (Kleiaat) . .(9) 952608
Kasr El Chark (Reyfoun) . . .(9) 333333
Kasr El Mir (Reyfoun) . . . . .(9) 950690
Kasr El Oumara (Annaya) (9) 760070 - (3) 501592
Kasr Fakhreddine .(9) 856777 - 856700
Kazachok . . . . . .(9) 852970
KFC . . . . . .(9) 639268
Khaimat Al Samkeh . . . . . .(9) 853753
Khairallah Cascades . . . . . .(3) 972018
Khan El Kaslik . . . . . .(9) 643939
Khan El Mir (Zouk) . . . . . .(9) 222224
Khaymet Al Sanyour . . . . . .(9) 933944
Lamorela (Jeita) . . . . . (9) 223389
Lauriers (Les) (Kaslik) (9) 219000 - (3) 654000
Layali Chahrayar . . . . . .(3) 600306
Layali Farouk . . . . . .(9) 644484
Lina's . . . . . .(9) 642690
Long Yin (Adma) . . . . . .(9) 854000
Maasara (Kleiaat) . . . . . .(9) 957947
Macarena (La) . . . . . .(9) 211405
Madar (Al) . . . . . .(3) 993410
Makhlouf (Jounieh) . . . . . .(9) 645192
Manaret Al Khaleej (9) 856678 - (3) 342773
Mandoline . . . . . .(9) 912986
Mansour (Chez) (Ouyoune El Simane)
. . . . . .(9) 341000 - (3) 671737
Manuella (Maameltein) . . . .(9) 832480
Marbah Al Layali . . . . . .(9) 832416
Marjeh (Al) (Rayfoun) . . . . .(9) 956716
Marsa (Al) . . . . . .(9) 226888
Martingale (La) (9) 855888 - (70) 161171
Mawal (Innaya) . . . . . .(9) 760077
Mayadine (Al) (Innaya) . . . .(3) 230180
Men Zaman W Zmen . . . . .(9) 914913
Michael (Adonis) . . . . . .(9) 215703
Molino (El) (Jbeil) . . . . . .(9) 541555
Mon Général (Zouk) . . . . . .(9) 222333
Mon Maréchal .(9) 222333 - (3) 636700
Montagnou (Le) (9) 341441 - (3) 776577
Moodi Restaurant . . . . . .(9) 640173
Moukhtar (Jbeil) (9) 760065 - (3) 399664
Nabeh El Delbeh . . . . . .(9) 321500
Nahr (Al) . . . . .(9) 710645 - (3) 623224
Nahr El Asrar .(9) 225522 - (3) 188873
Nahr El Founoun . . . . . .(3) 611376
Nara W Fekhara . . . . . .(9) 932305
Nippon Maru (Tabarja) . . . . .(9) 850099
Norman American Pizza (9) 937624 - (3) 613497
O de Mer . . . . .(9) 544588 - (3) 122322
Obelix . . . . . .(3) 162862
Olympus (The) . . . . . .(9) 639739
Oursin (L') . . . . . (9) 548000
Oustoura (Al) .(9) 951328 - (3) 875386
Paillote (La) . . . . . .(3) 326246
Papagayo Club (9) 213633 - (3) 884870
Pastarito . . . . . .(9) 856999
Pêché (Le) . . . . . .(9) 850805
Pepe's Fishing (Jbeil) . . . . .(9) 540213
Pirogue (La) . . . . . .(3) 535223
Pizza Hut . . . . . .(9) 1212 - (9) 853457
Place de l'entrecôte . . . . . .(9) 832837
Pop Burger . . . . . .(9) 635133
Posch . . . . . .(9) 642211 - (3) 155556
Prego Café (Maameltein) . .(9) 639999
Privilege Restaurant (9) 644755 - (3) 975624
Provincia (9) 223232
Provincial (3) 441594
Radeau (Le) . . . . . .(3) 212371
Rancho (El) . . . (3) 733388 - (3) 384847
Refuge (Le) . . . . . .(9) 340100
Relais (Le) (Kleiat) . . . . . .(9) 951351
Réserve (La) (Kaslik) . . . . . .(9) 933300
Rim Al Bawadi . . . . . .(9) 646666
Roccia (La) . . . . . .(9) 646363
Roumieh (Kleiat) . . . . . .(3) 688991
Sabil (Al) . . . . . .(9) 854854 - 854000
Salameh (Annaya) (9) 760205 - (3) 175589
Samar (Al) (Annaya) . . . . . .(3) 661372
Samket El Mina . . . . . .(3) 345648
Sayadine . . . . . .(3) 790400
Sergio Café . . . . . .(9) 933433
Shanghai . . . . . .(9) 646666
Shtroumpf . . . .(9) 644044 - (3) 642642
Simar Al Bahr (Tabarja) . . . .(3) 856556
Sushi Bar (Le) . . . . . .(9) 225722
Sushi Bay . . . . . .(9) 636962
Sushi Bento . . . . . .(9) 919193
Taverne (La) . . . . . .(9) 300600
Tavola (La) . . . . . .(9) 340100
Tilal Al Sahar . . . . . .(9) 957070
Tiramisu . . . . . .(9) 851705/6
Toro Negro (Maameltein) . . .(9) 901781
Trattoria Café . . . . . .(9) 340100
Tziganes (les) . . . . . .(9) 915780
Vecchio (El) (Jbeil) (9) 544044 - (3) 030344
Vieux Port (Au) (Jbeil) . . . . .(9) 545005
Waterfalls (Nahr Ibrahim) . .(3) 522005
Ynoppo's (Zouk) . .(9) 224114 - 224363
Zaatar W Zeit . . . . . (9) 831601
Zad El Kheir . .(9) 636319 - (3) 614008

MOUNT-LEBANON NORTH

Abou Joseph . . . . . .(4) 711550
Abou Tony (Bickfaya) (4) 982737 - (3) 607517
Ain El Ghabeh (Bologna) . . .(4) 295761
Amir (Al) . . . . .(4) 410989 - (3) 210989
Anty Rosa . . . .(4) 544122 - (3) 333776
Apollon . . . . . (4) 542990 - (3) 605471
Applebee's . . . . . (4) 541222
Atayeb (Al) . . . . . .(4) 411784
Azurea . . . . . .(4) 555555
Balilas . . . . . .(4) 710444
Ballester . . . . . .(4) 862000
Bazerkan (Broumana) . . . . .(4) 865000
Birkeh (Al) . . . . . .(4) 404049
Bocalino (Broumana) . . . . . .(4) 960058
Borj Al Hamam . . . . . .(4) 411030
Breakfast to Breakfast . . . . . (4) 722290
Brew Moon (Broumana) . . (70) 130230
Brown's (4) 530022 - . . . . . .(3) 719249
Burger King . . . . . .(4) 710827
Calvados (Broumana) (4) 960105 - (3) 635850
Cantaria . . . . . .(4) 862000
Cascada (La) . . . . . .(4) 411172
Casino Al Naas (Bickfaya) . .(3) 837158
Casino Fawar Antelias . . . .(4) 415500
Chebli (Bickfaya) . . . . . .(4) 980799
Chevalier (Le) . . . . . .(4) 870845
Chez Alain (Broumana) . . . .(4) 862888
Chicane (La) . .(4) 986633 - (3) 828316
Chopsticks . . .(4) 416137 - (3) 618178
Chouar (Al) . . .(4) 544504 - (3) 650270
Coq Rouge (Broumana) . . .(4) 960067
Crepaway (Broumana) . . . .(4) 964965
Cueva (La) . . . . . .(4) 820398
Dar El Beik . . . . . .(4) 419944
Deek Duke . . . . . .(4) 543070
Deir El Kalaa . .(4) 972988 - (3) 655657
Delb (Bickfaya) . . . . . .(4) 983805
Diwan Al Bacha . . . . . .(4) 716711
Diwan Shahrayar . . . . . .(4) 555555
Epi Club . . . . . .(4) 417129
Fadel (Bickfaya) . . . . . .(4) 980979
Fakhreddine (Broumana) (4) 960407 - 961387
Fayes (Al) (Broumana) . . . .(4) 862888
Fortune Cookies . . . . . .(3) 462428
Francesco (Di) . . . . . .(4) 914899
Gargote (Broumana) . . . . .(4) 960096
Gargotier (Le) (Broumana) .(4) 960562
Ghaleb (Bickfaya) . . . . . .(4) 981434
Giardino (il) . . .(4) 972980 - (3) 752000
Girouette (La) (Broumana) (4) 960673 - (3) 201034
Glycines (Les) .(4) 972980 - (3) 752000
Halabi (Antelias) . . . . . .(4) 523555
Hanabi Palace (Broumana) .(4) 862888
High Hill (Bickfaya) . . . . . .(4) 984200
Ichiban Sushi Bar (4) 721821 - (3) 141222
Imara (Mansourieh) . . . . . .(4) 401513
Janna (Beit Mery) (4) 873120 - (3) 367777
Jardin de Chine . . . . . .(4) 721777
Jardin du Royal (Le) . . . . . .(4) 555555
Jdoudna (Beit Mery) . . . . . .(4) 873888
Jisr El Mir . . . . . .(4) 270273
Kabab-Ji . . . . . .(4) 722229
Kasr Al Bouhaira (Zaarour) .(4) 296200
Kasr Al Soufara . . . . . .(4) 544344
Khaymet Al Amassi (4) 724949 - (3) 724949
Khaymet Al Sanyour . . . . . (4) 419970
Lagoon (Dbayeh) . . . . . .(4) 555666
Lina's . . . . . .(4) 404402
Link (The) . . . . . .(4) 403407
Manara (Al) (Sannine) . . . . .(3) 225487
Manhattan (Broumana) . . . .(4) 961967
Mawardi (Al) . .(4) 873100 - (3) 692440
Merry Land (Bickfaya) . . . . .(4) 980390
Mezzeluna (Mansourieh) . . .(4) 401476
Mhanna . . . . . .(4) 520227 - 403636
Mocambo (Mansourieh) (4) 532692 - (3) 680129
Moods (Broumana) . . . . . .(4) 960665
Mouniah (Al) . . . . . .(4) 532555
Mounir (Broumana) . . . . . .(4) 873900
Mymoon . . . . . .(4) 402111
Nahr (Al) (Baskinta) . . . . . .(4) 288197
Nippon Maru . . . . . .(3) 417999
Norma's Café .(4) 712411 - (3) 244081
Os (L') (Ain Saade) . . . . . .(4) 531555
Ottoman (The) . . . . . .(4) 870400
Panda House . . . . . .(4) 712696
Paso (El) . . . . . .(3) 946876
Peninsula . . . . . .(4) 540240
People . . . . . .(4) 725725
Pizza Hut (Antelias) . . . . . .(4) 525896
Pizza Queen (Broumana) . .(4) 960665
Pronto . . . . . .(4) 722472
Puccini (Antelias) . . . . . .(4) 419481
Red Cloud (Baabdat) . . . . . .(3) 348834
Roadster . . . . . .(4) 543070
Sadir (Al) . . . . . .(4) 414717
Sannine Village (4) 251212 - (3) 811060
Santa Bremor .(4) 714690 - (3) 692126
Sham Al Nassim . . . . . .(4) 532692
Sultan Ibrahim . . . . . .(4) 414474
Sushi Bento . .(4) 444412 - (3) 260860
Sushi Blue (Baabdat) (4) 825825 - (70) 139179
Sushi Mooda (Mtayleb) . . . . (3) 307681
Sweet & Sour . . . . . .(4) 721117
Tabkha (La) . . . . . (4) 724723
Table d'Hôte (La) (Elyssar) .(4) 911323
Tallet Nasr (Bickfaya) . . . . . .(4) 983549
Via Veneto (Broumana) . . . .(4) 961342
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vigneto (il) . . . .(4) 412612 - (3) 445916
Yanabih (Al) (Bickfaya) (4) 983888 - (3) 603000
Yen (Le) . . . .(4) 416600 - (70) 151558
Zess Café . . . . . .(4) 540008

MOUNT-LEBANON SOUTH

1402 Boulevard (Hazmieh) .(5) 955255
Amarette (Hazmieh) . . . . . .(5) 453853
Amaretti Café . . . .(5) 950650 - 951088
Amine (Al) (Baabda) (5) 922056 - (3) 661373
Broadway's Hill . . . . . .(5) 454072
Casino Piscine Aley . . . . . .(5)
Chateau de Mer (Damour) . (5) 601246
Chech Bech (Aley) . . . . . (3) 399899
China Rose (Hazmieh) . . . . (5) 956333
Emir (Al) (Bhamdoun) . . . . . (5) 262900
Full Moon (Bhamdoun) . . . . . (5)
Halim (Bhamdoun) . . . . . (5) 260030
Istirahat Aley . . . . . .(5) 556075
Janna (Al) (Aley) . . . . . (5) 550090/3
Jardin (Le) . . . . . .(5) 458000
Karmah (Al) (Araya) . . . . .(5) 559743/4
Kasr Al Wadi (Hammana) (5) 531444 - (3) 307507
Kasr Asmahan (5) 555048 - (3) 262243
KFC (Khaldeh) . . . . . .(5) 802754
Mac Donald's (Hazmieh) . . .(5) 453900
Mir Amine (Beiteddine) .(5) 501315 - (3) 900924
Olivo (Bhamdoun) . . . . . .(5) 260557
Palm Garden . . . . . .(5) 262900
Papaya (Hazmieh) . . . . . .(5) 455116
Pichet (Le) . . . . . .(5) 950664
Pizza Hut (Khaldeh) . . . . . .(5) 801119
Rawabina (Ainab) . . . . . .(5) 412417
Saher (Al) (Hazmieh) (5) 955155 - 955255
Shallalat (Al) (Chouf) . . . . . .(5) 500204
Sofi Resto (Hazmieh) (5) 953056 - (3) 607451
Ya Leil Ya Ein . . . . . .(5) 953800/1/2/3
Yammine (Chouf) . . . . . .(3) 218216

NORTH-LEBANON

46 (Tripoli) . . . . . .(6) 212223
Abou Nawas . . . . .(6) 222224 - 441975
Adan (Ehden) .(6) 561332 - (3) 468053
Arze (Al) (Ehden) .(6) 560226 - (3) 443184
Asala (Al) (Minieh) . . . . . .(6) 461825
Atlal (Arz) . . . . . .(6) 671372
Au Père Loup (Ehden) . . . . .(6) 560194
Baguette . . . . . .(6) 228899
Big Bite . . . . . .(6) 430156
Big Blue . . . . . .(6) 740366
Brunch . . . . . .(6) 204780 - 207780
Buhairet Bnachii (Zghorta) .(3) 323858
Cachet (le) . . .(6) 510519 - (3) 211283
Casa (La) . . . . . .(6) 678195
Cedar Lounge (The) (6) 770500/1 - (3) 513549
Chafak . . . . . .(Al) (6) 560038
Challal (Al) (Bcharreh) . . . . .(6) 671131
Chaudron des Cedres . . . . .(3) 213102
Chbat . . . . . .(6) 671270
Chez Merchak . . . . . .(6) 643097
Dannoun . . . . . .(6) 433987
Entrecôte (L') . . . . . .(3) 579444
Ferdaous (Al) . . . . . .(6) 560605
Gharakia (Hasroun) . . . . . .(6) 590016
Gipsy . . . . . .(6) 660173
Hassan Afandi . . . . . .(6) 222223/4
Houriet El Baher (6) 211211 - (3) 130766
Jammal (Al) (Batroun) (6) 740095 - (3) 640095
Jazira (Al) (Ouyoune Orghoch) (6) 672309 - (3) 934950
Jisr (Al) (Batroun) . . . . . .(6) 720677
Jisr Rachiine . .(6) 668266 - (3) 338233
Jiwar Al Baher (6) 720002 - (3) 705661

KFC .....(6) 438632/3
La Maison du Café .....(3) 903879
Mairie (la) (Ehden) .....(6) 560108
Marin (Le) (Batroun) .....(6) 744016
Mashawi .....(6) 950870 - (3) 228888
Momentos Fondue .....(6) 744333/5/6
Moon Island (Zghorta) .....(3) 655585
Mourghane (Al) (6) 350330 - (3) 216800
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) .(6) 560150
Nabeh Rachiane (Zghorta) .(6) 661520
Nabeh Syr .....(6) 490699
Oak Tree (The) .....(6) 770500/1
Octagone (Koura) .....(3) 322292
Padrino (El) ...(3) 875094 - (3) 660068
Pichet (Le) (Cedars) .....(6) 678189
Pinède (La) .....(3) 346022
Pinky .....(6) 440050
Portofino .....(6) 540970
Rabiyah Akkar ...(6) 690705 - 490100
Rafic Al Samak .....(6) 743442
River Roc (Bcharreh) .....(6) 671169
Rivoli .....(6) 624227
Roche D'Or (La) (Aito) .....(6) 575404
Saint Bernard (6) 678100/1/2 - (3) 289600
Shater Hassan .....(6) 222223
Shir (Al) (Bcharreh) .....(3) 457815
Silver Shore .....(6) 601384
Stayhet Al Mokhtar (6) 560108 - (3) 239333
Stephano Del Mar (6) 740366 - (3) 651540
Sultan .....(6) 212255 - (3) 924004
Tahounet El Khawaja ....(6) 663603/5
Taj El Mansour (6) 643877 - (3) 212348
Tournant (Le) (6) 995400/1 - (3) 637869
Via Mina .....(6) 222227
Waha (Al) .....(6) 207771
Zaghloul (Zgharta) (6) 661320 - 561320

BEKAA

Akl Casino (Chtaura) (8) 540031 - (3) 561302
Always .....(8) 800758
Auberge Chtaura (.....8) 540711
B.K Restaurant (Zahle) ....(8) 813921
Blue Lake .....(8) 802299
Bridge (The) .....(8) 816655
Casino Arabi (Zahleh) (8) 812214 - (3) 800144
Casino Wadi Al Kabir (Zahle) (8) 802890
Chalet du Lac (Saghbine) (8) 670092 - (3) 665377
Chams (Anjar) (8) 620567 - 620770 - (3) 640947
Chateau Kefraya Dyonisos (3) 202005 - (3) 322005/6
Chez Charles ....(8) 823564 - 801165
Dawli (Al) .....(8) 540011 - 542686
Diplomate (Le) ...(8) 540011 - 542686
Gourmet (Le) .....(8) 804579
Green Disneyhouse (8) 806867 - 805868
Green's Café ....(8) 542223 - 540166
Habre (Chtaura) (8) 543333 - (3) 612266
Hannouche (Chtaura) (8) 540136 - (3) 380037
Massabki .....(8) 544644 - 540912
Mhanna .....(8) 544644 - 540912
Monte Alberto .(8) 800342 - (3) 612512
Nabeh (Saghbin) (8) 645009 - (3) 385490
Nehme (Chtaura) .....(8) 540061
New Hollywood Café .....(8) 813903
Nmeir Casino ....(8) 801525 - 801787
Quick Meal (Chtaura) (8) 505862 - (3) 632080
Relais de Tanail .....(8) 510135
Sabeh Ouyoun (Khorbet Kanafar) (8) 645453
Tannouri (Al) .....(8) 806375
Terrace (La) .....(8) 813920
Tilal Resort .....(8) 801422

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr) ...(7) 740808 - 349372
Accaoui (Saida) ..(7) 730102 - 723401
Alhan (Rmeyleh) (7) 990390 - (70) 177807
Arabi (Saida) ..(7) 720342 - (3) 350395
Atlal (Al) (Tyr) .....(7) 430550
Baba .....(7) 754070 - 730010
Baguette .....(7) 729643 - 350205
Bouhayrat (Jezzine) (7) 780536 - (3) 896991
Bourj Al Akhdar .....(7) 221222
Caves (Les) (Jezzine) .....(7) 810292
Chahrour (Al) .....(3) 282882
Chark (El) (Jezzine) (7) 780408 - (3) 272084
Chateau Rouge ..(7) 725657 - 775665
Chkif (Al) (Zahrani) (7) 530040 - (3) 753086
Cocotier (Le) .....(7) 721477
Ekhlas (Al) (Saida) (7) 750467 - (3) 902982
Fanar (Al) .....(7) 741111 - (3) 665016
Farah (Nabatieh) .....(7) 766266
Gardenia (Maghdoucheh) ..(70 200413
Grizza .....(7) 990101
Hallak (Al) (Saida) (7) 730710 - (3) 671193
Hanys .....(7) 737430
Hassoun .....(7) 754777
Il Padrino (Saida) .....(7) 721373
Istirahat Al Jazira (Saida) ..(7) 728723
Jawad (Al) (Tyr) .....(7) 345766
Jazira ..... (7) 728733 - (3) 202685
Karam (Rmeyleh) (7) 990465 - (3) 257301
KFC .....(7) 346444
Lina's .....(7) 720222
Luna Rivage .....(7) 722100 - 722622
Manzar Challal (Jezzine) ...(7) 780084
Mie Doree (La) (7) 995580 - (3) 199777
Mina (Al) (Tyr) .....(7) 347190
Mokhtar (Jezzine) .....(3) 434855
Nacouzi .....(7) 721673
O Deck .....(7) 990780
Oceana .....(3) 998080
Orange House .....(7) 320063
Oriental Tyre .....(7) 741393
Palamera .....(7) 729543
Pangea .....(7) 995580 - (3) 199777
Phenicien (Le) .....(7) 740564
Rest House (Tyr) (7) 722469 - 722470 - 740677
Rmeileh Club .....(7) 725269
Rock Fall .....(7) 781041
Sakhret Al Challal (Jezzine) (7) 781041
Seashell .....(7) 990101
Shallal (Al) (Jezzine) (7) 780067 - (3) 513497
Shams Al Assil (Kfarwa) (7) 506155 - (3) 404490
Sindibad .....(7) 723474
Tyros .....(7) 741027
Voile Bleue (La) .....(7) 990099
Zahrat Khaizaran (Saida) ..(3) 247531
Zawat (Saida) .(7) 723724 - (3) 350050

NIGHT CLUBS & PUB

BEIRUT

37 Degrees ..(1) 203215 - (3) 817781
961 Beer .....1) 567899
Acid .....(3) 714678
After Eight .....(1) 796565 - 792608
Alfred's .....(1) 790810
Aroma (1) 864956 - 861430 - (3) 689508
B 018 .....(1) 580018 - (3) 800018
B 018 Classic .(1) 650606 - (3) 800018
Bar Louie ...(1) 575877 - (3) 791998
Barbu .....(1) 567606
Basement (The) .....(1) 570505
Biba .....(1) 576657- (3) 871589
Biscuit .....(3) 772722
Black Diamond (1) 203330 - (3) 772407
Black List ..(1) 556980/1 - (3) 850876
Blu .....(3) 141440
Blue Note .....(1) 743857
Blush .....(1) 326484 - (3) 033366
Boursa .....(1) 565155 - (3) 566116
Broker's .....(1) 442600 - (3) 209595
Bubbles ....(1) 361347 - (70) 100606
Bulldog (The) .....(3) 029579
Cactus .....(1) 442244 - 445544
Canvas .....(1) 203215 - (3) 818141
Captain's Cabin .....(1) 740516
Casa (La) ....(1) 575754 - (3) 131777
Cassino .....(1) 656777 - (3) 944955
Celtic Irish Pub .....(3) 755853
Central .....(1) 575858 - (3) 915925
Chah .....(1) 330033
Cloud 9 .....(1) 566376
Club Social ...(1) 562121 - (3) 827344
Cocktail .....(3) 903941
Concerto .....(3) 988944
Crystal .....(1) 332523 - (3) 854455
Cuba Libre .....(3) 667337
Déjà vu .....(1) 562737
Dhea .....(1) 571122 - (3) 619888
Dice .....(70) 987887 - (70) 991234
Dragonfly .....(1) 561112
Eight .....(1) 976549 - (3) 122888
Elegant Night Club (1) 397191 - (3) 279432
Element .....(3) 080099
Fever .....(3) 659286
Gauche Caviar .....(1) 566375
Godot .....(1) 575770
Grey (Le) .....(1) 218900
Hank's .....(1) 442444 - (70) 221222
Hickey's ....(1) 447275 - (3) 343222
Inn-Tuition .....(3) 755570
IQ .....(3) 906080
Joe Pena's .....(1) 449906
L Bar .....(1) 333833 - (3) 454645
Lila Braun .....(1) 331662
Living Room .....(1) 575788/99
Lobby Lounge (The) .....(1) 810555
Long's Bar .....(3) 970622
Mandaloun .....(1) 611311/411
Metis .....(1) 333880/1 - (3) 030906
Molly Malone's (1) 575899 - (3) 791999
Music Hall ...(1) 361236 - (3) 807555
Mute .....(3) 222806
Mystique .....(1) 565196
Myu .....(3) 334476
Nektar (1) 443295 - (3) 630269
Ogee .....(70) 111925 - (03) 615656
Pacifico (El) .....(1) 204446 - 332599
Podium .....(1) 219525 - (3) 828488
Red Carpet ..(1) 216682 - (3) 579457
Regusto (The) .....(1) 752571
Rehab Pub ...(1) 566281 - (3) 113404
Richello .....(1) 336332 - (3) 150003
Rumours .....(1) 127627
Sanderson Lounge .....(1) 371122
Scenario (1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Sidi .....(1) 331177 - (3) 551172
Skybar ..... (3) 939191
Smach ..... (70) 111651
Spoon .....(1) 566490
Tapas .....(70) 104324
Temple (Le) ..(1) 481736 - (3) 457154
Tempo .....(1) 327888 - (3) 244551
Terrasse Bar (The) .....(1) 203800
Time Out .....(1) 323084
Treesome ....(1) 569494 - (3) 753297
Tycoon ..(1) 610222/333 - (3) 574574
V.I.P Lounge ..(1) 792111 - (3) 920063
Venue (The) .....(1) 444800
Vogue Lounge .....(1) 397191
White .....(3) 060090
Zinc .....(1) 612612 - (3) 873333

NORTH-LEBANON

Apnea .....(4) 862888
Chat Noir .....(5) 452981
Cheers (4) 960555 - 961500 - (3) 819243
Cotton Club .....(4) 873111
Excello .....(4) 872016 - 871500
Hare & Hounds (4) 531449 - (3) 371625
In Vogue Club .(4) 963111 - (3) 688370
Knight's .....(3) 341403
Pasta Commedia .....(4) 865000
Pinocchio Pub ..(4) 961500 - 960665
Scottish Bar (The) (4) 972980 - (3) 752000
Shamrock ....(4) 871601 - (3) 790823
Titanic Piano Bar .....(4) 555555

KESROUAN-JBEIL

Beethoven ...(9) 231431 - (3) 122231
Berolian .....(9) 646666 - (3) 205862
Chez Michel ..(9) 710726 - (3) 694462
Drakkar .....(9) 950076
Habana .....(9) 638166 - (3) 664285
Hektic .....(9) 212647 - (3) 545333
Hemingway .....(9) 854854
Igloo (Faraya) (9) 341400 - (3) 549555
Layali Farouk .....(9) 644484
Level .....(9) 644755
Lyonese Laser Lounge (9) 855222 - (3) 676771
Marakesh ....(9) 646004 - (3) 626661
Marbah Al Layali (9) 832416 - (3) 533422
Medusa (9) 642322 - (3) 270667 - (3) 419080
Millenium .....(9) 851587
Montagnou (Le) (9) 341441 - (3) 776577
Sesto Senso - Wine Bar ...(9) 636653
Shanghai .....(9) 646666
Tziganes (Les) ...(9) 931266 - 915780
Vida Locca ...(9) 220900 - (3) 486664
Volume .....(9) 646767
Zingarella .....(9) 212727

MOUNT-LEBANON NORTH

Ala Grande .....(3) 566306
Ata's Bar ....(6) 540970 - (3) 254622
B. Hive .....(3) 212172
Bank .....(6) 741111 - (3) 141516
Bayamo .....(3) 888273
Blue Bay's Café (6) 741741 - (3) 313172
Booz .....(6) 740982 - (3) 874893
Centro 360 ...(6) 744161 - (3) 222152
Doppio .....(6) 642222 - (3) 142142
Grandiz .....(3) 212008
Jar Bar .....(3) 896715
Lodge (The) .....(6) 678888
Magnum .....(6) 560108 - (3) 239333
Montagnard (Le) (6) 671270 - (3) 292494
Papaz .....(6) 740740 - (3) 199177
Siciliano .....(3) 600946
Squid .....(3) 636802
Storm .....(6) 678099 - (3) 582999
Studio (Le) .....(3) 300759
Taiga .....(3) 499408
V.I.P .....(6) 642366 - (3) 575556
Vivas .....(3) 081234
Void .....(3) 848202

BEKAA

Cheers .....(8) 540011
Oba Oba .....(8) 813920
Perroquet .....(8) 821214
Sixties Pub .....(3) 859470
XTC .....(8) 812661 - (3) 727400

SOUTH-LEBANON

Heaven Night Club (7) 810840 - (3) 942079

كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة ونتمنى لهم سنة خير وبركة.

CAR & TRUCK CONTACT PERSONS

ALFA ROMEO
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684/5 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ASTON MARTIN
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1)785205
E-mail@tewtelgroup.com

AUDI
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1) 577800
E-mail: fak@kettaneh.com

BENTLEY
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

BMW
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

CADILLAC/ CHEVROLET
Samir Homsi
Tel: (1) 425857- 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

CHRYSLER & JEEP
Cezar Aoun
Tel & Fax: (1) 885085

CITROEN
Didier Dagher Hayek
Tel: (1) 901744/5 - Fax: (1) 901746
www.citroenliban.com

DAIHATSU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax:(1) 587109
www.bazerji.com

FERRARI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

FIAT/MAN
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

FORD
Abdullah Kraidees / Khaled Kaaki
Tel: (1) 245365 - Fax: (1) 245371
www.autolevant.com

GMC
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 -Fax: (1) 274311
www.rymco.com

HINO TRUCKS
Georges Charabaty
Tel: (9) 233550 - Fax: (9) 233554
E-mail: medevco@inco.com.lb

H O N D A
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1) 785205
E-mail: honda@honda.com.lb

HYUNDAI
Walid Rasamni
Tel: (1) 511751 - Fax: (1) 481069
E-mail: cmcleb@dm.net.lb

INFINITI
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

ISUZU
Samir Homsi
Tel: (1) 425857 - 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

JAGUAR
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

KIA
Assaad Dagher Hayek
Tel: (5) 950812/3 - Fax: (5) 950815
E-mail: natco@dm.net.lb

LADA
Ali Hassan
Tel:(1) 703728 - 819805 - Fax: (1) 700104

LAMBORGHINI
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

LANCIA
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 -Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

LEXUS
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.lexuslebanon.com

MASERATI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

MAZDA
Antoine Bou Khather
Tel: (4) 711040 - Fax: (4) 711050
www.mazdalb.com

MERCEDES
Joseph Zoghbi
Tel:(1) 255366 - Fax: (1) 255362
www.mercedes-benz.com

MINI
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

MITSUBISHI
Dimitri Eid
Tel: (1) 322523 - Fax: (1) 328910/1
E-mail: dmeid@dm.net.lb

NISSAN
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

OPEL
Nadim Hakim
Tel: (5) 952323 - Fax: (5) 455372
www.technocars.com.lb

OTOYOL
Camile Ghantous
Tel:(1) 258573 - Fax: (1) 258574

PERODUA
Souheil Hindi
Tel: (1) 870030 - Fax: (1) 893465
E-mail: motortrd@dm.net.lb

PEUGEOT
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404
www.peugeotliban.com

PORSCHE
Assad Raphael
Tel: (1) 975911- Fax: (1) 976911
www.porsche.com

RANGE ROVER
Nadim Tewtel
Tel: (1) 800001 - Fax: (1) 785205
E-mail@tewtelgroup.com

RENAULT
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ROLLS ROYCE
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

ROVER
Edmond & Serge Hayek
Tel: (1) 335075 -Fax: (1) 200428
E-mail: aviancosal@inco.com.lb

SAAB/SEAT
Georges Tabet
Tel: (1) 444990 - Fax: (1) 443866
www.sigmame.com

SAMSUNG
Elie Sarkis
Tel: (4) 544944 - Fax: (4) 542666

SCANIA
Nadim Chammas
Tel: (1) 253600 - Fax: (1) 260353

SKODA
Gergi Al Murr
Tel:(5) 959298 - 959398- Fax: (5) 957172
www.skoda-auto.com

SMART
Cezar Aoun
Tel:(1) 566444 - Fax: (1) 562977
www.smart-lebanon.com

SUBARU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax: (1) 587109
www.bazerji.com

SUZUKI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

TATA
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404

TOYOTA
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.toyotalebanon.com

VOLKSWAGEN
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1)577800
E-mail: fak@kettaneh.com

VOLVO
Nagi Abou Adal
Tel: (1) 614615 - Fax: (1) 611166
www.volvo.com.lb

BANKS IN LEBANON

AL AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager : **M. Michel Saroufim**
- Assistant General Manager : **M. Fadi Zablit**
- Assistant General Manager : **M. Fouad Rahme**
- Executive Manager : **M. Ghassan Abu-Adal**
- Executive Manager : **M. Baz Baz**
- Assistant General Manager : **M. Aed Jalloul**
- Executive Manager : **M. Michel Abi Rashed**
- Executive Manager : **M. Walid Haddad**
- Executive Manager : **M. Afif Abu-Shahla**

HEAD OFFICE:
Riad El Solh Str.: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970944
Tlx: 2051 LE, 42423 LE - P.O.B: 5186 Beirut
E-mail: jnbmgt@netgate.com.lb - GM@ahli.com.lb
BRANCHES:
- Babidriss: Main Branch: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970952
- Dora: Tel: (1)875570 - 883722 - Fax: (1)894721
- Hamra: Tel: (1)350303 - 340270 - Fax: (1)742843
- Jdeideh: Tel: (1)881719 - Fax: (1)883891
- Kaslik: Tel: (9)210783 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)721270- Fax: (7)728931
- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)430105
- Verdun: Tel: (1)797080 - Fax: (1)797083

ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK

- Beirut Branch Manager : **M. Maroun EL KHOURY**
- Deputy Manager : **Miss. Fadia ABOU SHAHLA**

HEAD OFFICE (In Lebanon):
Riad El-Solh Street - Arab African International Bank Bldg. - 1st floor
Tel: (1)980162/163 - Fax: 980910
P.O.Box: 11-6066
E-mail: aaibbeirut@aaib.com - Website: www.aaibank.com

ARAB BANK

- General Manager - Lebanon : M. Ziad Itani
HEAD OFFICE:
Riad El-Solh Square - Banks' Str., Commercial buildings. Co. Bldg.
Tel: (1) 980246/7/8/9 - 981155/6/7 - Fax: 980803- 980299
All Branches: P.O.B: 11-1015 Riad El Solh Beirut 1107 2070
E-mail: info@arabbank.com.lb - Web Site: www.arabbank.com
BRANCHES:
- Bhamdoun Mahatta: Tel: (05) 262310/1 - Fax: (05) 262312
- Chtaura: Tel: (8)546200/1- Fax: (8)542415
- Dora: Tel:(1)248441-240317/8 -Fax:(1)240316
- Mazra'a Tel: (1)654961/2- Fax: (1)654960
- Ras Beirut: Tel: (1)340630 - 348486 - Fax: (1)341685
- Saida Tel: (7)751070/1/2- Fax: (7)721482
- Shyah: Tel: (1)275444 -276555- Fax: (1)275581
- Sin El Fil: Tel: (1)510424/5- Fax: (1)510427
- Tripoli: Mina: Tel: (6) 602383 - Fax: (6)600982
- Tripoli: Tel: Tel: (6)430120/2 - Fax: (6)433033
- Tripoli: Zahrieh: Tel: (6)434721/2 - Fax: (6)434723
- Verdun Tel: (1)810005 -860474 -Fax: (1)860651

ARAB FINANCE HOUSE

- General Manager : M. Fouad Matraji
HEAD OFFICE:
Saeb Salam Ave. - Corniche El Mazraa, AFH Tower
Tel: (1) 706680
P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon
E-mail: Fmatraji@arabfinancehouse.com
BRANCHES:
- Saida Tel: (7) 755512 - Fax: (7) 755517
- Tripoli: Tel: Tel: (6) 428300 /1/2 - Fax: (6) 428304

BANK AUDI sal - AUDI SARADAR GROUP

- Honorary Chairman : **M. Georges W. Audi**
- Chairman and General Manager : **M. Raymond W. Audi**
- Chief Executive Officer : **M. Samir N. Hanna**

HEAD OFFICE:
BanK Audi Plaza, Bab Idriss - Beirut 2021 8102 Lebanon
P.O.B: 11-2560 Riad El-Solh Beirut 1107 2808 - Lebanon
Tel: (01) 994000 - Fax: (01) 990555
Swift: AUDBLBBX
E-mail: contactus@banqueaudi.com - http://www.banqueaudi.com
BRANCHES:
- Ashrafieh (Main Branch):Tel:(01) 200250-3 -Fax:(01)200724
- Ashrafieh: (Charles Malek Avenue - Clover Bldg) Tel: (01) 332130 - Fax: (01) 201992
- Ashrafieh: (Sassine Square) Tel / Fax: (01)200640
- Ashrafieh: (Sassine Street) Tel: (01) 217064 - Fax: (01) 216954
- Ashrafieh: (Saydeh) Tel: (01)200753 - Fax: (01)204972
- Ashrafieh: (Sodeco)Tel: (01) 612790 - Fax: (01) 612793
- Ain El-Remmaneh: Tel: (01) 292870 - Fax: (01) 292869
- Ajaltoun: Tel / Fax: (09) 234620
- Amyoun: Tel: (06)955600 - Fax: (06) 955605
- Baabda: Tel: (05)451452/ 953241 - Fax: (05)953236
- Bab Idriss: Tel: (01)977588 - Fax: (01) 999410
- Badaro: Tel: (01)387395 - Fax: (01) 387398
- Basta-Noueiri: Tel / Fax: (01) 661323
- Bechara El-Khoury: Tel/Fax: (01) 664093
- Bhamdoun: Tel: (05) 261285 - Fax: (05) 261289
- Bint Jbeil: Tel: (07)450900 - Fax: (07) 450904
- Bliss: Tel: (01)361793 - Fax: (01) 361796
- Bourj-Hammoud: Tel / Fax: (01) 263325
- Broummana: Tel: (04)860163 - Fax: (04)860167
- Chekka: Tel / Fax: (06)545379
- Chiyah: Tel / Fax: (01)541120
- Chtaura: Tel: (08) 542960 - Fax: (08)544853
- Dora (Cebaco Center): Tel: (01) 258877 / 259066 - Tel / Fax: (01) 259076
- Dora (Cité Dora): Tel: (01)255686 - Fax: (01)255695
- Dora (City Mall): Tel: (01) 884114 - Fax: (01) 884115
- Dora (Vartanian Center): Tel / Fax: (01)250404
- El-Horj: Tel: (01)660636 - Fax: (01) 660686
- Elissar - Mazraat Yachouh: Tel: (04)913929 - Fax: (04)913932
- Fanar: Tel: (01)879637- Fax: (01)879641
- Furn El-Chebback: Tel: (01)290713 - Fax: (01) 282104
- Gefinor: Tel: (01)743400 - Fax: (01)343977
- Ghazir: Tel / Fax: (09)851720
- Ghobeyri: Tel : (01)541125 -Fax: (01) 272342
- Hadath: Tel / Fax: (05) 464050
- Halba: Tel / Fax: (06) 692020
- Hamra: Tel: (01)341491- Fax: (01) 344680
- Haret Hreik: Tel / Fax: (01)277270
- Hazmieh: Tel: (05) 451850 - Fax: (05)457963
- Jal El Dib: Tel / Fax: (04)710393
- Jbeil: Tel: (09)541410 - Fax: (09)943121
- Jeb Jannine: Tel: (08)661488 - Fax: (08)661481
- Jeita - Aintoura : Tel: (09)235257 - Fax: (09)235260
- Jounieh: (Fouad Chehab Blvd) Tel : (09)641660 - Fax: (09) 644224
- Jounieh: (El-Chyr) Tel: (09)638060 - Fax:(09)915511
- Khaldeh: Tel : (05)801988 - Fax: (05) 806405
- Mansourieh: Tel: (04)533610 - Fax: (04)533614
- Mazraa: Tel: (01) 305612 - Fax: (01) 316873
- Mousseitbeh: (Alger Str.) Tel / Fax: (01)747550
- Mousseitbeh: (Mar Elias Str.) Tel : (01)818277- Fax: (01) 303084
- Mreijeh: Tel: (01) 477980 - Fax: (01) 477200
- Nabatiyeh: Tel: (07)767812 - Fax: (07)767816
- Port: Tel: (01)580530 - Fax: (01) 580885
- Rabieh: Tel : (04) 405950 Fax: (04) 416105
- Raoucheh: Tel: (01) 805068 - Fax: (01)805071
- Roueiss: Tel: (01) 541146 - Fax: (01)541149
- Saida: (Abra) Tel: (07) 752267 - Fax: (07) 752275
- Saida: (Eastern Blvd) Tel: (07)751885 - Fax: (07)751889
- Saida: (Maarouf Saad Blvd) Tel : (07)728601 - Fax: (7) 752704
- Saida: (Riad El-Solh Blvd) Tel: (07) 733750 - Fax: (07)724561
- Selim Salam: Tel / Fax: (01) 318824
- Sin El-Fil: Tel / Fax: (01) 490301
- Tripoli: (Al-Bohsas Blvd.) Tel: (06)410200 - Fax: (06)410799
- Tripoli: (Al Mina Blvd.) Tel : (06) 205100 - Fax: (06) 205103
- Tripoli: (Azmi Str.) Tel / Fax: (06) 445590
- Tripoli: (Square 200): Tel : (06) 448840 - Fax: (06) 437383
- Tyre: Tel : (07)345196 - Fax: (07) 345201
- Verdun 1: Tel / Fax: (01)805805 - Fax: (01) 865635
- Zahleh: Tel / Fax: (08)813592
- Zalka: Tel: (01)875124 - Fax: (01)900274
- Zouk (Val de Zouk Center): Tel: (09)211140 - Fax: (09)225505
- Zouk: (Espace 2000) Tel: (09)210900 - Fax: (09)210897

HEAD QUARTERS FOR JORDAN:
Le Royal Hotel Complex, Zahran Street, 3rd Circle, Jabal Amman, Amman.
Tel: (962-6) 4604000 - Fax: (962-6) 4680015

BANCA DI ROMA

- General Manager : M. Valerio Bert
HEAD OFFICE:
Place de l'Etoile - Rue Maarad, Imm. Banca Di Roma - Beyrouth
Tel: (1)971000 - Swift: BROMLBBE - Fax: (1)970134
P.O.B: 11-968
E-mail: general@lb.bdroma.com

ASSOCIATION OF BANKS IN LEBANON

Secretary General: Dr. Makram Sader
Beirut Central District, Saifi Area, Gouraud Str, ABL's Bldg
P.O.Box: 976 Beirut, Lebanon
Tel: (1)970500 - Fax: (1)970501
Email: abl@abl.org.lb - Web Site: www.abl.org.lb

AL BARAKA BANK LEBANON

- Chairman : **M. Adnan Ahmad Yousef**
- General Manager : **M. Muatassim Mahmassani**
HEAD OFFICE:
Racheed Karameh Str. - Center Verdun 2000 - 2nd Floor
Tel: (1) 808008 - Fax: (1) 806499
Telex: 48662 LE - P.O.B: 113/5683 Beirut
E-mail: info@al-baraka.com
BRANCHES:
- Chtoura: Tel: (8)546151/2 - Fax: (8)546153
- Haret Hreik: Tel & Fax: (1)543672/3/4
- Saida: Tel (7)754477/8/9 - Fax: (7)754488
- Tarik Jadidah: Tel (1)309791/2/3 - Fax: (1)309806
- Tripoli: (6) 447911/2/3/4 - Fax: (6)447861

BANK OF BEIRUT

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim G. SFEIR
HEAD OFFICE:
- Foch Str. - Beirut Central District - Bank of Beirut s.a.l. Bldg.
Switchboard: +961 1 983999 - 972972 - Fax: +961 1 983999
Telex: 23640 LE - 48203 LE - P.O.B: 11-7354
E-mail: Executive@bankofbeirut.com - WebSite: www.bankofbeirut.com
Call Center: 1262 (if Calling From Lebanon) - +961 5 955262 (if Calling From Abroad)

BRANCHES:
- Ain El-Remmaneh: Tel: (1)385342/3/4 - Fax: (1)385341
- Aley: Tel: (5) 556125/6 - Fax: (5) 555924
- Antelias: Tel/Fax: (4)525637/8/9
- Ashrafieh (ABC Beirut Mall): Tel: (1)204669 - 204671 - Fax: (1)204668
- Ashrafieh (Sioufi): Tel/Fax: (1)204606/7/8
- Baoushrieh: Tel: (1)871415/6/7 - Fax: (1)871417
- Baoushrieh (Jdeideh): Tel: (1)897750/1/2 - Fax: (1)897753
- Boulevard (Metropolitan - Habtoor city): Tel: (1)488416 - 488429- Fax: (1)500352
- Bourj Hammoud: (1)262480 - 263599 - Fax: (1)269401
- Broumana: Tel/Fax: (4)960806 - 963029
- Chiyah: Tel/Fax: (1)274555 - 276042
- Chtaura: Tel/Fax: (8)540421 - 540431
- Dora: Tel: (1) 256020/1 - Fax: (1) 256022
- Elyssar: Tel: (4)920106/8 - 928190/1/2 - Fax: (4)920105
- Foch (Main Branch): Tel: (1)985418/9 - 985327 - Fax: (1)985327
- Gefinor: Tel: (1)738767/8/9 - Fax: (1) 744634
- Ghobeiry (Main Road): Tel: (1)278717 - 552480 - Fax: (1)543874
- Hamra (Eldorado): Tel/Fax: (1) 749608/9/10/11
- Hamra (Ras Beirut): Tel: (1)350168/9 - 354458 - Fax: (1)349935
- Hamra : Tel: (1)352992 - 742182 - Fax: (1)342840
- Hazmieh: Tel/Fax: (5)459221 - 951168 - Fax: (5)457272
- Jal El- Dib: Tel: (4)711399 - 711517 - Fax: (4) 711396 - 711399
- Jal El- Dib (Square): Tel (4)523624 - 523626 - Fax: (4)523625
- Jbeil: Tel: (9) 546530 - 546534 - Fax: (9) 546534
- Jounieh: Tel: (9) 913955 - 913990 - Fax: (9) 637586 - 913900
- Jounieh (Ghadir): Tel (9)639006/7 - Fax: (9)639010
- Kfar Akka (Koura) Tel: (6)651516 - 952727 - Fax: (6)651517
- Mansourieh: (4)409693/4 - Fax: (4)409695
- Mar Elias: Tel/Fax: (1)305571 - 818148
- Mazraa (Barbir) : Tel/Fax: (1)663915/6/7/8
- Mazraa (Saeb Salam Boulvard) : Tel: (1)313276 - 318852 - Fax: (1) 312340
- Nahr: Tel/Fax: (1)562342 - 587226
- Palais De Justice: Tel/Fax: (1) 425842 - 426201
- Riyad El Solh: Tel: (1) 980222 - 980333 - Fax: (1)980350
- Sidon: Tel/Fax: (7)752502/3/4/5
- Sin El-Fil (Horsh Tabet): Tel: (1) 481773 - 481874-Fax: (1)500352
- Sin El-Fil (Saydeh): Tel/Fax: (1) 480616 - 482324
- Tariq Al Jdideh: Tel/Fax: (1) 308404 - 704018/9
- Tripoli (Abou Samra): Tel/Fax: (6)429500/1/2
- Tripoli (Banks' Street): Tel/Fax: (6)445209 - 445210
- Tyre (Sour): Tel: (7) 348232/3/4 - Fax: (7) 348235
- Tyre (Al Ramel):Tel/Fax: (7) 740051 - 742149

- Subsidiary:
• London, England (U.K)Tel: + 44 20 749 383 42/6 - Fax: 44 20 740 800 53
- Representative Office
• Dubai, (U.A.E) Tel: + 971 4 3041981/2/3 - Fax: + 971 4 3435360
• Lagos, Nigeria: Tel: + 234 1 7903660 - + 234 803 3671134
• Baghdad, Iraq : P.O.Box: 3284
• Algeria: (Opening Soon)
- Branches Abroad:
• Limassol, Cyprus Tel: +357 25 814202/3/4/5 - Fax: + 357 25 814209
• Muscat, Sultanate of Oman: Tel: + 968 24 696281 - + 968 24 698268 - Fax: - 968 24 698769

BBAC

- Chairman - GEN. MGR : M. Ghassan ASSAF
HEAD OFFICE:
250 Clemenceau Str.: Tel: (1)366630/1 - 360460/1 - 368133 - (03)265501/2
Fax: (1) 365200 -Telex: BBACFX 21422 - 40031 LE - 20761 LE - SWIFT: BBACLBBX
P.O.Box: 11-1536 - Riad El Solh 1107 2080
E-mail: marketing@bbac.com.lb - Web Site: www.bbacbank.com
BRANCHES:
- Achrafieh (Saint Nicolas): Tel: (1)201780/1/2 - 331690 - 331599
- Achrafieh (Istiklal): Tel: (1)203987/91/92 - 204016
- Aley (As-Saha): Tel: (5)555433/4
- Baakline: Tel: (5)300348 - 304060 - 300776
- Baalbeck: Tel: (8)374014/5/6
- Bakaata: Tel: (5)500587- 501587
- Bar Elias: Tel: (8)510014 - 511085
- Bint Jbeil: Tel: (7)450121/2 -)3) 499300
- Bir El-Abed: Tel: (1)545435- 548900/1
- Achrafieh Central: Tel: (1) 372883 - 372890 - 366630
- Choueifat: Tel: (5)433302/3 - 433601
- Chtaura: Tel: (8)542451/2/3 (3) 840844
- Dekwaneh: Tel: (1)682389/1/2
- Elyssar: Tel: (4) 913211 - 913221
- Ferzol Tel: (8)950850/1/2
- Furn El- Chebbak: Tel: (1)291528/9
- Hamra: Tel: (1)351261 - 341280/2
- Hasbaya: Tel: (7)550272/3
- Jbeil: Tel: (9) 546700 - 546407
- Jib Jannine: Tel: (8)660240 - 660370
- Kaslik: Tel: (9)221437/8/9
- Manassef: Tel: (5)720598/9
- Mazraa: Tel: (1)818431- 302540
- Metn: Tel: (5)530050- 530482
- Rachaya El- Wadi: Tel: (8)590240- 591243/4
- Shahhar: Tel: (5) 410281
- Saida: Tel: (7)724369 - 723857
- Tripoli Mina: Tel: (6)200103/4/5/6
- Tripoli Tall: Tel: (06)430460/1
- Tyr: Tel: (7)343651/2/3
- Unesco: Tel: (1)867144/5/6
- Zalka: Tel: (1)893910 - 886764
- Cyprus: Lymassol: Tel: (5)381290-381369
- Syria: Damascus: Tel: 02-11-2134596/7/8

BEMO

- Chairman : **M. Henry Y. OBEGI**
- General Manager : **M. Samih H. SAADEH :**
HEAD OFFICE:
Achrafieh, Sassine Square, BEMO Bldg. - Tel: (1)200505 - Fax: (1)217860
GENERAL MANAGEMENT:
Riad El Solh Square,Esseily Bldg, Bloc A,7th Floor.
Tel:(1)992600 - Fax: (1)992821/2 - E-mail: bemosal@dm.net.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200505/6/7 - Fax: (1)217860
- Chtaura: Tel: (8)544725/6/7/8 - Fax: (8)544729
- Dora: Tel: (1)257771/2/3/4 - Fax: (1)257775
- Kantari: Tel/Fax: (1)373314/5
- Riad El Solh: Tel: (1)992600 - Fax: (1)992821/2
- Sin El Fil: Tel: (1)513990/1/2/3 - Fax: (1)513997
- Verdun : Tel: (1)799420/1/2 - Fax: (1) 799427
- Zouk: Tel/Fax: (9)211182

- Syria (Free Zone) Damascus : Tel/Fax: (963 11) 21 33 701 /2 /3 /4
- Cyprus (Limassol): Tel: (35725) 583628 - 587640 - Fax: (357 25) 588611

B L C

- Chairman - General Manager : Dr. Shadi Karam
HEAD OFFICE:
Adlieh Square - BLC Bank Bldg - Tel & Fax: (1) 429000 / 387000 - 616984
P.O.B: 11-1126 Beirut - 2064-5809 Beirut
Email: info@blcbank.com - www.blcbank.com
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200990/1- Fax: 339664
- Baabda: Tel: (5)468084/5 - Fax: 921820
- Batroun: Tel: (6)741599- 642166 - Fax: 742812 - 642166
- Becharre: Tel: (6)672767 - 671101 - Fax: 671585
- Beit-Chabab: Tel: (4)980840 - 984297 - Fax: 984298
- Bikfaya: Tel: (4)981602- 984101- Fax: 986266
- Bourj-Hammoud: Tel: (1)260855 - Fax: 241689
- Chekka: Tel: (6)540728 - 545028 - Fax: 545028
- Chiyah: Tel: (1)385185- 389515 - Fax: 387411
- Chtoura: Tel: (8)545422/3/4 - Fax: 545424
- Dekwaneh: Tel: (1)692060/70 - Fax: 687647
- Dora: Tel: (1)264450 - Fax: 260856
- Furn El-Chebbak: Tel: (1)613247/8 - Fax: 611564
- Ghobeiry: Tel: (1)272772 - 548600/1 - Fax: 275737
- Hadath: Tel: (5)460034 - 467438 - Fax: 460425
- Hamra: Tel: (1)340450- 350060 - Fax: 348512
- Hazmieh: Tel: (5) 455547 - 454722 - Fax: 457177
- Hermel: Tel: (8) 201771/2 - Fax: 201773
- Jal El-Dib: Tel: (4)723200/1/2/3/4/5 - Fax: 723203
- Jbeil (El Saha): Tel: (9)540150 - 546956 - 945507 - Fax: 546955
- Jounieh: Tel: (9)910800 - 934558 - Fax: 835219
- Kousba: Tel : (6) 511132 - Fax: (6)510125
- Martyrs Square: Tel: (1)981200 - 981000 - 981981 - Fax: 981997

- Mazraa: Tel & Fax: (1) 653403 - 663130 - 631634
- Nabatieh: Tel: (7)764780/1 - 760234
- Rabieh: Tel: (4)410559 - 411798 - 523936 - Fax: (4)417010
- Saida: Tel: (7)722330/1/2 - Fax: 725330
- Saint Elie: Tel: (1) 706248 - 703806 - Fax: 703805
- Saint Michel: Tel: (1) 565700/1/2 - Fax: 444449
- Tabaris: Tel: (1) 204551 - 204405 - Fax: 200992 - 337776
- Tripoli:
  a) Tell: Tel: (6)430210/1/2 - Fax: 432896
  c) Mina: Tel: (6)201093 - Fax: 600211
- Tyr: Tel: (7)343313/5 - 343100/1 - Fax: 343313
- Zouk: Tel: (9)212225/6 - 211473 - Fax: 211675
- Abu Dhabi: 00971 2 6220055 - Fax: 00971 2 6222055
- Dubai: 00971 4 2222291 - Fax: 00971 4 2279861
- Ras El Kheimeh: 00971 7 2286222 - Fax: 00971 7 2275067
- Sharjah: 00971 6 5724561 - Fax: 00971 6 5727843
- Paris: 0033 1 49524952 - Fax: 0033 1 49524949

BLOM

- President of The Group : **Dr. Naaman AZHARI**
- Chairman & General Manager : **M. Saad AZHARI**
- Group Secretary General: **M. Samer AZHARI**
- General Manager: **M. Habib RAHAL**
- Assistant General Manager : **M. Amr AZHARI**

HEAD OFFICE:
Verdun - Rachid Karami Str. - BLOM Bank's bldg.: Tel: (1)743300 - 738938
Fax: (1)738948 - Telex: Electronic telex in London: 94015829 Answerback Blom G
P.O.B: 11/1912 Riad El Solh - Beirut 11072807 - Lebanon
Swift Code: BLOMLBBX
E-mail: blommail@blom.com.lb
Domain: http://www.blom.com.lb

BRANCHES:
- Main Branch: Verdun, BLOM Bank's Bldg., Tel: (961-1)738938-743300
- Achrafieh: Tel: (961-1)200147/8
- Ain El- Mreisseh: Tel: (961-1)372780- 370830- 373102
- Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3/4
- Aley: (961-5) (5) 556612/3
- Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418
- Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3
- Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826/5
- Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42
- Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9
- Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3
- Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8
- Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4
- Chtaura: Tel: (961-8)540078- 542504
- Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39/41
- Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4
- Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509
- Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3
- Hamra Retail Branch: Tel: (961-1)747752/60
- Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9
- Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4/5
- Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 748337
- Jbeil: Tel: (961-9)943701/2/3/4
- Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5/6
- Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14
- Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9
- Maarad: Tel: (961-1)983230/1/2/3/4
- Mansourieh: Tel: (961-4)532856/7/8
- Mar Elias: Tel: (961-1)818616/7/8 - 818009- 818038
- Mazraa: Tel: (961-1)648020/1/2
- Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8
- Noueiri: Tel: (961-1)630309 - 658611
- Raouche: Tel: (961-1)812603/4/5/6
- Rmeil: Tel: (961-1)565252-565454-567140/1
- Saida Tel: (961-7)724866- 723266- 722801- 739276
- Saifi: Tel: (961-1)449899- 581683 - 586340
- Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339
- Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2/3
- Tabaris: Tel: (961-1)203142/3/4
- Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818620/1
- Tripoli
a) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2
b) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2
c) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2
d) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/7/8/9
- Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649
- Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 800032- 800081
- Verdun Retail Branch: Tel: (961-1)750160/1
- Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3
- Zalka: Tel: (961-4)713074/5/6/7
- Zouk Mosbih: Tel: (961-9)226991/2/3/4

International Banking Unit (IBU)
- Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5 - 340266
- Syria - Damascus Free Zone: Tel: 2133170 - 2133171
- Jordan - Amman: a) - Shmeisani: (962-6) 5001200 - Wihdat: 4750050
  - Sweifieh: 5865527 - Mekka 5503130

BYBLOS BANK

- Chairman - General Manager : **Dr. François S. BASSIL**
- Vice Chairman - General Manager : **M. Semaan F. Bassil**

HEAD OFFICE:
Ashrafieh - Elias Sarkis Ave. Byblos Bank Tower - Telefax: (1)335200 - Fax: (1)339436
Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811
Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255
Web Site: http://www.byblosbank.com

BRANCHES:
- Aamchit: Tel/Fax: (09)620815/6- 620996/8
- Achrafieh: (Geitawi): Tel/Fax: (1)560859-561021/2- 584644/5/6
- Achrafieh: (Gemmayzeh): Tel/Fax: (1)566128 - 566134 - 566895
- Achrafieh: (Sassine): Tel/Fax: (1) 200154 - 335200
- Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1) 219200 - Fax: (1) 217756
- Achrafieh: (Tabaris): Tel/Fax: (1)331580/1- Fax: (1)331582
- Adma: Tel/Fax: (9)851324/5/6/7
- Ain El Remaneh: Tel/Fax: (1)284030- 292122 - 293397/8
- Airport: Tel/Fax: (1)629000 - 629100 - 629111
- Aley: Tel/Fax: (5)555993/4/5/6
- Antelias: (Armenian Patriarcate Str.): Tel/Fax: (4)417830/1/2/3
- Antelias: (Main Road): Tel/Fax: (4)411267- 415490
- Baabda: (Cap Center): Tel: (5)956301/2/3/4/5/6/7/8/9/10/12 - Fax: (5)956311
- Baabda: (Main Road): Tel/Fax: (5) 468156 - 468149 - 468207
- Badaro: Tel: (1)382690- 399730/1- Fax: (1) 380060
- Bar Elias: Tel/Fax: (8)510203/4/5
- Batroun: (Main Road): Tel/Fax: (6)642360 - 642370- 744360 - 744370
- Bechmezzine: Tel/Fax: (6)930582/3/4 - 930791
- Bint Jbeil: Tel/Fax: (7) 450601/2/3
- Bliss: Tel/Fax: (1)369238 - 369240
- Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1)261253- 263619- 242780
- Deir El Kamar: Tel/Fax: (5) 511173/4/5/6/7
- Dora: Tel/Fax: (1)244701/2/3 - 257600 - 257900/1/2
- Dora: (Aya): Tel: (1)241143/4/5/6/7/8/9/50/51/52/53/54/56- Fax: (1)255155
- Elyssar: Tel/Fax: (4)921640/1/2
- Furn El- Chebback: Tel/Fax: (1)280967- 281227- 284060 - 291938
- Ghazieh: Tel: (7)222402/3 - 223255
- Ghobeyri: Tel/Fax: (1)837144 - 837160/1 - 824043/7
- Halba: Tel/Fax: (6)691215- 692043 - 693950/1
- Hamra (Hamra Str.): Tel/Fax: (1)341540- 345692- 745672/3/4/5
- Hamra: (Sadat): Tel/Fax: (1)792477- 801655- 803738- 868466
- Haret Hreik: Tel: (1)544270- 558860 - Fax: (1)558859
- Hazmieh: Tel: (5)455150 - 455356- 455637/8 - Fax: (5)455567
- Hlaliyeh: Tel/Fax: (7)752456/7
- Istiklal: Tel/Fax: (1)736152/5
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)711061/2/3/4 - 715176
- Jbeil: (Main Road): Tel/Fax: (9)540035- 540172- 541890- 548041- 945252
- Jbeil: (Mar Youssef): Tel/Fax: (9)540301- 540161- 541230
- Jdeideh: (Palais de Justice" direction: Tel/Fax: (1)900346/7 - 901024/5
- Jdeideh: (New Jdeideh Str.): Tel/Fax: (1)899089 - 899090/1/2 - 901639
- Jdita: Tel/Fax: (8)540536 - 543268/9 - 543270 - 544501
- Jnah: Tel: (1)840642/3/4 - Fax: (1)840473
- Jounieh: (Haret Sakhr): Tel/Fax: (9)831230/1 - 911356/8
- Jounieh: (Serail): Tel/Fax: (9)915253 - 936070 - 643993 - 645339/40 - 911836
- Jezzine: Tel/Fax: (7) 781730/2/3
- Kabr Chmoun: Tel: (5)410880/2/3 - 410881 - Fax: (5)410884
- Kaslik: Tel: (9)211543 - Fax: (9)211545
- Kfarhbab: (9) 851380/1/2/3
- Kobayat: Tel/Fax: (6) 352800/1/2/3/4
- Kousba: Tel/Fax: (6)510160 - 511079/80
- Mar Elias: Tel/Fax: (1)300160 - 305055 - 305059 - 300893
- Mazraa: Tel/Fax: (1)302406- 310038- 819399
- Nabatieh: Tel: (7) 768352/3/4 - Fax: (7)768356
- Okaybe: Tel/Fax: (9) 444475- 444417 - 448432
- Rabieh: Tel: (4) 525803 - 525703/5
- Ras El Metn: Tel/Fax: (5)380231/2/3
- Reyfoun: Tel/Fax: (9) 950367/8/9 - 950370
- Riad El Solh: Tel: (1) 980190/1/2/3/5 - Fax: (1)980196
- Saida: (Riad El Solh Str.): Tel/Fax: (7)754066/7/8
- Saida: Tel/Fax: (7)722661- 725709- 728415/6/7- 733507/8/9/10- 725709
- Sin El Fil: Tel/Fax: (1)485240/1/2/4
- Tripoli: (Abdel Hamid Karameh Ave.) Tel/Fax: (6)629770/1 - 629975 - 441737
- Tripoli: (Al-Tal): Tel/Fax: (6)441752- 430650/1/2
- Tripoli: (Boulevard): Tel/Fax: (6)442153/4/5/6
- Tripoli: (Kobbeh): Tel/Fax: (6)392800/1/2/3/4
- Tripoli: (Mina): Tel/Fax: (6)205943/4
- Tyr: Tel/Fax: (7)348350/1/2
- Verdun: (Moussaitbeh): Tel: (1)803296 - Fax: (1)803299
- Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel: (1)803315 - 803988 - Fax: (1)803299
- Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel/Fax: (1)805100- 803775- 867876
- Zahle: Tel/Fax: (8)818330 - 818440 - 818550 - 818660 - 818770
- Zouk: Tel/Fax: (9)220330/1/2 - 220990/1

* **BRANCH ABROAD:** Byblos Bank Sal - Limasol Branch - P.O.Box: 50218 - 3602
- Limassol - Cyprus - Tel/Fax: (+35725)341433/4 - Fax: (+35725) 367139
  Telex: 5203 BYBANK CY - Swift: BYBACY2I -
  E-mail: byblosycyprus@byblosbank.com.lb

* **AFFILIATE BANK:** - Byblos Bank Europe s.a. - Brussels - Telex: 63461 Byblos B
  Tel: (+322)5510020 - Tel/Fax: (+322)5130526 - Swift: BYBBBEBB
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Europe s.a. - London - Phone: (+44207)4933537
  Tel/Fax: (+44207)4931233
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Europe s.a. - Paris
  Phone: (+331)45631001 - Tel/Fax: (+331) 45611577 - Swift: BYBBFRPR
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Africa - P.O.Box: 8121 - Al Amarat - Khartoum - Sudan
  Phone: 00249 183 566444-Fax: 00249 183 566454 - Swift: BYBASDKH
  E-mail: byblosbankafrica@byblosbank.com
- Byblos Bank Syria:
  Phone: (+963 11) 9292 - 3348240/1/2/3/4 -Fax: (+963 11) 3348207
  E-mail: byblosbanksyria@byblosbank.com
- Byblos Bank UAE - P.O.Box: 73893 - Abu Dhabi
  Phone: (+971 2) 6336050 -Fax: (+971 2) 6338400 - Swift: (+971 2) 6336400
  E-mail: byblosbankuae@byblosbank.com.lb

CITIBANK N.A.

- General Manager : M. Walter Sioufi
HEAD OFFICE
Clemenceau Str. - Gefinor Center - Block E - 6th floor
P.O.Box: 113-5794 Beirut - Lebanon
Tel: (1)738400 - Fax: (1)738406
www.citigroup.com

CREDITBANK S.A.L.

- Chairman& General Manager : M. Tarek Joseph Khalife
- Vice-Chairman : M. Salah Fouad Zoghby
- Member: Mrs. Maria Khalife Bazerji
HEAD OFFICE:
Sin El Fil: Freeway Center 15th To 19th Floors.
Tel: (1) 485148 - 485158 - 501600/700/800 - Fax: (1)485245
P.O.B: 16- 5795, Achrafieh - Beirut
1100-2802 Lebanon
Swift: CBCBLBBE - Customer care: Tel: (1) 482277
E-mail: info@creditbank.com.lb - Web Site: www.creditbank.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200482 - 218183 - Fax: (1)200483 - 321618
- Ajaltoun: Tel/Fax: (9)235117/20
- Chiyah: Tel/Fax: (1)552501/3 - Fax: 552502
- Chtaura: Tel/Fax: (8)542700/1/2/3/4
- Elyssar: Tel/Fax: (4)921760/1 - 922986
- Ghazir: Tel/Fax: (9)851930/1- 852930/1
- Hamra: Tel/Fax: (1)742877/8- 352849
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)713424/7
- Jdeideh: Tel: (1)890234 - 895071/2 - Fax: (1)890856
- Jounieh: Tel/Fax: (9)914860/2
- Mansourieh: Tel: (7)170008
- Saida: Tel : (7)727601/3 - Fax: (7) 727604 - (3) 662220
- Sarba: Tel : (9)637511/4 - Fax: (9) 637512
- Sin El Fil: Tel : (1)481966 - 484866 - Fax: (1) 481988
- Tripoli: Tel/Fax: (6)428001/3 - Fax: (6) 428004

CREDIT LIBANAIS

- Chairman - GEN. MGR: Dr. Joseph Torbey
- Deputy General Manager - Head of Corporate Banking : M. Michel KHADIGE
HEAD OFFICE:
Achrafieh Sofil Center 11002811 - Charles Malek Avenue - Tel: (1)200028/9- 201292- 325072- Fax:(1)325713- P.O.B:16-6729 - www.creditlibanais.com
Telex: 43626 CRELTR - Swift: CLIBLBBX - Customer Service Center: (1)900111
E-mail: info@credilibanais.com
Sofil Branch: (1)200028 - (1)200029
BRANCHES:
-Abdeh: (06) 470650
- Zahret Al Ihsan Str. Tel: (1)216540
- Sassine: Tel: (1)218608
- Antelias: Tel: (4)418582
- Badaro: Tel: (1)387878
- Bar Elias: Tel: (8)510265
- Batroun: Tel: (6)742074
- Bauchrieh: Tel: (1)497332
- Beit Mery: Tel: (4)871761
- Bhamdoun: Tel: (5)260244
- Bint Jbeil: Tel: (3)341005 - (7)325757
- Bourj Hammoud: Tel: (1)262393
- Burj El Brajneh: Tel: (1)450470
- Broummana: Tel: (4)960349
- Chehim: Tel: (7)242405
- Chtaura: Tel: (8)542435
- Dora - Bassil Bldg. Tel: (1)251832
- Ferzol: Tel: (8)950540
- Furn El Chebbak: Tel: (1)281519
- Geitawi: Tel: (1) 580716
- Gefinor: Tel: (1)739831
- Ghobeiry: Tel: (1)552781
- Hadeth: Tel: (5)466680
- Hamra: Tel: (1)350293
- Haret Hreik: Tel: (1)278004
- Haret Sakhr: Tel: (9)636841
- Hazmieh: Tel: (5)952425
- Jbeil: Tel: (9)942588
- Jeb-Jannine: Tel: (8)660233
- Jdeideh: Tel: (1)898065
- Jisr - Dora: Tel: (1)258106
- Kaslik: Tel: (9)640118
- Kornet Chehwan: Tel: (4)913911
- (Liberty Tower) Hamra: Tel: (1)740018
- Machghara: Tel: (8)650250
- Mar Elias: Tel: (1)819116
- Mazraa: Tel: (1)313590
- Nabatieh: Tel: (7)767909
- Rachaya: Tel: (8)591013
- Raouche: Tel: (1)807492
- Rmeil: Tel: (1)445684
- Ryad El Solh: (1)983141
- Saida: Tel: (7)721401
- Sin El Fil: Tel: (1)495370
- Starco: Tel: ()367582
- Tripoli (Al Tal): Tel: (6)430350
- Tripoli (Azmi): Tel: (6)215900
- Tyr: Tel: (7)742854
- (Unesco) Verdun: Tel: (1)790289
- Zahleh (Moallaka): Tel: (8)810142
- Zouk: Tel: (9)210485
- Zouk Mosbeh (Jeita): Tel: (9)210711 - 210744

- International Banking Unit (I.B.U): CY 3303 - P.O.Box: 53492- Limassol Cyprus. Telex: (605)4702 CRELIB CY. Tel: 35725 376444- Fax: 35725 376807
Chyalia Court, 1st Floor, 206 Arch. - Makacios III Avenue
- Bureau de Représentation au Canada:
Tel: (514) 866 6688 - (1-800) 864 5512 - Fax: (514) 866 6220
- Place Du Canada: 1010 de la Gauchetière ouest #1325, 13th floor - Montréal
- Québec H3B 2N2 Canada.
- Credit Libanais Investment Bank - sal - CLIB
Place Ryad el Solh, Esseily Bldg. - B.P.: 11-1458 -Ryad el Solh 1107 2080 Beirut

BANQUE DE CREDIT NATIONAL S.A.L.

- Vice Chairman - General Manager : M. Andre Boulos
HEAD OFFICE:
Center Ville - Saad Zaglloul Str - Bldg 157 Port
Tel: (1) 990808 - Fax: (1) 975140 - E-mail: bcncrena@dm.net.lb

FEDERAL BANK OF LEBANON s.a.l.

- Chairman - General Manager : M. Ayoub Farid Saab
- Vice Chairman - Deputy General Manager : M. Fadi Saab
- General Manager : M. Bechara Mattar
HEAD OFFICE:
Achrafieh - Charles Malek Avenue. - Renno Bldg.
Tel: (1)212300/6 - Fax: (1)215847 - Cell: (3)423023
Telex: 43739 FADREM LE - P.O.Box: 11-2209, Beirut - Lebanon
Swift FBLELBBX - E-Mail: fedliban@cyberia.net.lb - www. fbl.com.lb
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)552632/3 - 556320 - (3) 184644 - Fax: (5) 556311
- Damour: Tel: (5)600150/1- (3) 891218 - Fax: (5)600149
- Dora: Tel: (1)255255/9 - (3) 674264 - Fax: (1)268711
- Hamra: Tel: (1)348507- 348509- (3) 186466 - Fax: (1)351787
- Jbeil: Tel: (9)949295 - 547172 - (3) 184494 - Fax: (9) 547173
- Jounieh: Tel & FAx: (9)639145/6/7/8/9 - (3) 184464
- Mkalless: Tel: (1)693800/3 - (3) 186116 - Fax: (1) 693804

FFA PRIVATE BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Jean Riachi
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193
www. FFA.com.lb

FINANCE BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Hassan Farran
HEAD OFFICE:
Hamra: Intra Bldg. - Abdel Aziz Str. - Tel: (1)745658/9/60 - Fax: (1)341287
P.O.B: 11-5044 - E-mail: finance@cyberia.net.lb
BRANCH:
Dora: Tel: (1)248997/8- 250015 - Fax: (1)241240

FIRST NATIONAL BANK

- Chairman - GEN. MGR : Mr. Rami Refaat El-Nimer
- Deputy General Manager : Mr. Yasser Amine Mortada
- Deputy General Manager : Mr. George Nassib Aouad
- Assistant General Manager : Mr. Ghaithan Subhi Tayara
- Advisor To The Chairman - G.M. : Mr. Elias Salim Baz
HEAD OFFICE: Beirut Central District, Allenby Street
Tel: (1) 963000 - 977040 - Fax: (1) 973090
P.O.Box: 110-435 Riad El Solh - Beirut - Lebanon
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200452/3/4 - Fax: (1)200455
- Aley: Tel/Fax: (5) 556020/1/2/3
- Allenby (Mein Branch): Tel: (1) 963000 - 977040 / 1244 - Fax: (1)973140
- Antelias: Tel: (4)419323/4/6/8 - Fax: (4)419327
- Choueifat: Tel & Fax: (5)433720/1/2/3
- Halba: Tel: (6) 693661/2/7 - Fax: (6)693665
- Hamra: Tel: (1)738502/3 - 340440 - Fax: (1)749894
- Haret Hreik: (1)548444 - 548333 - 548222 - Fax: (1)276516
- Hazmieh: Tel: (5)455673/4/6/7 - Fax: (5)457838
- Jdeideh: Tel: (1) 870164 - 870151 - Fax: (1)898007
- Jnah (Mariott): Tel: (1)858310/1/3 - Fax: (1)858312
- Jounieh: Tel: (9)645001/2/5 - Fax: (9)645003
- Mais El Jabal: Tel: (7) 865800/1/3 - (3) 399334 - Fax: (7) 865802
- Mazraa: Tel: (1)314339 - 305219/220 - Fax: (1)302527
- Nabatieh: Tel: (7)531980/2 - Fax: (7)531983
- Saida: Tel: (7) 727701/2/3 - Fax: (7) 727704
- Tripoli: Tel: (6) 434974 - 432974 - Fax: (6) 431713
- Verdun: Tel: (1) 797401 - 785576/601 - Fax: (1)785575

FRANSABANK

- Chairman : **M. Adnan Kassar**
- Deputy Chairman: **M. Adel Kassar**
HEAD OFFICE:
Hamra: Fransabank Center - Hamra Str. - Beirut
Tel: (1) 745761/2/3/4 - 340180/8 - (3)650700 - Fax: (1)354572
P.O.B: 11-0393, Riad El Solh - 1107 - 2803 Beirut - Lebanon
Swift: FSAB LB BX
Web Site: www.fransabank.com - E-mail: fsb@fransabank.com
Fransabank Call Center: (1) 734000 Forex: Tel: (1) 343706 - 344216
BRANCHES:
- Achrafieh (Sassine): Tel: (1) 203465/7 - 332220 - Fax: (1)200651
- Achrafieh: (Saydeh): Tel:(1)215940/1/2/3 - 200842/3/4 - Fax: (1)215422
- Achrafieh: (Sodeco): Tel: (1)339277- 325549 - Fax: (1)325574
- Ain El Mreisseh: Tel: (1)373240/1/2 - Fax: (1)373240
- Aley: Tel: (5)557042/3/4 - Fax: (5)557046
- Allenby: (Temporarily Closed)
- Antelias: Tel: (4) 417240/1- 523073 - Fax: (4)412990/1
- Baakline: Tel: (5)303005 - 301367 - (3)650711- Fax: (5)303006
- Baalbeck: Tel: (8)371800/1- 373151 - Fax: (8)370379
- Bab Edriss: (Temporarily Closed)
- Badaro: Tel: (1) 386900/1 - 387024 - Fax: (1)390409
- Bauchrieh: Tel: (1)897490/1/2 - Fax: (1)897029
- Basta: Tel: (1)663116/8 - Fax: (1)663117
- Bikfaya: Tel: (4)986901/2 - Fax: (4)986903
- Bint Jbeil: Tel: (7)507001/2-(3)239092 - Fax: (1)450701
- Bourj El Brajneh: Tel: (3)740410 - (1)453200/1/2 - Fax: (1) 453203
- Bourj Hammoud: Tel: (1)258100/1/2 - Fax: (1)264446
- Chehim: Tel: (7)241916/7 - Fax: (7)241921
- Chekka: Tel: (6)540642 - (3)650718 - Fax: (6)545035
- Chiyah: Tel: (1)279671/3 - Fax: (1)279680
- Chtaura: Tel: (8)541988- 542498 - Fax: (8)543843
- Elyssar: Tel: (4)914803/4 - Fax: (4)914805
- Furn El Chebbak: Tel: (1)293025 - 293026 - Fax: (1)293027
- Hadath: Tel: (5)463975/7 - Fax: (5)463980
- Halba: Tel: (6)693330/1/2 - 692000 - Fax: (6)692001
- Hamra: Tel: (1)348454 - 354363 - Fax: (1) 341413
- Hazmieh: Tel: (5) 459602/3/4 - Fax: (5) 457312
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - Fax: (5) 459387
- Jal-El-Dib: Tel: (1)889884/5 - Fax: (1)902959
- Jbeil: Tel: (9)547178/9- 945108 - Fax: (9)540967
- Jezzine: Tel: (7) 780052 - (3)650713 - Fax: (7)780941
- Jnah: Tel: (1) 857973/4 - Fax: (1)587972
- Jounieh: Tel: (9) 830190/1/2 - Fax: (9)830191/2
- Kalamoun: Tel: (6) 400102 - Fax: (6) 400096
- Laboue: Tel: (8) 230801/2 - (3) 930861 - Fax: (8) 230805
- Mansourieh: Tel: (4)409840/1 - (3)740420 - Fax: (4)409840/1
- Mar Elias: Tel:(1) 818529/30 - 817770 - Fax: (1)300617
- Marjeyoun: Tel:(3)334923 - (7)830139 - Fax: (7)830139
- Meryata: Tel: (6) 255561/2/3 - Fax: (6) 255564
- Nabatieh: Tel: (7) 760258 - (3)650706 - Fax: (7)761750
- Saida: Tel: (7)722180/1 - (3)650701- Fax: (7)721194
- Saifi: Tel: (1)442418-585699-Fax: (1)442417
- Sarba: Tel: (9)640293 - (3)650712 - Fax: (9)640543
- Sin El Fil: Tel:(1) 510571/2/3 - (3)650708 - Fax: (1)481680
- Starco: Tel: (1)367346/8 - Fax: (1)367350
- Tabaris: Tel: (1)328600 - 203422/3 - Fax: (1)201141
- Tarik Jdideh: Tel:(1)702930/1/2 - (3)650705 - Fax:(1)309090
- Tripoli: (Al Mina): Tel: (6)611249- 611524- Fax: (6)611250
- Tripoli (Gemmayzat): Tel: (6) 430011/2/3 - Fax: (6)625735
- Tripoli: (Tell): Tel: (6) 441881/2 - 442815 - Fax: (6)441881/2
- Tripoli: (Zahrieh): Tel: (6)628185 - (3)650719 - Fax: (6)624064
- Tyr: Tel: (7)740388 - 740486 - (3)740413- Fax: (7)740084
- Verdun: Tel: (1)788690/1/2 - (3)650709 - Fax: (1)788691
- Zahle (Barbara): Tel: (8)803715-811061- Fax: (8)822335
- Zahle (Warde): Tel: (8) 821411- 800340 803566 - Fax: (8)810187
- Zouk: Tel: (9)217271/2/3/4 - Fax: (9)217271/2/3

BANK OF BEKAA BRANCHES:
- Bednayel: Tel: (8)911124/5 - 912021 - Fax: (8)911124
- Riyak: Tel: (8) 900333 - 900555 - 900043 - Fax: (8) 900107
- Zahle (Fakhoury): Tel: (8) 803099 - 804010 - Fax: (8) 804206
- Zahle (Manara): Tel: (8) 807190/1/2 - Fax: (8) 807193
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - 459387 - 450755 - Fax: (5) 459387

HABIB BANK

SVP & Chief Manager : M. Tariq Mir
Barbir - Abdallah Yafi Street.
Tel: (1)669200/3 - Fax: (1)669204 - P.O.B: 11-5616
E-mail:habibbkbey@t-net.com.lb - E-mail:habibbanklb@sodetel.net.lb
Swift: HABBLBBE

BANQUE DE L'HABITAT

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Sassine
- Deputy - GEN. MGR : M. Adnan Attar
HEAD OFFICE:
- Riad El-Solh: Tel: (1)980965/6
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)258837/8/9 - Fax: (1) 258835 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb
- Raouche: Tel: (1)861370/1 - Fax: (1)861370
- Saida: Tel: (7) 739262 - Fax: (7) 739272
- Tripoli: Tel: (6) 411672 - Fax: (6) 411671
- Zahle: Tel: (8) 814001 - Fax: (8) 814002

HSBC BANK MIDDLE EAST

- Chief Executive Officer : M. Charles Hall
HEAD OFFICE:
HSBC Building, Minet el-Hosn, Beirut - Tel: (1)377477 - 369900
Call Center: (1) 364722 - (3) 364722
Fax: (1)372362 - Telex: HSBCMB 43177-23360 LE
P.O.B: 11-1380, Riad el-Solh-Beirut 1107-2080, Lebanon
E-mail:Lebanon@hsbc.com - Web Page: www.lebanon.hsbc.com
Swift: BBME LBBX
BRANCHES:
- Beirut (Main Branch): Tel: 377477 - Fax: (1)372362
- Dora: Tel: (1) 255777 - Fax: (1)256820
- Ras Beirut: Tel: (1)742832/9 - Fax: (1)353484
- Verdun: Tel: (1)799292 - Fax: (1)811535
- Zouk: Tel: (9)225310 - Fax: (9)225319

BANQUE DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (BIT BANK)

- Chairman - General Manager : **Sheikh Fouad EL-Khazen**
- Executive Director - General Manager : **M. Nabil Khairallah**
GENERAL MANAGEMENT:
89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg - Beirut Lebanon
Lebanon P.O.Box: 11-3948 - Riad El Solh - Beirut 1107 2150
Tel: (1)992888 - Fax: (1)993888
E-mail: mgt@bitbank.com.lb - Website: http://www.bitbank.com.lb
HEAD OFFICE:
89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg Beirut Lebanon: Tel: (01)985680 - Fax: (1) 985681
P.O.B: 11-3948 Riad El-Solh Beirut 1107 2150
E-mail: info@bitbank.com.lb - Swift: BTLV LB BE
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200520/2/3/4 - Fax: (1) 200521
  E-mail: ashrafieh@bitbank.com.lb
- Beit Mery: Tel: (4) 871125- 972127 - Fax: (4) 871141
  E-mail: beitmery@bitbank.com.lb
- Furn El Chebbak: Tel:(1) 283672/3- Fax:(1) 284712
  E-mail: furnchebak@bitbank.com.lb
- Gefinor: Tel: (1) 739051/2/4- Fax: (1) 739067
  E-mail: gefinor@bitbank.com.lb
- Jal El Dib: Tel: (4) 712539/41/42- Fax: (4) 712540
  E-mail: jaldib@bitbank.com.lb
- Jounieh: Tel: (9) 910612- 830219 - Fax: (9) 830218
  E-mail: jounieh@bitbank.com.lb
- Mar Elias: Tel: (1) 369630- 370633- Fax: (1) 369631
  E-mail: marelias@bitbank.com.lb
- Riad El- Solh: Tel: (1) 980176/8- Fax: (1) 980182
  E-mail: riadsolh@bitbank.com.lb
- Saifi: Tel: (1) 445210/1/2- Fax: (1) 581182
  E-mail: saifi@bitbank.com.lb
- Sin El Fil: (1) 500830 - 481277/593- Fax: (1) 482950
  E-mail: sinfil@bitbank.com.lb
- Sodeco: (1) 612009/10/24 - Fax: (1) 612410
  E-mail: sodeco@bitbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6) 627747- Fax: (6) 441456
  E-mail: tripoli@bitbank.com.lb

INTERCONTINENTAL BANK OF LEBANON

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim Habib
HEAD OFFICE:
Achrafieh St. Nicolas Area - Charles Malek Avenue - Al Ittihadia Bldg.
Tel: 961 1 200350 - Fax: 961 1 204505 - SWIFT: INLELBBE
P.O.B: 11-5292 Riad El Solh Beirut 1107 2190
E-Mail: ibl@ibl.com.lb - Website: www.ibl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200350 - Fax: (1) 204524
- Batroun: Tel: (6) 642218 - 740552 - Fax: (6)643218
- Bauchrieh: Tel: (1) 249031 - 248990 - 248988 - Fax: (1) 249031
- Chtoura: Tel: (8) 546802/3/4 - Fax: (8) 546801
- Dora: Tel (1) 260556 - 260530 - 260535 - Fax: (1)255111
- Hamra: Tel: (1) 743006/7 - 347822/3 - Fax: (1)350608
- Hazmieh: Tel: (5) 952801 - Fax: (5) 952804
- Kobayat: Tel: (6) 351951/2 - Fax: (6)351955
- Jounieh: Tel&Fax: (9) 915715- 918438
- Mousseitbeh: Tel:(1) 816802 - 707110/2 - 313414 - Fax: (1)304727

- Saida: Tel: (7) 723909 - 725701- Fax: (7)732273
- Tripoli: Tel: (6) 628228- 440450 - Fax: (6)628229
- Tyr: Tel: (7) 346811 - Fax: (7) 346804

BRAZIL:
- Tel: 55 11 55393825 - Fax: +55 11 55718467

JAMMAL TRUST BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Anwar Jammal
HEAD OFFICE:
Verdun: Jammal Trust Bank - Rachid Karame St. Bldg. Tel: (1) 781999 (10 Lines)
800361-864161-864170-860230 -Fax: (1)800361-864170-860230-864161
Phone banking services: (1) 807675/6/7
P.O.B:11-5640 Beirut - Liban
E-mail:services@jammalbank.com.lb - Website: http://www.jammalbank.com.lb
BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371198 - 377575 - Fax: (8)371277
- BintJbeil: Tel: (7) 450200/1
- Burj el Brajneh: Tel: (1)471600/1/2 - Fax: (1)471603
- Buss: Tel: (7)344574/5 - Fax: (7)344575
- Dora: Tel:(1)262935/6 - Fax: (1) 260937
- Ferzol: Tel: (8)951750 - Fax: (8) 951760
- Ghazieh: Tel: (7)222558 - 222559 - Fax: (7) 222657
- Ghobeiry: Tel: (1)544264 - 270294 - Fax: (1) 544238
- Hamra: Tel: (1)340607 - 346251 - 346252 - Fax: (1)346251
- Jowaya: Tel: (7)410151 - 410152 - Fax: (7) 410153
- Kana: Tel: (7)430421 - Fax: (7) 430421/2
- Labweh: Tel: (8)230701/2 - Fax: (8) 230703
- Marjeyoun: Tel: (7)830120/1/2
- Mazraa: Tel: (1)303958- 304462- Fax: (1)312924
- Nabatieh: Tel: (7)761004 - 761323 - Fax: (7) 761626
- Ouzai: Tel: (1) 850179 - Fax: (1) 850102
- Saida: Tel: (7)720464/5 - 722066 - Fax: (7) 722550
- Tebnin: Tel: (7)325688/9/90
- Tripoli: Tel: (6)431230 - 440830 - Fax: (6)431229
- Tyr: Tel: (7)741161/2 - Fax: (7)741160
- Verdun: Tel: (1)797367/8/9 - Fax: (1)807382
- Zouk Mousbeh: Tel: (9)215437/8
- **London:** Tel: 00442074939730 - Fax: 00442032142002

BANK OF KUWAIT & THE ARAB WORLD s.a.l.

- Chairman : M. Abdul Razzak Achour
HEAD OFFICE:
Verdun Ain El Tineh, Belle Vue Bldg.,
Telefax: (1)866306- Fax: (1) 865299 - P.O.B: 113- 6248 Beirut - Lebanon
Telex: 23776- 23778 LE BANKUT
E-mail: bkaw@sodetel.net.lb - info@bkawbank.com - Web site: www.bkawbank.com
Zip Code: 11032110 - SWIFT: BKAWLBBE
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel&Fax: (1)338635 - 219030 - (3)722664
- Abbassieh: Tel&Fax: (7)742710/722 - (3)310057
- Bickfaya: Tel&Fax: (4)983221 - 982320/2-(3)310054
- Bent Jbeil: Tel&Fax: (7)450051 - (3)790191
- Chtaura: Tel&Fax: (8)546630/1- (3)310056
- Ghazieh: Tel&Fax: (7)221958 - (3)310056
- Hamra: Tel&Fax: (1)346348 - 739925 - (3)310051
- Haret Hreik: Tel&Fax: (1)559928 - 543510 - (3)310053
- Khaldeh: Tel&Fax: (5)801241 - (3)310055
- Mouawad: Tel&Fax: (1)549700/1 - (3)310064
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)762546- (3)370123
- Tyr: Tel&Fax: (7)740522 - (3)274131
- Verdun: Tel&Fax: (1)866306
- Zalka: Tel&Fax:(1)884450/1-896650/1-(3)310052

BANQUE LATI

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Lati
- Assistant General Manager : M. Georges Lati
HEAD OFFICE:
Beirut-Tabaris: Tel: (1)200210/1/2 - 215160 - 333430/1 - Fax: (1)202618
Swift: BJLFLBBE - P.O.Box: 11-1821
E-mail: info@banqulati.com
BRANCHES:
- Antelias: Tel&Fax: (4)418080/1- 417230
- Ashrafieh-Sassine: Tel/Fax: (1)336317/8 - 338787

LEBANESE CANADIAN BANK S.A.L.

- Chairman - General Manager : M. Georges Zard Abou Jaoude
HEAD OFFICE:
Minaa' El Hosn - Saint Charles City Center - GF - 1st & 3rd Floor - Telefax: (1) 379922
Swift: LECALBBE
Telex: 43430- 44903 LEBCAN - P.O.B: 11-2520 - Riad El Solh Beirut 1107 - 2110 - Lebanon
E-mail: Lebcan@Lebcanbank.com - www.lebcanbank.com
BRANCHES:
- Airport Road (Bourj Al Barajneh): Telefax: (1)453000
- Ashrafieh (Sassine): Tel&Fax: (1)219600
- Badaro: Tel&Fax: (1) 426081
- Batroun: Tel&Fax: (6) 744288
- Bourj Hammoud: Tel&Fax: (1) 261201
- Chiyah: Tel&Fax: (1) 277832
- Chtaura: Tel&Fax: (8)543777
- Dbayé: Tel&Fax: (4) 402312
- Dora: Tel: (1)250222
- Elyssar (Mazraat Yachouh): Tel: (4)918888 - Fax: (4)918885
- Furn El Chebbak: Tel&Fax: (1) 294600
- Halba: Tel&Fax: (6) 692743
- Hamra (Makdessi): Tel&Fax: (1)346090
- Hamra (Ras Beirut): Telefax: (1)340000
- Hazmieh: Tel&Fax: (5)455900
- Hermel: Tel&Fax: (8)200600
- Jal El Dib: Telefax: (4)713000
- Jbeil: Tel&Fax: (9) 542900
- Jounieh: Tel&Fax: (9)643510
- Kfarsaroun: Tel&Fax: (6) 952800
- Laboueh: Tel&Fax: (8) 230231/ 222
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)760256
- Raouche: Tel: (1)783501/505
- Saida (Sidon): Tel&Fax: (7)753001
- Sin El Fil: Tel&Fax: (1)482430
- St. Charles: Tel&Fax: (1)366337
- Tarik El Jdideh: Tel&Fax: (1) 311523
- Tripoli: Tel & Fax: (6)435221
- Tyre (Sour): Tel&Fax: (7)343420
- Unesco: Tel: (1)796200 - Fax: (1)786056
- Verdun: Tel: (1)792555 - 792284 - Fax: (1)792281
- Zahle: Tel&Fax: (8)809700

LEBANESE ISLAMIC BANK

- Chairman : Sheikh Khaldoun Barakat
- GEN. MGR : M. Khodr Temsah
HEAD OFFICE:
Hamra Roma Str. Liberty Tower
Tel: (1)755310/5 - Fax: (1) 755316 - P.O.B: 113/5357 Hamra - Beirut

LEBANESE SWISS BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Tanal Sabbah
HEAD OFFICE:
Hamra: Tel: (1)346244 - 354501 - Fax: 346242
P.O.B: 11-9552 - Email: lebswiss@inco.com.lb
BRANCHES:
- Adonis: Tel& Fax: (9)217372/3/4
- Broummana: Tel & Fax: (4)963358- 961184 - 964343
- Chtoura: Tel: (8)540850/3
- Dora: Tel: (1)240741/4 - Fax: (1)247302
- Hamra: Tel: (1)346265/9- Fax: (1)346242 - Telex: 21483 LE
- Haret- Hreik: Tel: (1) 556561 - 556570 - 558988 - (3)223276
- Nabatieh: Tel: (7) 766628/31 - Fax: (7) 766628
- Solidere: Tel: (1)971761/2/3/4 - Fax: (1)247302
- Tyr: (7) 344073 - 344062 - 344036 - 344019
- Tripoli: Tel: (6) 442574/5/7 - Fax: (6)442576

LEBANON AND GULF BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Abdul Hafiz Itani
- General Manager : M. Samer Itani
- Deputy General Manager : M. Joseph Hakim

ADDRESS:
Head Office: Allenby Street, Beirut Central District :
Tel: (1)965000 - Fax:(1)965199 SWIFT LGBALBBE
E-mail: lgbmail@lgb.com.lb - Website: www.lgb.com.lb
BRANCHES:
E-mail: management@lgb.com.lb- P.O.B: 113-6404 Hamra Beirut 1103 2806
- Dora: Tel:(1)259930/6- Fax:(1)259938
- Ghobeiri: Tel: (1)826191- Fax: (1)826112
- Hamra: Tel: (1)743136 - 745500/6-Fax:(1) 743380
- Mazraa: Tel: (1)651980/4 - Fax: (1)651985
- Ramlet El- Baida: Tel:(1)860616-811430- Fax:(1)809359
- Tarik Al Jadida: Tel: (1)300360 - 311820 - Fax: (1)311677
- Tripoli: Tel: (6)435076/7-629066/7-432611- Fax: (6)628275
- Tyr: Tel: (7)742140/2- Fax: (7)742142
- Zahle: Tel: (8)823688- 823813- Fax: (8)801154

Cyprus International Banking Unit: Akamia Center, Makarios Avenue.
P.O.Box 40337-6303 Larnaca- Tel: (357-4)620500 - Fax: (357-4)620708

BANQUE DU LIBAN

M. Riad Salamé
Tel: (1) 750000 - Fax: (1) 747600
E-mail: bdlg0bdl.gov.lb - www.bdl.gov.lb

BANQUE LIBANO-FRANCAISE

- Chairman & General Manager: **M. Farid Raphael**
- General Manager : **M. Elie Nahas**
- Deputy General Manager : **M. Jamal Mansour**
- Deputy General Manager : **M. Walid Raphael**

HEAD OFFICE:
Hamra, Beirut Liberty Plaza: Tel: +961 (1) or (3) 791332
Fax: +961 (1) or (3) 791332 ext 1318
P.O.B: 11-0808 - Swift: BLFSLBBX
Internet: www.eblf.com - www. interexlebanon.com - E-mail: info@eblf.com

BRANCHES:
To reach BLF branches, please dial (1) or (3)791332 then the extension number as follows:
- Accaoui: 2110
- Achrafieh: 2210
- Bar Elias: 8219
- Batroun: 6414
- Bechara El Khoury: 2711
- Bourj Hammoud: 2316
- Chyah: 2811
- Dora: 2410
- Galaxy: 2600
- Gefinor: 1119
- Geitawi: 3111
- Hamra (Central Branch): 1210
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret Hreik: 1710
- Hazmieh: 5115
- Jal El Dib: 4211
- Jounieh: 9110
- Mazraa: 1610
- Nabatieh: 7316
- Rabieh: 4111
- Saida: 7110
- Saifi: 2911
- Sami Solh: 1810
- Sin El-Fil: 1910
- Tripoli:
  a) Tebbaneh: 6310
  b) Tell: 6110
  c) Zahrieh: 6210
- Tyr: 7201
- Zahleh: 8119
- Zahleh - Boulevard: 8311
- Zouk Mosbeh: 9310

BANK AL-MADINA

Temporary Director: M. Andre Bendaly

HEAD OFFICE:
Hamra: Commodore Str. - Bank Al-Madina Bldg -Tel: (1) 752290/1/2
Fax: (1)346742 - P.O.B: 113-7221 Beirut, Lebanon
Email: admin@bankal-madina.com

AL- MAWARID BANK

- Chairman General Manager : **M. Salim Kheireddine**
- General Manager: **M. Marwan Kheireddine**

HEAD OFFICE:
Yared Bldg., Abdul Aziz Str. Hamra: Tel/Fax: (1)734040 - 345000 - 744277
Or 1210 From Any Phone
GM Direct: (1) 344000 - P.O.B: 113- 6260
Telex: ALMAKB23357 LE
E-mail: mail@almawarid.com - http//www.almawarid.com
Customer Service Dept: Tel: (1) 734040

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)555755 - (3)330822
- Baakline: Tel: (5) 304000 - (3)330823
- Chtaura: Tel: (08) 541111 - (3)330816
- Dahieh: Tel: (1) 476000 - (3) 498990
- Dora: Tel: (1) 269999 - (3) 330820
- Hasbaya: Tel: (7)552000 - (3) 499278
- Manassef: Tel: (5) 720222 - (3)330825
- Mar-Elias: Tel: (1) 703596 - (3) 330824
- Maten: Tel: (5) 531000 - (3)330818
- Shheem: Tel: (7) 240444 - (3)330817
- Tripoli: Tel: (6) 625000 - (3)330819

BANKMED

- Chairman CEO : **M. Mohammed Hariri**

HEAD OFFICE:
482 Clemenceau Street, BankMed Center.
Tel: (1)373937 - Fax: (1)362706-806
www.bankmed.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel /Fax: (1)200135/4/6/7/8/9 - (3)760001
- Admic (BHV): Tel /Fax: (1)858590 - (3)474747
- Airport: Tel /Fax: (1)629360/1/2/3 - (3) 760026
- Amyoun: Tel /Fax: (6)950988 - 950957 - (3)099122
- Barbir: Tel /Fax: (1)653120/1 - 645115/6 - (3)094805
- Broummana: Tel /Fax: (4)860995/6/9 - (3)760023
- Burj Hammoud: Tel /Fax: (1)244000 - (3)760065
- Chekka: Tel /Fax: (6)545121 - 545081 - (3)760010
- Chiah: Tel /Fax: (1)551999 - 552999 - 554999 - (3)500775
- Chtaura: Tel /Fax: (8)542670 - (3)760019
- Clemenceau: Tel /Fax: (1)373937
- Dora: Tel /Fax: (1)257958-257960/1- (3)095098
- Foshi: Tel /Fax: (1)974444 - (3) 922296
- Furn-El Chebbak: Tel /Fax: (1)291618/9 - 292076 - (3)760009
- Jal El-Dib: Tel: (4)402512-404060/5- Fax: (1)404061 (Temporarily Closed)
- Jbeil: Tel /Fax: (9) 540195 - (3)760014
- Jdeide: Tel /Fax: (1)892055/59 - (3)760006
- Jib Jannine: Tel: (8)661503/4/5/6 - (3)760025
- Justinian: Tel : (1)354866 - (3) 094718 - Fax: (1) 354474
- Hamra: Tel /Fax: (1)353146/7/8 - 344677 - (3) 760007
- Hazmieh: Tel /Fax: (5)450186/7 - 450182 - (3) 652402
- Istiklal: Tel /Fax: (1)737576/7 - (3) 094724
- Kaslik: Tel /Fax: (9)639472/4 - 831599 - (3)241898
- Khalde: Tel /Fax: (5)800703/4/5/6 - (3)760004
- Koraytem: Tel /Fax: (1)780780 - 803160/1/2 - (3)760064
- Makdessi: Tel /Fax: (1)346934 - 344395 - 348167 - (3)288357
- Mazraa: Tel /Fax: (1)818166/7/8 - (3)760017
- Mkalles: Tel /Fax: (1)684051/2 - (3)760008
- Movenpick: Tel /Fax: (1)799880/1
- Msaitbe: Tel /Fax: (1)819202/3 - 314655 - (3)760011
- Phoenicia: Tel /Fax: (1)369069/70
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - (3)760002
- Saida: Tel /Fax: (7)723381- 721788- 735119/21 - (3)760012
- Saida (Eastern Boulvard): Tel /Fax: (7)725212 - 778244 - 724892 - (3)094868
- Shehim: Tel /Fax: (7)241005/6/7 - (3)094873
- Sin El Fil: Tel /Fax: (1)511206/9 (Temporarily Closed)
- Sineck: Tel /Fax: (7)728451/2/7
- Sodeco: Tel /Fax: (1)611444 - 611070/1 - (3) 760027
- Summerland: Tel /Fax: (1)853444/6 - (3)760020
- Tarik Jdideh: Tel /Fax: (1)303444 - 304861/3 - (3) 035251
- Tripoli: Tel /Fax: (6)440443/7- (3)760013
- Tripoli (Al Maarad): Tel /Fax: (6)629435 - (3) 094875
- Tyr: Tel /Fax: (7)351251 - 351151 - (3) 332243
- Verdun: Tel /Fax: (1)866925/6/7 - (3) 760063
- Zahle: Tel /Fax: (8)805777 - 802487 - (3)760015
- Zalka: Tel: (1)884570/1/2 - (3)760021
- Zouk Mkayel: Tel /Fax: (9)211116 - 211124 - (3)760003

- Limasol/ Cyprus: Tel: (357)25 817152/3 - 25817157/8 - 2581719819
- Fax: (357) 25 372711 - Email: abbey@cylink.com.cy

M E A B s.a.l.

- Chairman : **M. Hassan Hejeij**
- Vice Chairman : **M. Kassem Hejeij**
- Member of The Board : **M. Wissam Hejeij**
- General Manager : **M. Mounir Karam**
- Head of Banking Division : **M. Anis Naamani**
- Head of Risk & Support Division : **M. Nazmi Nasser**

HEAD OFFICE:
Hejeij Bldg. Adnan El-Hakim Str. - Jnah: Tel:(1)826740-Fax: (1)841190/3
P.O.B: 14-5958 Beirut 1105 2080 Lebanon - Swift: BAMOLBBE
Website: www.meabank.com

BRANCHES: Main (Same As H.O.)
- Chiah: Tel: (1)277883 - 277885 - Fax: (1)277634
- Nabatieh: Tel: (7) 766222/333 - Fax: (7)769005
- Tyr: Tel: (7)345333/444 - Fax: (7)345666
- Verdun: Tel: (1)790203/4 - Fax: (1)790205

BANQUE MISR-LIBAN

- Chairman - General Manager : **M. Mohamed Kamal El-Din Barakat**
- Executive General Manager : **M. Hadi Naffi**

HEAD OFFICE:
Tel: (1) 987777 - 986666 - Fax: (1) 983090 - 982609
Telex: BAMISL LE 40449
P.O.B:11/07
Riad El-Solh Street Beirut 1107 2010, Beirut - Lebanon
Swift: BMIS LB BE
E-mail: mail@bml.com.lb
Web: www.bml.com.lb

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)554115- 554655- Fax: (5)554655
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465- Fax: (8)541377
- Foch: Tel: (1) 983103 - Fax: (1)983103
- Furn El-Chebbak: Tel:(1)281351-283897-281624-Fax:(1)283023
- Hammana: Tel: (5)530042- 530044- Fax: (5)530042
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - Fax: (1)819390
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654598-654602-Fax: (1)654602
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- Fax: (7)764065
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - Tel & Fax: (1)364194
- Saida: Tel: (7)728495- 722976- 723033- Fax: (7)728495

- Tripoli: Tel: (6)430130/1- 430525/6 - Fax: (6)430526
- Tyr: Tel: (7)740244- 740426- 343052- Fax: (7)740426
- Zahleh: Tel: (8)803144- 803356- 803482- Fax: (8)803482

NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)

- General Manager : M. Hany Sherif
HEAD OFFICE:
Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.
Tel: (1)741111-742222 - Fax: (1)747866 - 747846
P.O.B: 11-5727 Beirut - Lebanon / Riad El Solh - Beirut 1107 2200
E-mail: info@nbk.com.lb
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)556501/2/3
- Ashrafieh: Tel: (1)321704
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3
- Broumana: Tel: (4)860660/1
- Chiah: Tel: (1)270176/8
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - 898903
- Jounieh: Tel: (9)639951/2/3
- Hamra: Tel: (1)353416/7- 349825
- Mazraa: Tel: (1)701025-317076
- Sanayeh: Tel: (1)741111- 742222

BANQUE NATIONALE DE PARIS INTERCONTINENTALE (BNPI)

- General Manager : M. Thierry Julien
HEAD OFFICE:
Achrafieh - El Ghazal-BNPI Tower - Ring Fouad Chehab, Tabaris Square - Beirut
Tel: (1) 216140 - 333717- 200600/1/2- 325490- 327638
(1) 328663 - 335842 - 336574 - Tel/Fax: (01)200603
Telex: BNPI 20632 LE
E-mail: bnpi.liban@mideast.bnpparibas.com
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1) 240818/19/21 (3 grouped lines) - Tel/fax: (1) 240820
- Hamra: Tel: (1) 345984/5- 353672- 341362 - Tel/Fax: (1) 353668
- Jounieh: Tel: (9) 912151- 912154- 932584 - Tel/Fax: (9) 913670
- Saida: Tel: (7) 720900- 722758- 725414 - Tel/Fax: (7) 725725
- Tabaris: Tel: (1) 216140 (8 grouped lines) - Tel/Fax: (1) 200604

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Dominique lang
- General Manager : M. Fouad Baida
HEAD OFFICE:
SNA Bldg, Said Akl Str, Tabaris
P.O.B:16-5766, Achrafieh Beirut 1100 2070 - Lebanon
Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000
E-mail: necb@necb - bh.com
BRANCHES:
- Akeibeh: Tel&Fax: (9)444545
- Dbayeh: Tel&Fax: (4)541930
- Hamra: Tel&Fax: (1)747501
- Jdeideh: Tel&Fax: (1)900380

NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK

- Chairman : M. Aboubaker Ali Sherif
- General Manager : M. Hadi Ibrahim Engim
HEAD OFFICE:
Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh
Telex via London 940- 16083/16082/22651 NACBG
E-mail: info@nacb.com.lb - Web Site: www.nacb.com.lb
BRANCHE:
- Sin El-Fil: Tel: (1)485670/1 - Fax: (1)485681

BANQUE PHARAON & CHIHA s.a.l

- Chairman - GEN. MGR : M. Naji H. Pharaon
- Member of the Board-General Manager : M. Ghassan E. Mehanna
HEAD OFFICE:
Ashrafieh-Abdelwahab Inglizi Str. Jazra Bldg.
Tel: (1)200160/1- 339130/1- 202081- Fax: (1)200164-201298
E-mail: bpc@bpc.com.lb - Swift: BPHCLBBE
P.O.B: 11 0001 Riad El Solh Beirut 1107 2010 Lebanon
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel&Fax: (1)200160/1 - 202081
- Clemenceau: Tel&Fax: (1)368333- 364770
- Dora: Tel: (1)241485/6/7/8 - Fax: (1)241488
- Sin El-Fil: Tel: (1)502343 - 502338 -Fax: (1)502338
- Zouk: Tel&Fax: (9)220784- 220785- 220746

RAFIDAIN BANK

- Chairman and General Manager : M. Adul Hossain A. Al - Yasiry
- Manager of Beirut Branch : M. Abd Al Hussein A. Al - Monzeri
Beirut Branch:
Hamra - Makdessi Str. : Tel: (1)341500 - Fax: (1)342500 - Telex: 41507
Email: rafbei96@cyberia.net.lb

BANK SADERAT IRAN

- General Manager : M. Mohammad Reza Estili
HEAD OFFICE:
Verdun: Rose Bldg: P.O.Box: 5126 Beirut- 113-6717 Hamra
Tel: (1)341067- 342397
Fax: (1)347924 - Telex: 21205- 20738- 48602 SADBANK LE
E-mail: Saderat@Cyberia.net.Lb
BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - 573857
- Borj Al Barajneh: Tel: (1)471200/1/2
- Ghobeiry: Tel: (1)542763- 542575- 542471
- Saida: Tel: (7)753835/6/7

SAUDI LEBANESE BANK

- Chairman - CEO : M. Mohammed Hariri
- Director / General Manager - Risk and Control : M. Omar Sultani
HEAD OFFICE:
Verdun: Bashir Al-Kassar Str.
Tel: (1)868987 - Fax: (1)790250
P.O.B:11-6765 Riad El Solh 1107 2220, Beirut - Lebanon
E-mail:slbl@t-net.com.lb
BRANCHES:
- Fosh: Tel & Fax: (1)976444
- Istiklal: Tel & Fax: (7)737576 - 743420
- Justinien: Tel & Fax: (1)354866
- Mazraa: Tel & Fax: (1)645115/6 - 653120/1
- Saida: Tel & Fax: (7)725212
- Shehim: Tel & Fax: (7)241005/6/7
- Tripoli: Tel & Fax: (6)629169 - 629305 - 629349
- Verdun: Tel & Fax: (1) 810199

THE SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK

- General Manager : M. Hani S. HOUSSAMI
HEAD OFFICE:
Verdun Plaza- Rachid Karameh Str. 1st floor
P.O.B: 11-2355 Riad El Solh Beirut 1107 2100 Lebanon
Tel: (1)787381/2/3/4- (1)860863 - Fax: (1)867728
E-mail: sncb@dm.net.lb

SGBL

- Chairman : M. Antoun Sehnaoui
- General Manager : M. Jean-Philippe Lefever
- Deputy GM. - General Inspection & Audit : M. Fouad Touma
- Advisor To The Chairman : M. Raoul Nehme
- (Deputy G. M.): M. Gérard Garzuel - M. Nadim Moujaes - M. Michel Adwan
Banque A Distance
SOGETEL: Center D'appels : (3) 47 77 77
www.sqbl.com.lb: Le Site Internet Trilingue - www.eSGBL.com: Vos Comptes Sur Internet
HEAD OFFICE:
Sin El-Fil-Saloumé roundabout-Sehnaoui Bldg.: P.O.B: 11-2955
Tel: (1)499813- 483001 - Fax: (1)502820
Telex: 44453-44368 LE - Swift: SGLILBBX
E-mail: sgbl@sgbl.com.lb - www.sgbl.com.lb
Headquarters:
Riad El Solh, Riad El Solh Street. - Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)980785
BRANCHES & AGENCIES:
- Abdeh : Tel: (6)471041/2/3 - Fax: (6)471044
- Achrafieh: (Sassine): Tel: (1)200525 - 215513 - Fax: (1)200526
- Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1)200528/9 - Fax: (1)335232
- Ajaltoun: Tel: (9)230683/4 - Fax: (9)231065
- Amioun: Tel: (6)950723 - 950962- Fax: (6)952762
- Antelias: Tel: (4)410480/1 - Fax: (4)402137
- Baabda: Tel: (5)468770- 468135- Fax: (5)468065
- Badaro: Tel: (1)386295/7 - Fax: (1)386296
- Barbir: Tel: (1)659693 - 630983 - Fax: (1)647305
- Bikfaya: Tel: (4)986271/2- Fax: (4)981392
- Bliss: Tel: (1)370057 - 370006 - Fax: (1)370071
- Bourj El Brajneh: Tel (1)451137/8 - Fax: (1)451139
- Bourj Hammoud: Tel: (1)258883/4 - Fax: (1)267116
- Broumana: Tel: (4)963652- 961538 - Fax: (4)961539
- Chiah: (Mécharafié) Tel: (1)277311/2 - Fax: (1)545993
- Chtaura: Tel: (8)542898 - 540125 - Fax: (8)543034
- Dhour el Choueir: Tel: (4)390352 - 391129 - Fax: (4)390574
- Furn El Chebback: Tel: (1)289143-291992 - Fax: (1)293631
- Ghobeiry: Tel: (1)856116/7 - Fax: (1)841431
- Hamra: (Rue Bank Du Liban)Tel: (1)350020/1 - Fax: (1)751764
- Hamra: (Sadat): Tel: (1)743075/7 - Fax: (1)743076
- Horsh Tabet: Tel: (1)512550/3 - Fax: (1)512552
- Jbeil: Tel: (9)541170 - 949316 - Fax: (9)540877
- Jdeideh: Tel: (1)893555 - 895044 - Fax: (1)884237
- Jeitawi: Tel: (1)448170/1- Fax: (1)562402

- Jounieh: Tel: (9)936801- 936522 - Fax: (9)831714
- Kaslik: (Autosterde Sarba) Tel: (9)640037- 640716 - Fax: (9)831715
- Kfaraaka: Tel: (6)952900 - 953535 - Fax: (6)952901
- Khaldé: Tel: (5)800184 - 803990 - Fax: (5)803151
- Mansourieh: Tel: (4)401076- 531911 - Fax: (4)401872
- Mar Elias: Tel: (1)312223/4 - Fax: (1)309231
- Mazraa: Tel: (0)818155/6 - Fax: (1)314794
- Nabatieh: Tel: (7)764204/5 - Fax: (7)768288
- Riad El Solh: Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)984008
- Saida: Tel: (7)724704- 725549 - Fax: (7)753945
- Sin-El-Fil: Tel: (1)499813- 483001 - Fax: (1)502820
- Sour: (Sour Al Ramel) Tel: (7)741702 - 349437 - Fax: (7)740614
- Tripoli: (Al Mina) Tel: (6)442549 - 424048 - Fax: (6)442594
- Tripoli: (Fouad Chehab Str.) Tel: (6)441043 - 624988 - Fax: (6)430321
- Verdun: (1)860704/5 - Fax: (1)860706
- Zahleh: Tel: (8)810502/3- Fax: (8)801753

Cyprus (Nicosia): P.O.B. 25400 - 1061 Nicosia
Tel: 357 22 817777 - Fax: 357 22 769333 - www.sgcyprus.com

Jordan (Amman): B.P. 560 Amman - 11118
Tel: 962 6 5600300 - Fax: 962 6 5624275 - www.sgbl.com.jo

Syria (Damascus) : Free Zone: Tel: 02 11 2122012 - Fax: 02 11 2133808

SOCIETE NOUVELLE DE LA BANQUE DE SYRIE ET DU LIBAN

- Chairman : **M. Ramsay A. El KHOURY**
- General Manager : **M. Selim Stephan**
HEAD OFFICE:
Riad Solh: Tel: (1) 980080 - 980074/5/6 - Fax: (1) 980991
Swift ID #: SONBLBBE - E-mail: snbsl@snbsl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200121- 320211 - Fax: (1)200121
- Baalbeck: Tel: (8)370447- 370333 - Fax: (8)371876
- Bourj Hammoud: Tel: (1)266992- 262527 - Fax: (1)262527 - 266992
- Dbayeh: Tel: (4) 415985 - 402420/1 - Fax: (4)405563/4 - 404561/2
- Dora: Tel: (1) 262090 - Fax: (1)264656 - 264785
- Hamra: Tel: (1)353602 - 342750 - 349711 - Fax: (1)353084
- Hazmieh: Tel: (5)454686- 457640- Fax: (5)457641/0
- Jounieh: Tel: (9)913880/5 - 915517- Fax: (9)915517
- Mar-Elias: Tel: (1)818122/3 - Fax: (1)818122/3
- Riad El-Solh: Tel: (1)980071/2/4/5/6- Fax: (1)980073
- Saida: Tel: (7)720402- 720404- Fax: (7)720401
- Saint Nicolas: Tel : (1)200340/1 - 218751
- Sami El-Solh: Tel : (1) 387795 - Fax: (1)389398
- Tripoli: Tel: (6)430043/4/5/6 - 430042- Fax: (6)430044
- Tyr: Tel: (7)740294- 740056 - Fax: (7)740056
- Zahleh: Tel & Fax: (8)823287/033
- Zghorta: Tel: (6)662667/8 - Fax: (6)660856

STANDARD CHARTERED BANK

- General Manager : M. Anthony Ussher
HEAD OFFICE:
Dbaye: Tel: (4) 542474 - (3) 397739 - Fax: (04) 542494
E-mail: eservice.lebanon@lb.standardchartered.com
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel: (1)217782/3/4 - Telefax: (1)217783
- Dbayh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542374
- Jbeil: Tel: (9)540859- (3)787070- Telefax: (9)546582
- Mansourieh: Tel: (4)530266/7 - Telefax: (4)530268
- Verdun: Tel: (1)341088/9 - Telefax: (1)742197

SYRIAN- LEBANESE COMMERCIAL BANK

- Chairman and General Manager : Dr. Douraid Ahmad Dergham
General Management
Hamra: SLCB Bldg. - Makdesi Str.: Tel: (1)750103 - 742471 - 750596
Fax: 736629 - P.O.B: 118701 - 1135127
E-mail: Hamra@SLCBK.com - Swift: SYLCLBBE
BRANCHES:
- Hamra: Tel: (1)738194 - Telex: 22330 LE
- Mar-Elias: Tel: (1)818518 - Fax: 704972 - Telex: 43792
- Riad El Solh - (T.C)

UNITED CREDIT BANK

Temporary Director: M. Andre Bendaly
Hamra - Commodore Str. - Bank AlMadina Bldg
Tel: (1)752290/1/2- Fax: (1)346742





BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON

AMERICAN EXPRESS

M. Hassan Mikdad
Tel: (1)749574/5/6 - 977855
www.americanexpress.com

AUDI SARADAR INVESTMENT BANK

M. Ramzi Saliba
Tel: (1) 994000 - Fax: (1) 990555
www. banqueaudi.com

ARAB FINANCE CORRPORATION

Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030
www. afc.com.lb

AMWAL INVEST

M. Toni Shoueiri
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449
E-mail: shak@cyberia.net.lb

BEMO SECURITISATION

M. Riad Obegi / M. Iad Boustani
Tel: (1)200609 - Fax: (1)200647
E-mail: info@bemosecuritisation.com

BLC FINANCE

M. Nazem Elkhoury
Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

BOURSE DE BEYROUTH

Dr. Fadi Khalaf
Tel&Fax: (1)993551/2/3/4/5
E-mail: bse@bse.com.lb

BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK

M. Meguerditch Bouldoukian
Tel: (1)341386 - 746482 - Fax: (1)746483
E-mail: bacbrob@dm.net.lb

CAPITAL FINANCE COMPANY

M. Tarek Kombarji
Tel: (1)371102 - Fax: (1)371107
www. groupcfc.com

CAPITAL INVESTMENT SERVICES

M.Khalil Kikano / M. Ghassan Geagea
Tel: (1)875070 - Fax: (1)875073
www. cislb.com

CHASE MANHATTAN

M. Mohamed Allaf
Tel: (1)739583 - Fax: (1)739581
E-mail: mohammed.allaf@jpmorgan.com

CIC - UNION EUROPEENNE DE CIC

M. Naoum Homsy
Tel: (1)200359 -324280 -328757 - Fax: (1)200359

CREDITCARD SERVICES CO. (CSC)

Dr. Marwan Kaddoura / Mazen Rahem
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281
www. issuers.com

Credit Commercial et Foncier

M. Antoine Dib
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222
www. ccf.com.lb

CREDIT FINANCIER

M. Elie Fakoury
M. Edwardo Fakhoury
Tel & Fax: (1)751888
www. creditfinancier.com
Dora: Tel & Fax:(1)900424
Hazmieh: Tel: (5) 959333 - Fax: (5) 952937

CREDIT SUISSE

M. Fadi Eid
Tel: (1) 966333

CREDIT TRUST

M. Elias Doumet
Tel: (1)580420 - Fax: (1)580423
E-mail: credittrust@idm.net.lb

DRESDNER BANK

Mrs. Brigitte Chekaibe
Tel: (1)302901 - 311608

FIDUS

M. Antoun Sehnoui
M. Tarek Chehab
Tel: (1)990600 - Fax: (1)990610
www. fidus.com.lb

FINANCE CENTER CORPORATION (F.C.C.)

M. Issam Harb
Tel: (1)350299 - 348360 - Fax: (1)350220
www. fcc.com.lb

Ste. FINANCIERE DU LIBAN

M. Michel Ferneine
Tel: (1)259710/3 - Fax: (1)259700
E-mail: sofina@dm.net.lb

G.T ASSEILY & CO

M. George Asseily
Tel: (1)744222 - Fax: (1) 753150
E-mail: gta@gtasseily.com

GULF FINANCE & INVEST CO.

M. Jean Abou Rached
Tel: (1)985240 - Fax: (1)985245
www. gf-ic.com

INTRA INVESTMENT

Dr. Mohamad Chouaib
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454

STE INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Dr. Abdallah Zakhem
Tel: (1)499057 - Fax: (1)497986
E-mail: accounting@zakhemlb.com

KAFALAT

Dr. Khater Abi Habib
Tel: (1)351111 - Fax: (1)350111
www. kafalat.com.lb

LEBANESE LEASING COMPANY

M. Joseph Dakak
Tel: (1)738610 - Fax: (1)738614
E-mail: llc@leasing.com.lb

LEBANON INVEST

Dr. Marwan Ghandour
Tel: (1)977522 - Fax: (1)970403
www. lebinvest.com.lb

LIBANO FRANCAISE FINANCE

M. Albert Lteif
Tel: (1)364443 - Fax: (1)364448
E-mail: lff@eblf.com

MARCHE FINANCIERE

Dr. Joseph Faloughi
Tel: (1)750000 - Fax: (1)750919
E-mail: njahel@bdl.gov.lb

MAWARID FINANCIAL SERVICES

M. Marwan Kheireddine
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172
www. amfinancials.com

MENA CAPITAL

M. Nabil Sawabini
Tel: (1) 370222 - Fax: (1) 370225
E-mail: info@menacapital.com.lb

MERRILL LYNCH

M. Makram Zaccour
M. Moones Bazi
Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400
E-mail: mlbeirut@ml.com

MIDDLE EAST CAPITAL GROUP

Tel: (1)738746 - Fax:(1)738749
www. mecg.com.lb

MONEY GRAM

M. Philip Dagher
Tel:(1) 244111
Website: www.lebanonmoney.com

BANK OF NEW YORK

Mrs. Guita Asmar
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001
E-mail: gasmar@bny.com

Online Money Transfer (O.M.T.)

M. Amal Abou Zeid
Tel&Fax: (1)391000
E-mail: amal@westernunion-lb.com

SAUDI LEBANESE INVEST

M. Najib Nawaf Raidan
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999978

SOGELEASE

M. Nicolas Sehnaoui / M. Gerard Malhameh
Tel: (1)895780 - Fax: (1)892614
E-mail: leaslib@sgbl.com.lb

SOLIFAC

M. Pierre Najjar
Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205
E-mail: solifac@saradar.com.lb

WORLD INVESTMENT SERVICES

M. Hani Khalil
Tel: (1)340570/1/2 - Fax: (1)748208
http://www.wis.com.lb

INSURANCE & REINSURANCE

ACAL (Lebanese Insurance Ass.)

Hazmieh - Tel: (5) 956957 - 958959 - Fax: (5) 458959
E-mail: acal@acal.org.lb - Website: www.acal.org.lb

ADIR

- Chairman - GEN. MGR : M. Semaan F. Bassil
- Managing Director & C.E.O : M. René Klat
- Director & Assistant General Manager: M. Jean Hleiss
- Address: Dora Aya Commercial Center, 1st & 2nd Floor - Dora, Beirut
Tel: (1)256290/1/2- Fax: (1)256293
P.O.B: 90-1446 Jdeidet El Metn 12022110 Lebanon
E-mail:adir@inco.com.lb

AIG

- Managing Director Lebanon: M. Charles Bouloux
- General Manager Lebanon: Mrs. Hala Haidar
- Address: Verdun - Verdun 2000 Center - 8th Floor
Tel: (1)807658 - 805436 - 806960 - Fax: (1)806960
P.O.Box: 13-5459
E-mail: hala.haidar@aig.com

ALIG

- Managing Director: M. Ghassan Saab
- Address: Ashrafieh - Tabaris - Borj Al Ghazal
Tel: (1)327222 - Fax: (1)326999 -
E-mail: alig@alig.com.lb - www.alig.com.lb

BRANCHES:
- Bint Jbeil: Tel: (3)347823 - (7) 460700
- Broumana Rep: Tel: (4)961808
- El Chyah: Tel&Fax: (1)277837
- Tripoli Rep: Tel: (6)410817
- Zahle: Tel&Fax: (8)817888
- Zgharta: Tel&Fax: (6)570430

ALLIANZ SNA

- Chairman & General Manager: M. Antoine Wakim
- Address: Hazmieh, SNA Bldg.
Tel: (5)956600 - Fax: (5)956624 -P.O.B: 16-6528 C.P. 1100 2130 Beirut, Lebanon
e-mail: info@allianzsna.com - website: www.allianzsna.com

BRANCHES:
- Hamra: Tel: (1) 350243 - 349068
- Jezzine: Tel: (7) 780437 - (3) 563906
- Jounieh: Tel: (9) 918464
- Kornet Chehwan: Tel: (4) 911782 - 911816
- Sour: Tel: (7) 350025
- Tabaris: Tel: (1) 446943 - 217720
- Tripoli: Tel: (6) 441149 - 430562
- Zahle: Tel: (8) 820580

AGENCIES:
- Ain Saade: Tel: (4) 870048
- Beit Mery: Tel: (4) 870697
- Dekwaneh: Tel: (1)684545 - 681974
- Jbeil: Tel: (9)943069 - 943554
- Jounieh Ballane: Tel: (9) 932445
- Mseitbeh: Tel: (1) 753038
- Saida: Tel: (7)728717 - 729797
- Zgharta: Tel: (6)662538

AMAN TAKAFUL INS. (ATI)

- Chairman: M. Hashem Bou Abboud
- General Manager: M. Abdallah Darwich
- Address: Verdun - Rachid Karame Str. - Near Cinema Concorde. Saab BLg
P.O.Box: 114-5010, Beirut - Lebanon
Tel: (1)749444
E-mail: info@ati.com.lb - Website: www.ati.com.lb

AMANA

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Salem
- Assistant General Manager: M. Raja Salem

Head Office:
Dekwaneh Highway, Freiha Bldg. 2nd Floor
Tel: (1)683025/6/7- Fax: 683028- P.O.B: 11-9349 Beirut
E-mail:amana@amanainsurance.com
Website: www.amanainsurance.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (05)557322 - Fax: (5)557323
- Bir Al Abed: (1)558800 - Fax: (1)558801
- Hamra: Tel: (1)370880/1 - Fax: 370878
- Saida: Tel&Fax: (7)752759
- Tripoli, Bahsas: Tel: (6)410511/2 - Fax: (6)410513

AMERICAN LIFE (ALICO)

- General Manager & Legal Representative: M. Jean Claude Noujaim
- Address: JM Plaza Bldg., 4th to10th Floors Concorde Square, Verdun, Beirut 2042 6212, Lebanon
Tel:(1)753111 - (3)386299 - Fax: (1)756300 - 752576
For Customer Services Tel: (1) 352752
P.O.Box: 14-5644, Mazraa, Beirut 1105 2805, Lebanon
11-2547, Riad El Solh, Beirut 1107 2030, Lebanon
E-mail:alico@alico.com.lb - Website:www.alico.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh Falcons (Sodeco Square bloc A): Tel: (1) 611900/1/2/3 - (3) 326587
- Beirut: Diamonds: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)374574 -377877 -(3) 180210
- Beirut: Eagles (Debbas Bldg.): Tel: (1) 397393/4 - (3) 243756
- Beirut: Giants: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689-(3)348781
- Beirut: Hunters: (Debbas Bldg.): Tel: (1)423518/522 -(3)511799
- Beirut: Masters Direct Sales Center: (Al Liwa' Bldg.): Tel: (1)254220/1
- Beirut: Stars: (Atrium Bldg): Tel: (1) 998000 - (3)532800
- Dbayeh: Rahhal: (Almabani - Murr Tower): Tel: (4) 408111 - 408222 - (3) 492277
- Jal El-Dib: Ark: (Sarkis Bldg) Tel: (4) 711603/5 - 712012 dir - (3) 361778
- Jal El-Dib: Direct Sales Force (Zard Zard Center): Tel: (4)713882/3 - (3)244082
- Jal El-Dib: Sleiman Associate: (Mid Town Center) Tel: (4)719200/1/2/3/4/5-(3)303101
- Jbeil Stars: (Kamal Al Am Bldg) Tel: (9) 541443
- Jdeideh: Guardians (Australian Center) Tel: (1) 877779 - 883497 - (3) 189922
- Saida: (Al Makassed Bldg.): Tel: (7)738953 - (3)183800
- Sin El Fil: (Iskandar): Tel: (1)510801/2/3/4 - (3)347802
- Sin El Fil: Lions: (Rizkallah Center) Tel: (1)510580/1/2/3/4- (3)389444
- Sin El Fil: Samaha Direct Salej Center, Mirna Chalouhi Bldg Tel: (1)497774 - 498884
- Tripoli: Cedars: (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128
- Tripoli: Eagles (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (06)441595-442410 - (3)354289
- Verdun: (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 801153 - 790976 - (3) 369182
- Zahle: Bekaa Falcons (Wardeh Center - Boulevard): Tel: (08)801688 - 814812 - (3) 306833

AMERICAN UNDERWRITERS GROUP (A.U.G.)

- Chairman - GEN. MGR: Dr. Imad Hage
- Senior Vice President: Dr. Levon Fernezian
- Vice President: Mr. Ibrahim Abou Hamzeh
- Human Resources & Personal Manager: M. Nassif Haddad
- Address: Saifi Tower
Tel: (1)565640/1/2/3 - Fax: 562296
E-mail: aug@cyberia.net.lb - www. auginternational.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)551960 - 551227
- Beirut Airport: (1)629824
- Chtaura: Tel: (8)545026
- Chyah: Tel: (1)548684
- Jbeil: Tel: (9)544800
- Jounieh: Tel: (3)225190 - (9) 225191
- Choueifat: Tel: (5)432266
- Nabatieh: Tel: (7)766860
- Ras El Maten: Tel: (5)380063
- Tripoli: Tel: (6)426131
- Saida: Tel: (7) 729627
- Zahlé: Tel: (8)800038
- Zgharta: Tel: (6)663874

ARAB LIFE

- Chairman - GEN. MGR: M. Diraar Alghanim
- Managing Director: M. Yahya Kanaan
Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: 742569

COMPANIES IN LEBANON

P.O.Box: 11-7338 - Riad El-Solh 11072240 - Lebanon
E-mail: arablife@arablife.net

BRANCHES:

- Borj Al Barajneh: Tel & Fax: (1) 451365
- Saida: Tel: (7)728453- Fax:(7)728454- P.O.B: 969
- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

ARAB RE

- Chairman: **M. Sheikh Khaldoun Barakat**
- Deputy General Manager: **M. Tayseer Treky**
- Address: Arab Re's Bldg. - Maarad Str. - Beirut Central District
P.O.Box:9060 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 983931/2/3- 989500- Fax: (1)985154/5
E-mail:arabre@arabre.com.lb - Website: www.arabre.com.lb

ARABIA

- Chairman: **M. Wahbe A. Tamari**
- General Manager: **M. Fady shammas**
- Address: Head Office: Beirut - Phoenicia Str.- Arabia Bldg.
Tel: (1)363610 / 363611 - (3)314350- 314351
Fax: (1)365139 / 363659 - P.O.B: 11-2172 Beirut - Lebanon
E-mail: arabia@arabia-ins.com.lb
Website: www.arabiainsurance.com

BRANCHES:

- Ain El Mreisseh: Tel: (1)360893-360889 - Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568
E-mail:mreisseh@arabia-ins.com.lb
- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310 - Email: chtaura@arabia-ins.com.lb
- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601- Email: saida@arabia-ins.com.lb
- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)424190 -P.O.B: 224-E-mail: tripoli@arabia-ins.com.lb
- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: zalka@arabia-ins.com.lb

AGENCIES:

- E.D. Zakha: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882-E-mail: ejc@cyberia.net.lb

Life AGENCIES:

- Arrows Agency: Tel: (1)366269 - Fax: (1)366273-E-mail: ndamiani@arabia-ins.com.lb
- Cedars Agency: Tel: (1)810558 - Fax: (1)810556 -E-mail: cbc@info.com
- Elite Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882 -E-mail: ezc@cyberia.net.lb
- Life Line Agency :(1)355577 - Fax: (1)355588 -E-mail: info@gli-lb.com

AROPE

- Chairman: **M. Habib Rahal**
- General Manager: **M. Fateh Bekdache**
- Address: Arope Insurance S.A.L.
P.O.Box: 113- 5686 - Beirut, Lebanon
Tel: (1)759999 - Fax: (1)344012
E-mail: arope@arope.com
Website: www.arope.com

BRANCHES:

- Borj Al Barajneh: Tel: (1) 452917
- Dora: Tel: (1) 262222
- Jbeil : Tel: (9) 943701
- Saida: Tel: (7) 725303
- Tyr: Tel: (7) 740900
- Tripoli: Tel: (6) 446877
- Zahleh: Tel: (8) 818640

AS SALAM

- Chairman - GEN. MGR: **M. Saad Al-Bsat**
- Address: Al- Ramleh Al-Baydah- Fawaz Bldg. - Beethoven Street.
Tel: (1)801871- 811484- 791797- 801869 - Fax: 791798

ASSUREX

- Chairman - GEN. MGR: **M. Khalil Fattal**
- Delegated Administrator: **M. Bernard Ajouri**
- AGM : **M. Edward Trabulsi**
- Address: Beirut Central District - Bab Idriss - Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358
Tel: (1)982000/1/2/3/4 - Fax: (1)982005
E-mail:assurex@assurex.com.lb - Web Site: www.assurex.com.lb

BRANCHES:

- Jounieh: Tel: (9)932122- 934951 -Fax: (9)934952
- Mazraat Yachouh: Tel: (4)928014 - 921014
- Sidon: Tel: (7)753210/11
- Tripoli: Tel: (6)437539/40
- Zahleh: Tel: (8)810563 -Fax: (8)810562

AXA MIDDLE EAST

- Chairman & C.E.O.: **M. Roger J. Nasnas**
- General Manager: **M. Elie J. Nasnas**
- Deputy General Manager (Non Life): **M. Habeeb Farah**
- Address: Jal El-Dib Highway - AXA Middle East Bldg.
Tel: (4)716333 - 444 - 555 - Fax:(4)716563 - (Call Center) (4) 727000
- Hamra: Maamari Str. Soliclem Bldg. Wardieh:Tel: (1)373630/1/2 - Fax:(1)361431
E-mail: mail@axa-middleeast.com.lb - P.O.Box:11-550 Beirut, Lebanon

BRANCHES:

- Achkout: Tel/Fax: (9) 959777
- Jdita (Chtaura): Tel/Fax: (8) 540532 - 541147
- Jounieh: Tel/Fax: (9) 933777
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 545777
- Saida: Tel/Fax: (7) 734655/6
- Tripoli: Tel: (6) 430465 - 442340 - Fax: (6)442341
- Zahle: Tel (8) 805190- 800339
- Zgharta: Tel: (6) 662021 - 662579 -Fax: (6) 662580

BAHRIAH (AL)

- Chairman - GEN. MGR: **M. Georges Lammam**
- Address: Achrafieh Hotel Dieu Al-Bahriah House Bldg.
Tel: (1)336633-612518/19-612653-Fax: (1)612311-396082
B.P: 116-5242 - E-mail: bahriah@cyberia.net.lb - http: www.bahriah.com

BANCASSURANCE

- Chairman - Gen. Mgr.: **M. Adel Kassar**
- Gen. Mgr.: **M. Christian Besse**
- Address: Centre Gefinor, Bloc A 2nd floor, Rue Clemenceau.
P.O.Box: 11/0393
Tel & Fax: (1)744403 - 744403
E-mail: bancassurance@ebancassurance.com

BANKERS ASSURANCE

- Chairman of the Board: **M. Saba Nader**
- General Manager: **M. Eugène S. Nader**
- Address: Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor
Tel: (1)988777- Fax: (1)984004
E-mail: mail@bankers-assurance.com

BRANCHES:

- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545451
- Ghobeiri: Tel: (1)270271 - Fax: 552635
- Jounieh (zouk): Tel: (9)219990 - Fax: (9)219991
- Metn (Elissar): Tel: (4)915404 - Fax: (4)915405
- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758
- Tripoli: Tel: (6)442509 - Fax: 433290

BERYTUS

- Chairman - GEN. MGR: **M. Nazih Feghali**
- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center
P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon
Tel: (1)331331 - Fax: (1) 329076
Home Page: www.berytus.com - E-mail: berytus@berytus.com

BEST RE (BEIT EAADAT TAAMINE SAOUDI TOUNSI)

- Chairman: **Dr. Saleh Jamil Malaikah**
- Managing Director General Manager: **M. Reyda Ferid Benbouzid**
- Regional General Manager: **M. Abdallah Badaoui**
- Legal Representative (Lebanon): **M. Assaad Doumit**
- Address: Sassine - Centre Notre Dame - 5th floor.
P.O.Box: 16 6879 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 328590/3 - Fax: (1) 328594

E-mail: best-re@sodetel.net.lb - www. bestre.com.lb - E-mail: general@bestre.com.lb

BYBLOS

- Chairman - GEN. MGR: **M. Fady El-Khoury**
- Address: Ashrafieh - Charles Malek Av., - Byblos Insurance Bldg.

Tel&Fax: (1)204270 to 8
E-Mail: byblos@byblosinsurance.com - www.byblosinsurance.com/
P.O.Box: 16-6720 - Beirut, Lebanon

CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR)

- Senior Vice President (Middle East & North Africa): M. Bishara Haddad
- Address: Tabaris - SNA Bldg. - 3rd floor.
Tel: (961 1) 203246 - Fax: (961 1) 203253
P.O.Box: 16 - 7280 Achrafieh - Beirut, 1100 2190 - Lebanon
E-mail: bhaddad@ccr.fr - www.ccr.fr

C A P I T A L

- Chairman - GEN. MGR: M. Assaad Merza
- Manager: M. Simon E. Moussalli
- Address: Sin El-Fil: Mansour & Ojeil Bldg. - Fouad Chehab Str.
Tel: (1)497966-497545-498841-486686/786-486886 - Fax: (1)494441 - P.O.B:55-513
E-mail: capital@sodetel.net.lb - Website: capital-cir.com

BRANCHES:
- Aley: Tel&Fax: (5)552707
- Chtaura: Tel&Fax: (8)545600/1
- Raoucheh: Tel: (1)867205/6- Fax: 867138
- Saida: Tel&Fax: (7)721712
- Tripoli: Tel: (6)435183 - Fax: (6)435899

C O M M E R C I A L I N S U R A N C E

- Chairman - GEN. MGR: M. Max Zaccar
- Assistant - GEN. MGR: Mrs. Myriam Zaccar
- Address: Beirut, Minet El Hosn, Georges Picot Str. - Starco Center Bldg.- 9th floor
- P.O.B: 11-4351 Riad El Solh Beirut
Tel: (1) 373070 - (3)500766 - Fax: (1) 373071

BRANCH:
- Zouk Mikael Highway - Commercial Insurance House - P.O.B: 84 Jounieh - Lebanon
Tel: (9)211680 - (3)500744 - Fax: (9)211686
- Assistance Line Operator 24/24h. Call Center 1280
Website: www.commercialinsurance.com.lb
Email: comins@commercialinsurance.com.lb

COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCES

- Chairman - GEN. MGR: M. Ricardo Abou Jaoudé
- General Manager: M. Jihad Sakr
- Address: Riad El-Solh Str.- BLC BANK Bldg.
E-mail: lebanese@sodetel.net.lb - www.lebaneseinsurance.com
- Jal El-Dib: Tel: (4)723400/1/2/3/4/5 - Fax: 723406 - P.O.Box: 3685 - 60201

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)555560
- Batroun: Tel: (6)743177
- Bouchrieh: Tel: (1)884490
- Jbeil: Tel: (9)546140 /1
- Mar Elias: Tel: (1) 307764
- Saida: Tel: (7)721177
- Tripoli: Tel: (6) 445104

C O M P A S S

- Chairman - GEN. MGR: M. Ahmad Tabaja

- Address: Hamra- Ivoire Center - Commodore Str. - 8th Floor
Tel : (1)346441/2- 346518- Fax : (1)754949- P.O.B: 113-6025
E-mail: Compass@dm.net.lb

BRANCHES:
- Ainab: Tel: (5)410848
- Aley: Tel: (5)556553
- Baalbeck: Tel: (8)377727
- Chtaura: Tel: (8)545858
- Chiyah : Tel: (1) 273131
- Nabatieh: Tel: (7)762528
- Saad Nayel: Tel: (8)508833
- Saida: Tel: (7)723620
- Sin El Fil: Tel: (1)510103/4 - 510829
- Tripoli: Tel: (6)442667/8
- Tyr: Tel: (7)347105

CONFIDENCE INSURANCE GROUP (C.I.G.)

- Chairman: M. Gabriel Hajjar
- General Manager: M. Michel Hasbani
- Address: Sin El Fil - Jisr El Wati - Kazandjian Bldg.
P.O.Box: 70 -745 Lebanon
Tel: (1) 492226/7/8 - 500842/3 - 500889 - Fax: (1)500890
E-mail:confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

MAIN BRANCH:
- Maameltein Karam Center (High Way): Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

BRANCHES:
- Amshit: Tel: (9) 623680 - (3) 398698
- Bekfaya: Tel: (4) 986688 - (3) 863555

C O N T I N E N T A L T R U S T

- Chairman - GEN. MGR: M.Georges Macaron
- Assistant General Manager: M.Samer G. Macaron
- Address: Dora- Cebaco Center - P.O.B: 90/967 Baouchrieh - Lebanon
Tel: (1)265063- 260090- 240934 - Telefax: (1)240595 - (3)465265
E-mail: contrust@dm.net.lb

BRANCHES:
- Tripoli: Tel: (6)426486
- Zahleh: Tel: (8)810158

CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCE (CLA)

- Chairman: M. Jacques Sehnaoui
- General Manager: Dr. Joseph Torbey
- Deputy General Manager: M. Elie Torbey
- Technical Manager: Miss. Carmen Daher
- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2nd Floor
Tel: 257629/30 - Fax: (1)257628- Telex:43625 CRELIB LE- P.O.B:166729
E-mail: cla@creditlibanais.com.lb

BRANCHES:
- Haret Sakhr: Tel: (9)639868 - Fax: (9)639852
- Jal El-Dib: Tel: (4)719800/1
- Saida: Tel: (7)755791/2/3
- Tripoli: Tel: (6)424454
- Zahleh: Tel: (8)820689

C U M B E R L A N D

- Chairman: M. Antoine El- Khoury
- General Manager: M. Rizk El-Khoury
- Member of The Board of Directors: M. Elias El-Khoury
- Address: Sin El Fil Highway, Hitachi Center - 1rst floor
Tel: (1) 497222 - Fax: (1) 497333
P.O.B: 90 - 554 Jdeidet El Metn Lebanon
E-mail: info@cumberland.com.lb - WWW: cumberland.com.lb

F A J R A L G U L F

- Chairman - GEN. MGR: M. Ghassan Hibri
- General Manager Executive: M. Fouad Sawaya
- Address: Corniche Mazraa, Colombia Center, 2nd Floor
P.O.Box: 14-5206 Beirut - Lebanon
Tel & Fax: (1)817222 (11 lines) - (3)996603
E-mail: alfajr@alfajrins.com

BRANCHES:
- Bint Jbeil : Tel: (7) 450057
- Jounieh : Tel: (9) 835835
- Saida: Tel: (7)728459- 728460
- Sin El-Fil: Tel: (1)485612 - 485660 - 502937 - 511122/33 - (3)814508
- Tripoli: Tel: (6)442136 - 442137
- Tyr: Tel: (7) 349595
- Zahleh: Tel: (8) 811896/7

F I D E L I T Y

- Chairman: M. Ricardo M. Sleiman
- President and CEO: M. Frederick J. Seikaly
- General Manager: M. Maurice R. Sleiman
- Address: Midtown Center, Jal El Dib Highway, 2nd fLOOR - El Metn
Tel: (4)719300 (9 lines) - Fax: (4)719306
P.O.B: 11-6349 Beirut, Riad Solh 1107 2210 Lebanon
E-mail: fidelity@fidelity.com.lb - Website: www. fidelity.com.lb

BRANCHES:
- Hamra (Ras Beirut) : Tel: (1)350100/1/2/3 - Fax: (1)353359
- Saida (Jezzin St): Tel & Fax: (7)728555/6
- Sin El Fil (Jisr El Bacha): Tel/Fax: (1)499300
- Sour (Jal El Bahr): Tel & Fax: (7)349112 - 347979
- Zahlé (Zahlé Blva): Tel/Fax: (8) 807313 - 808300
- Zouk (Zouk Highway): Tel/Fax: (9) 224040 - 225050

G E N R E

Legal Rep.: M. Mazen Abou Chakra
- Address: Beirut Central District, Nahar Bldg, 4th Floor, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 11-7742 Riad El Solh - Beirut 2014 - 5401 Lebanon
Tel: (+961 1)999888 - Fax: (+961 1)999988 - www.genre.com

H O R I Z O N (L ')

- Chairman - GEN. MGR: M. Joseph Akiki
- Address: Zouk Mikael - Khoury Bldg. Facing Kahraba Club
Tel: (9)224013 - 225481 - Fax: (9)223994 - E-mail: gm@horizonins.com

I T T I H A D A L - W A T A N I (A L)

- Chairman - GEN. MGR: M. Tannous Feghali
- Address: Jisr Al Wati - Al Ittihad Bldg. - B.P: 1270
Tel: (1) 426480 - Fax: (1) 426486 - E-mail: webmaster@alittihadalwatani.com.lb

BRANCHES:
- Baakline: Tel: (5)303168
- Jal El-Dib: Tel: (4)718900/1/2/3
- Jbeil: Tel: (9)549003 - 944630
- Jounieh: Tel: (9)932829- 915032- 912626
- Saida: Tel: (7)724422 - 726847
- Sanayeh: Tel: (1)738303/4/5
- Tripoli: Tel: (6)433231
- Zahleh: Tel: (8)823240

L E A D E R S

- Chairman: M. Tannous Feghali
- Managing Director: M. Samir Ghantous
- Address: Jal El Dib Highway - Yachoui Bldg. - P.O.B: 60007 Jal El Dib
Tel: (4)722910/1/2/3 - Fax: (4)722916 - E-mail: leaders@terra.net.lb

BRANCHES:
- Jounieh: Tel / Fax: (9)642704/5
- Saida: Tel: (7)750504 - Fax: (7)733152
- Tripoli: Tel: (6)446506 - Fax: (6)446507
- Zahleh:Tel: (8)818436 - Fax: (8)818220

THE LEBANESE CREDIT INSURER (LCI)

- Chairman: M. Gerard van Brakel
- General Manager: M. Karim Nasrallah
- Address: Beirut, Rue de Damas, Sodeco Square, Bloc B, 15th Floor, P.O.Box: 11-6619
Tel: (1) 615616- 611042/3 - Fax: (1)611044 - E-mail: karim.nasrallah@lci.com.lb

L I B A N O - A R A B E

- Chairman- General Manager: M.Raymond W. Audi
- Director - General Manager: M. Salam Hanna
- Address: Dora - Bank Audi Bldg. - P.O.B: 11-1439 Riad El Solh Beirut 1107 2080
Tel: (1)255640 - Fax: (1)255659
E-mail: contactus@libanoarabe.com - http://www.libano-arabe.com.lb

BRANCHES:
- Hazmieh: Tel: (5)452708- 452943- 456402- (3)252592
- Jbeil: Tel: (9)546566- (3)864466
- Moussaitbeh: Tel: (1)301718- 704953/4/5- (3)252590
- Saida: Tel: (7)722321- (3)252591 - B.P.: 114
- Tripoli: Tel: (6)435503 - 624006 - B.P.: 891
- Zahleh: Tel: (8)804974- (3)252594
- Zouk: Tel: (9)211112 - 211114

L I B A N O - S U I S S E

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Pharaon
- General Manager: M. Lucien Letayf Jr,
- Address: Kantari: Commerce & Finance Bldg. 2nd Floor
P.O.Box: 11-3821, Beirut 1107 2150, Lebanon
Tel: (1)364461 - 374900 - Fax: (01)368724
E-mail: libano-suisse@libano-suisse.com
http://www.libano-suisse.com
Hot Line: (3) 160170 - 367999

BRANCHES:
- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - Fax: (9) 230609
- Aley: Tel: (5)552270 - Fax: (5) 552272
- Dora: Tel / Fax: (1) 257070
- Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 541327 - 943159
- Jounieh: Tel / Fax: (9) 938398
- Saida: Tel/Fax: (7)733801 - 752349
- Tripoli: Tel: (6)445445- 445555 - Fax: (06)445444
- Zahle: Tel& Fax: (8)807585/6
- Kuwait Al Shourouq tower:Tel: (965) 2473101 - Fax: (965) 2473109
- Saudi Arabia Riyadh: Tel: (966) 14781460 - Fax: (966) 14780932
Jeddah: Tel: (966) 26651019 - Fax: (966) 26655692
Al Khobar : Tel: (966) 38671179 - Fax: (966) 38672012
- Delta Jordan: Tel: (962) 64614571 / 573

L I B E R T Y

- Chairman - GEN. MGR: M. Elie Chebli
- Address: Chebli Bldg, Sassine Square, Achrafieh
Tel: (1) 212213 - Fax: 212218
E-mail: info@liberty-ins.com - www.liberty-ins.com

BRANCHES
- Dekwaneh: Tel: (1) 680394 - Fax: (1) 680433
- Jdeideh: Tel: (1) 884210 211 - Fax: (1) 890661
- Saida: Tel/ Fax: (7) 738473
- Tripoli: Tel/ Fax: (6) 427322
- Tyr: Tel/ Fax: (7) 742178

M A S H R E K (A L)

- Chairman - GEN. MGR: M. Abraham Matossian
- Head Office: Achrafieh 25 - Aabrine Str. - Tel:(1)204666-(3)721102
Fax: (1)337625 - P.O.Box: 16-6154 - E-mail: almashrek@almashrek.com.lb
- Management Office: Dbayeh - Al Mabani Murr Tower- 4th Floor
Tel:(4)418418- (3)721100 - Fax: (4)418578 - E-mail: almashrek@inco.com.lb

BRANCHES & AGENCIES:
- Aley: Tel: (5)555424 - (3) 390404 - Fax: (5)556424
- Baouchrieh: Tel: (1)240270 - (3) 563585 - Fax: (1)241987
- Batroun: Tel: (6)741436 - Fax: (6)643824
- Bourj-Hammoud : Tel: (1)258228 - (03)882664- Fax: (1)268808
- Chouf (Deir al Kamar) : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327
- Dekwaneh: Tel: (1)685595 - Fax: (1)687816
- Ferzol: Tel: (8)950569 - (3)775606- Fax: (8)950569
- Jbeil: Tel: (9)943340 - (3)721104 - Fax: (9) 549001
- Jounieh: Tel: (9)900127- (3)721106- Fax: (9) 910338
- Mazraa: Tel:(1)701720/1 - (3)721105- Fax: (1)701722
- Mtaileb: Tel: (4)416437 - (3)721103- Fax: (4)406755
- Saida: Tel & Fax: (7)753620 - Fax: (7)753621
- Sin El Fil: Tel: (1)510222- Fax: (1) 491080
- Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447
- Zahleh: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)820030

M E A R C O

- Chairman : Mrs. Salma Abi Dib
- Deputy Gen. Man. : Mrs. Simone Rai
Head Office: 136 Allenby Str. - Solidere - Beirut
Tel: (1) 991555 - (3)252050 - Fax: (1)991666
Dora Branch: Cite Dora 2 - Dora Avenue
Tel: (1)258001/2 - (3)607265- Fax: (1)258003
Tripoli Branch: Bakri Bldg. - Tripoli Avenue
Tel: (6)427000 - Fax: (6) 424485
E-mail:mearco@mearco.com
P.O.B:11-4645 Beirut - Lebanon

M E D G U L F

- President, Chairman: M. Lutfi F. El-Zein
- Vice President Operations: M. Mohamad Khatib
- Senior Vice President: M. Shadi Refai
Head Office:
MEDGULF Bldg., Patriarch Howayek Str., Beirut Central District
P.O.B: 113-6320- Beirut- Lebanon
Tel: 961 1 985000- Fax: 961 1 985005
E-mail: Lebanon@medgulf.com - Http: www.medgulf.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)557013 - Fax: (5)557014
- Beirut Southern Suburb: Tel: (1)456788 - Fax: (1)456786
- Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543130
- Jdeideh: Tel: (1)900970/1 - Fax: (1)870908
- Jounieh: Tel: (9)636300/1 - Fax: (9)636300
- Mkaless: Tel: (1)486024/5 - Fax: (1)483311
- Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770
- Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740
- Sodeco (To Be Added): Tel: (1)616730 - Fax (1) 616735
- Tripoli: Tel: (6)442125/6 - Fax: (6)442125
- Tyr: Tel: (7)344431 - Fax: (7)345860
- Zahleh: Tel: (8)811087 - Fax: (8)811086

NISR (AL)

- Chairman: **M. Prince Fahed Ben Khaled Al-Saoud**
- General Manager: **M. Subhi El- Husseini**
- Address: Hamra - Makdessi Str. - Hanna Bldg. - Tel: (1)350370/1/2
Fax: (1)354749 - 740016- B.P: 113-5113 - E-mail: nisrleb@alnisr.com

BRANCHES:
- Saida: Tel: (7)724209
- Sin El-Fil: Tel: (1)482315/6- B.P: 090-55166
- Tripoli: Tel: (6)445598

NORTH ASSURANCE

- Chairman & Chief Executive Officer: **M. Victor El Fadl**
- Address: Sin El Fil Blvd., - Freeway Tower - P.O.B: 90/1247
Tel: (1) 511995 - Fax: (1) 511996
E-mail: INFO@NORTHASSURANCE.COM

BRANCHES:
- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon
- Jounieh: Tel: (9)912559- 933961
- Tripoli: Tel: (6)430901- Fax: (6)440901- P.O.Box: 867, Tripoli - Lebanon

OVERSEAS

- Chairman of The Board: **M. Iskandar Bouri**
- Chief Executive Officer: **M. Michel Abou Jamra**
- Chief Financial Officer: **M. Karim Naamani**
- Address: Beirut Central District - Al Omari Mosque Str. Astral Bldg
- Beirut 2011 5503 Lebanon
Tel: (1)997300/1 - Fax: (1)976977 - P.O.Box: 11-791 Beirut Lebanon
E-mail: info@theoverseasinsurance.com

PHENICIENNE (LA)

- Chairman: **M. Tannous Feghali**
- Address: Sioufi- Hanna Haddad Bldg. Amine Jemayel Str. -P.O.B: 11-5652
Tel: (1)397033 - 397260 - 425484/5/6 - Fax: 424532
Email:phenicienne@sodetel.net.lb

BRANCHES:
- Chtaura: Tel: (8)540728
- Hamra: Tel: (1)739565/6
- Jbeil: Tel: (9) 945400 - 540579
- Jounieh: Tel: (9)639082
- Saida: Tel: (7)721175
- Tripoli: Tel: (6)447663
- Zahleh: Tel: (8)816973/4

SCOTTISH LIFE INTERNATIONAL

- Branch General Manager: **M. Steve Dening**
- Regional Manager: **Mrs. Maya Khalaf**
- Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.
- Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159
Email: sli@cyberia.net.lb - scottish@cyberia.net.lb

SECURITE ASSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Antoine Khawam**
- General Manager: **M. Joseph Khawam**
- Address: Sin El Fil- Gedco Center 3
Tel: (1)485295 - Fax: (1)485319
E-mail:sécurité@sécuritéassurance.com

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)426496
- Hamra: Tel&Fax: (1)738074
- Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430
- Saida: Tel&Fax: (07)753932
- Tripoli: Tel&Fax: (6)430410
- Zahle: Tel&Fax: (8)811385 - 821101 - (3) 271020
- Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

SOGECAP LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: **M. Nicolas Sehnaoui**
- GEN. MGR.: **M. Jean Francois Jaboulay**
- Address: Sogecap Bldg. - Street 41 - Dekwaneh - Sector 1
P.O.Box: 55056 Beirut - Lebanon
Tel: (01)511691/6/7/8 - Fax: (01)511695
E-mail: joelle.azar@socgen.com
www. sogecapliban.com

TRUST

- Chairman - GEN. MGR: **M. Anwar Jammal**
- Deputy GEN. MGR: **M. Jamil Hamra**
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

TRUST LIFE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Anwar Jammal**
- Deputy GEN. MGR: **M. Jamil Hamra**
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

UCA

- Chairman Managing Director: **M. Jacques Sacy**
- Deputy General Manager & Executive Director: **M. Abdo El Khoury**
M. David Meshaka
- Address: UCA House - 221, Sami El-Solh Avenue
P.O.B: 116-5420 Beirut, Lebanon
Tel: (1)383383 - Fax: (1)382264
E-mail: info@uca.com.lb
Website: www.uca.com.lb

UFA

- Chairman - GEN. MGR: **M. Henri Chalhoub**
- Address: Martyrs Square - UFA Bldg. Beirut Central District
- Riad Al Solh, Beirut 1107 - 2180 - P.O.B. 11- 5106
Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777
E-mail: info@ufaonline.com
Website: www.ufaassurances.com

BRANCHES:
- Byblos: Tel & Fax: (9) 949222 - 949444
- Sidon: Tel & Fax: (7)725125 - 752049
- Tripoli: Tel & Fax: (6)430931 - 430930
- Zahleh: Tel & Fax: (8)824824 - 824825

UNITED

- Chairman - GEN. MGR: **M. Roger Tabet**
- Address: United Court - Dora Highway
P.O.Box: 90-1674, Jdeideh - Lebanon
Tel: (1)251751 (Lignes Groupées)
E-mail: unitedas@cyberia.net.lb

VICTOIRE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Ibrahim Sultanem**
- General Manager: **M. Naji Sultanem**
- Address: Sami El-Solh- Ghorayeb Bldg. -3rd Floor
Tel: (1)389067- Fax: (1)389379 - Claims Number: (1)383570
E-mail:assurances@victoire.com.lb
P.O.Box: 16 6116 Achrafieh - Beyrouth, 1100 2100 Liban

BRANCHES:
- Jbeil: Tel: (9)541305
- Mar Mikhael : Tel: (1)272087
- Mcharrafieh: Tel: (1)279424
- Saida : Tel: (7)725115
- Sour : Tel: (7)351445
- Zahleh: Tel: (8)817973
- Zalka: Tel: (4)710189
- Wadi Chahrour: Tel: (5)941897

AJAKA GEORGES GROUP

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Ajaka

Tel: (3)300107 - Fax: (1)330214 - (9)830438 - Box: 90-552

E-mail: info@ajakagroup.com

B. BOULOS Adjusting

- Chairman - GEN. MGR: M. Bechara Boulos

Tel: (9)222587 - (3)702703 - Fax: (961 9) 222587

E-mail: rboulos@inco.com.lb

HOME CARE LEBANON

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Onaissi

Tel: (1)399673/4/5

www.homecarelebanon.com - E-mail: info@homecarelebanon.com

INAYA - LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Awad

Tel: (1)873582 - (3)223338 Fax: (1) 873589

E-mail:inaya@terra.net.lb

INTERMED

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Hasbany

Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

E-mail: confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

McLarens Young International

R.J. SROUR & CO. LTD as representatives

- General Manager: M. Richard Srour

Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387

E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

MEDIVISA

- Managing Director: M. Mohammad Al Khatib

Tel: (1)756111 - Fax: (1) 351649

E-mail: mohamad-khatib@medgulf.com

MEDICALE (LA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Eid

Tel/Fax: (1)502430 - 1- 2 - (3)865724

E-mail: lamedica@cyberia.net.lb

MEDNET LIBAN

- Chairman: M. Roger Nasnas

- C.E.O.: M. Mounir Kharma

Tel: (1)485015

E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

MEDSYSTEMS

- Chairman: M. Mounir Kharma

Tel: (1) 489244

E-mail:it@mednetliban.com.lb

MEPA LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: M. Henri Chalhoub

(See UFA)

Middle East International Adjusters

- Director: M. Hani V. Acra

Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278

E-mail: hacra@cyberia.net.lb

MOTION

- Chairman : M. Mohammed Khatib

Gefinor Bldg - Bloc B - 20th Floor

Tel / Fax: (1) 739140

i.e.MUHANNA & co. Actuarial Services

- Managing Director: M. Ibrahim Muhanna

Tel: (1)752999 - Fax: (1)751292

E-mail: actuarial@muhanna.com

NEXT CARE

- Chairman: M. Marwan Abou Fadel

- G.M. : M. Christian Gregorowicz

Tel: (1) 577200/9 - Fax: (1) 577205/6/7

E-mail: medex@medex-lb.com

PST - Surveyors & Loss Adjustors

- Directors: M. Elie Najjar / Fares MOUSSA

- Contact Person: M. Claude Najm

Tel: (1) 215771 - (3)663717 - Fax: (1)202210 - E-mail: survey@dm.net.lb

Risk & Investment Management Group (RIM)

- Chairman: M. Robert J. Bahou

Tel:(1)583216-443122-Fax: (1)583132

http:/www.rimg.com.

E-mail: rim@inco.com.lb

Sahyouni G. & co S.A.R.L

LLOYD'S AGENCY / VHT

- Chairman: M. Georges Sahyouni

Tel & Fax: (1)241317 - 241566/7

E-mail: lloydsbey@inco.com.lb

STE GENERALE DE SURVEILLANCE (SGS)

- General Manager: M. Rachid Cherkaoui

- Admin. & Fin: Mrs Mireille Azar

Tel: (1) 580030/1 - Fax: (1)580010

E-mail: sgs.liban@sgs.com - Website: www.sgs.com

SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS

- Chairman: M. Sam S. Abajian

Tel: (1) 256551/2 - (3) 200473 - Fax: (1)256550

E-mail: samabajian@hotmail.com

VRS UNIVERSE

- Chairman GM: M. Pierre A. Zaarour

Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062

E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

INSURANCE & REINSURANCE

A Plus
M. Kaled Rifaii
Tel / Fax: (6) 442553 - (3) 431133
Email:krifaii@inco.com.lb

ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)
M. Elie Bathish
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915
Mansourieh: (4) 401323

Abi Karam Assaad
M. Assaad Abi karam
Tel: (4)412290-415865

Abi Merhi Albert
M. Albert Abi Merhi
Tel: (4)409667- (3)655860

Abi Nader Malek
M. Malek Abi Nader
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479
Email:manader@cyberia.net.lb

Acair
M. Elie Hanna
Tel: (1) 561310 - (3) 309418
Email: acair@dm.net.lb

Ace Ins. Brokers
M. Mahmoud Abdel Jaber
Tel: (1)340171 - Fax: (1) 347737

Addison Bradley International
M. Yves Geahchan
M. Fadi Cherkawi
Tel: (1)333199 - Fax: (1) 329812
Email: addison@cyberia.net.lb

Affrad
M. Fadi El Khoury
Tel: (1)889500 - Fax:889505
Email: affrad@affrad.com

AGCA
M. Roger Yazbeck
Tel & Fax: (4)719800/1

Al Ali Nasser
M. Nasser Al Ali
Tel&Fax: (6)430410

Alameddine Saoud
M. Saoud Alameddine
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

All Lines Consultants
M. Sobhi Jbeily
Tel: (1)290845 - (3)616122
Email: alllines@inco.com.lb

Alliance Insurance Group
M. Elias Rizk
Tel:(1)874520 - (3)828774 - Fax: (1)874522

ALMIR
M. Assad Abillama
Tel: (4)410157- Fax:(4)410172
Email: mirassad@inco.com.lb

Arab Assurance Advisor (AAA)
M. Fadi Arab / Issa Asfour
Tel &Fax: (1)399009 - (3)205315
Email: aaa-ins@cyberia.net.lb

Arabian Ins. Management (AIMS)
M. Elie Ziade
Zouk:Tel: (9)224380-Fax: (9)224386
Email: aimsins@dm.net.lb

As-saad
M. Fares Aoun
Tel: (1)580830-Fax: (1)580513

Awad Sami
M. Sami Awad
Tel/Fax: (7)728717 - 729797

B&B
M. Pierre Bechwaty
Tel:(9)938398-210525-Fax:938398
Email: bechwaty@cartage.org.lb

BASHCO.
M. Amine Bacha / Hany Bacha
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041
Email: hani_basha@yahoo.com

BASSIL GHAZI
M. Ghazi Bassil
Tel: (4)409667 - (3)655860

Bassil pr l'Assurance et le Comm.
M. Joseph Bassil / M. Ghassan Bassil
Tel:(9)943606

Beirut Al Wisata
M. Fouad Assaf
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

Beirut Broker
M. Pierre Talhami
Tel&Fax: (1)888630/1/2/3
Email: BBCO@HOTMAIL.COM

Beirut Express
M. Fred Saikali
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622

Bejany Mansour Nakhle
M. Mansour Nakhle Bejany
Tel: (1)501617 - (3)700332

Bekdach Group
M. Fadi Bekdach
Tel: (1)741717-342679-Fax: (1)742018
Email:bekdachegr@intracom.net.lb

BIG (Business Insurance Group)
M. Tony Obeid
Tel: (1)480915 - (3)480915 (3)623072

Boustany Group
M. Hany J. Boustany
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702
Email: hany's@lynx.net.lb

Brokerage Ins. Serv.
Mrs. Sylvia Hajj
Tel: (1)825577 - Fax: (1) 824812
info@bislb.com

Business Link
M. Maher Dandan
Tel: (1)353736- Fax: (1) 346852
Email: mdandan@inco.com.lb

Business Services Office (B.S.O)
M. Nabil Sabaali
Tel: (1)488040 - (3)612140 - Fax: (1) 487775
Email: bso350@dm.net.lb

Cape
M. Fadi Romanos
Achrafieh: Tel:(1)207000
Fax: (1)207700
Email: Cape@dm.net.lb

CBC
M. Ryad Choucair
Tel:(1)810558-Fax:810556-(3)655625

Central Insurance Brokerage
M. Wassef Saidi
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374
Email: cib@insurer.com

Chaanine Salah
M. Salah Chaanine
Tel / Fax: (1) 984004

Chahine Mohammad
M. Mohammad Chahine
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129
Email: marcins@terra.net.lb

Chaktoura Tony
M. Tony Chaktoura
Tel / Fax: (1)691782

Chedid & Associates
M. Farid Chedid
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255
Email: fchedid@chedidre.com

Chehab Talal
M. Talal Chehab
Tel / Fax: (1) 337741

Ciatco
M. Nabil Noaime
Tel: (1)257759 - (3)301884

Clover
M. Ghassan Saloum
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

CS & DT systems
M. Andre Anhouri
Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242
Email: csandt@D.M.net.lb

Commercial & General
M. Loay Al Naqib / Elie Khattar
Tel: (1)201886 - Fax: (1)201889
Email: candgre@candgre.com

Consolidated Brokers Corporation
M. Jacques Khoury
Tel: (1)691007 - (3)273624

Cover
M. Georges Helou
Tel: (1)870948 - (3)620052

Damana
M. Toufic Saliba
Tel: (9)835764-835809- (3)617255

Dib Fares Est.
M. Fares Dib
Tel: (6)625732 - (6)440136 - (3) 613703

Dib Group
Mrs. Carole Dib
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670

ELITE
M. Michel Fadous
Tel: (9)225160 - Fax: (9)225159

Expert Consultants
M. Fadi Khayat
Tel&Fax: (5) 436353
expertconsultants@hotmail.com

Fadi (El) Samir
M. Samir El Fadi
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

Falken Brokers for Insurance
M. Halim A. Al-Aramouny
Tel&Fax: (1)580902-580172-560062
Email: Falken@cyberia.net.lb

Farhat Insurance Services
M. Tahsin Farhat
Tel&Fax: (1)554644/5/7/8

F C R
M. Kamil Saad
Tel: (4)722977

Feghali Elsa
Mrs. Elsa Feghali
Tel: (4)922661 - (3)252525

FIB
M. Maroun Mouawad
Tel / Fax: (1)244223
www.fib-lb.com

First Insurance Brokers (F.I.B.)
M. Fadi Halabi
Tel: (1)750119 - Fax: (1)349883

First Aid
M. Antoine Makhzal
Tel&Fax: (1)322482- (3)626330
Email: firstaid@dm.net.lb

General Line International
M. Salim Takieddine
Tel: (1)355577 - Fax: (1) 355588
Email: gli@idm.net.lb

General Reinsurance Services
M. George Zeineh
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703
Email: grsre@inco.com.lb

Ghanem Group
M. Roger Ghanem
Tel/Fax: (1) 510002
Email: ghanem _ group@hotmail.com

Gharfine Charbel
M. Charbel Gharfine
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

Gibbons
M. Nadim Mehchi
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410
Email: support@gibbonssal.com

Girafe
Mrs. Najat Loubbos
Tel&Fax: (5)452648-(3)643510

Global Ins. Solutions
Mrs. Zeina Abdelnour
Tel: (1)282127 - Fax: (1) 284647

Gras Savoye (Liban)
M. Naji Habis / Christian Nassif
Tel: (1)219455 - Fax: 218914
Email:grasavoy@inco.com.lb

Haddad Freres
M. Riad Haddad
Tel: (9)212235 - Fax: (9)212208

Haounji (HITS)
M. Walid Haounji
Tel&Fax: (1)374416/7 - 818296
www.haounjin@inco.com.lb

Harbour
M. Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-541513

Harouny Joseph pr. le com.
M. Walid Joseph El Harouny
Tel: (1)446993 - Fax: (1)444885

Hatem Insurance Broker
M. Elie Hatem
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

Hosry
M. Roger Hajje
Tel: (1)567999 - Fax: 583824

IBC
M. Salim Abou Rjeily
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763
Email: ibc@dm.net.lb
Web Page: www.ibc.broker.com

Int'l Brokerage & Consulting (IBCC)
M. Abdul Hafiz Ladki
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228
Email: ibcc@cyberia.net.lb

BROKERS IN LEBANON

Ibco Insurance
M. Jean Khalil
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

Idea Insurance Developers
M. Antoine Edde
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347
Email: id-ea@idm.net.lb

IMG
M. Issam Hitti
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855
Email: img@inco.com.lb

Inatek
M. Elie Kettaneh
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777
Email: inatek@cyberia.net.lb

Injaz
M. Safwan Zeidan
Tel: (5)559455 - (3)559455

Insco
M. Elie Abi Aad
Tel&Fax: (4)410303 - (3) 252414

Insurance & Invest. Consult.
Mrs. Aline Kamakian
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

Insurance Consultant serv.
M. Antoine Daccache
Tel: (1)502979 - (3)691069

Insurance Management Solutions (IMS)
M. Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489
Email: nadim.hajj@imslb.com

Insurance Protectors
Mrs. Amal Odaymi Hnein
Tel: (1)261036 - Fax: (1)261034

Insurance Team Network (ITN)
M. Tony Nassour
Tel: (9) 546444 - (3) 623171

Inter Arab Services
Mrs. Joumana Chalfoun
Tel: (1)345485 -Fax: 345487
Email: interarab@insurias.com

International Business Network
Mrs. Randa Bechara
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239
Email: ibn@cyberia.net.lb

International Ins. Cons.
M. Maan Rafeh
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 791683
Email: iiconsult@lynx.net.lb

Jabbour Antoine
M. Antoine Jabbour
Tel: (3)209595 - (1) 713808

Jamous Toni
M. Toni Jamous
Tel: (5)455051-456541

JOSICO
M. Joseph Saade
Tel/Fax: (9)931120 - 640585

Kamel Ins. Broker
M. Fouad Kamel / Samir Waked
Tel: (4)715546 - Fax: (4)715548
Email: kamirs@inco.com.lb

Kazan F. pr. le com. et l'ass.
M. Fouad Kazan
Tel: (4)926100 - Fax: (4)920513
Email: kazanf@.inco.com

Khalil Seman
M. Semaan Khalil
Tel: (1) 364902 - Fax: (1) 368560

Khazzaka Ins. Group
M. Roland Khazzaka
Tel & Fax: (8) 807667 - 808667
Email: info@khazzakains.com

Kreidy Joseph
M. Joseph Kreidy
Tel & Fax: (1) 283717 - (3) 283717
Email: jokreidi@hotmail.com

La 16
M. Joy Kerlakian
Tel: (1) 510222 - Fax: (1) 491080
Email: la16sal@yahoo.com

Lebanese Insurance Consulting
M. Antoine Awad
Tel & Fax: (1)898419
Email: lictml@inco.com.lb

LIBS
M. Selim Yared
Tel:(1)512167-(3)412600 - Fax:(1) 512164
Email: libs@libislb.com
www.libislb.com

Linkers
M. Maroun Chalhoub
Tel: (3)244878 - (1) 396266

Lions Ins.Consultants
Nassir Makarem
Tel: (5) 557931 - Fax: (1) 751942
Email: lionsicons@hotmail.com

Loyalty
M. Abraham Karabadjakian
Tel&Fax:(4)710382/3-Tel:(3)716656

Market Insurance Services
Mrs. Lina Farjallah Gemayel
Tel: (1)346442 - Fax: (1)346441

Mawarid
M. Antoine Naoum
Tel: (1)345793-207000-(3)744974

Metropolitan
Mrs. Aphrodite Nakad
Tel: (1)495999 - Fax: (1)497999

MIB
M. Kamel Mousawi
Tel:(1)815262 - Fax: (1)313003

Midwil
M. Ali Jaber
Tel:(7)761585-(3)748084-Fax: (7)767906

Nasr, Baz & Partner
Mrs. Josiane Nasr, M. Guy Baz
Tel: (1)612915 - Fax: (1)612916
Email: nbp@cyberia.net.lb

Nassif Assurances
M. Sebastien Nassif
Tel: (1)901902-901777 Fax: (1)888833
www.nassifassurances.com

Nassif Group
M. Joseph Nassif
Tel: (8)819700-819800 -(3)327565
Fax: (8)805980

National brokers ins.
M. Pierre George Zakkour
Tel: (3)839003 - Fax: (1)613842

Nationale
M. Sami Chedid
Tel: (1)494421 - Fax: (1)500338

PACTE
Mrs. Ferial Rahal
Tel: (3)355770- Fax: (1)391300
Email: frahal@city.com.lb

Pinnacle ins. brokers
M. Elias El-Khoury
Tel: (1)488855 - Fax: (1)498876

PMC Re
M. Georges El Ferzli
Tel: (1)243226/7- Fax: (1)243228
Email: pmcre@dm.net.lb

PR Services
M. Pierre Eid
Tel: (1)889191-Fax: (1)874360
Email: prservices@dm.net.lb

Prime
M. Nabil Chartouny
Tel: (1)883559 - Fax: (1)880392

Promotion & Marketing
M. Sleiman Abi Nader
Tel&Fax: (1)486535/6 - (3)688655
Email: promark@leb-online.com

Protek Group
M. Walid Abou Hamzeh
Tel: (1)819746

Riachi Group
M. Ibrahim Riachi
Sin El Fil:(1)498867-500208-(3)808003
Zahle: Tel/Fax: (8)804882-807642
Khenchara: Telefax: (4)270638
Email: riachigrp@dm.net.lb

Royal Insurance Consultants
M. Talal F. Ounsi - General Manager
M. Rami Abdallah-Managing Director
Tel: (1)974600 - Fax: (1)974602
Email: royalins@cyberia.net.lb

Sabella
M. Souheil Sabella
Tel: (1)445959-444828 - (3)624524

Safety Group
M. Jibrane Maatouk
Tel:(9)830090-(3)633818-Fax:(9)936303
Email: sagrsarl@dm.net.lb

Safety Security Services
M. Johnny Ghazal
Tel&Fax: (4)530420
Email: triples@dm.net.lb

Samco
M. Camille Saad
Tel: (1)481848 - Fax: (1)489172
Email: samcosarl@hotmail.com

Agence Saradar d'Assurance
M. Khalil Tawil
Tel: (1)338670/667-Fax: (1)338685
Email: asa@saradar.com.lb

Service ins.
M. Mahmoud Kanso
Tel: (1)747444 - Fax: (1)344012

Shest
Mrs. Annie Hojeili
Tel: (9)235387-235421- (3)236406

Shield
M. Halim Zakhour
Tel: (1)879615

Sioufi Michel Ets
Mrs. Linda Sioufi Hayeck
Tel / Fax: (4)716575

Sloop Insurance Brokerage Firm
M. Salim Yared
Tel: (1) 397445 - 423546
Email: sloop@dm.net.lb

Star Of Lebanon
M. Nohad Hobeika
Baouchrieh: (1)888388-Fax:(1)871222
Email: star-ofleb@intracom.net.lb

SW TRADING
M. Walid Rizk
Tel: (4)961808 - Fax: (4)960875

Tarabeih ins. & commercial
Al Sheikh Nahdat Tarabeih
Tel: (9)541958-(3)631999-Fax: (9)945035

Thoumeh Charles Ste.
M. Charles Thoumeh
Tel: (3)279090 - Fax: (9)934956

Timm
M. Elie Chamoun
Tel: (1)987796/7/8- Fax: (1)987799
Email:jech@cyberia.net.lb

Trasco
M. Mohammad Moukadem
Tel: (6)433785 - Fax: (6)625928

Tyr Insurance
M. Mohamad Afriti
Tel: (7)740974 - Fax: (7)343474

Ulysse
M. Abdo Elias El dib
Tel: (4)409005 - (3)624623
Email: ulysse-ia@hotmail.com

Unitrust
M. Kamil Dagher
Tel&Fax: (6)435861 - (3)293666

Unlimited Insurance Services
Mrs. Thouraya Baltagi
Tel: (1)800808 - Fax: (1)800828
Email: uis-com@inco.com.lb

Vanguard
Joseph Abou Nassar
Tel: (9)850200
Email: vanguard@terra.net.lb

Waked Joseph Albert
Joseph Waked
Tel: (3)778887 - Fax: (9)957373

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266/33 - (3)616009

Wehbe Ins. Services
Mrs. Hayat Hanna
Tel:(1)745117-Fax:(1)745116
Email:info@wehbeinsured.com

Wise Insurance Services
Michel Tannous
Tel&Fax: (1)200917 - (3)608025

J.E Zakhour & Co.
Representative for: MARSH
Ashrafieh:Tel:(1)442032 - 446306
Fax: (1)561867
Email:zakhour@j-e-zakhour.com.lb

Zaris
Capt. Richard Chalhoub
Tel: (1)563380 - Fax: (1) 563382
Email:beirut@zaris-underwriting.com

SHIPPING AGENTS &

Abou Hamad Georges

M. Andre Abou Hamad
Port - Fayad Bldg. - Tlx: 41813- P.O.B: 3229
Tel: (1)448354- 448885- 580905 - Fax: 449549
E-mail: trofis@wise.net.lb

Abou Merhi Lines

M. Merhi Abou Merhi
Weygand Str. Atrium Bldg
Tel: (1)999611- Fax: 999612
E-mail: info@aboumerhilines.com

Abou Rjeily Nicolas

M. Nicolas Abou Rjeily
Port - Fayad Bldg. 5th floor
Tel: (1)449010-449065-Fax: 583650
E-mail: charter@inco.com.lb

Absal

M. Simon Abi Saleh
Mdawar - Rue Al-Kouz
Tel: (1) 443536 - 446675 - 445692 - Fax: 443876
P.O.B:175424 Beirut - Lebanon
E-mail: absaltr@hotmail.com

Ets. Paul Adem

M. Paul Adem
6th floor - Moukarri Center
Bourj Hammoud - Dora Highway
Tel: (1)244610/1 - Fax: 244612
E-mail: padco@inco.com.lb

Agemar

M. Selim Medlej
Mdawar- Burotec Center - 7th Floor - Tlx: 40915
P.O.B: 50454-Tel: (1)583884-583885-Fax: 583884
E-mail: selmar@beirut.com

Agence Maritime Daher

(See Daher & Co).

Akak Marine Co.

M. Akef A. EL - Khouri
M. Emile A. EL - Khouri
Dbayeh : Akef EL-Khouri Bldg
(General Agents of United Arab Shipping Co In Beirut)
Tel: (4)522140- 403231 - Fax: 406444 - 522148
E-mail: info@akak-marine.com

Al Badr Shipping Co.

M. Nizar Ghandour
Port - Rbeiz Bldg.- 1ST Floor
Tel: (1)446741 - (3) 247271 - Fax: 562983
Email: albadr@cyberia.net.lb

Agility

M. Georges Adwan
Tel : (1)511270 - Fax: 511271
www. agilitylogistics.com

Airsea Cargo Int'l SARL

M. Pierre Ingea
Gemayzeh - Gauraud Str. - Tabet- Najjar Bldg.
Tel: (1)561909/10- Fax: 444511
E-mail: aci@dm.net.lb

Air Sea Land (A.S.L)

ST. Famille Str. Marine Tower. 9th Floor.
Tel: (1)561777 / 999 - 585786 - 585396 - Fax: 585578
E-mail: nabil@asl.com.lb

Allied Levant Lines Limited

M. Elie, M. Nicolas, M. Pierre and M. Jean Debahy
93 - Charles de Gaulle Av. Debahy Center -
7th floor - Sin El Fil
Tel: (1)485375/9- Fax: 502974
E-mail: njd@debahy.com

All Transport Agency

M. Michel Haddad
Sami El-Solh Ave. - Ramez Nahass Str. -
Tel: (1)395000- 392910/11- 399911 - Fax: 396115
E-mail: info@ata-lebanon.com

Ansa Shipping Agency

M. Antoine Saleh
Rmeil - Pasteur Str. - Fattal Bldg. -P.O.B.:175-147
Tel: (1)445989- 585668 - Fax: 584642
E-mail:<ansa>@dm.net.lb>

Antarsped Forwarding Services

M. Adel Chebli & M. Marwan Chebli
Mar Mikhael - 50 Rue Nicolas Turk - Berbari Bldg - 6th floor
P.O.Box: 80100 - Dora - Beirut (Lebanon)
Tel & Fax: (1)447722 - 447733
E-mail: antarsped@antarsped.com
http://www.antarsped.com

Arab Shipping & Chartering Co

M. Fawzi Ghandour & M. Atef Baadarani
Av. Des Francais - Galerie Ghandour Bldg.
Tel: (1)373379/9-371044/5- Fax: 360048
E-mail: arabship@dm.net.lb

Ausamare Group

M. Joseph Audi & M. Georges Saade
Saifi - Torossian Bldg.
Tel: (1)563777 / 888 - Fax: 444998
E-mail: ausamar@cyberia.net.lb

B. A. Shipping. Co.

M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Badr Shipping. Co. LTD.

M. Spiro K. Badr
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. 5th Floor
Tel&Fax: (1)444105- 581923- (3)661878- 860957
E-mail: badrship@inco.com.lb

Badri Freiha Shipping Agency

M. Badri Freiha
Saifi - Rbeiz Bldg.
Tel: (1)446996-(3)277488-Fax: 446687
E-mail: badrifreyha.641@hotmail.com

Banaco

M. Antoine Nasr
Dora Highway- Moukarri Center
Tel: (1)241957-(3)251981-Fax: 241860-Tlx: 48253
E-mail: banaco1@idm.net.lb

Bulk Chart & Maritime -BCMA-

Miss Rita Gebraël
Georges Shehade St. - Metropolis Bldg. - 1st floor
Tabaris Square - Beirut Lebanon
Tel/Fax: (1)211200 - Tlx: 44012 BCMA LE
E-mail: bcma@terra.net.lb

Beirut Cargo Center

M. Joseph Harb
Corniche El Nahr - Kurban Bldg. -P.O.B:17-5040
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580
E-mail: bcc@bcc.com.lb - www.bcc-logistics.com

Beirut Overseas Agency

M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: overseas@groupage.com
Home Page: www.groupage.com

Blue Wave

M. Elie Eid
Charles Helou Ave. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585681 -(3)469700- Fax: (1)566753
E-mail: bluewave@idm.net.lb

Boutros S. El Khoury

M. Khalil El Khoury
Port - Estephan Bldg.
Tel: 581134/445 - Fax: 581460

Byblos Transport Shipping

M. Joseph Mezher
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.- 6th floor
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206
E-mail: byblos@byblosshipping.com

Agence Maritime Carapiperis

M.Theodore Andriotis
Mar Mkhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

Cargomaster Abouzeid & Co.

M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: cargo@groupage.com
Home Page: www.groupage.com

Cargo Master Line

M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: master@groupage.com- master@cargo.cc
Home Page: www.groupage.com - www.cargo.cc

Cargo Project Int'l

M. Elia Haddad
Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.
Tel: (1)386445- 399646 - Fax: (1)385621
E-mail: eliahaddad@cyberia.net.lb

Chaar Samir Maritime Ag.

M. Samir Chaar
Ras Nabeh Area- Hout Str. - Madani Bldg., 3rd Fl.
Tel: (1)632464 - (3)205940 - Fax: (1)661345
E-mail:scmasarl@inco.com.lb- scbcsarl@yahoo.com

FORWARDERS IN LEBANON

Chalhoub Georges & Co.

M. Georges Chalhoub

Furn El Cheback - Main str. Saade Center. 4th Floor
Tel&Fax:(1)288440/2 - 396986 - P.O.Box:16-7080 Ashrafieh
E-mail: CHALHOUB@inco.com.lb

Chartouni Shipping Agency

M. Georges Chartouni

Dekwaneh - Gharios Bldg.
Tel: (1)498977- (3)773279

CMA LIBAN

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban

- Riad El Solh - Esseily Bldg. (Capitole)
P.O.Box: 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.management@cma-cgm.com

Comptoir Agricole du Levant

M. Riad Fouad Saadé

Mrs. Georgette Hallak

New Jdeideh Str. Comptoir Agricole Bldg.
Tel: (1)890968- 890943- 890811 - Fax: 899433
E-mail: cal@cyberia.net.lb

Continental Shipping Agencies

M. Michel Francis - M. Samir Francis

Saifi, Pasteur St. Medawar Center, 5th Fl.-Beirut, Lebanon
Tel: (1) 567130 - 567131 - Fax: 567132
E-mail: info@csa-continental.com

Cordahi Edouard

M. Edouard Cordahi

Mar Mkhaël - Issam Pharaon Bldg.
Tel: (1)449511/2/3- Fax: 563754- Tlx: 44366
Email: edomarbox@yahoo.com

COSERV

M. Samir Choueiri

Pasteur Str. Burotec Center
Tel: (1) 444331 - Fax: 443545 - 562232
E-mail: coserv@coserv.com.lb

Daher et Cie

Mrs Jocelyne Haddad / Adel Rouhana

Imm. Dagher Hayeek Freres / Citroen - 3rd floor - Zalka Autoroute
Tel: (1)901950/60 -Fax: 901970
E-mail: dahersal@sofidalholding.com

D&R Shipping Agency

M. Rahif M. Khalife

Tyr - Rue Al Massaref, Centre Donia, 5th floor
Tel: (7)740224- (3)219393- Fax: (7)344338
P.O.B: 14-6158 - E-mail: d_r_ship@hotmail.com

Damco Maritime Lebanon

M. Paul Zahlan / M. Kamal Zahlan

96 Pasteur St, Rmeil
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)560986 - Fax: 580241
E-mail: mail@damcolb.com

Danzas A.E.I Lebanon

M. Samer Kaissi

Harbor Drive Bldg. - Saifi - P.O.B: 17-552
Tel: (1)564789- 564790 - Fax: 564793
E-mail: samer.kaissi@lb.danzas.com

Debbas O.D. & Sons

M. Oidih Debbas

530 Corniche du Fleuve, O.D. Debbas & Sons Bldg.
Tel: (1)585253/4/5- Fax: 587135
E-mail: oddebbas@oddebbas.com

Delbourgo J.V. & Son

M. Saad Fares

Clemenceau Str. - Arayssi Bldg.
Tel: (1)367880/1- Fax: 378854
E-mail: delbourg@cyberia.net.lb

Divina Line

M. Antoine Chafic Geara

Port St.- Boutros El Khoury Bldg. -Ground floor
Tel/Fax: (1)581136-581489- (3)605515
E-mail: divina@sodetel.net.lb

DHL Global Forwarding (lebanon)

M. George Ghajar

490 Harbor Drive Bldg - Saifi P.O.Box 17-552
Tel: (1)564789 - 564793 - Fax: (1) 565264
E-mail: george-ghajar@dhl.com

East Med Shipping Services

(See Saade Rodolphe)

Eculine Liban

M. Ayoub Khoury

Saifi - Nahr, Ibrahim Str. Tekeyan Center, 3rd Floor
P.O.B: 17 5687 - 1104 2060 Beirut, Lebanon
Tel: (1)562955/6/7 - 566635 - Fax: 562958
E-mail: info@ecubey.eculine.net

Edimar Lebanon Shipping

- President : M. Boutros Yammine
- Vice President : M. Eddie Yammine
- General Manager: M. Gilbert Yammine

Jdeidet - Abdel Massih Bldg.
Tel: (1)870152-896393-873222 - (3)252250
Fax: (1)873111 - 896393 - P.O.B: 901423
E-mail: EDIMAR@lebanon-shipping.com

ELC Transport Services

M. Elie Kachouh

Port Str. Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)580473/5 - Fax: (1)580389
Website: www.elctransport.com

Eurabia Intercont

M. Kamal Cherfane

Saifi- Modern Bldg. 5th floor
Tel: (1)449960-449964 - Fax: 446177
E-mail: eurabia@eurabia.inco.com.lb

Euro Mediterranean Ship. Serv. (E.M.S.S)

M. Abdallah

Port - Fayad Bldg.
Tel: (09)218790/4 - (1) 561027- Fax: (9)218793
E-mail: revamat@beirut.com

Expeditors

M. Rommel Saber

Sodeco Square-Block A- 1st floor
Tel: (1)612999 - Fax: (1)616216
E-mail:customer.inquires@expeditors.com

Fast Agency - John F. Khayat

Saifi - Modern Bldg. 9th Floor
Tel: (1) 449712/13 - 564018 - Fax: 565910
E-mail: ksg@ksglb.com

Fast Mondial & Marine

Gemayze - 344 Pasteur Street - Fast Bldg.
P.O.Box: 175 774 Gemayze
Tel: (1)562777 - Fax: (1) 449000
E-mail: fastlb@fastlb.com - www.fastlb.com

Feeder Shipping Agency

(See METZ Shipping)

El-Fil Abdel Hamid & Co.

M. Abdel Hamid El Fil / M. Hassan El Fil

Port- Rbeiz Bldg.
Tel: (1)446882- 446892- Fax: (1)446852- 861432
E-mail: filtex@dm.net.lb - website: www.elfil.com

Freight Leader

M. Samir Francis - M. Moussa Salamoun

Pasteur St. Medawar Bldg. - 5th fl. Saifi - Beirut
Tel: (1)581870/1- (3) 615591- Fax: 564387
E-mail: info@freightleader.com

General Transportation Services

M. Yacoub Kaissi

Port Str. - Michael Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585777 (10 Lines) - Fax:961-1- 581359
P.O.B: 7093 Beirut - Lebanon
E-mail: ytkaissi@gts.com.lb
E-mail: amerkaissi@gts.com.lb

Gezaïri Nabih Cargo

M. Nabih BouAzza Gezaïri

Tel: (1)861014/5- (3)221002 - Fax: (1)862188
E-mail: ggc@cyberia.net.lb

GEZAIRI TRANSPORT

- President: Mrs. Mona Bawarshi
- Vice President: M. Fouad Bawarshi
- Shipping General Manager: M. Mohamad Itani

- A. S. - Gezairi Square - Gezairi Bldg. Ras Beirut
P.O.Box: 11-1402
Tel: (1) 783783 - 791791 - Fax: 784784 - 791738
E-mail: gezairi@gezairi.com
Web site: www.gezairi.com
- Port - Fayad Bldg.
Tel: (1)580808 - 581003 - 580553 - Fax: (1)581157

Ghazzaoui Amine & Fils

M. Anwar Ghazzaoui

Ras el Nabeh - Ghazzaoui Bldg. Said Khadije Str.
Tel&Fax: (1)658986 - (3)365985
E-mail: anwarg@terra.net.lb

Globe Shipping Chartering & Tourist Co.

M. Antoine Wassaf

Al Nahr Str.- St. Michel Sector- Dr. Tarabay Bldg., 4th flr
Tel: (1)581832- 443453 - Fax: 581807
E-mail: globes@inco.com.lb

Gulf Agency Co. (Lebanon) LTD
M. Simon Bejjani
Al Arz Str. - Modern Bldg. - 7th floor
P.O.Box: 11-4392
Riad El Solh, Beirut 1107 2160, Beirut, Lebanon
Tel: (1)446189- 446086 - Fax: 446097 - 581442
E-mail: lebanon@gacworld.com

Derviche Y. Haddad
Mrs. Victoria el Khoury (Owner)
Port - Dewihe Haddad Str.
P.O.Box: 11-0042 Riad El Solh 1107 2010
Tel: (1)447956/8- 447960/1- Fax: 447879
E-mail: derhad@cyberia.net.lb

ETS Haddad Freres
M. Fadi Haddad
Chafaca Str.,Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar
Tel: (1)562058- Fax: 585788 - P.O.Box: 175 466
E-mail: info@haddad-freres.com
www. haddad-freres.com

Hakim Roukoz Shipping Ag.
M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz
Al Arz Str. - Kanafani Bldg.
Tel: (1)581200 - 562200 - Fax: 449246
E-mail: broukoz@hrbrt.com

Henry Heald & Co.
Miss Harriet Joly
Pasteur Str. - Burotec Center - 11th Floor
P.O.Box: 11-0064 Riad El Solh-1107 2010 Beirut -Lebanon
Tel: (1)585676 / 7 / 8 - Fax: 585679 - 565432
E-mail: heald@sodetel.net.lb
http: //www.henryheald.com

Ezzat Houssami Establishment
M. Ezzat Hussami
Mar Mikhael- Royal Tower - 8th floor
Tel/Fax: (1) 562118/9 - 580785 - 580439
E-mail: ezzat@alhussami.com

Int'l Republic Gr.
M. Issam El Sbaihi
Port Str. - Bohsali Bldg. -P.O.B: 13-5475- Tlx: 43407
Tel:(1)585463-564583-581392-Fax:583859-581467
E-mail: alsibei@inco.com.lb

Intership
M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (1)581200- 581204 -Fax:449715
E-mail: broukoz@hrbrt.com - fakl@hrbrt.com

Itnasco
M. Edward & Neeman Azzi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.3nd Flr.
Tel: (1)584355/6 - Fax: (1)584357

J.B. Shipping Services
M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Jaroudi Ibrahim & Fils
M. Hassan Jaroudi
Ain Al Mraisseh- Aramex Bldg.
P.O.Box: 11-597
Tel: (1) 368435 -Fax: (1) 372137
E-mail: brahimjaroudi@yahoo.com

Jaroudy Khaled Shipping
M. Jaroudi
Hamra Str. near Horse Shoe- Paradise Bldg.
P.O.Box: 113-5181 - Tlx: LABANK 45387 LE
Tel: (1)751666-746276/7-(3)237003 - Fax: 351559
E-mail: jaroudy@inco.com.lb

Josemar
M. Youssef Kahi
Medawar - Kokajian Bldg. - P.O.Box: 17-5580
Tel: (1)442712-445310- 447310 - Fax: 585615
E-mail:josemar@josemar.com- josemar@sodetel.net.lb
web: www.josemar.com

Joseph Bassil & Co.
M. Joseph Bassil
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604
E-mail: jbccargo@dm.net.lb

Kaissi Ibrahim Yassine Co.
M. Ibrahim Kaissi
Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)449598- 448763- Fax: 562405

Kmeid Express
M. Antoine & Toubia & Doumit Kmeid
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.-P.O.Box:17-5459
Tel/Fax: (1)446291-580132-580798-580799
E-mail: kmeidexp@inco.com.lb

KN - ITS
M. Nagy Feghaly
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -5th floor
Tel: (1)580173/4 - 561911/2/3 - Fax: (1) 443569
E-mail: nagy.feghaly@kuehne-nagel.com
www.kuehne-nagel.com

Land Transport International
M. Jacques Saade / M. Bernard Gerdy
Riad El Solh Square - Esseily Bldg.8th Floor
P.O.Box: 11-2333 Beirut - Lebanon
Tel: (1)987101/2 - Fax: (1)987103
E-mail: brt.info@landtransportinternational.com

Leader Group
M. Jihad Dagher
Saifi - Al Arz Str., Modern Bldg., 2nd Flr.
Tel: (1)447915- 447917- 564108 -Fax: (1)447885
E-mail: Beirut@leadergroup.net

Lebanese International
M. Hassan Baltagi
Hamra - Baltagi Bldg.
Tel&Fax: (1) 853526 - (3)888430 - 70 101982

Lebanese Transport & Trading
M. Roger N. Dagher
Boulos Fayad Bld Port Beirut -1st Floor-P.O.B:17-5084
Tel: (1)445751- Fax: (1)582599
Web Site: www.ltt-group.com

The Levant Shipping Agency
(Fouad A. Khayat & Co.)
(See Fast Agency)

Levant Express Transport
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249
E-mail: levant@cargo.ce - levant@groupage.com
www.levantexpress.net - www.groupage.com

Levant Transport Company Ltd.
M. Walid Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor
Tel: (1) 259137 - Fax: (1) 259140
E-mail: levant@lattoufgroup.net
www. levanttransport.com

Liban Fracht
(See METZ Shipping)

Lotus Shipping Agencies
M. Marwan Al Yaman
Minet El Hosn,Ghandour Bldg, BCD Beirut
Tel: (1)983083 - Fax: (1)983859
E-mail: lotusship@dm.net.lb

Maersk Lebanon
Mrs. Antoinette Khoury
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.
Tel: (1) 587100 - Fax: (1) 588413
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon
E-mail: lebtopsec@maersk.com
www.maerskline.com

Marakiba Shipping
M. Carlos Abi-Karam
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076
E-mail: marakiba@dm.net.lb

Mantoura Raoul Joseph
M. Raoul Joseph Mantoura
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)444331 (8 lines)- 443545 - Fax: 443545
E-mail: coserv@.dm.net.lb

Marine Investment & Development Co.
Ms. Lara Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 7th floor
Tel & Fax: (1)243003 - 243002
E-mail: mcs@sodetel.net.lb

Medawar Shipping Co.
M. Wafic Medawar
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (1)688555 - (3)966677
E-mail: medawarshipping@hotmail.com

Med Conro Shipping Services Ltd.
M. Toufic Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor
Tel: (1)240700 - Fax: 259136
E-mail: medconro@lattoufgroup.net
www. medconro.com

MSC Mediterranean Shipping Co. (Lebanon)

M. Khairallah El Zein
Gemaizeh - Sainte Famille Str. - Marine Tower
Tel&Fax: (1)583620
E-mail: general@msclebanon.com.lb
Web Site: www.msclebanon.com

Merit Shipping

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges Korban
- Riad El Solh - Esseily Bldg.
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.genmbox@cma-cgm.com

Meromar Shipping Agency

(See METZ Shipping)

Messageries du Levant

M. Georges Abi Karam
Saifi-Al Arz Str. - Rizk Bldg.- 2nd Fl. - P.O.B: 2948
Tel: (1)446142- 562612/3 (3) 322662 - Fax: 448215
E-mail:eliasakr@inco.com.lb - mdlinter@inco.com.lb

METRANS S.A.R.L.

M. Rony Nehmé
Tel: (1)562384- 445482 - Fax: (1)446589
E-mail: Rony.Nehme@metrans.com.lb
sales@metrans.com.lb
Web-Site: www.metrans.com.lb

Metz Shipping Agency

Miss Celine Metz / M. Jean Metz
Saifi- Kanafani Bldg. Al Arz Str. - 7th floor.
Tel: (1)582944/5/6-585591-581280 - Fax: 449341
E-mail: metz@metz.inco.com.lb

Metz Maritime

(See METZ Shipping)

MIDEX

M. Issam Khairallah
Centre Kalot 5th Floor - Sami El Solh Av.
Tel: (1)385090 - Fax: (1)385087
http://www.midexintl.com - E-mail: MDXBEY@midexintl.com

Minerva Shipping Agency

M. Abdel Wahab Halabi
Hamra- Rassamny Younes Bldg.
Tel: (1)347900/1-341147-(3)628150-Fax: (1)347900
E-mail: minerva@minervashipping.com

Mounajed Int'l Ship. Ag. (MISA)

M. Marwan Mounajed/Mohamed Mounajed
Bechara El Khoury St, - Tamara Business Center
Tel: (1) 650368 - 650369 - Fax: (1) 661128
E-mail: MISA@cyberia.net.lb - misa@somisa.com

Mouracade G. Maurice & Co.

M. Roger Mouracade
Tabaris- Selim Bustros Str. - Chammah Bldg.
Tel: (1)324116- 201821- 321385
Fax: (1)200590- P.O.B: 11-0367
E-mail: mgmpandi@dm.net.lb

Naccache Ibrahim & Co.

M. Axel Naccache
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 4153
Tel: (1)449004- 564732/3 - Fax: 448846
E-mail: axelmar@nakship.com

National Maritime Services Agents of K-Line

M. Anis Azar
Port - Fayad Bldg.
Tel: (1)449419- 583936- 562460 - Fax: (1) 583907
E-mail: opts@nmslb.com - acts@nmslb.com
mktg@nmslb.com

National Shipping Co.

M. Paul Zahlan
96 Pasteur Street, Rmeil Beirut
P.O.B: 11-847 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)580202- Fax: 581880
E-mail: mail@nashipco.com

Navigators

M. Antoine Mouhayar
Achrafieh - Lebanon
P.O.Box: 175179 - Beirut Lebanon
Tel: (1)570571 -Fax: (1)575730
E-mail: navigators@navigators-lb.com
www. navigators - lb.com

Navy Group

M. Elie Eid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
P.O.Box: 11-5852 Beirut Lebanon
Tel&Fax: 566753 - (3)469700 - 585681
E-mail: navygroup@inco.com.lb
www. navygroupinternational.com

Nojaim. Y. Ets.

M. Joseph Nojaim
Ballouneh - Facing St. Nicolas Chaurch
Tel:(9) 232100/700 - (3) 654456
E-mail: jknjaim@hotmail.com

North African Ship. & Clearing

M. Jamil Khatib / Mohamed El Khatib
Hamra - Laban Street - Hamka Bldg. 1st floor
P.O.Box: 11/9720 - Tel / Fax: (1)867169 - (3)283350 - 242497
E-mail: nasaca@nasaca.com

Oesterreichischer Lloyd

M. Ali Alaeddine
Waygand Str. - Atrium Bldg. 3rd floor - Beirut Center District
P.O.B: 11-919
Tel: (1)990200/1 - Fax: (1)990202
E-mail: oelsm@terra.net.lb

Orient Shipping & Trading Co.

M. Hani Zaroubi
Ain Mraissi- Moumneh Bldg. No. 72
Tel: (1)364455- 364546- (3)732211-Fax: (1)365570
Tlx: 22882- 20118- P.O.B: 11-2561
E-mail: ortship@inco.com.lb

Orient Trading & Transit Co. (OTRACO)

M. Michel Razzouk
Jdeideh Unifert Center
Tel: (1)883308-874667-Fax: (1)891282
E-mail: otraco@dm.net.lb

Overseas Shipping & Forwarding Co.

M. Tony Elias
Charles Helou Ave. Sehnaoui Bldg. - 4th floor
Tel: (1)449624- 442608 - Private (1) 563890
Fax: (1)563891 - P.O.Box: 175-300
E-mail: telias@terra.net.lb

Panemar Forwarding

M. Joe Bitar/ M. Pierre Beaini
Jemeizeh - Nahr Ibrahim Str. - Saifi Tower Bldg.9th Floor
P.O.Box: 175-234 RL-Beirut
Tel: (1)448779 - 580695 - Fax: (1)585482
E-mail: operation@panemar.com

Pelican International Services

M. George Sloukgi
Saifi Tower- 7th. floor
Tel: (1)564200 - Fax: (1)564203
E-mail: pelican@pelican.com.lb

Phoenician Maritime Agency (PMA)

M. Maroun Ghaleb (Executive Director)
M. Georges Ashkar (Sales Executive)
Charles Helou Avenue - Sehnaoui Bldg - 5th Floor
P.O.Box:17-5076
Tel: (1)572233/44 /55 / 66 - Fax: (1)572277
Email: pmasal@pma.com.lb

PRO-LINK Agencies

M. Albert Ghosn
Dora, Harboyan Bldg., Bloc 1, 9th flr.
Tel/Fax: (1)241251
E-mail: uta@dm.net.lb

Rabunion Maritime Co.

M. Rassem Moukahal
Raouche- Agha Bldg. - Tlx: 21719
Tel: (1)866372 - 869218 - Fax: 805593
E-mail: rassemco@cyberia.net.lb

Ramare

M. Hanna Rouphaïl
Beirut - Achrafieh - Medawar
Charles Helou str. - Sehnaoui Bldg., 5th floor
Tel/Fax: (01)577676 - 577878 - 445556 -(3)442203
E-mail: ramare@cyberia.net.lb

Riga Brothers

M. Pierre Riga
Port- Haddad Bldg. - Tlx: 44520- P.O.B: 17-5143
Tel: (4)406882 - Fax: (4)413667

Sahyouni G. & Co.

LLoyd's Agents
M. Georges Sahyouni
Tel & Fax: (1)257046/7/8-241566/7- 241317
E-mail: Lloydsbey@inco.com.lb

Salia - Békhazi & Cie.

M. Antoine Békhazi
Baouchrieh- Hop. St Joseph Str.- G. Gemayel Bldg.
Tel: (1)249018/20/21 - Fax: (9)780697
P.O.Box: 11-3975 Beirut
E-mail: a_bekhazi@terra.net.lb

Samir Chaar Maritime Agency

Tel: (1)632464 - 661343 - (3) 205940 - Fax: (1)661345
P.O.Box: 13-5234 Beirut
E-mail: scbcsarl@yahoo.com

SEA Cargo Agency (SCA)

Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -3rd floor
P.O.Box: 17 - 5024
Tel: (1) 577570/1/2 - Fax: (1) 442858
Mobile: (3) 707575
E-mail: seacargo@idm.net.lb

SEA NET
Capt. Nehme Zoghbi
Jdeideh - Hajj Center - 4th floor
Tel: (1)874412/13 - Fax: (1)892594
E-mail: seanet@cyberia.net.lb

SEA Shipping Agency
M. Joseph Radi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
P.O.Box: 175361 - 175572 - Beirut - Lebanon
Tel&Fax: (1)580772-568400-564246-Tel: (3)275295
E-mail: seaship@sodetel.net.lb

SEA Speed Services
M. Charbel Maroun
Mar Mkhaël- Lamartine Str. - P.O.B: 175364
Tel: (1)443805- 581247-584551 - Fax: 444578
E-mail: 3s@cyberia.net.lb

Seachart Marine
M. Antoine Hajj
Tel: (4)412774 - Fax: (4)415224
E-mail: manager@seachart.com

Seafreight
M. Alain Aouad
Charles Helou - Sehnaoui Bldg., 3rd fl, Beirut-Lebanon
P.O.B: 17 - 5733 Beirut - Libanon
Tel: (1)560081/2/3- Fax: 560084
E-mail: seafret@dm.net.lb

Sealine
M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 175079
Tel: (01)445123 - 565000 (6 Lines)
-Fax: (01)447317-560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

Seaman International
M. Jean Doumit & M. Mamdouh Asmar
Dora- dora city 3 Bldg.
Tel: (1)255555 - Fax: 255561- Tlx: 42463

Seatrans Agencies
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 17 - 5089 Beirut - Libanon
Tel: (1)574466 - 574477 -Fax: (1)574488 - 567233
E-mail: seatrans-ag@idm.net.lb

Sehnaoui Michel & Sons
M. Elie Khneisser
Al Arz Str. Accar Bldg 2nd Flr - P.O.Box: 17-5013
Tel: (1)581331/4/5 - Fax: 581337/6
E-mail: administration@mss.com.lb

Selimar
(See Agemar)

Sigma Speedy Services
M. Claude Sleiman
Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.
Tel: (1) 262625/7 - (3) 396058 - Fax: (1) 260560
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com
http:// www.sigmaspeedyservices.com

Socomare
M. Rafic Abi Saleh
Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002
Website: www.socomare.com
E-mail: socomare@terra.com.lb

Sonade
M. Sarkis Atallah
Port- Haddad Bldg. - P.O.B: 17-5274
Tel: (1)577007- 568007- Fax: 567007
E-mail: sonade@sonade.com
sonade@inco.com.lb

Soubra Ghassan Clearing Agent
M. Ghassan Soubra
Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)448148- 449073- Fax: 585552

T. Gargour & Fils
Dora Highway - Mercedes Benz Bldg
P.O.Box: 110371 - Tel: (1)255366 - Fax: 255362
E-mail: info@mercedes-benz.com.lb

Top Cargo Transporters
M. Raymond Wehbe
Karantina- Simon Sehnaoui Bldg., 6th Fl.
Tel: (1)444988 - 565149
E-mail: tct@sodetel.net.lb

Tourism & Shipping Services
M. Antoine Chemali / M. Gilbert Khoury
386, Pasteur Str. - Gemayzé, Saifi
Tel: (1)570771 - Fax: (1)570773
E-mail: mgmt@shipag.com.lb

Transoffice George Abouhamad et Fils
(See Abou Hamad Georges)

Ultra Maritime Services
M. Hani Nicolas Chammaa
Saifi - Tekeyan Center
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613
E-mail: mngt@ultramaritime.com

United Chartering Agency
M. Youssef Berjawi
Charles Helou Avenue., Port Str. - Chawkatly Bldg.
Tel/Fax: (1)447199/143 - 447202
E-mail: berjmar@cyberia.net.lb

United Cargo Beirut
Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.
Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974
E-mail: ucb70@cyberia.net.lb

United Marine Agencies (Lebanon)
M. Simon Bejjani
Nagib Hobeika Str Saifi. - Akar Bldg. 3rd Floor
Tel: (1) 443802 - Fax: 581442
Tlx: 48261- P.O.B: 8770-11

United Middle East Shipping Co. (Unishipp)
M. Elie Zakhour / M. Antoine Bitar
Geïtawi- Kobayat Str. - Liberty Bldg.
Tel: (1)580376/98- 584734- 561866
Fax: 584621- P.O.Box: 166728
E-mail: info@unishipgroup.com
E-mail: uniship@sodetel.net.lb
Website: www.unishipgroup.com

United Navigation
M. Georges Chkeiban
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443376- 443850- 581293/4 - Fax: 581295
E-mail: C.unavco@sodetel.net.lb

Vent Nouveau
M. Joseph Kanakry
7, Mezher Str. Antelias
P.O.Box: 60-233 Jal El Dib
Tel: (4)712037 - Fax: (4)715196
E-mail: info@ventnouveau.com.lb
Website: www.ventnouveau.com.lb

TRIPOLI

Arab Lebanese Shipping Ag.
M. Zouk Alfikar Alam Eldine
Al Bahr El Mina Str. - Tlx: 46021 - P.O.B: 2569
Tel: (6)600408 - 610570 - Fax: (6)600408
E-mail: alsa@dm.net.lb

Arabian Maritime & Transport Ag.
Customs Str. - Kabbara bldg. 3rd floor - Tripoli (El Mina) Lebanon
Tel: (6) 601239 - 602868 - Fax: (6) 602869
E-mail: arbmar@lynx.net.lb - ops@arabmar.com
Website: www.ARABMAR.com

Bitar Trading & Shipping Agency
M. Jean Bitar
El-Mina Lebanon
Tel: (6)600434 - (3)288260 - Fax: (6)600584
E-mail: bitar_shipping@yahoo.com.lb

Gezairi Transport
Zailaa Bldg, custom square
Tel: (6)610345 - Fax: (6)600299 - P.O.Box: 2581
E-mail: tripoli@gezairi.com - www.gezairi.com

Massoud Bros.
M. Ghassan & Fawaz Massoud
Mina- Port Entrance
Tel&Fax: (6)601001 -Tel: (3)229047 - Tlx: 46001

Med Sea Shipping & Trading Est.
El Cornich Marina Str. - Zaylaa Bldg, 2nd Floor
P.O.Box: 2508 - Tripoli (Marine) - Lebanon
Tel / Fax: (6) 601265 - 610348 - 205702
E-mail: MEDSEA@SODETEL.NET.LB

Mobayed Shipping Agency
M. Imad El Mobayed
Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103 - Mob. (3) 219091
E-mail: elmoubayed@hotmail.com

Rassoula Maritime
Nazmi El Nazer
Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223
Email: rassoula@inco.com.lb
website: www.rassoula.com

Tripoli Container Services
Al Gomrok Mina Str.Salma Kabbara Bldg - 3rd Floor
Tel: (6)601648- 206020 - Fax: (6)601467
E-mail: t.c.s.@cyberia.net.lb

الجمارك اللبنانية

المجلس الاعلى

٩٨٨٩٢٢ (٠١)	رئيس المجلس: أكرم شديد
٩٨٨٩٤٤ (٠١)	رئاسة الديوان
٩٨٨٩٦٦ (٠١)	مصلحة الدراسات
٩٨٨٥١٠ (٠١)	امانة السر

المديرية العامة

٩٨٠٠٦٥ (٠١)	المدير العام: العميد اسعد غانم
٩٨٠٠٦٤ (٠١)	رئيس الديوان: شفيق مرعي
٩٧٢٧٥٢ (٠١)	رئيس مصلحة الامانة الرئيسية: غسان حمزه
٩٨٠٢٧٠ (٠١)	رئاسة مصلحة البحث عن التهريب
٩٨٠٢٧١ (٠١)	رئاسة دائرة التدقيق والبحث عن التهريب
٩٨٠٧٢٨ (٠١)	رئاسة دائرة الشؤون المالية
٩٨٠٠٦٠/ ٢ (٠١)	السنترال

مديرية اقليم بيروت

٥٨١٩٣٨ (٠١)	مدير الاقليم: طلال عيتاني
٥٨٠٢٧٩ (٠١)	معاون مدير الاقليم
٥٨٠٧٠٣ (٠١)	امانة السر

مصلحة بيروت

٥٨١٠٨١ (٠١)	رئيس المصلحة: غسان ابي شديد
٥٨٠٤١٧ (٠١)	معاون رئيس المصلحة للشؤون المكتبية
٥٨٠٧٠٢ (٠١)	معاون رئيس المصلحة لشؤون المعاينة
٥٨٠٩٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المحاسبة: بطرس بو ضاهر
٥٨٠٠٨٣ (٠١)	الصندوق
٥٨٢٢٨٩ (٠١)	دائرة المستودعات
٥٨٠٥٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المانيفست: خليل الخوري
٥٨١٠٢٣ (٠١)	دائرة المانيفست
٥٨٠٩٦٨ (٠١)	رئاسة دائرة الاستيراد
٥٨٠٠٨٢ (٠١)	رئيس قاعة المسافرين: نبيل فرحات
٥٨٠٩٦٤ (٠١)	دائرة الترانزيت

اقليم طرابلس

٢٧٦ / ٦٠٠٢٨٨ / ٠٦ رئيس الاقليم: الياس مكاري

اقليم شتورا

٠٨/٥٤٠٢٢٤	رئيس اقليم شتورة: كميل حماده

مكتب صور

٠٧/٣٤٤٧٨٦	رئيس المكتب: هاني السقلاوي

الضابطة

٥٨٠٧٠١ (٠١)	رئيس الضابطة: الرائد كامل عبدوني
٥٨٠٧٤١ (٠١)	الشعبة المركزية: فادي ابي كنعان
٥٨٠٣٢٦ (٠١)	شعبة المكافحة البحرية: جوزف تومية
٥٨٠٩٤٩ (٠١)	رئيس الضابطة البحرية: الرائد بيار الحاج
٥٨١٢٥٨ (٠١)	الشعبة البحرية
٥٨٠٩٤٢ (٠١)	المرآب
٥٨٠٧٨٧ (٠١)	

المطار

٦٢٩١٦٠ (٠١)	رئيس المصلحة: موسى هزيمة
٦٢٩٤١٧ (٠١)	رئيس دائرة المسافرين
٦٢٩١٦٣ (٠١)	قاعة المسافرين
٦٢٩١٦٢ (٠١)	رئاسة الشعبة
٦٢٩١٦٤ (٠١)	دائرة الاستيراد
٦٢٩١٦٥ (٠١)	دائرة المعاينة

مكتب صيدا

٠٧/٧٢١٦٢٢	رئيس المكتب: محمد صادق
٠٧/٧٢٠٠١٨	رئيس الضابطة

اسماء وعناوين المؤسسات الرسمية والخاصة المتعاملة مع مرفأ بيروت

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت – فاكس: ٥٦٢٦٧٩ هـ: ٣/٢/١/٥٦٢٦٨٠ (٠١)
المدير: سامي جوجو ٣٢٤٨١١ (٠٣)
المستشار القانوني: الاستاذ روجيه نجار ٢٠٢٤٠٨ (٠١)
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري ٥٨٤٤٤٦ – ٥٨٤٤٤٧ (٠١)
اهراءات مرفأ بيروت ٧/٥٨٠٣٣٦ (٠١)
رئيس ومدير عام ادارة مرفأ بيروت: المهندس حسن قريطم
رئيس مدير عام شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان: ٦١٧٤٦٦ (٠٣)
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت: النقيب كمال كريديه ٥٢/٥٨٠٧٤٦ (٠١)
جهاز أمن مرفأ بيروت: المقدم ريمون ايوب ٤٤٧٢١٩ (٠١)

وزارة النقل ٣٧١٦٤٧ – ٨/٣٧٢٤٣٠ (٠١)

مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي ٣٧١٦٤٥ (٠١)
الحجر الصحي: د. محمود صباغ ٦٨٩٠١٨ (٠٣) – ٣٠٧٩٠٩ (٠١)
محطة ارشاد السفن + UHF قنال ١٦ ٥٦٤٢٢٣ (٠١)
السيد حسن بلطجي ٨٨٨٤٢٠ (٠٣)
السيد رضوان بلطجي ٢٢٠٣٨٣ (٠٣) – ٣٠٣٨٨٠ (٠١)
السيد علي بلطجي ٦٤٣٧٨١ (٠٣) – ٣٤٣٠٩٧ (٠١)
السيد باسم بلطجي ٣٠٠٦٢٤ (٠٣) – ٣٢٣٠٥٥ (٠١)
السيد طارق بلطجي ٨٠٨١٦٥ (٠١)
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق ٥٨٠٨٢٣ / ٥٨٠٤٩٧ (٠١)
شركة الستيفادورنغ المتحدة ٣٧٣٣٧٥ – ٣٦٠٠٤٨ (٠١)
شركة عبد الباسط مكاوي ٥٨٠٣٠٨ (٠١)
شركة UPS ٦٤٤٣٨٢ (٠٣) – ٥٢٢٣٢٥ – ٥٨٣٢٣٥ (٠١)
شركة اتحاد النقل اللبناني ٤٤٣٩٨٠ (٠١)
شركة ابناء يوسف القاعي ٨١٨٨٢٠ (٠٣) – ٣٠١٣٢٦ – ٨٨٢٠٥٩ (٠١)
شركة فادي سعاده ٦٩٩٧٧٩ (٠٣) – ٥٨٤٦٣١ (٠١)
شركة ترياقي ٨٨٨٥٣٨ – ٢٨٧٣٥٤ – ٣٨٦٩٤٦ (٠٣)
شركة سونابور ٤٤٩٩٦٦ – ٣٤٥٤٢٧ (٠٣)

شركة القيسي ٤٤٩٥٩٨ (٠١)
شركة غندور ستيفادور ٥٨١٣٥٠ (٠١)
شركة فغالي ٤٤٦٦٩٦ – ٤٤٤٠٦٨ (٠١)
شركة اشقر للنقل ٦٠٦١٢٢ (٠٣)
شركة عبد الرحمن شهاب الدين واولاده ٨٣٨٢٢٤ (٠٣)
شركة علي بركات ٣١٣١٨٦ (٠١)
شركة خليل بركات ٣٤١٧٣٨ – ٣١٩٦١١ (٠١)
شركة الغريب للتعهدات ٨٨٠٥٨٦ (٠٣)
شركة انطوان سعاده ٦٥٥٠٠٢ (٠٣)
شركة الكعكي ٢٨٢٧٨١ (٠٣)
شركة اوهانس ٨٦٦٦٣٠ (٠٣)
شركة السيد S.P.S ٦٥٣٥٦٨ – ٦٧٠٠٧٩ (٠٣)
شركة 3A ٧٠١٧٥٠ – ٦٦٠٣٠٨ (٠٣)
شركة يوسف حاصباني ٧٢٧٥٢٠ (٠٣)
شركة الخنساء ٦٣٧٢٧٠ – ٦٣٠٨٣٣ (٠٣)
شركة الحوماني ٧١٥٧٠٢ – ٦٩٢٧٠٨ (٠٣)
شركة كمال عازار ٢٠٤٤٩١ – ٦٨٦١٠٠ (٠٣)
شركة قشوع ٢٢٧٦٦٣ – ٣٨٦٣٣٥ (٠٣)
شركة ماركو ٣١٥٨٨٥ – ٣٧٢٠٩٥ (٠٣)
شركة اسومة ٦٣٩٩٣٩ (٠٣)
شركة بطرس فاضل ٣٠٧٠٨٠ – ٦٢٣٠٣٤ (٠٣)
شركة هتكو (حريصي) ٢٠٤٤٩٧ (٠٣)
شركة عضاضة ٢٤٤٧٨٩ – ٢٢١١٣١ (٠٣)
شركة نحولي ٣٨٨٠٠٧ – ٣٥٤٦٨٩ (٠٣)
شركة التضامن ٢١٧٩٨٨ (٠٣)
غسان ضو ٢٨١٣٧٣ (٠٣)
ستراتوس ٦٠٧٥٠٠ (٠٣)

INTERNATIONAL AREA CODES

	Code Country	Code Town
AFGHANISTAN	93	
ALASKA	1907	
ALBANIA (Tirana)	355	42
ALGERIA (Alger)	213	21
ANDORRA	376	
ANGOLA	244	
ANGUILLA	1264	
ANTIGUA & BARBUDA	1268	
ARGENTINA	54	
- Buenos Aires		1
ARMENIA (Erevan)	374	2
ASCENSION	247	
AUSTRALIA	61	
- Sydney		2
- Melbourne		3
AUSTRIA (Vienne)	43	1
AZERBAIDJAN (Bakou)	994	12
BAHAMAS	1242	
BAHRAIN	973	17
BANGLADESH (Dacca)	880	2
BARBADOS	1246	
BELARUS	375	
BELGIUM (Bruxelles)	32	2
BELIZE	501	
BENIN	229	
BERMUDA	1441	
BOLIVIA (La Paz)	591	2
BOSNIA HERZEGOVINA	387	71
BRAZIL (Brasilia)	55	61
- Rio de Janeiro		21
- Sao Paulo		11
BRUNEI (Darussalam)	673	
BULGARIA (Sofia)	359	2
BURKINA FASO	226	
BURUNDI	257	
CAMBODIA	855	
CAMEROON	237	
CANADA	1	
- Montreal		514
- Quebec		418
- Toronto		416
CAYMAN ISLANDS	1345	
CENTRAL AFR. RP	236	
CHAD	235	
CHILI (Santiago)	56	2
CHINA (Beijing)	86	10
COLOMBIA (Bogota)	57	1
CONGO	242	
COOK ISLAND	682	
COSTA RICA	506	
CROATIA (Zagreb)	385	1
CUBA (Havane)	53	7
CYPRUS (Nicosia)	357	2
- Larnaca		4
- Limassol		25
CZECH (Prague)	420	2
DENMARK	45	
- Copenhagen		1or 2
DJIBOUTI	253	
DOMINICA	1767	
DOMINICAN (Rep)	1809	
DPR CONGO	243	
EAST TIMOR	670	
ECUADOR	593	
- Quito/Ambato		2
EGYPT (Cairo)	20	2
EMIRATES (UAE)	971	
- Abu Dhabi		2
- Dubai		4
- Sharjah		6
EL SALVADOR	503	
ERITREA	291	
ESTONIA	372	
ETHIOPIA	251	
- Addis-Abeba		1
FAROE ISLANDS	298	
FIJI	679	
FINLAND (Helsinki)	358	9
FRANCE (Paris)	33	1
- Marseille		91
FRENCH GUYNA	594	
FRENCH POLYNESIA	689	
GABON	241	
GAMBIA	220	
GEORGIA	995	
GERMANY (Berlin)	49	30
- Frankfort		69
- Munich		89
GHANA	233	
GIBRALTAR	350	
GREAT BRITAIN	44	
- London		207
- Belfast		232
- Glasgow		41
- Liverpool		51
- Manchester		61
GREECE (Athens)	30	210
GREENLAND	299	
GRENADA	1473	
GUADELOUPE	590	
GUAM	1671	
GUATEMALA	502	
GUINEA REP	224	
GUYANA (Georgetown)	592	2
HAITI	509	
HAWAII	1808	
HOLLAND (Amsterdam)	31	20
HONDURAS	504	
HONG-KONG	852	
HUNGARY	36	
- Budapest		1
ICELAND (Reykjavik)	354	1
INDIA	91	
- New Delhi		11
- Bombay		22
INDONESIA (Djakarta)	62	21
IRAK (Bagdad)	964	1
IRAN (Teheran)	98	21
IRELAND (Dublin)	353	1
ITALY (Roma)	39	6
- Milan		2
- Ravenna		544
IVORY COAST	225	
JAMAICA	1876	
JAPAN (Tokyo)	81	3
JORDAN (Amman)	962	6
KAZAKHSTAN	73	
- Alma Ata		327
KENYA (Nairobi)	254	2
KOREA DPR (North)	850	
KOREA (South)	82	
KUWAIT	965	
KYRGYZSTAN	996	
LAOS	856	
LATVIA	371	
LIBERIA	231	
LIBYA (Tripoli)	218	21/25
LICHTENSTEIN	423	
LITHUANIA (Vilnius)	370	2
LUXEMBOURG	352	
MACAU	853	
MACEDONIA	389	
MADAGASCAR	261	
MALAWI	265	
MALAYSIA	60	
- Kuala Lumpur		3
MALDIVES	960	
MALI	223	
MALTA	356	
MARTINIQUE	596	
MAURITANIA	222	
MAURITIUS	230	
MEXICO (Mexico)	52	5
MOLDOVA	373	
MONACO	377	
MONGOLIA	976	
MONTENEGRO	381	
MOROCCO (Rabat)	212	7
- Casablanca		2
MOZAMBIQUE	258	
- Maputo		1
NAMIBIA	264	
NAURU	674	
NEPAL	977	
NETHERLANDS	31	
NETHERLANDS ANTILLES	599	
NEW CALEDONIA	687	
NEW ZEALAND	64	
- Wellignton		4
- Auckland		9
NICARAGUA	505	
- Managua		2
NIGER	227	
NIGERIA (Lagos)	234	1
NORWAY (Oslo)	47	2
OMAN	968	24
PALAU	680	
PAKISTAN	92	
- Islamabad		51
- Karachi		21
PALESTINE	970	24
PANAMA	507	
PARAGUAY	595	
- Asuncion		21
- Concepcion		31
PERU (Lima)	51	14
PHILIPPINES	63	
- Manille		2
POLAND (Varsovia)	48	22
PORTUGAL (Porto)	351	2
- Lisbonne		1
PUERTO RICO	1787	
QATAR	974	
ROMANIA (Bucarest)	40	1
RUSSIA (Moscow)	7	095/502
RWANDA	250	
SAN MARINO	378	
SAUDI ARABIA	966	
- Ryad		1
- Dammam		3
- Jeddah		2
- Mecque		22
SENEGAL	221	
SEYCHELLES	248	
SIERRA LEONE	232	
SINGAPORE	65	
SLOVAKIA (Bratislava)	421	7
SLOVENIA	386	
SOMALIA	252	
SOUTH AFRICA	27	
SPAIN (Madrid)	34	1
- Barcelona		3
SRI LANKA	94	
- Colombo		1
SOUTH AFRICA (Rep)	27	
- Mogadiscio		1
ST KITTS and NEVIS	1869	
ST PIERRE & MIQUELON	508	
SUDAN	249	183
SURINAME (Pretoria)	597	12
- Johannesburg		11
SWAZILAND	268	
SWEDEN (Stokholm)	46	8
- Malmo		40
SWITZERLAND	41	
- Berne	31/34	
- Geneva		22
- Lausanne		21
- Zurich		1
SYRIA	963 (02)	
- Damascas		11
- Alep		21
- Lattaquie		41
- Tartous		43
TAIWAN (China)	886	2
TAJIKISTAN	992	
TANZANIA	255	
THAILAND (Bangkok)	66	2
TOGO	228	
TONGA	676	
TRINIDAD & TOBAGO	1868	
TUNISIA (Tunis)	216	71
TURKEY (Ankara)	90	312
- Istanbul		1
TURKMENISTAN (Achkabad)	993	1
UGANDA	256	
UKRAIN (Kiev)	380	44
UNITED STATES	1	
- Washington		202
- Boston		617
- Chicago		312
- Los Angeles		213
- New York		212
- San Fransisco		415
URUGUAY	598	
- Montevideo		2
UZBEKISTAN	998	
VATICAN	379	
VENEZUELA (Caracas)	58	2
VIETNAM	84	
YEMEN	967	
YOUGOSLAVIA	381	
- Belgrade		11
ZAMBIA (Lusaka)	260	1
ZANZIBAR	259	
ZIMBABWE (Harare)	263	4