المجلة الاقتصادية

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٤٦ • السنة الثامنة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩
AL BAYAN Economic • Issue N° 446 • 38th Year • January 2009

2009

BANKING AND FINANCE | AUTO
HIGHTECH | TOURISM | INDUSTRY
SHIPPING & TRANSPORT | SOCIAL

معظم القطاعات الاقتصادية أبدت تشاؤمها من العام ٢٠٠٩

الجزء الأول PART I

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Eur10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: SL400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700



مطلوب تعزيز التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص لتسريع برامج الاصلاح الشامل والمتكامل



بقلم الرئيس عدنان القصار

يشرفنا رئيس الهيئات الاقتصادية الوزير السابق عدنان القصار ان يكتب لنا افتتاحية عددنا الممتاز هذا، كما في كل عام.

وفي افتتاحيته دعوة الى تعزيز التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص لتسريع برامج الاصلاح الشامل والمتكامل، ودعوة الى تعزيز الاستقرار السياسي الداخلي وعدم السماح بالعودة الى جو السجالات السياسية التي أضرّت باقتصاد لبنان:

حَفِل العام ٢٠٠٨ بعدد من الاحداث الاقتصادية السياسية والاقتصادية الهامة. فقد شهد توقيع اتفاق الدوحة الذي ساهم في إرساء جو من الاستقرار السياسي في لبنان، كما بدأت في شهر أيلول ازمة مالية غير مسبوقة في الولايات المتحدة وأوروبا، كان لها تداعيات خطيرة على أسواق المال والمؤسسات المالية وقطاع العقارات في العديد من دول ومناطق العالم.

وأود أن أؤكد على أن التأثير المباشر للازمة المالية العالمية على المؤسسات المصرفية في لبنان كان معدوماً، بسبب مناعة القطاع المصرفي والسياسة المالية الحكيمة التي انتهجها مصرف لبنان. كما ان تحسن الأوضاع الاقتصادية منذ اتفاق الدوحة ساهم في تخفيف تأثيرات حالة الركود في الاقتصاد العالمي على لبنان. اذ، ووفقاً لتقديرات صندوق النقد الدولي، من المقدر أن يحقق لبنان نمواً بنسبة ٦٪ في عام ٢٠٠٨ وان يواصل هذا النمو في العام ٢٠٠٩. وحيث أنه لا ينتظر استمرار الازمة الاقتصادية العالمية لأبعد من مطلع العام ٢٠١٠، سيبقى لبنان بمنأى عن تأثيراتها الكبيرة المباشرة وغير المباشرة. بل يمكننا القول ان لبنان ربما استفاد من هذه الازمة، من خلال استقطاب استثمارات ورؤوس أموال عربية وأجنبية الى قطاعه المصرفي واقتصاده الوطني، نتيجة ما أظهره من مناعة ومرونة واستقرار.

وهذه المناعة اللبنانية تجاه الأزمة الدولية ترتبط بالدرجة الأولى بطبيعة عمل المصارف اللبنانية، في ظل بيئة تشريعية سليمة ورقابة فعالة والتزام كامل بمعايير العمل المصرفي والمالي السليم على مدى فترة طويلة من الزمن، والتي ساهمت في إرسائها وترسيخها السياسات المصرفية والنقدية الحكيمة لمصرف لبنان، بقيادة سعادة الحاكم **رياض سلامة** الذي وضع قواعد متشددة على الاستثمار في الأدوات المالية، ومنع بموجبها الاستثمار في المنتجات المالية الدولية العالية المخاطر، كما حدّ أيضاً من قدرة المصارف على الدخول في الأسواق الثانوية، ووضع شروطاً تقييدية مناسبة على التعامل بالأدوات المالية المشتقة والمركبة، مما أدى بالنتيجة إلى حماية هذه المصارف وتعزيز سمعتها وطنياً وعربياً ودولياً.

هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى كان للإدارة الحكيمة والسليمة في المصارف اللبنانية دور أساسي في عدم تأثر هذه المصارف بالأزمة المالية العالمية، وأيضاً تجنيب لبنان تأثيرات هذه الأزمة على الصعيد الاقتصادي.

وتشير آخر الإحصاءات إلى أن إجمالي حجم موجودات المصارف اللبنانية وصل إلى أكثر من ١٠٠ مليار دولار حسب المعلومات الرسمية الصادرة بنهاية تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨، أي ما يوازي أربعة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي، بالمقارنة مع ٨ مليارات دولار فقط عام ١٩٩٣. وذلك بالإضافة إلى الموجودات لدى المصارف اللبنانية في الخارج التي تقدر بأكثر من ٤٠ مليار دولار، فضلاً عن الاحتياطي الذي يمتلكه المصرف المركزي المقدر بحوالي ٢٠ مليار دولار من الموجودات والعملات الأجنبية.

ونتوقع استمرار نمو النشاط المصرفي في لبنان خلال الفترة المقبلة، مع استمرار استقطاب الاستثمارات والودائع العربية والدولية لأسباب متعددة وأهمها:

* الدور الرئيسي الذي يضطلع به القطاع المصرفي في الاقتصاد اللبناني حيث يلعب دور المحرك الأساسي لعجلة الاقتصاد، إلى جانب استعادة دوره الإقليمي والدولي في ريادة الصناعة المصرفية.
* استقرار الأوضاع السياسية والأمنية منذ توقيع اتفاق الدوحة في أيار (مايو) ٢٠٠٨، والتي انعكست بشكل إيجابي على الأوضاع الاقتصادية وعلى الأداء العام للاقتصاد اللبناني. وتشير جميع المؤشرات إلى تقدم لافت في النشاط الاقتصادي خلال الاشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٨. فقد ارتفع عدد السياح بنسبة ٢٨,٥٪، وازدادت رخص البناء بنسبة ٣٠,٦٪ استجابة لزيادة الطلب وتحسن أسواق العقارات والبيئة الاستثمارية المناسبة. وكذلك سُجل ارتفاع في قيمة الشيكات المتقاصة بنسبة ٤٣,٣٪ كانعكاس للارتفاع الكبير في الاستهلاك، إلى جانب ارتفاع الصادرات بنسبة ٣٠,٦٪ بدفع من تنامي الطلب من الأسواق العربية على المنتجات اللبنانية، مقابل ارتفاع بنسبة ٣٩,٣٪ للواردات لتلبية النمو في الاستهلاك والاستثمار بشكل عام.

وفي الجانب الاقتصادي، من الضروري تنفيذ إصلاحات مؤتمر باريس ٣ التي تعهدت بها الحكومة اللبنانية، والتي من شأنها تحسين أوضاع المالية العامة، ودعم القطاع الخاص في نشاطه الاقتصادي، وتحفيز النمو الاقتصادي، وتحسين الأوضاع الاجتماعية والمعيشية للمواطنين. وهذه الإصلاحات باتت أكثر ضرورة اليوم في ظل مشكلات جديدة تضاف إلى الاختلالات الهيكلية على صعيد المالية العامة والميزان التجاري، ولا سيما مشكلات التضخم والبطالة.

ومن المهم في المرحلة المقبلة أن نعمل على تعزيز التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص بهدف تسريع برامج الإصلاح الشامل والمتكامل، ارتكازا على قاعدة الإصلاح المالي الذي حققه لبنان بتعاون عميق بين السلطة المالية والسلطة النقدية والقطاع الخاص.

ومن الضروري خلال المرحلة المقبلة التركيز على قضايا إستراتيجية أساسية مثل الخصخصة لعدد من القطاعات، وإغناء مناخ الاستثمار والتعريف بالفرص الاستثمارية الجديدة في الاقتصاد اللبناني، وأهمية فتح أسواق تصديرية جديدة أمام الإنتاج اللبناني.

من اجل تعزيز الأوضاع الاقتصادية الراهنة، وتحويل تحديات المرحلة القادمة الى فرص جديدة تحقق المزيد من النمو الاقتصادي، يتوجب علينا ان نؤكد مرة جديدة، وان نكرر مرة اخرى، انه من الأهمية بمكان، سعي الفعاليات السياسية اللبنانية الى تعزيز الاستقرار السياسي الداخلي، وعدم السماح بالعودة الى جو السجالات السياسية التي أثبتت عُقمها وأضرارها الكبيرة على لبنان واقتصاده الوطني. ■

بالمختصر المفيد



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

مشهد العالم مع نهاية العام الماضي لم يكن مفرحاً. كذلك من المنتظر ان تكون ٢٠٠٩ سنة صعبة جداً، بل حتى أسوأ من المنتظر، ان على صعيد الدول أو الأفراد. فالمؤشرات السلبية وعلى أصعدة كثيرة، تشير الى ان الأزمة المالية والإقتصادية العالمية ستفتك بالمزيد من اقتصادات الدول، وتؤثر مباشرة على نواح كثيرة من أوضاع الشعوب ومكتسباتها المعيشية والاجتماعية، وستضرب ثقافتها الاستهلاكية، حيث ما زالت تداعيات هذه الأزمة ترهق أعصاب المسؤولين وخزائن الدول وبنوكها المركزية واحتياطياتها، في محاولة إنقاذ ما يمكن إنقاذه. فالعالم حتى اللحظة ما زال مصاباً بدوار الأزمة ومفاعيلها الجانبية على الرغم من الإنفاق الهائل للحكومات لتحفيز النشاط الاقتصادي والنمو، حيث بات واضحاً ان الإجراءات التي اتخذتها الدول العشرون في تشرين الماضي لم تكن كافية لمواجهة الأزمة. بحيث يمكننا القول اليوم ومع مطلع العام الجديد، ان الإقتصاد العالمي دخل رسمياً مرحلة الكساد والتراجع الفعلي، وهو الوضع الأشد إيلاماً ووقعاً على أسواق العمل والمداخيل، بسبب الإستغناء الإضطراري والمطرد عن الموظفين والعمال والأجراء (سيرتفع عدد العاطلين عن العمل بمقدار ٢٥ مليون شخص آخر خلال العام الجديد) نتيجة الإعصار الاقتصادي الذي ضرب بقوة وقسوة في قلب الصناعات العملاقة حول العالم (سيارات – خدمات – عقارات) وما سبّبه ذلك من انخفاض ملموس في مبيعات التجزئة وتراجع الطلب عالمياً.

من هنا تبدو صورة العام الجديد قاتمة بالنسبة الى معظم ميادين النشاط الإقتصادي وقطاعاته في العالم، حيث ان الأزمة على ما يبدو لم تبلغ ذروتها بعد، وإن ما نشهده اليوم لا يعدو كونه رأس جبل الجليد خصوصاً انه لا يبدو ان هنالك أفقاً واضحاً للإجراءات العلاجية التي جرى اتباعها حتى اليوم في المواجهة الصعبة مع الأزمة العالمية الإستثنائية والتاريخية، رغم ما تمّ اللجوء اليه من اجراءات استثنائية وغير مسبوقة، وسط تزايد مؤشرات الوهن في الاقتصادات العالمية الأكبر والأهم، وخصوصاً الاقتصاد الأميركي (أكبر اقتصاد في العالم والأوسع تأثيراً وفعالية) والخفض التاريخي لأسعار الفوائد والى مستويات غير مسبوقة (ZERO - 0.25%) وضخ الاموال الهائلة في الشرايين الإقتصادية المتصلبة، والاستخدام المكثف لجميع أدوات السوق المتاحة، بحيث ما زالت الخروقات تتوسع مع تدن ملفت للمداخيل وتراجع الانفاق، وازدياد طلبات الحصول على الاعانة نتيجة ازدياد معدلات البطالة، ووطأة عمليات الصرف من الخدمة (خسر القطاع الوظيفي العالمي حوالى ٢٠ مليون وظيفة خلال شهر واحد) والدعوات المحمومة الى ضرورة اعادة نظر شاملة بالقواعد التنظيمية لمختلف انشطة الاقتصاد الاميركي، في حين تلجأ اليابان (ثاني اكبر اقتصاد في العالم) الى إقرار اكبر موازنة سنوية في تاريخها لتمويل خطط استنهاض الاقتصاد الياباني الرازح تحت اثقال خسائر لا تحتمل طالت عمالقة الصناعة فيه (تداخل صناعة السيارات والالكترونيات) وسط اكبر تراجع للصادرات بلغ ارقاما غير متوقعة وصلت الى ٢٧٪، وذلك عبر منظومة من الاجراءات المحفزة والتي يمكن ان تصل الى حدود ٤٠ مليار دولار.

اما في المقلب الآخر فقد رشحت التوقعات الاخيرة اضطرار روسيا الى الاستدانة من الاسواق الخارجية لمواجهة تداعيات الازمة الخانقة على اوضاعها الداخلية، خصوصا مع تفاقم التدهور في اسعار النفط (روسيا من اكبر مصدري النفط والغاز في العالم). هذا في الوقت الذي تعاني المانيا هي الاخرى (اكبر اقتصاد اوروبي) لبلورة استراتيجية استنهاضية وعملية لتحفيز اقتصادها عن طريق برنامج عمل قد تصل كلفته الى ٤٠ مليار دولار للخروج من مرحلة الضغوط والكساد، مما يدفعنا للاعتقاد، ان العالم الذي صغرت دائرته بفعل العولمة بات كله رهينة الازمة المالية والاقتصادية الكارثية التي ما زالت تداعياتها تتردد على كافة الأصعدة وتهدد بأوخم العواقب، خصوصا بانتقالها السريع من القطاعات المالية والائتمانية والاقتصادية لتضرب بقوة في اقوى القطاعات الصناعية واصلبها عودا ونعني به قطاع انتاج السيارات (جي ام – فورد – كرايزلر والتي تعتبر اساس صناعة السيارات في اميركا ومن اهم محركات النشاط الاقتصادي فيها مع ٢,٢ مليون وظيفة + ٦٥ مليار دولار اجور ورواتب سنوية) وكذلك في اليابان (تويوتا – مازدا – نيسان – هوندا) ولتضرب ايضا وايضا في القطاعات العقارية وتفرعاتها.

وتعبر الازمة البحار من اميركا واوروبا وشرق آسيا، لتضرب بقسوة في دول وامارات الخليج حيث من المتوقع ان يتراجع النمو الى حدود ٢,٥٪ بعدما كان ٧٪ العام الماضي، في حين كان قد بلغ حدود ٣٠٪ في السعودية منذ عام ٢٠٠٢، وبالتالي باتت الحاجة الى السيولة والتمويل متفاقمة، وافضلية مطلقة، خصوصا بالنسبة الى المشاريع الجديدة، او حتى موازنة اكلاف ما هو قيد الانشاء والتسويق. فإذا عرفنا عمق وتداخل العلاقة العضوية بين القطاعات العقارية بكافة تفرعاتها والقطاعات المصرفية التي تعتبر المصدر الاساسي للتمويل (الشريك) لأدركنا حجم المشكلة وخطورتها، وانعكاساتها الوخيمة، خصوصا مع انفلاش وفوضى المضاربات المالية والعقارية التي انتجت فورة اعمال وإعمار مذهلة في منطقة الخليج وارتفاعا صاروخيا في الاسعار، وتوسعا انفلاشيا (أفقيا وعاموديا) شمل البر والبحر، وخصوصا في امارة دبي حيث الحاجة كانت ماسة لعشرات الآلاف من المهندسين والاداريين والموظفين والعملاق المهرة من جميع الاختصاصات والمهن لخلق الابتكارات الهندسية المعمارية غير المسبوقة والمذهلة والتي كانت تنبت بين ليلة وضحاها، في سباق محموم لكسر ارقام كتاب غينيس القياسية للاطول والاكبر والاجمل والاعلى والاغلى.

وبات الخوف والقلق اليوم من تعثر عمليات التحاسب والسداد وابراء الذمم، التي من المفترض ان يقوم بها كل من خطط وتوسط وساهم واشترى وباع، وخلال الطفرة العقارية تلك التي عرفتها منطقة الخليج والتي ساهمت في رفع الاسعار.

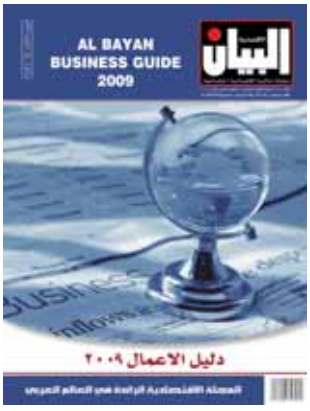
من هنا اهمية اجتماع دول مجلس التعاون الخليجي لبلورة خطة عمل موحدة في مواجهة التداعيات الخطيرة على دولهم واستعادة التوازن وثقة المستثمرين، حيث اثبتت الاجراءات الفردية والروتينية عقمها ازاء ضغوطات الازمة والتراجع الحاد في اسواق الاسهم واسعار النفط في الوقت الذي يقدر فيه الامين التنفيذي للاسكوا **بدر عمر الرفع** ان خسائر العالم العربي من جراء الازمة المالية قد تصل الى حدود ٣٥٠ مليار دولار.

ومرد اهتمامنا بحيثيات ما يجري في اسواق الخليج وخسائره تأثير ذلك على العمالة هناك وما يمكن ان يطال قسما مهما من اللبنانيين العاملين، حيث قد يطال الخطر عددا يتراوح بين ٣٠٠٠ – ٤٠٠٠ موظف وعامل ومتعاقد وفني، بمعنى فقدان مداخيلهم مما يعيدهم الى الداخل اللبناني، الى جانب حرمان فرص العمل المستقبلية للكفاءات والمهارات اللبنانية التي تضخها الجامعات والمدارس والمعاهد سنويا، بحيث تبدو الاشهر الثلاثة المقبلة من العام الجديد حبلى بالمفاجآت غير السارة وتشكل تحديا حقيقيا يجب التعامل معه برصانة وجدية. فاعتماد لبنان على اقتصاده الاغترابي هو اساسي، حيث تمثل القوة الاغترابية العاملة حوالى ٢٥٪ من حجم القوة العاملة الفعلية داخل لبنان، في حين يمثل معدل الدخل التحويلي الاغترابي اربعة اضعاف الدخل الداخلي. علما ان لبنان يبدو وحتى اليوم، محصنا ضد التداعيات وسلبيات الكارثة العالمية، بل ان لبنان كان واحدا من الدول القليلة التي انعكس عليها الاعصار المالي الدولي ايجابا من حيث استقطاب قطاعه المصرفي لمزيد من الودائع الجديدة، سواء من المغتربين او المستثمرين، الذين ازدادت ثقتهم بالقطاع المصرفي اللبناني والذي يعتبر احد نقاط القوة في الاقتصاد اللبناني وملاذا آمنا ومضمونا، بدليل الارتفاع التاريخي لاحتياط مصرف لبنان والذي تجاوز ٦٠٪ خلال العام المنصرم، علما انه وفي حال استمرار الهدوء السياسي والامني واتمام بعض الاصلاحات الادارية والمالية والاقتصادية والتي كان لبنان قد تعهد بها في باريس٢ و٣، فإنه يمكن لنا تأسيس اقتصاد حديث وديناميكي يوفر فرص العمل لأكثر من ٢٤ الف متخرج سنويا ويوفر مداخيل افضل وتتحسن القدرة الشرائية وفقا لحاكم مصرف لبنان الاستاذ **رياض سلامة**. ■

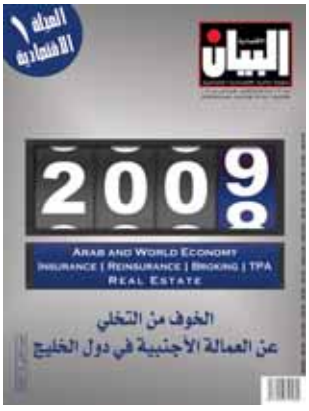
بصراحة

عـــام ٢٠٠٩

ماذا يتضمن هذا العدد الممتاز (٨٤٨ صفحة)



الجزء الثالث



الجزء الثاني



الجزء الاول

كعادتها في كل عام، وفت «البيان الاقتصادية» بوعدها وأصدرت لك أيها القارئ العزيز عدداً ممتازاً بمناسبة العام الجديد ٢٠٠٩، يتألف من ٨٤٨ صفحة، وهو بشكل دائم يعتبر من قبل مؤسسات التحقق من الانتشار، اكبر واضخم عدد تصدره مجلة اقتصادية سنويا في الشرق الاوسط.

ماذا يتضمن العدد وكيف تتوزع أبوابه؟

وتسهيلا للقارئ، ولكي لا يزعجه وزن العدد عند حمله للقراءة، قسمناه الى ثلاثة أجزاء، ووزعنا أبوابه على الشكل التالي:

الجزء الاول: ويتضمن ابواب الاقتصاد العربي، العقارات، المصارف، لبنانيات، السياحة، تكنولوجيا، ونشاطات والمجتمع.

الجزء الثاني: ويتضمن أبواب التأمين والنقل والسيارات.

الجزء الثالث: ويتضمن دليل رجال الاعمال في لبنان وهو الدليل الوحيد الذي يعتمده رجال الاعمال وتعتمده جميع المؤسسات الاقتصادية والمالية والمصرفية والسياحية نظرا لدقته في نقل العناوين الجديدة والصحيحة.

بالنسبة الى القطاع المصرفي، ونظرا للأوضاع المالية والمصرفية والعقارية في العالم في الوقت الراهن، أجرينا مقابلات وحوارات مع اكبر عدد من حكّام المصارف المركزية العربية والمصرفيين من لبنان والخليج العربي الى السودان والمغرب العربي. وكذلك بالنسبة لقطاع العقارات فقد اخترنا اهم المطورين والمستثمرين العقاريين ليتحدثوا لنا عن واقع هذا القطاع ومستقبله.

وهذا ما قمنا به بالنسبة لقطاعات التكنولوجيا والسياحة وباقي القطاعات.

أما بالنسبة الى قطاع التأمين والذي ضُربت فيه أضخم الشركات في العالم، فقد اخترنا اكبر عدد من الضامنين والمعيدين ووسطاء الضمان العالميين ليحدثونا عن هذه الصناعة الكبيرة التي باتت تضاهي صناعة المصارف في كثير من الاصعدة.

وهكذا فعلنا ايضا بالنسبة لقطاعي النقل والسيارات حيث اخترنا نخبة من الوكلاء الخبراء وحاورناهم حول اوضاعهم وحول تداعيات الازمة المالية العالمية على قطاعيهم.

لا يسعنا ان نسمي في هذه الزاوية «بصراحة» من تحدثنا اليهم من اقطاب المال والمصارف والتأمين والنقل والعقارات والتجارة والصناعة والسياحة والتكنولوجيا، وما أجابوا به «بصراحة»، فبإمكان القارئ العزيز ان يجدهم في صفحات هذا العدد الممتاز (٨٤٨ صفحة).

اذ نتمنى لقراء «البيان الاقتصادية» ان يُسرّوا بقراءة هذا العدد، نتمنى لهم ولمن أصدروه وسهروا على نجاحه، سنة مليئة بالصحة والعافية والنجاح.

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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: ٣٩٦٨٠٥ ١ ٩٦١+
فاكس: ٣٩٦٤١٧ ١ ٩٦١+
ص.ب. ١٥١٠–١١ لبنان
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

AL BAYAN ECONOMIC MAG

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

Lebanon
Beirut Head Office:
Sami El Solh Boulevard
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 61796279
+ 20 1 69528866

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 786799368

Kuwait:
+ 965 6 584624

Oman:
+ 968 99696685

Qatar:
+974 5 062495
+974 5 320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 56 1209464

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 24931222

United Arab Emirates:
+ 971 4 3356501/2
+ 971 50 3794655
+ 971 50 2812266
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944

Yemen:
+ 967 711 200322

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، الاردن ومصر 100 US$
باقي الدول العربية والاجنبية 200 US$

ثمن النسخة: لبنان ١٥٠٠٠ ل.ل.، سوريا ٤٠٠ ل.س.، مصر ٦٠ جنيهات، الاردن ١٠ دينار، قطر ٥٠ ريالا، السعودية ٥٠ ريالا، الكويت ٤ دينار، الامارات ٥٠ درهما، البحرين ٦ دينار، سلطنة عمان ٦ ريال، العراق ١٢ دينارات، السودان ٤ جنيهات، اليمن ٣ ريالا، ليبيا ١٤ دنانير، المغرب ١٢٠ درهما، CYPRUS 6 C.P ,U.K. 7 Stg, FRANCE 10 EURO, USA 14 US $,GERMANY 10 EURO

Barghoud & Co. Représentant

DIFFUSION CONTROLE
OJD

فهـــــرس المـقـــــ

في ما يلي قائمة بأسماء رؤساء ومدراء المصارف والشركات والوكالات في قطاعات التأمين والنقل والسيارات الذين وردت اسماؤهم في الجزئين الاول والثاني من عدد البيان السنوي الممتاز،

اسم السيد	الصفحة
(أ) (ب) (ت)	
د. عز الدين أمين	١٧٦
شكيب ابو زيد	٥٤٤
عبداللطيف ابو قوره	٦٤٦
جان ايليا	٧٢٤
DR LUDGER ARNOLDUSSEN	٥٥٠
جورج الاشقر	٢٥٨
حسين ايوب	٧٣٠
عبد الرؤوف ابو رجيله	٦٥٢
خالد ابو قوره	٦٨٠
نصر ابو عبيد	٧٦٥
عمر الأمين	٦٢٨
منهال ابو زكي	٧٧١
نبيل آغا	٧٨٣
محمد النور احمد	٧٤١
الشيخ فهد آل ثاني	٩٤
جورج ابو جوده	٥٧
نزار ألوف	٣٣٦
احمد آل ابراهيم	١٠٦
خالد اسبيته	٤٥٠
روي ابي زيد	٢٦٨
انطوان ابي ناصيف	٣٦٩
موريس اسكندر	٨٤
ابراهيم ابراهيم	١١٢
طلال الأنسي	٧٨٠
ديفيد بيس	١١٦
رالف بيطار	٣٦٠
كاي بارتال	٣٣٥
احمد البيل	٣٣٤
الشيخ فهد بن فيصل	٢٨
غسان بندقجي	١٢٦
نادين بن زعل	٤٤٤
د. علي البحر	١٤٨
سعيد محمد بازرعه	١٥٢
محمد عابدين بابكر	٧٣٨
نبيل بازرجي	٣٢٠
ناصر البوسعيدي	٧٤٦
اشرف بسيسو	٥٢٨
ياسر البحارنة	٥٥٤
التهامي الباركي	٥٣٨
روبير البهو	٥٨٦
احمد البواب	١٥١
نجيب بحوث	٧٦٢
JOHN BARRETT	٦٠٦

اسم السيد	الصفحة
خلدون بركات	٥٥٦
سامي بخعازي	٥٨٤
جميل روبير بهو	٥٧٨
انطوان بعقوني	٦٩٩
انطوان بشارة	٧١٠
نبيل بزاري	٥٧٤
عبد الكريم التميمي	٧٦٤
د. نزير الباتع	٧٥٢
فاتح بكداش	٦٠٠
د. علي البحر (تأمين)	٥٣٢
عبد الله بداوي	٥٦٢
صلاح تهلك	٤١١
جان تامر	٥١٠
(ج) (ح) (خ)	
أنور الجمال	٦٨
احمد جلفار	٣٤٩
محمد الجيدة	٤١٩
جميل جارودي	١١٤
عبدالله جناحي	١٢٤
محمد الجفائري	٧٢١
روبيرت جنفزيان	٥٨٣
محمد الجملاني	٥٣٦
وليد الجشي	٥٤٨
واصف الجبشه	٥٥٨
بسام جلميران	٦٤٠
يوسف جماع	٧٣٦
محمد الجاسم	٦٣٨
صلاح الجيده	٩٦
غبريال حايك	٣٧٠
بشاره حداد	٥٥٢
محمد مظهر حماده	٦٣٤
خالد الحسن	٦٥٠
حاتم حسين	٦٨٨
جميل حجار	٥٤٢
ماجد حبوب	٦٩٧
طاهر الحراكي	٥٦٤
محمود حمدان	٦٩٦
فؤاد حنون	٧١١
عماد الحاج	٦٠٢
ايلي حنا	٧٧٨
ناجي حبيس	٧٧٦
ناجي حنينه	٣١٨
محمد حمدان	٧٦٨
خليل الحارثي	٧٤٨

اسم السيد	الصفحة
سلام حنا	٥٩٢
د. صابر حسن	٣٦
جان حليس	٦٠٨
محمد الحاج حسن	٣٤٠
محمد الحمادي	١٧٨
هاني الحسامي	٨٠
شارل حمصي	٣٣٢
د. جواد حديد	١٣٢
احمد الحاطي	٤٥٣
حمد الحمد	١٦٢
محمد الحرمي	٤٥٨
عادل عبد القادر خورشيد	١٤٩
فؤاد الخازن	٤٤٠
يوسف خلف	٩٢
عبد الخالق رؤوف خليل	٥٤٠
خلدون خرطبيل	٥٧٦
جوزف خوام	٦١٠
هيثم الخثاثنة	٦٨٤
عبد المجيد خلوف	٧١٨
الياس الخوري	٧٧٩
عادل خراط	٧٥٨
جيلبير خوري	٢٥٠
نبيل خوري	٢٦٦
رزق الخوري	٥٩٦
عارف الخوري	١٩٤
(د) (ذ) (ر) (ز)	
منير دويدي	٤٦٤
فاتن دوغلاس	٧١٣
عبدالله درويش	٦١٧
عدنان بن درويش	١٠٨
عبد القادر دويك	١٣٨
اياد رشاد	١٦٦
فريد روفايل	٥٢
نجيب ردمان	٧٣٢
محمد عباس الريس	٧٤٢
ابراهيم الريس	٦٦٢
رائد الريموني	٦٩٠
ريما الرواس	٣٣٠
سمير الرفاعي	١٦٨
المحامي جوزف زخيا	١٨٠
كمال الزبير	١٤٢
عابد الزيرة	١١٨
جورج زينه	٥٧٠
وائل زعرب	٦٧٢

اسم السيد	الصفحة
وسيم زعرب	٧٠٤
عبدالله زنتوت	٣٠٨
حمود الزدجالي	٣٢
روبير زغبي	٣٣٨
محمد الزبيري	١٥٠
زياد زخور	٨٠٤
(س) (ش)	
محمد السري	٤٠٨
كلود سليمان	٢٦٢
ريكاردو سليمان	٥٩٨
خليل سعيد	٦٣٢
علي السوري	٧٢٠
خالد ساغا	٧٠٠
يعقوب سابيلا	٧٠٢
د. محمد السبعاوي	٧٠٨
رياض سلامه	٢٠
سميح سعاده	٦٢
عصام السلفيتي	١٣٠
نوار سكر	٤١٨
محمد الشطي	٤٦٠
اكرم شديد	٢٣٢
انطوان الشمالي	٢٥٠
فادي شماس	٥٩٠
د. عبدالله الشريف	٥٣٠
جوسلين شاهين	٧٦٩
ريشار شلهوب	٥٨٠
كيرستن شلهوب	٥٨٠
سامي الشخشير	٦٤٤
ريمون شام	٧٢٢
د. علي الشمالي	١٦٤
سالم الشعيبي	٤١٥
ظافر شاوي	٥٠٤
جو شدياق	٤٤٢
ايلي شكور	٤٧٠
ادي شرفان	٣٥٨
ميشال شماس	٣٧١
موسى شحاده	١٨٦
(ص) (ض) (ط) (ظ)	
احمد صفار	٤٦٠
غسان صعب	٦٠٤
فؤاد صوايا	٦١٢
محمد الصعبي	٧١٢
يعقوب صوالحه	٦٨٢



رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان



د. اميه طوقان

محافظ البنك المركزي الاردني



الشيخ فهد بن فيصل

نائب محافظ البنك المركزي القطري



محمد السري

الخليجية للإستثمارات العامة



DR LUDGER ARNOLDUSSEN

MUNICH RE

ـــالات والمقـــابـــلات

وتسهيلا للقارئ ليعرف بأية صفحة يوجد حديثه، فقد وضعناه وفقا لاسم العائلة وبجانبه رقم الصفحة.

اسم السيد	الصفحة
محمود صوفي	٦٥٨
توفيق صليبا	٧٨٣
عبد العال الضوى	٧٣٩
د. رجائي صويص	٦٧٠
احمد صباغ	٦٧٨
سليم صفير	٥٤
سالم الصباح	٣٨
نعمه صباغ	٦٠
جورج صايغ	١٣٦
مصطفى ابراهيم الصالح	١٦٠
د. هاشم صباغ	١٧٠
د. عبد الرحمن ضرار	١٤٧
ايلي طربيه	٦١٦
ميشال طراد	٣٢٢
د. جوزف طربيه	٤٨
د. ناهد طاهر	١٢٥
عيسى الطنيجي	٤٣٦
عبد الرحمن طه	٦١٨
د. اميه طوقان	٢٦
(ع) (غ)	
جو عازار	٥٦٨
انطوان عيد (مؤسسة عيد)	٥٠٨
فراس العظم	٧١٤
محمد عيتاني	٢٤٦
باسم عوده	٦٢٤
انور علامي	٧٥٩
عبد الرحيم عبد القادر	٧٣٧
ماجد عقل	٧٤٤
محمد عبد الجواد	٦٥٤
عماد عبد الخالق	٦٦٦
بيار عضم	٣١٦
حمود العجلان	٢٣٨
عصام عبد الخالق	٦٦٨
عبد الفتاح عثمان	٧٣٤
وجدي عبد الهادي	٦٧٤
زهير العطعوط	٦٧٦
د. عادل العماد	٧٦١
سامر عطوي	٣٠٧
نبيل عيتاني	٥٠٦
عارف العلوي	١٧٢
علاء عبد الجواد	٧٠٠
جمال عانوتي	٣٦٦
هيثم عبدو	٣٥٦

اسم السيد	الصفحة
اكرم عازوري	٤٩٢
محمد بن علي	٣٤
فيصل العقيل	٤١٠
د. وليد علم الدين	٤١
انطوان عيد (تأمين)	٧٦٠
احمد عبدالله	٤٦٦
د. جورج عشي	٥٠
جمال عيتاني	٤٦٢
سامر عيتاني	٧٦
بدر العابد	٤٤٨
عبد الرزاق عاشور	٧٤
هشام العمادي	٤١٦
د. هنري عزام	٨٦
طوني عبدالله	٣٧٠
ابراهيم عبدالله	٨٨
ابراهيم عبدالله العبدالله	٤٥٢
مفلح عقل	١٣٤
عبد العليم محمد علي	١٤٠
مساعد عبد الكريم	١٤٦
احمد العلي	١٠٣
نسير العجلي	٤٥٤
عبد الرزاق علي عيسى	١٠٤
فيصل العلوان	١١٠
يوسف شملان العيسى	١٢٢
حسام عبيد علي	١٥٤
عزيز عبد الجواد	٧٠٦
ابراهيم العمد	٧٤٦
فهد الغنيم	٤٥٦
جورج غجر	٢٦٤
(ف) (ق) (ك)	
جورج الفرزلي	٥٨٢
جهاد فيتروني	٦٤٨
انطوني الفضل	٦١٤
شرف محمد الفودعي	٧٤٠
بدري فركوح	٧١٦
عبد القادر فاضل	٧٣٣
احمد الفقيه	٧٢٩
رائد فياض	٧٧٠
باتريك فارجيان	٣٦٢
ايلي فاخوري	١٧٤
سامي فرحات	٨٩
د. سليمان الفهيم	٤٣٤
ابراهيم فخرو	٤٤٦

اسم السيد	الصفحة
سمير قموه	٥٧٤
سامي قموه	٦٩٨
عدنان القصار	١٠
المهندس حسن قريطم	٢٣٤
د. منير قبان	٥٦٦
قبلان قنطرة	٧٦٦
نبيل القصار	٢٣٠
يوسف القاعي	٢٥٦
طارق قمبرجي	١٧٥
د. كمال كريم	٧٢٨
سامر كنج	٦٢٠
محمد الكبيسي	٥٤٦
JAWED QURESHI	٦٢٢
مانوح كومار	٧٤٥
عمار كنعان	٢٣٦
نيكولاي كريستنسن	٢٤٤
مهنّد كنعان	٤٧٢
جوزف كسرواني	٨٣
عماد فاخوري	٤٣٨
(ل) (م) (ن)	
جوناثان لايون	١٠٢
لوسيان لطيف	٥٩٤
عصام لحام	٧٦٧
احمد لطوف	٦٩٢
وليد لطوف	٢٥٢
حبيب لحود	٧٨
ماريو معوض	٣٦٩
حيدر مشهدي	٤٧٦
عبدالله المسعود	٣١٢
د. اديب مياله	٣٠
د. مصدق الملك	١٠٠
حسين الميزه	٦٣٦
مارون مراد	٥٦٠
سمير مقوم	٢٤٨
عبد المطلب مصطفى	٦٢٦
انطوان معلولي	٦٤٢
ناجي مهدي	٣١٠
زياد المصري	٦٨٦
رائد المشحور	٧٥٣
مروان مطره جي	٧٥٦
كمال الموساوي	٧٨٢
محمد المري	٢٤٠
غسان مهنا	٦٤
روبير ماتوسيان	٤١٤

اسم السيد	الصفحة
ياسر مرتضى	٧٠
هيثم مطر	٣٢٨
معتصم محمصاني	٧٢
سليمان المزروعي	٩٠
محمد عيسى المطاوعة	١٢٠
تامر مسعود	٣٤٢
د. مصطفى منصور	١٤٤
سلوى ملحس	٤٦٨
عبد الرحمن المقطري	١٥٣
فيصل المطوع	١٥٨
رضا مختار	٣٣٨
خالد المشعان	٤٥٢
حمد بن ناصر	٩٨
لؤي النقيب	٥٧٢
سمير نحاس	٧٥٤
رامي النمر	٦٦
روجيه نسناس	٤١٨
هادي النفي	٨٢
سمير نعيمه	٢٤٣
ناصر النويس	٣٢٦
اسعد نكد	٤٩٧
محمد النعيمي	١٥٦
محمد نوفل	٤٥٨
علي النمر	٤٥٨
حمد المناعي	٣٤٨
رولان معرّي	٤٩٠
(هـ) (و) (لا) (ي)	
علاء هلال	٤١٨
محمد الهبش	٤٣٤
وسام الهيمص	٦٣٠
طارق هائل	٧٢٦
جمال الهولي	٦٥٦
علي محمد هاشم	٥٣٤
انطوان واكيم	٥٨٨
سمير الوزان	٦٦٠
علي الوزني	٦٩٤
انطوان واصاف	٢٥٤
GILES WARD	٦٦٤
ادي يمين	٢٦٠
سليم يارد	٧٧٥
عدنان يوسف	٤٦
حازم محمد يوسف	١٢٨
ناظم يغمور	٣٦٤
احمد يونس	٣٤٤



د. اديب مياله

حاكم مصرف سوريا المركزي



عدنان يوسف

رئيس اتحاد المصارف العربية



د. عبدالله الشريف

مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي



عبد الرحمن طه

ICIEC



المهندس حسن قريطم

رئيس ومدير عام مرفأ بيروت

فلسطين - لبنان ٢٠٠٩
شركاء في رحلة العذاب

بانتهاء سنة ٢٠٠٨ يكون قد مضى على بدء رحلة العذاب الفلسطيني ستون سنة كاملة وبضعة اشهر.

ويوما بعد يوم وسنة بعد سنة، تتعاظم آلام الشعب الذي كتب عليه ان يدفع من دمه، وارضه، وأمواله، ثمن الجرائم التي ارتكبها سواه بحق اليهود.

لقد شاء المنتصرون في الحرب العالمية الثانية في حينه ان يبلسموا جراح اليهود الذين تعرضوا للسبي والتهجير، والاضطهاد على أيدي امبراطوريات عظمى غير مرة في التاريخ وكان الاخير من بينها «المحرقة» التي قضت على مئات الآلاف منهم على أيدي النازيين من ألمان واوروبيين، فاستصدروا قرارا في الامم المتحدة يجيز ليهود العالم ان ينشئوا وطنا – ملاذا لهم على الارض الفلسطينية.

كان ذلك في العام ١٩٤٧، وفي العام ١٩٤٨ استكملت العصابات الصهيونية اغتصاب الارض الفلسطينية وطرد اهاليها واعلنت قيام دولة اسرائيل وكانت تلك بداية رحلة العذاب الفلسطيني.

وعلى امتداد السنوات الـ ٦٠ التي انقضت على انشاء اسرائيل لم تذق منطقة الشرق الادنى طعم الاستقرار، ولم تنعم بشكل من اشكال العيش بكرامة.

مئات الألوف من اللاجئين الفلسطينيين يعيشون في مخيمات البؤس وهم ينتظرون تنفيذ القرار الصادر عن الامم المتحدة والذي يكرس حقهم في العودة الى اراضيهم. وقد انقضت على صدور القرار المذكور ستة عقود من السنين وهو ما يزال حبرا على ورق.

ولبنان الجار الاقرب لفلسطين كان له النصيب الاكبر من الكارثة الاجتماعية التي نشأت عن اقتلاع الفلسطينيين من اراضيهم وتهجيرهم. والشعب اللبناني يشارك الشعب الفلسطيني آلامه منذ الساعات الاولى للنكبة، ويقاسمه نتائج الاعتداءات وعمليات الاغتيال، والحروب، وإعادة رسم الخرائط وقضم المستوطنات الخ.

واليوم وقد دخلنا العام ٢٠٠٩ ما تزال اجواء فلسطين عابقة برائحة الدم والبارود، وكأن مسلسل الاغتصاب والتطهير العرقي ما يزال في بداياته.

ويزيد من المشهد المأسوي الذي يلف الاراضي المقدسة انقسام قادة الشعب الفلسطيني وسياسييه وصراعهم على السلطة.

واللبنانيون الذين عرفوا شر الانقسامات الداخلية وقدموا ألوف الشهداء والجرحى ثمنا لها، تدمي قلوبهم وهم يشاهدون اخوتهم الفلسطينيين يشيّعون الاطفال والنساء والشيوخ تحت وابل الصواريخ والقنابل التي تمطرها القوات الاسرائيلية سواء من الطائرات في الجو، او من البوارج في البحر، او من الدبابات في البر.

ولو صدقت وعود الادارة الاميركية لكان يفترض ان يحتفل الشعب الفلسطيني في نهاية ٢٠٠٨ بقيام دولة فلسطين المستقلة والقابلة للحياة على اراضي الضفة الغربية وغزة وعلى ان تكون القدس الشرقية عاصمة لها!

الا ان الادارة الاميركية لم تكن اكثر وفاء من الامم المتحدة فلم تنفذ وعدها، بل تركت حقوق الشعب الفلسطيني منسية مهدورة. وهي اليوم منصرفة كليا لتهيئ انتقال الادارة من **جورج دبليو بوش** الى الرئيس المنتخب **باراك اوباما** ، والى ذلك فإن الادارة الاميركية بطبيعتها القديمة والجديدة منصرفة لإيجاد حلول لمشكلاتها الذاتية وإعادة الثقة الى اسواقها المشلولة.

ولقد وجدت اسرائيل في انشغال اميركا بعملية التسلم والتسليم ومعالجة أزمتها المالية فرصة تنقضّ خلالها على غزة، فتدمرها وتشطرها الى مربعات واجزاء علها بذلك تتخلص مما تبقى من قوة وعزم لدى الشعب الفلسطيني، وتجبره على التخلي عن حلمه في اقامة دولته المستقلة، وتأمين عودة كريمة للفلسطينيين الى وطنهم الشرعي.

الا ان الإجتياحات التي نفذتها اسرائيل على امتداد السنوات الـ ٦٠ الماضية تبين بوضوح ان استعمال العنف وسيلة لمحاورة الشعب الفلسطيني لا يجدي، بل يؤجّج الكراهية في قلوب الاجيال الجديدة من الفلسطينيين، ويجعل منهم اعداء دائمين للأجيال الآتية من الاسرائيليين.

نحن اللبنانيين وقد شاركنا الشعب الفلسطيني آلامه منذ العام ١٩٤٨، كم كنا نود ان يحل العام ٢٠٠٩ وقد وفت الامم المتحدة ووفت الادارة الاميركية بالقرارات والعهود التي قطعتها للشعب الفلسطيني.

لقد آن للشعب الفلسطيني ان ينعم بدولة تنتشله من المخيمات التي لا تليق بإنسانيته، وان يعيش كغيره بإنسانيته من الشعوب المتحضرة في بيئة صالحة، فيقيم دولته المستقلة الديمقراطية وينشئ اجياله في اجواء هادئة، ويزودها بالعلوم والتقنيات الحديثة ويضمن لسائر افراده الرعاية الصحية والحياة الاجتماعية الكريمة. ■

« **البيان الاقتصادية** »

رياض سلامة حاكم مصرف لبنان لـ «البيان الإقتصادية»:

حصلت تصفيات وحشية للسوق أدت الى انهيار عالمي لأسعار الأصول



حجم الأزمة المالية وعمقها يظهران من خلال اضطرار أكبر عشرة مصارف في العالم لاستعمال الأموال العامة للحفاظ على استمراريتها

مهندس السياسات المالية والمصرفية الناجحة في لبنان حاكم مصرف لبنان المركزي رياض سلامه، كان طيلة العام ٢٠٠٨ موضع تقدير مميّز من قبل مختلف المؤسسات المالية والمصرفية في الخارج كما في الداخل، حيث أدهشت هندساته المحكمة كل من اطلع عليها وراقبها وعرف نتائجها.

وعندما وقعت الأزمة المالية العالمية وطاولت تداعياتها معظم مصارف دول العالم بما فيها مصارف الدول الخليجية والمنطقة ككل باستثناء ثلاث أو أربع دول ومنها لبنان، صوبت الأنظار اليه مرة أخرى وكان تساؤل الجميع: من أين لهذا الرجل كل هذه الرؤى والترقبات لينأى بمؤسسات بلده المالية والمصرفية عن أزمة مالية عالمية، لم يكن أحد يتوقع حدوثها وبمثل هذه الصورة الكارثية؟

حول الأزمة المالية العالمية وتداعياتها والأسباب الحقيقية لوقوعها وحول كيفية تجنيبه القطاع المصرفي هذا الإعصار المالي ومسؤولية مؤسسات التصنيف وحول إفلاس ليمان براذرز وإنقاذ مؤسسات أقل أهمية، وحول مصير «الميدل ايست» و«أنترا»، حاورت «البيان الإقتصادية» رياض سلامه. ولم ننسَ ان نسأل الحاكم عن أوضاع القطاع المصرفي في نهاية العام ٢٠٠٨ وما أعد له من اجراءات لزيادة تحصينه وعن شؤون مصرفية ومالية أخرى.

وكان السؤال الأخير عما إذا كانت الأزمة ستكون طويلة، فكان الجواب ان لا خوف على القطاع المصرفي والإقتصاد ككل.

وهنا نص الحديث مع حاكم مصرف لبنان رياض سلامه:

تنظيمات وتشريعات

البيان ■ ينسب الى غرينسبان GREENSPAN حاكم الاحتياط الفدرالي (البنك المركزي الاميركي) انه يشعر بأنه اخطأ عندما افرط في تسهيل الإقراض في الولايات المتحدة وذلك بغية تنشيط الحركة الاقتصادية، فجاءت النتائج معاكسة وادت الى اندلاع ازمة التخلف عن الدفع التي تعصف بأميركا في هذا الوقت. هل توافقون على ان «الاقراض السهل» يمكن ان يؤدي الى ازمة بحجم تلك التي تعيشها الولايات المتحدة الاميركية؟

أم ان من الأسباب ايضا:

١- غياب التشريعات الضابطة لأعمال المصارف والشركات المالية

٢- تخلف هيئات الرقابة عن ممارسة المهام المطلوبة منها

٣- عدم إخضاع مصارف الاستثمار والشركات المالية الى رقابة البنك المركزي. هل توافقون على هذه النظريات، واي من الاسباب هو في نظركم الاكثر خطورة، والذي كان المسبب الاكبر للأزمة المالية العالمية؟

– اشتدت الأزمة المالية في الولايات المتحدة في الفترة الأخيرة، خصوصاً بعد إفلاس بنك «ليمان براذرز». وأعلن حاكم الاحتياط الفدرالي غرينسبان أنه أخفق حين افتقد الى التشريعات الراعية والضابطة للمشتقات المالية وأعمال المصارف خارج الميزانية.

وفي اعتقادي ان التنظيم المالي للمشتقات المالية ولنشاط جميع اللاعبين في الأسواق المالية ضرورة لضبط الاسترسال في الدين والرافعة المالية.

أما السبب الرئيس لاندلاع الأزمة فهو التراكم في الدين والرافعة المالية. فبعد ارتفاع الفوائد وتحوّل المشتقات الى غير مجدية، حصلت تصفيات وحشية للسوق أدّت الى انهيار عالمي لأسعار الأصول أكانت إنتاجية أو مواد أولية. وهذا ما أدخل الأسواق العالمية في نوع من الركود سيتفاعل سلباً خلال ٢٠٠٩ ليزيد نسبة الفقر العالمي.

أما بالنسبة الى لبنان فالنموذج الذي اعتمد حمى الاستقرار ووفّر إمكانية تمويل الإقتصاد المحلي.

ففي وقت كانت المصارف والعملات تتعرّض عالمياً الى أزمات وصعوبات كبرى، كان لبنان يشهد واقعاً مختلفاً ومعاكساً لجهة الإقبال على الإيداع في المصارف اللبنانية وتحويل العملات الصعبة الى الليرة المحلية.

هذا النموذج ارتكز أولاً على اعتماد الفوائد الواقعية المستندة الى السوق فخفض الفائدة بشكل مصطنع يؤدي الى تورّمات في قطاعات اقتصادية عدة إذ تفقد الأموال قيمتها.

فالفائدة معيار أساسي للفصل بين المشاريع المجدية وغير المجدية. وأي مشروع بحسب مخاطره لا يوفّر أكثر من الفائدة المعمول بها في البلد، لا يجب الدخول فيه لأنه سيخلق مشكلات اقتصادية في المستقبل، وفي هذا الإطار اعتمدنا هذه السياسة وعملنا بفوائد واقعية مستندة الى السوق.

ثانياً، حافظنا على استقرار سعر الليرة اللبنانية إذ ان العملة أساس الثقة، والتلاعب

نستبعد مخاطر وآثاراً كارثية متأتية من الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي والإقتصاد ككل

بأسعارها لغايات اقتصادية يؤدي الى زعزعة الثقة. وهذا ما حصل في السوق الأميركي، حيث أدى التلاعب بسعر صرف الدولار لتفعيل الاقتصاد المحلي الى انعدام الثقة وعدم الاستقرار في عمليات التسليف.

ثالثاً، اعتمدنا في لبنان على الحد من الرافعة المالية (LEVERAGE). فالمصارف المحلية قادرة على تسليف ٧٠ في المئة من ودائعها، بينما الذي شهدناه في الخارج هو ان المصارف العالمية استخدمت كل ودائعها وأكثر إذ اقترضت البنوك من بعضها البعض. ومع غياب الثقة في الأسواق انكمش التسليف ودخل الاقتصاد في الركود، واضطرت المصارف المركزية ثم الحكومات الى التدخل وضخ الأموال.

وأيضاً ركزنا على التنظيم والتشريع لكل الأدوات المالية وعمليات اللاعبين في السوق المالية المحلية. وقد اعتمدنا منذ سنوات قوانين تحظر الرهونات العقارية والمشتقات المالية وتضبط أعمال المؤسسات المالية والوسطاء الماليين.

وقد بيّن هذا النموذج المعتمد أننا حافظنا على دور العمل المصرفي البحت في خدمة العملاء وتطوير الإقتصاد وتمويل المؤسسات وليس المضاربة بالأموال الخاصة لتحقيق أرباح سريعة ومكافآت عالية للمديرين التنفيذيين.

ولا شك أن القطاع المصرفي اللبناني يتميز بمداخيله المرتفعة لكنها تبقى ضمن المعايير المعمول بها في أي مصرف تجاري.

تدابير متأخرة!

■ كيف تفسرون سعادة الحاكم معاودة الاحتياطي الفدرالي الاميركي الى خفض فائدة الحسم الى ربع بالمئة؟

– خلق الركود الإقتصادي وغياب التسليف بين البنوك ذعراً في السوق الأميركي. فغياب التسليف وبالتالي الطلب ضرب نظام السوق القائم على التسليف المستمر.

لذا ذهب الاحتياطي الفدرالي الى أقصى الحدود لجهة خفض الفائدة الى صفر في المئة، آملاً في العودة السريعة للتسليف في الأسواق. لكن الاحتياطي الفدرالي تدخل في الإقتصاد، وتجاوز القطاع المصرفي وأعطى صفة المصارف لمؤسسات غير مصرفية بهدف إنقاذ الاستقرار التسليفي أو ما بقي منه.

وفي رأيي ان هذه التحركات مطلوبة اليوم لكن لو طبّقت هذه التدابير عام ٢٠٠٧ لكنا وفّرنا أزمات وتعثرات عدة.

تضليل من مؤسسات التصنيف

■ يقال ان الطمع هو الذي حمل المصارف السويسرية على الخروج عن سياساتها المحافظة والانخراط في عمليات الرهونات المنزلية. هل يعتبر ذلك تبسيطا للمشكلة؟ وهل تعتبرون انخراط البنوك الاستثمارية في القروض المصنفة SUBPRIME اعمالا مصرفية مشروعة؟ اما انه انحراف أخفقت هيئات الرقابة السويسرية في ضبطه؟

– سمحت هيئات الرقابة السويسرية للمصارف العاملة في السوق المحلي الدخول في هذه المشتقات والإستدانة لشراء المزيد منها، معتمدة على تصنيفات المؤسسات المتخصصة لهذه المصارف كأدوات استثمارية آمنة.

لذا فإن الجهات الرقابية هناك مسؤولة عمّا حصل في سوقها لأنها سمحت بالرافعة المالية على هذه المشتقات في مصارف من المفروض أن تكون محافظة، الى جانب أنها ضللت من مؤسسات التصنيف.

هذان العنصران أوقعا بأكبر مصرفين في سويسرا، لا سيّما بعد استحواذهما على مصارف أميركية بغية البروز على الساحة المصرفية العالمية.

وحالياً ثمة قرار متخذ بين الدول يقضي بحماية أي مصرف يمكن ان يهدّد الاستقرار المالي المحلي والعالمي. وهكذا، ضخّت الحكومة السويسرية أموالاً لإنقاذ هذين المصرفين كما حصل في السوق الأميركي.

ويمكن القول ان حجم الأزمة وعمقها يظهر من خلال اضطرار أكبر عشرة مصارف في العالم لاستعمال الأموال العامة للحفاظ على استمرارها.

بينما كانت المصارف والعملات تتعرض عالمياً الى صعوبات كبرى كان لبنان يشهد إقبالاً على الإيداع في مصارفه وتحويل العملات الصعبة

قرار إفلاس «ليمان براذرز» كان خطأ فادحاً

■ يقال انه لا يمكن للإدارة الأميركية ان تترك سيتي غروب CITIGROUP وآ اي جي AIG او جنرال موتورز تسقط، لأن بسقوطها تجر معها مؤسسات اقتصادية كثيرة الى الهاوية، ولذلك تضخ مئات المليارات لانقاذها. وفعلت الادارة السويسرية الامر عينه مع كريدي سويس CREDIT SUISSE ويو بي اس UBS، وفي المقابل تركت الادارة الاميركية مصرف ليمان براذرز LEHMAN BROTHERS يسقط لأنه صغير نسبيا او لانها لا تملكه، هل يصح القول ان المؤسسة التي تتعلق تصبح «مصانة»ضد الافلاس حتى ولو اساء رؤساؤها ومدراؤها الاداء؟

– تتمتع بعض المؤسسات والشركات في أميركا بحجم ضخم وتأثير اقتصادي هائل بحيث بات من غير المسموح ان تشهر إفلاسها، لأن ذلك سيؤدي الى خسارة ثروات ضخمة، كما ان كلفة إعادة خلق مؤسسات مشابهة أكبر من كلفة إنقاذها.

والمطلوب حالياً، وهو التوجه الحكومي العام، معاقبة الإدارات التي ساهمت وأوصلت هذه المؤسسات الى الإفلاس. فانهيار «ليمان براذرز» كان خطأ فادحاً وأدى الى زعزعة الثقة بالنظام المالي العالمي وبنظام الولايات المتحدة تحديداً. كما أوجد حذراً منع المصارف من التعامل مع بعضها البعض ورفعت فوائد الانتربنك الى أرقام قياسية الى جانب حدوث تقلبات حادة في أسعار صرف العملات أدت الى حصر التسويات في أسواق القطع فقط، لكن ما لبثت هذه المسألة ان عكست اضطرار المصارف الى تصفية مراكزها فعادت خطوط الإئتمان بين المصارف الى طبيعتها.

هذه الفوضى التي أصابت النظام المالي العالمي نتجت من قرار لا مسؤول في ترك بنك ليمان براذرز يفلس وينهار. وكان من المفروض التحرك قبل ان تتراكم لدى البنوك مطالبات تساوي ١٠٠ مرة أموالها الخاصة.

أما ترك المؤسسات تتصرف بالأموال حتى تهنئتها في دعم السيولة والإقتصاد ثم تركها تفلس عند حدوث أزمة، فهو أمر غير مقبول.

أما في لبنان فاعتمدنا سياسة منذ ١٩٩٣ قائمة على عدم حصول أي إفلاس في القطاع المصرفي، وأدّت الى عمليات دمج أكثر من ٢٨ مصرفاً وتصفيات ذاتية أو قسرية دون المساس بودائع وأموال العملاء. وقد تضاعفت ميزانيات القطاع المصرفي ١٠ مرات خلال الخمس عشرة سنة الماضية. وهذا نتيجة الثقة التي هي أساس العمل المصرفي، ومصرف لبنان مستمر في انتهاج هذه السياسة.

سيولة بلا ثقة خطوة ناقصة

■ اصحاب الودائع في اميركا ودول كثيرة اخرى يسحبون اموالهم من المصارف تخوفا من انهيارها ويعمدون الى شراء سندات الخزينة الاميركية كملاذ اخير لأموالهم، ويقال ان هذه الظاهرة هي التي تقوي الدولار الاميركي وتجعله يحتفظ بسعر صرفه الراهن. هل توافقون على هذا التفسير لبقاء الدولار الاميركي مطلوبا في الاسواق؟

– استفاد الدولار الأميركي من عنصرين. بداية دفعت أزمة السيولة التي انتشرت في الولايات المتحدة صناديق الاستثمار الى تصفية استثماراتها خارج الدولة بعملات أجنبية أخرى وتحويل هذه الأموال الى دولار، وإعادتها الى السوق الأميركي لمواجهة الطلب على السيولة.

والعنصر الثاني هو تسويات الدفعات التجارية بين الولايات المتحدة ودول أوروبا.

وعموماً، لقد اهتزّت الثقة بكل العملات اليوم، خصوصاً ان الفائدة تكاد تقارب الصفر في المئة على العملات الأساسية. وهذا يعني ان لا قيمة فعلية لهذه العملات

المصارف اللبنانية تصرفت بطريقة مهنية وطبقت المعايير والتعاميم التي ساهمت في رسملة القطاع

ولم تعد تشكّل أصولاً بالمعنى الحقيقي.

لذا يتطلّب النظام المالي العالمي إجراءات جذرية لإعادة الثقة به. وخطوة إعادة الدول السيولة الى الأسواق عبر ضخّ الأموال من دون إعادة الثقة تبقى ناقصة. ولعل بعض المؤشرات ومنها تسجيل سندات الخزينة الأميركية فوائد سلبية لمدة ثلاثة أشهر، وسحب المواطنين ودائعهم من المصارف سببت انعدام الثقة بالعملات والنظام المالي.

وبالعودة الى لبنان، لطالما شدّدنا على ثلاثة عوامل لإحقاق الاستقرار والثقة وهي العملة المستقرة، القطاع المصرفي السليم ودولة قادرة على إيفاء ديونها والاستدانة في شكل طبيعي.

تعاميم تنظيم أعمال مصارف الأعمال والاستثمار

■ **لدينا في لبنان مؤسسات مالية تسمى مصارف استثمار او مصارف اعمال، او مصارف خاصة، هل ان هذه المصارف تخضع للرقابة عينها التي تخضع لها المصارف التجارية بكامل تفاصيلها؟ وهل يتوجب عليها ان تتقيد بالاحتياطات الالزامية وغير الالزامية التي يفرضها مصرف لبنان على المصارف التجارية؟**

– مصارف الأعمال والإستثمار والخاصة تخضع للرقابة نفسها كالمصارف التجارية، وثمة تعاميم تنظّم أعمالها في شكل واضح وبشفافية، ولا يطبّق عليها الإعفاء على الاحتياطي الإلزامي إلا في حالات خاصة، تسري على المصارف التجارية أيضاً، وهي عند قيامها بعمليات وتسليفات تفيد القطاع الخاص أي القروض الطويلة الأجل.

كما يطلب ان تتمتع هذه المصارف برأسمال خاص منفصل عن رأسمال البنك التجاري إذا كانا يندرجان ضمن مجموعة واحدة.

كذلك من غير المسموح ان تدخل المصارف الاستثمارية والأعمال وغيرها في الرافعة المالية. وقد شهدنا إلغاء لكل المصارف والبنوك الاستثمارية في العالم التي كانت تعتمد سياسات وهندسات غير محافظة.

صناديق الإستثمار والمشتقات خاضعة لموافقة المجلس المركزي

■ **يقال ان الاموال التي توظفها مصارف الاستثمار والاعمال والمصارف الخاصة لحساب الزبائن توضع خارج ميزانية المصرف. هل وجودها خارج الميزانية يعني افلاتها من اشراف البنك المركزي؟ وهل من مسؤولية قانونية يتحملها المصرف حيال الزبون في حال ضاعت تلك الاموال كليا او جزئيا؟**

– ثمة تعاميم تنظم الأعمال المصرفية خارج الميزانية بمعنى ان الأموال خارج الميزانية هي أموال الزبائن الذين يشترون بها أدوات ومشتقات لحسابهم الخاص ولهم الحرية التامة في ذلك، لكن مصرف لبنان يفرض قوانين إذ لا يجوز ان يتجاوز التسليف نسبة ٥٠ في المئة من قيمة محفظة الأوراق المالية. وعلى المصرف ان يقوم بحساب يومي لقيمة المحفظة ويطالب العميل بتغطية الفرق خلال ثلاثة أيام إذا تدنّت نسبة الضمانة عن ٥٠ في المئة.

كما يفرض تعميم صادر عن المصرف المركزي وجود حسابات مستقلة لدى المراسلين تساوي الحسابات الموجودة لدى المؤسسة محلياً بهدف تأمين رقابة فعلية على الموجودات وحقيقة الموجودات مع المراسلين في الخارج.

هذا إضافة الى تدابير أخرى خاضعة لإشراف لجنة الرقابة على المصارف. كما ان بيع صناديق الاستثمار والمشتقات، حتى ولو كانت الى عملاء خارج البلد، فهي خاضعة لموافقة مسبقة من المجلس المركزي في مصرف لبنان. وقد رخصنا في لبنان لحوالى ألف صندوق لم يتعرّض أي منها لمشكلات مرتبطة بعمليات مضاربة كبيرة.

توجه نحو توحيد الأجهزة الرقابية

■ **في الاحاديث التي جمعناها من رؤساء شركات ووسطاء الضمان في لبنان شكوى من تسويق المصارف لعقود التأمين حيث يتعارض ذلك مع احكام قانون التأمين الذي يحصر حق التقدم من الجمهور بعقود التأمين بشركات التأمين ووكلائها العامين والوسطاء المرخصين دون سواهم. هل تعتبرون عمليات الـ** BANCASSURANCE **متوافقة مع احكام قانون النقد والتسليف؟ وما**



يوجد توجه عالمي لتوحيد الأجهزة الرقابية تحت مظلة المصارف المركزية

هي التبعات القانونية التي يتحملها المصرف جراء تسويقه عقود التأمين وارتكابه اي خطأ مهني في كتابة عقد التأمين؟ هل يحاسب عندها كمصرف او كوسيط تأمين؟

– أنشأت المصارف شركات تأمين لتقديم خدمة التأمين عبر المصارف، واستحوذت هذه الشركات على حصة كبيرة من السوق المحلي، وهذه المسألة تثير موضوع الرقابة على مدخرات اللبنانيين.

ففي أوروبا وأميركا مثلا اعتمدت سياسة وجود أجهزة عدة تراقب أنشطة عدة. أما اليوم فهناك توجه لتوحيد الرقابة وجعلها من مسؤولية المصارف المركزية في كل أنحاء العالم، وهي الجهة التي دفعت ثمن تقصير الهيئات الرقابية الأخرى.

وفي اعتقادي أن المصارف اللبنانية وجدت من الوجهة القانونية باباً لدخول سوق التأمين عبر المصارف عبر تأسيس شركات مرخص لها من وزارة الإقتصاد.

أما رقابياً، فثمة نداءات عالمية الى إعادة النظر بالأجهزة الرقابية وإرساء التنسيق والتعاون في ما بينها وعدم بقائها خارج رقابة البنوك المركزية.

نسبة الملاءة لدى المصارف اللبنانية ١٨ في المئة

■ **نسب اليكم قولكم ان الاموال الخاصة للمصارف في لبنان تزيد عن ٧ مليارات دولار اميركي اي ما يعادل ١١ بالمئة من موجوداتها، وهذه النسبة تزيد عن الحد الادنى لمعايير بازل ١ وتقل عن معايير بازل٢ اذا اخذت في الاعتبار توظيفات المصارف في سندات الخزينة اللبنانية. هل يمكن لهذا الواقع ان يحرج المصارف اللبنانية حيال المصارف العالمية ويؤثر على تصنيفها وتعاطيها مع المصارف الاجنبية مستقبلا؟ وكيف يمكن للمصارف اللبنانية ان تتجاوز نقطة الضعف هذه؟**

– إذا اعتمدنا معايير بازل ١ تبلغ نسبة الملاءة لدى المصارف اللبنانية ١٨ في المئة، و١٢ في المئة بحسب معايير بازل ٢. هاتان النسبتان ممتازتان قياساً لوضع

الأموال خارج الميزانية هي أموال الزبائن الذين يشترون بها المشتقات لحسابهم الخاص ولهم الحرية التامة في ذلك

المصارف العالمية التي لم تعد قادرة على تسجيل نسبة ٨ في المئة، ما اضطرها الى استخدام الأموال العامة لدعم أموالها الخاصة.

وقد تصرفت المصارف اللبنانية بطريقة مهنية وطبّقت المعايير والتعاميم التي ساهمت في رسملة القطاع. واليوم نحن نحصد الثمار جراء هذه السياسة المتحفظة الى جانب الجهود الإدارية المحترفة في كل مصرف لبناني.

قانون الدمج المصرفي أصبح نافذاً

■ سعادة الحاكم ماذا عن مشروع تعديل قانون الدمج المصرفي الذي نام في الادراج سنوات؟ هل افرج عنه كما تقول بعض المصادر وما هي ايجابياته في الوقت الراهن؟

– صدر القانون عام ٢٠٠٥ وبقيت المراسيم التطبيقية في الأدراج. وقد عمدت الحكومة الى إصدار هذه المراسيم أخيراً، وبالتالي أصبح قانون الدمج المصرفي نافذاً.

ارتباط الوديعة بالثقة في النظام المالي

■ في جولتنا على القيادات المصرفية تبين انها مجمعة على معارضة زيادة الضريبة على الودائع المصرفية، حيث تؤثر نفسيا على اصحاب الودائع والمستثمرين الذين يريدون نقل ودائعهم الى لبنان. فهل يوجد إصرار على تنفيذ الزيادة؟

– اعتمدت زيادة الضريبة على الودائع المصرفية كأحد تدابير الاقتراحات الإصلاحية في باريس ٣. وقد وافقت الأطراف المعنية على نسبة ٧ في المئة. لكن لن تطبّق الحكومة اللبنانية هذا الإجراء في الظروف الحالية لأنها تدرك الاتجاه العالمي نحو تحرير الودائع من الضرائب في وقت تبحث فيه المصارف عن الودائع. لذا لا تخوّف حالياً من اعتماد هذه الضريبة من قبل المصارف اللبنانية.

الثقة هي الضمانة

■ زيادة قيمة الضمانة على الودائع المصرفية في الخارج حركت موضوع الزيادة على الضمانة في لبنان التي تبلغ ٣٣٠٠ دولار، فهل لديكم نيّة برفعها في لبنان ولماذا؟

– هناك مشروع لإصلاح ضمان الودائع في شكل كلّي ومرتبط بإصلاحات باريس ٣ إذ كنا نبحث عن سبل لإخراج الدولة من ضمان الودائع وزيادة القيمة وإخضاعها للمصارف لقدرتها على القيام بذلك.

ويرتبط تطوّر الودائع في أي بلد بالثقة في النظام المالي والرقابة عليه. وقد استطاع القطاع المصرفي المحلي اكتساب ثقة المودعين عبر السنوات دون اهتمامهم بضمانة الودائع، خصوصاً ان المصرف المركزي يعتمد سياسة منذ ١٩٩٣ كما ذكرت وهي بعدم ترك أي مصرف يتعثّر ويضرّ بالمودعين.

ونأمل ان تستمر هذه السياسة التي أرسيتها منذ تسلمي منصب الحاكم الى عهود طويلة لأنها أثبتت صحتها وسلامتها، خصوصاً خلال هذه الأزمة.

«الحاجة أم الاختراع»

■ خبراء عديدون يأخذون على مصرف لبنان احتفاظه بأسهم MEA وانترا ويقولون ليس هناك مصرف مركزي في العالم يملك شركة طيران وكازينو؟ كيف تردون على ذلك؟ وهل ان الخصخصة ما تزال واردة تحت وطأة الازمة المالية العالمية؟

– حاول مصرف لبنان عام ٢٠٠٦ بيع مساهماته في شركة طيران الشرق الأوسط من خلال طرح ٢٥ في المئة للاكتتاب العام. لكن حرب تموز ٢٠٠٦ قضت على المشروع، وقد نصحتنا حينها المصارف الاستثمارية التي كانت ستتولى عملية الاكتتاب بعدم الإقدام على هذه الخطوة. وقررنا إعادة الانطلاق بهذا المشروع أخيراً، لكن الأزمة المالية وقعت وحالت دون ذلك، ومنعت بالتالي المصرف من بيع أسهم MEA في مناخ معاكس قد لا يوفّر أفضل الأسعار.

أما بالنسبة الى «أنترا» فقد طلبنا من الدولة بيع حصة ١٠ في المئة التي تملكها لأن أي مستثمر يرغب في شراء حصة مصرف لبنان البالغة ٣٥ في المئة سيطلب شراء حصة الدولة. لكن المسألة لم تحسم على الصعيد الحكومي وعاكستها الأجواء السياسية غير المستقرة التي كانت سائدة آنذاك.

مصارف الاستثمار في لبنان تخضع للرقابة عينها المطبقة على المصارف التقليدية

وللتذكير فإن مصرف لبنان أقدم على امتلاك حصة في طيران الشرق الأوسط وأنترا لإنقاذهما من الإفلاس. ووقتذاك تلقينا بعض الملاحظات من مصارف مركزية أخرى، لكن حين وقعت الأزمة لجأت معظم البنوك المركزية الى إنقاذ مؤسسات وشركات في مختلف القطاعات وأضحى البنك الفدرالي الأميركي يمتلك شركات تأمين وصناعة ويمد شركات قطاع السيارات بالسيولة اللازمة، وهذا ما يؤكد مقولة «الحاجة ام الاختراع».

السوق يوجه التسليفات

■ هناك دعوات للعودة الى الزراعة والصناعة في لبنان كضمانة لديمومته بعد الخضة التي تعرضت لها «تجربة دبي» كبلد خدماتي فقط. هل توافقون على تلك الدعوات؟ وهل تجدون ان الوقت اصبح مناسبا لتوجيه المصارف الى زيادة تسليفاتها في المجالين الزراعي والصناعي؟

– لطالما كنا ضد توجيه التسليف ولا نزال مع أفضلية ان يكون الطلب هو الموجه، لكن المشكلات التي واجهتها دبي في الأزمة المالية ليست ناتجة عن الدور الخدماتي، بل عن الرافعة المالية والاسترسال في الدين.

أما في لبنان، فلا وجود لهذه الرافعة ونحن من المؤمنين بأن السوق هو الذي يوجّه التسليفات وبطريقة أفضل من التخطيط المسبق.

الرقابة الفعالة هي للمركزي

■ في السعودية والبحرين وضعت المصارف وشركات التأمين وسائر المؤسسات المالية الاخرى تحت اشراف البنك المركزي، وفي بريطانيا وضعت تحت اشراف سلطة الرقابة على الخدمات FINANCIAL SERVICE AUTHORITY وفي سلطنة عمان اوكلت مهمة الاشراف على تلك المؤسسات لسوق المال (البورصة). ما هو في رأيكم الحل الافضل لتوفير رقابة صحيحة على تلك المؤسسات في لبنان؟

– في اعتقادي ان مصلحة لبنان هي في اعتماد مؤسسات رقابية ذات استقلالية ذاتية لكن تحت إشراف المصرف المركزي، تماماً كما الحال بالنسبة للجنة الرقابة على المصارف وهيئة التحقيق الخاصة اللتين تتمتعان باستقلالية إدارية لكنهما تعملان تحت مظلة مصرف لبنان.

وقد شهدنا أكبر فضيحة مالية بطلها «مادوف» والغريب في الأمر ان هذا الأخير كان خاضعاً لرقابة SEC الشديدة وليس البنك المركزي، لكنه تمكن من الإفلات وارتكاب جرائم مالية هزّت الثقة من جديد وأعادت العالم المتحضر الى العصر الحجري.

لا مخاطر على اقتصادنا

■ وفقا لخبرتكم ومواكبتكم للأزمة المالية العالمية، كيف تحددون تداعياتها على لبنان اقتصاديا ومصرفيا وهل ترون انها ستكون طويلة؟

– لا تأثير للأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي في لبنان. أما على الصعيد الإقتصادي، فقد تتراجع نسبياً التحويلات المالية وقد يتراجع الطلب مقارنة بما شهدته أسواقنا عام ٢٠٠٨ لكن لا أزمة.

وفي ما خص عودة الشباب العاملين في الخارج تحت تأثير الركود والانكماش الاقتصاديين فإننا نلحظ في هذا الواقع فرصة لزيادة إنتاجية الإقتصاد الوطني. ولا خوف على اقتصادنا فقد واجه لبنان عبر التاريخ أزمات وظروفاً أصعب، واستطاع الصمود وتخطيها. من هنا نستبعد مخاطر وآثاراً كارثية متأتية من الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي والاقتصاد ككل.

■ كلمة أخيرة؟

– يملك لبنان فرصة ذهبية لتأسيس اقتصاد حديث ديناميكي مواكب لتطورات القرن، وقادر على توفير فرص عمل وقدرة شرائية افضل للبنانيين، الى جانب كسر الحاجز الذي عاش فيه البلد منذ الاستقلال حتى اليوم والذي حصر التنمية في بيروت الكبرى. ■



د. أمية طوقان (محافظ البنك المركزي الاردني):

ضرورة ممارسة الجهات الرقابية والبنوك المركزية واجباتها الرقابية

لاحظ محافظ البنك المركزي الاردني الدكتور أمية طوقان في حديثه الى «البيان الاقتصادية» ظاهرة انعدام الثقة بالقطاع المصرفي العالمي الذي يبدي تشددا في تسهيلاته الائتمانية بعد الازمة المالية.

ونصح البنوك العربية باتباع اجراءات تمكنها من البقاء بمنأى عن المخاطر، مذكرا بضرورة ممارسة الجهات الرقابية والبنوك المركزية واجباتها الرقابية بهدف التقليل من الممارسات ذات الخطورة العالية، مستشرفا نواحي ايجابية للتباطؤ الاقتصادي المتوقع يتمثل في انخفاض مستوى التضخم والتقليل من عجز الموازنة ورفع مستوى الدخل، داعيا الى تنسيق دائم بين السياسات المالية والنقدية داخل الدولة تجنبا لانفلات التضخم.

انعكاسات الازمة محدودة

■ كيف تنظرون الى الازمة المالية العالمية وانعكاساتها على القطاع المصرفي العربي؟

– في رأيي الانعكاسات المباشرة للازمة الاخيرة على القطاع المصرفي العربي محدودة وبالكاد تذكر، ويعود ذلك الى عدم امتلاك البنوك العربية في محافظها الاوراق التي تسببت بالأزمة.

ولكن اذا نظرنا الى المشكلة على مستوى أبعد نلحظ تأثرا متمثلا بانعدام الثقة في القطاع المصرفي العالمي، حيث اتجه سلوك المصارف في الدول الصناعية نحو التشدد في اعطاء تسهيلات ائتمانية جديدة لعملائها، عدا تشدد البنوك في مجال القروض بين بعضها البعض (INTERBANK LOANS).

هذا وقد طاول انعدام الثقة بنوكنا في المنطقة العربية لان لمعظمها مراسلين في الدول الغربية، خصوصا لندن او نيويورك، أضحوا يشككون في قدرة العميل على التسديد أو في تورطه في الاوراق والسندات الاميركية، وعليه اظهروا تشددا لجهة اعطاء التسهيلات الائتمانية.

حماية البنك لنفسه من المخاطر

■ ما هي الاجراءات الواجب اتباعها لابقاء المصرف العربي بمنأى عن المخاطر؟

– الاهم هنا، هو ان يتبع اي مصرف الاساليب المصرفية السليمة لحماية نفسه من المخاطر المحتملة، ونقصد هنا ان يدرس البنك جيدا اي مخاطرة يقوم بها ويبقيها ضمن اطار المعقول والمنطق، كونه مؤتمنا على مدخرات المواطنين والمفروض ان يتصرف بمسؤولية.

من ناحية اخرى، هناك معايير دولية على البنك ان يتقيد بها لجهة نسب التسليف والضمانات المطلوبة منه قبل اعطاء القروض.

واخيرا هناك دور للجهات الرقابية والبنوك المركزية التي يجب ان تؤدي واجبها بالكامل لتقلل من الممارسات ذات الخطورة العالية.

الالتزام بتعليمات الجهات الرقابية

■ هل من رسالة توجهونها الى المصارف التي تعاملت بالسندات المركبة؟

– ضروري ان تلتزم تلك المصارف بتعليمات الجهات الرقابية والبنوك المركزية وان تراعي في قراراتها مبادئ الادارة الجيدة، بمعنى ان لا يكون هناك تضارب بين الاجندة الشخصية لمديري المؤسسات وبين مصلحة المؤسسات نفسها. وعلى هذه الاخيرة، كما سبق وذكرنا، ان تكون مسؤولة في قراراتها ولا تدخل في عمليات عالية المخاطر.

واشير هنا الى ان البنوك لا تتقيد كليا بهذه التعليمات، لانها تدابير احترازية تقلل من نسبة الارباح، وفي هذا السياق أوجه رسالة الى اصحاب تلك المصارف مفادها ان لا يركزوا على الربح الآني بل على استمرارية المؤسسة، وفي رأيي من الضروري ان يكون هناك حدود للمردود المادي، ولكن للاسف يحصل المديرون في التركيبة الحالية للمصارف على مكافآت سنوية من نسبة الارباح التي يحققونها، وبالتالي نراهم يلهثون وراء مصالحهم لتحقيق اعلى نسب من الارباح بغض النظر عما اذا كانت حقيقية ومضمونة للمستقبل. ونظرا لأهمية هذه المشكلة، تراجع الولايات المتحدة الاميركية الانظمة المعمول بها حاليا والمتعلقة برواتب رؤساء المؤسسات المالية ونظام المكافآت، للحد من التمادي في المخاطرة والسعي وراء الارباح الوهمية.

تباطؤ اقتصادي في ٢٠٠٩

■ في ظل الازمة المالية الاخيرة، كيف تقيمون النمو الاقتصادي في العالم العربي لهذا العام؟

– لم يظهر بعد اثر كبير للازمة المالية العالمية على اقتصاد العام ٢٠٠٨، ولكن من المتوقع بروز تباطؤ اقتصادي خلال العام ٢٠٠٩ يرافقه انخفاض ملحوظ في النمو، فصندوق النقد الدولي يستبعد ان يتجاوز معدل النمو الاقتصادي العالمي ٢,٢ في المئة وهي نسبة متدنية جدا.

ولكن بالمقابل نحن نتحدث عن معدل وسطي اي يجوز ان تحقق بعض الدول منفردة نموا يصل الى ٨ او ١٠ في المئة مقابل دول لن تحقق اكثر من ١٪ من النمو.

هذا وسيؤثر ايضا التباطؤ الاقتصادي العالمي على صادراتنا من السلع والخدمات. ولكن من جهة اخرى، ارى نواحي ايجابية لذلك التباطؤ، اذ ان انخفاض الطلب عموما في كل دول العالم سيخفض من مستوى التضخم.

ويبقى ان تقدير الاثر النهائي للازمة على الإقتصاد العربي يتطلب دراسات علمية ورقمية دقيقة ولها وحدها صلاحية تقديم الاجابة.

التضخم الى تراجع

■ كيف تنظرون الى شبح التضخم في العالم العربي، وما هي برأيكم الاجراءات اللازمة للتخلص منه؟

– بداية، وكما سبق ان ذكرنا، فإن التضخم سيتراجع بسبب التباطؤ الاقتصادي، وهذا سيفيد ميزان المدفوعات للدول ويقلل من عجز الموازنة ويرفع من مستوى الدخل.

وكما هو معروف، فإن التضخم يضر بالدرجة الاولى ذوي الدخل المتدني، وبالتالي علينا ان نرفع من مستوى المعيشة للمواطن العربي، ولا نسمح بتفجر الضغوط التضخمية كما حصل العام الماضي بسبب ارتفاع اسعار النفط والغذاء وكل المواد الاساسية.

ولضبط هذا التضخم وتجنب انفجاره، ثمة ادوات نقدية ومالية عدة. فالسياسة النقدية كإدارة حجم السيولة وسعر الفائدة يمكنها ان تضبط التوقعات التضخمية، اما لجهة الانفاق الحكومي، فلا يجب ان يتعدى حدود موارد البلد، لان انفاق الحكومات الزائد والذي يعتمد على المديونية هو ايضا جزء من التضخم.

ومن هنا ارى ضرورة ان يكون هناك تنسيق دائم بين السياسات المالية والنقدية لكي لا نصل الى انفلات في التضخم، مع الاشارة الى ان نسبة معينة من التضخم ضرورية وطبيعية كون الدخل يرتفع مع ارتفاع النمو. ■

مساهم فعّال في نهضة قطر الشاملة

نائب محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ فهد بن فيصل بن ثاني آل ثاني:
نركز على وضع نظام نقدي ومصرفي يحقق أهدافنا المرسومة



يتبنى مصرف قطر المركزي، في سعيه الدؤوب للحفاظ على الاستقرار المالي للدولة سياسة من شقين، الأول موجه نحو الحيلولة دون وقوع حالات الضائقة في النظام المالي، والثاني لزيادة التركز الإئتماني في قطاعات عرضة للتقلبات كقطاع الأراضي والعقارات.

كما وتتركز أهداف المركزي على وضع نظام نقدي ومصرفي لتحقيق الأهداف المرسومة للمصرف، استقرار سعر صرف الريال القطري وحرية تحويله، الاستقرار في مستوى الأسعار المحلية، الاستقرار المالي.

نائب المحافظ الشيخ فهد بن فيصل بن ثاني آل ثاني أكد الدور الذي يلعبه المصرف في الإقتصاد القطري ومساهمته الفعالة في النهضة الشاملة التي تشهدها الدولة حالياً من خلال السياسات التي يتبعها، والتي بدورها انعكست على نشاط البنوك العاملة في السوق القطري، حيث توسعت في تقديم خدماتها وأدخلت خدمات جديدة مواكبة لاحتياجات عملائها المستجدة، ما انعكس على مؤشراتها المالية وعلى نمو موجوداتها الإجمالية.

إدارة السياسة النقدية

وعن ماهية نشاطه أوضح الشيخ فهد آل ثاني «يعمل المركزي على رسم وإدارة السياسة النقدية، ومتابعة تنفيذها وتقييم أدائها، وإصدار النقد وتنظيم تداوله واتخاذ اجراءات منع التزييف، والإشراف والرقابة على البنوك ومحال الصرافة وشركات الاستثمار ومكاتب التمثيل وإدارة عمليات الدين العام من سندات وأذونات داخل الدولة والمساهمة في سياسات الاستقرار المالي وإدارة وتنظيم عمليات التقاص ونظم المدفوعات والتسويات والمساهمة في تحقيق الكفاءة للأسواق المالية وتطويرها».

حماية أموال المودعين ومكافحة التضخم

وبالنسبة الى الإجراءات التي اتخذها المركزي إزاء التطورات الحاصلة على الصعيد العالمي والطفرة السريعة التي طرأت على أسعار الأصول (الأسهم والعقار) وتصاعد أنشطة المضاربة التي شهدها الاقتصاد القطري، اشار الى اتخاذ اجراءات احترازية معينة للحد من توسع البنوك في منح الإئتمان لهذين القطاعين. وللغاية تم وضع ضوابط للإئتمان الممنوح لتمويل العقارات وشراء الأسهم من قبل المصرف، وتهدف هذه الإجراءات الى حماية حقوق المودعين وتعزيز الاستقرار في الجهاز المصرفي بالدرجة الأولى. كما تساهم في مكافحة الضغوط التضخمية وتهيئة المناخ المناسب للاستقرار المالي واستقرار الاقتصاد ككل.

لجان لتقييم التسهيلات الإئتمانية

ويتابع **آل ثاني**: ويلزم المصرف البنوك التجارية في قطر بتشكيل لجان لتقييم حسابات التسهيلات الإئتمانية المقدمة من قبلها للعملاء وتصنيفها مرة واحدة كل سنة، وذلك تماشياً مع المعايير الدولية الموضوعة لكل مجموعة من القروض، كما تقوم سياسة مخصصات القروض التي يتبناها مصرف قطر المركزي على إلزام البنوك بتكوين مخصصات للقروض المتعثرة لديها، والتي تشمل كلاً من القروض «دون المستوى» و«المشكوك في تحصيلها» و«الرديئة».

حدود قصوى للإئتمانات

وأورد **آل ثاني** الشروط المعتمدة من المركزي للتسهيلات الإئتمانية قال: يجب ألا يتجاوز الحد الأقصى من هذه التسهيلات التي يمنحها البنك للمجموعة الإئتمانية للعميل الواحد ٢٠ في المئة من رأسمال البنك واحتياطياته. كما يجب ألا يتجاوز الحد الأقصى للتسهيلات الإئتمانية التي يمنحها البنك للمجموعة الإئتمانية للمساهم الرئيسي الواحد ١٠ في المئة من رأسمال البنك واحتياطياته. ويجب ألا يتجاوز إجمالي الإستثمارات والتسهيلات الإئتمانية الممنوحة للمجموعة الإئتمانية للعميل الواحد ٢٥ في المئة من رأسمال البنك واحتياطياته، وفي جميع الحالات يجب ألا يزيد الإئتمان الممنوح للعميل الواحد ومجموعته الإئتمانية من جميع البنوك عن ألفي مليون ريال كحد أقصى.

ضمان سلامة الجهاز المصرفي

وتطرق **الشيخ فهد** أخيراً الى الصلاحيات الممنوحة للمركزي لضمان السيولة والسلامة المالية للجهاز المصرفي معدداً:

– منح قروض للبنوك من دون الحاجة الى تغطية بالكامل بضمانات، خصوصاً عندما تكون هذه القروض ضرورية للحيلولة دون إفلاس البنك المقترض، أو عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته أو لمساعدته على تجاوز حالات طارئة.

– تقديم ضمانات للأموال المودعة من قبل بنك ما لدى بنك آخر بهدف دعمه، خصوصاً إذا كان مستوى السيولة والسلامة المالية للبنك الأخير يتعرض للخطر.

– إصدار تعليمات للبنوك بالشروط أو النسب المالية التي يجب على جميع البنوك الإلتزام بها، وذلك من أجل ضمان سيولتها وسلامتها المالية.

– سحب رخصة أي بنك إذا تعرض لانخفاض كبير في مستوى السيولة لديه وتدهور ملحوظ في مركزه المالي.

– وضع قواعد ومبادئ تدقيق للبنوك العاملة في دولة قطر. ■

د. أديب ميالة (حاكم مصرف سوريا المركزي):

الضوابط التي وضعها المصرف المركزي حدّت من حصول خسائر تؤثر سلباً على المصارف المحلية



في اجوبته على اسئلة «البيان الاقتصادية» بدا الدكتور أديب ميالة حاكم مصرف سوريا المركزي، كأنه كان ينتظر ما حدث، فهو كان يرى مؤسسات اقتصادية عالمية تخرج عن مبادئ الحرية الاقتصادية، ويرى مصارف ومؤسسات مالية أخرى يأخذها الجشع والرغبة في الربح السريع، تزيد من الإقراض والإقتراض لمزيد من الارباح.

وعدّد د. ميالة الاسباب مقترحاً توفير الاجراءات اللازمة لإيجاد بيئة قانونية لعمل المؤسسات، وتعليمات تحافظ على انضباط المؤسسات المالية والسوق المالي والتطبيق السليم لمعايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية للتقارير المالية وحيادية مؤسسات التدقيق والتقييم.

وبالرجوع الى اداء الاقتصاد السوري يؤكد د. ميالة انه قوي وهو مدعوم بالنمو في مجموعة من القطاعات الهامة، لاسيما على تحسن المناخ الاستثماري.

وتحدث عن سلبيات تغيرات الاسعار العالمية التي تسببت بارتفاع معدلات التضخم، لافتا الى ان انخفاض اسعار النفط سيسهم في الحد من هذه الظاهرة (التضخم).

وختم حاكم مصرف سوريا المركزي بأن الهاجس الاول للمصارف المركزية هو الحفاظ على استقرار مستوى الاسعار والاستمرار في بناء سياسات نقدية سليمة.

الاجراءات المطلوبة لتجاوز الازمة

البيان ■ كيف تنظرون إلى الأزمات المالية الأخيرة وانعكاساتها على القطاع المصرفي العربي، وما هي برأيكم الاجراءات التي يجب اتخاذها من أجل ابقاء القطاع المصرفي العربي بمنأى عنها؟

– إن الأزمة المالية التي عصفت بعدد كبير من المؤسسات المالية العالمية، أعادت إلى السطح مجموعة كبيرة من المخاوف المتعلقة بمستقبل الاقتصاد العالمي، وذلك بسبب انتقال آثار هذه الأزمة بسرعة كبيرة إلى معظم دول العالم، هذا بالإضافة إلى ما حصل من خروج عن مبادئ الحرية الاقتصادية وأخيرا المخاوف المتعلقة بقطاع الاقتصاد الحقيقي وخصوصاً بعد دخول أكبر الاقتصادات العالمية بمرحلة تباطؤ.

بالنسبة للقطاع المصرفي العربي وكغيره من المصارف العالمية تأثر بالأزمة المالية العالمية، وذلك بسبب وجود توظيفات كبيرة لهذه المصارف في الخارج. ولقد رأينا مؤخرا ما حدث لبعض المصارف نتيجة قيامها باستثمارات غير آمنة في المشتقات المالية. وبالنتيجة فإن التشابكات المالية الخارجية أدت إلى تأثر هذا القطاع وبدرجات متفاوتة وبالتالي لم يعد أحد بمعزل عن الأزمة.

وبالنسبة لسوريا فإن انتقال آثار الأزمة المالية العالمية كان محدودا جدا وذلك في مجالات محددة، وبالنسبة للقطاع المصرفي في سوريا، فإن المصارف المرخصة جميعها من مصارف التجزئة وليست مصارف استثمارية، لذلك فإن التأثير سيكون محدوداً عليها من حيث المبدأ، يضاف إلى ذلك عدم وجود سوق مالي في سوريا بعد، ويتركز نشاط المصارف خصوصاً والقطاع المالي عموماً في السوق المحلي، ولا بد من الإشارة هنا إلى الضوابط التي وضعها مصرف سوريا المركزي للحد من المخاطرة التي تتحملها المصارف السورية في جميع المجالات، والتي حدّت بشكل كبير من حصول خسائر تؤثر سلباً على المصارف المحلية.

مطلوب تعزيز القدرة الرقابية والتدقيقية وكل ما يتناسب مع مبدأ الشفافية والافصاح

الاجراءات المطلوبة

يضيف د. ميالة: اليوم ما يجب فعله يمكن أن يقسم إلى قسمين:

أولاً: ضرورة اتخاذ اجراءات سريعة واسعافية لتجاوز الأزمة، وقد حدث ذلك بالفعل من خلال قيام بعض المصارف المركزية العربية بالتدخل لتوفير السيولة وتخفيض أسعار الفائدة.

ثانياً: التركيز على دور الدولة وضرورة فرض رقابة فعّالة وكافية على جميع المؤسسات المالية بشكل يسمح لها بهامش من الحرية تضمن لها ازدهار أعمالها من جهة، دون أن يسمح لها من جهة أخرى بتجاوز تعليمات الرقابة لاسيما في مجال التوسع في منح الإئتمان.

ثالثاً: ترسيخ مبادئ الحوكمة في القطاع المصرفي وتعزيز القدرة الرقابية والتدقيقية على أعمال المصارف ونشاطاتها، بما يعطي جمهور المساهمين والمهتمين والمتعاملين مع المصارف المعلومات الضرورية بما يتناسب مع مبدأ الشفافية والإفصاح.

الرغبة في الربح السريع

■ هل من كلمة توجهونها إلى المصارف التي غامرت وتعاملت بالسندات المسمومة والمركبة؟

– بالعودة إلى أسباب نشوء الأزمة نلاحظ أن معظم هذه العوامل تعود إلى الجشع والرغبة في الربح السريع، فمزيد من الإقراض والاقتراض يعني مزيداً من الأرباح، ومن هنا ظهرت لدى المصارف والمؤسسات المالية أرباح مبالغ فيها ومكافآت مالية سخية لرؤساء المصارف والمؤسسات المالية. فالمصارف التي تعاملت بالسندات المسمومة كانت تراهن على تحقيق أرباح كبيرة دون الالتفات إلى المخاطر المرتبطة بهذه الاستثمارات، وذلك في ظل بيئة اقتصادية كانت تبدو موائمة كفاية للقيام بذلك، وهذا ما أدى إلى وقوع خسائر كبيرة لم تعد هذه المصارف قادرة على تحملها. وبعيداً عن العامل المتعلق بالاقتصاد الحقيقي، فإن جميع العوامل المسببة للأزمة هي عوامل كان من الممكن تلافيها بوجود دور فعال للدولة ممثلة بسلطاتها الرقابية وعلى رأسها المصرف المركزي.

ويشدد حاكم مصرف سوريا المركزي: والرسالة التي لا بد منها هنا تتلخص في التشديد على دور الدولة الفعال في الرقابة المصرفية من خلال التشريعات وفعالية مؤسسات الرقابة ودرجة الرقابة على المصارف والمؤسسات المالية، ويمكننا القول أن استمرار استقرار ونجاح النظام المالي يعود إلى تكامل مجموعة من العوامل المترابطة التي لا يكفي توفر أحدها دون غيره، ضمن ثلاثة مستويات:

١– الإطار الاقتصادي العام، بما فيه توفر التشريعات اللازمة التي توفر البيئة القانونية والاقتصادية اللازمة لعمل المؤسسات.

٢– الإطار الرقابي المناسب، ضمن مستويين:

أ. من خلال إصدار التعليمات المناسبة التي تحافظ على انضباط المؤسسات المالية والسوق المالي مع الإبقاء على إمكانية العمل بكفاءة وربحية عالية. فليست العبرة بحجم وكمية التشريعات الصادرة، ولا بمدى تغطية هذه التعليمات لمجالات عمل المؤسسات، إنما من خلال التعليمات المناسبة التي تنسجم مع المؤسسات ومع بيئة العمل الخاصة بها، فليس المطلوب تشريعات أكثر إنما تشريعات أفضل.

ب. قيام جهاز رقابي فعّال ومؤهل تأهيلا كافياً.

٣– على مستوى المؤسسات المالية حيث يتكامل دور الانضباط الذاتي النابع عن أطر سليمة للحوكمة، مع دور الإفصاح المالي من خلال التطبيق السليم

لمعايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية للتقارير المالية، وحيادية مؤسسات التدقيق والتقييم الائتماني.

معدلات نمو مرتفعة عام ٢٠٠٨

■ **كيف تقومون اتجاهات النمو الاقتصادي خلال العام ٢٠٠٨, وهل تعتقدون بأن الأداء الاقتصادي في دولتكم عام ٢٠٠٩ سيكون أفضل من مثيله في العام ٢٠٠٨؟**

– استمر أداء الاقتصاد السوري قوياً خلال الأعوام الماضية مدعوما بالنمو في مجموعة من القطاعات الهامة، ولقد رافق ذلك تحسن في المناخ الاستثماري وتحديث غير مسبوق في التشريعات والقوانين، وهذا ما أدى إلى تحسين الاقتصاد الكلي وبالتالي تحقيق معدلات نمو حقيقي مرتفعة فاقت ٦٪.

وبالنسبة للأداء الاقتصادي في العام ٢٠٠٩، فإن ما حدث خلال العام ٢٠٠٨ على صعيد الاقتصاد العالمي وتراجع الظروف الاقتصادية نتيجة دخول الاقتصادات الكبرى في مرحلة تباطؤ، سيكون له بالطبع آثار غير مرغوبة على الاقتصاد السوري في بعض القطاعات وخصوصاً في ما يتعلق بنمو الصادرات من السلع النهائية والخام. هذا بالإضافة إلى المخاوف الكبيرة التي ميّزت هذه الفترة والتي قد تدفع الأفراد والمستثمرين إلى تقليص حجم إنفاقهم. لكن من الضروري أن نحول هذه التحديات إلى فرص نعطي من خلالها دفعة قوية للبنية التحتية، وتهيئة المناخ المناسب للاستثمار من أجل جذب المزيد من الاستثمارات.

■■■ المصارف التي تعاملت بالسندات المسمومة كانت تراهن على تحقيق الارباح الكبيرة ■■■

أما بالنسبة للقطاع المصرفي الذي شهد نموا كبيرا في الأعوام الماضية، فإن هذا القطاع مرشح للنمو بقوة على غرار السنوات الماضية، حيث تمتلك سوريا قطاعا مصرفيا ناشئا يمتلك بدوره قدرة كبيرة على النمو والتوسع خصوصاً في ظل دخول المصارف الاسلامية إلى السوق والتي بدأت عملها منذ نهاية العام ٢٠٠٧، بالإضافة إلى مصارف أخرى سوف تباشر عملها في وقت قريب.

الهاجس الاول للمصارف المركزية

■ **يهيمن شبح التضخم على منطقتنا العربية ويتوقع أن يزداد خطره مستقبلاً، كيف تنصحون بالتعامل مع هذه المسألة؟**

– لقد شهد العام ٢٠٠٨ حالة من عدم الاستقرار في أسعار المواد الأساسية وأسعار صرف العملات الرئيسية مثل الدولار واليورو والين والجنيه. فبعدما حدث من ارتفاع كبير في أسعار المواد الأولية على المستوى العالمي والتوقعات بأن يصل سعر برميل النفط إلى مستويات ٢٠٠ دولار أميركي، فإننا اليوم نتحدث عن مستويات تقل عن ٥٠ دولاراً وذلك بعد انهيار أسعار النفط خلال الخمسة أشهر الأخيرة من العام ٢٠٠٨، وترافق ذلك مع تراجع في مؤشرات أسعار السلع الغذائية ومدخلات عملية الإنتاج والحديد وغيرها من المواد الرئيسية.

إن الأثر المباشر لتغيرات الأسعار العالمية انعكس وبمستويات مختلفة في ارتفاع معدلات التضخم إلى مستويات غير مسبوقة وخصوصاً في الدول التي شهدت فوائض نفطية كبيرة، نتيجة لارتفاع أسعار النفط وتنامي التوقعات التضخمية والتي كانت خارج السيطرة. وفي السياق نفسه فإن تراجع أسعار المواد الأولية وعلى رأسها النفط لا بد وأن يسهم في الحد من ظاهرة التضخم والتي ضغطت بشدة على صناع السياسة حول العالم.

وكمصارف مركزية، فإن الحفاظ على استقرار مستوى الأسعار يشكل الهاجس الأول لنا حول العالم، وبالتالي فإن الاستمرار ببناء سياسات نقدية سليمة وتتمتع بالمصداقية، سوف يضمن نجاحنا في تحقيق هذا الهدف على المدى الطويل، وضرورة المرونة في التعامل مع المعطيات المحلية والعالمية ككل والتي تؤثر في ميزان مخاطر التضخم بشكل كبير من أجل تبني السياسات الملائمة لكل بلد على حدة. ■



حمود بن سنجور الزدجالي (محافظ البنك المركزي العماني):

الـدروس المستفـادة مـن الازمـة تقتضـي الاستثمـار داخـل الـدول العـربيـة



«الدروس المستفادة من الازمة المالية العالمية تقضي بأن تكثف البنوك العربية نشاطها الاستثماري داخل الدول العربية ذاتياً». هذه مقدمة أجوبة محافظ البنك المركزي العماني السيد حمود بن سنجور الزدجالي على اسئلة «البيان الاقتصادية».

واذ رأى من المتعذر التنبؤ بدقة بأي وضع اقتصادي قبل مرور فترة من الزمن، قيّم اوضاع القطاع المصرفي العماني مظهرا بالارقام التحسن الملحوظ الذي طرأ عليه، متوقعاً في ضوء المعطيات والمؤشرات المتوفرة حصول تراجع في معدلات التضخم، لافتا الى ان المركزي العماني يتبع سياسة نقدية مناسبة لاحتواء التضخم.

البيان ■ **كيف تنظرون إلى الأزمات المالية الأخيرة ، وانعكاساتها على القطاع المصرفي العربي ؟ وما هي برأيكم الإجراءات التي يجب اتخاذها من أجل إبقاء القطاع المصرفي العربي بمنأى عنها ؟**

– لقد امتدت تداعيات الأزمة التي بدأت من الولايات المتحدة الأميركية إلى جميع الأسواق المالية واقتصادات العالم بأسره، ولكن بدرجات متفاوتة من دولة لأخرى. والأمل في أن تبدأ مواجهة هذه الأزمة والقضاء عليها من الولايات المتحدة ذاتها والتي يُشكل ناتجها المحلي نسبة كبيرة من إجمالي الناتج المحلي العالمي. ولحسن الحظ أن الدول التي كانت تستثمر إحتياطياتها من النقد الأجنبي بصفة رئيسية في سندات خزانة أميركية وبريطانية وغيرها أقل تأثراً بالأزمة. هذا ما فعلته أغلب الدول العربية. أما الدروس المستفادة من الأزمة فتتمثل في أنه يتعين على البنوك العربية أن تكثف نشاطها الاستثماري داخل الدول العربية ذاتها، ثم بعد ذلك تتجه إلى الخارج، على أن تأخذ الحيطة والحذر عند استثمار أموالها في الدول الأجنبية، وأن تبتعد بقدر الإمكان عن توظيف هذه الأموال في المشتقات المالية المعقدة وذات المخاطر العالية، وخاصة تلك التي تستند إلى رهن عقاري، سواء في الولايات المتحدة أو في غيرها، وأن تستثمر أموالها بقدر الإمكان في أدوات مالية مضمونة خالية من المخاطر ومتنوعة المصدر، مثل سندات الخزانة الحكومية وغيرها، ذات العائد الثابت والملاذ الآمن.

تقييم بالارقام للاقتصاد العماني

■ **كيف تقوّمون اتجاهات النمو الاقتصادي خلال عام ٢٠٠٨، وهل تعتقدون أن الأداء الاقتصادي في دولتكم عام ٢٠٠٩ سيكون أفضل من مثيله في عام ٢٠٠٨؟**

– في البداية يتعين التنويه بأنه من المتعذر التنبؤ بدقة بأي وضع اقتصادي بعد فترة معينة من الزمن، ويعزى ذلك إلى تأثر الاقتصاد بالعديد من المتغيرات التي يصعب التنبؤ بها بدقة في المستقبل القريب والبعيد. أما في ما يتعلق بتقييم اتجاهات النمو الاقتصادي للسلطنة خلال عام ٢٠٠٨، فسوف يقتصر حديثنا هنا على تطور نشاط القطاع المصرفي العُماني الذي يعتبر بمثابة القنوات التي تعبر منها مدخرات المجتمع (في صورة ودائع) لتجد طريقها لتمويل المشاريع الإنتاجية (لإنتاج السلع والخدمات) المختلفة.

لقد طرأ تحسن ملحوظ على أداء القطاع المصرفي في سلطنة عُمان خلال الفترة من كانون الأول (يناير) حتى تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ بالمقارنة بمثيلتها من العام السابق، مدعوم بنمو اقتصادي قوي بفضل ارتفاع متوسط أسعار نفط عُمان بنحو ٥٩٪ ليصل إلى ١٠٣,٩٣ دولارات للبرميل (متوسط الفترة عينها من ٢٠٠٨) من ٦٥,٣٤ دولاراً للبرميل (متوسط الفترة عينها من ٢٠٠٧، وذلك بالإضافة إلى تحسن أداء القطاعات غير النفطية.

وفي هذا الإطار، توضح الميزانية الإجمالية للبنوك التجارية العاملة بالسلطنة أن الاجماليات الرئيسية قد شهدت نمواً إيجابياً. فقد زاد إجمالي أصول/ خصوم هذه البنوك بنسبة ٤٧,٦٪ ليصل إلى ١٣,٥بليون ريال عماني في نهاية تشرين الأول أكتوبر) ٢٠٠٨ من ٩,٢ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٧، حيث زاد إجمالي رصيد الائتمان الذي منحته هذه البنوك – الذي شكّل ما نسبته نحو ٦٥,٧٪ من إجمالي الأصول – بنسبة ٥٢,٧٪ ليصل إلى ٨,٩ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ بالمقارنة بمبلغ ٥,٨ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٧. ولقد زاد الائتمان الممنوح للقطاع الخاص– الذي شكّل مانسبته ٩٣,٣٪ من إجمالي الائتمان – بنسبة بلغت ٤٩,٠٪ ليصل إلى ٨,٣ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨. كما بلغت الأصول الأجنبية للبنوك التجارية ٢,٤ بليون ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ بالمقارنة بمبلغ ١,٩ بليون ريال عماني في نهاية الفترة ذاتها من ٢٠٠٧.

وفي جانب الخصوم، زاد إجمالي قاعدة الودائع لدى البنوك التجارية بنسبة ٣٦,٦٪ ليصل إلى ٨,٣ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ من ٦,١بلايين ريال عماني في نهاية الفترة ذاتها من ٢٠٠٧. حيث زادت ودائع القطاع الخاص – التي شكّلت ما نسبته ٧٢,٩٪ من إجمالي الودائع – بدرجة ملحوظة، إذ زادت من ٤,٩ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٧ إلى ٦,٠ بلايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨. كما بلغ مجموع رؤوس الأموال الرئيسية والإحتياطيات والأرباح غير الموزعة للبنوك المذكورة ١,٥بليون ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨، بالمقارنة بنحو ٩١٠ ملايين ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٧.

هذا ، وتجدر الإشارة إلى أن صافي ربح البنوك التجارية (بعد خصم مخصصات الديون المعدومة والضرائب) قد بلغ نحو ٢٢٧,٦ مليون ريال عماني في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨، وذلك مقابل نحو ١٦١,٣ مليوناً في نهاية الفترة ذاتها من ٢٠٠٧.

سياسة المركزي للحد من التضخم

■ **يهيمن شبح التضخم على منطقتنا العربية ، ويتوقع أن يزداد خطره مستقبلاً ، كيف تنصحون بالتعامل مع هذه المسألة ؟**

– سوف يقتصر حديثنا هنا على الوضع في سلطنة عُمان. فعلى صعيد التضخم في السلطنة، تجدر الإشارة إلى أنه في ضوء المعطيات والمؤشرات المتوفرة فإننا نتوقع تراجع معدلات التضخم عن المستويات القياسية التي سجلتها خلال الأشهر القليلة الماضية. مع العلم بأن نسبة كبيرة من التضخم مستوردة من الخارج، وهذا يرجع لأسباب عديدة أهمها ارتفاع أسعار المواد الغذائية والمعادن في الأسواق العالمية. كما أن ارتفاع أسعار النفط للمستويات التي وصلت إليها قد أدى إلى ارتفاع تكاليف الصناعة والشحن والمواد الخام. ولقد تغير الوضع الآن نتيجة للأزمة المالية العالمية، حيث اتجهت أسعار النفط نحو الانخفاض الملحوظ، كما ارتفع سعر صرف الدولار الأميركي في مقابل سلة من العملات الرئيسية، وانخفضت أسعار المواد الغذائية والمعادن في الأسواق العالمية. وعليه، من المتوقع أن ينخفض معدل التضخم في السلطنة إلى أقل من ١٠٪ مع نهاية العام الجاري أو بداية العام المقبل. ولاشك في أن الجهود التي قامت بها الحكومة للحد من ارتفاع الأسعار كانت لها انعكاساتها الإيجابية، وخاصة تلك الإجراءات المتعلقة بتحديد سقف للإيجارات، ومراقبة السوق، وضخ كميات إضافية من السلع الاستهلاكية، وذلك بجانب قيام البنك المركزي العُماني باتباع سياسة نقدية مناسبة لاحتواء التضخم نأمل أن تسهم في خفض معدل التضخم عن المستويات التي وصلت إليها. وهنا نود أن نؤكد على أهمية تعاون الجميع، مؤسسات وأفراداً، لاحتواء التضخم، وذلك بعدم المبالغة في رفع الأسعار والالتزام بالهامش الربحي المناسب. ■

محمد بن علي (مصرف الامارات المركزي):

ستشهد ٢٠٠٩ تباطؤا اقتصاديا وتحديدا في القطاعات ذات العلاقة بالتمويل المصرفي



اقترح نائب حاكم مصرف الامارات المركزي محمد بن علي ان تعمد المصارف العربية الى الاستثمار في العالم العربي وخصوصا في البنى التحتية، داعيا المصارف التي غامرت في السندات المركبة الى ان تعيد بناء ركائزها وتغطية خسائرها بسرعة، متوقعا ان تحمل معها سنة ٢٠٠٩ تباطؤا اقتصاديا وتحديدا في القطاعات التي لها علاقة مباشرة بالتمويل المصرفي. اما لجهة التضخم فطمأن الى ان انخفاض اسعار النفط والمواد الخام سيخفض نسبته ولا داعي للقلق، ملاحظا تراجعا في القدرة الشرائية لدى المواطنين وشحاً في مصادر التمويل.

■■■

سياسات الإستثمار الإنتقائية ستكون أكثر حذراً والحل برأيي في أن تعمد الحكومات الى ضخ الأموال في الأسواق

■■■

تداعيات الازمة المالية

■ كيف تنظرون الى الازمات المالية الاخيرة وانعكاساتها على القطاع المصرفي العربي، وما هي برأيكم الاجراءات التي يجب اتخاذها من اجل ابقاء القطاع المصرفي العربي بمنأى عنها؟

– للأزمة المالية العالمية تأثيرات مباشرة واخرى غير مباشرة، وقد تنبأت بعض الدول بالازمة فاتخذت اجراءات وتدابير تحصّن قطاعها المصرفي من اي تأثير مباشر، لكن لم يكن هناك مهرب من التأثيرات غير المباشرة التي طاولت جميع القطاعات ولم تستثن بلدا، وتمثلت بالاخص في انخفاض القدرة الشرائية لدى المواطنين وانعدام الثقة بين المصارف والمقترضين، اضافة الى شح السيولة لدى مصادر التمويل، وكلها عوامل ستؤثر على وتيرة النمو الاقتصادي. اما الحلول المطلوبة لاحتواء الازمة فبرأيي تبدأ من تعزيز التعاون المصرفي على مستوى العالم العربي بدءا من تركيز البنوك العربية على الاستثمارات في العالم العربي، خصوصا في مجالات البنى التحتية.

تغطية الخسائر

■ هل من كلمة توجه الى المصارف التي غامرت وتعاملت بالسندات المسمومة والمركبة؟

– أدعو المصارف التي غامرت في السندات المركبة الى ان تعيد بناء ركائزها وتغطي خسائرها سريعا، لانها كلما اسرعت كلما كانت ميزانيتها أنظف وخالية من الديون المعدومة والاستثمارات والمحافظ الخاسرة.

تباطؤ اقتصادي

■ كيف تقوّمون اتجاهات النمو الاقتصادي خلال العام ٢٠٠٨، وهل تعتقدون بأن الأداء الاقتصادي في دولتكم عام ٢٠٠٩ سيكون افضل من مثيله في العام ٢٠٠٨؟

– سجلت البنوك خلال عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ اداء جيدا خصوصا في دولة الامارات وقد انعكس ذلك ايجابا على نتائج ٢٠٠٨، اما السنة ٢٠٠٩ فأراها تحمل تباطؤا اقتصاديا وتحديدا في القطاعات التي لها علاقة مباشرة بالتمويل المصرفي.

اسعار النفط والتضخم

■ يهيمن شبح التضخم على منطقتنا العربية، ويتوقع ان يزداد خطره مستقبلا، كيف تنصحون بالتعامل مع هذه المسألة؟

– شهدت السنوات الماضية تضخما اكبر من الفترة الراهنة، كما وان انخفاض اسعار النفط والمواد الخام سيخفض هذا التضخم في العام ٢٠٠٩، لذلك لا ارى ان هناك داعيا للقلق حيال هذه المشكلة.

لكن بالمقابل نلاحظ انخفاضا في القدرة الشرائية وفي مصادر التمويل، وبالتالي سياسات الاستثمار الانتقائية ستكون اكثر حذرا.

والحل برأيي في ان تعمد الحكومات الى ضخ الاموال في الاسواق، وهو حل بدأت دول عديدة بالعمل به كالولايات المتحدة وبعض الدول الاوروبية والامارات العربية والكويت وغيرها. ■



د. صابر محمد حسن (محافظ بنك السودان المركزي):

القطـاع المصرفـي العربـي تأثـر سلبـاً بالأزمـة بدرجات متفاوتة

الدكتور صابر محمد حسن محافظ بنك السودان المركزي يحلل الوضع المالي والإقتصادي وفقاً للواقع وللمعطيات التي بين يديه. ومن تحليله للأزمة المالية العالمية الراهنة، يعود الى جذور الأزمة بدءاً بأزمة الرهون العقارية وما أحدثته من حالات تعثر عن السداد، وما أعقبها من ارتفاع حاد في فروقات العائد على الأوراق المالية المضمونة بتلك العقود، الى انخفاض السيولة وارتفاع أسعار الفائدة.

ويوجه المحافظ نصيحة الى المصارف لتوخي الحيطة والحذر، فلا تتعجل في تسييل السندات المفروض ان تعود القيمة الحقيقية لها على المدى الطويل. وتوقع ان تتراجع معدلات النمو لأسباب عدّدها، ويدعو أخيراً دول المنطقة الى تبني استراتيجية طويلة الأجل لتأمين مصادر غذائها.

البيان

■ كيف تنظرون إلى الأزمات المالية الأخيرة وانعكاساتها على القطاع المصرفي العربي، وما هي برأيكم الإجراءات التي يجب اتخاذها من أجل إبقاء القطاع المصرفي بمنأى عنها؟

– تطورت أزمة الأسواق المالية التي تفجرت في آب (أغسطس) ٢٠٠٧ حتى أصبحت أكبر صدمة مالية للنظام المالي الدولي منذ أزمة الكساد العظيم، وقد ألحقت هذه الأزمة الضرر بالأسواق والمؤسسات الأساسية في النظام المالي.

ومن المعلوم أن جذور الأزمة ترجع إلى الارتفاع السريع والمستمر في حالات التعثر عن السداد في سوق الرهون العقارية بالولايات المتحدة الأميركية، وما أعقبها من ارتفاع حاد في فروقات العائد على الأوراق المالية المضمونة بتلك الرهون العقارية، ثم سرعان ما امتدت تداعيات هذه الأزمة من خلال النظام المالي واتضحت آثارها في انخفاض السيولة في سوق معاملات ما بين البنوك، وإضعاف كفاية رأس المال وفرض تسوية طارئة لأوضاع مؤسسات وساطة مالية كبرى وإحداث اضطراب عميق في أسواق الائتمان، مما أدى إلى إحداث قفزة كبيرة في أسعار الفائدة على المعاملات بين البنوك، ثم انتشرت حالات نقص السيولة بصورة واسعة النطاق ، ولجأت البنوك إلى تخفيض خطوط الائتمان وزيادة هوامش الضمان للأوراق المالية وزيادة طلبات إيداع هامش الوقاية من الوسطاء الماليين الآخرين.

التداعيات طاولت النظام المالي الدولي بأسره

أضاف: لم يقف تأثير الأزمة على أوضاع الاقتصاد الأميركي فقط بل امتدت تداعياتها للنظام المالي الدولي بأسره، ومما لا شك فيه أن القطاع المصرفي العربي قد تأثر سلباً بهذه الأزمة وبدرجات متفاوتة بناءً على درجة الانفتاح التجاري والاقتصادي للدول العربية على العالم الخارجي، وتعتبر المصارف العربية التي تقع في الدول الأكثر انفتاحاً هي أكثر المصارف تأثراً بالأزمة، حيث تأثرت سلباً الأرصدة الخارجية لهذه المصارف مع مراسليها بالخارج، كما تأثرت سلباً الأصول الخارجية الأخرى لهذه المصارف من أسهم وسندات ومشتقات مالية. فيما تأثرت المصارف العربية في الدول الأقل انفتاحاً على العالم بدرجة أقل بانعكاسات وتداعيات الأزمة. أما بشأن الإجراءات فليست المصارف العربية تعمل بمنأى عن الاقتصاد العالمي، لذلك فإن احتمالات تأثرها سلباً بالأزمة تظل واردة، ولكن يمكن التفكير في الإجراءات التي من شأنها تخفيف التداعيات السالبة للأزمة، ومن هذه الإجراءات والتدابير الآتي :

١ – إعادة استثمار موارد المصارف العربية في ما بينها.
٢ – التفكير في الصيرفة الإسلامية كمخرج من الأزمة الحالية.
٣ – تنمية وتطوير علاقات التراسل (correspondence) في ما بين المصارف العربية.
٤ – اللجوء إلى الضخ السيولي من قبل المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية لتجنيب الدول العربية حالات الركود والكساد الاقتصادي المترتبة عن الأزمة.

احتفظوا بالسندات

■ هل من كلمة توجهونها إلى المصارف التي غامرت وتعاملت مع السندات المسمومة والمركبة؟

– هذه المصارف هي التي سوف تتحمل العبء الأكبر من تأثير الأزمة، ولكن يجب على هذه المصارف توخي الحيطة والحذر، وذلك بأن لا تتعجل تسييل هذه السندات في الوقت الراهن، وأن تنظر إلى عائد هذه السندات في المدى الطويل، أي أن تنتظر إلى حين استقرار الأوضاع الاقتصادية بالدول المتقدمة المُصدرة لهذه السندات، لكي تعود القيمة الحقيقية لهذه السندات وتحقق منها الأرباح المبتغاة.

تراجع سيئ في معدلات النمو

■ كيف تقومون اتجاهات النمو الاقتصادي خلال العام ٢٠٠٨، وهل تعتقدون بأن الأداء الاقتصادي في دولتكم عام ٢٠٠٩ سيكون أفضل من مثيله في عام ٢٠٠٨؟

– بحسب ما تشير التقارير الصادرة من المؤسسات المالية الدولية ومنها صندوق النقد الدولي – الذي أصبح يصدر تقارير دورية وفي فترات قصيرة ومتسارعة يراجع فيها توقعاته – فإن الأزمة المالية العالمية ستؤدي إلى تراجع معدلات النمو الاقتصادي العالمي خاصة للدول المتقدمة. وبالطبع سوف تتأثر الدول النامية بتداعيات هذه الأزمة وسوف يحدث تراجع نسبي في معدلات نموها. أما عن تداعيات الأزمة على الاقتصاد السوداني فمن المتوقع أن يكون الأثر في عام ٢٠٠٨ محدوداً وذلك لعدة عوامل منها:

١ – عدم وجود أرصدة خارجية كبيرة للمصارف السودانية في أميركا نتيجة للحظر الاقتصادي الأميركي المفروض على السودان منذ أواخر التسعينات من القرن العشرين، وأيضاً لعدم وجود تبادل تجاري للسودان مع أميركا وبحجم مؤثر (لا يتعدى التبادل التجاري بين البلدين ١٪)، كما لا توجد استثمارات سودانية كبيرة بأسواق المال الأميركية.

٢ – إن تبني السودان للنظام المصرفي الإسلامي منذ عام ١٩٨٣ والذي يحرّم التعامل بالربا، أي أنه لا يتعامل بالإقراض النقدي وشراء الديون (وهذه هي إحدى الأسباب الرئيسية للأزمة) وإنما يتعامل في الاقتصاد الحقيقي من خلال تمليك طالب التمويل أصولاً حقيقية بدلاً من إقراضه نقوداً، قد حدّ كثيراً من تأثر الاقتصاد السوداني بالأزمة.

٣ – التحول حسب توجيهات البنك المركزي للمصارف السودانية وكافة المتعاملين من الدولار إلى اليورو والعملات الأجنبية الحرة الأخرى قد ساهم في الحد من تأثير الأزمة على الأوضاع النقدية والمالية والاقتصادية بالسودان، حيث حدث تحول كبير في أرصدة البنوك الخارجية ومعاملات الحكومة والعملاء، وأصبحت معظم هذه المعاملات تتم بعملات أجنبية حرة أخرى غير الدولار الأميركي.

انعكاسات سلبية لانخفاض أسعار النفط

وقال المحافظ: أما عن تأثيرات الأزمة على النمو الاقتصادي بالسودان للعام ٢٠٠٩ فسوف تكون كبيرة، وذلك بسبب الانخفاض الكبير في أسعار النفط والتي بلا شك سوف تكون لها انعكاسات سالبة على أداء الموازنة العامة للدولة، ميزان المدفوعات، والقطاع الحقيقي. لذلك يتوقع أن يحدث تراجع في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بالسودان من ١٠٪ (تقديري) لعام ٢٠٠٨ إلى حوالي ٦٪ في عام ٢٠٠٩.

أمنوا مصادر الغذاء

■ يهيمن شبح التضخم على منطقتنا العربية، ويتوقع أن يزداد خطره مستقبلاً، كيف تنصحون بالتعامل مع هذه المسألة؟

– إن ارتفاع معدلات التضخم في العامين الماضيين وفي معظم دول العالم ترجع أسبابه في الأساس إلى ارتفاع أسعار المواد الغذائية، لذلك لا بد لدول المنطقة من تبني استراتيجية طويلة الأجل لتأمين مصادر غذائها، وذلك باستغلال الموارد المالية الهاربة من الدول الغربية بسبب الأزمة والإمكانات الزراعية والصناعية المتاحة بدول المنطقة لإنتاج موادها الغذائية. ويتوقع أن تتراجع معدلات التضخم في السنة المقبلة بسبب تأثيرات الأزمة وما ينتج عنها من كساد في الأسواق. ■

أوجد الحلول لكل المصارف المتضايقة بما فيها بنك الخليج

سالم الصباح محافظ بنك الكويت المركزي:
أدخلنا تعديلات على قواعد منح القروض قبل حصول الأزمة المالية

استطاع محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح ان يعالج مشكلة المصارف الكويتية التي شحت لديها السيولة إثر الأزمة المالية العالمية وتخلف المدينين عن سداد ديونهم، طارحة الصوت لتساعدها الحكومة الكويتية، وقد شبه بعضهم ما حصل من ذعر وخوف وقلق بما حصل خلال أزمة سوق المناخ .



مسؤولية المصارف

الشيخ **سالم الصباح** بشجاعته وحكمته أسكت الأصوات وأعاد الهدوء بلجوئه الى إجراء كان الأفضل والأسرع لدى مختلف البلدان «ضمان كامل الودائع».

وهذا لا يعني إعفاء المسؤولية القانونية والمادية عن مخالفي تعليمات المركزي الصارمة بالنسبة الى مخاطر التمويل العقاري، حيث وضع لهذا التمويل قواعد وأسساً تحول دون تورط أي بنك كويتي في عمليات الرهن العقاري أو التسليف ذي السقف اللامحدود.

إسكات المزايدين

إجراءات الشيخ **الصباح** أسكتت صرخات بعض النواب وكل من حاول حمل المركزي الكويتي على تحمّل خسائر بعض البنوك.

والى إيجاده الحل لمسألة خسائر المساهمين في بعض مصارف الكويت، أوجد الشيخ **الصباح** الحل أيضاً لتعثر بنك الخليج الذي بلغت خسائره حوالى مليار ومائتي ألف دولار، وذلك بإلزامه أصحاب البنك والمساهمين بإعادة تكوين رأسمال البنك الى حد يضمن حقوق المودعين والمساهمين الصغار معاً.

عنصر أساسي بخدمات الوساطة المالية

وبالعودة الى رأي الشيخ **سالم الصباح** بمخاطر التمويل العقاري قال لاتحاد المصارف العربية «لا تخرج مخاطر التمويل العقاري في الكويت بوجه عام عن مخاطر عمليات التمويل الأخرى، علماً بأن البنوك الكويتية تقدم هذا النوع من التمويل من خلال القروض الشخصية المقسطة، والتي يرتبط سدادها بالراتب الشهري أو الدخل الشهري المستمر للعميل، حيث ان التشريعات الكويتية تحظر الرهن على السكن الخاص».

وجدير بالذكر انه نظراً لأن القروض والتسهيلات الشخصية، والتي يأتي في مقدمها القروض الإستهلاكية والقروض المقسطة (الإسكانية)، تمثل عنصراً أساسياً في منظومة خدمات الوساطة المالية في الإقتصادات المتطورة، لما تتيحه للأفراد من إمكانيات وخيارات لتعزيز معدلات الإنفاق الحالي بما يتواءم مع تدفقات دخولهم الحالية والمتوقعة، كما تشكل تلك القروض مجالاً لاحقاً للتعليمات الصادرة عن بنك الكويت المركزي بشأن قواعد وأسس منح البنوك وشركات الإستثمار للقروض الاستهلاكية وغيرها من القروض المقسطة. وفي إطار قيام بنك الكويت المركزي بمراجعة أداء البنوك وشركات الاستثمار لهذا الجانب من أنشطتها الإقراضية والتمويلية، فقد قرر مجلس إدارة بنك الكويت المركزي بجلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٨/٣/٢٣ إدخال تعديلات على قواعد وأسس منح القروض الاستهلاكية والقروض المقسطة، بما يساهم في تعزيز الدور الإيجابي لهذه القروض في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتلافي السلبيات والتجاوزات التي شهدتها عملية منح القروض خلال الفترة الماضية.

تعريف القروض

وتتمثل هذه التعليمات في إعادة تعريف للقروض الاستهلاكية والمقسطة من خلال تحديد أجل لهم يتم النص عليه صراحة في القواعد المنظمة لمنحها أخذاً في الاعتبار نص المادة (١١٥) من قانون التجارة، وتخفيض نسبة مجموع أقساط قروض العميل من كافة الجهات الى صافي الراتب الشهري أو الدخل الشهري المستمر، ووقف العمل بأسلوب الدفعة الأخيرة وتخفيض الحد الأقصى لقيمة الأقساط الشهرية للقروض المقدمة للمتقاعدين. وبالإضافة الى ذلك فقد تضمن هذا التعديل وضع ضوابط تتعلق بالحدود القصوى لأسعار الفائدة على هذه القروض وطريقة استيفائها، وذلك في إطار تطبيق هيكل سعر الفائدة الصادر في هذا الشأن. ■

وليد علم الدين (رئيس لجنة الرقابة على المصارف)

حريصون على حماية المصارف وصونها من المخاطر وزيادة حصانتها ضد الأزمات

القطاع المصرفي واجه المد الأول من الأزمة وخرج منه أقوى



بدأ رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين حديثه مع رئيس وسكرتير التحرير بتوجيه كلمة تقدير لمجلة «البيان الإقتصادية» على ما حققته من تقدم على مختلف الأصعدة، لا سيما حرفيتها في اختيار الأسئلة وفي حياديتها في تحليل الأخبار والمعلومات، ولما حاولنا عدم تسجيل الإشادة بنا، كما نفعل دائماً، قال أنكم تستحقون ذلك.. ونكتفي بهذا التقدير الصادر عن مرجع له وزنه ومصداقيته واحترامه لدى مختلف الأوساط.

الحوار الشيّق والشفّاف مع وليد علم الدين حول الأوضاع المصرفية يبعث على الاطمئنان ويريح المستمع اليه ويمكن لأي قارئ الاستفادة منه، لا سيّما أصحاب العلاقة مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

تحدث علم الدين بأسلوب علمي واضح عن الأزمة المالية العالمية وأسباب سقوط أكبر المصارف، مؤكداً عدم تورط مصارفنا بها ليس فقط بسبب إجراءات مصرف لبنان ولجنة الرقابة، بل للخبرة الواسعة لدى الجيل المخضرم من مصرفيينا حيث لهم خبراتهم وتجاربهم وإلمامهم بالأسواق المالية العالمية مما يدفعهم لاتباع سياسات محافظة ذاتية.

ويطمئننا رئيس لجنة الرقابة الى سلامة مصارف الاستثمار في لبنان والتي تطبق عليها الإجراءات والقيود عينها التي تطبق على المصارف التجارية، ويؤكد بأن لجنة الرقابة في لبنان فاعلة في تطبيق المعايير الدولية. بل أنها السبّاقة في تطبيقها.

وبعد ان رد على أسئلة عدة، ختم بقوله «اننا حريصون على حماية المصارف وصونها من المخاطر وزيادة حصانتها ضد الأزمات».

وهنا نص الحوار:

المصارف التي أفلست في الخارج كانت تعمل خارج إطار الرقابة المصرفية

■ يجمع المصرفيون في احاديثهم الى «البيان الاقتصادية» (عدد كانون الثاني ٢٠٠٩) على ان اجراءات المصرف المركزي جنّبت القطاع المصرفي التورط في الازمة المالية العالمية وكذلك جنبته تداعياتها، فأية اجراءات كنتم تعولون عليها في لجنة الرقابة؟

– عمل مصرف لبنان ولجنة الرقابة دائماً على تطبيق أنظمة عامة لإدارة المصارف واتخاذ اجراءات صارمة لتحصين المصارف ضد التعثر والمطبّات، لا سيّما ان لبنان مرّ بظروف وأزمات كارثية على مر السنين.

والمعروف ان الإجراءات المتخذة ليست سحرية بل موجودة وبديهية وتعتمد على الأسس المصرفية السليمة.

بادئ ذي بدء ركّزنا على عامل الرساميل. وقد طبّق القطاع المصرفي متطلبات الرسملة المنصوص عليها في بازل ٢ في شكل حازم وصارم. وقد استفدنا من تصنيف لبنان الإئتماني الضعيف الذي يفرض رساميل أكبر على البنوك.

ومع حلول ١/١/٢٠٠٨، كانت كل المصارف في لبنان قد طبّقت معايير بازل ٢ وتمتعت بملاءة مالية مرتفعة تصل الى ٨ في المئة. لكننا فرضنا رسملة أكبر على القطاع المصرفي، بعد دراسة أجريت بالتعاون مع البنك الدولي، فدفعنا المصارف الى رفع ملاءتها الى ١٥٠ في المئة على المخاطر السيادية والقروض أي بنسبة ١٢ في المئة على رأس المال، علماً ان تصنيف لبنان -B يتطلب فقط نسبة ملاءة توازي ١٠٠ في المئة.

وحالياً، يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بفائض في رأس المال. وبعد التثقيل الكامل بحسب بازل ٢ يصل معدل الملاءة على رأس المال الى ١٢,٥ في المئة.

أما على صعيد الموجودات، فقد اعتمدنا أيضاً سياسة محافظة في الإقراض والتوظيفات. ومنع مصرف لبنان المصارف المحلية وعملاءها من التعامل في مشتقات مالية أو تسويقها إن لم تكن مكفولة رأس المال. وهذه الخطوة حصّنت القطاع المصرفي وجعلته مكتفياً ذاتياً.

ولا ننسى ان إدارات المصارف السبعة الكبرى في لبنان بقيادة مصرفيين مخضرمين مرّت عليهم حروب وأزمات كبيرة، وقد أفادوا من الخبرات التي يملكونها فاندفعوا الى اعتماد سياسات محافظة ذاتية، إضافة الى التجاوب مع تعاميم مصرف لبنان.

أما لجهة المطلوبات وهي نقطة مهمة، فإن لبنان لا يعتمد على ما يسمّى بـ «الاموال الساخنة» وهي ودائع تودعها المصارف العالمية في مصارف زميلة تسحبها عند حصول أي أزمة، في حين ان المصارف اللبنانية تقرض المصارف العالمية والإقليمية، وليست في حاجة الى سيولة خارجية كونها مكتفية ذاتياً.

■ يتوقع غير مصدر ان يشهد العام ٢٠٠٩ امتداد تداعيات الازمة نحو القطاع المصرفي اللبناني، فهل لديكم التوقع عينه؟ ووفقا لمراقبتكم كيف تقيّمون اوضاع المصارف اللبنانية؟

– يتحسّب مصرف لبنان دائماً لأي أزمات محتملة الوقوع، لذا يسعى الى بناء قطاع مصرفي قادر على تحمل الأسوأ.

والقطاع واجه المد الاول من الأزمة وخرج منه أقوى، إذ ارتفعت نسبة ودائعه أكثر من المعدّل العادي، مما جعل المصارف اللبنانية ملاذاً آمناً للاستثمارات.

أما بالنسبة الى الاقتصاد العالمي فسيعاني في ٢٠٠٩ انكماشاً كبيراً يمتد الى دول الخليج، وسيطاول بالتأكيد التحويلات المالية من اللبنانيين المغتربين الى الوطن الأم. كما من المتوقع ان تتراجع وتيرة الشركات والمؤسسات اللبنانية العاملة محلياً وفي الأسواق الخليجية، وقد تتأثر سلباً قروض التجزئة لكن المصارف اللبنانية كما ذكرنا تتمتع بقدرة مالية عالية، ومن المتوقع ان تحقق أرباحاً نهاية ٢٠٠٨ بقيمة مليار دولار، لذا لا تخوّف من أي تعثّر مع العلم ان معدل هذه الأرباح هو الأدنى في المنطقة.

■ هل يعتبر النظام المصرفي اللبناني نظاما اقليميا، وما هي مقاييس الاسواق الاقليمية؟

– يعتبر النظام المصرفي اللبناني إقليمياً لسببين رئيسيين. فبداية هو نظام منفتح إذ ان معظم المصارف المحلية يساهم فيها مستثمرون خليجيون وعرب ومن دول أخرى بنسب معينة.

كما ان المصارف اللبنانية لها اليوم حضورها في ٢٤ دولة أي في كل الوطن العربي باستثناء اليمن التي بدأت مصارف تدخله أخيراً، ومن فوائد هذا الانتشار

■■■

لن نسمح بعدم وجود سقف للتسليفات العقارية

■■■

الإقليمي توزيع المصارف لمخاطرها بما يؤهلها لاستيعاب الصدمات.

■ ماذا عن الفروع المصرفية اللبنانية في الخارج وهل تأثر بعضها بالأزمة؟

– توسعت المصارف اللبنانية في الخارج حديثاً إذ كانت فروعها منتشرة في ٩ دول عربية منذ أربع سنوات وأصبحت اليوم في ٢٤ دولة. لذا جاء التأثر بالأزمة محدوداً خصوصاً ان هذه المصارف مكتفية ذاتياً من حيث توافر السيولة لديها، مع العلم ان قيمة حجم الوحدات التابعة للمصارف اللبنانية ٢٠ مليار دولار أميركي منها خمسة مليارات في سوريا.

■ هل يصح القول ان مصارف الاستثمار (ليمان بـراذرز LEHMAN BROTHERS وميريل لينش وغيرهما) تصرفت بتهوّر ادى الى اندلاع ازمة الثقة بالاسواق المالية؟ وكيف تفسرون ان يكون الاحتياط الفدرالي (البنك المركزي الاميركي) قد ترك لمصارف الاستثمار ان تعمل خارج اطار الرقابة المصرفية؟

ماذا عن لبنان، هناك اسماء عدة تطلق على المؤسسات المالية:

– مصرف استثمار INVESTMENT BANK

– مصرف خاص PRIVATE BANK

– كونتوار مالي COMPTOIR FINANCIER

– مؤسسة مالية FINANCIAL INSTITUTION

– مصرف تجاري MERCHANT BANK

هـل هنـاك خطوط تفصل بين الاعمال التي تتعاطاها هذه المؤسسات؟ وما هي؟

هل ان جميع المؤسسات التي اشرنا اليها في السؤال الثاني تخضع للرقابة التي تمارسها اللجنة التي ترأسونها؟ وهل ان معايير الرقابة التي تخضع لها الودائع المؤتمنة عليها واحدة؟ وهل هناك احتمال بأن يقدم اي مصرف استثمار في لبنان على ما اقدم عليه مصرف ليمان براذرز LEHMAN BROTHERS **او شركة ميريل لينش** MERILL LYNCH **في اميركا؟**

– في رأيي ان مصرفي ليمان براذرز وميريل لينش وصلا الى هذا الوضع المالي المتعثر لأنهما عملا خارج إطار الرقابة المصرفية للبنك الإحتياطي الفدرالي، لذا تتوجه الولايات المتحدة الأميركية حالياً الى توحيد الأجهزة الرقابية على القطاعات والأسواق المالية كافة، وهذه الخطوة لها دلالاتها والعبر منها انه لا يمكن فصل الرقابة على المصارف عن الرقابة على الأسواق المالية، مع العلم ان حجم رساميل المؤسسات والشركات المدرجة في بورصة بيروت لا يشكل ١٠ في المئة من مجموع رساميل المصارف، في حين ان الحجمين متقاربان في الدول الرأسمالية.

وبحسب العلم المصرفي والمالي، ان تعزيز الأسواق المالية يرفع الاستثمارات فيها، ومن الطبيعي ان يكون حجم الاستثمار في الأسواق المالية موازياً لحجم الناتج المحلي.

الى ذلك فإن تفعيل الأسواق المالية يسمح بزيادة رسملة الشركات والمؤسسات المحلية التي تتمع برساميل ضعيفة كونها وبمعظمها مملوكة من أفراد. وهذه الخطوة تساهم في زيادة نسبة الإقراض لهذه الشركات. وفي هذا الإطار نتمنى ان نشهد زيادة في حجم السوق المالية، لأن جهاز البورصة قوي وجيد وآلياته تسمح برفع رساميل الشركات والمؤسسات المدرجة في ردهتها الى خمسة أو عشرة أضعاف، ومن

نترقب ان تتوسع صلاحيات المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف بما يضمن مواكبتهما للتغييرات المالية العالمية

الافضل وجود إشراف مستقل يعطي ثقة للشركات لدى طرح أسهمها ويكون مستقطباً للمستثمرين.

أما عن التسميات التي تطلق على المؤسسات المالية في لبنان فمتعددة، وتتوزع على بنوك الاستثمار والخاصة والتجارية لكنها جميعها تندرج تحت لائحة «بنوك الأعمال»، وتخضع لإشراف لجنة الرقابة على المصارف، ولموافقة البنك المركزي حتى على التسمية.

الى ذلك، فمعظم هذه البنوك تابعة لمصارف كبرى في لبنان وتخضع للقوانين المصرفية والرقابية نفسها. لكن ما يميّز هذه المؤسسات أنها تحصل على إعفاءات ضريبية كونها تشجّع الاستثمار على المدى الطويل.

■ ذكر ان الاتحاد الاوروبي يتجه الى فرض معايير جديدة لأعمال وكالات التصنيف بعد ان اتهمت بالمبالغة في تصنيف بعض الصناديق الاسهم. كما ذكر ان الاتحاد الاوروبي يتجه الى اعادة النظر في معايير بازل٢؟ اين يقف لبنان من هذه الامور وكيف تتصرف لجنتكم حيالها؟

– نتابع كل تطورات ومستجدات الصناعة المصرفية العالمية ونحن في لجنة الرقابة فاعلون في المناقشات الأولية التي تسبق إقرار المعايير الدولية وتطبيقها، والتي تجمع هيئات ولجان الرقابة عالمياً. وقد استفاد لبنان من بازل ٢ لتعزيز إدارات المصارف وبالأخص أقسام إدارة المخاطر فيها.

وحالياً يتوجه العالم نحو تحصين الأنظمة المصرفية وتقويتها، بينما لبنان سار في هذه الخطوة منذ عام ١٩٩٠ وسعى الى حماية قطاعه المصرفي، وما يميّز قطاعنا المصرفي عن غيره انه يسارع الى تطبيق المعايير المالية الدولية فور إقرارها والعمل بها.

وعلى صعيد إعادة النظر في بازل ٢، فهي تعديلات تطاول زيادة الرساميل المستثمرة في المشتقات المالية. وهذا لا يطاول المصارف اللبنانية كونها لا تتعاطى هذه الأدوات المالية العالية المخاطر.

وفي اعتقادي ان التغييرات الأبرز ستحصل في الأسواق الأميركية نقطة انطلاق الأزمة المالية. فتعديل الأنظمة الإشرافية والتشريعات المالية والرقابية أمر حتمي، حتى لو تطلب سنتين أو ثلاثاً.

وفي ما خص لبنان فالمرتقب ان تتوسع صلاحيات المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف، بما يضمن مواكبتهما للتغييرات المالية العالمية التي ستظهر في السنوات المقبلة.

■ رفعت الدول الصناعية ضمانة الوديعة المصرفية لديها الى مستويات عالية وغير محدودة احيانا. هل يجوز ان تبقى الضمانة في لبنان بحدود خمسة ملايين ليرة لبنانية خصوصا في هذه الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– لا نعوّل على ضمانات مباشرة للودائع. وقد أثبت مصرف لبنان ان السياسة المالية التي اعتمدها في السنوات العشرين الماضية، لم تؤد الى إفلاس أي مصرف أو خسارة أي مودع، فالودائع مضمونة وآمنة والمصارف مستمرة ذاتياً أو عبر الاندماج مع أخرى. وهنا يحضرني التعبير عن الترحيب بخطوة الحكومة إقرار قانون دمج المصارف الذي أصبح نافذاً، والمعروف من الجميع انه أداة فاعلة لحماية القطاع المصرفي وأموال المودعين (نص القانون كما صدر في الصفحات التالية).

■ تطالب جمعية المصارف بإعفاء التسليفات الجديدة بالليرة اللبنانية من الاحتياطي الالزامي وبعدم ربط التسليفات العقارية بسقف، فهل توافقون على هذين الطلبين؟ وما هي مخاطرهما؟

– لن يسمح مصرف لبنان أو لجنة الرقابة إطلاقاً بعدم وجود سقف للتسليفات العقارية ونسب الإقراض قياساً لرأس المال في كل مشروع عقاري. وتبلغ هذه النسبة حالياً ٤٠ الى ٦٠ وهي جيدة ومقبولة.

■ هناك لبنانيون خسروا اموالا كثيرة جراء شراء وبيع الاسهم الاجنبية عبر «شاشات» مربوطة بالخارج. هل توجد اية آلية او هيئة رقابية لضبط اعمال الجهات التي تتعاطى «تسويق» الاسهم الاجنبية في لبنان؟ وهل يمكن تحديد الخسائر او الارباح التي يحققها المستثمرون المقيمون في لبنان من صفقات البيع والشراء عبر البورصات الخارجية؟ وهل لديكم فكرة عن الخسائر التي تكبدها هؤلاء جراء الازمة الاخيرة؟

– لدى المستثمر اللبناني حرية في توظيف أمواله واستثمارها في الخارج، وهذا يندرج ضمن النظام الإقتصادي الحر، وما دامت هذه الإستثمارات تتم عبر قنوات غير المصارف اللبنانية، فلجنة الرقابة غير مسؤولة أو معنية. وبالنتيجة فقد أعاد اللبنانيون الذين خسروا في الخارج توظيف أموالهم في لبنان الملاذ الآمن. وإذ لا نملك أرقاماً دقيقة عن حجم هذه الخسائر، لكننا نؤكد ان أي توظيف أو استثمار في المصارف اللبنانية بقي في مأمن.

■ هل يتواءم القطاع المصرفي مع العولمة وهل لا تزال العولمة مناسبة للبنان؟

– العولمة مناسبة دائماً للبنان وأكبر برهان ان حجم قطاعه المصرفي يبلغ حالياً أربعة أضعاف ناتجه المحلي، فالقطاع المصرفي المحلي إقليمي ولمصارفنا حضور في ٢٤ دولة حول العالم، وقد ارتفعت رساميل المصارف بين عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ مليارات دولار أميركي عن طريق مستثمرين عرب وأجانب، وهذا دليل على انفتاحنا ووجودنا البارز في الساحة المالية العالمية.

والأهم ان نظامنا المصرفي استفاد من العولمة بقدر ما يناسبه ولم يدخل في أدوات ومنتجات مالية عالية المخاطر.

■ كلمة اخيرة؟

– يملك النظام المصرفي اللبناني عناصر قوة عديدة، ومن الواجب تنميتها وتطويرها لمصلحة القطاع والإقتصاد الوطني. نحن حريصون دائماً على حماية المصارف وصونها من المخاطر وزيادة حصانتها ضد الأزمات. ■

قانون الدمج المصرفي اصبح نافذا

النص الكامل لآلية تنفيذ قانون تسهيل اندماج المصارف

علمت «البيان الاقتصادية» ان رئيس الجمهورية والوزراء المعنيين قد وقّعوا على المرسوم الذي يتضمن آلية تنفيذ قانون الدمج المصرفي، وقد اصبح نافذا.

والمعروف ان مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف كانا ينتظران صدوره منذ سنوات ليصار الى تنفيذ طلبات الدمج الموجودة في مصرف لبنان.

وخلال مقابلتنا لحاكم مصرف لبنان ومقابلتنا لرئيس لجنة الرقابة على المصارف اكدا لنا صدور المرسوم.

وفي ما يلي نص المرسوم:

المادة الأولى: تعطى القروض الميسرة التي يمنحها المجلس المركزي لمصرف لبنان، استناداً الى أحكام المادة ٦ من القانون رقم ١٩٢ تاريخ ٤ / ١/ ١٩٩٣ وتعديلاته، بهدف تغطية أعباء مترتبة عن عملية الدمج بما فيها تغطية القيمة الصافية السلبية، في حال وجدت لموجودات المصرف المندمج.

المادة الثانية: في حال كانت القيمة الصافية لموجودات المصرف المندمج إيجابية بعد إعادة تقييم عناصر ميزانيته من قبل مصرف لبنان أو من يكلفه لهذه الغاية (دون احتساب قيمة الرخصة الممنوحة للمصرف المندمج من ضمن موجوداته)، تعتمد قيمة الأعباء التي تصيب المصرف الدامج نتيجة لعملية الاندماج كأساس لاحتساب مبالغ القروض الميسرة التي يعود للمجلس المركزي لمصرف لبنان ان يمنحها الى المصرف الدامج عملاً بأحكام المادة ٦ من القانون رقم ٩٣/١٩٢ وتعديلاته، وذلك وفقاً لما يلي:

– القيمة المقدرة من قبل مصرف لبنان للترخيص الممنوح للمصرف المندمج والذي سيتم إلغاؤه بنتيجة الدمج، على ان لا تتجاوز هذه القيمة مبلغ خمسة ملايين دولار أميركي.

– التعويضات الإضافية المدفوعة لموظفي المصرف المندمج الذين تقرر إنهاء عقود عملهم، لغاية حد أقصى يبلغ مجموع التعويضات الإضافية لجميع موظفي المصرف المندمج، محتسبة وفقاً لأحكام الفقرة (ج) من البند (٣) من المادة ٤ من القانون ١٩٢ تاريخ ٤ / ١/ ١٩٩٣ وتعديلاته وذلك بعد تأكد مصرف لبنان من قيمتها وتوجبها.

– تعويض مقطوع عن سائر الأكلاف المتأتية عن عملية الدمج (تكاليف إعادة هيكلة الأنظمة – إعادة تمركز الفروع – توحيد برامج المحاسبة والمعلوماتية – إعادة تأهيل وتدريب الموظفين – نفقات وأتعاب مختلفة متعلقة بالدمج..) على أساس نسبة مئوية من القيمة الصافية لموجودات المصرف المندمج بعد إعادة تقييم عناصر ميزانيته من قبل مصرف لبنان أو من يكلفه لهذه الغاية، حدها الأقصى عشرون بالمئة من القيمة الصافية المذكورة.

المادة الثالثة: في حال كانت القيمة الصافية لموجودات المصرف المندمج سلبية بعد إعادة تقييم عناصر ميزانيته من قبل مصرف لبنان أو من يكلفه لهذه الغاية، تعتمد قيمة الأعباء التي تصيب المصرف الدامج نتيجة لعملية الاندماج كأساس لاحتساب مبالغ القروض الميسرة التي يعود للمجلس المركزي لمصرف لبنان ان يمنحها الى المصرف الدامج عملاً بأحكام المادة ٦ من القانون رقم ٩٣/١٩٢ وتعديلاته، وذلك وفقاً لما يلي:

– التعويضات الإضافية لجميع موظفي المصرف المندمج الذين تقرر إنهاء عقود عملهم والتي تفوق الحد المنصوص عليه في الفقرة (ب) من البند (٣) من المادة ٤ من القانون رقم ٩٣/١٩٢ تاريخ ٣ / ١/ ١٩٩٣ وتعديلاته وذلك بعد تأكد مصرف لبنان من قيمتها وتوجبها.

– القيمة الصافية السلبية لموجودات المصرف المندمج بعد إعادة تقييم عناصر ميزانيته من قبل مصرف لبنان أو من يكلفه لهذه الغاية.

– أي مبلغ إضافي قد يوافق عليه المجلس المركزي لمصرف لبنان، بناء لطلب المصرف الدامج، وذلك تغطية لأية موجودات غير مؤكدة التحصيل وقت منح القرض الميسر شرط ان يعيد المصرف الدامج ٩٠٪ تسعين في المئة من هذا المبلغ في حال تحصيله الى مصرف لبنان وعلى ان يبذل المصرف الدامج أقصى الجهود في سبيل التحصيل.

المادة الرابعة: لا يمكن ان تعطى القروض الميسرة، التي يمنحها المجلس المركزي لمصرف لبنان استناداً الى أحكام المادة ٦ من القانون رقم ١٩٢ تاريخ ١٤ / ١/ ١٩٩٣ وتعديلاته، لتغطية:

- ثمن شراء أسهم المصرف المندمج.
- مؤونة تدني قيمة محفظة الأوراق المالية العائدة للمصرف المندمج في حال كانت هذه الأوراق المالية مشتراة للاحتفاظ بها حتى الاستحقاق، إلا إذا تبيّن وجود خسائر مؤكدة على هذه المحفظة بتاريخ الدمج من جراء اختبار تدني (Impairment Test) توافق عليه لجنة الرقابة على المصارف.
- قيمة فرصة الاستثمار الضائعة على رصيد صافي التسليفات غير المنتجة لفوائد وعلى رصيد صافي الأصول الثابتة المادية المأخوذة استيفاء لديون.

المادة الخامسة: يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان ان يوافق بناء على طلب يقدمه المصرف الدامج خلال مهلة ستة أشهر من تاريخ قرار الدمج النهائي، على زيادة قيمة القروض الميسرة أو على منح قروض ميسرة إضافية لتغطية:

– المطلوبات والالتزامات والأعباء غير الظاهرة أو غير المذكورة في البيانات المالية للمصرف المندمج في حال التأكد لاحقاً من وجودها.

– أعباء تأكد توجبها بعد منح القرض الميسر.

المادة السادسة: يقوم المجلس المركزي لمصرف لبنان، وفقاً للحالة، بتحديد التكلفة الناتجة عن عملية الاندماج والمحتسبة طبقاً للمعايير المشار اليها في هذا المرسوم، تبعاً لذلك، يحدد المجلس المركزي لمصرف لبنان مبالغ القروض الميسرة وفقاً للآلية المعتمدة منه.

المادة السابعة: في حال قرر المجلس المركزي لمصرف لبنان، عملاً بأحكام القوانين والأنظمة النافذة، منح المصرف الدامج اعفاءات تتعلق بنسب مصرفية معينة، يتم تخفيض القيمة الحالية للمبالغ الناتجة عن هذه الإعفاءات من المبلغ المحدد كأساس لاحتساب القروض الميسرة وفقاً لما هو منصوص عليه في هذا المرسوم.

المادة الثامنة: يحدد المجلس المركزي لمصرف لبنان في قراره النهائي بشأن عملية الاندماج بين مصرفين أو أكثر سائر شروط القروض الميسرة كالفائدة والمدة والهامش والضمانات وغيرها.

المادة التاسعة: على المصرف الدامج ان يستثمر القروض الميسرة في سندات خزينة يتم الاكتتاب بها في السوق الأولية. وفي حال عدم إصدار سندات خزينة، يجوز توظيف القروض الميسرة في حسابات أو عمليات أو أوراق مالية يوافق عليها المجلس المركزي لمصرف لبنان.

يمكن ان يشكّل أي من هذه التوظيفات الضمانات الكافية والمطلوبة للقروض الميسرة شرط ان يقبل بها وبنسبتها المجلس المركزي لمصرف لبنان.

المادة العاشرة: يتم احتساب الهامش المحقق للمصرف الدامج الناتج عن توظيفات القروض الميسرة، صافية من الفوائد المدفوعة على هذه القروض، وفقاً للآلية التي يعتمدها المجلس المركزي لمصرف لبنان بشكل يضمن للمصرف الدامج تحقيق التغطية المقررة في الأصل من المجلس المذكور. تتم إعادة احتساب الهامش عند كل استحقاق لآجال توظيفات القروض الميسرة وفي السنة الأخيرة السابقة لاستحقاق القروض الميسرة أو سنوياً بناء لطلب المصرف الدامج، وذلك وفقاً للآلية المذكورة أعلاه، ليعكس تغيير الفوائد في السوق وليعكس أيضاً الفرق الناتج عن اختلاف نسب الفوائد الفعلية عن تلك المفترضة عند تحديد الهامش وعن الفترات السابقة عند الاقتضاء. ■

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

على الدول والبنوك المركزية وضع أسس سليمة لنشاط المصارف



دعا رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية (ABG) عدنان يوسف الدول والبنوك فيها الى وضع أسس سليمة لنشاط المصارف، ليس فقط لاحتواء الأزمة المالية، إنما لإبعاد أسواقها المالية عن أي خطر محتمل.

وذكّر يوسف بالتحذيرات التي أطلقها الاتحاد منذ سنتين، لافتاً الى مشروع درس الإقتصاد الإسلامي لتقديمه كنموذج يحتذى في العالم أجمع، شارحاً خطة المجموعة التوسعية في أندونيسيا والصين والهند، متوقعاً ان تحمل معها سنة ٢٠٠٩ تحديات للعديد من المصارف.

حذرنا من الأزمة منذ سنتين

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– في رأيي ان على الدول كافة والبنوك المركزية فيها المباشرة بوضع أسس سليمة لنشاط المصارف، ليس فقط لاحتواء الأزمة المالية الأخيرة إنما لإبعاد أسواقها المالية عن أي خطر محتمل.

ولا نخفي أننا في اتحاد المصارف العربية حذرنا منذ حوالي السنتين من حدوث هذه الأزمة، وأتينا على ذكر الموضوع في أكثر من مؤتمر وفي أكثر من تصريح، ولكن للأسف كان الجميع مأخوذاً بالأرباح ولا يتطلع الى المستقبل بتجرد.

وفي هذا السياق أدعو البنوك العربية الى رفع صوتها عالياً، ورفض تطبيق ما يفرض عليها بل ما يناسب اقتصاد دولها وبيئتها.

مسؤولية شركات التصنيف

■ ما نظرتكم الى شركات التصنيف التي أعطت تصنيفات مغلوطة لمصارف لم تكن تستحقها؟

– ألقي اللوم ومسؤولية الأزمة المالية الأخيرة على شركات التصنيف التي ارتكبت أخطاء فادحة في مجال عملها.

من جهتي لا أعتبر ان مثل هذه الشركات تملك الحق في إعطاء التصنيف للمصارف، بل إبداء رأيها فقط في وقت تكون الدول تمارس الرقابة على قطاعاتها المصرفية.

وهنا أشير الى ضرورة ان تضع المصارف المركزية ضوابط ومعايير مشددة على العمل المصرفي، وفي الوقت نفسه لا أؤيد إعطاءها دور المصنّف لأنه لا يتماشى ودور المراقب وسيعطي ضوءاً أخضر للتطاول والمحاسبة في حال طرأ أمر ولم تصدق التصنيفات.

أدعو البنوك العربية الى رفع صوتها عاليا ورفض تطبيق ما يفرض عليها بل ما يناسب اقتصاد دولها وبيئتها

لا تأثير لتراجع سعر النفط

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– لا أرى تأثيراً كبيراً لانخفاض أسعار النفط على الدول العربية، فقد كان متوقعاً هذا الإنخفاض. إذ بعد ارتفاع سعر البرميل الى ما فوق الـ ١٠٠ دولار، صرّحت الدول النفطية ان السبب في ذلك ليس اقتصادياً بل ناتج عن المضاربات. واليوم، وبعد خروج المضاربات خصوصاً بعد الأزمة الأخيرة، كان لا بد من انخفاض سعر البرميل، حتى ان الحد من الإنتاج لم يوقف تدهور الأسعار.

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– يجب أن تصدر الحكومات والبنوك المركزية قوانين وتعاميم تساعد المؤسسات المالية والإقتصادية وترفع مستوى التنمية والنمو، وبالمقابل لا يجوز ان تكون الشروط والمعايير المفروضة مأخوذة من الخارج، بل يجب ان تتماشى وبيئة الأسواق العربية.

الإقتصاد الإسلامي نموذج يحتذى

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها. هل تنظرون الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول؟

– لا شك في ان للإقتصاد الإسلامي إيجابيات كثيرة، وهناك مشروع لدرس هذا الإقتصاد وتقديمه كنموذج يحتذى في العالم أجمع.

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– سيكون لنا تواجد في سوريا قبل نهاية ٢٠٠٨، وبعد سوريا سننطلق الى أندونيسيا، وفي السنوات المقبلة نتطلع الى الصين والهند. هذا وسيشهد الربع الأخير من ٢٠٠٨ افتتاح ٣٠ فرعاً جديداً لمجموعة البركة، بعد ان افتتحنا ٤٠ فرعاً في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام.

تحديات ٢٠٠٩

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– عام ٢٠٠٨ كان عاماً جيداً أما بالنسبة الى ٢٠٠٩ فأعتقد أنه سيحمل معه تحديات كبيرة للكثير من المصارف، ولكن بالمقابل، وضعت مجموعة البركة في اجتماعها السنوي النتائج التقديرية للسنة المقبلة وخلاصتها تحقيق نمو يلامس الـ ٢٠ في المئة. ■

د. جوزف طربيه (رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب - رئيس مجلس إدارة - المدير العام لمجموعة الاعتماد اللبناني)

المصارف اللبنانية واجهت التحديات معتمدة على مخزون متميز وراقٍ من الخبرات



لا يمكنك عندما تستمع الى اجوبة مصرفي في مستوى د. جوزف طربيه ان تحذف كلمة واحدة من أجوبته، فهي تأتي محكمة ومقنعة.

رغم رئاسته لبنك الاعتماد اللبناني وإدارته العامة له، يرأس الدكتور طربيه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، كما يرأس الرابطة المارونية وهي رابطة وطنية لها تأثيرها الكبير جدا في قيام الوحدة الوطنية، نشير الى ذلك لنعرف على جدية المسؤوليات التي تسند الى هذا الرجل المتزن والتي تبوّأ مناصبها انتخابا..

سنترك للقارئ ان يطالع أجوبة الدكتور طربيه على اسئلة «البيان الاقتصادية» وهي أجوبة كما سبق القول محكمة وموضوعية:

خدمة الدين باتت تستنزف الشريحة الأكبر من واردات الموازنة وتتسبب في تنامي كتلة الدين

البيان

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– لقد مثّل تحييد لبنان عن الأزمة المالية الدولية وتداعياتها المتواصلة على الأصعدة كافة إنجازاً ريادياً يضاف الى سلسلة الإنجازات المضيئة التي يحققها القطاع المصرفي والمالي بالتعاون مع البنك المركزي ولجنة الرقابة على المصارف.

ونحن نعتقد ان إنجاز الاستحقاقات الدستورية بهدوء وإدارة مسيرة الوفاق بحكمة وروية بقيادة الرئيس ميشال سليمان هو التوجه المطلوب دعمه من كل القيادات والقطاعات ممّا يشكّل حافزاً لعودة الإقتصاد الوطني، وخصوصاً القطاع المصرفي والمالي سريعاً ليحتل موقعاً متقدماً على لائحة المستثمرين والممولين والمؤسسات المصرفية والمالية العربية والدولية، مستنداً الى سلطة نقدية واعية وعصرية والى إدارات مصرفية متمرسة أثبتت قدرتها على التخطيط والتنفيذ بآفاق مفتوحة ومهارتها في تخطي الصعاب وإدارة التعامل مع أدق الظروف الأمنية والسياسية والإقتصادية، وما أكثرها، وتوجيه اهتمامها مبكراً للاستثمار في التكنولوجيا وتنمية والموارد واعتماد أحدث التقنيات والتطورات في الصناعة المصرفية الدولية وحسن إدارة فائض إمكاناتها من خلال الانتشار الخارجي إقليمياً ودولياً.

ومن المهم التذكير، بأنه قبل انفجار الأزمة المالية تمرست المصارف اللبنانية في مواجهة سلسلة التحديات الخاصة بالمهنة عبر عملية شاملة تكاملت فيها جهود إعادة الهيكلة مع الاستراتيجيات الواعدة للنمو والتوسع وفق المواصفات والمعايير الأكثر تقدماً دولياً في المجالات المصرفية والمحاسبية والرقابية ومكافحة غسيل الأموال غير المشروعة، معتمدة بصورة خاصة على مخزون متميز وراقٍ من الخبرات والتمرس بأعمال الصيرفة وإدارة الأموال وعلى فتح أبوابها للكفاءات الحديثة التي يضخها التعليم الجامعي الرفيع المستوى في لبنان، والذي يتوجه جزء منه، لا يستهان به، الى المنطقة والعالم، فيرفع ايضاً اسم لبنان ويضخ اليه أكثر من ٥ مليارات دولار سنوياً.

كما ينبغي التذكير أنه وبالتوازي مع عملية إعادة الهيكلة والتطوير في القطاعين المالي والمصرفي ورفد الجهود الطامحة لاستعادة المكانة والدور الريادي، لم تهمل الدولة مهامها في تحديث البنية القانونية، فصدرت حزمات متتالية من القوانين الملائمة وتم ادخال تعديلات مهمة وجوهرية على قوانين سابقة، ليتكامل ذلك مع مجموعة من التعاميم والقرارات الصادرة عن البنك المركزي ولجنة الرقابة على المصارف ضمن الصلاحيات والأنظمة العائدة لهما المنصوص عنها خصوصاً في قانون النقد والتسليف. فضلاً عن المبادرة المبكرة في اقرار القوانين والتدابير والإجراءات التي توصد الأبواب والقنوات بوجه الأموال غير المشروعة.

وأنتج التطوير الهيكلي المنهجي في بنية القطاع المصرفي نتائج باهرة في مقاييس قوة المركز المالي ومعدلات النمو والتوسعات الأفقية والعامودية في الأسواق الداخلية والخارجية وفي تركيبة وتشكيلة الخدمات والمنتجات التي أكسبت معظم المصارف العاملة صفة المصرف الشامل أو السوبر ماركت المالي. وتكفي الإشارة رقمياً الى ان الموجودات الإجمالية للقطاع ارتفعت من نحو ٨ مليارات دولار في العام ١٩٩٢ الى نحو ١١٥ ملياراً حالياً تمثل إجمالي الأموال المدارة من القطاع منها نحو ٩٢ مليار دولار داخل لبنان، مع تميز في الاحتفاظ بنسبة ملاءة تقارب ٢٠ في المئة تجعل المصارف في جهوزية تامة للتوافق مع المتطلبات الجديدة للجنة بازل التي بوشر بتطبيقها تدريجياً مطلع العام ٢٠٠٨.

مظلة حماية موضوعية

ويضيف د. طربيه: ان كل هذه العوامل التي سنعمل على تطويرها باستمرار، شكلت مظلة حماية موضوعية منعت الانجرار نحو اغراء الأوراق المركبة والمشتقات والإئتمان العقاري المفتوح، فالمصارف التزمت أقصى درجات الحيطة والحذر.. وكان البنك المركزي سباقاً في التشكيك بجدوى الأدوات المركبة وضعف بنيتها كأدوات صالحة للتوظيف والاستثمار.

ايجابيات انخفاض اسعار النفط كثيرة ومهمة للبنان

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– في إطار تحليلي يمكن القول ان انخفاض أسعار النفط وسائر المواد الأولية يقع في خانة العوامل الإيجابية لاقتصادات الدول الناشئة غير النفطية، وهذا ينطبق أكثر على لبنان الذي يعاني أصلاً خللاً كبيراً في ميزانه التجاري ويتكبد اكلافاً مرتفعة على فاتورته النفطية، من آثارها ارتفاع عجز مؤسسة الكهرباء مما يعمّق عجز الموازنة، وذوبان الإيرادات من رسوم وضرائب تدخل الخزينة العامة بسبب الحرص على عدم ترك أسعار المشتقات النفطية على غاربها وبما يفوق أصلاً قدرات غالبية المستهلكين.

ويكفي للدلالة على أهمية هذه المعادلة الإشارة الى ان عجز مؤسسة الكهرباء بلغ نحو ١,٢ مليار دولار في الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠٠٨، فيما انحدرت ايرادات الرسوم والضرائب على المحروقات الى أدنى مستوياتها. وهذه المعادلة انقلبت في الأسابيع الأخيرة فتوقف جزئياً التراكم القياسي في عجز مؤسسة الكهرباء، وبدأت الخزينة باستيفاء نحو مليوني دولار يومياً كضرائب ورسوم على المحروقات مما يساهم بتصحيح جزئي لبيانات الموازنة في الشهرين الأخيرين ويؤسس لموازنة أكثر توازناً في العام ٢٠٠٩.

في المقابل، ينبغي ملاحظة ان انخفاض أسعار النفط يخفض من تراكم الثروات والفورة المالية في المنطقة. وقد أضاع لبنان واقتصاده فرصة الاستفادة من هذه الفورة في أوجها بسبب الأوضاع الداخلية. وربما سيتأثر بتراجعها لجهة انسياب الرساميل والتوظيفات من جهة وتراجع حجم الأعمال والمشاريع في المنطقة، فضلاً عن تداعيات الأزمة المالية التي بدأت تطاول مؤسسات وشركات عملاقة في منطقة الخليج مما يؤثر على أعمالها الخارجية من جهة، وعلى فرص العمل والمداخيل في أجهزتها. وهو ما يؤثر وان جزئياً على حجم تحويلات

اللبنانيين العاملين والمغتربين في الخارج.

المصارف تساهم باستعادة الثقة

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– لا نؤيد الضريبة على فوائد الودائع كإجراء لكننا نتعاون مع الحكومة في كل مسعى للتخفيف من عجز الموازنة وزيادة قدرات الدولة في مواجهة الأزمة الأهم، أي أزمة الدين العام التي تدور حتى الآن في حلقة مفرغة.

ان مشكلة الدين العام البالغ نحو ٤٥ مليون دولار تشكل موضع الثقل الأساسي في الأزمة المالية التي تعانيها موازنة الدولة. وهي أيضاً احدى المعوقات الأساسية التي تكبح النمو وتؤثر سلباً على مخططات الحكومة لمعالجة أزمة الاقتصاد وتكبير حجمه.

وما زاد من حجم المشكلة وتأثيرها في السنوات الأخيرة، ان خدمة الدين باتت تستنزف الشريحة الأكبر من واردات الموازنة وتسبب باستمرار العجز الذي يسبب بدوره تنامي كتلة الدين، ولذا فإن جهود الحكومة يجب ان تركز على كسر هذه الحلقة المفرغة التي تنذر بتداعيات مؤلمة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، ونحن نواكب بدورنا كهيئات اقتصادية وكقطاع مصرفي تحديداً هذه الجهود بالتأييد وبتوفير الدعم المطلوب من قبلنا معنوياً ومادياً.

ومن المهم الإشارة الى ان الهدف الأساسي للدعم الذي نقدمه يتمثل بمعاونة الدولة على معالجة المديونية العامة، وهذا ما ينعكس مباشرة على التصنيف السيادي المرشح للارتفاع إذا ما تم ملاقاة الدعم الخارجي باستقرار سياسي داخلي بفتح الطريق أمام قيام الدولة بكامل مؤسساتها وخصوصاً الحكومة بالدور المركزي في إعادة تنشيط الاقتصاد ودفع النمو واستعادة الثقة كعوامل مؤثرة في التصنيف السيادي، فالمصارف هي الممول الرئيسي للدولة. وأي تحسن يطرأ على تصنيف الديون الحكومية من شأنه تخفيف الأعباء التي تتحملها المصارف لجهة المخصصات المقابلة خصوصاً مع بدء تطبيق المتطلبات الجديدة للجنة بازل مطلع هذا العام.

ووفقاً لهذه المعادلة فقد دعم القطاع المصرفي مؤتمر باريس ٢ بشكل مباشر وغير مباشر، كذلك لم يكن القطاع محايداً في تثمير باريس ٣، وهناك تنسيق تام مع مصرف لبنان المركزي لدعم وحفظ أي مبادرة بناءة تسهم بإعادة تنشيط الإقتصاد واستعادة الثقة الداخلية والخارجية.

قفزة نوعية

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– يحقق الاعتماد اللبناني منذ سنوات معدلات نمو مستدامة تزيد بشكل صريح على متوسطات نمو القطاع المصرفي اللبناني، كما يحقق نمواً موازياً في ربحيته يوجّه الجزء الأكبر منها لخدمة مخططات التوسع الداخلي والخارجي. وآخر الإنجازات في هذا المضمار كان تواجد مصرفنا في البحرين واعتماد المنامة كمركز إقليمي لنشاطنا في منطقة الخليج.

ونتوقع وفقاً لنتائجنا المحققة وترقباتنا لنتائج الأشهر المقبلة، ان نحقق هذا العام قفزة نوعية إضافية في مجمل مؤشراتنا الأساسية، ووفقاً لبياناتنا المالية حتى نهاية الفصل الثالث من ٢٠٠٨ ارتفع إجمالي موجودات البنك ليصل الى ٤,١٣ مليارات دولار. وارتفعت الودائع بنسبة

■ ■ ■

قوانين الدولة وتعاميم المصرف المركزي منعت الانجرار نحو اغراء الاوراق المركبة والائتمان العقاري المفتوح

■ ■ ■

ناهزت ٢٠ في المئة لتصل الى ٣,٧ مليارات دولار فيما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة فاقت ٧٦ في المئة لتصل الى ٤٤,٣ مليون دولار، وهذا ما سينعكس حكماً على متانة مركزنا المالي وعلى مجموع الأموال الخاصة حيث نعمل على ادخال زيادات كبيرة ونوعية تساهم في تسريع خطة التوسع في الأعمال والأسواق.

والمهم في هذه النتائج انها حصيلة الأداء القوي الذي يشمل كل أعمال وأنشطة مجموعة الاعتماد اللبناني من خلال مصارفه الثلاثة وشركاته التابعة في لبنان ومن خلال انتشاره الخارجي، وهي تكرس وتعزز ما اكتسبه الاعتماد اللبناني من ميزات خاصة متواصلة التراكم، تشكل مجتمعة ومنفردة مرادفات موازية لشهرة المجموعة ونوعية أعمالها. كما تؤكد سلامة الأعمال والاستثمارات التي نديرها بمنأى عما حصل في الأسواق الخارجية.

وتتصدر هذه الميزات قدرة المجموعة على محاكاة النمو المستدام والمدروس بمعانيه الحقيقية، سواء في جانب المؤشرات الأساسية للأداء المالي، والأهم فيها الملاءة المرتفعة ومتانة المركز المالي وسلامة العمليات والاستثمارات، أو في جانب الخدمات التي تراعي تلبية الحاجات الفعلية للعملاء الراهنة والمستقبلية وتوازن بدقة بين صيرفة التجزئة (RETAIL BANKING) وصيرفة الشركات والمؤسسات (CORPORATE) والخدمات المصرفية الألكترونية (E.BANKING) الى جانب الخدمات الموازية (PARA BANKING).

وتكمن الميزة الثانية في امتلاك روح المبادرة في التوقيت المناسب، فـ «الإعتماد اللبناني» هو أول البنوك اللبنانية التي اعتمدت التكنولوجيا الحديثة في العمليات المصرفية والمالية، وأول من أسس وامتلك وأصدر وأدار البطاقات الإئتمانية وشركاتها المتخصصة.

انشأنا اول بنك للاعمال

ويضيف الدكتور طربيه: كما ان الاعتماد اللبناني هو من أول البنوك في لبنان الذي أنشأ مصرفاً مستقلاً للأعمال (بنك الإعتماد اللبناني للإستثمار) وأول البنوك التي أصدرت سندات تمويل في الأسواق الدولية، كما أنشأ شركة متخصصة بالتمويل التأجيري (كريديليز) والتي تحولت مؤخراً الى شركة مالية في الحقل ذاته. وكان الاعتماد اللبناني أول بنك لبناني أنشأ مصرفاً تابعاً في البحرين (مركز إقليمي لمنطقة الخليج) وقبله بسنوات مكتباً تمثيلياً في كندا (بنك الاعتماد اللبناني في مونتريال).

أما الميزة الثالثة، فتتمثل بالخدمات الشاملة التي توفرها المجموعة لكل الشرائح الاجتماعية منها المصرفية مروراً بالمالية والإستثمارية والمصرفية الإسلامية والتأمين والتمويل التأجيري وخدمات التحصيل والإستثمار العقاري والسياحي وصولاً الى الصيرفة الألكترونية وإصدار وإدارة البطاقات، الأمر الذي يمنح المجموعة بالفعل صفة السوبر ماركت المالي الذي يتناغم مع التقدم المذهل الذي تحققه الصناعة المصرفية والمالية حول العالم.

وأما الميزة الرابعة، فهي تمتع مجموعة الإعتماد اللبناني بميزات الانتشار النوعي داخل لبنان وخارجه، فالبنك الأم (بنك الإعتماد اللبناني) يملك شبكة من ٦٠ فرعاً تنتشر في كل المناطق اللبنانية إضافة الى انتشاره بشكل استراتيجي في الخارج الذي يشمل حتى الآن، الخليج وأوروبا وأميركا الشمالية.

واول بنك اسلامي

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– لقد كنا أيضاً أول المبادرين في إطلاق بنك إسلامي (البنك الإسلامي اللبناني) ضمن مجموعة الاعتماد اللبناني بما يكرس تنوع خيارات المجموعة لتحاكي مختلف احتياجات التمويل وإدارة الأموال لمختلف الشرائح الإجتماعية، عبر شبكة فروع تغطي غالبية الأراضي اللبنانية وعبر تواجد خارجي مباشر في عدة أسواق مدعوم بشبكة علاقات وتحالفات مع مؤسسات مالية واقتصادية مرموقة في المنطقة وخارجها.

وجاء انطلاق البنك الإسلامي اللبناني منسجماً مع هوية الصيرفة الشاملة لدى الاعتماد اللبناني، التي ترتكز على رؤية متطورة ربطت مبكراً بين التوسعات الأفقية والعامودية للبنك وبين الاستثمار السخي في التكنولوجيا والتقنيات الحديثة.

وينسجم اندفاعنا لإنشاء أول بنك إسلامي في لبنان مع قناعاتنا بأهمية انضمام لبنان الى نادي الدول العربية والأجنبية التي تسمح قوانينها بالعمليات المصرفية والمالية الإسلامية، كونه يندرج ضمن منهجية التطوير المستمر والشامل لمنظومة القوانين والتشريعات التي شكلت على الدوام ميزة خاصة ذات قيمة تفاضلية للنظام الإقتصادي اللبناني، وبالأخص في المجال المصرفي مما أسهم بتحويل بيروت تاريخياً الى مركز مالي متقدم في المنطقة.

■ ما صحّة المعلومات التي تنشر في وسائل الإعلام عن فقدان آلاف اللبنانيين لوظائفهم في الخارج بسبب الأزمة العالمية؟

– الأزمة العالمية مستمرة ومعالجتها تتطلب وقتاً طويلاً خصوصاً ان انعكاساتها ليست واضحة كلياً.

أما بالنسبة الى السوق اللبناني، فمع مرور الوقت يظهر ان التأثيرات محدودة. وبالتالي كل ما يحكى عن آلاف اللبنانيين الذين يفقدون أعمالهم في دول الإغتراب وتحديداً الخليج هو مجرّد إشاعات وليس مبنياً على معلومات دقيقة.

لبنان هش سياسيا ومتين اقتصاديا

■ من موقعكم كرئيس الرابطة المارونية واحتكاكم المتواصل بالأوساط السياسية، كيف ترون انعكاسات الوضع السياسي الداخلي على الإقتصاد عام ٢٠٠٩؟

– عموماً، يؤثر الوضع السياسي الداخلي سلباً على القطاعات الإقتصادية. ولكن رغم كل الاحداث والخلافات التي نشهدها داخلياً، فالإقتصاد الوطني يشهد نمواً جيداً، فكيف بالحري لو تحسنت الظروف ونعم لبنان باستقرار سياسي دائم.

لذا يمكن القول ان لبنان هشّ على الصعيد السياسي ومتين اقتصادياً بفضل جهود اللبنانيين ونشاطهم محلياً وخارجياً.■

د. جورج عشي (بنك عوده - مجموعة عوده سرادار AUDI BANK - AUDI SARADAR GROUP):

مطلوب استخلاص العبر من هذه الازمة لتعزيز ادارة المخاطر



عندما اختير ريمون عوده وزيرا في الحكومة الحالية، اختارت مجموعة عوده – سرادار الدكتور جـورج عشـي عضـو مـجـلس الادارة وكـبـيـر المستشارين ليحل محله.

د. عشي احد كبار المخضرمين في القطاع المصرفي اللبناني وله اطلاعه وإلمامه الكبيرين بكل قوانينه وانظمتـه، اذ ساهم في غير مرحلـة في صياغـته وتطويره، هذا الى علاقاته العامة الواسعة مع الهيئات الاقتصادية ورجال الاعمال اللبنانيين والعرب.

د. جورج عشي تولى الرد على اسئلة «البيان الاقتصادية» باسم بنك عوده مجموعة عوده – سرادار، فأشاد بداية بالإستراتيجية المحافظة التـي يـتـبـعـها مصرف لبـنـان في مراقبة وادارة المخاطر والتي جنبت القطاع المصرفي تداعيات الازمـة المـالـيـة الـعـالـمـيـة وجنبـتـه ايضـا اي خسـائـر في ادوات الرهن العقاري، داعيا الى استخلاص العبر من هذه الازمة لتنمية عملية ادارة المخاطر.

وحول تأثيرات انخفاض أسعار النفط، رأى بنك عوده ان لهذا الانخفاض ايجابيات وسلبيات، وقد يجد القارئ ان السلبيات عديدة وموجعة للبلد.

وعن كيفية تجنب بنك عوده التورط في الازمة المالية العالمية يقول د. عشي ان انتقاءه للمصارف التـجـاريـة الشـامـلـة الـغـنـيـة بـالـودائـع لـتـوظـيـفـاتـه الخارجية وتحديده سقوفا متدنية نسبيا للتوظيف في كل هـذه المـصـارف، جـعـلا تـأثـير الازمة عليـه هامشيا، فمقابل الـ ٢٠ مليون دولار التي وظفها بنك عوده في ليمان برادرز والتي تمثل ٠,١ بالمئة من موجوداته، حقق ارباحاً من عملياته الأخرى تعادل ١٨٠,٦ مليون دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٨.

اما بالنسبة لزيادة الضريبة على الفوائد المصرفية فهو يرى ضرورة ان تكون ضمن سلة متكاملة من الاصلاحات البنيوية والمالية، ولا يجد ان زيادة ٢ في المئة على الـ ٥ في المئة السارية المفعول، سيكون لها اي تأثير سلبي على جذب الودائع.

واخيرا عدّد بالارقام نمو نتائج البنك في العام ٢٠٠٨ وهي مرتفعة وزاهية حفظت له كما يقول مركزه الاول بين المصارف العاملة في لبنان.

الإستراتيجية المحافظة التي اتبعها المصرف المركزي وراء بقاء القطاع بمنأى عن تفشي الازمة المالية العالمية

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الأزمة الماليّة العالميّة لقيت ترحيب وتقدير الأوساط المصرفيّة والماليّة والاقتصاديّة، فهل ترون وجوب اتّخاذ المزيد من الإجراءات لتجنّب تداعيتها في المستقبل القريب؟

– لا شك أنّ الإستراتيجيّة المتحفّظة التي اتّبعها المصرف المركزي في مراقبة وإدارة المخاطر وصرامة البيئة الرقابيّة التي يتمتّع بها لبنان تاريخيّا، شكّلتا الأسباب الرئيسيّة وراء بقاء القطاع المصرفي اللبناني بمنأى عن تفشّي الأزمة الماليّة العالميّة الراهنة التي طاولت عدداً كبيراً من القطاعات الماليّة حول العالم. ففي الواقع، لقد فرض مصرف لبنان تدابير تنظيميّة صارمة على القطاع المصرفي اللبناني وحدّد متطلّبات حازمة لرأس المال. كما أصدر منذ أربعة أعوام تعميماً يمنع المصارف من التوظيف بحرّية في المنتجات المركّبة، ما جنّب القطاع المصرفي اللبناني تكبّد أي خسائر مباشرة في أدوات الرهن العقاري.

وحديثاً، أصدر المصرف المركزي تعميماً يقضي بوضع سقف للتسليف على المشاريع العقاريّة (٦٠٪) من أجل حماية القطاع المالي من المضاربات المتمادية والتي يمكن أن يكون لها تأثيرات سلبيّة.

استخلاص العبر من الازمة

بناءً عليه، بقي لبنان وقطاعه المصرفي بمنأى عن تداعيات الأزمة الماليّة العالميّة الراهنة. ونحن على يقين أنّ السياسة الرقابيّة التي اتّسمت بتطوّر مطّرد ومستدام عبر العقود الماضية، سوف تستخلص العبر من هذه الأزمة لتعزيز وتنمية عمليّة إدارة المخاطر على اختلافها.

ايجابيات انخفاض اسعار النفط

■ هل من تأثيرات إيجابيّة لانخفاض أسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموماً وعلى القطاع المصرفي خصوصاً؟

– يعتبر انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالميّة سيفاً ذا حدّين. فمن الناحية الإيجابيّة، يساهم هذا الانخفاض في الدرجة الأولى في تقليص قيم التحويلات من خزينة الدولة إلى شركة كهرباء لبنان، خصوصاً أنّ معظم هذه التحويلات مخصّصة لاستيراد النفط، ما ينعكس تراجعاً في نفقات الخزينة عموماً. ثانياً، يؤدّي انخفاض أسعار النفط إلى تراجع كلفة استيراد النفط ومشتقّاته، ما يساهم في تقليص العجز التجاري، وبالتالي خفض عجز الحساب الجاري. ثالثاً، يؤدّي انخفاض أسعار النفط إلى تراجع معدّل التضخّم المالي بعد الارتفاع الملحوظ الذي شوهد هذا العام.

وسلبياته

أمّا من الناحية السلبيّة، فيؤدّي انخفاض أسعار النفط عالميّاً إلى تراجع السيولة في دول مجلس التعاون الخليجي مع ما ينتج عن ذلك من تباطؤ في اقتصاداتها، ما يستتبع انخفاضاً في حجم صادرات لبنان إلى هذه الدول وتراجعاً في قيمة الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة في لبنان والمتأتّية عن هذه الدول.

كذلك، إنّ انخفاض أسعار النفط والذي يأتي في سياق تباطؤ النشاط الاقتصادي العالمي، من المحتمل أن يؤدّي إلى بعض التراجع في تحويلات العاملين اللبنانيين في الخارج إلى لبنان ولا سيّما من دول الخليج، رغم أنّه من المتوقّع أن تظلّ هذه التحويلات الخارجيّة تشكّل في أسوأ أحوالها ٢٠٪ من الناتج المحلّي الإجمالي، وهي إحدى أعلى النسب في العالم.

نتعامل مع المصارف الغنية بالودائع

■ الى أي حدّ استطعتم تجنيب مصرفكم التورّط في الأزمة الماليّة العالميّة وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– اعتمد بنك عوده دوماً سياسة متشدّدة في التوظيف بحيث حصر توظيفاته الخارجيّة في المصارف التجاريّة أو الشاملة الغنيّة بالودائع (Deposit Rich Banks) في بلدان منظّمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، والتي يدرس البنك مكانتها الماليّة بشكل مستمرّ لكل مصرف على انفراد. وقد حدّد بنك عوده سقوفاً متدنّية نسبيّاً للتوظيف في كلّ من هذه المصارف من أجل توزيع مخاطره على مروحة واسعة ومتنوّعة. من هنا، جاء تأثير الأزمة الماليّة العالميّة على بنك عوده هامشيّاً، واقتصر على توظيفاته في مصرف ليمان برادرز (رابع أكبر مصرف في الولايات المتّحدة) والتي لم تتجاوز الـ ٢٠ مليون دولار، أي ما يوازي ٠,١٪ فقط من موجودات بنك عوده ش م ل – مجموعة عوده سرادار، وقد تمّ تغطيتها بنسبة ١٠٠٪ رغم أنّ نسبة التحصيل كانت مخمّنة بنسبة ٤٠٪. هذا وقد استطاع أن يحقّق أداءً جيّداً جدّاً هذا العام، حيث بلغت أرباح البنك (بعد أخذ المؤونات الكاملة لتوظيفات البنك في مصرف «ليمان برادرز») رقماً قياسيّاً جديداً هو ١٨٠,٦ مليون دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨، بزيادة نسبتها ٢٨,٧٪ مقارنةً مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، ومثّلت أرباح الأشهر التسعة

الأولى من العام ٢٠٠٨ نحو ٩٠٪ من مجمل أرباح العام ٢٠٠٧ التي بلغت زهاء ٢٠٠ مليون دولار.

لا تأثير لزيادة الضريبة على جذب الودائع

■ **كانت المصارف اللبنانيّة قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفيّة إلى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيّدتها رغم توقّع تأثيرها على جذب الودائع؟**

– إنّ تطبيق الضريبة على فوائد الودائع بنسبة ٥٪ في العام ٢٠٠٣ لم يؤثّر تاريخيّاً على جذب الودائع إلى القطاع المصرفي اللبناني. فقد سجّلت الودائع المصرفيّة متوسّط نمو سنوي بنسبة تقارب ١٠٪ خلال السنوات الخمس الماضية، بحيث بلغ مجموع الودائع المقيمة وغير المقيمة بالليرة والعملات الأجنبيّة زهاء ٧٥ مليار دولار في تشرين الأول ٢٠٠٨، أي ما يوازي ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي. وقد تحقّق هذا النمو المطّرد والمستدام للودائع على الرغم من الظروف الأمنيّة والسياسيّة الصعبة التي مرّ بها لبنان في السنوات القليلة الماضية، وبفضل استمرار تدفّق الرساميل الوافدة وتواتر تحويلات العاملين في الخارج بمعدّل سنوي قيمته ٦ مليارات دولار.

من هنا واستقاءً من التجربة السابقة، نعتقد أنّ رفع الضريبة على فوائد الودائع بنسبة ٢٪ لتصبح ٧٪ لن يكون له أيضاً أي تأثير سلبي يذكر على جذب الودائع. غير أنّنا نعتقد أنّ هذا الإجراء يجب أن يكون ضمن سلّة متكاملة من الإصلاحات البنيويّة والماليّة التي على الدولة اعتمادها لتأمين الهبوط الآمن لأوضاع الماليّة العامّة في لبنان.

■■■

توظيفات بنك عوده الخارجية تنحصر بالمصارف التجارية أو الشاملة الغنية بالودائع

■■■

نمو في مختلف المجاميع

■ **ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟**

– كان العام ٢٠٠٨ عاماً جيّداً لبنك عوده ش م ل – مجموعة عوده سرادار، كما تدلّ على ذلك الزيادات المسجّلة في مختلف المجاميع. فقد أبرزت أرقام الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨ أنّ موجودات المجموعة زادت بنسبة ١٥,٢٪ منذ نهاية العام ٢٠٠٧ لتبلغ زهاء ٣٠٠٨٤ مليار ليرة (أي ما يعادل ٢٠ مليار دولار). أمّا المحفز الأساسي لنموّ الموجودات فكان نمو ودائع الزبائن بنسبة ١٧,٩٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨ لتبلغ زهاء ١٦,٥ مليار دولار. كما تابعت الأرباح الصافية المجمّعة للمجموعة خطّها التصاعدي حيث بلغت ١٨٠,٦ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨، بزيادة نسبتها ٢٨,٧٪ مقارنةً مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧. أمّا الأموال الخاصّة لدى المصرف، فقد بلغت زهاء ١,٩ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠٠٨، بحيث شكّلت نحو ٢٩٪ من مجموع الأموال الخاصّة في القطاع المصرف اللبناني. وعلى صعيد التسليفات، ارتفع حجم تسليفات بنك عوده من ٧٦٨٥ مليار ليرة في نهاية العام ٢٠٠٧ (أي ما يعادل ٥,١٠ مليارات دولار) إلى ٩٠٣٠ مليار ليرة في نهاية أيلول ٢٠٠٨ (أي ما يعادل ٥,٩٩ مليارات دولار)، بزيادة مقدارها ١٣٤٥ مليار ليرة ونسبتها ١٧,٥٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨.

نتائجه حفظت له مركزه الاول

بالاستناد إلى النتائج الماليّة أعلاه، حافظ بنك عوده على مركزه الأوّل بين المصارف العاملة في لبنان وفق معايير الموجودات والأموال الخاصّة والودائع والتسليفات، كما عزّز موقعه على لائحة المصارف الخمسة والعشرين الأوائل وفق المعايير نفسها، بعد أن اكتسب صفة المصرف الإقليمي الشامل نتيجة سياسة التوسّع الخارجي التي بدأها في السنوات القليلة الماضية، والتي غطّت حتى الآن ثمانية بلدان متفرّقة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالإضافة إلى وجوده التاريخي في أوروبا. ويتطلّع المصرف حاليّاً للتوسّع نحو بلدان أخرى في المنطقة من شأنها أن تقدّم قيمة مضافة عالية للمجموعة. ■

Let us guide you through ...

SLOOP
Insurance Brokerage Firm sarl

Achrafieh, Sioufi, Saghieh Bldg, Phone: 961.1.615333 / 01.397445 / 03.311545 / 03.753659, Phone/Fax: 961.1.423546
Web: www.sloop.com.lb, e-mail: sloop@dm.net.lb, P.O.Box: 16-5349 Beirut Lebanon

فريد روفايل (رئيس البنك اللبناني الفرنسي BLF) :

يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بأرضية جاذبة للاستثمارات لذا لا مصلحة للدولة في رفع الضريبة على الفوائد المصرفية

يذكر كل من تعامل مع فريد روفايل المصرفي الدولي العريق، وفريد روفايل الوزير على ثلاث وزارات، انه كان يحافظ على تواضعه ويحرص على معاملة الجميع – الكبار والصغار – بدون تمييز في مستويات طبقاتهم وامكانياتهم.

ولا يزال فريد روفايل هو نفسه الانسان «الجنتلمن» النبيل الذي يعمل بهدوء وبحكمة، ويعطي الافضلية فقط للمحافظة على المرتبة الطليعية للبنك اللبناني الفرنسي الذي يرأس ويدير ، وكذلك يتابع بأهمية كبيرة تأسيس بنك الشرق في سوريا وهو البنك الشقيق للبنك اللبناني الفرنسي والذي سيفتح ابوابه خلال العام الحالي.

فريد روفايل تمنى على السياسيين في آخر الحوار معه، ان يحافظوا على ثقة المجتمع الدولي بلبنان.



صناعتنا المصرفية متينة

البيان

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– برز اهتمام دولي منذ عشر سنوات لوضع أسس متينة لطريقة عمل المصارف لجهة الرسملة والتوظيفات والحوكمة والإدارة الرشيدة وغيرها من المعايير، وشارك في وضع هذه المعايير بنوك مركزية ولجان وهيئات الرقابة من كل انحاء العالم ومنها من الطرف الأميركي.

وقد سعى مصرف لبنان منذ الى تنفيذ القرارات والإجراءات الدولية لبناء صناعة مصرفية محلية قوية وقادرة على تخطّي الأزمات والحفاظ على أموال المودعين. هذا التوجّه حمل القطاع المصرفي في لبنان الى جانب توصيات وتعاميم المصرف المركزي وحاكمه رياض سلامة وإدارات المصارف الخبيرة والمحترفة على عدم المخاطرة في توظيفات مالية وأدوات غير مضمونة.

وفي اعتقادي ان الدروس المأخوذة على مر السنين تحتم اتخاذ أقصى درجات الحيطة والحذر خلال ٢٠٠٩، خصوصاً ان الركود العالمي سيؤثر على اقتصادات المنطقة العربية، وسيضرب بعض وظائف المغتربين اللبنانيين في الخليج، ما ينعكس سلباً على حجم التحويلات المالية الى الداخل.

إيجابيات انخفاض أسعار النفط

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– لانخفاض أسعار النفط تأثيرات إيجابية، إذ سيخفض قيمة الفاتورة النفطية التي تثقل كاهل الدولة

نتابع اوضاع عملائنا في الخارج بهدف تفادي اي خسارة في استثماراتهم

والمواطنين على السواء، كما سيؤثر على حركة الاستيراد إيجاباً.

أما بالنسبة الى دول أوروبا فلم يؤثر انخفاض أسعار النفط على اقتصاداتها كونها تعتمد عملة اليورو.

تذبذب سعر اليورو

■ في رأيكم، ما هي الأسباب الكامنة وراء تذبذب سعر صرف اليورو؟

– بعدما منيت المصارف والبورصات بخسائر ضخمة جراء الأزمة المالية وبعملة الدولار، ضخت الحكومة الأميركية ٧٠٠ مليار دولار لمساعدة الأسواق وتوفير السيولة لها. هذا الإجراء انعكس بآثاره على عمليات تحويل الدولار الى الخارج وبيعه من قبل الأفراد ما سبّب تذبذباً في سعر صرف اليورو الذي شهد بعد الأزمة هبوطاً وارتفاعاً مستمرين، وسط تخوف الأسواق الاوروبية من تداعيات الأزمة والانكماش الذي سيحكم حركتها.

متابعون لعملائنا في أوروبا

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– لم تتضرّر أكثرية المصارف اللبنانية ومنها اللبناني الفرنسي بشدة بسبب مشاركاتها في الأسواق الخارجية. ولا شك في ان بعض مساهماتنا في أوروبا تأثرت لكنها لا تشكّل إلا جزءاً بسيطاً من أرباحنا السنوية.

يضيف الرئيس روفايل: نتابع بدقة أوضاع عملائنا في فرنسا وسويسرا وقبرص وهم من رجال الأعمال اللبنانيين والسوريين بهدف تفادي أي خسارة في استثماراتهم.

لا مصلحة للدولة برفع الضريبة على الفوائد

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بأرضية جاذبة للإستثمارات العربية والأجنبية، لذا لا مصلحة للدولة في رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى سبعة في المئة.

سجلنا اعتراضنا على هذا الإجراء وشرحنا انه يؤدي الى تقليص حجم القطاع المصرفي وتراجع أرباح المصارف.

وللتذكير فقط فإن القطاع المصرفي يساهم في ثلث مجموع الضرائب والرسوم التي تستوفيها الخزينة العامة.

الاكتتاب برأسمال بنك الشرق الشقيق في سوريا تجاوز اربعة اضعاف المطلوب

■ ما هي خطواتكم المستقبلية؟

– أسسنا بنك الشرق في سوريا وقد غطينا عملية اكتتاب رأسماله بنجاح وأربع مرات أكثر من المطلوب. وسيبدأ العمل فيه فعلياً قبل الربع الأخير من عام ٢٠٠٩. ولمجموعة اللبناني الفرنسي حصة ٤٩٪ من أسهمه، إضافة الى مساهمين آخرين مهمين في مقدمهم السيد مصطفى جانودي الرئيس الفخري لبنك SOCIETE BANCAIRE ARABE "SBA".

مطلوب من السياسيين المحافظة على ثقة المجتمع الدولي

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ألا تطول معالجة الأزمة المالية العالمية لتفادي تداعيات كارثية أكبر على الإقتصادات العالمية.

ونطلب من السياسيين اللبنانيين الحفاظ على ثقة المجتمع الدولي الذي قدّم للبنان هبات وقروضاً لإصلاحات لم تنفذ بعد، وليس زيادة الأعباء لغايات انتخابية تكلفنا الكثير في المستقبل.■

سليم صفير (رئيس مجلس ادارة بنك بيروت ومديره العام):

النظام المالي العالمي نجح على مدى ٥٠ عاما وفشل عندما تفلت من الضوابط



مصرفي عريق يتحدث اليك بعقلانية ومنطق مؤكداً لك ان عمل المصرفي يجب ألا ينحصر في همه بالتصرف بودائع العملاء، بل عليه السعي لايجاد الوسائل المناسبة للحفاظ عليها. ولا يتردد سليم صفير في تحميل المصارف العالمية عيب انشغالها في تحقيق الارباح وليس في توفير الخدمات للعملاء.

ويعترض صفير الذي نجح خلال سنوات قصيرة في حمل بنك بيروت الى قائمة المصارف العشرة الاولى وإدخاله الاسواق الاقليمية (سلطنة عمان والسودان) والعالمية (لندن) حيث يخدم بواسطة فروعه ومشاركاته مع مصارف اخرى الدول العربية والافريقية، وبكل صراحة عارض زيادة الضريبة على الفوائد المصرفية.

وإذ يقيّم بإيجابية أعمال بنك بيروت في العام ٢٠٠٨ من حيث تحقيقه النتائج الجيدة عبر خدماته ومنتجاته الجاذبة للمواطنين، يؤكد ان القطاع المصرفي في لبنان سليم، وقد اثبت قوته عبر تخطيه تداعيات الازمة المالية العالمية وحفاظه على اموال وودائع عملائه.

لم تتعرض فروع المصارف اللبنانية في الخارج لخسائر لانها تعمل بطريقة مشابهة لعملها في لبنان

البيان ■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– التشريعات والقوانين المالية ضرورية واساسية لتنظيم المصارف والمؤسسات المالية وضبطها، لكنها ليست كافية بمقدار الرقابة والسيطرة على الاسواق.

وما حصل في العالم من انهيار مالي وتعثرات انما هو نتيجة الفورتين العقارية والمالية اللتين انقلبتا الى فوضى، وادتا بالمصارف والمؤسسات التي تعاطت فيهما الى عجز في السيطرة على انظمتها فوقعت بالمحظور ومنيت بخسائر ضخمة. ودليلنا على ذلك ان اكثر الاسواق التي تضررت هي التي شهدت نموا على الصعيدين المالي والعقاري مثل الولايات المتحدة وانكلترا ودبي وغيرهما.

وفي رأيي ان النظام المالي المعتمد في الدول المتقدمة نجح مدى ٥٠ عاما لكنه مني بفشل ذريع عندما تفلت من الضوابط، وعيب بعض المصارف العالمية الكبيرة انها انشغلت في تحقيق الارباح وليس في توفير الخدمات للعملاء، ولعل ذلك من المحظورات التي وقع فيها المصرفيون.

اما في لبنان، فثمة عوامل عدة ساهمت في حماية قطاعي المصارف والعقار، اول هذه العوامل حجم سوقنا المحلي الصغير المحدود والإدارة المشرفة للمصرف المركزي التي أسهمت في وضع أساس متين.

ثانيا، ان القطاع المصرفي المحلي ليس فقط للمحافظة على ودائع عملائه بل لزيادتها أيضاً وتعزيز نموها، وكل ذلك بطريقة حكيمة يصح ان نطلق عليها تسمية الصفة الأبوية. ولا ننسى ان مصارفنا المحلية تدقق في ملفات عملائها وتتواصل وتبني علاقات وطيدة معهم، وبالتالي فإن نظامنا المصرفي والمالي في لبنان أكثر محافظة من الاسواق الاخرى، حيث لا تخضع المصارف لضغوط لايجاد ارباح بحيث أننا نهتم بالنوعية قبل الربحية.

> ■ ■ ■
> **قطاعنا المصرفي اثبت قوته عبر تخطيه تداعيات الأزمة المالية العالمية**
> ■ ■ ■

ايجابيات وسلبيات لتراجع اسعار النفط

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– ان تلاعب اسعار السلع المهمة مثل النفط له تأثيرات خطرة على الاقتصاد.

وصحيح ان لبنان ليس بلدا نفطيا، لكنه يقع في قلب عالم عربي، النفط من اهم موارده، وقد جنى فوائد شتى من التدفقات المالية النفطية عندما كان سعر البرميل قياسيا، وها هو اليوم وبعد الانخفاض الدراماتيكي لسعر البرميل يفيد محليا من خفض الفاتورة النفطية التي كان يتكبدها لحساب مؤسسة كهرباء لبنان، ومن تراجع سعر صفيحة البنزين وانعكاسها على تعزيز القوة الشرائية للمواطن. لكن يبقى لتراجع اسعار النفط تأثيراته السلبية ايضا لجهة تراجع تحويلات العاملين اللبنانيين في دول الخليج الى المصارف المحلية ومنها الى ذويهم. لذا فإن انخفاض سعر النفط سلبي على المدى القصير، ولكن لن تكون هناك خسائر على المدى الطويل كون هذه الاسعار تتغير باستمرار.

انتشار صحي وسليم

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– اسلوب العمل الذي ينتهجه «بنك بيروت» أبعده عن تداعيات الازمة العالمية، وفي ما يتعلق بانتشارنا في المنطقة، فهو ليس ضخما لدرجة احتمال ان يعرضه لخسائر، كما ان طريقة عملنا في الدول العربية مشابهة لطريقتنا في لبنان، فمثلا بقيت نشاطاتنا في سوق مسقط بعيدة من الخطر اذ ان سلطنة عمان انفتحت حديثا على العالم ونهجها المصرفي شبيه بمثيله في لبنان. كذلك فإن مصرفنا في لندن، والذي يخدم الدول العربية والافريقية، لم يتعرض لأي مشكلات، والوضع نفسه ينسحب على فرعنا في السودان.

أفضّل زيادة الضرائب على المصارف بدل زيادتها على الودائع المصرفية حيث سيعمد اصحابها الى نقلها لأسواق أخرى

رفع الضرائب على المصارف

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– ان مسألة رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة خطوة سلبية جدا، لكننا مضطرون لتطبيقها، صحيح ان العميل يدفع هذه الزيادة، لكن هذا يضطرنا الى رفع نسبة الفوائد له، ما يكلف موجبات إضافية على المصارف، علماً ان معدل الفوائد في لبنان هو أكثر مما هو في البلدان الأخرى. وفي اعتقادي ان نسبة الـ ٧٪ يجب ان تزال من النظام المصرفي اللبناني حالياً، لأن نتائجها المباشرة على أصحاب الودائع المتوسطة والكبيرة سلبية جداً.

وفي رأيي انه من الانسب ان ترفع الضرائب على المصارف مقابل تسهيل عملها في الاسواق التي تعمل فيها حفاظا على عامل المنافسة وقواعد العملاء. الى ذلك فمن سلبيات رفع الضريبة على الفوائد ان المصارف قد تضطر الى رفع هذه الفوائد على الودائع كي تحافظ على زبائنها.

حجم سوقنا الصغير ووجود الرقابة الصارمة ساهما في حماية قطاعي المصارف والعقار

توسع محلي وخارجي

■ ما هو تقويمكم لاعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– حققنا نتائج جيدة عام ٢٠٠٨ وجاءت ارقامنا بحسب التوقعات.

وبالنسبة الى الخطوات المستقبلية، سنكمل خطتنا في التوسع محليا عبر افتتاح ١٢ الى ١٤ فرعا في لبنان ليصل العدد الاجمالي لفروع بنك بيروت الى ٥٦ فرعا.

كذلك فإننا مستمرون في تنظيم دورات تدريبية للموظفين لمواكبة التطورات العالمية في الصناعة المصرفية.

اما في الخارج فنسعى الى دخول بعض الاسواق الافريقية، وزيادة عدد فروعنا في مسقط حيث المنافسة صحيّة واحجام المصارف العاملة هناك متقاربة مع مصرفنا، مع السعي الى توسيع انتشارنا بحسب ما تسمح الظروف.

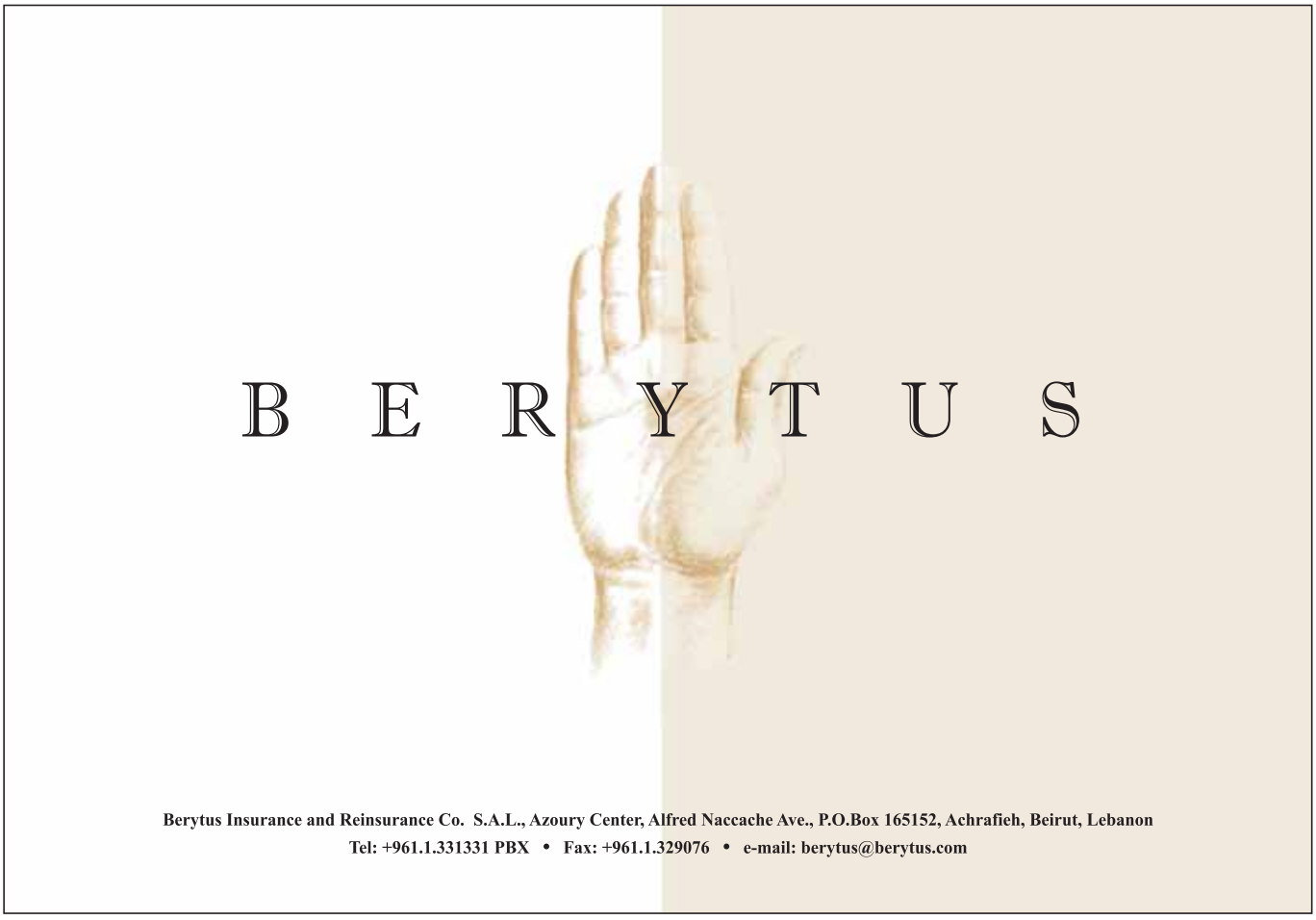
نجاح القرض الاسكاني

■ هل انتم راضون عن المنتج الذي اطلقتموه اخيرا بالتعاون مع المؤسسة العامة للاسكان؟

– نجح مشروعنا مع المؤسسة العامة للاسكان وشهد اقبالا شديدا. وهذا النجاح دفع مصارف اخرى الى اتباع هذه الخطوة.

■ كلمة اخيرة؟

– نؤكد على سلامة قطاعنا المصرفي المحلي الذي اثبت قوته عبر تخطيه تداعيات الازمة المالية العالمية. ■



مضى ٢٠ عاما على انتقال البنك اللبناني الكندي LCB الى مجموعة جورج ابو جوده

جورج زرد ابو جوده: حافز الايمان بالوطن أوصلنا الى قائمة مصارف الميغا



قبل ٢٠ عاما اي سنة ١٩٨٨، اشترى المهندس جورج زرد ابو جوده رويال بنك اوف كندا الذي كانت ادارته الأم قررت الإنسحاب من لبنان، وقد ادلى في حينه الى «البيان» بحديث شرح فيه اسباب انتقاله من مهنة الهندسة التي برع فيها الى الصناعة المصرفية، فهي تجذبه لما فيها من هندسات وتقنيات وعلاقات عامة مع مختلف فئات المجتمع، وقال لنا يومذاك انه سيقود مصرفه الذي اختار له اسم البنك اللبناني الكندي الى الصفوف الطليعية خلال سنوات قليلة، حيث يحمل في حقيبته احدث برنامج لتوسيع قاعدته وتطوير خدماته وابتكار المنتجات المصرفية لعملائه وللسوق اللبناني، مشيدا بفريق العمل الذي يساعده.

ولم تمض عشر سنوات حتى اخذ البنك اللبناني الكندي يشق طريقه مسجلا قفزات عدة، كان يؤكد انها مدروسة الى ان وصل الى المرتبة الطليعية التي ارادها، محصنا برأسمال كبير وبقاعدة مساهمين فاعلين لبنانيين وعرب، وبفريق عمل مساعد اختار افراده من نخبة المدراء والمستشارين الذين سبق وسجلوا نجاحات حيث كانوا يعملون.

وخلال السنوات الاخيرة كان اللبناني الكندي يحصد الجوائز وشهادات التقدير من المنظمات والمؤسسات العالمية المتخصصة – كنا نشير اليها في حينه وهي كثيرة – بعضها للجودة وبعضها للحرفية وبعضها الآخر للاعمال الانسانية والرياضية والبيئية وغيرها.

وكما في مطلع كل عام حاورنا جورج زرد ابو جوده في مكتبه المميز من المقر الرئيسي بحضور عضو مجلس الادارة التنفيذي ونائب المدير العام محمد حمدون حول مسيرة البنك منذ ترؤسه له اي قبل ٢٠ عاما.

وهنا نص الحوار:

لبنان يحتاج الى جو من اللياقة السياسية وعدم استخدام الشتائم وتبادل الاتهامات علنا

سباقون تكنولوجياً

■ **مضى على استحواذكم على رويال بنك أوف كندا ٢٠ عاماً (١٩٨٨ – ٢٠٠٨) ومن مواكبتنا لمصرفكم يتبين انه أصبح من مجموعة الميغا العشرة، فكيف تمكنتم من هذا الإنجاز بوجود أكثر من ٥٥ مصرفاً تعمل في لبنان والى أين وصل انتشاركم في الخارج؟**

– بداية هناك حافز الإيمان بالوطن. فنحن نؤمن بلبنان ونلتزم العمل فيه رغم كل الظروف التي مرّ بها، ونحاول التأقلم مع كل وضع طارئ. ثم من الواجب ان نكون سباقين في مجالنا وتوفير الخدمات التي تسهّل الحياة والأعمال على عملائنا وتعود بالفائدة والتقدم على المصرف.

وقد كان البنك اللبناني الكندي سباقاً في المكننة واعتماد أحدث البرامج التكنولوجية الى جانب تأهيل موارده البشرية وتدريبها، وهذه الخطوات تخلق إيماناً من الموظف بالمؤسسة التي يعمل فيها، ووفاء لتطويرها وحرصاً على مصالحها.

ونضيف الى هذه العوامل معرفة شاملة للسوق المحلي ورؤية بعيدة الأمد للقطاع المصرفي في الأسواق الخارجية ومواكبة الطاقات البشرية للتطورات، وصولاً الى النضوج العملي المطلوب.

■ **تجربتكم طوال ٢٠ عاماً في القطاع المصرفي ماذا عنت لكم وهل تفضلونها على أي عمل آخر لا سيّما وأنكم عملتم في مهنة الهندسة؟**

– مهنة الهندسة كان لها دور إيجابي في عملي في القطاع المصرفي. فقد استفدت من الهندسة المعمارية لتنظيم أفكاري ومقاربة المواضيع من مختلف الأبعاد، لكني انخرطت في الصناعة المصرفية كلياً وملتزم في تطويرها خصوصاً انها تتطلب مسؤولية كبرى.

ندعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لان الاقتصاد السليم يتكوّن منها

مساهمون جدد

■ **الى جانب ما عددتم من إنجازات حصلت تطورات على صعيد مجلس الإدارة، فمن دخل ومن خرج ومن سيدخل خلال العام الجديد؟**

– ساهمت أخيرا مؤسسات عربية عدة في البنك وهي القطرية العامة التي تصنّف من أفضل شركات التأمين في قطر، «ترست للتأمين وإعادة التأمين» في البحرين وهي غنية عن التعريف في مجالها، إضافة الى المجموعة السعودية «نيفيان» الممثلة في مجلس الإدارة بشخص السيد عمرو القوتلي.

تواصل مستمر مع المغتربين

■ **تطلقون على المغتربين أنهم نفط لبنان، فهل يتحقق ذلك أم أنكم تسعون ليكونوا كذلك؟**

– حجم لبنان أقل بكثير من قوة وانتشار المغتربين في الخارج والذي وصل عددهم الى ١٦ مليون مغترب، لذا من الطبيعي ان يبقى لبنان مصدراً للطاقات البشرية، ولنا الفخر بالشباب اللبناني في الاغتراب الذي يرفع اسم بلده في الخارج ويظهر مستوى رفيعاً من العلم والحرفية.

ويحمل هؤلاء الشباب ثقل ضعف الإقتصاد المحلي بفضل قوتهم الإنتاجية في الخارج، وهم يشكلون في الوقت الحالي دعماً أساسياً للإقتصاد اللبناني، وإذا أردنا الإفادة أكثر من هذه الطاقات، فمن واجبنا العمل على تأمين بيئة ملائمة سياسياً واقتصادياً واجتماعياً لاجتذابهم الى داخل لبنان.

أما على صعيد البنك اللبناني الكندي، فقد جدّدنا فريق عمل متخصصاً لإبقاء التواصل الدائم مع الانتشار اللبناني في كل أنحاء العالم.

الضريبة على الفوائد مؤذية للاقتصاد

■ **هل تؤيدون رفع الضريبة على الفوائد المصرفية وما هي آثارها السلبية؟**

– لا شك في ان رفع هذه الضريبة هي لدعم

القطاع المصرفي تخطى كل العثرات بفضل حكمة الحاكم رياض سلامه

موازنة الدولة ورفعها لكن في ظل الاوضاع الاقتصادية العالمية المتدهورة والنقص في السيولة، لا يمكن زيادة الاعباء المالية على الفوائد المصرفية في لبنان، فالتوقيت غير مناسب ومن واجب المسؤولين اللبنانيين البحث عن مداخيل بديلة لا تقتل الاقتصاد الوطني. الى ذلك فإن هذه الخطوة قد تدفع المودعين الى تهريب اموالهم الى مصارف في دول مجاورة تقدم حوافز ضريبية. وبالنتيجة هذه الضريبة قد ترفع ايرادات الخزينة العامة لكنها ستؤذي الاقتصاد وتساهم في تراجعه.

بالثقة تخطينا الازمات

■ **الأزمة المالية العالمية لا شك أنها أثرت على فروعكم ومشاركاتكم في الخارج، فهل كانت خسائركم كبيرة أم كانت رمزية ولم تؤثر على مصرفكم الرئيسي. وبالمناسبة كيف ترون الحل لهذه الأزمة التي يتوقع ان تطول مدة عشر سنوات؟**

– لا يملك اللبناني الكندي توظيفات خارجية يمكن ان تؤثر سلبا على نشاطه. هذا وقد ساهمت تعاميم وتعليمات حاكم مصرف لبنان ولجنة الرقابة في حماية القطاع المصرفي المحلي وضمان عدم تأثره بالازمات الخارجية وحتى الداخلية والسياسية المحلية، وفي هذا الاطار يتبع المصرف المركزي اصول الحوكمة الرشيدة على صعيد الاستثمارات والتعامل مع المشتقات المالية الخارجية.

اما بالنسبة الى الازمة المالية العالمية، فأرى ان الإعلام العالمي ساهم في تفعيلها فولّد خوفا لدى الرأي العام وبلبل الاسواق. كذلك يعاب على وكالات التصنيف العالمية افتقادها للمعطيات الضرورية لتقويم المخاطر بالشكل الصحيح والسليم، ونتيجة لذلك قضت الازمة على مؤسسات ومصارف صنفت AA وAAA. وعموما، عامل الثقة هو الاساس في انتعاش الاسواق المالية، لذا تعمل الدول الكبرى على اعادة بناء الثقة في اسواقها لتحسين الاقتصاد.

وهذا ما حصل في لبنان بعد حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري والتي كان وقعها اضخم من الازمة حاليا، حيث تخطى القطاع المصرفي

■ ■ ■

نراهن على الطاقات والكوادر الشابة التي هي مستقبل لبنان

■ ■ ■



جورج زرد ابو جوده يتحدث الى رئيس التحرير انطوان زخور والزميل بشاره ابي راشد

■ ■ ■

لنترك شؤون السياسة لأربابها ونركز على الصناعة المصرفية وخدمة المواطنين

■ ■ ■

آنذاك كل العثرات والانتقادات والشائعات بانهياره بفضل حكمة ورجاحة عقل الحاكم **رياض سلامة**، الذي جهد للحفاظ على ثقة اللبنانيين. وهذه الثقة تحمينا حاليا من تداعيات الازمة العالمية.

الطاقات الشابة مستقبل لبنان

■ **يعرف مصرفكم بمواكبته للحداثة والتطور وتدريب كوادره، فهل تعتبرون ذلك استثماراً في الموارد البشرية أم كلفة إضافية على نفقات البنك؟**

– ينظم البنك دورات تدريبية داخلية بانتظام بما يعادل ١٢٠ يوما من اصل ٣٦٥ يوما في السنة، تتناول آخر التطورات التكنولوجية الحديثة وخدمة الزبائن والعلوم المصرفية.

ويحرص اللبناني الكندي على الاستثمار في التطوير التكنولوجي برغم ما يشكله من عبء مادي كبير على عاتق المصرف. لكننا نراهن على الطاقات والكوادر الشابة التي هي مستقبل لبنان، ونحاول تقديم وتسهيل تطورها ونموها في هذا المجال.

كل الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

■ **كيف يتعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهل تتم هذه المعاملة مباشرة أم مع كفالات وكم تبلغ تسليفاته لغاية اليوم كماً وقيمة؟**

– ينتشر اللبناني الكندي عبر ٣٥ فرعا في لبنان وهو على تواصل مستمر مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد سجل البنك اعلى نسبة تسليفات مقدمة لهذه الفئة في لبنان، وذلك لإيماننا بأن الاقتصاد السليم يبدأ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وعمليا يقوم مصرفنا بدراسة ملفات هذه المؤسسات ونتعاون مع «كفالات» كشركاء في التسليف.

أترك الشؤون السياسية لأربابها

■ **هل ستدخلون الحقل السياسي نزولاً عند مطالبة آل أبو جودة وترشحون في المتن الشمالي؟**

– من الصعوبة بمكان ان يخدم الفرد مجتمعه انطلاقا من مركزين يتطلبان كثيرا من الوقت والجهد والمسؤولية الى جانب عيش الحياة العائلية المقدسة في الثقافة اللبنانية. لذا اترك شؤون السياسة لأربابها وانركز على الصناعة المصرفية وخدمة المواطنين ومساعدتهم في حياتهم اليومية.

فليوقفوا الشتائم ويظهروا صورة لبنان الجميلة

■ **كلمة أخيرة من قبلكم للبنانيين؟**

– رغم كل الحروب والازمات التي ألقت بظلالها على لبنان، يبقى هذا البلد الاقوى ديمقراطيا واجتماعيا بين الدول العربية. ولكن ما نحتاجه هو ارساء جو من اللياقة السياسية وعدم استخدام الشتائم وتبادل الاتهامات علنا، واظهار صورة جميلة وراقية عن وطننا. ■

نعمه صباغ (بنك البحر المتوسط BANKMED)

علينا ان نـركـز على المستقبل فـلا نستكيـن ولا نتـراخـى

عرف عالم المال والمصارف نعمه صباغ أحد ابرز العاملين في الصناعة المصرفية، فله من الخبرة المعمقة ما يساعده على كسب احترام وتقدير كل من تعامل معه أكان من أسرة المصرف أم من عملائه. قدمناه مراراً لقراء البيان الإقتصادية حيث عمل وأدار أهم وأبرز المصارف، ونقدمه اليوم بهذا الحوار الصريح والموضوعي:



الركود سيكون طويلاً وقاسياً

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– استطاع لبنان بفضل تضافر جهود الحكومة والمصرف المركزي والمسؤولين الماليين والنقديين، والتشاور والتنسيق الدائم مع وبين المصارف أن ينأى باقتصاده ومؤسساته المالية والمصرفية عن التداعيات المباشرة للأزمة المالية العالمية، وهو أمر شهد عليه العالم أجمع وذكرته صحف عالمية كالنيويورك تايمز. في جميع الاحوال علينا الآن ان نركز على المستقبل وأن لا نستكين أو نتراخى. فمن الواضح أن لهذه الأزمة تداعيات هامة على صعيد الإقتصاد العالمي الحقيقي وليس فقط الأسواق المالية. وما الهبوط الحاد في أسعار النفط إلا مؤشر لانخفاض الطلب المتوقع عالمياً. إذ لا بد للركود العالمي الذي أصبح متوقعاً أن يكون طويلاً وقاسياً وأن ينعكس على العالم العربي. لذلك نحن من الداعين الى أن يكون التنسيق والتشاور والعمل الجماعي بين الحكومة والمصرف المركزي والمصارف وممثلي القطاعات الإقتصادية والإنتاجية مستمراً حتى نتفادى بقدر المستطاع آثار الأزمة على اقتصادنا الحقيقي تماماً كما استطعنا تفادي آثارها على أسواقنا المالية.

فائدة انخفاض أسعار النفط

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– إن لبنان، صاحب الكلفة النفطية المرتفعة التي تؤثر سلباً على ميزان المدفوعات، لا بد أن يستفيد بشكل مباشر من انخفاض أسعار النفط. فهذا يعني كلفة أقل للإنتاج وتوليد الكهرباء والطاقة، وبالتالي قدرة أكبر على المنافسة من ناحية التصدير أي تحسن إضافي في ميزان المدفوعات.

أضف الى ذلك آثار انخفاض أسعار النفط ومشتقاته على المستهلكين مما قد يساهم بتشجيع قطاع التجزئة. من ناحية اخرى، علينا ألا ننسى النتائج غير المباشرة، فلبنان، وهو المستقطب للإستثمارات العربية والتحويلات المهمة، لا يريد أن يرى انهياراً تاماً في أسعار النفط الذي يسبب تبخراً لفائض السيولة العربية التي كانت ولا تزال تشكل مساهماً أساسياً في الحركة الإقتصادية والمصرفية العربية وليس اللبنانية فحسب. إن أسعار النفط حيث هي اليوم أي بين ٥٠ و٦٠ دولاراً للبرميل تشكل معدلاً جيداً يساعد البلدان المستوردة للنفط كلبنان على المحافظة على نسب معقولة من العجز في الميزان التجاري، وهي في الوقت نفسه توفر بعض الفوائض المالية للبلدان العربية المصدرة للنفط مما يتيح المجال أمام استثمارات وتحويلات هامة.

■ ■ ■

نحن مع مستثمرينا ومودعينا مساهمين في نجاحهم وتقدمهم أياً كانت الظروف

■ ■ ■

نبحث عن أسواق جديدة

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– نحن كسائر المصارف في لبنان استطعنا أن ننأى بالقطاع المصرفي عن تداعيات الأزمة، كوننا التزمنا ولا نزال التعاميم الصارمة الصادرة عن مصرف لبنان بخصوص الإستثمار في الأدوات المطروحة في الأسواق العالمية. أما بالنسبة الى تواجدنا في الخارج، فنحن منتشرون من خلال فرع في قبرص، ومصرف للأموال الخاصة في سويسرا، ومصرف تجاري في تركيا، ومصرف استثماري في المملكة العربية السعودية تم تأسيسه في الآونة الأخيرة. نحن نركز الآن على تنمية هذه المصارف وعلى البحث عن أسواق جديدة نستطيع من خلالها تقديم قيمة مضافة عالية.

الإصلاحات البنيوية والخصخصة

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– لم تعارض المصارف رسمياً ولم تؤيد رسمياً رفع الضريبة على الفوائد بل كان هناك تشاور وتبادل أفكار طبعاً، نحن نتفهم ان الحكومة اللبنانية ووزارة المال تحديداً تعمل في ظل ظروف مالية ضاغطة، فهي غير قادرة على خفض العجز في الميزانية العامة الى ما دون الـ ٤ مليارات دولار سنوياً بسبب كلفة الدين المرتفعة والتي تأكل أكثر من نصف الإيرادات، إضافة الى كلفة دعم مؤسسة كهرباء لبنان والتي تتجاوز المليار دولار سنوياً. أضف الى ذلك كلفة رفع الأجور بما فيها الحد الأدنى الذي أقرّ مؤخرا والذي من المتوقع ان يكلف الدولة حوالى ٥٠٠ مليون دولار سنوياً. لكننا من ناحية أخرى، وإذ أبدينا بعض التفهم في خضم هذه الظروف، لا نزال نطالب ونصرّ كمصارف لبنانية أن الطريق الأمثل لحل مشكلات الدين وعجز الميزانية لا بد أن يمر بتطبيق كامل لقرارات باريس ٣ والإصلاحات المالية والبنيوية التي تعهدت بها الحكومة في هذا المؤتمر، لا سيما تلك المتعلقة بخصخصة قطاع الخليوي وإصلاح قطاع الطاقة.

خدمةزبائننا متجذرة ومميزة

■ ما هو تقويمكم لاعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– جاءت نتائج العام ٢٠٠٨ وهي طبعاً غير نهائية بعد، لتؤكد لنا صواب عملية الدمج وإعادة الهيكلة والتنظيم التي أنجزناها في مجموعة البحر المتوسط على مدى ثلاث سنوات (٢٠٠٥ و٢٠٠٦ و٢٠٠٧) وهي كانت بلا شك سنوات صعبة على الصعيد الوطني السياسي والأمني والإقتصادي، وقد جاء العام ٢٠٠٨ بإنفراجات هامة سياسياً على الصعيد الوطني ولكنه جاء أيضاً بتأزم شديد على صعيد الإقتصاد العالمي. لكننا والحمد لله، بفضل جهود جميع العاملين في المصرف من إدارة وموظفين وبفضل ثقة المودعين والمستثمرين، استطعنا ان نجتاز هذه المرحلة محصنين وضعنا الداخلي كأحد أهم المصارف اللبنانية الثلاثة أو الأربعة، كما بدأنا بعملية مدروسة للإنتشار في الخارج.

تابع: لقد أطلقنا أيضاً الكثير من الخدمات الجديدة وبتنا نعرف كمصرف المودعين والمقترضين الصغار تماماً كما كنا دائماً نعرف كمصرف المودعين والمقترضين الكبار، من خلال تركيزنا على الخدمات المصرفية للتجزئة وإطلاقنا لأدوات الاستثمار ذات الرأسمال المضمون، وهو ما كان هاماً جداً في خضم الأحداث التي تتالت في العام ٢٠٠٨، فأتحنا للمستثمرين في هذه الأدوات فرصة المراهنة على بعض العملات والأسهم العالمية من دون أن يعرضهم ذلك لأية مخاطر كان من الممكن ان تودي برأسمالهم.

إن ثقافة خدمة الزبائن التي أصبحت الآن من أسس العمل في بنك البحر المتوسط هي اليوم راسخة ومتجذرة من خلال الخدمة المميزة على صعيد الفروع والإدارة العامة، كما من خلال الخدمات المصرفية على الإنترنت أو عبر الهاتف.

ويختم نعمه صباغ: طبعاً نعتبر ان ما حقق مهم ولكننا نطمح الى المزيد، ونأمل ان تتيح لنا الظروف السياسية والأمنية المستقرة القيام بخطوات ثابتة نحو الأمام في العام ٢٠٠٩، ولكننا نعد مستثمرينا ومودعينا بأننا معهم، مساهمين في نجاحهم وتقدمهم بغض النظر عن الظروف داخلية كانت أم خارجية. ■



سميح سعادة (بنك بيمو BEMO - لبنان) :

بروز إقليمية الصناعة المصرفية على حساب العولمة

يرى مدير عام بنك بيمو BEMO سميح سعادة ان السياسة النقدية الحكيمة للمصرف المركزي في لبنان حافظت على سلامة القطاع المصرفي وأبقته بعيداً عن تداعيات الأزمة المالية العالمية.

واعتبر انخفاض أسعار النفط عاملاً إيجابياً صبّ في مصلحة إراحة الخزينة العامة من ثقل فاتورة دعم الكهرباء، وأتاح لها زيادة التسليفات المصرفية والاستثمار في مشاريع حيوية، لاستقطاب المستثمرين وتحريك عجلة الاقتصاد وتوفير فرص العمل.

ووصف سعادة رفع الضريبة على الفوائد المصرفية بالخطوة الخاطئة التي تعيق المنافسة في الأسواق المالية، مشدداً على ضرورة تقديم حوافز للمودعين بغية جذب المزيد من السيولة واستثمارها في قطاعات مفيدة. ناصحاً بالحفاظ على السيولة لأن الرؤية غير واضحة وتداعيات الأزمة مستمرة، لافتاً الى تقلص العولمة المصرفية على حساب الإقليمية.

تعاون بين المصارف والمركزي

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– اعتمدت حاكمية مصرف لبنان سياسة نقدية حكيمة وأصدرت تعاميم واتخذت اجراءات حافظت من خلالها على سلامة القطاع المصرفي وأبقته بعيداً عن تداعيات الأزمة المالية. لكن هذه السياسة الحكيمة تحتاج الى تعاون كامل من المصارف اللبنانية مع مصرف لبنان.

وفي اعتقادي انه من الواجب تعاون السياسة النقدية مع نظيرتها المالية لخلق ما يعرف في الخارج بـ "STIMULUS PACKAGE" المساهمة في إنهاض الإقتصاد عبر زيادة التسليفات المصرفية والاستثمار الحكومي. فمع انخفاض الفاتورة النفطية وبالتالي دعم الكهرباء في لبنان، تملك الدولة إمكانية زيادة الاستثمار وصرف الأموال على مشاريع انتاجية أساسية لاستقطاب المستثمرين اللبنانيين لتحريك الاقتصاد وتوفير فرص العمل.

وفي هذا الإطار نشجّع قيام المصارف المحلية بدعم من مصرف لبنان، على زيادة التمويلات للأفراد والشركات لخلق حركة اقتصادية. فالسيولة موجودة في القطاع المصرفي، ويجب استخدام جزء منها في مشاريع استثمارية ذات عوائد.

من جهة أخرى، نقدّر جهود مصرف لبنان وحاكمه في دعم القطاع المصرفي وحمايته بكل الوسائل، ونتمنى استمراره في مراقبة البنوك وتوجيهها في اعتماد سياسات تسليف حكيمة، ومساعدتها في اختيار القطاعات والأسواق المناسبة للاستثمار في الخارج.

خفض الفاتورة النفطية ينعكس إيجاباً

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– كما ذكرت، ساعد انخفاض سعر النفط عالمياً على خفض الفاتورة النفطية في لبنان، والتي تعتبر من أغلى الفواتير الملقاة على عاتق الدولة.

كما ان انخفاض أسعار الحديد ومواد أولية أخرى يشجّع على قيام مشاريع اقتصادية ناشطة تمكن لبنان من الاستفادة منها في المراحل المقبلة حتى لو اضطرت الدولة للجوء الى الدين.

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– يعتبر بنك بيمو الأكثر سيولة بين المصارف اللبنانية الخمسة المصنّفة من مؤسسة التصنيف العالمية «موديز». وقد استثمرنا سيولتنا في مصارف كبرى في الخارج مدعومة من البنوك المركزية، وبقيت بعيدة عن أخطار الأزمة المالية.

من جهة أخرى، معظم قروضنا وتسليفاتنا في السوق والتي تقارب ٤٠ في المئة ممنوحة الى شركات قادرة وقوية. كما أن سعر سهم البنك لم يشهد انخفاضاً في بورصة بيروت.

وبالنسبة الى عملائنا نحن نقدّم النصيحة للاستثمار في الأوراق المالية والمشتقات ذات المخاطر العالية. لكن لم يتعرض أي عميل الى خسائر كارثية بسبب تنويع استثماراتهم.

الضريبة على الفوائد المصرفية خطوة خاطئة

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– في اعتقادي ان رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة خطوة خاطئة إذ أنها تعيق المنافسة مع الأسواق المالية المجاورة، لا سيّما ان قيمة الفائدة في الأسواق العالمية لا تتعدّى ٢ في المئة.

من ناحية أخرى، سيرتفع حجم الودائع في مصارف لبنان، لذا من الواجب تقديم حوافز للمودعين لجذب مزيد من السيولة والأموال ومن ثم استثمارها في قطاعات مفيدة.

■ ما هي النصيحة التي تقدمونها لعملائكم لمواجهة الأزمة؟

– ننصح عملاءنا بالحفاظ على سيولتهم لأن الرؤية غير واضحة وتداعيات الأزمة المالية مستمرة. والمصارف اللبنانية قوية وقادرة وتحمي الودائع جيداً.

عودة الى الإقليمية

■ هل قدّمتم منتجات جديدة هذا العام؟

– لا يزال بنك بيمو يركّز على قروض الشركات، ونحاول تقديم أفضل الخدمات وأكثرها نوعية، بما يتناسب مع متطلبات كل شركة في السوق.

فمن الحكمة حالياً التريث وعدم توسيع الاستثمارات في ظل الظروف المالية المتدهورة عالمياً.

وفي رأيي ان العولمة التي ساهمت في حدوث الأزمة ستتقلّص وتفسح المجال للعودة الى الإقليمية في مجال الصناعة المصرفية. فالمصرف اللبناني يفهم طبيعة وحاجات المجتمعات المجاورة مثلاً وفي قدرته تلبية المتطلبات كافة.

توسع في سوريا

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– قرّر بنك بيمو منذ البداية التوسّع في السوق السوري حيث نحقّق نجاحات فائقة عبر ٢٦ فرعاً حالياً وقريباً ٣٠ فرعاً.

وفي لبنان، سنفتتح فرعاً في منطقة الرابية مخصصاً لخدمة الأفراد والنخبة VIP.

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– حققنا نسبة نمو لا تقل عن ٢٠ في المئة في لبنان. كما نعيد تقويم أداء شركة "BEMO SECURITISATION".

الاقتصاد اللبناني قوي

■ كلمة أخيرة؟

– نحن متفائلون بشدة، ونتمنى ان يستفيد السوق اللبناني من الفرص المتاحة له، فالقطاع المصرفي في لبنان يتمتع بسمعة طيبة وقوة مالية، مدعوماً من المصرف المركزي وحاكمه. فالتعاون واجب في هذه المرحلة من القطاعات كافة، خصوصاً ان الإقتصاد اللبناني أثبت صموده وقوته بين الإقتصادات العربية المجاورة، فهو قائم على ثقافة لبنانية فريدة من نوعها. ■



غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا):

المصارف نفذت كل ما عليها ولا حاجة لمزيد من الاجراءات الرقابية

عندما يجيب غسان مهنا عضو مجلس الادارة المدير العام لبنك فرعون وشيحا على اسئلة تتعلق بالقطاع المصرفي، لا يحاول ان يساير او يمالئ اية جهة، فهو يقول ما يقتنع ويؤمن به وحسب.

في رده على اسئلتنا في ما يلي، يقول غسان مهنا ان القطاع المصرفي ليس بحاجة للمزيد من الاجراءات الرقابية ويشرح السبب. وحول انخفاض اسعار النفط يقول بأن ذلك ينعكس ايجابا على مختلف القطاعات الكهرباء والصناعة والزراعة والخدمات.

وكعادته يشيد بفوائد المصارف الصغيرة وخدماتها التي تصب في مصلحة الاقتصاد الوطني ويعارض زيادة الضريبة على الفوائد المصرفية في ظل الازمة المالية العالمية. واخيرا يؤكد حصول نتائج جيدة في بنك فرعون وشيحا رغم الاوضاع التي سادت لبنان في الاشهر الستة الاولى من سنة ٢٠٠٨، حيث يبذل مع فريق العمل الجهود القصوى للمحافظة على الخدمات المتطورة للزبائن.

البيان ■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– لا شكّ في أنّ مصرف لبنان الزم المصارف تطبيق قواعد الرقابة التي اقترحها بنك التسويات الدولية ومقرّه مدينة بازل في سويسرا . هذه التوصيات، التي تسمى مقررات بازل ١ وبازل ٢، تحدّد معايير للرسملة بالمقارنة مع الالتزامات ، كما تصنّف مخاطر مختلف انواع التسليف.

واكب مصرف لبنان تطبيق معايير بازل وتوصياتها بعناية وراجع اوضاع المصارف تفصيليا.

كما انه اضاف الى شروط وتوصيات بازل قيودا على التسليف العقاري بهدف لجم المضاربة، لان السوق العقارية في لبنان شهدت تطورا سريعا خلال السنتين المنصرمتين.

ولا بدّ من القول ان المصارف بذلت جهودا كبيرة وخصصت موارد مالية ملحوظة لتأمين شروط تنفيذ توصيات بازل ١ وبازل ٢ في التواريخ المعينة، كما التزمت بتعاميم مصرف لبنان التي تجاوزت في المجال العقاري توصيات بازل.

اننا لا نرى حاجة للمزيد من الاجراءات الرقابية لان المزيد منها يهدر اوقات عمل موظفي المصارف وادارتها، كما ان لجنة الرقابة التي تتابع اعمال مراجعة التزام المصارف بتعاميم مصرف لبنان تقوم بواجبها .

ايجابيات انخفاض اسعار النفط

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– الاستمرار في مراوحة اسعار النفط او ثباتها على المعدلات الحالية، له بالتأكيد ايجابيات على الاقتصاد اللبناني وبالتالي تأثير كبير على القطاع المصرفي.

فمن ناحية اولى سوف تنخفض الفاتورة النفطية التي تشكّل حوالى ٤٠٪ من اجمالي الاستيراد السنوي الى لبنان، وتترك بالتالي اثرا ايجابيا على عجز مؤسسة كهرباء لبنان يقدّر بحوالى مليار دولار.

كما ستنخفض بالتالي اكلاف النقل وتترك ايجابياتها على اسعار المواد الغذائية والاستهلاكية للمواطن اللبناني، وتزيد من ثبات الدخل المالي للخزينة اللبنانية من خلال الضريبة الثابتة على اسعار المحروقات والبالغة سبعة آلاف ليرة لبنانية لكل صفيحة بنزين. وستنخفض أيضاً اكلاف الصناعيين والمزارعين والخدمات الاخرى التي تحتاج الى المحروقات على انواعها للانتاج. كما ان عمولات المصارف او بعضها ستنخفض من جراء خفض قيم الاعتمادات التي تفتح للاستيراد في قطاع المحروقات، ولكن ذلك لن يترك تأثيرا على الارباح بل تمّ تعويضه من خلال تحوّل الانفاق الاسري الى ابواب انفاق اخرى تستفيد منها المصارف مباشرة او مداورة .

هدفنا الاول الاقتصاد اللبناني

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– من حسنات المصارف الصغيرة انها تعمل ضمن بيئتها، فالاقربون اولى بالمعروف، وحبذا لو كان الجميع هكذا يساهمون من خلال مواردهم وان كانت محدودة على تشجيع المشاريع الجديدة مهما كان نوعها، وذلك لخلق دورة اقتصادية متنوعة. مع العلم أن الاقتصاد اللبناني بتنوعه ساهم في إنقاذ الاقتصاد خلال السنوات الماضية من حالة الركود المزمن، فإن توقف قطاع عن الانتاج كان هنالك آخر يعمل وينتج.

ويستدرك: يجب على المصارف من خلال الطاقات البشرية المختزنة بها العمل على تطوير المشاريع القائمة ومساعدة المغامرين الجدد في خلق حوافز عملية جديدة تعيد بعضاً من الزخم الى الدورة الاقتصادية، مستفيدين بالتالي من الفارق بين الاكلاف المترتبة على هذه المشاريع في لبنان وما يماثلها في الدول المحيطة بنا.

ويختم مهنا الجواب على السؤال: هدفنا اولا واخيرا الاقتصاد اللبناني، ومساهمتنا مهما كانت بسيطة في دعمه هي خير لنا من كنوز المشاركات مع الخارج.

تأثير سلبي لزيادة الضريبة على الفوائد

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– ان معارضة المصارف رفع الضريبة على الفوائد لم تتغيّر، لكن القرار اتخذ في مجلس الوزراء وألزم المصارف هذه الضريبة. وجدير بالذكر ان رئيس جمعية المصارف، وحتى وقت قريب، عبر عن استمرار معارضة المصارف مبدئيا لهذا العبء على المودعين.

ولكن تأثير زيادة الضريبة على فوائد الودائع سيكون هامشيا لان المصارف في لبنان ستجد، بسبب الازمة العالمية التي تسببت في خفض الفوائد عالميا، انه من الصعب استجلاب ودائع من العملات الاجنبية والتزام توفير معدلات فوائد عليها تزيد عن ٣.٥ ٪ مثلا، فالمصارف لن تجد فرص توظيف تعوضها عن دفع هذه الفوائد، خصوصا وانها ملتزمة تأمين احتياطي الزامي. ولهذا السبب نتوقع انحسار رغبة المصارف اللبنانية على استقطاب الودائع، ولذا، فإن الضريبة الاضافية على الفوائد ستكون ذات تأثير سلبي انما هامشي.

النتائج الجيدة هي هدفنا قبل الارقام

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– لقد استطعنا، على رغم تشنج الاوضاع في الاشهر الستة الاولى من السنة، المحافظة على معدّل نمو مقبول في حجم الودائع وفي تحقيق الارباح، وذلك نتيجة سعينا الدائم الى تنشيط تمويل العمليات التجارية، وقد تحسنت ظروف العمل في اشهر الصيف الماضي رغم تبدي غيوم الازمة المصرفية الدولية.

ويختم غسان مهنا: بالنسبة للعام الجديد، فإننا نتابع تعزيز قدراتنا البشرية وتطويرها، وتوسيع رقعة خدماتنا التجارية، وسوف نعمل على تحقيق نتائج جيدة من دون ان يكون هدفنا زيادة ارقام الموازنة وتضخيمها.

اننا نعمل بقناعة راسخة بمستقبل لبنان، ونبذل الجهود للمحافظة على الخدمات المتطورة للزبائن والعلاقات المميزة مع المراسلين. ■

رامي النمر (فرست ناشونال بنك FNB):

نأمل ان تبقى تداعيات الأزمة محدودة على اللبنانيين العاملين في الخارج



تلاحظ وانت تتحدث الى رئيس مجلس ادارة فرست ناشونال بنك FNB ومديرها العام رامي النمر ان لديه تسلسلاً واضحاً في عرض افكاره، وفي شرح مسببات الازمة المالية العالمية الراهنة والتي يعتبرها تجربة تاريخية قياسية في ظل العولمة.

ويعزو الى مصرف لبنان – الحاكمية ولجنة الرقابة – فرضه الضوابط القاسية والمتشددة على توظيفات المصارف الخارجية والتي وصفت بحق بالحكيمة وذات الرؤية المستقبلية.

واذ توقع صدور تعاميم جديدة عنهما تتماشى مع الوقائع العالمية المستجدة، ذكر بأن الكلفة تخفض من نسبة العائد على رساميل القطاع المصرفي مع العلم ان العائد هو الادنى بين القطاعات المصرفية في المنطقة. وتوقع رامي النمر ان تطاول الازمة الدول كافة ولكن بنسب متفاوتة.

واذ عدّد ايجابيات انخفاض اسعار النفط عدّد أيضاً بعض السلبيات ومنها تراجع التحويلات.

وعن توقعاته بالنسبة الى تداعيات الازمة وتأثيرها على القطاع المصرفي قال: سنشعر في النصف الاول من العام الجديد ٢٠٠٩ بسيطرة الموضوعية والعقلانية على الإقراض.

ووجد رئيس الـ FNB ان زيادة الضريبة على الفوائد المصرفية «ليس وقتها الآن».

وختم متحدثاً عن نتائج البنك (FNB) في العام ٢٠٠٨ وأبرز بالارقام ظهور نسبة نمو في معظم ابواب البنك.

تجربة تاريخية قاسية

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– لم يشهد العالم أزمة ذات تأثيرات مماثلة لتلك التي يشهدها حالياً. فهذه الأزمة تجربة تاريخية قياسية في ظل العولمة التي جمعت الدول المتطورة والنامية تحت مظلة مشتركة واحدة.

محلياً، اتخاذ مصرف لبنان لإجراءات وتدابير مالية برهنت على رؤية مالية ملائمة للأوضاع اللبنانية. ففي لبنان كما في بعض الإقتصادات الناشئة الأخرى مثل سوريا والأردن، كان التركيز على عدم الخوض في الأدوات المالية الخارجية ذات العوائد المرتفعة والمغرية، وكان للمركزي سياسته المحافظة على توفير السيولة المرتفعة في ظل التقلبات السياسية الحادة التي شهدتها البلاد، ففرض شروطاً قاسية وضوابط متشددة على توظيفات المصارف الخارجية، فسميت سياسته النقدية بحق بالحكيمة وذات الرؤية المستقبلية الواضحة.

الى ذلك واكب المركزي التغييرات الأساسية في البنية المالية العالمية بالتعاون مع جمعية المصارف وأثبت قدرته على اتخاذ إجراءات جديدة تتناسب مع حاجات المجتمع وتتفاعل مع التطورات الخارجية. لذا نتوقع صدور تعاميم جديدة عنه موجهة الى المصارف تزامناً مع الوقائع العالمية المستجدة، علماً ان العائد على رأسمال قطاعنا المصرفي لم يتجاوز ١٠ في المئة وهو الأدنى بين عوائد القطاعات المصرفية العربية بسبب السياسة المحافظة التي يتبعها.

أما الربحية فجزء أساسي من نجاح المصارف وقد لاحظنا ان البنوك الضخمة صاحبة الأسهم المدرجة في البورصات قد حققت حتى الشهر التاسع من ٢٠٠٨ نمواً في الأرباح والرساميل والودائع، وهذه مؤشرات

■ ■ ■

امام اصحاب رؤوس الأموال اللبنانيين فرص تاريخية للإنخراط في استثمارات مالية مدروسة

■ ■ ■

إيجابية تؤكد عدم تعرض المصارف اللبنانية لخسائر تذكر، مقارنة بالأسواق الخليجية.

تحول الرساميل الى السوق الداخلي

■ يعتبر الإقتصاديون ان الأزمة ستطاول كل بلاد العالم من دون استثناء، فما تعليقكم؟

– قد تطاول الأزمة دول العالم كافة، ولكن بطريقة نسبية ومتفاوتة. أما في لبنان فقد تحولت بعض الرساميل الخارجية الى سوقه المحلي مما يعكس الثقة العميقة بقطاعنا المصرفي وعملتنا الوطنية خصوصاً بعد ان تراجع التداول بالدولار مؤخراً.

بالمقابل قد يتأثر اللبنانيون المقيمون في الخارج سلباً إذا كانوا يعملون في شركات عربية صاحبة استثمارات خارجية ضخمة.

وفي هذا السياق يجدر التوقف عند حاجة القطاعات الإنتاجية ومنها قطاع المصارف المحلي الى مهارات وكفايات مهنية محترفة بعد معاناته نقصاً حاداً في هذا المجال خلال السنوات الخمس الماضية بسبب هجرة الأدمغة.

لبنان ومرحلة التحول الجذرية

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– لا شك في ان انخفاض أسعار النفط سيؤثر إيجاباً على الطبقات الاجتماعية المتوسطة والمتدنية الدخل. فهذه الأخيرة ستستفيد من انخفاض أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية، وبالتالي سيترك هذا التراجع تداعيات إيجابية على المجتمع ككل.

من جانب آخر، الانخفاض الحاد لأسعار النفط سيؤثر سلباً على نسب نمو اقتصادات الدول الخليجية المعتمدة على النفط خصوصاً في حال استمرت الأزمة لأمد طويل.

وفي اعتقادي، ان الأزمة الحالية لن تطول بل ستشكّل مرحلة انتقالية تراوح بين سنة وسنتين من دون أن تؤثر سلباً على الدول العربية.

أما في لبنان فمن المنتظر ان تتراجع التحويلات المالية من دول الخليج وأفريقيا، مع الأمل في ان تبقى تداعياتها محدودة على رجال الأعمال اللبنانيين العاملين في الدول الإفريقية والتي تعتمد على إنتاج المواد الأولية والمعادن والمواد الغذائية وغيرها.

هذا ومن المتوقع ان يشهد لبنان مرحلة تحوّل جذرية بعد هذه الأزمة وان تنشط الحركة السياحية، خصوصاً ان الأسعار فيه لا تزال منخفضة مقارنة بدول الغرب.

أما بالنسبة الى السوق العقاري فلم يسجّل ركوداً بالرغم من بعض التباطؤ الذي يشهده العقار حالياً. إلا ان الوقائع تؤكد استمرار التداول العقاري في لبنان على عكس الدول الأخرى.

وفي رأيي، أننا سنشهد طفرة عقارية جديدة تتيح للبنانيين كافة تملّك الشقق والأراضي، وبالأخص ان القطاع المصرفي لا يزال يحرص على تقديم خدماته الإقراضية.

سنشعر في النصف الاول من العام الجديد بسيطرة الموضوعية والعقلانية على عمليات التسليف

الإنكفاء نحو المحلية والإقليمية

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– لم يتأثر فرست ناشونال بنك بالأزمة وليست لديه مساهمات واستثمارات أجنبية، كما إننا كمصرف محلي يعتمد خطة الإنقاذ العالمية، تجنبنا الانخراط في أدوات ومشتقات مالية مرتفعة المخاطر، أسوة بالمصارف اللبنانية الأخرى التي رتبت معاييرها واعتمدت سياسة توظيف خارجية مدروسة ووزعت سيولتها في بنوك خارجية ضخمة. وهنا تتجلى أهمية معرفة كيفية إدارة المخاطر.

أما اليوم وفي ظل الأزمة العالمية لا بد من ان تقتصر النشاطات التوسعية للمصارف على الأسواق المحلية والمجاورة، والعمل وفق مبدأ تشابه الأسس المالية والاقتصادية متسلحة بدرايتها بالمخاطر الموجودة في الأسواق المحلية وسبل مواجهتها بكل ثقة، وبالتالي لم تعد التوسعات الهدف الرئيسي لها كما كان قبل الأزمة.

الى ذلك سنشعر في النصف الأول من العام المقبل بسيطرة الموضوعية والعقلانية من خلال وضع حد لعمليات التسليف العشوائية مما سيخلق فرصاً استثمارية للمؤسسات اللبنانية الصناعية في المنطقة.

إضافة الى إمكانية الإنخراط في استثمارات مالية مدروسة بدقة، وفي رأيي ان كل أزمة ستتيح في المقابل فرصاً تاريخية لأصحاب رؤوس الأموال اللبنانيين الذين لم يطاولهم الضرر.

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– لا أرى في الظروف الحالية ضرورة لاتخاذ مثل هذه الخطوة خصوصاً انها لا تقدّم عوائد ذات أهمية للخزينة العامة، وبالتالي يمكن تأجيل هذا في الوقت الحاضر لتشجيع المواطنين على الاستثمار والادخار.

نمو في المؤشرات

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– ركّزنا منذ العام ٢٠٠٦ وحتى ٢٠٠٨ على إعادة هيكلة المصرف وفق المعايير والضوابط المصرفية وستنتهي هذه العملية في ٢٠١٠ أو ٢٠١١. وأعمالنا المصرفية ناجحة في ٢٠٠٨، وحققنا نسب نمو في التسليفات والودائع فاقت توقعاتنا.

كما نتوقع تحقيق نسبة نمو في الودائع تراوح بين ١٢ و١٥ في المئة ونسبة نمو في التسليفات بين ٢٠ و٢٥ في المئة. ونسبة نمو في الأرباح بحدود الـ ٢٥ في المئة. وقد رفعنا رأسمال البنك وهو يفوق حالياً ١١٥ مليون دولار بعد الزيادة الأخيرة بنسبة ١٥ في المئة.

وقد شهدنا في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ زيادة في التحويلات وهي جزء أساسي من اللعبة الإقتصادية كونها تحد من نسبة العجز في ميزان المدفوعات.

ونتوقع ان يحقق القطاع المصرفي نهاية ٢٠٠٨ نتائج أفضل من العام الماضي ونسبة نمو تصل الى ١٣٪.

الى ذلك، ستجعل الأزمة من العام ٢٠٠٩ الجديد سنة عالمية صعبة وقد ظهرت تداعياتها بوضوح في النصف الثاني من شهر كانون الأول ٢٠٠٨.

أما على الصعيد الداخلي فسنطلق في العام الجديد برامج ومنتجات جديدة، وسنعمد الى افتتاح فرعين الأول في شتورا والثاني في منطقة كسروان ولا نزال ندرس الموقع الجغرافي.

ولدينا حالياً حوالى ٢٠ فرعاً لتغطية حاجات ومتطلبات المناطق اللبنانية كافة. ونحن من المساهمين بنسبة ٧,٥ في المئة في بنك سوريا والخليج. ونعوّل على تحقيقه نتائج مميزة لعدم تأثر سوريا بالأزمة المالية. كما ونسعى الى اقتناص الفرص في المنطقة للتعاون مع بعض المصارف العربية. ■

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:johnyghazal@hotmail.com

أنور الجمّال (جمّال ترست بنك JAMMAL TRUST BANK): نعمل لنكون الأفضل

الحاكمية ولجنة الرقابة ووعي إدارات المصارف جنّبت القطاع الإعصار المالي

رد السيد أنور الجمال رئيس مجلس الإدارة المدير العام لجمّال ترست بنك على أسئلة «البيان الإقتصادية» منوهاً بصلابة القطاع المصرفي ومشيداً بالقيادة الرصينة والواعية لحاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

وإذ رأى في انخفاض أسعار النفط إيجابيات بالنسبة للبنان حيث يحد من العجز الكبير في مؤسسة كهرباء لبنان، رأى في المقابل تأثيره على القدرة الشرائية وعلى التحويلات من الخارج، حيث سيتدنى الطلب على العمالة اللبنانية.

وأكد أنور الجمّال ان الأزمة المالية العالمية لم تؤثر بأي شكل على المصرف الذي يرأس إذ ان لا مشاركات للبنك في الخارج إلا أنه يسعى الى التوسع حيث للجاليات اللبنانية تواجدها.

وأخيراً تحدث بالأرقام عن نمو ودائع وموجودات وتسليفات البنك بنسب عالية وقال: لا نريد ان نكون الأول بل نريد أن نكون الأفضل.



■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب إتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب ؟

– لقد اثبت القطاع المصرفي اللبناني قدرته على مواجهة المخاطر أياً كان نوعها، وذلك يعود الى القيادة الرصينة والواعية لحاكمية البنك المركزي ولجنة الرقابة على المصارف، كذلك الى وعي إدارات هذه المصارف التي جعلت هذا القطاع بمنأى عن الاعصار المالي الذي يضرب العالم، وليبقى صمام الامان للإقتصاد الوطني بقدراته المالية وإنتاجيته العالية.

لذلك أرى وجوب الاستمرار في تفعيل الرقابة على المصارف وخصوصاً على أعمالها خارج لبنان وتحديداً في الاسواق التي تأثرت بالازمة وعلى التوظيفات في القطاعات التي تأثرت بالازمة كالقطاع العقاري.

لانخفاض أسعار النفط إيجابيات وسلبيات

■ هل من تأثيرات إيجابية لانخفاض أسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموماً وعلى القطاع المصرفي خصوصاً؟

– يعكس انخفاض أسعار النفط في حال إستمراره وثباته مسارين متناقضين للإقتصاد اللبناني، فهو:

أولاً: يحد من العجز الكبير في مؤسسة كهرباء لبنان والبالغ حوالي ١,٢ مليار دولار وبالتالي يخفض عجز المديونية العامة للدولة، وطبعاً هذا ما تطمح اليه المصارف من خلال مطالبتها بالاصلاح المالي والاقتصادي وتخفيض عجز موازنة الدولة لكي تستطيع الاستمرار في تمويل هذه المديونية، مع السعي المستقبلي لتخفيض هذه المديونية تباعاً، وكذلك تخفيف اعتماد الدولة على المصارف اللبنانية وبالتالي توجيه هذه الأموال أكثر نحو القطاع الخاص، والى ذلك ينعكس انخفاض أسعار النفط على فاتورة الاستيراد للمشتقات النفطية بشكل عام مما ينعكس إيجاباً على المواطنين وميزان المدفوعات.

ثانياً: وبالمقابل يؤدي انخفاض أسعار النفط الى إنخفاض القدرة الاقتصادية والفوائض المالية في منطقة الخليج، وبالتالي يضعف الاستثمارات الواردة من هذه المنطقة إلى لبنان، وكذلك يضعف تحويلات اللبنانيين العاملين هناك نتيجة تدني الطلب على العمالة اللبنانية.

لا ندخل بتوظيفات ذات مخاطر

■ إلى أي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركتكم في المصارف في الخارج؟

– يبقى القطاع المصرفي بشكل عام بمنأى عن التطورات المالية العالمية متحصناً بالسيولة المتوفرة والدور القيادي لمصرف لبنان من خلال مواكبته العمل المصرفي بالقوانين والتشريعات واضعاً تعاميم احترازية ومعايير متشددة وحدوداً متدنية لأي توظيفات متجهة للخارج، ومنظماً التعاطي مع المشتقات المالية وغيرها. لذلك فإن مصرفنا وعملاً بما تقدم ولإدارته الواثقة والسليمة لم يتورط نهائياً في أي من هذه المشتقات ولم ينكشف على أي من المؤسسات المالية التي تعرضت للإنهيار وكذلك عملاء المصرف، لأننا لا ندخل بأية توظيفات ذات مخاطر غير محتسبة مسبقاً.

أما بالنسبة لمشاركات مع مصارف في الخارج فليس لنا في الوقت الحاضر أية مشاركات، علماً اننا نسعى قريباً الى التوسع في أسواق أفريقيا الغربية حيث هناك جالية لبنانية كبيرة.

لا تأثير لرفع الضريبة على الفوائد فالمهم هو صلابة وقوة قطاعنا المصرفي

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– ما زالت أسعار الفوائد في الاسواق اللبنانية مرتفعة نسبياً مقارنة بالاسواق الاقليمية القريبة ورغم اتجاهات الفائدة في العالم الى الانخفاض حالياً نتيجة الازمة المالية العالمية، إلا أن النظام المصرفي اللبناني ما زال نقطة استقطاب لودائع اللبنانيين العاملين في الخارج والعرب، وخصوصاً من دول الخليج العربي، حيث شهد لبنان تحويلات بلغت حوالي تسعة مليارات دولار لغاية ٣٠/١٠/٢٠٠٨، لذلك أرى أن الضريبة على الفوائد وارتفاعها لغاية ٧٪ لن تؤثر بشكل مباشر على استقطاب الودائع خصوصاً للفوائد العالية نسبياً في لبنان، وثانياً وهذا المهم لصلابة وقوة الجهاز المصرفي اللبناني وإثباته لقدرته ومناعته خلال الازمات وخاصة الازمة المالية التي يشهدها العالم اليوم.

نريد أن نكون الأفضل

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد ؟

– لقد شهد مصرفنا في العام ٢٠٠٨ تطوراً ملحوظاً في كافة مؤشراته المالية بحيث نمت الودائع بنسبة ١٧٪ كما نمت موجودات المصرف بنسبة ١٧٪، وكذلك تطورت محفظة التسليفات حوالي ٤٠٪. وهذا يعكس نجاح استراتيجية المصرف القائمة على تحقيق نمو ثابت في محفظة المصرف وعائد مقبول على رأس المال وتطوير مروحية الخدمات والمنتجات المصرفية بما يتلاءم مع هذه الاستراتيجية وبما يحقق تنافساً قوياً للمصرف في السوق. بالاضافة الى عدد من المنتجات والخدمات المصرفية الجديدة التي سيتم طرحها خلال العام المقبل حيث يسعى مصرفنا الى التوسع داخل السوق اللبناني لاستهداف كافة شرائح المجتمع اللبناني، كما يسعى إلى التوسع في أفريقيا الغربية لتشكيل حلقة وصل بين لبنان المقيم ولبنان المغترب، والعمل على خدمة عملائه أينما وجدوا بتقديم أفضل الخدمات المصرفية لهم ضمن مفهوم نؤمن به، وهو أننا لا نريد أن نكون الاول بل نريد أن نكون الافضل We don't want to be the first we want to be the best.



ياسر مرتضى (فدرال بنك FEDERAL BANK):

سياستنا الاندفاع نحو تحقيق النمو والتقدم وخطة نهوض متكاملة تطبق في ٢٠٠٩

ستكون سنة ٢٠٠٩ مكملة لسابقتها وستشهد تطبيق خطة نهوض متكاملة تشمل زيادة رأس المال وافتتاح فروع جديدة وتعزيز الخدمات وتحقيق ٥٠ في المئة نموا مقارنة بالعام ٢٠٠٨» هذا ما قاله مدير عام فدرال بنك ياسر مرتضى الذي رأى في تداعيات الازمة المالية العالمية انعكاسات ايجابية على لبنان وقطاعه المصرفي، حتى وان تراجعت تحويلات اللبنانيين العاملين في دول الخليج.

وتوقف مرتضى عند خطوة الحكومة المنتظرة رفع الضريبة على الفوائد المصرفية معتبرا اياها في غير محلها، مطالبا بتعديل النظام الضريبي، لافتاً الى تغييرات إدارية جذرية في هيكلية البنك كانت بمثابة مرحلة تحول في سياسته عنوانها الاندفاع نحو تحقيق النمو والتقدم بالتنسيق والتعاون مع المساهمين.

ثقة بالقطاع المصرفي المحلي

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– لم يكن يتوقع مصرف لبنان وقوع مثل هذه الاحداث العالمية الكارثية، الا انه لطالما اعتمد سياسة نقدية سليمة منعت البنوك من الانخراط في استثمارات ذات قيمة سوقية متدنية وجنبتها المخاطر غير المدروسة والتي ادت في ما بعد الى انهيار الاسواق المالية.

وبفضل هذه السياسة المحافظة ظل لبنان بمنأى عن هذه الازمة محافظاً على متانة قطاعه المصرفي واقتصاده الوطني، حاصدا ثمرة جهود الحاكم رياض سلامة مدى عشر سنوات واكثر لتثبيت سعر صرف الليرة وفوائدها وترسيخ عامل الثقة في السوق. وخير دليل على ذلك ان لبنان لم يعانِ ازمة سيولة بالرغم من كل المشكلات الامنية والسياسية التي شهدها. كما انه لا يزال يستقطب الودائع بفضل ثقة المواطنين بالقطاع المصرفي المحلي، على عكس ما نراه في الدول الاخرى.

يضيف مرتضى: في الجانب الآخر الاقليمي كان للأزمة اثرها على دول الخليج التي استثمرت فوائض مالية ضخمة من ايرادات النفط في ادوات عالية المخاطر فشهدت مع الازمة العالمية وتراجع اسعار النفط الى ما كانت عليه في ٢٠٠٢ ازمة خطرة هي غياب الثقة، حيث السيولة متوافرة ولا احد يجرؤ على توظيفها وسط تحفظ البنوك عن اعطاء القروض بعد انخفاض الفائدة على الدولار الى ما يقارب صفر بالمئة. ليصير الهدف الاساسي للمستثمرين والافراد كيفية المحافظة على رأس المال من دون الاكتراث بالعوائد.

ايجابيات تراجع اسعار النفط

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– ترك تراجع اسعار النفط آثارا ايجابية عديدة على الاقتصاد اللبناني غير النفطي اساسا، وبما ان لبنان من مستوردي النفط بكميات ضخمة فإن تراجع الاسعار ساهم وبشكل ملحوظ في خفض تكلفة فاتورته النفطية، خصوصا العائدة الى قطاع انتاج الكهرباء. اما سلبيات تراجع اسعار النفط فبدأت مؤشراتها تنعكس تراجعا في مداخيل اللبنانيين العاملين في الخليج وبالتالي حجم تحويلات هؤلاء الى لبنان. ولكن في تقديري ان تراجع نسبة التحويلات مقابل انخفاض الفاتورة النفطية تبقى معادلة مناسبة تماما للبنان.

من ناحية اخرى، اجد في تراجع نسبة الاستثمارات الخليجية في لبنان عاملا سلبيا وبالاخص ان معظمها سيصب في القطاع العقاري، ما يعني ان الاسعار ستجد طريقها الى الاستقرار وهذا الامر مناسب للمواطن اللبناني الذي لم يعد قادرا على تملك ارض او منزل بسبب موجة الغلاء الفاحش التي ضربت السوق العقاري منذ سنوات.

استثماراتنا محيدة

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– لم يلجأ فدرال بنك الى استثمارات خارجية بأدوات مالية ذات مخاطر عالية وبالتالي لم يتأثر ابدا بالازمة كبقية المصارف التابعة لمؤسسات مالية خارج لبنان. الى ذلك فإن استثمارات «فدرال بنك» منفصلة تماما عن مصرفنا الشقيق في قبرص، ولحسن الحظ تأثر هذا الاخير ايجابا بالتطورات المالية العالمية ولا يزال قادرا على الانخراط في استثمارات ذات عوائد مجزية، وهذا الجانب المشجع سيرتد بلا شك على اعمالنا.

تعديل النظام الضريبي

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– استنادا الى خبرتي المصرفية، ارى انه من غير المحبذ فرض مثل هذه الضريبة والتي تطاول المودعين الافراد، ومن الافضل تعديل النظام الضريبي والتركيز على ضريبة الدخل لرفد الخزينة العامة بالاموال اللازمة. اذ لا يجوز ان يتساوى المعيدون ذوو المداخيل المرتفعة والمتدنية في دفع هذه الضريبة، وانا من غير المؤيدين لهذه السياسة غير المتكافئة والتي تعتمدها الدولة لسد عجزها المالي، وبالنتيجة فمن الضروري ان يعتمد مبدأ التصريح عن المداخيل ودفع المكلف ما يتناسب مع قيمتها.

مرحلة تحوّل

■ ما هو تقويمكم لاعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– اخرج العام ٢٠٠٨ لبنان من النفق المظلم ووضع حدا لحال عدم الاستقرار التي كانت سائدة قبل اتفاق الدوحة وانتخاب العماد ميشال سليمان رئيسا للجمهورية. والمعروف ان الاقتصاد اللبناني مرتبط مباشرة بالاوضاع السياسية كونه خدماتياً ويتأثر سلبا او ايجابا بالاجواء السائدة.

اما بالنسبة الى فدرال بنك فقد شهد خلال ٢٠٠٨ تغييرات ادارية جذرية، كانت بمثابة مرحلة تحول في سياسته عنوانها الاندفاع نحو تحقيق النمو والتقدم بالتنسيق والتعاون مع مساهمينا. وفي هذا السياق تم تعيين مساعدي مدراء عامين جدد، بعد ان تسلمت شخصيا منصب المدير العام منذ ستة اشهر تقريبا.

خطة نهوض متكاملة

يضيف مرتضى: «اتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٩ مكملة لسابقتها التي شكلت الاشهر الستة الاخيرة منها مرحلة انتقالية، وضعنا خلالها خططا متنوعة ظهرت نتائجها نموا وصلت نسبته الى ٣٠ في المئة.

وتقضي خطتنا للعام ٢٠٠٩ بتحقيق نسبة نمو ٥٠ في المئة مقارنة بالـ ٢٠٠٨. اضافة الى خطة نهوض متكاملة تشمل زيادة رأس المال، افتتاح فروع وتعزيز مستوى خدماتنا المصرفية، وبالاخص ان فدرال بنك حريص على تقديم ارقى انواع الخدمات المالية لعملائه تلبية لمتطلباتهم المختلفة بوسائل مهنية راقية متكاملة ومميزة.

ان سياسة فدرال بنك ترتكز على توفير المنتجات والخدمات الاساسية المطلوبة من مختلف فئات المجتمع، ونعتمد في ذلك مبدأ التنافس، ومؤمنون بقدرتنا على مقارعة المصارف الكبيرة. ■



معتصم محمصاني (بنك البركة - لبنان) :

تأثير الازمة العالمية على المؤسسات المالية العربية يبقى محدودا

رأى عضو مجلس الإدارة والمدير العام في بنك البركة الإسلامي معتصم محمصاني ان الحل الوحيد للأزمة المالية العالمية يكمن في التعامل بموجودات مالية حقيقية والابتعاد عن المضاربة. وإذ استبعد الحديث عن سقوط النظام الرأسمالي اعتبر ا ن المشكلة في الضوابط والحكومات العربية تدرك مسؤولياتها ودورها في هذا المجال، آملا في تحقيق نتائج أفضل في ٢٠٠٩.

التعامل بموجودات حقيقية والابتعاد عن المضاربة هو الحل الوحيد للازمة

الابتعاد عن المضاربة

■ **ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟**

– تسببت المضاربات في الأسهم والأوراق المالية والسندات في شكل أساسي بالأزمة المالية الأخيرة التي تفاقمت وطاولت العالم بأسره، وفي رأيي الحل الوحيد هو التعامل بموجودات حقيقية والابتعاد عن المضاربة. كما أرى من الضروري ان تلعب الحكومات دورها الرقابي فعلياً لضبط أعمال المصارف ونشاطاتها.

■ **ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟**

– طبيعي ان يؤثر انخفاض سعر برميل النفط على الأوضاع المالية في المنطقة العربية، خصوصاً في البلاد التي تعتمد على النفط في مداخيلها، وقد تمثل هذا التأثر بانخفاض مداخيل تلك الدول.

الى ذلك، فقد كان متوقعاً ان تنخفض أسعار النفط بعدما وصل الى سقوف قياسية نتيجة المضاربات وليس نتيجة عوامل اقتصادية، وبالتالي، فإن هذا الإنخفاض طبيعي خصوصاً بعد اصطدامه بالأزمة المالية.

نتائج ٢٠٠٨ جاءت جيدة نسبياً ولكننا كنا نطمح لأرباح أكبر

غياب الضوابط في التعامل

■ **ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها. هل تنظرون الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول؟**

– لا يجوز الحديث عن سقوط للنظام الرأسمالي، فالمشكلة تكمن فقط في غياب الضوابط في التعامل.

أما الإقتصاد الإسلامي فحسناته أنه يتعامل بموجودات حقيقية بعيداً عن مضاربات.

الحكومات العربية تدرك مسؤولياتها

■ **ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟**

– في رأيي، على الحكومات ان تبادر الى إصدار قوانين ضابطة لنشاط المصارف والمؤسسات المالية، وذلك بالتعاون مع خبراء ماليين وأجهزة الرقابة المالية التابعة للسلطات النقدية.

ولا أخفي ان حكومات العالم العربي تدرك مسؤولياتها ودورها، مع الإشارة الى ان تأثير الأزمة على المؤسسات المالية العربية يبقى محدوداً قياساً مع غير دول.

٢٠٠٩ عام التحسن الكبير

■ **كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟**

– نتائج ٢٠٠٨ جاءت جيدة نسبياً، ولكننا كنا نطمح لأرباح أكبر لم تتحقق بسبب الأوضاع الأخيرة، ونأمل في أن نلمس تحسناً كبيراً في العام ٢٠٠٩. ■

عبد الرزاق عاشور (بنك الكويت والعالم العربي KUWAIT & ARAB WORLD BANK) :

نتجه الى تفعيل التسليف بالليرة والتوسع في الفروع محلياً

نوّه رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في بنك الكويت والعالم العربي في لبنان عبد الرزاق عاشور برؤية حاكم مصرف لبنان رياض سلامة البعيدة المدى، والإجراءات والتدابير التي اتخذها المصرف تفادياً لدخول القطاع المصرفي اللبناني مجالات الاستثمار في المشتقات والأدوات المالية العالية المخاطر، لكنه أبدى تخوفه من الانكماش المسيطر على أسواق العالم وتأثر الانتشار اللبناني به. ولفت الى ان البنك حقق أرباحاً جيدة خلال ٢٠٠٨ برغم تدني العائد على التوظيفات بالعملات الاجنبية في الاسواق الخارجية قياساً بالفوائد المعمول بها في السوق المحلي، آملاً في أن تنخفض خلال ٢٠٠٩ تحقيقاً للتوازن، كاشفاً عن الاتجاه الى تفعيل التسليف بالليرة اللبنانية والعمل مستقبلاً على افتتاح فروع جديدة محلياً والانتقال الى المقر الجديد.



تخوّف من الانكماش العالمي

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– اضطلع مصرف لبنان وحاكمه رياض سلامة برؤية واسعة وبعيدة المدى مكّنته من اتخاذ اجراءات وتدابير ساهمت في حماية المصارف اللبنانية وتفادي دخولها في المشتقات والأدوات المالية العالية المخاطر.

كما ان الأزمات والتقلبات السياسية والأمنية التي مر بها لبنان دفعت حاكمية مصرف لبنان الى اتخاذ خطوات متحفظة وحذرة لضمان عدم تعثّر القطاع المصرفي والحفاظ على سيولته.

من هنا، لا خوف على خسائر مصرفية ضخمة نتيجة الدخول في مشتقات مالية خطرة، بقدر ما نتخوف من الانكماش الذي يسيطر على أسواق العالم، والذي سيؤثر سلباً على الانتشار اللبناني في الخارج وهو دعامة أساسية للإقتصاد المحلي.

وعلى صعيد آخر، انخفضت أسعار النفط وموارد الطاقة والمواد الأولية وهذا يريح الأوضاع ويخفف العجز المالي في السوق المحلي.

نأمل في خفض الفوائد

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– يتخصص بنك الكويت والعالم العربي بالنشاط التجاري ممّا يبعدنا عن الأدوات المالية العالية المخاطر. وقد سجلنا هذا العام أرباحاً جيدة، أما في الخارج فنتعامل مع مصارف تجارية لذا لا أضرار مادية ايضاً في هذا المجال.

ولا ننكر ان المردود من السيولة بالعملات الاجنبية تدنى عما كان عليه في النصف الاول من العام ٢٠٠٨، نظرا لانخفاض الفوائد عالميا بالنسبة لسائر العملات ولا سيما الدولار الاميركي، الذي اصبحت الفائدة عليه تقل عن نصف بالمئة، بينما في لبنان لا تزال النسب محافظة على استقرارها، آملين في أن تنخفض الفوائد خلال ٢٠٠٩ لتحقيق التوازن.

■■■ انخفاض الفوائد المصرفية يحقق التوازن ■■■

تفعيل التسليف بالليرة

■ هل ستستمرون في تقديم التمويلات في السوق المحلي؟

– مستمرون في تقديم التسليفات بدافع توافر السيولة، لكننا نراقب عملية التحول الى الليرة اللبنانية وامكانية تفعيل التسليف بها، وبينما ننتظر إقرار هذه الآلية من مصرف لبنان نستعد لكل التطورات والمستجدات المالية.

المودع يتحمل عبء الضريبة

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– بداية رفضت معظم المصارف اللبنانية رفع الضريبة، لكننا طبقنا القرار في النهاية رغم ان المودع يتحمل هذا العبء، مع ما يشكل ذلك من خطر يتمثل في هروب الودائع.

■ هل لا تزال المصارف اللبنانية مستمرة في تطبيق المعايير الدولية المتوافق عليها عالميا؟

– اظهرت الازمة العالمية ان لبنان من بين الدول القليلة التي طبقت المعايير العالمية مثل بازل ١ و٢ بينما دول متقدمة جدا لم تنفذها لغاية الآن.

زيادة في الارباح وتوسع

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– نتوقع ان نحقق نموا في الميزانية يقارب ١٨ في المئة وزيادة في الارباح بنسبة ٥٠ في المئة.

وسنعمل مستقبلا على افتتاح فروع جديدة في لبنان خصوصا في محافظة الشمال، الى جانب الانتقال الى مركزنا الجديد عام ٢٠٠٩.

هذا ونبحث عن فرص خارج لبنان ونقوم بدراسات دقيقة وحذرة.

للبنوك الصغيرة والمتوسطة دورها

■ هل تتوقعون حصول عمليات دمج واستحواذات في لبنان؟

– قد يحصل عمليات دمج في المستقبل في السوق المحلي، وهذه مسألة تتعلق بتوجه المساهمين، لكن دمج المصارف في لبنان لا علاقة له بالحجم، فالبنوك الصغيرة والمتوسطة لها دورها في الاقتصاد الوطني.

لبنان بمنأى عن الازمة

■ كلمة اخيرة؟

– في رأيي ان لبنان استطاع تجنب تداعيات الازمة العالمية مدعوما من مصرف لبنان وثقة اللبنانيين بالمصارف المحلية التي اظهرت قدرة وحكمة كبيرتين.

ونتمنى ان تباشر الحكومة بتنفيذ التزامات باريس٣ والاتجاه نحو الخصخصة والاصلاح الاداري ومكافحة الفساد. ■

سامر عيتاني (بنك لبنان والخليج LEBANON & GULF BANK):

منتجات وبرامج جديدة وتوسع في الفروع خلال ٢٠٠٩

يتابع بنك لبنان والخليج مسيرته في مجال تقديم منتجات وبرامج مصرفية متمايزة .
مدير عام البنك سامر عيتاني وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» تناول الخطوط العامة للخطة التوسعية التي سيباشرها البنك مطلع ٢٠٠٩، مشيراً الى ان انخفاض أسعار النفط سينعكس إيجاباً على فاتورة الخزينة العامة للكهرباء وعلى المصارف الممول الرئيسي للدولة. منوهاً بدور المصرف المركزي في حماية المصارف المحلية عبر منعها من الإنخراط في صناديق استثمارية وتسليفات عالية المخاطر، لافتاً الى تحقيق بنك لبنان والخليج زيادة في أرباحه بنسبة ٦٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.



تحويلات خارجية الى المصارف المحلية

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– بفضل بعد نظر ورؤية حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وجهود لجنة الرقابة على المصارف تجنّب لبنان تداعيات الأزمة، فالخطط الموضوعة والتعاميم الصادرة عن المصرف المركزي منعت البنوك من الإنخراط في صناديق استثمارية خارجية، وتسليفات عالية المخاطر ممّا أعطى لبنان حماية ذاتية.

وحتى الآن لم تظهر تأثيرات سلبية للأزمة، إنما العكس تماماً حيث لا تزال التحويلات الخارجية بمعدل ٥٠٠ مليون دولار شهرياً تصل الى المصارف اللبنانية، وكانت سجلت في شهر أيلول مليار دولار.

ومن المتوقع ان تتراجع وتيرة تحويلات اللبنانيين المغتربين في حال خسروا وظائفهم بفعل الأزمة. لكن هذه التحويلات لا تعوّل عليها المصارف كونها تشكل ١٥ في المئة من مجموع التحويلات، وفي رأيي ان اللبنانيين المنتشرين في العالم وفي أقسى الظروف ظلوا قادرين على تحويل الأموال وفي شكل دوري ومستمر.

يبقى ان الإجراءات المتخذة حتى الآن ممتازة، والمصارف مدعومة لرفع مستوى سيولتها مع أخذ الاحتياطات اللازمة بمواجهة أي طارئ.

أما على صعيد الإقراض العقاري فالمصارف بتطبيقها تعاميم المركزي وبتطبيقها سياسة إقراضية ستبقى بمنأى عن أي خطر.

تراجع أسعار النفط يخفض الدين العام

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– يستورد لبنان المشتقات النفطية لتأمين حاجة مؤسسة كهرباء لبنان، ومن دون شك انخفاض أسعارها سيترك انعكاسات إيجابية لجهة خفض الفاتورة العامة (حوالى المليار دولار سنوياً).

وهذا ما سيخفض أيضاً الدين العام وخدمته ويعزز وضع الموازنة ويحسن تصنيف لبنان السيادي، وكل ذلك سينسحب على المصارف المموّل الرئيسي للدولة وسيتكثف الإقبال على سندات الخزينة، فتشعر المصارف بالطمأنينة كون الدولة تسلك الطريق الصحيح.

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– لم يتأثر إطلاقاً فرعنا في قبرص بالأزمة، كونه يركّز على العملاء في منطقة الشرق الأوسط. إضافة الى أنه يغطّي حاجات ومتطلبات السوق الأوروبي. وقد اتخذ احتياطات لجهة التوظيفات الخارجية.

من جانب آخر، تجمعنا علاقة وطيدة مع مراسلينا حول العالم، وان شهدت أعمال البعض منهم تباطؤاً، غير إننا اكتسبنا مراسلين جدداً بعد أن حدّت البنوك الخارجية من التعامل معهم بفعل الأزمة، وبالنتيجة فقد تركت الأحداث العالمية آثاراً إيجابية على مجمل نشاطنا.

تأثير متواضع لرفع ضريبة الفوائد المصرفية

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– رفع الضريبة على الفوائد المصرفية من ٥ الى ٧ في المئة، سيعود على الدولة بمبلغ يراوح بين ١٠٠ و١٥٠ مليون دولار في السنة، فهذه الخطوة لن تؤثر على المودع كونه مبلغاً بسيطا خاصة ان الفائدة على الدولار وصلت الى صفر في المئة وان المودعين حاليا يلجأون الى حماية رأسمالهم وليس تحقيق الارباح..

وفي رأيي أن العمل على خفض العجز في الميزان التجاري وتعزيز الموازنة خطوة ذات أهمية كبرى مقارنة برفع الضريبة على الفوائد المصرفية.

نمو في الموجودات والودائع

■ ما هو تقويمكم لأعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– شهد مصرفنا بعدما رفع رأسماله سنة جيدة جداً في ٢٠٠٨. أما أرباحنا فزادت تقريباً بنسبة ٦٠ في المئة عن العام الماضي. إضافة الى أننا حققنا نمواً كبيراً في الموجودات والودائع وصلت نسبتها الى نحو ١٤ في المئة.

ومن المتوقع المحافظة على هذه النتائج في ٢٠٠٩. وبالأخص أننا انطلقنا في تنفيذ خطتنا التوسعية، من خلال افتتاح فرعين الأول في منطقة النويري والثاني في الحازمية، إضافة الى سعينا لتعزيز قطاع التجزئة (RETAIL) مع الاخذ بالاعتبار دراسة نشاطاتنا التوسعية بدقة متناهية .

منتجات ذات حوافز تشجيعية

■ ما هي المنتجات الجديدة التي سيقدمها بنك لبنان والخليج خلال ٢٠٠٩؟

– سنقدم منتجات متمايزة أبرزها: القروض الشخصية، قروض السكن بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان وجهاز العسكريين والتي ندرس تطويرها مستقبلاً، إضافة الى أننا حضرنا في ٢٠٠٨ منتجاً جديداً وهو عبارة عن قرض لشراء سيارة سنطلقه في ٢٠٠٩ المقبل. فضلاً عن خدمة التأمينات عبر المصارف بالتعاون مع شركة SNA.

تتميّز هذه المنتجات كافة بتقديمها حوافز تشجيعية عدة للعميل. وبالأخص أننا نسعى دائماً الى توسيع شبكة منتجاتنا لتلبية متطلبات عملائنا المتنوعة.■

حبيب لحود (بنك انتركونتيننتال IBL - لبنان):

سياسة حكيمة في الاقراض وتوسع في الفروع والمنتجات

يلفت المدير الرئيسي والمسؤول عن خدمات التجزئة للافراد في بنك انتركونتيننتال – لبنان (IBL) حبيب لحود الى ان لبنان ليس فقط لم يتأثر بالازمة بل ان الودائع زادت في قطاعه المصرفي نتيجة ثقة العالم بسلامة هذا القطاع، مشيرا الى ان لانخفاض اسعار النفط فوائد على خزينة الدولة في مقابل تأثير سلبي غير مباشر قد ينجم عن تراجع تحويلات اللبنانيين.

اما بالنسبة الى سياسة IBL فيؤكد انها متحفظة وثابتة وهذا ما جنب البنك الخضات وخوله الحصول على جائزة افضل نسبة نمو في الارباح، لافتا الى التوسع في الفروع والمنتجات.



مناعة القطاع المصرفي

■ لاقت معالجة مصرف لبنان للازمة المالية العالمية استحسان الجميع، برأيك هل هناك خطوات اضافية يجب اتخاذها لتجنب تداعيات الازمة؟

– كان لبنان البلد الوحيد في العالم ربما الذي لم يتأثر بالازمة المالية، بل على العكس زادت الودائع في قطاعه المصرفي بسبب التحويلات من الدول المجاورة، وذلك نتيجة ثقة العالم بمدى أمان القطاع المصرفي في لبنان. ويعود هذا كله الى سياسة مصرف لبنان الحكيمة التي جعلت القطاع المصرفي اقوى القطاعات الاقتصادية في لبنان، وحافظت على ازدهاره ومن هذا المنطلق لا ارى ضرورة لاتخاذ تدابير اضافية على هذا الصعيد.

تأثير انخفاض النفط

■ هل يمكن لانخفاض سعر النفط ان يؤثر ايجابا على الاقتصاد اللبناني بما فيه القطاع المصرفي؟

– مما لا شك فيه ان لانخفاض اسعار النفط فوائد على خزينة الدولة، اذ يسمح لها بالحصول على مداخيل يمكن ان تحسن من خلالها مديونيتها. ولكن لا ارى اي تأثير على القطاع المصرفي. من جهة اخرى وكون النفط من السلع الاساسية والمستوردة والمستهلكة في لبنان، فإن انخفاض سعره من شأنه ان يفيد الاقتصاد اللبناني، ولكن بالمقابل، فإن تأثيره السلبي على الاقتصاد الاقليمي والذي سيساهم في تعرض ذلك الاقتصاد للركود سيؤثر سلبا وبشكل غير مباشر على لبنان، جراء تأثر اللبنانيين العاملين في الخارج وهم يشكلون القوة الاساسية في الاستثمار والقروض والتحويلات الى لبنان.

سياسة متحفظة

■ الى اي حد استطاع مصرف انتركونتيننتال – لبنان (IBL) تجنب الازمة المالية؟

– لا يتعامل مصرف IBL بالمنتجات او المشتقات الخطرة، وهو لا يملك قسما في الاساس للتعاطي بهذه المنتجات، ونحن لم ندخل فيها ولم نشجع ايا من زبائننا على التعامل بها، وعليه فإننا لم نتأثر بالازمة، ولطالما اتبع المصرف السياسة المتحفظة. كما ان توجهات رئيس مجلس ادارته منعت التعامل بتلك المنتجات مهما كانت ربحيتها كبيرة، اضافة الى اننا نتبع توجهات حاكم مصرف لبنان بهذا الشأن ونتوخى الحذر في مجال القروض التي نمنحها داخل لبنان، حتى لا نورط الزبائن في قروض تفوق قدرتهم على الوفاء بها.

■ كيف تقيّمون مشاريعكم التوسعية؟ وهل تأثرت خططكم جراء الازمة؟

– افتتحنا مؤخرا فرعا للمصرف في ليماسول وفرعا آخر في اربيل، وذلك اضافة الى مكتبنا القائم في ساو باولو. وتشكل هذه الخطوات بوادر سياستنا الاقليمية التوسعية الاولى، على ان تستكمل توسعاتنا في الفترات المقبلة كوننا لم نتأثر بالازمة نظرا لسياستنا المتحفظة. ونحن نسير في خطى ثابتة ومدروسة ولذلك فالنتائج ايجابية، وفي هذا الاطار سنستكمل افتتاح الفروع محليا وكان آخرها فرعان، احدهما في انطلياس والآخر في فردان.

■ كيف يمكن ان يؤثر رفع الضريبة على الفوائد الى نحو السبعة في المئة على القطاع المصرفي؟

– ان رفع الضريبة على الفوائد يمكن ان يؤثر على المودعين غير المقيمين، بحيث ينخفض مردود ودائعهم، خصوصا مع تدني الفوائد الذي سنبدأ بملاحظته مع بداية العام الحالي. ولكن برأيي، ومع غياب البدائل، اشك في ان ينسحب هؤلاء المودعون من لبنان.

منتجات جديدة

■ هل لنا بلمحة عن ابرز منتجاتكم لهذا العام؟

– اطلقنا في ايلول (سبتمبر) الماضي بالتعاون مع مؤسسة «الشموس الصغيرة» بطاقة ائتمان تساعد الاطفال غير المضمونين على الاستشفاء مجانا.

وتقوم فكرة هذه البطاقة التي تعطى للزبون المقترض، أنه إذا ما استعمل الزبون القرض المعطى له يستفيد المصرف، ولكن إذا استخدم البطاقة، فإن مردود الاستخدام يعود الى المؤسسة التي تساعد الأطفال. وهذا المنتج هو أحدث ما أضفناه هذا العام في مجال القروض على المنتجات الأخرى المعروفة والتي تقدمها غالبية المصارف. وهو يدخل في مجال العمل الإجتماعي الذي يوليه المصرف جزءاً مهماً من أعماله.

وفي السياق نفسه، أطلقنا أيضاً منتج الـ "LUCKY 4 LIFE" وهو منتج إيداع عبارة عن فتح حساب وإيداع ١٠ آلاف دولار أو ١٥ مليون ليرة لبنانية مجمدة لمدة سنة، وتعطى عليها فائدة ثابتة لمدة سنة. الى جانب الفائدة يختار الزبون ستة أرقام تسجل في كل سحوبات اللوتو اللبناني مدى الحياة، وفي حال ربح، يتولى المصرف ادخال المبلغ مباشرة في حسابه من دون أي تكلفة.

والهدف من هذا المنتج، إعطاء اللبناني فرصة للربح وتشجيع الزبون على ادخار الأموال. ويمكن التأكيد ان هذين المنتجين لقيا إقبالاً كبيراً ونجاحات لافتة.

ونحن اليوم في صدد التحضير لمنتجات جديدة وتطوير المنتجات التي أطلقناها.

والجدير بالذكر ان IBL لديه أدنى DEFAULT RATE بين المصارف في لبنان.

سيولة قوية وقروض موجهة

■ هل من صعوبات في الإقراض مع تراجع الاستثمارات؟

– نحن مصرف يملك سيولة قوية، ولكن يتبع سياسة متحفظة وتدقيق في إعطاء القروض.

وفي وقت كان الجزء الأكبر من القروض التي تعطى من قبل المصارف موجه نحو المغتربين اللبنانيين المستثمرين في مجال العقار، لم نكن نركز على هذا المجال، لذلك لم نتأثر كغيرنا.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟ وما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– على عكس التيار العالمي، فإن ٢٠٠٨ كان عاماً جيداً بالنسبة لمصرفنا، بحيث تقدم بشكل كبير في مجمل مجالاته، كما طوّر نظامه التكنولوجي في مختلف فروعه حيث اصبحت جميع عملياتنا تتم في نفس الوقت ON LINE مع جميع الفروع في لبنان والخارج، وأطلق أقوى المنتجات التي لاقت إقبالاً كبيراً وعمد الى زيادة رأس المال.

هذا وقد حاز المصرف على جائزة «أفضل نسبة نمو في الأرباح بين جميع المصارف اللبنانية».

أما في الـ ٢٠٠٩ فستكون سنة استكمال لنشاطنا وسنحضّر لنشاطات وتوسعات جديدة ضمن سياستنا السليمة.■

هاني الحسامي (الأهلي التجاري السعودي - NCB لبنان) :

تجربة القطاع المالي السلبية أثبتت ضرورة تدخل الحكومات رقابياً وتوجيهياً



أبدى مدير عام البنك الأهلي التجاري السعودي في لبنان هاني الحسامي تأييده لدعوة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الى التعاون المكثف بين الدول العربية لإنقاذ المنطقة من تداعيات الأزمة المالية. وطمأن الى ان لا خوف على الدول النفطية من تراجع أسعار النفط لامتلاكها فوائض نقدية ضخمة جمعتها خلال الفترات السابقة. ورأى انه لو طبق الاقتصاد الإسلامي بالطريقة السليمة فسيكون حلا سليما لتفادي الأزمات، موضحا ان التجربة السلبية التي عاشها القطاع المالي العالمي أثبتت ضرورة ان تتولى الحكومات دور المراقب والموجه لنشاطات المؤسسات المالية، كاشفا عن طموح البنك الى الريادة في منطقة الشرق الأوسط.

تعاون عربي

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– أؤيد دعوة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة العرب الى التعاون المكثف كونه من الإجراءات الجوهرية التي يمكن ان تنقذ منطقتنا من تداعيات الأزمة.

طبعاً سيكون هناك اجراءات خاصة بكل دولة، لكني أعود وأكرر ان التنسيق والتعاون بين الدول قادران على إبعادنا عن المخاطر الإقتصادية.

فوائض نقدية ضخمة

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– لا شك في ان انخفاض أسعار النفط أدى الى انخفاض مداخيل الدول الخليجية كون معظمها يعتمد في اقتصاداته على الإيرادات النفطية. لكن ما شهدناه في الفترات السابقة من ارتفاع قياسي لأسعار النفط أتاح للدول الخليجية جمع فوائض نقدية ضخمة بإمكانها التعويض عن الخسائر المستقبلية.

الإقتصاد الإسلامي حل سليم

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها وينظرون الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول، ما رأيكم؟

– معروف ان مبادئ الإقتصاد الإسلامي يعتمد على عمليات حقيقية وليس ورقية، والتي شكلت أبرز أسباب الأزمة المالية الأخيرة.

من هنا ولو طبق الإقتصاد الإسلامي بالطريقة السليمة متماشياً مع الأساليب المصرفية المتطورة والسليمة، فإنه بلا شك سيكون حلاً سليماً لتفادي الأزمات.

دور رقابي كبير للحكومات

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– قبل الأزمة المالية العالمية الأخيرة، كان هناك توجه بعدم السماح لأي تدخل حكومي في الأعمال المصرفية من منطلق ان المصارف هي الأكثر معرفة ودراية بنشاطها من الحكومات، ولكن التجربة السلبية التي عاشها القطاع المصرفي المالي في الفترة الأخيرة أثبتت ضرورة ان تتولى الحكومات دور المراقب والموجه لنشاطات المؤسسات المالية.

وأتوقع اننا سنشهد من الآن وصاعداً دوراً رقابياً كبيراً للحكومات على المصارف المحلية تلافياً للوقوع بأي أزمة جديدة.

نطمح الى الريادة

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– استحوذ البنك الأهلي التجاري العام الماضي على ٦٠ في المئة من أكبر البنوك التركية. كما ولا نزال ندرس الفرص في أسواق عدة ونطمح لأن نكون البنك الإقليمي الرائد في الشرق الأوسط.

٢٠٠٩ عام التحديات

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– عام ٢٠٠٨ كان جيداً بنتائجه وأرباحه، خصوصاً مع استقرار الأوضاع على الساحة اللبنانية، لكنني أتوقع في ٢٠٠٩ ان يواجه القطاع المالي تحديات تجبر المصارف على مراجعة قواعد عملها بما يجنبها الوقوع في الأخطاء أو العثرات. ■

د. هادي النفي (بنك مصر لبنان)

اجراءات مصرف لبنان كانت كافية لتجنيب القطاع المصرفي الأزمة المالية

أشاد مدير عام بنك مصر لبنان الدكتور هادي النفي بالسياسة النقدية والمصرفية التي اعتمدها ولا يزال، والتي ساهمت في إبعاد القطاع المصرفي اللبناني عن الخسائر الكبرى التي تكبدتها المصارف التي تعاملت مع الرهونات العالية المخاطر.

ورأى النفي ان لانخفاض أسعار النفط سلبياته وإيجابياته على الإقتصاد اللبناني مفنداً الأسباب.

وحول أوضاع بنك مصر لبنان قال انه لم يتأثر بالأزمة المالية العالمية لأسباب شرحها، لافتاً الى وجود خطط لدى البنك للتوسع إقليمياً بالتنسيق مع بنك مصر وشبكة فروعه في الخليج وباريس وألمانيا.

وهنا نص الأسئلة والأجوبة:



اجراءات مصرف لبنان كانت كافية

■ معالجة مصرف لبنان لاحتواء الازمة المالية العالمية لقيت ترحيب وتقدير الاوساط المصرفية والمالية والاقتصادية، فهل ترون وجوب اتخاذ المزيد من الاجراءات لتجنب تداعياتها في المستقبل القريب؟

– ممّا لا شك فيه ان السياسات النقدية والمصرفية التي اعتمدها مصرف لبنان منذ سنوات طويلة ولم يزل قد ساهمت بشكل أساسي في الحد من تداعيات الأزمة المالية العالمية على لبنان. فتشدّد مصرف لبنان حيال نوعية أصول المصارف ومستوى المخاطر وحجم ونوعية الاستثمارات الخارجية، ساهم بشكل عام في ابعاد القطاع المصرفي اللبناني عن الخسائر الكبرى التي تكبدتها المصارف العالمية من المشتقات المالية والرهون العقارية وغير ذلك من وسائل استثمارية عالية المخاطر. وقدرة مصرف لبنان على المحافظة على الاستقرار النقدي وسياسة تثبيت سعر صرف الليرة وفرا البيئة الملائمة لثبات القطاع المصرفي ولتشجيع دخول الرساميل الكبيرة التي وفدت الى لبنان ابان الأزمة وساهمت في تعزيز ودائع المصارف.

وليس هناك في الواقع حاجة للمزيد من الإجراءات على الصعيد المصرفي لتجنب أية تداعيات مستقبلية للأزمة العالمية على المصارف بشكل خاص. أما على الصعيد النقدي فقد يصبح من الضروري لاحقاً تخفيض هيكلية أسعار الفائدة في لبنان تماشياً مع منحى الإنخفاض الحاد في أسعار الفائدة عالمياً، ولتخفيف أي تداعيات محتملة على الإقتصاد اللبناني من جراء الركود الإقتصادي العالمي. والواقع ان خطوات تدريجية

■■■

المصارف تعارض زيادة الضريبة على الفوائد المصرفية

■■■

لتخفيض أسعار الفائدة قد بدأت عن طريق المناقصات على سندات الخزينة بالليرة اللبنانية.

لانخفاض أسعار النفط إيجابياته وسلبياته

■ هل من تأثيرات ايجابية لانخفاض اسعار النفط على الاقتصاد اللبناني عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا؟

– سيكون لانخفاض أسعار النفط آثار إيجابية طبيعية على لبنان الذي يستورد جميع احتياجاته النفطية، إذ ستنخفض تكلفة البنزين على المستهلكين الأفراد والشركات والمؤسسات، وتكلفة المازوت للتدفئة ولتشغيل المولدات والمصانع، وتكلفة الفيول أويل لمؤسسة كهرباء لبنان. وهذا التوفير الأخير سيكون كبيراً جداً لو استمر سعر النفط على مستوياته الأخيرة، بما سيساعد على تخفيف عبء كهرباء لبنان على الخزينة.

لكنه في مقابل هذه الإيجابيات فقد يكون لانخفاض سعر النفط، لو استمر لفترة طويلة، آثار سلبية غير مباشرة على الإقتصاد اللبناني من حيث تأثيره على وتيرة النشاط الإقتصادي في دول الخليج وبالتالي على تحويلات اللبنانيين العاملين هناك، كما أيضاً على تدفقات الرساميل الخليجية الاستثمارية الى لبنان.

قريباً نعلن عن توسعنا

■ الى اي حد استطعتم تجنيب مصرفكم التورط في الازمة المالية العالمية وماذا عن مشاريعكم ومشاركاتكم في المصارف في الخارج؟

– لم يتأثر مصرفنا بالأزمة المالية العالمية، حيث ان موجوداتنا الخارجية محدودة جداً وحيث ان علاقاتنا الخارجية تختصر على أفضل وأقوى المصارف العالمية، إضافة بالطبع الى بنك مصر وشبكة فروعه في الإمارات العربية المتحدة وباريس وألمانيا والتي يشكل بنك مصر لبنان جزءاً منها.

ولدى بنك مصر لبنان خطط للتوسع على النطاق الإقليمي بالتكامل مع بنك مصر سيعلن عنها لاحقاً.

المصارف تعارض زيادة الضريبة

■ كانت المصارف اللبنانية قد عارضت رفع الضريبة على الفوائد المصرفية الى ٧ في المئة، فلماذا عادت وأيدتها رغم توقع تأثيرها على جذب الودائع؟

– على حد علمي فإن هذه الزيادة في الضريبة على الفوائد المصرفية لم تقر بعد. وأعتقد ان المصارف بشكل عام لا تزال تعارضها.

منتجات تجاري متطلبات السوق

■ ما هو تقويمكم لاعمال مصرفكم في العام ٢٠٠٨ وماذا أعددتم بالنسبة للعام الجديد؟

– حقق بنك مصر لبنان أهدافاً وإنجازات هامة خلال العام ٢٠٠٨ في سياق خطة التنمية والتطوير التي بدأ تنفيذها في العام ٢٠٠٧. وهكذا فقد تم تطوير عدد من الخدمات والمنتجات المصرفية الجديدة التي تجاري متطلبات السوق، وتم تطبيق نظام معلوماتية جديد يعتبر الأحدث في العالم، وتواصل العمل في تجديد وتحديث فروع البنك حيث استفاد عدد متزايد من موظفي البنك من دورات تدريب طبقاً للخطة الموضوعة في هذا المجال، وحقق البنك نمواً في الودائع والأصول وقاعدة الزبائن.

وختم د. النفي: ونتطلع بالطبع الى استمرار نمو وتطور أعمال البنك خلال العام ٢٠٠٩ وتوسع نشاطه إقليمياً بالتنسيق مع بنك مصر وشبكة فروعه في الخليج وباريس وألمانيا. ■

جوزف كسرواني (مجموعة عوده - سرادار AUDI SARADAR) :

إجراءات المركزي ولجنة الرقابة والسياسات المصرفية المتحفظة نأت بالمصارف اللبنانية عن تأثيرات الأزمة المالية العالمية



مدير تطوير الأعمال الاقليمي في مجموعة عوده – سرادار جوزف كسرواني نفى أي تأثير للأزمة المالية العالمية على المصارف اللبنانية، بفضل التدابير والإجراءات المتخذة من المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف، وطبيعة سياسات التوظيف والتسليف المعتمدة في المصارف اللبنانية التي تمنع التعاطي بالأدوات المالية المركبة. وذكّر كسرواني باعتماد المجموعة سياسة محافظة ومدروسة، مقترحاً ضرورة التزام المصارف بتعاميم المركزي بما يؤمن لها الحصانة المطلوبة، كاشفاً عن السعي الى التوسع نحو بلدان جديدة إقليمياً ودولياً.

لا تأثير للأزمة على المصارف اللبنانية

■ ما هي في رأيكم تأثيرات الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي اللبناني عموماً وعلى مجموعة عوده – سرادار خصوصاً؟

– لم تتأثر مجمل المصارف اللبنانية مباشرة بالأزمة المالية العالمية، نظراً للتدابير التي اتخذها كل من المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف في شأن تحديد المنتجات المصرفية المسموح التعامل بها، كما ان طبيعة سياساتنا تمنعنا أصلاً من التعاطي بالأوراق والسندات ذات المخاطر العالية.

سياسة محافظة ومدروسة

■ ما هي الدوافع وراء إطلاق الإشاعات التي طاولت بنك عوده، والتي تشير الى تأثره سلباً بالأزمة؟

– يعتمد بنك عوده سياسة محافظة ومدروسة. ولكن يبدو أن الإشاعات غالباً ما تطاول المصارف الناجحة. ولذا نشرنا في الصحف وبشفافية عالية أرقام ميزانيتنا لغاية ٢٠٠٨/٩/٣٠ والتي تظهر نمواً في الأرباح بنسبة ٢٨٪ على أساس سنوي مقارنة مع الاشهر التسعة الاولى من العام الفائت.

■ ما هي الإجراءات المطلوبة حالياً لتحصين القطاع المصرفي؟

– في اعتقادي، تعزيز الاطار الرقابي في الاتجاه نفسه المعتمد من قبل المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف خلال السنوات الفائتة.

التوسع إقليمياً ودولياً

■ هلا أطلعتنا على مشاريعكم التوسعية؟

– ينتشر بنك عوده خارج لبنان في سوريا والاردن والسودان ومصر وقطر والمملكة العربية السعودية. ونسعى للتوسع الإقليمي مستقبلاً ونحو دول شمال افريقيا، إضافة الى حضورنا منذ ٣٠ عاماً في أوروبا وتحديداً في سويسرا وفرنسا. ■

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
(01)500208/498867
483253/490872

ZAHLE: Manara Center
Phone & Fax:
(08)804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
(04)270638

Mobile:
(03)808003 - 620042
336869 - 625379

P.O.Box:
17-5616
Mar Mikhael
Beirut
11042060
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com

موريس اسكندر (البنك اللبناني الفرنسي - BLF) :

جوائز IFC تزيد الثقة بالبنك وتساهم في تطوير وتوسيع قاعدة العملاء والمراسلين



تسلم مدير العلاقات الدولية في البنك اللبناني الفرنسي BLF موريس اسكندر من مديرة التمويل على الأمد القصير، قسم الأسواق المالية العالمية في المؤسسة المالية الدولية السيدة جورجينا بايكر، وخلال الندوة السنوية للمصارف المنتسبة الى شبكة GTFP التي عقدت في باريس تشرين الأول الماضي، جائزة أنشط مصرف مصدر للشبكة في الشرق الأوسط وافريقيا. وكان حصل البنك في ٢٠٠٧ من المرجع نفسه على جائزة أفضل استخدام لشبكة GTFP من قبل مصرف مصدر.

السيد اسكندر وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» تحدث عن أهمية هاتين الجائزتين وعلاقة البنك مع مؤسسة التمويل الدولية IFC مانحة الجائزتين، معتبراً ان مثل هذه الجوائز تزيد من الثقة بالبنك اللبناني الفرنسي وتساهم في تطوير وتوسيع قاعدة العملاء والمراسلين. ونوّه بحكمة المصارف اللبنانية لعدم دخولها في مجال السندات العالية المخاطر وبالتالي تجنب تأثيرات الأزمة المالية، مشيراً الى نمو التسليفات لدى BLF بنسبة ٢٤ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧، لافتاً الى توسع جديد في سوريا عبر «مصرف الشرق» وفي دول شرق أوسطية وأفريقية من خلال مكاتب تمثيل وفروع جديدة، آملاً في تطبيق سياسة اقتصادية ومالية مدروسة في لبنان تتيح استيعاب طاقات موارده البشرية.

وهنا تفاصيل الحوار:

جائزة أفضل استخدام لشبكة GTFP

■ **هل لنا بلمحة عن شبكة الـ GTFP؟**

– GTFP أو GLOBAL TRADE FINANCE PROGRAM هو برنامج تمويلات تجارية أطلقته مؤسسة التمويل الدولية IFC، ويهدف الى تطوير التجارة العالمية خصوصاً في الدول النامية عبر دعم التجارة في ما بين هذه الدول وبينها وبين الدول المتطورة.

ويضع هذا البرنامج مؤسسة التمويل الدولية في موقع التأكيد أو تعزيز الاعتمادات المستندية وغيرها من أدوات تطوير التجارة.

تدرس مؤسسة التمويل الدولية وضع المصرف وتعطيه خط ائتمان، وهذا الخط يسمح بتعزيز الكفالات أو الاعتمادات التي نصدرها كمصارف الى مراسلينا في الخارج.

هذا وقد بدأ البرنامج منذ حوالى ثلاث سنوات ونصف السنة، وكان البنك اللبناني الفرنسي المصرف الاول في الشرق الأوسط والثاني في العالم الذي انضم الى برنامج تمويل التجارة العالمية كمصرف مصدر في تشرين الأول ٢٠٠٥، ومنذ ذلك الحين طور المصرف ارتباطه مع المؤسسة المالية الدولية فانضم الى البرنامج عام ٢٠٠٦ كمصرف معزز، وقد حصل في العام ٢٠٠٧ على جائزة أفضل استخدام لشبكة GTFP من قبل مصرف مصدر، واليوم يشترك في البرنامج أكثر من ٢٠٠ مصرف وقد حقق عمليات بحجم ٣ مليارات دولار.

علاقة متينة بـ IFC

■ **ما الذي ميّز البنك اللبناني الفرنسي لينال جائزة أنشط مصدر لشبكة الـ GTFP في الشرق الأوسط وافريقيا؟**

– لطالما كان البنك اللبناني الفرنسي مصرفاً رائداً في مجال العمليات التجارية وتمويل القطاع الخاص في لبنان.

وقد بلغت قيمة العمليات التي قمنا بها في إطار الـ GTFP منذ العام ٢٠٠٦ حوالى ١٣١ مليون دولار أميركي مقابل أكثر من مئة معاملة في دول عدة منها أوستراليا، السعودية، اليابان، فرنسا، تركيا، الإمارات وغيرها.

كما ان علاقتنا متينة بمؤسسة التمويل الدولية منذ ١٩٩٦ وكنا من أوائل المشجعين على هذا المشروع وعلى نشاط المؤسسة مع مصارف لبنانية في هذا المجال.

برنامج مساهم في تمويل التجارة

■ **هل سيكون للجائزة أي تأثير على مجمل نشاطاتكم؟**

– البرنامج يعزز تنمية المشاريع وليس الجائزة، إذ يساهم في تمويل العمليات التجارية خصوصا تلك الطويلة الأمد والتي تستهدف دولاً يصعب الوصول اليها.

أما الجائزة فهي تزيد من الثقة بالبنك اللبناني الفرنسي، خصوصاً وأنها شهادة تقدير من مؤسسة التمويل الدولية وتساهم بالتالي في تطوير وتوسيع قاعدة عملائنا ومراسلينا. فإنّ دخولنا في هذا البرنامج واستعمالنا لهذه التسهيلات عزّز من مكانتنا تجاه مراسلينا في الخارج وزاد ثقتهم بنا، ممّا سمح بفتح علاقات جديدة مع مراسلين جدد، حتّى تلك التي لا تتعامل عادة مع المصارف اللبنانيّة.

■ **في رأيكم الى أي مدى تأثر القطاع المصرفي في العالم العربي بالأزمة المالية العالمية؟**

– اختلف تأثر المصارف العربية باختلاف الدول والسياسات المصرفية المعتمدة. فقد أثبت لبنان عن حكمة مصارفه، ومصرفه المركزي لجهة التحفظ وعدم الدخول في مجال السندات العالية المخاطر، فيما تأثرت دول عربية أخرى بشكل كبير بالأزمة حيث نسبة القروض للودائع في المصارف كبيرة فيها، وتستند تلك المصارف على السوق ومصارف أخرى لتمويل عملياتها، ما أدى الى نقص في السيولة.

إعادة النظر في الإنفاق

■ **في رأيكم ما هي الإجراءات التي يمكن ان تحتوي تداعيات الأزمة المالية؟**

– على الدول الأوروبية ان تتفق على سلة واحدة من الإجراءات وهذا ما لم نشهده حتى اليوم لذلك قد يكون الركود في أوروبا الأصعب، أما في الدول العربية فالركود مرتبط بسعر النفط بحيث يفترض على حكومات الدول النفطية إعادة النظر في الإنفاق الذي وضع على أساس ٧٠ دولاراً للبرميل، فيما انخفض سعره في الوقت الحاضر الى نحو ٤٠ دولاراً.

هذا وتعتمد بعض الحكومات ضخ السيولة كحل للحد من تداعيات الأزمة، ولكن مدى كفاية هذا الحل يحدّده مدى الركود الذي يصيب اقتصادات العالم كافة.

توسع في سوريا ولبنان

■ **هل تعني الجائزة التي حصلتم عليها ان البنك اللبناني الفرنسي لم يتأثر بالأزمة؟**

– لا شك في أننا نتعامل مع الكثير من المصارف في مختلف أنحاء العالم، وغالبيتها تأثر بالأزمة، ولكن لحسن الحظ لم يشهر أي منها إفلاسه، وبالتالي لم نتأثر لأننا ندرس علاقاتنا وتوسعاتنا بشكل متواصل ونعيد النظر بأي خطوة ممكن أن تسيء الى وضعنا.

ومن هذا المنطلق، حققنا هذا العام نمواً في التسليفات يفوق الـ ٢٤ في المئة إضافة الى ١٢ في المئة نمواً في الودائع.

وقريباً سنفتتح في سوريا بنك الشرق (قيد التأسيس) الذي نملك ٤٩ في المئة من حصصه، إضافة الى مكاتب تمثيل وفروع جديدة في دول مختلفة من الشرق الأوسط وأفريقيا، وسيبلغ عدد فروعنا في لبنان ٤٠ فرعاً بعد حوالى السنتين.

سياسة مالية سليمة

■ **ما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩ وهل من كلمة توجهونها الى اللبنانيين؟**

– ستشهد ٢٠٠٩ ركوداً قوياً سيطاول العالم بأجمعه ونتمنى ان تكون الإصلاحات الإقتصادية مع الحكومة الجديدة بمستوى التعامل الصحي مع هذا الركود العالمي.

كما أتوجه الى الشباب اللبناني داخل لبنان وخارجه للوثوق باقتصاد لبنان ومصارفه وسوقه، آملين في أن تطبق سياسة اقتصادية ومالية مدروسة تتيح استيعاب طاقاتهم. ■

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK - الإمارات):

أضحت الدول بعد الأزمة تمتلك قدرة أكبر على التحكم في السياسات المالية



نصح الرئيس التنفيذي لـ «دويتشه بنك DEUTSCHE BANK» في الإمارات الفرع الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الدكتور هنري عزام بتقليص المصارف العربية اعتمادها على التدفقات الترسملية وعمليات الانتربنك بالدولار الأميركي والتركيز على ودائع العملاء. ورأى ان مؤسسات التصنيف فقدت مصداقيتها بعد الأزمة المالية الأخيرة وبعدما اتضح ان تصنيفاتها خاطئة، مستنتجاً ان الدول أضحت تمتلك بعد الأزمة قدرة أكبر على التحكم في السياسات المالية، كاشفاً عن لجوء دويتشه بنك الى تقليص حجم تسليفاته احتواء للتداعيات المالية المنتظرة.

الغرب مصدر الأزمة

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– بداية لا بد من التوضيح بأنه إذا تأثرنا كمنطقة عربية بالأزمة المالية فهذا يعني أننا أخفقنا في إدارة مصارفنا أو ارتكبنا أخطاء، فالغرب مصدر الأزمة ووصلتنا عبر طريقين: عمليات الإقراض بين البنوك (INTERBANK) وتمويل العجز في الميزان التجاري لأي دولة من طريق الإقراض أو من طريق تدفقات رؤوس الأموال الخارجية.

ومن هذا المنطلق، فإن افضل الحلول لاحتواء الأزمة، تقليص اعتمادها على التدفقات الترسملية وعمليات «الإنتربنك» بالدولار والتركيز على ودائع العملاء.

وفي هذا الإطار، لاحظنا ان الدول التي فيها مصارف تتمتع بقروض منخفضة نسبة الى حجم ودائعها كانت الأبعد عن تداعيات الأزمة المالية العالمية. في حين ان الدول التي فيها بنوك تتمتع بنسبة قروض مرتفعة قياساً الى الودائع قد تأثرت بالأزمة، خصوصاً في حال اعتمادها أساساً على تمويلات البنوك الخارجية.

مؤسسات التصنيف تفقد مصداقيتها

■ ما تعليقكم على شركات التصنيف والتصنيفات المغلوطة التي أعطتها ؟

– لا شك في ان مؤسسات التصنيف فقدت مصداقيتها بعد الأزمة المالية الأخيرة وبعد التصنيفات التي أعطتها والتي اتضح أنها خاطئة، لكن والى حين ايجاد حل أفضل بديل عنها فالاعتماد عليها مستمر الى أجل غير مسمى.

بالمقابل، وبما ان الخوف وفقدان الثقة خيّما على القطاع المالي، فلا أعتقد ان التصنيف سيشكل فرقاً لدى العميل، فمهما كان التصنيف مطمئناً فإن المستثمر سيبتعد من الآن وصاعداً عن الاستثمارات التي فيها مخاطرة، وسيبحث عن استثمار آمن، وفي رأيي الودائع هي الاستثمار الآمن.

تراجع النمو في الدول النفطية

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– لا شك في أن تأثر العالم العربي بانخفاض أسعار النفط سيكون كبيراً، خصوصاً بالنسبة الى الدول الخليجية التي تعتمد بإيراداتها في شكل أساسي على النفط.

كما سيؤثر هذا الانخفاض على توقعات الناس بالنسبة للسنوات المقبلة. فالتراجع في أسعار النفط كان دراماتيكياً وخلال فترة زمنية قصيرة، ولا أرى انه سيتوقف في الفترة المقبلة بل على العكس أرى ان سعر برميل النفط سيصل السنة المقبلة الى ٤٠ دولاراً أو أقل.

وفي هذا السياق، فأسعار النفط تتأثر بعاملين أساسيين وهما: سعر صرف الدولار مقابل اليورو ومعدل الكساد العالمي، وهذان العاملان يؤثران على نسبة الطلب على النفط التي تتراجع في ظل الكساد الحالي وتنعكس سلباً على نمو الدول النفطية.

تحكم أكبر للدول في السياسات المالية

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– ان ما خلفته الأزمة المالية بما فيها السماح للدولة الأميركية وبعض الدول الأوروبية بامتلاك شركات وبنوك خاصة، سيشجع الحكومات في منطقتنا على حذو حذوها.

ومع امتلاك الدول للبنوك، ستمتلك قدرة أكبر على التحكم في السياسات المالية والرقابة، وهنا سيبرز دورها في حث الشركات والمؤسسات على الاندماج وإيجاد كيانات وتكتلات مصرفية كبرى.

بالمقابل سينشأ عن هذا الواقع سلبيات خصوصاً لجهة تأخير عمليات الخصخصة ودخول الاستثمارات الأجنبية، مع استمرار هذا الواقع في السنوات المقبلة.

تقليص حجم التسليفات

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– الاداء كان جيداً نسبياً في الـ ٢٠٠٨، وبما ان المصارف تلجأ الى خطوتين لحل الأزمة، زيادة رأس المال أو تقليص حجم التسليفات، إلا أننا في دويتشه بنك فضلنا تقليص التسليفات رغم ما سيترتب على ذلك من مشكلات مع العملاء.■

ابراهيم عبدالله (بنك دبي التجاري CBD):

الاجراءات والقرارات الرسمية المتخذة في مواجهة الازمة كافية



«لم تتأثر اعمالنا الخارجية بالازمة المالية الا بدرجة محدودة» هذا ما اكده المدير العام للشؤون المالية والادارية في بنك دبي التجاري CBD ابراهيم عبدالله، منوها بإجراءات المصرف المركزي الاماراتي في مواجهة الازمة المالية العالمية، وبقرار نائب رئيس الدولة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم بضمان ودائع العملاء في المصارف، معتبرا هذه الاجراءات كافية في المرحلة الحالية، كاشفا عن اتخاذ البنك خطوات احترازية ومنها توجيه الائتمان نحو قطاعات منتجة. متوقعا تحقيق نتائج مميزة للعام ٢٠٠٨، نافيا وجود اي مباحثات حاليا للدخول في عملية دمج.

خطوات واجراءات كافية

■ كيف تقومون اداء الحكومة والسلطات المالية المحلية في مواجهة الازمة المالية الحالية؟

– اتخذ المصرف المركزي الاماراتي اجراءات جيدة بقراره ضخ ٧٠ مليار درهم في الاسواق والمصارف مدعوما من وزارة المالية، اضافة الى إصداره تعليمات واطلاقه تسهيلات مفيدة.

وقد صدر قرار عن نائب رئيس **الدولة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** يقضي بضمان الحكومة للودائع، كما شهدنا عمليات اندماج وهي جزء من السياسات الجيدة.

وفي رأيي ان هذه الخطوات كافية للمرحلة الحالية خصوصا اننا في وضع اقتصادي جيد ولن تقصر الحكومة في تقديم الدعم في المستقبل اذا دعت الحاجة للحفاظ على سيولة جيدة في البنوك وضمان استمرار تمويل المشاريع خصوصا التنموية منها.

استثمارات غير نفطية

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– يشكل قطاع النفط الدعامة الاساسية لاقتصادات الدول الخليجية لكن ثمة خطوات حثيثة برزت في السنوات الماضية للتخفيف من الاعتماد على النفط كمورد اساسي للناتج المحلي.

كما سعت منظمة أوبك لتثبيت سعر برميل النفط في الفترة الاخيرة تداركا لاستمرار هبوطه.

وفي اعتقادي ان استمرار تراجع اسعار النفط سيؤثر على اقتصادات الدول العربية والنفطية وميزانياتها في المستقبل، لكن لحسن الحظ هناك استثمارات جيدة في قطاعات متنوعة تدر عوائد مجزية.

دور اكبر للقطاع العام بعد الازمة

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– المصرف المركزي هو المسؤول عن تنظيم السياسات الائتمانية والنقدية في الدول واصدار تعليمات او وضع قيود معينة لحماية القطاع المصرفي. والمصرف المركزي، كونه جهة حكومية، يمثل الحكومة وينسق دائما مع وزارة المالية ومجلس الوزراء.

وعلى الصعيد العالمي، اضطلعت الحكومات والمصارف المركزية بدور اكبر واكثر من قبل، لمحاولة تدارك تداعيات الازمة واجراء تصحيحات مالية، وقد تكون الحكومات استخدمت وسيلة ضخ الاموال، لكن هناك اساليب عدة لإعادة التوازن مثل توجيه الائتمانات نحو القطاعات الانتاجية والحد من نموها ومراقبتها عبر اذرعها المتخصصة.

واذ لا خوف من سيطرة القطاع العام على الشركات والمؤسسات الخاصة، فإن الازمة المالية سلطت الضوء على ضرورة تدخل الحكومات في بعض المسائل واشرافها وتنظيمها للاسواق الى ان يعود التوازن.

توجيه الائتمان نحو قطاعات منتجة

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– لا توسعات لدى بنك دبي التجاري في الخارج بل تعاملات مع مصارف اخرى في العالم، لذا لم تتأثر اعمالنا بالازمة المالية بدرجة كبيرة، وقد اخذنا تدابير احترازية عدة مثل ضبط المصاريف، توجيه الائتمان نحو قطاعات منتجة لضمان محدودية التأثر.

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– نتوقع ان نحقق نتائج مميزة نهاية عام ٢٠٠٨ تفوق ارقام العام الماضي. وعلى الارجح سنسجل زيادة في النمو تبلغ ٢٧ في المئة او اكثر. هذا وقد افتتحنا فروعا عدة للبنك في دبي اضافة الى مكاتب صرافة مع سعي الى زيادة العدد عام ٢٠٠٩.

■ هل تعتمدون سياسة مختلفة حاليا في اعطاء القروض؟

– طبعا نشدد اكثر على دراسة الملفات والتحليل والتمحيص في المخاطر، ومستمرون بإعطاء القروض بحذر.

ومن الطبيعي حصول تباطؤ في قروضنا العقارية علما ان تمويلاتنا في هذا المضمار قبل الازمة كانت مناسبة لحجم عمليات البنك ولم ننوي زيادتها.

نجاحات الصيرفة الاسلامية

■ هل لديكم نية في الدخول في عملية اندماج مع مصارف اخرى خصوصا ان رئيس مجلس ادارة البنك هو السيد احمد حميد الطاير وهو ايضا رئيس مجلس ادارة بنك الامارات دبي الوطني الذي هو وليدة عملية اندماج مصرفي؟

– لا توجد اي مباحثات لعملية دمج جديدة رغم ان ظاهرة الاندماج صحية عموما. من جهة اخرى، عملية دمج بنك الامارات دبي الوطني ستأخذ وقتا للاكتمال من نواح عدة.

نشهد إقبالاً كبيراً

■ يقول البعض ان النظام الرأسمالي أثبت عجزه في ظل الأزمة المالية وأن النظام الإسلامي هو أحد الحلول. ما تعليقكم على ذلك؟

– لا شك في ان صناعة الصيرفة الاسلامية حققت نجاحات كبرى وانتشرت في كل انحاء العالم، حتى ان مصارف اجنبية افتتحت فروعاً إسلامية. وقد افتتح بنك دبي التجاري اربع نوافذ اسلامية لغاية اليوم، لكننا وفي الوقت نفسه حريصون على عملنا المصرفي التقليدي الذي لا يزال يشهد اقبالا كبيرا.

متفائلون بالمرحلة الجديدة

■ كلمة اخيرة؟

– نحن متفائلون بالمرحلة المقبلة، فبنك دبي التجاري يتمتع بسمعة طيبة وبكوادر بشرية محترفة تجهد للحفاظ على هذه المؤسسة ومساندتها لاجتياز الازمة وتداعياتها. ■

سامي فرحات (بنك الإستثمار INVEST BANK):

رفع الفائدة على القروض الشخصية مؤقت
وبنظري ان رفع الفائدة يعد بمثابة السرطان القاتل للنمو

رفع الفائدة على القروض الشخصية في دبي –دولة الإمارات، كان طيلة الشهر الماضي موضع تقييم من المصرفيين والخبراء، وهو شغل المقترضين.



شروط القرض الشخصي

وكان الشاغل لهم أيضاً شروط القرض الشخصي والإجراءات الخاصة بمنح القروض الشخصية الاستهلاكية للافراد، وارتفاع سعر الفائدة عليها وقد بلغت لدى بعض البنوك بين ١١ و١٤ في المئة.

ان حزمة الشروط والإجراءات كانت موضع تعليق عدد من المصرفيين وكان بينهم المصرفي المخضرم **سامي فرحات** المدير العام لبنك الإستثمار INVEST BANK الذي اعتبر رفع الفائدة على القروض الشخصية أمراً مؤقتاً، كما اعتبر وضع الشروط من قبل المصرف المركزي الإماراتي سياسة ذكية لأن رفع سعر الفائدة عموماً وعلى الودائع بشكل خاص يهدف الى عدم هجرة الودائع الى الخارج، كما ان زيادة تكلفة الأموال هذه الأيام التي تشهد أزمة مالية تدور رحاها في الإقتصاد العالمي عموماً ستصعب من إمكانية الإقراض الخارجي وستزيد من ارتفاع أسعار الفائدة على القروض عموماً، ولذلك فإن السبب الرئيسي في رفع أسعار الفائدة خارجي وليس داخلياً، كما أن أسعار الفائدة العالية تعد بمثابة السرطان القاتل للنمو، حيث ان حركة الإقتصاد تقوم أساساً على الإقراض والاقتراض، إلا ان رفع الفائدة داخلياً أمر مؤقت سيستقر مع استقرار الأسواق في الفترة المقبلة.

البنوك في الدولة ملاءتها قوية

وأشار **سامي فرحات** الى تأكيدات البنك المركزي على ان البنوك الوطنية والأجنبية العاملة في الدولة تتمتع بموقف مالي قوي من حيث ملكية الودائع، والتي تسهم فيها ودائع المواطنين والمقيمين العرب بـ٨٣٪ من إجمالي الودائع، وان نسبة الودائع الى إجمالي الأصول تبلغ ١٢,٧٪ ومعظمها مملوك للدولة تعد من قبيل المواقف المهمة للمصرف المركزي، والتي يسعى من خلالها لتطمين الأسواق والتأكيد على جودة وسلامة ومتانة القطاع المصرفي، وأن قيام المصرف المركزي بخفض أسعار الفائدة على التسهيلات البالغة ٥٠ مليار درهم وعدم قيام أغلب المصارف إن لم تكن كلها بسحب أي من المبالغ المتاحة لها لدى المصرف المركزي لا يدل إلا على توافر السيولة لدى معظم البنوك العاملة في الدولة، وأن كثيراً من المصارف ليست بحاجة الى هذه التسهيلات وأنها تستطيع تدبير متطلبات السيولة بطرق أقل تكلفة، ونحن على وجه الخصوص لم نسحب أياً من الأموال التي بوسعنا سحبها من أرصدتنا لدى المصرف المركزي.

السيولة موجودة في البنك

وعن ارتفاع أسعار الفائدة ما بين البنوك أشار **سامي فرحات** «للخليج» الى ان هناك نشاطاً بين البنوك في آجال اليوم الواحد واليومين وعلى المدى القصير عموماً، وهذا يؤكد وجود السيولة في البنوك غير ان حركة سيولة وتدفقات داخلية تتم لتوفير متطلبات السيولة الطارئة لأجل ٤٨ ساعة، حيث تقوم المصارف بتوظيف السيولة المتراكمة لديها آخر كل نهار بإقراضها الى المصارف التي تحتاج للسيولة لأجل قصير مقابل سعر فائدة منخفض نسبياً بدلاً من تركها في المصرف المركزي كنوع من التعاون في ما بين البنوك لتحريك الأنشطة التجارية والاستثمارية وتوظيف الأموال بدل عدم استغلالها. ■



سليمان المزروعي (بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD - الإمارات) :

تدخل الحكومات الرقابي في أعمال المؤسسات المالية يجب ان يكون مؤقتاً



مدير عام الاتصال والعلاقات العامة في بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD سليمان المزروعي أوضح ان الهدف من القيام بصفقات مجزية داخل دولة الإمارات هو تعزيز نمو البنك وزيادة أصوله والمساهمة في انتشاره وتوسعه داخل أسواق جديدة.

ورأى ان الهيئات الرقابية المالية والمصارف المركزية الخليجية خرجت بعد الأزمة المالية العالمية بعبرة من الواجب تطبيقها مستقبلاً، وتقضي بالابتعاد عن المبالغة في الإقراض العشوائي والحصول على ضمانات تحصّن المصارف، مشدداً على ان يكون تدخل الحكومات الرقابي في أعمال المؤسسات والشركات المالية مؤقتاً، الى ان تعود الأمور الى وضعها الطبيعي، متوقعاً ان تكون سنة ٢٠٠٩ صعبة على المصارف.

اقتناص الفرص

■ **هل في نيتكم القيام بعمليات استحواذ على مصارف جديدة؟**

– تقوم استراتيجية بنك الإمارات دبي الوطني على اقتناص الفرص والقيام بصفقات مجزية داخل دولة الإمارات العربية المتحدة وخارجها.

أما الهدف فتعزيز نمو المصرف، وزيادة أصوله والمساهمة في انتشاره وتوسعه في أسواق جديدة.

■ **ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟**

– ستؤثر الأزمة على اقتصادات العالم أجمع ولكن بنسب متفاوتة، وبحسب قدرة كل اقتصاد على تحملها. فدول الخليج اتخذت ولا تزال تتخذ الإجراءات الضرورية للحد من تداعيات الأزمة، ولا شك في ان الهيئات الرقابية المالية والمصارف المركزية خرجت بعد الأزمة بعبرة من الواجب ان تستغلها وتطبقها في المستقبل، وتقضي بالابتعاد عن المبالغة في الإقراض العشوائي والحصول على ضمانات تحصّن المصارف، إضافة الى ضرورة فرض شروط وضوابط تمنع مديري المصارف من الاسترسال في الإقراض كما حصل مؤخراً في الولايات المتحدة الأميركية.

■ **كيف تقوّمون أداء شركات التصنيف العالمية في ظل الأزمة الحالية؟**

– أظهرت التصنيفات العالمية التي حصلت عليها البنوك الكبرى غير الملتزمة بقواعد التمويل خللاً واضحاً في النظام المعتمد.

تدخل مؤقت للحكومات

■ **ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟**

– بالفعل تراجع أسعار النفط سيؤثر على موازنات الدول العربية، ولكن نتمنى ألا تصل الأسعار الى أقل من ٦٠ دولاراً للبرميل لتبقى هذه الدول محافظة على حجم إيرادات مقبول.

■ **ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟**

– من البديهي أن تتدخل الحكومات عندما تكون الأزمة دقيقة وتهدّد بانهيار المؤسسات المالية والمصرفية. فهذه الأخيرة تلعب دور المنقذ ولذا في رأيي تدخلها في هذه الحالات ليس خطوة سلبية، إنما الأفضل ان تكون مؤقتة ولفترة معينة الى ان تعود الأمور الى وضعها الطبيعي.

■ **هل افتتحتم فروعاً جديدة في المنطقة؟**

– تسيطر على البنوك حالة الترقب والحذر في ظل الأزمة الحالية، علماً ان بنك الإمارات دبي الوطني وضع خططاً توسعية عديدة قبيل الأزمة. وحالياً يقوم بدراسة الفرص المتاحة.

٤٠ في المئة نمواً

■ **كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟**

– حقق المصرف نتائج جيدة في الربع الثالث من العام الحالي بنسبة نمو تجاوزت الـ ٤٠ في المئة، ولكن لم تظهر بعد بوضوح نتائج الربع الأخير من العام الحالي التي قد تسجل تراجعاً بسيطاً، ليس فقط بالنسبة لمصرفنا بل على المستوى المصرفي العالمي.

ولكن من المتوقع ان يكون التراجع محدوداً جداً في دول الخليج مقارنة بأوروبا وأميركا التي منيت قطاعاتها المصرفية بخسائر كبرى.

تباطؤ الأسواق الخليجية

■ **كيف تنظرون الى العام ٢٠٠٩؟**

– ستكون سنة ٢٠٠٩ صعبة وحذرة وقد تظهر بوادر الانتعاش في الربع الثاني من السنة نتيجة لسيطرة الحكومات على الأزمة، أما في شأن الأزمة المالية فتأثيراتها ستكون أقل على دول الخليج المتوقع لها ان تشهد تباطؤاً طفيفاً بفعل انخفاض أسعار الأسهم الذي أثر سلباً على العملاء وعلى السيولة عموماً. وهنا لا بد من تضافر جهود المؤسسات المالية لمراعاة ظروف العملاء في سداد المتوجب عليهم من اقساط وديون. ■

يوسف خلف (مصرف عجمان AJMAN BANK - الامارات):

جوهر الأزمة غياب الثقة وانتشار الهلع على مستوى المستثمرين والمصارف



يتطلع مصرف عجمان في الامارات الى انجاز ما يعجز عنه الكثير من المؤسسات المصرفية، اي انجاز معاملات مصرفية تتقيد بالشريعة الاسلامية وتلبي حاجات العملاء.
الرئيس التنفيذي في المصرف يوسف خلف اعتبر ان الازمة المالية العالمية كانت اكبر من الاجراءات التي اتخذت لمواجهة تداعياتها. ورأى ان دول مجلس التعاون الخليجي لم تتأثر بالازمة كبقية الدول الاخرى، خصوصا المصارف الاسلامية العاملة فيها، مشيرا الى ان انكماش قطاعي الاسهم والعقار يشكل ازمة بحد ذاتها في الدول العربية، عازيا جوهر الازمة الحالية الى غياب الثقة وانتشار الهلع على مستوى المستثمرين والمصارف والتخوف من عدم تسديد الدائنين لمستحقاتهم.

الازمة اكبر من الاجراءات

■ هل في رأيكم الاجراءات التي اتخذت كافية لتجنب تداعيات الازمة المالية العالمية؟

– لا يزال العالم اليوم في بداية الازمة والصورة حول حجم الازمة ستكون اوضح العام المقبل.

ولكن لا شك في ان الاجراءات التي اتخذتها حكومات الدول العربية كانت فعّالة نوعا ما حتى اليوم، وهي اجراءات اختلفت بين دولة واخرى وكان اساسها ضخ السيولة، اضافة الى توجه بعض البلدان الى ضمان الودائع ومنها الودائع الفردية، غير ان الازمة العالمية كانت اكبر من هذه الاجراءات.

وهنا أشير الى ان دول مجلس التعاون الخليجي لم تتأثر كثيرا مقارنة مع الدول الاخرى، خصوصاً لجهة المصارف الاسلامية التي كانت الأبعد عن تداعيات تلك الازمة، وذلك لان تعاملها واقعي ومبني على تداولات ذات قيمة، ولعل ذلك ما انقذها من الازمة العالمية.

ازمة انكماش سوقي العقار والاسهم

■ كيف أثر انخفاض سعر النفط على اقتصادات الدول العربية؟

– تأثرت الدول الخليجية جرّاء انخفاض سعر النفط، لان الطفرة في سوقي الاسهم والعقارات التي شهدتها تلك الدول في الفترات السابقة كانت مرتبطة بالارتفاع الضخم في سعر النفط وقتها، وعليه كان الانفاق الحكومي والخاص كبيراً جدا.

واليوم سوق الاسهم يشهد انكماشا كبيرا وكذلك الامر بالنسبة للقطاع العقاري وانكماش هذين القطاعين معا يشكل ازمة بذاتها.

> ■■■
> **سننتشر في المرحلة المقبلة في دول مجلس التعاون وبعض الدول الاسلامية**
> ■■■

ازمة ثقة

■ ما الاجراءات المطلوبة لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية في المنطقة؟ وهل للحكومات دور في ذلك؟

– اساس المشكلة اليوم هي ازمة غياب الثقة وانتشار الهلع على مستوى المستثمرين والمصارف والتخوّف من عدم تسديد الدائنين لمستحقاتهم. وبالتالي الاجراءات الأنسب تصب في اعادة الثقة على كل هذه المستويات.

وعلى صعيد آخر، فإن تدخل الحكومات في الدول الغربية في اوروبا واميركا، دليل قاطع على ضخامة الازمة، هذا وبدأ التدخل الحكومي الى حد ما في دول مجلس التعاون الخليجي، وفي اعتقادي هذا التدخل حين تطال الخسارة الجميع مطلوب وبإلحاح.

توسع مستقبلي

■ هل لنا بلمحة عن مشاريعكم وتوسعاتكم خلال هذه الفترة؟

– لا نزال في مرحلة التحضير لبدء النشاط الفعلي، والطرح العام في مصرفنا الذي حصل اواخر هذا الصيف كان ناجحا جدا، واستثماراتنا محفوظة في بعض البنوك الاسلامية في دول الخليج.

واليوم نغطي الامارات كاملة وخلال السنوات الثلاث المقبلة سيتوسع انتشارنا الاقليمي بدءا من دول مجلس التعاون وبعض الدول الاسلامية.

اعادة نظر في الاستراتيجيات

■ في ظل الازمة المالية، ما توقعاتكم للعام المقبل؟

– الملاحظ ان جميع المصارف تعيد النظر في استراتيجياتها وسياسات المخاطر وكذلك القطاعات المركز عليها، والقطاع العقاري هو اكثر ما تستثمر فيه المصارف الاسلامية، لذا في ظل الظروف الحالية، من الضروري ان نعيد النظر في استثمارات هذا القطاع، والاستفادة من الطفرة التي مرّ بها العالم العربي، لذا اتوقع من المرحلة المقبلة ان تكون مرحلة ترقّب وتحفّظ وعدم الاندفاع الى النمو، وستكون بامتياز حقبة الصراع من اجل البقاء. ■

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني (بنك الدوحة DOHA BANK)

أسواق المال في المنطقة العربية والخليجية سوف تتحسن تدريجياً

توقع الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة ان تتحسن الأسواق العربية والخليجية بشكل تدريجي إذا اتخذت الحكومات الإجراءات المطلوبة منها.
ورأى الشيخ فهد ان انخفاض أسعار النفط سينعكس سلباً على عكس المشاريع التنموية. وأكد ان فروعه ومكاتبه التمثيلية في الخارج لم تتعرض لأية مخاطر. مع العلم ان بنك الدوحة يعمل في ظل اقتصاد قوي ونتائجه كانت ممتازة.



■ **هل ترون المعالجة الحالية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية كافية؟**

– في الواقع أن الأزمة المالية التي اجتاحت الولايات المتحدة الأميركية قد تركت آثاراً سلبية على مختلف أسواق المال في العالم، وتبعها تباطؤ اقتصادي لدى العديد من الدول، والأهم من ذلك أن تداعيات هذه الأزمة لم تتضح بعد. وفي اعتقادنا أن حجم الأثر سوف يختلف من دولة إلى أخرى وذلك اعتمادا على حجم المعاملات المالية التي كانت بينها وبين المؤسسات المالية التي أعلنت عن إفلاسها. إلا أنه يمكن القول بأن الخطوات التي تم اتخاذها من قبل بعض الحكومات العربية، مثل دخول أجهزة الاستثمار كشريك استراتيجي في رؤوس أموال البنوك الوطنية والإعلان عن ضمان بعض الحكومات للودائع وتشكيل صناديق لضخ أموال بأسواق المال، لا شك بأنها سوف تعطي نتائج إيجابية وسوف تبث الاطمئنان والسكينة لدى جمهور المستثمرين، لأن المسألة في المنطقة العربية عموما والمنطقة الخليجية خصوصا هي مسألة متعلقة بالثقة والخوف من المستقبل الذي انتشر بين المستثمرين، ولهذا فإننا نرى أن أسواق المال في المنطقة العربية والخليجية سوف تتحسن بشكل تدريجي إذا ما تمكنت الحكومات من إزالة الأسباب التي أشرنا إليها.

انخفاض أسعار النفط يؤثر على المشاريع التنموية

■ **ما مدى تأثير تراجع أسعار النفط على الأوضاع المالية والاقتصادية العربية؟**

– بلا شك أن تراجع أسعار النفط سوف ينعكس بشكل سلبي على المشاريع التنموية ولكن ليس بالفترة الحالية، لأن أسعار النفط وصلت في الفترة السابقة إلى أسعار قياسية وتفوق بكثير الأسعار التي تم على أساسها بناء الموازنات العامة في الدول المنتجة للنفط، وبالتالي فإن الفوائض التي تمكنت هذه الدول من تحقيقها خلال الفترة السابقة سوف تساعدها على الاستمرار في تنفيذ هذه المشاريع. وأما إذا استمرت أسعار النفط بالانخفاض، فإن ذلك سوف يؤثر على المشاريع المستقبلية وسوف يكون هناك نوع من التباطؤ الاقتصادي.

وفي هذا السياق أود الإشارة إلى أن الاقتصاد القطري لن يتأثر بشكل كبير بانخفاض أسعار النفط وذلك لامتلاك دولة قطر ثالث أكبر مخزون احتياطي في العالم من الغاز الطبيعي المسال، وبالتالي فإن الدخل المحقق من هذا المخزون سوف يوفر الدعم اللازم للتنمية الاقتصادية. وأما عن الدول العربية الأخرى فبلا شك أن انخفاض أسعار النفط سوف يقلل من حجم انفاق تلك الدول للحصول على احتياجاتها نفسها من النفط، وسوف ينعكس ذلك بشكل إيجابي على القطاعات الاقتصادية الأخرى.

مصرفنا قوي ويعمل في ظل اقتصاد قوي ومتنام وليست لدينا أي مخاوف

المستثمر يحتاج الى الطمأنينة

■ **ما هي الإجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن إلى الأنظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الإطار؟**

– من الواضح أن القراءات الأولية تشير إلى أن الدول العربية والخليجية لم تتأثر بشكل كبير من تبعات الأزمة المالية العالمية كما هو عليه الحال في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا، وأن القضية الأساسية مرتبطة بثقة المستثمرين وخوفهم من المستقبل، وبالتالي فإن تدخل الحكومات هو مطلب أساسي لإعادة التوازن المطلوب في النظام المصرفي والمالي، وهذا ما لاحظناه في العديد من الدول حيث قامت الخزانة الأميركية بضخ ما يقرب من ٢٠ مليار دولار أميركي لإنقاذ سيتي غروب، وإعلان كل من بريطانيا ومصر والأردن مسؤوليتها ضمان الودائع، وتدخل حكومة دولة قطر في دخول جهاز قطر للاستثمار كشريك استراتيجي في رؤوس أموال البنوك القطرية، وإنشاء حكومة دولة الكويت صندوقاً استثمارياً لإنعاش السوق المالي، وما حصل في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة وغير ذلك، وقد لاحظنا النتائج الإيجابية على أسواق المال بسبب التدخلات الحكومية لأن المستثمر يحتاج إلى طمأنينة وضمانات حتى يتمكن من ضخ المزيد من الأموال.

توسع بنك الدوحة لا مخاطر له

■ **هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط في الأزمة؟**

– في الواقع أن عمليات التوسع التي قام بها بنك الدوحة في السنوات الأخيرة خارج دولة قطر كانت عبارة عن مكاتب تمثيل في دول شرق آسيا وأوروبا، ولم يقم البنك بفتح أية فروع جديدة إلا في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت، علماً بأنه لم يمضِ وقت طويل على فتح هذين الفرعين وهما يعملان في ظل اقتصادات قوية ومتنامية شأنها شأن الاقتصاد القطري، وليس لدينا أية مخاوف من تداعيات الأزمة المالية. وأما بالنسبة لمكاتب التمثيل فهي عبارة عن مكاتب تم إنشاؤها في الدول التي تربطها علاقات تجارية قوية مع دولة قطر من أجل استكشاف تلك الأسواق واقتناص الفرص الاستثمارية الجيدة، وبالتالي لا يوجد لدينا أية مخاطر من هذا التوسع ولم يكن للأزمة المالية أية آثار سلبية.

نتائجنا ممتازة

■ **كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟**

– لقد كان مستوى أداء البنك خلال عام ٢٠٠٨ ممتازاً حيث تمكنا بالرغم من تبعات الأزمة المالية من تحقيق صافي أرباح قدره ٨٣٣,٨٣ مليون ريال قطري للأشهر التسعة الاولى من ٢٠٠٨ وذلك بالمقارنة مع ٦٧٧,٥١ مليون ريال قطري عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٧ اي بنسبة نمو تعادل ٢٣٪. كما وحققنا أيضا نسب نمو ملحوظة في إجمالي الموجودات وإجمالي الودائع وحقوق المساهمين وغيرها، وارتفع عائد السهم من الأرباح من ٤,٣١ ريالات قطرية عام ٢٠٠٧ إلى ٥,٠٣ ريالات قطرية عام ٢٠٠٨. ونظرا لهذه النتائج التي تم تحقيقها وللنتائج المتوقع تحقيقها في الربع الأخير من عام ٢٠٠٨ فقد اتخذ مجلس الإدارة قراراً بتقديم توصية للجمعية العامة للمساهمين للموافقة على توزيع نسبة ٥٠٪ من رأس المال المدفوع كأرباح نقدية على المساهمين. وقد نفذنا خلال عام ٢٠٠٨ قرار الجمعية العامة للمساهمين المتعلق بزيادة رأس مال البنك بنسبة ١٥٪ من خلال إصدار أسهم جديدة، وتمت العملية بنجاح وقد تجاوزت عملية الاكتتاب المبلغ المطلوب في حدود خمس مرات.

وختم الشيخ فهد: وأما عن توقعاتنا للعام الجديد فنحن لا نزال متفائلين لأننا نعمل في ظل اقتصاد قوي ومتنامٍ، حيث يعتبر الاقتصاد القطري كما أشرنا سابقاً من أسرع الاقتصادات نمواً في العالم. وعلى العموم لا يستطيع أحد التكهن بتبعات الأزمة المالية حتى هذه اللحظة بشكل مطلق، إلا أننا سوف نقوم بإعادة تعديل استراتيجيتنا للمرحلة المقبلة اعتمادا على الأحداث الأخيرة. ■



صلاح الجيدة (مصرف قطر الاسلامي QIB):

اعتماد اسس التمويل الاسلامي حماية لمؤسساتنا المالية

يعتبر مصرف قطر الاسلامي QIB احد اكبر خمسة مصارف اسلامية في العالم، لعب دورا حيويا في الاقتصاد القطري بتمويله أبراجاً ومشاريع عقارية بما يزيد على ٢,٥ مليار ريال، والمساهمة مع بنوك اقليمية وعالمية في ترتيب مشروع مدينة الوعب وبرج الفيصل ومشروع الوقف وغيرها من الانجازات الضخمة.

الرئيس التنفيذي في المصرف صلاح الجيدة افاد بمعلومات قيّمة عن موقع القطاع المصرفي القطري في ظل تداعيات الازمة المالية العالمية، مستبعداً اي تأثير لتراجع سعر النفط على اقتصادات الدول المنتجة لارتباط موازناتها بالمتوسط السنوي لسعر البرميل، داعيا الى اعتماد اسس التمويل الاسلامي حماية للمؤسسات المالية الخليجية.

قطاع مصرفي متمكّن

■ هل تعتقدون ان بالامكان احتواء الازمة المالية العالمية وعودة النشاط المصرفي في قطر الى طبيعته؟

– كان لحكومات الخليج توجهات مختلفة لاحتواء الازمة المالية العالمية الاخيرة، وقد عمدت حكومة قطر الى ضخّ رؤوس اموال اضافية في المؤسسات المالية.

هذه الخطوة لم تساهم فقط بطمأنة تلك المؤسسات، التي اصلا لم تواجه اشكاليات كبيرة في تأمين السيولة، انما ساهمت بإرساء قطاع مصرفي متمكن يتمتع بأموال اضافية. نحن متفائلون بهذا الحل الفعال لأنه وضع المؤسسات المالية القطرية في موقع قوي، تستطيع بالتالي من خلاله مواكبة متطلبات البنى التحتية والمشاريع المحلية بسهولة وتقديم التمويلات اللازمة للقطاعات كافة.

تخوف من المضاربات

■ هل في رأيكم ما يشهده سعر برميل النفط من انخفاض في الفترة الاخيرة سيؤثر على المؤسسات المالية؟

– تتعامل الدول مع سعر برميل النفط على اساس متوسط السنوي، واذا راجعنا الاسعار طيلة الاشهر الماضية نلاحظ ان متوسطها السنوي المرتبط بالموازنات الحكومية لا يزال جيدا. يبقى ان هناك تخوفا من استمرار هذا الانخفاض مع ما سيرافقه من مضاربات على غرار المضاربات في الرهون المرتبطة بالتمويلات العقارية.

ولكن نأمل في انتهاء الازمة قريبا، والعودة الى واقع العرض والطلب، حيث الاقبال إما على الاستهلاك او التخزين.

كما وهناك تحرك لمنظمة الدول المنتجة للنفط «أوبك» لمعالجة الوضع من خلال الحد من الانتاج، وهي المنظمة الادرى بسوق النفط العالمي ومتطلباته، مع تمنياتنا في الا يتدنى سعر البرميل عن حد معين.

المبادئ الاسلامية حماية لمؤسساتنا

■ هناك من يعتبر ان الرأسمالية قد اثبتت عجزها، فهل برأيكم الاقتصاد الاسلامي هو احد الحلول؟

– من غير الجائز ان ننعي الرأسمالية، فالاشكالية تكمن في كيفية ضبط المصارف والسماح للاداريين بالتحكم في سياساتها. وفي هذا الاطار، يجب ان يكون هناك مراقبون حريصون على ضبط اوضاع المصارف وايجاد آليات رقابية تحد من اي اشكالية.

اما بالنسبة للمؤسسات المالية الاسلامية، فقد تمكنت خلال ٣٥ عاما، من النمو والازدهار والتميز، ولكنها تتطلب فترة وجيزة للتأكد من مدى متانتها لتحمل اي متغيرات اقتصادية دولية.

هذا ولا ننكر ان الأسس المتبعة في التمويل الاسلامي لها قيمتها واهميتها، واذا طبقت بالشكل المتكامل فإنما تشكل حماية لمؤسساتنا المالية، وهذا ما اتبعناه في مصرف قطر الاسلامي حيث لم نتوسل الأسس الشرعية لاستقطاب فرص العمل، انما كنا نطبّق الانظمة الشرعية كأولوية للارتقاء. وخلاصة القول، هناك فرص لحماية المؤسسات المالية من الازمة شرط تطبيقها للانظمة الشرعية التي بنيت على وجود الاصول، بخلاف المؤسسات الاخرى التي تعتمد على السندات في تعاملاتها.

٤٥ في المئة نموا

■ ما المطلوب لكي تحافظ الانظمة المصرفية على توازنها بعد الازمة التي حصلت؟

– المطلوب طبعا تكاتف اقليمي، ومحاولة الابتعاد في شكل او بآخر عن الدول الاكثر تأثرا، اضافة الى الرجوع الى الاسس المبدئية.

وهنا نأسف لبعض المؤسسات المالية لم تكن على اطلاع كاف بما يجري في اداراتها وأنشطتها.

■ ما هي خلاصة ٢٠٠٨ بالنسبة لمؤسستكم؟

– ٢٠٠٨ كان عاما جيدا، حققنا فيه نموا تجاوزت نسبته ٤٥ في المئة وكان نتيجة لسياستنا والخط الذي اتبعناه، ولنا الفخر بأننا قدمنا ما كان متوقعا منا اسوة بالمؤسسات المالية القطرية. ■

الدكتور حمد بن ناصر (بنك قطر للتنمية):

زيادة رأس المال تفعّل دور البنك في التنمية وثمة مشاريع استراتيجية مع مستثمرين خليجيين



أشار مدير عام بنك قطر للتنمية الشيخ الدكتور حمد بن ناصر الى ان قرار الحكومة القطرية رفع رأس مال البنك الى ١٠ مليارات ريال يأتي في إطار تفعيل دوره في عملية التنمية الإقتصادية الشاملة التي تشهدها البلاد، معتبراً ان زيادة الرأسمال بنسبة ١٠٠ في المئة ضرورة لدعم دور البنك التمويلي في السوق.

وأكد بن ناصر في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان البنك يدرس مجموعة من المشاريع أبرزها في قطاعي الصناعة والسياحة، إضافة الى دور البنك في تمويل مشاريع ذات طابع إنساني وترفيهي وتقني. وفيما لفت الى ان النظام الأساسي للبنك لا يسمح بدخول القطاع العقاري، نفى أي صحة لما يتهم به البنك من أنه يدخل شريكاً في المشاريع مما يخلّ بدوره كمموّل.

رفع رأس المال

■ **ما استراتيجية البنك الجديدة بعد زيادة رأس المال الى ١٠ مليارات ريال؟**

– يأتي قرار الحكومة رفع رأسمال البنك في إطار تفعيل دوره في عملية التنمية الإقتصادية الشاملة التي تشهدها قطر حالياً، بحيث يكون مساهماً في التنمية من تمويل مشاريع الإستثمار في المجالات المختلفة التي تقررت من قبل. كما انها تعطي البنك دفعة قوية لتحقيق أهدافه وزيادة قدرته التنافسية لتمويل المشاريع الإستراتيجية في المجالات المختلفة في القطاع الحكومي أو القطاع الخاص، والمرحلة المقبلة ستكون المحك حيث أننا بصدد الانتهاء من جميع الأسس العلمية ووضع السياسات المتعلقة بتمويل المشاريع الجديدة على أسس عملية متطورة. بما يتماشى مع متطلبات التنمية الشاملة.

■ **ما القطاعات الجديدة التي سيمولها البنك بعد رفع رأس ماله بنسبة ١٠٠ في المئة؟**

– زيادة رأسمال البنك بنسبة ١٠٠ في المئة ضرورة لدعم دوره التمويلي في السوق حتى لا تضطر الشركات الكبرى الى التوجه الى الخارج كما يحدث حالياً، لذلك فإن الزيادة كبيرة وستتم على مراحل حتى يكون البنك مستعداً لهذا الدور الحيوي في ظل وجود مؤسسات تمويل إقليمية وعالمية منافسة لأنها قادرة على تمويل هذه المشاريع على الرغم من الأزمة العالمية، ومن الأجدى ان يكون هناك مؤسسة محلية قادرة على تلبية احتياجات المشاريع الإستراتيجية بالتمويل الذي تريده، كما ان كلفة المشاريع حالياً ارتفعت بصورة كبيرة سواء المستلزمات أو الخامات والأجور ما يتطلب تمويلاً أكبر مما يتوجب دعم وتمويل هذه المشاريع من خلال رأسمال وملاءة مالية قوية للبنك، والدولة توفر الدعم الكامل للبنك من خلال زيادة رأسماله ودعم مجلس الإدارة بعناصر ذات خبرة طويلة في مجال التنمية والإقتصاد.

أولوية الصناعة والسياحة

■ **ما هي المشاريع التي يدرسها البنك حالياً في قطر؟**

– يدرس البنك حالياً مجموعة من المشاريع المشتركة بين رجال الأعمال الخليجيين في عدد من القطاعات أهمها الصناعة والسياحة، وأعتقد انه مع الأزمة المالية العالمية الحالية فإن المستقبل للإستثمارات الخليجية المشتركة التي تساهم في التنمية الإقتصادية للدول الخليجية بعيداً عن المخاطر العالمية.

■ **هل هناك خدمات جديدة سيقدمها البنك في إطار دوره الجديد؟**

– يشمل دور البنك الممتد التمويل بهدف تشييد مدارس خاصة وكليات ومستشفيات وعيادات ومختبرات ومنشآت ترفيهية بالإضافة الى المساعدة في جلب تكنولوجيا جديدة في مجال الزراعة والري وغيرها، وسيقوم البنك بتقوية دوره كمقدم خدمات استشارية وإدارة الدراسات في إطار العمل على الارتقاء بفرص الاستثمار التي تم بحثها على نحو جيد للقطاع الخاص المحلي. كما تعمل الإدارة على تحديد وتقييم وتنفيذ المشروعات الصناعية ذات الجدوى والتي تتماشى والأولويات على المستوى الوطني، وسيكون التركيز الرئيسي على مصادر أحدث التقنيات الدولية والماركات وتطوير مشاريع الشركات المندمجة مع مساهمة حائزي التكنولوجيا ذات المدى البعيد. ويقوم بنك قطر بتقديم خدمات قروض طويلة ومتوسطة الأمد للمشروعات الصناعية وتقديم تسهيلات ائتمانية خاصة بالتصدير والاستيراد للصناعات المحلية، ومساعدة المشروعات الصناعية في الحصول على قروض من مصادر أخرى محلية أو إقليمية أو دولية.

■ **ماذا عن الأنشطة الأخرى؟**

– هناك أنشطة أخرى ذات صلة يقوم بتنفيذها البنك وتتضمن تطوير نظام معلومات صناعية متكامل، ويتولى البنك حالياً تطوير مختلف قواعد البيانات للدراسات الصناعية والخدمات الاستشارية، أما أولوية التمويل فستكون للمشروع الصناعي الذي يستخدم المواد الخام التي يتم إنتاجها محلياً أو في دول مجلس التعاون الخليجي، والمشروعات الصناعية التي تدعم المشروعات القائمة في الدولة، والمشروعات الصناعية غير ذات كثافة عمالية.

مشاريع استراتيجية

■ **ما هي المشاريع الإستراتيجية الكبيرة التي سيتولى البنك تمويلها والترويج لها خلال الفترة المقبلة؟**

– هناك مشروع في قطاع الكيماويات – فيبر اغلاس – سيطرحه البنك أمام المستثمرين ويكون دور البنك ترويجياً فقط إضافة الى التمويل إذا تطلب المشروع، وسيتم الإعلان عن المشروع في المرحلة المقبلة، كما يسعى البنك للتواجد في المنطقة الصناعية من خلال افتتاح مكتب له بالمنطقة يتولى جميع المعاملات.

■ **هل سيدخل البنك قطاع العقارات من خلال تمويل المشاريع العقارية؟**

– النظام الأساسي للبنك لا يسمح بدخول القطاع العقاري في الوقت الحالي رغم أهمية هذا القطاع في ظل النهضة العمرانية التي تشهدها الدولة حالياً وهذا القرار مرتبط بموافقة مجلس الوزراء.

■ **ما صحة ما يتهم به البنك بأنه يدخل شريكاً في المشاريع وينافس المستثمرين ما يخل بدوره كمول للمشاريع؟**

– هذا الانتقاد غير صحيح لأن البنك يركز على التمويل وليس الشراكة مع المستثمرين، وأكبر حصة يملكها البنك في أحد المشاريع الطبية بنسبة ١٠ في المئة فقط، وكان الأمر يتطلب ان يشارك البنك بها لتوفير الإدارة الجيدة. كما يساهم البنك في مشروع شركة المستقبل بنسبة ٣ في المئة وهي نسبة قليلة جداً لا تذكر مقارنة بمساهمات المستثمرين الآخرين، ولا يوجد أي مشاريع أخرى يساهم بها البنك وبالتالي فإن ما يتردّد بعيد عن الواقع والحقيقة. والبنك يسعى الى جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، فاستقرار المساهمة الأجنبية وحوافز الاستثمارات المحلية والإنمائية الحالية والمستقبلية للحكومة من شأنه ان يتيح فرصاً تجارية واعدة للإستثمار الأجنبي المباشر. ■

د. مصدق الملك (بنك قطر الوطني الاسلامي QNB AL ISLAMI):

الصيرفة الاسلامية جزء من حل الازمة المالية العالمية

بعد اعلانه عن هويته الجديدة كمصرف عالمي شامل يطبق جميع المعايير الدولية وشعاره الدائم النزاهة والشفافية والوفاء، ها هو اليوم يتبوأ المركز الاول بين المصارف العاملة في قطر.

مدير بنك قطر الوطني الاسلامي الدكتور مصدق الملك اعتبر ان المنطقة العربية جزء لا يتجزأ من العالم ومن الصعوبة بمكان ان يظل بعيدا عن تأثيرات الازمة المالية، ورأى انه مع فشل نظرية الفائدة المطبقة في النظام الرأسمالي قد تشكل الصيرفة الاسلامية جزءا من الحل، داعيا الى مزيد من التعاون بين الجهات الحكومية والمؤسسات المالية والرقابية لتحديث الأنظمة الراعية للقطاعات المصرفية الخليجية.



المنطقة العربية ليست بمنأى عن الازمة

■ هل تعتقدون انه بالامكان احتواء الازمة المالية والحد من تأثيراتها على الاقتصاد العربي؟

– يشهد العالم اليوم ولادة نظرية اقتصادية جديدة نتيجة الصراع بين النظريات الرأسمالية والاشتراكية والاسلامية.

المنطقة العربية هي جزء لا يتجزأ من العالم ومن الصعب ان تظل في منأى عن هذه التأثيرات، وبالاخص ان اضحى العالم قرية صغيرة.

■ كيف تقوّمون تراجع اسعار النفط، وما هي تأثيراته على الاسواق اليوم؟

– افادت القطاعات المالية والاقتصادية بلا شك من الطفرة التي شهدتها الاسواق في الآونة الاخيرة، ولكن، لا بد من التأقلم مع التقلبات الحاصلة، خصوصا ان النمو لا يمكن ان يحافظ على معدلاته المرتفعة.

الصيرفة الاسلامية جزء من الحل

■ يرى البعض ان النظام المصرفي الرأسمالي اظهر هشاشة ولا بد من استبداله بالنظام المصرفي الاسلامي، ما تعليقكم؟

– العالم اليوم امام فلسفة اقتصادية جديدة، خصوصا وان النظام الرأسمالي يمر بامتحان صعب.

وفي رأيي، ان نظرية الفائدة التي تعتمد عليها الرأسمالية اثبتت فشلها، وهنا قد يشكل النظام المصرفي الاسلامي جزءا من الحل.

تحديث الانظمة المصرفية

■ ما الدور الذي يمكن ان تلعبه الحكومات في تأمين التوازن الدائم بين الانظمة المصرفية؟

– لا بد من التعاون بين مختلف الجهات الحكومية والمؤسسات المالية والرقابية لتحديث الانظمة الحالية، وتأمين سلسلة متكاملة منها وتوفير بيئة مصرفية متوازنة.

نتائج ممتازة

■ ما هي انجازات بنك قطر الوطني الاسلامي؟

– أثرينا الصناعة المصرفية بإدخال منتجات جديدة الى الاسواق، بالتعاون مع الهيئة الشرعية لدينا وقد حققنا نتائج ممتازة حتى الربع الثالث من العام الحالي، وارتفعت حصتنا في السوق الى ١٤ في المئة.

كما اننا حققنا نسبة نمو وصلت الى ٩ في المئة، مقارنة بـ ٥ في المئة للعام الماضي، لنحتل المركز الاول في قطر. ■

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: ٧٩١٧٩٨ ١ ٩٦١
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



جوناثان لايون (بنك برقان BURGAN BANK - الكويت):

توسعنا في المنطقة العربية عبر استحواذ أربعة مصارف فيها

بنك برقان مؤسسة تابعة لشركة مشاريع الكويت «كيبكو» KIPCO، أنشئ عام ١٩٧٧ في دولة الكويت حيث يعتبر من أحدث وأنشط المصارف فيها ويحتل موقعاً ريادياً في مجال الخدمات المصرفية الشخصية وخدمات الشركات والخدمات الاستثمارية.

الرئيس التنفيذي للبنك جوناثان لايون JONATHAN LYON رأى أن تأثير الأزمة المالية العالمية سيكون محدوداً وحتى إيجابياً على العالم العربي.

وتوقع ان يشهد سوق الكويت تقلصاً في نشاطه الإقتصادي وفي موازنة الدولة، مبدياً تفاؤله، بعد لجوء الحكومة الكويتية الى شراء حصص في البورصة، بعودة الثقة الى المتداولين ما سينعكس إيجاباً على النشاط المالي، عارضاً لخطة توسع البنك عبر استحواذه على أربعة مصارف في المنطقة العربية، متوقعاً ان تكون ٢٠٠٩ سنة صعبة في ظل الإنكماش وتأجيل المشاريع الضخمة.

تقلص النشاط الإقتصادي في الكويت

■ في رأيكم، هل ستساهم التدابير والحلول المالية التي اتخذتها الدول الكبرى في معالجة الأزمة المالية؟ وما مدى أثرها على الإقتصادات العربية؟

– في رأيي أن تأثير مجموعة الإجراءات والتدابير المالية والإقتصادية التي اتخذتها حكومات الدول الكبرى الأساسية سيكون مبهماً وغير مفيد ما لم يتمّ التنسيق والتواصل بين مختلف الأسواق على الأصعدة كافة.

وأرى ان الخطوة الأبرز هي التدابير الإضافية التي سيتخذها الرئيس الأميركي الجديد باراك أوباما بعد تولّيه الحكم لمعالجة تداعيات الأزمة المالية.

أما بالنسبة الى التأثير على العالم العربي فسيكون محدوداً وحتى إيجابياً نظراً للتنسيق بين الدول العربية والتواصل في ما بينها.

وفي ما خص دول الخليج فهي تتمتّع باحتياطات مالية مرتفعة وودائع عالية لكن أسواقها ستعاني بعض الإنكماش في النمو. وستبقى الدول العربية في شمال أفريقيا بمنأى عن الأزمة العالمية بفضل سياساتها المحافظة. أما في الجزائر فإن انخفاض سعر السلع مقابل انخفاض سعر صرف اليورو سيساهم في إرساء التوازن.

من جهة أخرى، لا تأثير كبيراً على دول المشرق ومنها لبنان الذي أعاد استقطاب استثمارات وودائع المغتربين الى الداخل. لكن قد تتعرّض بعض المؤسسات اللبنانية العاملة في الخارج الى بعض الركود.

وفي ما يتعلق بدولة الكويت، فمع انخفاض سعر برميل النفط سيشهد سوقها تقلصاً في النشاط الإقتصادي وكذلك الموازنة العامة. أما قطاعها المصرفي القوي فيعيش حذراً وتخوفاً من بعض الادوات الاستثمارية.

تداعيات الأزمة مستمرة

■ في رأيكم ما مدى استمرار تداعيات الأزمة المالية العالمية؟ وما هي السبل لاحتوائها؟

– لا جواب شافياً عن زمن انتهاء الأزمة. لكن جميع الخبراء ورجال الأعمال يجمعون على ان تداعيات الأزمة مستمرة وستتطلب وقتاً أطول من قبل لإيجاد الحلول المناسبة. ومن الواضح ان الإنكماش والركود سيسودان أقلّه لمدة عام قبل تبلور الأوضاع الإقتصادية في العالم.

تدابير وإجراءات لاستعادة الثقة

■ كيف تقوّمون الإجراءات التي اتخذها المصرف المركزي الكويتي لمواجهة تداعيات الأزمة المالية العالمية؟

– اتخذ المصرف المركزي الكويتي بعض الإجراءات لمساعدة المؤسسات الإستثمارية التي تعاني مشكلة سيولة. وتجاوبت الحكومة في شكل كبير مع القطاعات الإقتصادية، لكن كنا نتمنى ان نشهد سرعة أكبر في تحمّل المسؤولية وإنقاذ الشركات المتعثرة، خصوصاً ان دولة الكويت تعرّضت لمعوقات مالية واقتصادية كبيرة سابقاً.

من جهة أخرى، شهدت السوق المالية الكويتية هلعاً وخوفاً كبيرين لدى المتداولين واهتزت الثقة عموماً. وقد قامت الحكومة والسلطات المعنية أخيراً بتأسيس صندوق لشراء بعض أصول السوق المالية لتوفير الاستقرار.

وفي رأيي انه مع قيام القطاع المصرفي بمساعدة المؤسسات الإستثمارية، ولجوء الحكومة الى شراء حصص في البورصة الى جانب سعيها الى إحداث بعض التغييرات في نظام السوق المالية، ستعود الثقة الى المتداولين ما سينعكس إيجاباً على النشاط المالي.

تأجيل مشاريع كبرى

■ في رأيكم، ما مدى تأثير انخفاض سعر النفط على الإقتصاد الكويتي؟

– أقرّت موازنة الحكومة الكويتية ٢٠٠٨ – ٢٠٠٩ على أساس سعر ٥٠ دولاراً لبرميل النفط. لكن سعر منظمة أوبك وصل الى ٤٢ دولاراً، لذا ستعمد الكويت الى خفض مصاريفها لتجاري المستجدات، إضافة الى تجميد أو تأجيل بعض المشاريع الكبرى.

■ هل ما زلتم مستمرين في تنفيذ عملية انتشاركم في المنطقة؟

– أعلنا في شهر أيار (مايو) الماضي عن خطة انتشارنا في المنطقة عبر استحواذنا على أربعة مصارف.

وقد أتممنا عملية شراء البنك الكويتي الأردني، وحصلنا على موافقة المصرف المركزي للاستحواذ على بنك بغداد في العراق وبنك تونس العالمي في تونس. وننتظر موافقة السلطات المالية الجزائرية لحصولنا على بنك في هذه السوق.

وتشهد هذه الأسواق الأربع فورة مهمة في القطاع المالي وخصوصاً في شمال العراق وجنوبها رغم الظروف الصعبة التي يمر بها هذا البلد.

٢٠٠٩ سنة صعبة

■ ما النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟

– حققنا نمواً بنسبة ١٠ في المئة عام ٢٠٠٨ في مجمل أرقامنا. لكن لا ننكر ان بداية العام كانت أفضل من الفصول الأخيرة خصوصاً مع اندلاع الأزمة العالمية.

ونتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٩ صعبة بعض الشيء إذ بدأنا نشهد الإنكماش وتأجيل المشاريع في معظم الأسواق. ■

أحمد العلي (بيت التمويل الكويتي KFH):

إجراءات المصرف المركزي طمأنت الرعايا الى الوضع المالي

تأثيـر الأزمـة الماليـة العالمية لا يعدو كونه نفسياً. هذا ما أكـده مساعد مديـر التسويـق في «بيت التمويل الكويتي» أحمد سلمان العلي، منوهاً بدور المركزي الكويتي في رعاية القطاع المصرفي المحلـي وحمايتـه، ملقيـاً الضوء على إجراءات قام بها تصب في إطار طمأنة الرعايا الكويتيين الى الوضع المالي. وعـزا العلي التراجـع فـي البورصة الى خـوف وقلـق المتداولين، مشيراً الى ان بيت التمويل الكويتي يتمتع بمحفظة استثمارية متنوعة، وينشط عبر فروعه في العديد من البلدان، لافتاً الى ان الهدف من المشاركة في المعرض التواصل مع العملاء وشركات التطوير العقاري.



تأثير نفسي

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– ألقت الأزمة المالية العالمية بثقلها على اقتصادات الدول الكبرى التي سارعت الى معالجتها عبر ضخ الأموال وضمان الودائع في المصارف والمؤسسات المتعثرة.

أما محلياً، فالتأثر لا يعدو كونه نفسياً، فالاقتصاد الكويتي متين والمصرف المركزي يرعى القطاع المصرفي المحلي ويحميه، وهو الذي يتمتع باستثمارات عالمية مضمونة في آسيا وأوروبا وليس في السوق الأميركي.

وقد اتخذ البنك المركزي إجراءات عدة في الفترة الأخيرة مثل زيادة حجم التمويل الإئتماني من ٨٠ الى ٨٥ في المئة، كما ضخ أموالاً نقدية وودائع حكومية داخل المصارف المحلية.

وعلى مستوى البورصة الكويتية، فالتراجع الحاصل مرده الى الخوف والقلق، إذ اندفع المتداولون الى بيع أسهمهم. لكن الأوضاع تتحسن مع الوقت، وقد عادت الثقة بالقطاع.

محفظة استثمارية متنوعة

■ ما مدى تنوّع محفظة بيت التمويل الكويتي الإستثمارية؟

– يتمتع بيت التمويل الكويتي بمحفظة استثمارية متنوعة، ويعمل عبر ٨٠ فرعاً في تركيا في النشاطات المصرفية والتمويلية كافة. وينشط كذلك في ماليزيا، الصين، هونغ كونغ وفي السعودية حيث استحوذنا على حصة ٩٠ في المئة من أحد البنوك. وقد حوّلنا مصرف الشرق الوطني في الإمارات الى بنك إسلامي. هذا من دون إغفال فرعنا في البحرين الذي موّل مدينة درّة البحرين بالتعاون مع الحكومة البحرينية والمدينة الطبية و٣٠ ألف وحدة سكنية في المملكة. ■

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



عبد الرزاق علي عيسى (بنك مسقط MUSCAT BANK) :

للرقابة الذاتية الدور الأهم في تجنيب المؤسسة المالية المخاطر

أكد الرئيس التنفيذي لبنك مسقط عبد الرزاق علي عيسى ضرورة تشديد الرقابة على المؤسسات المالية والمصرفية، منوهاً بدور المركزي العماني في هذا المجال.

ورأى ان الدور الأهم والمسؤولية الأكبر في تجنب مخاطر محتملة يقعان على الرقابة الذاتية لكل مؤسسة. داعياً المسؤولين في المؤسسات المالية الى الإلتزام بسلوكية وأخلاقية المهنة للحفاظ على سلامة القطاع المصرفي، كاشفاً عن نمو ٤٠ في المئة بالنتائج المحققة في نهاية شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ مقارنة بالفترة عينها من العام ٢٠٠٧.

رقابة المركزي العماني

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– طبعاً من الضروري لاحتواء الأزمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها تشديد الرقابة على المؤسسات المصرفية، وهذه الرقابة لحسن الحظ موجودة أصلاً في سلطنة عمان من قبل البنك المركزي العماني. وقد ساهمت مع الإجراءات الإحترازية التي اتخذتها المصارف بجعل السلطنة بمنأى عن التأثيرات المباشرة للأزمة.

ولكن يبقى هناك التأثر غير المباشر والذي طاول العالم بأسره وهو برأيي ضريبة العولمة.

يبقى ان المطلوب من أجل حماية اقتصاداتنا التقيد بالأنظمة والقوانين ومتابعة الجهات الرقابية للمصارف بدقة عالية.

الرقابة الذاتية

■ بمَ تعلقون على الدور الذي تقوم به مؤسسات التصنيف العالمية؟

– بداية لا بد من أن نميّز دور شركات التصنيف عن دور هيئات الرقابة، فالتصنيف يحصل مرة في السنة، ويتوسل البيانات ويحلّلها ويقدم الاستنتاجات. وحتى حصول الأزمة كانت الأمور طبيعية وكذلك الاستنتاجات، لذا على مؤسسات التصنيف ان تدقق وبعمق في البيانات.

شخصياً أرى ان الدور الأهم والمسؤولية الأكبر في تجنب مخاطر محتملة يقعان على الرقابة الذاتية في كل مؤسسة، غير ان الواقع كان ان بعض المصارف سمحت لنفسها بالتعاطي في الأدوات والمشتقات المالية المعقدة، الأمر الذي أدى الى هذه الكارثة.

عودة النشاط الإقتصادي يرفع أسعار النفط

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– من دون أدنى شك أثر انخفاض أسعار النفط على الدول التي تعتمد في شكل أساسي على الإيرادات النفطية في خططها التنموية. لكن الارتفاع الذي شهدته حدة الأسعار في الفترات السابقة حقق فائضاً كبيراً في بعض الاقتصادات العربية، يمكن استغلاله لسد اي عجز ناتج عن تدهور أسعار النفط مستقبلاً. وفي رأيي خروج الدول الغربية من وضع الكساد وعودة النشاط الإقتصادي اليها سيرفعان وتيرة الطلب على النفط وبالتالي ستعود أسعار النفط الى الارتفاع.

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– تلعب الحكومات دورها من خلال الجهات الرقابية وعليها واجب دعم المؤسسات المالية من خلال ضخ السيولة في البنوك المحلية لتعزيز ملاءتها، كما يتوجب على المسؤولين في المؤسسات المالية الالتزام بسلوكية وأخلاقية المهنة للمحافظة على سلامة القطاع المصرفي.

توسع و٤٠ في المئة نمواً

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– لدينا شبكة فروع في السلطنة كما دخلنا السوق السعودي وسيكون لنا قريباً فرع في الكويت يباشر نشاطه في الربع الأول من ٢٠٠٩.

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– نتائجنا لهذا العام كانت ممتازة فخلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام حققنا نمواً بنسبة ٤٠ في المئة، قياساً مع الفترة نفسها من العام الماضي.■

نتائجنا لهذا العام كانت ممتازة



أحمد بن سعيد آل ابراهيم (بنك ظفار - DHOFAR عمان) :

تطبيقنا معايير الحوكمة والشفافية جنبنا تداعيات الأزمة المالية

بدأ بنك ظفار DHOFAR العماني عملياته عام ١٩٩٠ عند شرائه فرع مسقط التابع لبنك بي ان بي – باريبا وباستحواذه على ١١ فرعاً من فروع بنك الاعتماد والتجارة الدولي المنهار عام ١٩٩٢، وتضاعفت اصوله لتتجاوز المليار ومئتي مليون ريال عماني خلال النصف الاخير من عام ٢٠٠٨ .

ويقدم البنك حالياً تشكيلة واسعة من الخدمات المالية من خلال شبكة عالمية مرتبطة بالتقنية المتقدمة، حيث تشمل الخدمات المالية الشخصية والخدمات المصرفية التجارية والخدمات الخاصة بالشركات والأسواق والخدمات المصرفية الخاصة وأعمال بنوك الاستثمار والأنشطة الأخرى ذات الصلة.

مساعد المدير العام ورئيس الأعمال المصرفية الحكومية في البنك احمد بن سعيد آل ابراهيم ألقى الضوء على تأثير الأزمة المالية العالمية المحدود على سلطنة عمان وعلى القطاع المصرفي فيها، موضحاً ان رفع رأسمال البنك الى ٧٠ مليون ريال عماني مرده الى النمو المطرد للبنك وانخفاض معدل كفاية رأس المال الناتج عن نمو العمليات التشغيلية للبنك وليس بداعي الأزمة المالية العالمية، مشيراً الى ان بنك ظفار من أول البنوك التي اعتمدت وطبقت معايير الحوكمة في سلطنة عمان، وهذا ما جنبه تداعيات الأزمة المالية الراهنة التي عصفت بالعديد من البنوك العالمية .

رفع رأس المال الى ٧٠ مليون ريال

■ ما هي الآثار التي تركتها الأزمة المالية العالمية على القطاعات الإقتصادية في سلطنة عمان وعلى بنك ظفار تحديداً؟

– تركت الأزمة الاقتصادية آثاراً محدودة جداً علي القطاع المصرفي في سلطنة عمان والتي تعتبر من الدول الأقل تأثرا بالأزمة، وذلك بفضل جهود السلطات التشريعية في سلطنة عمان وأخص بالذكر هنا البنك المركزي العماني، والذي كان له الدور الاكبر في تشريع القوانين والانظمة التي ساهمت في الحفاظ على قوة ومتانة القطاع المصرفي العماني، وكان هذا واضحا عندما قام البنك المركزي العماني بدعوة البنوك العمانية والتي ترغب في الحصول على قروض أو مقايضة بالدولار فلم يتقدم حسب علمي سوى بنكين فقط، ولعل هذه الخطوة خير دليل على قوة ومتانة وضعنا المالي والاقتصادي في سلطنة عمان.

بدوره لم يتأثر بنك ظفار بهذه الأزمة، وهو يتمتع حالياً بموازنة جيدة وسليمة، وبالأخص انه يخضع عمليات الإقراض لمراحل عدة تبدأ من التعمّق في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، وإخضاع جميع حالات القروض لدراسة دقيقة مرورا بإدارة المخاطر، ووصولاً الى منحها للعملاء وفق وظيفتهم وإمكاناتهم المالية، وبالبعد عن الانفرادية في اتخاذ القرارت الخاصة بها، وضرورة حصول القروض الكبيرة على موافقة اللجنة التنفيذية المشكلة من أعضاء مجلس الادارة، بغية الحفاظ على سلامة الوضع المالي للبنك.

على صعيد آخر قرر مجلس الادارة والجمعية العمومية رفع رأس مال البنك الى ٧٠ مليون ريال عماني. ولم يتم اتخاذ هذا القرار بداعي مستلزمات الأزمة المالية العالمية كما ذكرت سابقا، إنما بسبب النمو الضخم وغير المتوقع الذي تحقق خلال ٢٠٠٨. وعلى الرغم من الازمة المالية الراهنة وهبوط أسعار الاسهم في الاسواق الخليجية والعالمية فقد تم تغطية الإكتتاب بالكامل وبنسبة ١٠٠٪، وهذا يعكس قوة ومتانة البنك وثقة المستثمرين به وخاصة في ظل الظروف الراهنة.

■ هل في رأيكم من تأثيرات سلبية لانخفاض أسعار النفط على القطاعات المالية والإقتصادية العربية؟

– للأسف سيكون لانخفاض أسعار النفط أثر واضح على السياسات الاقتصادية وخاصة الدول المنتجة للنفط وليس فقط على سلطنة عمان، وستضطر معظم هذة الدول الى الحد من مشاريعها التنموية التي كانت تخطط لإنشائها.

والمؤسف ان تراجع هذه المشاريع سينعكس سلباً على القطاعات الإقتصادية كافة، وبما ان البنوك تعتبر الممّول الرئيسي لهذه المشاريع فإن ذلك سينعكس بدوره على البنوك، خصوصاً ان النفط بات المحرّك الأساسي لعجلة التنمية في معظم الدول العربية، ولا يمكن ان تعاود حركتها ما لم ترتفع أسعار النفط الى معدلات مقبولة.

تطبيق معايير الحوكمة والشفافية

■ في اعتقادكم ما هي الإجراءات المطلوبة لإعادة التوازن الى الأنظمة المصرفية، وما هو الدور الذي تلعبه الحكومات في هذا الإطار؟

– الاجراءات المطلوبة لإعادة التوزان تعتمد على دورالحكومات في ضخ السيولة اللازمة للبنوك التي هي بحاجة للدعم وخاصة البنوك التي تعاني من نقص السيولة، وفي الحفاظ على أسعار الفائدة. كما تلعب الحكومات دوراً مهماً في إعادة التوازن الى الأنظمة المصرفية من خلال الرقابة الصارمة على البنوك وحث المؤسسات المالية على التقيد والإلتزام بالإفصاح والشفافية المطلقة عن النتائج بما فيها من خسائر وأرباح، إضافة الى أهمية تطبيق معايير الحوكمة التي ستساعد بدورها على الحدّ من تداعيات الأزمة على القطاع المصرفي.

من جهته، يعتبر بنك ظفار من أوائل البنوك التي اعتمدت وطبقت معايير الحوكمة، وقد حصلنا العام الماضي على المركز الثاني ضمن لائحة المصارف الملتزمة بها على مستوى الدول العربية . وحصدنا هذا العام أيضاً جائزة التميز والتي تؤكد تطبيقنا للحوكمة بشكل أفضل من العام الماضي. وبذلك تجنّبنا تداعيات الأزمة الحالية من خلال الادارة السليمة لأصول وخصوم البنك وكذلك التزامنا بمعايير الحوكمة، المعتمدة على الشفافية والوضوح، إضافة الى الحرص الدائم على التقيد بقوانين وأنظمة البنك المركزي ومتطلبات الهيئة العامة لسوق المال.

استراتيجية خمسية

■ ما هي خططكم المستقبلية وهل أدخلتم بعض التعديلات عليها نتيجة الأزمة الحالية؟

– طبّق بنك ظفار في بداية العام ٢٠٠٨ خطة استراتيجية خمسية ستنتهي في ٢٠١٢، وتم استحداث قسم جديد متخصص بمتابعة هذه الاستراتيجية خلال فترة تنفيذها، كما اننا نسعى الى اعتماد نظام أساسي للبنك بغية تلبية حاجات ومتطلبات العملاء. وقد بدأت تتجلّى ثمار هذه الخطة بنسبة النمو العالية التي حققها البنك للمرة الأولى في تاريخه والتي وصلت الى ٥١ ٪.

الى ذلك يحرص مجلس الإدارة على اعتماد خطط مدروسة وعلمية. وبالأخص بعد ان استطعنا تحقيق نجاحات عدة لم تكن متوقعة إثر تطبيق استراتيجيتنا الناجحة في العام الأول لتطبيقها.

اهتمام بمتطلبات العملاء

■ ما هي نشاطاتكم التوسعية المستقبلية؟

– يسعى بنك ظفار الى التوسّع في شكل دائم ومستمر. وقد ركزنا نشاطاتنا في سلطنة عمان وهناك حاليا ثلاثة فروع يتم العمل بها وسيتم افتتاحها في القريب العاجل. وكما نولي أهمية لنشاطاتنا التوسعية في مجال الفروع التي وصل عددها الى ٥١ فرعا، فإننا نولي اهتماما خاصا بتقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات التي تلبي متطلبات العملاء المتنوعة والمختلفة.

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العام ٢٠٠٨؟

– حقق بنك ظفار أعلى معدّل نمو في القطاع المصرفي في السلطنة حتى الربع الثالث من العام ٢٠٠٨ حيث بلغت أرباح البنك مايعادل ٢٥ مليون ريال عماني وبنسبة نمو بلغت ٥١٪، وهذا دليل واضح على سلامة الوضع المالي للبنك وملاءته ومتانته في ظل الأزمة الحالية.

الحفاظ على المعدلات المرتفعة للنمو

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– نتمسّك بالتفاؤل كونه ضرورياً للاستمرار، ونتمنى انتهاء هذه الأزمة التاريخية بأسرع وقت ممكن وبأقل قدر من الخسائر، وبالأخص مع تضارب المقولات حول تداعياتها المستقبلية.

نأمل ان تظل القطاعات الإقتصادية كافة بمنأى عنها، وأن يحافظ بنك ظفار على معدلات مرتفعة من النمو ومستوى الازدهار. مع اقتناعنا التام بأن المستجدات العالمية المالية الراهنة قد تتطلب وقتاً حتى تنحسر وتختفي كلياً. ■

عدنان بن حيدر بن درويش (بنك الإسكان العماني - سلطنة عمان):

الدمج ما بين البنوك وإطلاق العملة الخليجية الموحدة في مواجهة التحديات العالمية



مدير عام بنك الإسكان العماني وعضو مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية في سلطنة عمان عدنان بن حيدر بن درويش ركز في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على ضرورة تنفيذ عمليات الدمج بين المصارف المحلية، داعياً الى التعجيل في إطلاق العملة الخليجية الموحدة التي من شأنها تدعيم الاقتصادات ومواجهة التحديات العالمية.

ورأى ان على المؤسسات المالية الخليجية الاستعداد لأية تطورات كارثية قد تطرأ، مشيراً الى ان القطاع المصرفي العماني حقق معدلات نمو جيدة خصوصاً في مجال الإستثمارات العقارية.

وتمنى عدنان بن حيدر بن درويش في حديثه وأجوبته المقتضبة والمقنعة ان يعمل منظمو اللقاءات والمؤتمرات المصرفية والاقتصادية العربية، على تفعيلها لما لها من فوائد تصب في خدمة اقتصادات الدول العربية.

عمليات الدمج

■ هل تعتقدون انه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية العالمية وتجنّب تداعياتها على المصارف العربية؟

– محلياً لا بد من تضافر جهود المصارف المحلية من خلال تنفيذ عمليات الدمج. أما عربياً، فيجب إطلاق العملة الخليجية الموحدة، والتي من شأنها تدعيم الاقتصادات ومواجهة التحديات العالمية.

أما بالنسبة الى تأثيرات الأزمة المالية العالمية على سلطنة عمان فقد كانت محدودة بفضل الرقابة الصارمة على المصارف ومحدودية الإستثمارات الخارجية.

تشريعات وقوانين مصرفية

■ ما هي الإجراءات المطلوبة لإعادة التوازن الى الأنظمة المالية، وما هو دور الحكومات في هذا الإطار؟

– قد تعمد المصارف المركزية الى إصدار قوانين وتشريعات جديدة من شأنها تنظيم نشاط البنوك وإعطاء بعض الضمانات وتوفير السيولة اللازمة، وبالتالي، يجب على القطاعات المصرفية والمؤسسات المالية الاستعداد لأية تطورات كارثية قد تطرأ.

آثار سلبية لتراجع أسعار النفط

■ ما هو تأثير تراجع أسعار النفط على الاقتصاد الخليجي عموماً وعلى السلطنة خصوصاً؟

– من البديهي ان يتأثر الاقتصاد الخليجي بتراجع أسعار النفط، لجهة أنه يعتمد في شكل أساسي على الإيرادات النفطية، وبالتالي هبوط الأسعار المستمر سيترك آثاراً سلبية أقوى على القطاع المالي.

مصرفنا يركّز حاليا على تمويل شراء المنازل لذوي الدخل المحدود

نتائجنا افضل من العام ٢٠٠٧

■ كيف تقوّمون معدلات نمو القطاع المصرفي العماني للعام ٢٠٠٨؟

– حقق القطاع المصرفي العماني عموماً معدلات نمو جيدة خصوصاً في المجال العقاري.

أما نتائج بنك الإسكان العماني لهذا العام فقد جاءت شبيهة بتلك التي حققناها في ٢٠٠٧، وتكاد تكون أفضل بقليل.

تمويل شراء منازل

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– نركّز حالياً على تلبية متطلبات ذوي الدخل المحدود والمتوسط. ولذا سنسعى الى تمويل شراء المنازل الجاهزة لهذه الفئة من المجتمع.

■ هل من كلمة أخيرة؟

– نتمنى تفعيل المؤتمرات واللقاءات المصرفية والاقتصادية العربية كونها تعود بالفائدة على اقتصادات الدول العربية كافة. ■

فيصل منصور العلوان (بنك شامل SHAMIL BANK - البحرين) :

على البنوك المركزية العربية تولي الإشراف المباشر على المصارف المحلية والأوف شور



الرئيس التنفيذي في بنك الشامل البحريني فيصل منصور العلوان لفت الى ضرورة أخذ البنوك المركزية العربية جانب الحذر، والعمل على وضع معايير متشددة وتولي الإشراف المباشر على نشاطات المصارف في أسواقها، وخصوصا مصارف الأوف شور.

ورأى ان هناك مشكلة تنموية بالنسبة الى الدول النفطية في ما لو استمر تراجع أسعار النفط، موضحا ان البنك مستمر في توفير خدمات التجزئة وتمويل الشركات والمؤسسات والعمليات التجارية بين الدول العربية وبينها والدول الأجنبية، معتبرا نتائج ٢٠٠٨ دون الطموحات المعقودة.

المعايير العالمية وأزمة الإئتمان

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– لا ننكر ان الوضع الإقتصادي اليوم في العالم سيئ جداً، والحل لن يكون بمجرد سن التشريعات والقوانين ووضع الأنظمة، إذ ان أساس المشكلة المعايير التي وضعتها بعض المنظمات الدولية والتي أدّت الى تفاقم الأوضاع المالية وظهور أزمة الإئتمان.

من هذا المنطلق ثمة ضرورة لأخذ البنوك المركزية جانب الحذر والعمل على وضع معايير متشددة، وتولي الإشراف المباشر على نشاطات المصارف في أسواقها. وهذه التدابير من المفروض ان تطبق أيضاً على مصارف الأوف شور التي تستثمر أموال المودعين في سندات ومشتقات مالية ذات مخاطر عالية، ما يخفف من ضغوط تداعيات الأزمة العالمية.

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– في اعتقادي ان تأثير انخفاض أسعار النفط سيكون محدوداً، لأن الدول النفطية وضعت موازناتها على أساس سعر ٦٠ دولاراً للبرميل.

ولكن المشكلة تكمن في استمرار تراجع الأسعار، حينها سيكون الانعكاس سلباً على الإيرادات والموازنات، بما يؤثر بدوره على المشاريع التنموية داخل تلك البلدان.

دور الحكومات في إيجاد الحل للأزمة

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– طبعاً من الضروري ان تلعب الحكومات العربية دوراً مهماً وأساسياً في إيجاد حل لتداعيات الأزمة المالية على القطاع المالي، وذلك بالتنسيق والتعاون مع البنوك المركزية، إذ من دون دعم الحكومات ستنهار العديد من المصارف، وهذا الدور بدأ يتبلور في الدول الغربية ونلاحظه في مبادرة البنك الفدرالي الأميركي ضخ ٧٠٠ مليار دولار لإنقاذ المصارف العملاقة المتعثرة، فضلاً عن مليارات الدولارات التي تضخها البنوك المركزية في بعض الدول الأوروبية.

من الضروري ان تلعب الحكومات العربية دوراً مهماً وأساسياً في إيجاد حل لتداعيات الأزمة المالية على القطاع المالي وذلك بالتنسيق والتعاون مع البنوك المركزية

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– مستمرون في تركيزنا على السوق المحلي وسوق التجزئة وتمويل الشركات والمؤسسات في البحرين، كما أضفنا نشاطاً جديداً كان مجمداً في السابق، وهو تمويل العمليات التجارية العربية – العربية والعربية – الأجنبية، ما سيؤسس لتعاون أكبر بين البنوك العربية والخليجية والشرق أوسطية وهذا ما نطمح اليه في العام ٢٠٠٩.

النتائج لم تكن بقدر طموحاتنا

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– كبنك إسلامي، كنا بعيدين عن الأزمة المالية، ولكن هذا لا يعني أننا لم نتأثر بها ولو بطريقة غير مباشرة، بمعنى أنه بتعاملنا مع العديد من المصارف الأجنبية، فإن تعثر أي منها سيرتد علينا بالسوء، إذ ستتأثر عمليات الإيداع بين البنوك إضافة الى إلغاء العديد من خطوط الإئتمان.

وعليه فإن نتائج ٢٠٠٨ لم تكن بقدر طموحاتنا ولم نستطع الحفاظ على ما حققناه في ٢٠٠٧، ولكن رغم ذلك أقفلنا السنة المالية على ربحية ولا بأس بوضعنا قياساً بوضع بقية المصارف. ■

المصرف الخليجي التجاري: «نمو راسخ»

ابراهيم حسين ابراهيم: النمو القياسي المتواصل كان وراء إقبال كبرى المؤسسات المالية الخليجية على المساهمة في رأسمال المصرف

من حق رئيس وأعضاء مجلس إدارة المصرف الخليجي التجاري (البحرين) ان يفاخروا بإنجازات المصرف ذي الأربع سنوات من العمر.

وإذ حمل التقرير السنوي للعام ٢٠٠٧ عنواناً هو: «نمو راسخ»، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة السيد ابراهيم حسين ابراهيم ان التطورات التي شهدها المصرف منذ تأسيسه استقطبت كبرى المؤسسات المالية الخليجية للمساهمة فيه.

ومن أبرز مؤشرات النمو التي تحدث عنها ابراهيم، رفع رأسمال المصرف المدفوع في العام ٢٠٠٧ من ٣٠ الى ١٠٠ مليون دينار بحريني (نحو ٢٦٥ مليون دولار) وبيع المصرف نحو ٦٠ في المئة من أسهمه الى مجموعة بارزة من المؤسسات والمستثمرين والأفراد، وكان للمنتجات والخدمات المصرفية التي قدمها لعملائه التأثير الإيجابي على نتائجه.



أسماء كبار المساهمين

وخلال حديثه ذكر لنا السيد **ابراهيم حسين** أسماء بعض المساهمين الذين استقطبهم المصرف الخليجي التجاري وهم بيت التمويل الخليجي الذي احتفظ بالحصة الأكبر وقدرها ٤٠ في المئة من أسهم المصرف، مصرف الإمارات الإسلامي، مصرف قطر الإسلامي، شركة مينا العقارية، شركة الامتياز للاستثمار، الهيئة العامة للأوقاف وأموال القاصرين في دبي، بنك البحرين الإسلامي، الشركة الأهلية القابضة، شركة سعود البابطين وإخوانه، شركة البحر الأحمر للتجارة. إضافة الى عدد من المستثمرين الأفراد من دول المنطقة. وبذلك تحوّل المصرف الخليجي التجاري من مصرف بحريني الملكية، الى مؤسسة مالية خليجية تملك بواسطة شركائها من المساهمين منفذاً على مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي».

أما عن كيفية توزع نسب الملكية بين المساهمين، فقد أشار السيد **ابراهيم** الى ان كبرى الحصص التي تراوحت ما بين ١٠ و١٤ في المئة كحد أقصى، كانت من نصيب المساهمين من المؤسسات.

وسع استثماراته نحو الهند

والى استقطابه لهذه النخبة المميزة من المساهمين الجدد، وبعد النجاحات التي حققها على الصعيد الاستثماري داخل مملكة البحرين وخارجها، أطلق المصرف في حينه شركة دانات الهند للاستثمار مكلفاً اياها بتطوير مشروع عقاري سكني في احدى مناطق نيودلهي تبلغ كلفته ١٦٣ مليون دولار وتقدر عائداته بـ ٨٣ في المئة على مدى ثلاث سنوات.

٢٠٠٨ المزيد من التوسع والنمو

وفي العام ٢٠٠٨ وسع المصرف دائرة نشاطاته الاستثمارية خارج نطاق مشاريع التطوير العقاري مستهدفاً شريحة صغار المستثمرين، حيث طرح لخدمتهم منتج الودائع أو حسابات الاستثمارات المقيدة بهدف الاستثمار في مشاريع التنمية أو الأصول المنتجة للدخل.

التركيز على النشاط الاستثماري

ويقول السيد **ابراهيم حسين ابراهيم** ان التركيز على النشاط الاستثماري شكل منذ تأسيس المصرف العنوان الأبرز لعمله والمصدر الرئيسي لدخله التشغيلي ونمو أرباحه.

ويطبق المصرف استراتيجية النشاط المختلط الجامع في آن واحد بين الخدمات الاستثمارية والتجارية وفق مبادئ الشريعة الاسلامية. وقد حاز المصرف الخليجي التجاري على جائزة «افضل مؤسسة استشارية في مجال الاستثمار الاسلامي من قبل مجلة ذي بانكر الشرق الاوسط.».

دعم بيت التمويل الخليجي

ويضيف الرئيس التنفيذي للمصرف الخليجي التجاري «لعب بيت التمويل الخليجي دوراً فعّالاً في توفير عوامل النجاح التي رافقت المصرف الخليجي التجاري منذ تأسيسه، كما ان الفرص الاستثمارية المتاحة في البحرين ودول المنطقة، مكّنت المصرف من وضع نفسه في المسار الصحيح للنمو الثابت والمتواصل. حيث ان إقبال كبرى المؤسسات المالية الخليجية على المساهمة في رأس مال الخليجي التجاري ما كانت لتتحقق لولا ما أظهره هذا المصرف طوال السنوات الثلاث الماضية من متانة مالية ترجمت نمواً قياسياً ومتواصلاً في بنود ميزانيته وصافي أرباحه ومختلف مؤشرات الربحية لديه».

الادراج في الأسواق الخليجية

وفي رده على سؤال عن فائدة تحول المصرف في شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٧ من شركة مقفلة الى شركة مساهمة عامة مدرجة أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية، قال **ابراهيم** «عزز ذلك قاعدة المساهمين لدى المصرف وان هذا الإدراج سيتبعه ادراجات أخرى في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ان شاء الله».

تقديم افضل المنتجات الاسلامية وتعزيز شبكة التواصل

ويوضح **ابراهيم**، ان الهدف الاساسي للمصرف الخليجي التجاري هو منح عملائه احدث المنتجات ذات المردود المجزئ ضمن أطر رقابية جيدة خالية من المخاطر. وبالتالي يوفر المصرف مجموعة من الاعمال المتنوعة ابرزها الخدمات المصرفية التجارية، ادارة الثروات، منتجات استثمارية، تسهيلات تمويلية للافراد والشركات والمؤسسات التمويلية في البحرين ودول مجلس التعاون الخليجي. ويشير الى ان هذه المنتجات التي يقوم بتطويرها مهنيون ذو خبرة في الصيرفة الاسلامية، تشمل قائمة منتجات استثمارية متنوعة، المضاربة والمرابحة والمشاركة والاجارة. والى ذلك، يقوم المصرف بتوسيع شبكة تواجده ليسهل على العملاء التواصل مع حساباتهم من خلال تطوير خدمة الصيرفة الالكترونية في البحرين ودول الخليج. من هنا عزز المصرف خدمة الرسائل المصرفية الالكترونية واضاف عدد من اجهزة الصراف الآلي ATMs، وسيفتتح المصرف قريبا فرعه الثاني في مرفأ البحرين المالي. ■

د. جميل الجارودي (بنك ايلاف ELAF BANK - البحرين):

حذار انتقال الازمة الى طور انكماش دور القطاع الخاص

يعتبر بنك ايلاف ومقره البحرين من البنوك الاستثمارية الاسلامية ذي التوسع الناشط رغم حداثته في الاسواق الخليجية.

الرئيس التنفيذي في البنك والمصرفي المعروف الدكتور جميل الجارودي رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» فاعتبر الاجراءات المتخذة من قبل الدول في مواجهة الازمة المالية العالمية غير كافية ولم تدخل الى جذور الازمة، متوقعا ان تطاول التداعيات مختلف دول العالم وإن بنسب متفاوتة، محذرا من انتقال الازمة الى طور انكماش دور القطاع الخاص بما ينعكس سلبا على الاسواق، رافضا ان يكون التدخل الحكومي الرقابي على المصارف أبديا، مطالبا بضرورة اعتماد كل مصرف قسماً لإدارة المخاطر يمارس رقابة ذاتية ويتمتع بالشفافية.



مصرف استثماري اسلامي

■ **هل لنا بلمحة عن بنك ايلاف؟**

– بنك ايلاف حديث العهد اذ لم يمض على تأسيسه اكثر من عام ونصف العام. بداية كان يحمل اسم «مركز تداول الصكوك» ولكن لاحظنا ان الاسم خلق علامات استفهام كثيرة عند الناس حول الفرق بين «مركز» و«بنك»، وكوننا نملك ترخيصا لبنك استثماري من المصرف المركزي في البحرين، قررنا تغيير الاسم بهدف ترسيخ هويتنا كمصرف استثماري اسلامي، وحوّلنا بالتالي مركز تداول الصكوك الى شركة مملوكة بالكامل من المصرف وستكون مركزا لتطوير السوق الثانوية ولاعبا اساسيا في اسواق المال.

اما «ايلاف» فهو مصرف استثماري يتبع مفاهيم واساليب الصيرفة الاسلامية، واخترنا اسم «ايلاف» لما تعنيه الكلمة من العهد والوعد وهي مذكورة في القرآن الكريم في «لايلاف قريش».

تداعيات تطاول دول العالم

■ **هل تعتقدون ان الاجراءات التي اتخذت حتى اليوم كافية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعيات جديدة لها؟**

– ما اراه هو اتخاذ اجراءات كنوع من رد فعل بدل ان تكون عملية دخول الى جذور الازمة، فليس من احد استطاع تحديد مدى حجم الازمة لنستطيع القول ان الحلول كافية، ومع كل يوم جديد نكتشف آثارا جديدة للازمة، والشيء الاكيد الوحيد ان التداعيات ستطاول مختلف انحاء العالم ومختلف القطاعات وان بنسب متفاوتة، والتدهور الاقتصادي الحاصل وما يرافقه من توقف مشاريع وتريث في الاستثمارات سيخلق حتما ركودا اقتصاديا يصيب العالم اجمع ولا احد يعرف مداه.

تراجع الايرادات

■ **الى اي مدى في رأيكم أثر انخفاض سعر النفط على الاقتصادات العربية؟**

– قبل الانخفاض، شهدنا ارتفاعا ضخما لأسعار النفط وضعت على اساسه الدول النفطية خططها التنموية قياسا على موازناتها، لذا فإن انخفاض اسعار النفط سينعكس تراجعا في ايرادات هذه الدول وعجزا في موازناتها باستثناء دولة او دولتين في الخليج احتسبت ايراداتهما على سعر برميل منخفض. وبالمقابل فإن غالبية الدول الخليجية اعتمدت في موازناتها على سعر البرميل بين ٦٠ و٧٠ دولاراً، غير انها وبرغم احتياطاتها المجمعة خلال فترة ارتفاع الاسعار لم تستفد من استثماراتها خصوصا في القطاع العقاري بتأثير من الازمة المالية وتداعياتها.

يبقى ان المهم ليس القطاع العام فحسب، بل ايضا نظرة القطاع الخاص المستقبلية، فأي تخوف او انكماش من قبله سيؤثر كثيرا على الاقتصاد، واي تفاؤل منه بإيجاد فرص حتى في الازمات سيساهم كثيرا في عودة الانتعاش الى اقتصادات الدول.

تدخل حكومي مؤقت

■ **في رأيكم، هل للحكومات دور مهم في اعادة التوازن الى القطاع المصرفي والمالي؟**

– لا شك في ان الغالبية لم ترغب بأي تدخل حكومي، خصوصا رواد القطاع الخاص، فالبعض في اميركا شبهوا الامر وكأنه عودة للنظام الشيوعي غير المنتظرة. ولكن للأسف عدم تطبيق المصارف الخاصة الكبرى للأسس الضرورية خصوصا لجهة ادارة المخاطر بالمعنى الكامل، اجبر الحكومات على التدخل محافظة منها على الاقتصاد. وفي رأيي الشخصي، كان لا بد من تدخل الحكومات في الوقت الحالي، ولكن لا يجوز ان يبقى تدخلا ابديا كونه يلغي اي خط فاصل بين القطاعين العام والخاص.

رقابة ذاتية

■ **ما تعليقكم على عمل شركات التصنيف والتصنيفات التي اعطتها للشركات؟**

– ما حصل في هذا المجال هو الاكتفاء بالنظر الى الظاهر الذي يسير في شكل ممتاز، وبالتالي غض النظر عن الهفوات الصغيرة، وفي رأيي لو ان شركات التصنيف دققت كما يجب في ادنى تفاصيل الشركات لكانت اكتشفت تلك الهفوات. وللأسف كان هناك تساهل كبير في مسألة التصنيف.

وفي هذا الصدد لا بد من التشديد على ان التصنيف هو «أمانة» اذ على اساسه يتحرك الكثير من العملاء والمستثمرين، واي خلل في التصنيفات التي تعطيها شركات التصنيف يعتبر تضليلا لهؤلاء المستثمرين. والمطلوب هنا رقابة ذاتية وشروط تطبق على شركات التصنيف في اعطائها للتصنيفات.

قسم لإدارة المخاطر

■ **يدور حديث حول تشديد الرقابة على المصارف، في رأيكم ممن يجب ان تنبع هذه الرقابة؟**

– عادة تفوّض الحكومة دور الرقابة على المصارف الى البنوك المركزية، ولكن لا يجب الاتكال فقط على رقابة هذه الاخيرة بل من الضروري ان يكون في كل مصرف قسم ادارة مخاطر يمارس رقابة ذاتية ويتمتع بالشفافية ولديه صلاحية رفض القرارات الخاطئة للادارة العليا في المصرف.

توسع دائري

■ **هل من مشاريع توسعية جديدة تخططون لها؟**

– كمصرف جديد، نتبع التقدم بخطى ثابتة، همّنا توظيف رؤوس الاموال التي في حوزتنا، فكانت لنا استثمارات متعددة في بريطانيا وتركيا والسودان ومنطقة الخليج، ولدينا نية بعد إثبات موقعنا في الاسواق الحالية، ان نتوسع دائريا نحو منطقة الشرق الاوسط ثم الى شمال افريقيا وصولا الى دول آسيا وشرق اوروبا. وقد استبقنا ذلك بعقدنا تحالفات استراتيجية مع بعض المؤسسات المالية في تلك المناطق، فكان توسعنا في مجال قطاعات الصناعة والعقار والطاقة والمواصلات، اضافة الى قطاع الخدمات المالية.

مصرف نام

■ **كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– توظيفاتنا هذا العام كانت كلها رابحة. وكوننا مصرفا ناميا، ثمة مجالات امامنا لزيادة نمونا سنوياً، لكن النصف الاول من العام المقبل سيحتّم على الجميع اعادة قراءة النتائج، خصوصا وان كل الميزانيات التي ستضعها الشركات لعام ٢٠٠٩ ستكون مبنية على مجهول.

وفي ما خص مواردنا البشرية، نحن فخورون بها لتوزعها على جنسيات عدة مما يعطينا قوة وموقعا في الاسواق، وفي هذا الاطار اتممنا الهيكلية الوظيفية الجديدة لمختلف الاقسام، وصار لدينا شبكة مصرفية استراتيجية يعتمد عليها في اطلاق اي منتج جديد خلال ٢٠٠٩. ■

ديفيد بيس (بنك يونيكورن للإستثمار - البحرين) :

على الحكومات مسؤولية ضخ السيولة وتمويل المشاريع لتنشيط العجلة الإقتصادية



منذ انطلاقته العام ٢٠٠٤، حقق بنك يونيكورن للإستثمار البحريني والذي يتخذ من البحرين مقراً له مركزاً قوياً من طريق اختراقه عدداً من الأسواق المختارة، خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا والولايات المتحدة الأميركية. ومن نجاحاته إقفاله مؤخراً الصكوك الدولية الأولى في المملكة العربية السعودية، وهي أول ورقة مالية مدعومة بالأصول، متوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، وهو منتج مصمم لشركات التمويل العقاري.

رئيس الشؤون المالية في البنك ديفيد بيس ركز في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على إعادة الثقة بالمصارف والمؤسسات المالية، ملقياً على الحكومات مسؤولية إنشاء وتمويل المشاريع لتنشيط العجلة الإقتصادية في ظل الأزمة العالمية. كذلك لم يعفِ البنوك المركزية من مسؤولية نشر الوعي لدى العملاء وتثقيفهم لجهة إطلاعهم على آخر مستجدات الأسواق، معتبراً ان النظام المصرفي الإسلامي جزء من الحل للأزمة الحالية التي يتخبط بها العالم، متوقعاً ان تكون سنة ٢٠٠٩ صعبة على المصارف لنقص السيولة وانعدام الثقة بالأسواق.

إعادة الثقة بالمؤسسات المالية

■ هل تعتقدون انه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية، والحدّ من تأثيراتها السلبية على الإقتصادات العربية؟

– في اعتقادي ان الحكومات يجب ان تضخ السيولة في القطاعات المصرفية المحلية دعماً للإقتصاد وإعادة للثقة بالمصارف والمؤسسات المالية.

من جهته الجمهور يعجز حالياً عن التمييز بين الشركات والبنوك المتينة والمتعثرة وثمة خلل في ثقته بها، وبالتالي ضخ الأموال اللازمة سيعيد هذه الثقة المفقودة ويعزز الإقتصادات كافة.

■ ما هي التدابير التي يمكن ان تتخذ محلياً للحد من الآثار السلبية للأزمة؟

– لا بدّ من أن تلجأ الحكومة الى إنشاء وتمويل المشاريع لتنشيط عجلة الإقتصاد المحلي كتطوير الطرق وتحسينها، وإنتاج الطاقة وخلق فرص عمل وإصدار الصكوك. إضافة الى دورها في إعطاء الحوافز القانونية والضريبية وتسهيلها المعاملات لدعم النمو الإقتصادي.

امتداد الأزمة حتى نهاية ٢٠٠٩

■ في اعتقادكم، هل ستعود الأجواء قريباً الى ما كانت عليه في السابق؟

– نأمل جميعاً بعودة الإستقرار الى الأسواق سنة ٢٠٠٩، وقد تحدث البعض خلال الأشهر القليلة الماضية عن ركود قد يسيطر في الربع الأول من العام المقبل.

وفي رأيي، ان هذه الأزمة ستمتد الى الربع الرابع من العام ٢٠٠٩.

■ هل سيترك انخفاض أسعار النفط أثراً على الأوضاع المالية والإقتصادية في المنطقة؟

– سيترك انخفاض سعر برميل النفط الى ما دون الـ ٥٠ دولاراً، آثاراً سلبية على دول مجلس التعاون الخليجي كافة، باستثناء الكويت.

الدور التوعوي للبنوك المركزية

■ في اعتقادكم، ما هي الإجراءات الضرورية لاستعادة ثقة العملاء؟

– كما سبق وذكرت، لا بدّ من كسب ثقة العملاء وإصدار قوانين وأنظمة تساهم في نشر الوعي وتثقيف الناس لجهة التطورات الحاصلة في الأسواق.

وهنا لا بد من الإشارة الى أهمية دور البنوك المركزية التي يجب ان تفرض على المصارف نشر المعلومات الضرورية لتوعية العملاء.

فانفتاح البنوك وشفافيتها يساعدان الجمهور على التمييز بين البنك المتين والمتعثر. كما وتستطيع الحكومات تقدمة الضمانات وضخّ الأموال في القطاعات المصرفية كافة.

النظام الإسلامي جزء من الحل

■ هل تعتقدون أن الأنظمة المصرفية الإسلامية هي الحل المناسب للأزمة الحالية؟

– في اعتقادي، ان النظام المصرفي الإسلامي هو جزء من الحلّ للأزمة الحالية، ولكنه ليس الحل النهائي.

وفي رأيي ان نسبة المخاطر محدودة في الأنظمة المصرفية الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية.

ولكن على المصارف الإسلامية ان تعير أهمية لعملية الإقراض التي يجب ان تكون مدروسة، فعملية الإقراض ليست محصورة فقط بالمصارف التقليدية، وبالأخص ان العالم اليوم يتطلع نحو المصارف الإسلامية التي يجب ان تستغل هذه الفرصة الثمينة المتاحة أمامها لتطوير نفسها.

■ ما هي مشاريعكم التوسعية؟

– بدأنا منذ عام تقريباً نشاطات توسعية عدة، وحصلنا على ترخيص لممارسة أعمالنا في المملكة العربية السعودية، إضافة الى تواجدنا حالياً في ماليزيا، تركيا، دبي، شيكاغو والسعودية. وسنتابع عملية التوسّع هذه.

توافر الفرص الثمينة

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة، تضاعفت أرباحنا التشغيلية، ونسبة النمو وصلت الى ٦٨٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٨.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– من المتوقع ان يكون العام ٢٠٠٩ صعباً بسبب النقص في السيولة وانعدام الثقة في الأسواق.

ولسنا متخوفين من الأوضاع في هذه المرحلة فالفرص الثمينة لا تزال متوافرة في السوق.

ولكن لا بد من دراسة هذه الفرص بحذر ودقة، والحفاظ على مستوى سيولة عال والاستثمار في مجالات آمنة، وهذا ما نسعى الى إنجازه في بنك يونيكورن. كما أننا نتمتع بملاءة مالية مرتفعة جداً. لذا نحن متفائلون لكننا حذرون، ونعمد الى التدقيق في استثماراتنا كافة أكثر من السابق. ■



عابد الزيرة (بنك الإستثمار الدولي – IIB البحرين) :

نستعد لإطلاق صندوق استثماري يتعلق بالتمويل العقاري في السعودية

تأسس بنك الإستثمار الدولي في البحرين العام ٢٠٠٣ كبنك استثماري إسلامي برأسمال مصرح به قدره ٢٠٠ مليون دولار ورأسمال مدفوع بالكامل قدره ٤٣ مليون دولار، تمت زيادته في العام الفائت إلى ١١٠ ملايين دولار أميركي، مما رفع إجمالي حقوق المساهمين إلى أكثر من ٢٠٠ مليون دولار.

والمعروف عن البنك استثماره أخيراً في مشروع تطوير برجين سكني وتجاري في أرض في المشروع الكبير لتطوير دانة أبوظبي في الإمارات.

الرئيس التنفيذي في البنك عابد الزيرة اعتبر ان تداعيات الأزمة المالية العالمية لم تكتمل بعد وثمة احتمالات لانتكاسات جديدة، داعياً الى تكاتف الحكومات العربية لتجنب تداعيات أكبر، معدداً بعض الإجراءات التي من واجب المصارف المركزية العربية القيام بها، لافتاً الى توافر السيولة في الأسواق الخليجية لكن العامل النفسي هو الذي يحد من حركتها في الأسواق، كاشفاً عن بدء البنك بجمع رأسمال صندوق للإستثمار في مشروع للتمويل بالرهن العقاري في السعودية.

تكاتف الحكومات بمواجهة الأزمة

■ في رأيكم هل الإجراءات التي اتخذت لاحتواء الأزمة المالية العالمية كافية لتجنب أي تداعيات جديدة؟

– كما بات معروفاً فإن المصارف المركزية اتخذت خطوات إيجابية لاحتواء الأزمة، وهي خطوات ربما كانت كافية حتى الآن، ولكن أعتقد أن تداعيات الأزمة المالية لم تكتمل حتى الآن وأمامنا احتمالات جدية لانتكاسات أخرى، لذلك لا بد من تكاتف الحكومات العربية لتجنب تداعيات أكبر، كما لا بد من توجه واحد للمصارف المركزية العربية لاتخاذ خطوات فعلية وضخ السيولة في أسواق دولها، وهي متوافرة لكن العامل النفسي لطالما شكل عائقاً مباشراً أمام حركة الأموال.

رقابة صارمة على البنوك

■ هل الخطوات الإيجابية التي سبق وذكرتها هي نفسها الواجب العمل بها لإعادة التوازن الى الأنظمة المصرفية في العالم العربي؟

– تتمثل الخطوات الواجب اتخاذها في هذا المجال بضرورة تدخل الصناديق السيادية لجهة شراء الأسهم في الأسواق المحلية تعزيزاً لقدراتها التنافسية و منعاً لانهيارها.

وتجدر الاشارة هنا الى ما تشهده اسهم الشركات المدرجة وبورصات المنطقة من انخفاضات حادة مما يستدعي تدخل هذه الصناديق لاعادة الاستقرار للشركات المتضررة.

كما ولا بد أن تتدخل المصارف المركزية لدعم البنوك التي تواجه مشكلات في السيولة، إضافة الى فرض رقابة صارمة ومتشددة للتأكد من مسار مختلف أنواع البنوك وعدم دخولها في مجازفات ومخاطر غير محسوبة.

مراجعة الحسابات

■ هل تأثرت المنطقة العربية بالتراجع الذي تشهده أسعار النفط؟

– لا شك في أن تراجع أسعار النفط أثر سلباً على اقتصادات الدول النفطية، تمثل خصوصاً في تراجع ايراداتها. فالسيولة الكبيرة والمداخيل الضخمة التي تملكها الدول الخليجية تقلصت بسبب إستثمار جزء منها في المشاريع المحلية والخسائر الناتجة عن شراء أسهم شركات عالمية تأثرت تأثراً مباشراً بالأزمة المالية العالمية الحالية. واليوم مع تراجع أسعار النفط، بدأت حكومات هذه الدول بمراجعة حساباتها فحدّت من مشاريعها وتريثت في الدخول في مشاريع جديدة، ولكن هذا لا يعني أن الدول الخليجية تعاني نقصاً أو شحاً في السيولة. إذ لا تزال السيولة متوافرة بمعدلات ممتازة لكن حالة الحذر والترقب السائدة على كافة الصعد (حكومات ومؤسسات وأفراد) هي سيدة الموقف الآن، الأمر الذي نجم عنه نوع من التحفظ والإحجام عن الدخول في أعمال جديدة في الوقت الراهن، ولكن تبقى الحقيقة الماثلة التي لا جدال حولها وهي أنه ورغم أن الأزمة ألقت بظلالها على كل بقاع العالم إلا أن إقتصادات دول الخليج إجمالاً لا زالت تتمتع بقدر كبير من عافيتها و حيويتها، ويبقى فقط العامل النفسي هو العائق المباشر كما أسلفنا سابقاً وهي مسألة وقت فقط حتى تعود الطمأنينة إلى أسواق المنطقة.

تمثل الأزمة بالنسبة لنا فرصة مؤاتية للدخول في استثمارات مجزية

صندوق استثماري في السعودية

■ هل كانت لكم في الفترة الأخيرة مشاريع توسعية، واين أصبحت هذه المشاريع اليوم؟

– إن بنك الإستثمار الدولي كما يدل اسمه هو بنك استثماري عالمي يتطلع نحو الفرص العالمية، وعدد من هذه الفرص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ومن أهم مشاريعنا، طرحنا مطلع العام ٢٠٠٨ استثمارات في الإمارات وتونس، ومؤخراً صندوقاً استثمارياً يتعلق بانشاء شركة للتمويل العقاري في السعودية.

وهنا يطرح كثيرون السؤال: هل الوقت مناسب اليوم لهكذا صندوق، والجواب نعم حيث أجاز مجلس الشورى السعودي قانون الرهن العقاري مؤخراً، وفور صدوره من المتوقع أن نشهد عمليات إقراض واسعة من مؤسسات مالية يشجعها في الإقدام على ذلك حجم السوق السعودي الأكبر خليجياً.

ومن هذا المنطلق، بدأنا بجمع رأس المال ونتلقى ردود فعل إيجابية رغم الأزمة في الأسواق، حتى أن بعض المؤسسات عرضت علينا التعاون كمساهم استراتيجي في هذا المشروع.

الأزمة موفرة للفرص

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون للعام المقبل؟

– النتائج جيدة، فحتى أواخر الشهر التاسع من ٢٠٠٨ حققنا أرباحاً وصلت إلى ١٢ مليون دولار. كما وأن البنك يتمتع بمعدل كفاية رأس مال ممتازة إذ تتجاوز السيولة المتوافرة لدينا حدود ٦٥ في المئة من رأسمال البنك، ما يعني أن الأزمة هي بالنسبة لنا فرصة مؤاتية للدخول في استثمارات مجزية.

أما ٢٠٠٩، فأتوقع أن تحصل صعوبات كثيرة، وستتضح الصورة الحقيقية للأزمة العالمية في ربعها الأول.

ومهما يكن فنحن من المؤمنين أن مع كل أزمة تولد بعض الفرص، وإذا ما سنحت ندرسها بإتقان ونقتنص الجيد منها. ■

محمد عيسى المطاوعة (بنك البركة الإسلامي - AL BARAKA ISLAMIC BANK البحرين) :

ادعو الى التداول بالمنتجات المصرفية الإسلامية للحد من الأزمات مستقبلاً

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في بنك البركة الإسلامي البحريني محمد المطاوعة نصح بضرورة الابتعاد عن المنتجات المالية غير الواقعية والتي كانت السبب الرئيسي في الأزمة المالية الحالية، مقترحاً التداول بالمنتجات المصرفية الإسلامية للحد من الأزمات المشابهة في المستقبل.

وإذ عدد انجازات البنك خلال العام الحالي، كشف عن دراسة إمكانية تحويله الى شركة مساهمة عامة من خلال طرح ٤٠٪ من أسهمه في سوق البحرين للأوراق المالية، مشيراً الى النجاحات المحققة بعد عملية الدمج مع «الأمين الإستثماري»، لافتاً الى ان موجودات الصكوك منذ تأسيس البنك الى الآن بلغت نحو ٦ مليارات دولار.



الابتعاد عن المنتجات غير الواقعية

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– في رأيي، يجب الابتعاد عن المنتجات المالية غير الواقعية التي أوجدتها أسواق المال الدولية، والمتعلقة بشراء سندات الدين وبالمشتقات، خصوصاً ان هذه الأخيرة كانت السبب الرئيسي لاندلاع الأزمة.

■ كيف تقوّمون أداء مؤسسات التصنيف العالمية في ظل الأزمة المالية الحالية؟

– لا بدّ من إعادة النظر في مدى قبولنا للتقارير والتصنيفات الإئتمانية الصادرة عن تلك المؤسسات، إضافة الى وجود خلل واضح في مستوى الثقة المعطاة لها.

تحديد سعر برميل النفط

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– سيكون لعدم استقرار وثبات أسعار النفط آثار مباشرة على اقتصادات الدول العربية المعتمدة على الإيرادات النفطية. ولذا لا بد من العمل على تحديد سعر برميل النفط في الأسواق العالمية.

■ ما هي الإجراءات المطلوبة لإعادة التوازن الى القطاعات المصرفية، وهل للحكومات دور في اتخاذ مثل هذه التدابير؟

– ستصدر في المرحلة الأولى إجراءات من مؤسسات رقابية حكومية ومن بنوك مركزية وهيئات مالية مختلفة وغيرها، أضف الى ذلك أن آراء التكتلات المنبثقة عن الجمعيات والاتحادات ستكون مسموعة وفعّالة بغية الحد من تداعيات الأزمة.

انجازات ٢٠٠٨

■ ما هي انجازات بنك البركة الإسلامي في العام ٢٠٠٨؟

– قام المصرف العام ٢٠٠٨ بعدد من الخطوات الناجحة، وعلى رأسها تعزيز العمليات المالية في فروع بنك البركة الإسلامي في البحرين، وتحويل الفرع في باكستان الى مصرف محلي للإفادة من خبرة وتاريخ البنك العريق في هذه الدولة. كما أننا نجحنا في الخروج بربحية ممتازة من بعض الصناديق العقارية، وبعنا احد استثماراتنا في دبي بعائد قارب الـ ٥١ في المئة.

وهذا النجاح أقل ما يقال فيه انه استثنائي في ظل الأوضاع الإقتصادية الحالية.

التداول بالمنتجات الإسلامية للحد من الأزمة

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها وينظر الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول. ما هو رأيكم؟

– تداول المنتجات المصرفية الإسلامية في الأسواق العالمية سيحد من الأزمات المشابهة للأزمة الحالية في المستقبل. وخصوصاً ان الصيرفة الإسلامية تقوم على ضوابط وتقاليد تشرف عليها الهيئات الرقابية الشرعية.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– ندرس إمكانية تحويل بنك البركة الإسلامي من شركة بحرينية مقفلة الى شركة مساهمة عامة، وذلك من طريق طرح نحو ٣٠ الى ٤٠ في المئة من أسهمه في سوق البحرين للأوراق المالية في العام المقبل واستقطاب مساهمين استراتيجيين، مع الإبقاء على نسبة أكبر من ٥ في المئة له ليتمكن من إدارة البنك والفروع التابعة له وأخذ القرار لضمان النجاح الذي يحققه.

وقد نجحنا في دمج بنكي «الأمين الإستثماري» و«البركة الإسلامي» في كيان واحد وحقق لنا ذلك نجاحات في مساع كثيرة ورفع من قيمة الموجودات في البنك لتتجاوز المليار دولار مما ساهم بزيادة الأرباح. وبلغ رأس المال مع حقوق المساهمين ٢٠٠ مليون دولار من أصل ٦٠٠ مليون دولار المصرح به، وعليه فنحن نتوقع زيادة رأس المال خلال السنوات الثلاث المقبلة ليصل الى نصف مليار دولار بحسب احتياج السوق الى ذلك.

الى ذلك رفعت عملية الدمج من عدد الموظفين في كل الفروع الى أكثر من ٦٥٠ موظفاً منهم ١٦٠ في البحرين موزعين على ٤ فروع والبقية على ٢٤ فرعاً في باكستان.

كما ساعد الدمج البنك في إحداث نقلة نوعية في سلة استثماراته عبر طرح منتجات للمرة الأولى، مثل الصكوك الإسلامية والمدعومة بأصول فعلية ومنها صكوك المشاركة والمرابحة والمضاربة والسلم، إضافة الى فريق يتمتع بالخبرة الكافية في هيكلة العمليات التمويلية سواء كانت تمويلات مصرفية مشتركة بدعوة المصارف المحلية والإقليمية للمساهمة في العمليات التي تباع وتنجز من قبل البركة الإسلامي، والقدرة على بيع هذه العمليات لبنوك حتى تقليدية. هذا وبلغت موجودات الصكوك منذ تأسيس البنك والى الآن نحو ٦ مليارات دولار في جميع الفروع. ■

يوسف شملان العيسى (بنك أدكس ADDAX):

للبنوك المركزية دورها الرقابي لمنع البنوك المتعثرة من الانهيار

الرئيس التنفيذي في بنك أدكس للاستثمار في البحرين يوسف شملان العيسى وصف الازمة المالية العالمية بأكبر معضلة في تاريخ البشرية، وحث الحكومات العربية على وضع الخطط الفعالة والافادة من الخبرات الاجنبية لمواجهة الازمة والاستعداد للأسوأ، واشار الى ازمة قيادة في الكويت حدّت من ثقة المستثمر بوطنه.

وبالنسبة الى القطاعات المصرفية الخليجية توقع لها عمليات اندماج عدة في ما بينها، داعيا البنوك المركزية الى لعب دور رقابي توجيهي لمنع البنوك المتعثرة من الانهيار، معتبرا ان تأثيرات الازمة جاءت محدودة جدا على «بنك ادكس» لابتعاده عن التداول بالاسهم ومجالي المضاربات والرهن العقاري، متوقعا ان تدوم تداعيات الازمة لسنتين مقبلتين بعدما طرقت قطاعات عدة، معددا توسع عمل البنك في اسواق دولة الامارات العربية والسعودية عبر شركات تابعة.



البيان ■ في رأيكم ما هي الحلول والتدابير التي يجب ان تتخذ للحد من تداعيات الازمة المالية العالمية على المنطقة العربية؟ وما هو دور الحكومات في هذا الاطار؟

– للاسف، لاحظنا منذ بداية الازمة غياب التنسيق بين البنوك المركزية في دول مجلس التعاون الخليجي. وفي رأيي، ان هذه الازمة هي احدى اكبر المعضلات في تاريخ البشرية ولم يشهد العالم ازمة شبيهة لها. لذا يجب على الحكومات العربية الاستعانة بالخبرات الاجنبية والاستفادة من التجارب السابقة لمعرفة كيفية التعامل مع الازمة.

كما ولا بد من وضع خطط فعالة والاستعداد للأسوأ منعا لانهيار المصارف، اضافة الى ضرورة التنسيق بين الدول العربية لجهة ضمان الودائع لتعزيز ثقة العملاء بالمؤسسات المالية كافة. من دون ان ننسى اهمية الاستشارات المستمرة مع القطاع الخاص والاقتصاديين. وبالفعل طمأنت دولة الامارات رعاياها حول وضع المصارف، بالرغم من التراجع الكبير في بورصاتها. اما تأثيرات الازمة على دولة الكويت فليست واضحة بعد، فالحل قد تأخر بالرغم من تدخل السياسيين في هذا المجال.

وفي اعتقادي ان دور البنك المركزي الكويتي مهم جدا، لجهة القرارات الجريئة التي اتخذها وتدخله لحل معضلة بنك الخليج الكويتي بسرعة. ولكنني لا أؤيد تدخل الحكومة في حل ازمة البورصة والاستحواذ على الاسهم المتراجعة، لانها ظاهرة غير صحية ولم تشهدها اي دولة في العالم من قبل. وبالاخص ان هذه الخطوة، قد تكون بمثابة مكافأة للذين ارتكبوا مجازفات كبيرة في قطاع غير آمن. وبالتالي تدخل الحكومة يجب ان يكون محصورا بالقطاعات المالية الثابتة والمهمة، منعا لانهيار تلك الاخيرة، من خلال اعتماد اساليب مختلفة كزيادة رأسمال وتدعيم ميزانيات بعض الشركات كما حصل في اوروبا وبريطانيا وأميركا... اضافة الى اهمية وضع خطة حكومية ثابتة وموضوعية تتضمن كيفية التعامل مع الازمة عموما.

عدم وضوح الرؤية المستقبلية في الكويت

■ كيف تنظرون الى القوانين الكويتية، والتي تختلف عن مثيلاتها الدول العربية الاخرى؟

– تتميز دولة الكويت بديمقراطية برلمانية وحرية اعلامية كبيرة، مقارنة بدول الخليج الاخرى. لذا تظهر مشاكلها بصورة اوضح مقارنة بسواها، اضافة الى ان ازمة القيادة التي تعانيها الكويت حاليا حدّت من ثقة المستثمر الكويتي بوطنه وباتت استثماراتنا تتوجه نحو الخارج، فعدم وضوح الرؤية المستقبلية في الكويت اوصلنا الى ما نحن عليه اليوم.

الى ذلك فالكويتيون من القطاعين العام والخاص لديهم استثمارات خارجية ضخمة منذ حوالى ٤٠ عاما، اي قبل اية دولة اخرى في المنطقة، ولكن المشكلات السياسية الكويتية منعتهم من التقدم.

عوامل سلبية

■ كيف تنظرون الى انخفاض اسعار النفط وتأثيراته على القطاعات الاقتصادية والمالية العربية؟

– لم تظهر حتى الآن بوضوح آثار هذا التراجع السريع في اسعار النفط، فالعقود غالبيتها طويلة الأجل، لكن ستتجلى آثار هذا الإنخفاض عندما يحين موعد تجديد العقود.

من جهة أخرى، اتخذت الأزمة حجماً ضخماً وأثرت مباشرة على الإقتصاد بسبب اجتماع العوامل السلبية كلها في الوقت عينه، فتراجع قيمة الأسهم تزامن مع انخفاض أسعار النفط وأزمة الإئتمان العالمية، وقد تفاجأ كل من كان يعتقد ان المعوقات الإقتصادية متينة وأن المشكلة مؤقتة.

دور البنوك المركزية

■ في رأيكم ما هي الإجراءات المطلوبة لتعزيز التوازن في الأنظمة المصرفية، وما هو دور الحكومات في هذا الإطار؟

– نتوقع فترة تصحيح تتخللها عمليات اندماج عدة. فالقطاع المصرفي سيشهد تغييرات مختلفة قد يكون بعضها صحياً.

وفي رأيي ان للبنوك المركزية دوراً رقابياً توجيهياً لمنع البنوك المتعثرة من الانهيار. ففي مرحلة الإنكماش يظهر دور الحكومات من خلال ضخ الأموال أو تخفيض الضرائب، ودعم المشاريع التنموية..

ولذا كان من المفترض ان تحتفظ الحكومات الخليجية بفوائضها، فتستفيد منها في فترة الركود بدلاً من الاستمرار في الإنفاق الذي أدى الى مشكلة التضخم.

هلع المستثمرين

■ ما هي التدابير التي اتخذها بنك أدكس للحد من تداعيات الأزمة؟

– كانت تأثيرات الأزمة محدودة جداً على بنك أدكس، كوننا تجنبنا الإنخراط في مجالات الأسهم والمضاربات والرهن العقاري.

كما وان استثماراتنا مباشرة في شركات تشغيلية لها هدف واضح يلبي حاجات الناس الأساسية الإجتماعية بغض النظر عن حالة السوق، إضافة الى اننا اعتمدنا سياسة تمويلية محافظة جداً ونسبة الإقراض لدينا منخفضة ولا تتعدى الـ ٣٠ في المئة من محفظتنا.

تأثر مختلف القطاعات

■ يرى البعض ان الإقتصاد الاسلامي هو الحل بعد ان اثبتت الانظمة الرأسمالية التقليدية عجزها، ما رأيكم؟

– في اعتقادي، ان المصارف التقليدية والاسلامية تأثرت بالازمة الحالية. وقد تكون البنوك التقليدية تأثرت بشكل اوضح كونها استحوذت على مشتقات مالية، وبالنتيجة ستؤثر الازمة على القطاعات من دون استثناء.

ومن المتوقع ان تمتد الازمة لسنتين على الاقل وبالاخص ان تداعياتها السلبية بدأت بالعقار، ثم انتقلت الى البنوك ووصلت الى قطاع السيارات، وسيؤدي الكساد العالمي الى انخفاض اسعار النفط، وستتأثر بالتالي ربحية القطاعات الاقتصادية كافة في ظل الهلع المسيطر على المستثمرين.

نشاطات توسعية في السعودية والامارات

■ ما هي مشاريعكم التوسعية؟

– لا تزال نشاطاتنا التوسعية قائمة في المملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة، كونها اسواقا مهمة واساسية، ويجب ان نتواجد فيها بصفة كوننا مصرفا اقليميا.

ففي الامارات لدينا شركة البشائر التي تركز على الاستثمار في القطاع النسائي، وحصلنا على الترخيص اللازم وحاليا نقوم باختيار فريق العمل.

اضافة الى اننا حصلنا على الرخصة لشركة متخصصة في التمويل الاسلامي في الامارات، ولكنها لم تباشر نشاطها بعد لحسن حظنا. فأموالنا موجودة والسيولة متوافرة، وسنعلن عن اسمها رسميا في المستقبل القريب.

اما في السعودية، فمن المتوقع ان نباشر نشاطنا المصرفي هناك بداية ٢٠٠٩ بعد ان عيّنا رئيسا تنفيذيا واصبحت المكاتب جاهزة. ■

عبدالله جناحي (مصرف سيرة للاستثمار SEERA INVESTMENT BANK):

استثماراتنا متركزة في قطاعات حيوية مرتبطة بمتطلبات المجتمع



هوية جديدة اكتسبها «مصرف سيرة للاستثمار» بعدما بدّل اسمه من «البنك الدولي المتحد» UIB ليصبح مصرفا استثمارياً يتعاطى الاستثمار في الاسهم والحصص الخاصة.

مدير عام المصرف عبدالله جناحي رأى ان نتائج الازمة ليست واضحة حتى الآن، والاوضاع الى تدهور والانتظار والترقّب سيدا الموقف، متسائلا كيف سنجد العلاج الشافي لازمة لم نصل بعد الى تشخيصها، مشيرا الى ان استثمارات المصرف كانت ممتازة وتركزت في قطاعات آمنة لم تتأثر بالازمة، آملا في ان تعود الاسواق لتنعم بالثقة وتنطلق عجلة الاعمال من جديد، كاشفا عن عمليات استثمارية في قطاعات حيوية مرتبطة بمتطلبات المجتمع.

الاسم هويتنا الجديدة

■ ما الهدف من تغيير اسم المصرف من البنك الدولي المتحد "UIB" الى «سيرة» بعد ان بات البنك معروفا ومشهورا؟

– لا شك في ان «البنك الدولي المتحد» (UIB) بات معروفا وحقق شهرة واسعة لإنجازاته وتطلعاته المستقبلية، وخلال فترة قياسية لا تتعدى العامين استحوذ على شركتي «بي دبليو ايه ووتر ادينيفر» و«كوزان كريسبلانت» اضافة الى تأسيس صندوق «فلك» للاستثمار في تأجير الطائرات. لكننا وبرغم كل النجاح قررنا تغيير اسم البنك ليتناسب مع تطلعاتنا للتقدم على المستوى الدولي والاستثمار المباشر في كبرى الشركات، واخترنا اسم «سيرة» لدلالته على رحلة الانسان في الحياة وانجازاته وفي الوقت نفسه يحمل تميزا وتفردا.

و«سيرة» هي هويتنا الجديدة في العالم الاستثماري كمصرف استثماري يركز على الاستثمار في الاسهم والحصص الخاصة والتي لا تركز عليها المصارف الاسلامية في العالم العربي.

الانتظار والترقب سيدا الموقف

■ هل برأيكم الاجراءات التي اتخذت لاحتواء الازمة المالية العالمية كافية لتجنب اي تداعيات جديدة؟

– لكي نقرر اذا ما كانت الاجراءات كافية ام لا، من الضروري ان نعرف حقيقة الازمة المالية، وفي رأيي حتى اليوم لم يستطع احد تحديد ماهية الازمة وحجمها، فهي بدأت كأزمة رهون عقارية في اميركا سرعان ما تحولت الى ازمة سيولة اجتاحت اوروبا ثم كل دول العالم ومنها منطقة الخليج.

لتلك الاسباب بدأنا نلاحظ ان المصارف اصبحت تفكر مليا قبل الاقدام على اي استثمار خوفا من عدم تحقيق النتائج المرجوة. واشير هنا الى ان المصارف الاستثمارية التي كانت تتبع في استثماراتها سياسة دفع نسبة قليلة من سيولتها على ان تسدد المبالغ المتبقية من طريق الاستلاف، اضحت اليوم في حيرة من امرها لانكماش اسواق التسليف وعدم ثقة المستثمرين وهلعهم، اضافة الى ترقبهم لمزيد من الانهيارات للاستثمار بأسعار ادنى.

وبالنتيجة فنتائج الازمة ليست واضحة بعد والاوضاع الى تدهور والانتظار والترقّب سيدا الموقف.

ضرورة اعادة الثقة الى الاسواق

■ في رأيكم ما الاجراءات المطلوب اتخاذها لاعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل للحكومات دور في ذلك؟

– لا شك في ان للبنوك المركزية دورا رئيسيا، وقد لاحظنا تدخلات مباشرة لها في الكثير من دول المنطقة والغرب، بغض النظر عما يعتبره البعض تدخلا مباشرا للقطاع العام في التوجهات النقدية والمالية. ولكن في رأيي نحن لا نعرف اين اصبحنا من الازمة المالية، هل لا زلنا في بداياتها ام اشرفنا على الخروج منها، مع ان هناك اختلافا بين دولة واخرى ومؤسسة واخرى، والسؤال المطروح اليوم كيف سنجد العلاج الشافي لأزمة لم نصل الى تشخيصها؟

بالمقابل، افضل ما نستطيع فعله اليوم لإعادة التوازن والحد من التداعيات هو اعادة الثقة الى السوق ومعالجة الهلع الذي اصاب الناس، خصوصا بعد انهيار اسهم شركات ناجحة بينما لم تتأثر شركات ذات عوائد محدودة جدا او خاسرة اصلا.

قطاعات افادت من تراجع اسعار النفط

■ في رأيكم ما الاثر الذي سيتركه انخفاض اسعار النفط على الاقتصادات العربية؟

– طبعا ستتأثر دول الخليج بانخفاض اسعار النفط ولكن ليس لجهة الارباح انما في الاستثمارات، فبإمكان دول الخليج تحقيق ارباح من عوائد النفط حتى ولو وصل سعر البرميل الى ٢٠ دولارا، لكن كما هو معروف، استثمرت هذه الدول رساميلها ومداخيلها في الاسواق والمشاريع الانمائية التي تأثرت بدورها بالأزمة العالمية وتداعياتها، بالمقابل ثمة قطاعات افادت من تراجع اسعار النفط لتعود وتنتعش من جديد ومن هذه القطاعات الطيران.

نجاح في تجنب تداعيات الازمة

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حتى الربع الثالث من هذا العام كانت نتائجنا جيدة وحققنا ارباحا مرضية على الرغم من انها كانت ادنى بقليل من توقعاتنا. ولكن نحن نقيس نموّنا بالعمليات والاستثمارات التي نقوم بها، وكانت ممتازة هذا العام وتركّزت في قطاعات آمنة لم تتأثر كثيرا بالازمة كالمياه مثلا.

ومن جهة اخرى اشير الى اننا لا نركّز على الربحية بقدر ما نركّز على نسبة السيولة المتوافرة، والتي تمثل القدرة على الاستمرار والاستفادة من الفرص.

الاستثمار في قطاعات مرتبطة بمتطلبات المجتمع

■ ما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟ وهل من مشاريع جديدة تحضرون لها؟

– بالنسبة لنا الخوف ليس من الفترة التي مرت، انما نأمل في ان تعود الثقة الى الاسواق لتنطلق الاعمال من جديد، ونحن حاضرون لأي استثمار، فكما هو معروف لم يكن لدينا التزامات مالية ضخمة هذا العام لنتأثر بالازمة كغيرنا من المصارف، اذ لم تكن تشكل حتى ٢٠ في المئة من رأسمالنا، وهذا ما ساعدنا على تجاوز الازمة التي يشهدها العالم.

هذا وسيكون تركيزنا في ٢٠٠٩ على الحصص الخاصة واختيار استثماراتنا بتأنٍ كما تعوّدنا، وتجنب الدخول في اي قطاع ذي مخاطر مهما كانت وعوده بعوائد مجزية، واضعين نصب أعيننا دوام الاستمرار في ممارسة نشاطنا الاستثماري في قطاعات حيوية مرتبطة بمتطلبات المجتمع وفي طليعتها قطاعات الصحة والمياه والطاقة. ■

د. ناهد طاهر (بنك الخليج الاول الاستثماريGULF ONE INVESTMENT BANK):

توجيه التمويلات العربية الى الاسواق المحلية

الرئيسة التنفيذية لبنك الخليج الاول الاستثماري GULF ONE INVESTMENT BANK الدكتورة ناهد طاهر رأت «ان عملية احتواء الازمة المالية العالمية تتطلب توجيه التمويلات العربية الى الاسواق المحلية»، معتبرة «ان المنطقة العربية تعد من المناطق المستقطبة لرؤوس الاموال» متوقعة «ان يكون التخوف من نقص السيولة مؤقتا، خصوصا في حال استثمرت رؤوس الاموال بطريقة سليمة وحققت عوائد مجزية».



توجيه التمويلات الى الاسواق المحلية

■ هل تعتقدون انه سيكون بالامكان احتواء الازمة المالية، وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– تتطلب عملية احتواء الازمة المالية توجيه التمويلات الى الاسواق المحلية، وفي هذا الاطار لا يجوز الوثوق كليا بالاقتصاد الغربي المتعثّر في وقت تحقق الاستثمارات الداخلية عوائد مجزية وطويلة الامد، والمنطقة العربية تعد من المناطق المستقطبة لرؤوس الاموال.

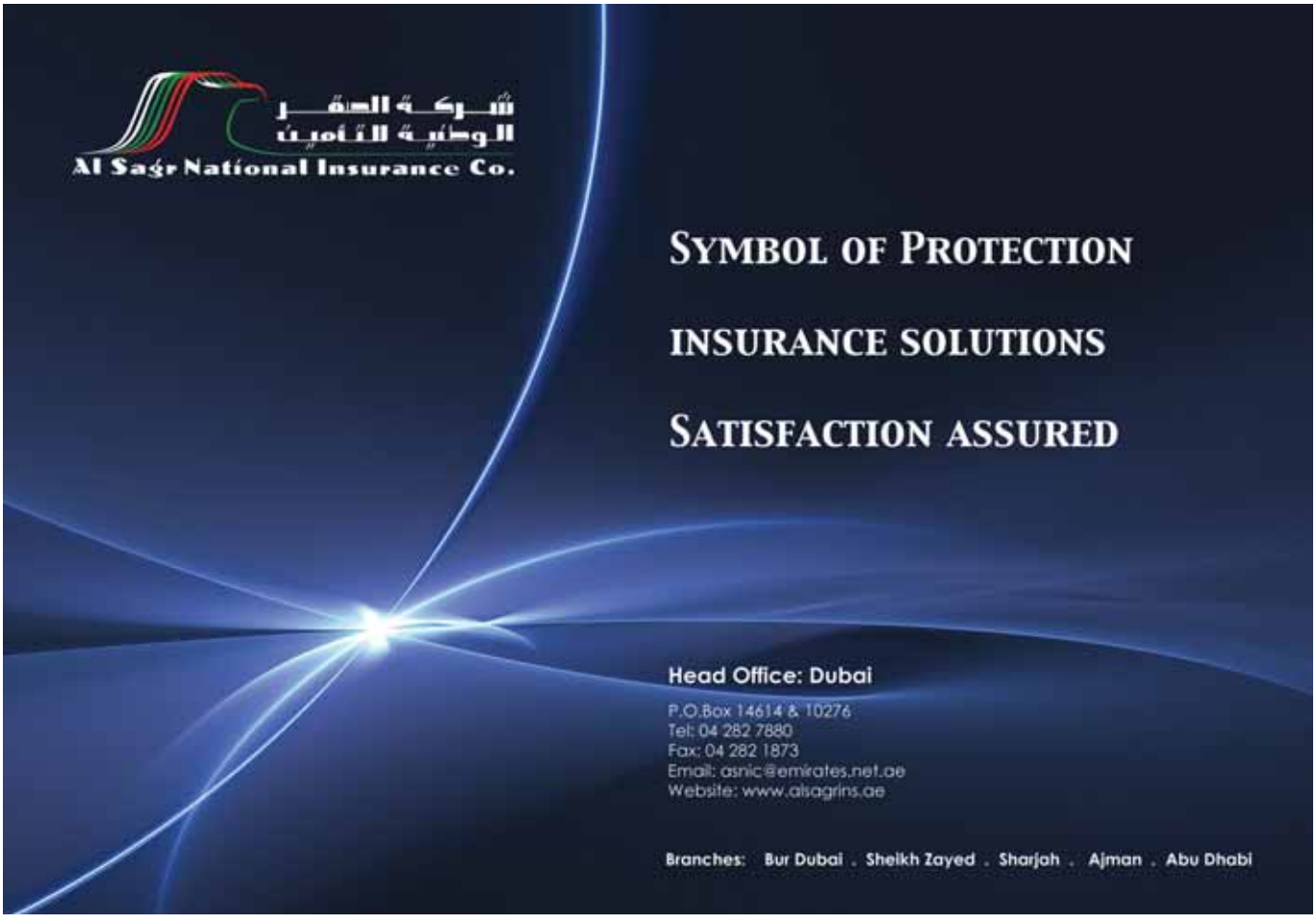
وفي رأيي ان الازمة حدت من ثروات القطاع الخاص المستثمر في اسواق المال الخليجية، في ظل التخوف من نقص السيولة، الا ان هذا التدهور سيكون مؤقتا في حال استثمرت رؤوس الاموال وحققت عوائد مجزية.

وباعتقادي ان الازمة العالمية ستنبّه العرب الى اهمية مشاريع البنية التحتية والفرص الداخلية التي تستحق الاهتمام.

انتاج البتروكيماويات

■ كيف تنظرون الى تأثيرات تراجع اسعار النفط؟

– انخفاض ايرادات النفط، سيشجعنا على استخدام المشتقات النفطية لانتاج البتروكيماويات والمنتجات الصناعية بدلا من بيعه نفطا خاما رخيصا الى الخارج. ■



غسان بندقجي (البنك العربي الاسلامي الدولي IIA BANK):

قريبا تبدأ المعاناة من أزمة بطاقات الائتمان في اميركا واوروبا

ابدى عضو مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في البنك العربي الاسلامي الدولي غسان بندقجي تخوفه من اتجاه الاوضاع الاقتصادية في دول الخليج نحو الاسوأ. ورأى «ان المرحلة الراهنة تتطلب القيام بدراسات دقيقة للمخاطر المحتملة». وشبه مؤسسات التصنيف العالمية بصندوق النقد الدولي على صعيد سوء تقدير الاوضاع الاقتصادية والمالية، أكان داخل الدول او المؤسسات المالية والمصرفية، جازما اتجاه العديد من الدول لاعتماد الحلول الاسلامية من دون الاعتراف بها، متوقعا بروز ازمة بطاقات الائتمان في اميركا واوروبا بعد الرهون العقارية.



الاوضاع نحو الاسوأ

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– في رأيي لم يظهر بعد حجم الازمة الفعلي، خصوصا في المنطقة العربية، فبعد التطمينات التي سمعناها عن ان الدول العربية بمنأى عن التأثير المباشر نلاحظ مع كل يوم يمر ان الأوضاع، خصوصا في الدول الخليجية، تتجه نحو الاسوأ.

في اعتقادي ان المرحلة الراهنة تتطلب القيام بدراسات دقيقة للمخاطر المحتملة مع نظرة واقعية للامور، ففي العمل المصرفي المهني يتم التركيز على الدراسات الموضوعية لمصادر التمويلات والتدفقات النقدية، اضافة الى اهمية المشروع الاستثماري وعائداته وهذه دراسات حقيقية تؤدي الى الربح المستدام وليس الى الربح الآني، وهذا في رأيي ما يجب القيام به لتدارك اي مخاطر محتملة.

فشل مؤسسات التصنيف

■ ما تعليقكم على شركات التصنيف خصوصا بعد التصنيفات التي اتضح انها مغلوطة؟

– اشبه مؤسسات التصنيف هذه بصندوق النقد الدولي، تعطي التصنيفات والتعليمات ليتضح بعدها انها غير حقيقية وغير دقيقة.

فصندوق النقد الدولي يملي على دول العالم الثالث خطوات معينة، من دون ان يكون لديه دراسة حقيقية لواقع اقتصادات هذه الدول.

يبقى ان شركات التصنيف العالمية لا تدرس بعمق الأسس التي تعطي على اساسها التصنيفات، وخير دليل على ذلك انهيار مصرف «ليمان براذرز» بعد حيازته على تصنيف عال (AAA).

استقرار اسعار النفط مناسب للجميع

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– بالنسبة للدول غير النفطية فإن انخفاض اسعار النفط ايجابي، لما سيؤدي من تحسن في اوضاع سكانها المعيشية وانخفاض اسعار المواد الغذائية بعد تضخم حاد في الاسعار.

وفي رأيي ان استقرار سعر برميل النفط على ٦٠ او ٥٠ دولارا يناسب جميع البلدان العربية.

ازمة بطاقات الائتمان تطل برأسها

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها وينظر الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول. ما هو رأيكم؟

– في اعتقادي ان دولا كثيرة بعد الازمة المالية ستعتمد الحلول اسلامية، من دون الاعتراف بأنها مؤسلمة، فهذه الاخيرة عبارة عن منتجات حقيقية لنشاط حقيقي بعيد عن المضاربات والتداول في سلع غير حقيقية، كما ان المصارف الاسلامية لا تدخل في مخاطر عارية وهي تعتمد على تبادل تجاري وتحويلات حقيقية، ولو اتبع النظام الرأسمالي أسسها لما دخل في ازمة الرهون العقارية، او في ازمة البطاقات الائتمانية التي من المرجح ان يبدأ في معاناتها قريبا، حيث ستكون اصعب من الازمة الحالية، والتي من اهم مؤشراتها وصول عدد العاطلين عن العمل في الولايات المتحدة وحدها الى مليون شخص، وغالبيتهم يستخدمون بطاقات الائتمان، ما يعني ان هؤلاء سيعجزون عاجلا ام آجلا عن السداد.

وخلاصة الامر ان مشكلة الدول الغربية انها من منطلق تحقيق الارباح، تعطي البطاقات الائتمانية لاي شخص يطلبها من دون دراسة معمقة لوضعه المالي كما هي الحال في اعطاء التمويلات.

اما على صعيد الدول العربية، فأعتقد ان ازمة الائتمان فيها ستكون اخف، كون المصارف والمؤسسات المالية اكثر تشددا في اعطاء البطاقات الائتمانية.

تدخل رقابي للبنوك المركزية

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– البنوك المركزية هي بالنهاية جهات رقابية وبالتالي دورها كبير وفعال في اعادة التوازن الى القطاع المالي.

وبما ان هناك ثمة ضرورة لان تحافظ القطاعات على استقلاليتها، فمن الاجدى ان يكون تدخل الحكومات من طريق البنوك المركزية.

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– اصبح لنا اليوم ٢٠ فرعا في الاردن بعد ان كانت ١٨ قبل ثلاث سنوات. ونحن في صدد انشاء بنك عربي اسلامي في سوريا، وقد وصلنا الى مراحل متقدمة في عملية التأسيس بفضل دعم الحكومة السورية والبنك المركزي للنشاطات الاستثمارية، ونتوقع افتتاح المصرف العام المقبل. كما وسيشهد مطلع العام ٢٠٠٩ افتتاح البنك العربي الاسلامي في السودان. وبالمقابل، لم نتمكن من الحصول على رخص لانشاء فروع في دول الخليج، وبالتالي نفتح نوافذ البنك الاسلامي من خلال البنك العربي في ظل الطلب المتزايد على المنتجات الاسلامية، خصوصا بالنسبة للعملاء التقليديين للبنك العربي.

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– لم تتخط نتائجنا هذا العام حدود ارباح العام الماضي، والسبب يعود الى اعتمادنا سياسة محافظة والسير في خطوات ثابتة وعدم التوسع في التسليفات والقروض الائتمانية. ■

حازم محمد يوسف (البنك العقاري المصري العربي EGYPTIAN ARAB LAND BANK - الأردن)



مطلوب تدخل سريع من الحكومة وصنّاع القرار لتبديد المخاوف

بكثير من الصراحة والموضوعية رد حازم محمد يوسف مدير عام البنك العقاري المصري العربي – الأردن على أسئلتنا داعياً الحكومات وصنّاع القرار لتبديد المخاوف وخلق الأجواء الكفيلة ببناء الثقة بالأسواق لتشجيع الاستثمار والخروج من الحلقة المفرغة التي ولدتها الأزمة المالية العالمية.

ورأى في انخفاض أسعار النفط بعض السلبيات وعددها، ودعا بالنسبة الى فشل الرأسمالية للنظر في نجاح التجربة الصينية بانتهاج الإصلاحات، لافتاً الى ان في الاقتصاد الإسلامي ما يمنع حدوث مسببات الازمة المالية مقترحاً بعض الإجراءات.

وختم يوسف مقيّماً أداء المصرف العقاري المصري العربي في العام ٢٠٠٨ الذي سجل نمواً في صافي أرباحه بنسبة مئة في المئة.

مطلوب تبديد المخاوف

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادية العربية؟

– غالباً ما تلقي الأزمات المالية العالمية بآثارها على الإقتصادات المختلفة بدرجات متفاوتة تبعاً لمدى ارتباط هذه الإقتصادات بعناصر الأزمة ومكوناتها، وإذا ما نظرنا الى الأزمة المالية الحالية فنجد ان آثارها جاءت بشكل أكبر على الإقتصاد الأميركي واقتصادات الدول المرتبطة به. وجاء أثر الأزمة بشكل أخف على تلك الدول التي لم تدخل بعد العولمة، مثل اقتصادات دول العالم الثالث التي هي في طور النمو بالإضافة الى تلك الدول ذات الأنظمة الشمولية التي لم تشهد بعد انفتاحاً كبيراً على العالم.

ومن الملاحظ ان أثر الأزمات غالباً ما يتفاقم الى ابعد من حدود الآثار الحقيقية للأزمة ذاتها، ويعود ذلك الى تضارب المعلومات والجهل بالأسباب الحقيقية للأزمة وتبعاتها، مما يزيد من حالة الترقب والتشاؤم بالأسواق والتي بدورها تفاقم من أثر الأزمة وتبعاتها وبشكل كبير، مما يتطلب بالضرورة تدخلاً سريعاً من قبل الحكومات وصناع القرار لتبديد المخاوف وخلق الأجواء الكفيلة ببناء الثقة بالأسواق، لتشجيع الإستثمار وتحفيز النمو بما يكفل الخروج من الحلقة المفرغة التي تتولد من الأزمات والتي غالباً ما تدفع بالإقتصاد نحو الكساد، بما يؤدي الى تراجع معدلات النمو الإقتصادي وانخفاض حجم الإنفاق الإستثماري والإستهلاكي وتفاقم ظاهرة البطالة، التي تهدد استقرار المجتمعات خاصة في تلك الدول التي تعاني أصلاً من هذه الظاهرة.

وتابع حازم يوسف مقترحاً آلية جديدة للتعامل مع أسواق المال: ولتجنب تكرار تداعيات مثل هذه الأزمة لا بد من وضع آلية تعامل جديدة في أسواق المال، وإعادة النظر في معايير المحاسبة الدولية واعتماد السيولة كمعيار يضاف الى الكفاية الرأسمالية للبنوك والمؤسسات المصرفية، وتشديد الرقابة المركزية على كافة المؤسسات المالية وغير المالية.

سلبيات تراجع أسعار النفط

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– لا شك في ان تراجع أسعار النفط يعود بالسلب على الأوضاع المالية والإقتصادية العربية سواء أكانت تلك الإقتصادات معتمدة على تصدير النفط أم لا، ويعود ذلك لاعتماد الدول العربية غير المصدرة للنفط سواء على الإستثمارات المباشرة الواردة من الدول النفطية أو حوالات العاملين لدى هذه الدول. وعليه فمن الطبيعي ان تتأثر الواردات والإستثمارات في تلك الدول من انخفاض أسعار النفط في الدول العربية المصدرة لهذه المادة، مما يؤدي الى تفاقم مشكلات الفقر والبطالة لدى الدول العربية غير النفطية التي تعاني أصلاً من هذه الظاهرة، والتي قد تؤثر سلباً في مسيرة المشاريع التنموية في هذه البلاد وخصوصاً تلك التي قامت أساساً على الإستثمارات والمساعدات العربية القادمة من الدول النفطية.

لننظر الى نجاح التجربة الصينية

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية أثبتت عجزها. وبعضهم يرى الحل في الإقتصاد الإسلامي فما هو رأيكم؟

– تتمتع الرأسمالية على مرور الزمن بالمرونة الكافية التي تكفل استمرارها وهذه الأزمة على وجه التحديد أوجدت خللاً في النظام الرأسمالي الحالي نتيجة عدم الإلتزام بالمعايير المنظمة، مما استدعى تدخلاً من حكومات تلك الدول لضخ السيولة والاستحواذ على بعض المؤسسات المالية المتعثرة لفترة معينة لتقديم العلاج والتخفيف من وطأة الأزمة، الأمر الذي يعتبره البعض عملاً منافياً لمبادئ الرأسمالية.

يضيف: ولعل أهم العناصر الواجب توافرها بجميع الأنظمة وجود مرونة كافية للتغيير، فنجد على سبيل المثال نجاح التجربة الصينية بانتهاج الإصلاحات (الرأسمالية) على النظام الشمولي القديم لتنتهج خطاً جديداً يجمع ما بين النظام الرأسمالي الحديث والنظام الشمولي القديم. ولعل هذا الخط الوسطي هو السبيل الوحيد أمام النظام الرأسمالي الحديث لانتهاجه حالياً بغض النظر عن مسمى هذا النهج.

أما بالنسبة الى الإقتصاد الإسلامي فإننا نجد فيه ما يمنع من حدوث مسببات الأزمة المالية الأخيرة، وذلك من خلال التشريعات التي تضع حداً للتلاعب بقواعد التعامل والإفراط في المضاربات الوهمية والإحتكار، وتضخيم الإئتمان الذي يعتمد على التقييم غير الواقعي للأصول والمراهنات غير المشروعة، والتي كان لها جميعاً الأثر الأكبر في حدوث الأزمة المالية العالمية الأخيرة. إلا أنه ولضمان نجاح النموذج الإقتصادي الإسلامي، لا بد من العمل على تطبيق كافة الصيغ الإسلامية المالية والإقتصادية الواردة في الشريعة الإسلامية وعدم التركيز على صيغة معينة فقط كما هو جار العمل به حالياً وذلك لشمولية الفكر الإسلامي وعدم قابليته للتجزيء.

مقترحات لتجنب المزيد من الأزمات

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– لا بد في المرحلة الحالية ان تقوم كافة الدول وكذلك القائمون على رسم السياسات المالية والنقدية للعمل على دفع العجلة الى الأمام، وذلك بخلق فرص الإستثمار وتأمين الأجواء المناسبة لاستمرارية العمل بالمشاريع القائمة وبث

حققنا نمواً في صافي الربح بنسبة ١٠٠٪ عن نتائج العام السابق

روح الثقة بالإقتصاد، بما يضمن استمرارية المؤسسات منوهين الى الأثر الإيجابي الذي انتهجته بعض الدول ومنها الأردن ومصر لطمأنة جميع فئات المودعين لدى البنوك، وذلك بضمان الودائع المصرفية المودعة لدى البنوك والذي ساهم بالفعل في الحدّ من تفاقم هذه الأزمة في هذه الدول. ويبقى على السلطات المالية والنقدية أن تقوم الآن بدفع العجلة الى الأمام من خلال أدوات السياسة النقدية والمالية لتحفيز البنوك على الإقراض من جهة وزيادة الإنفاق الحكومي من جهة أخرى، لتجنب حدوث المزيد من الأزمات التي قد تطال الإقتصاد نتيجة لدخوله بمرحلة الكساد.

نمو متواصل

■ **كيف تقيمون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للسنوات المقبلة؟**

– شهد أداء البنك في الأردن خلال العام ٢٠٠٨ استمرارية لما تم إنجازه على أرض الواقع خلال السنوات الخمس الماضية، والذي انعكس بدوره على جودة المركز المالي للبنك ومستوى الأداء. فخلال ١١ شهراً من العام الحالي استطاع البنك أن يحقق نمواً بإجمالي الأصول بلغ ٥١ مليون دينار أردني وبنسبة نمو بلغت ١٢٪ عن العام السابق وتجاوزت نسبة النمو بإجمالي التسهيلات الإئتمانية ٣٣٪ مقارنة مع العام السابق، وبالمقابل تم تحقيق معدل نمو في حجم الودائع خلال الفترة وصلت الى ١٥٪ والذي بدوره انعكس إيجاباً على نتائج البنك، وتترجم الأداء بتحقيق معدل نمو في صافي الربح وبنسبة ١٠٠٪ عن نتائج العام السابق.

علماً بأننا سنسعى خلال السنوات القليلة المقبلة الى استكمال مسيرتنا في دعم كافة الفعاليات الإقتصادية بالأردن، وتحقيق معدلات النمو الموضوعة والذي سيشكّل تحدياً كبيراً بالنسبة لنا وخصوصاً في ظل تبعات الأزمة المالية العالمية الحالية، والتي ما زلنا نترقب آثارها وأبعادها على مختلف القطاعات الإقتصادية، والتي نأمل ان يتم تجاوزها في أمان في الأجل القريب. ■

أبرز المؤشرات المالية للبنك
(مليون دولار اميركي)

المؤشرات	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨/١١/٣٠
اجمالي الموجودات	٣٨٠	٤٣٠	٤٨١
اجمالي القروض والتسليفات	٢٢٥	٢١١٢	٢٨١
اجمالي الودائع	٢٧٢	٣١٤	٣٦٠
الاموال الخاصة	٣٦	٣٨	٤٢
الربح الصافي	١	٢	٤
معدل كفاية رأس المال (٪)	٪١٧,٤٨	٪١٥,٩	٪١٢,٥
نسبة السيولة (٪)	٪١٣٩,٣	٪١٥٥,٧	٪١٠٩
العائد على الاموال الخاصة (٪)	٢,٧	٪٥,٣	٪١٠,٦
العائد على الموجودات (٪)	٪٠,٢	٪٠,٥	٪٠,٩
نسبة التكاليف الى الدخل (٪)	٪٧٧	٪٦٨	٪٧١

بنك التسليف للاسكان
THE HOUSING CREDIT BANK

بنك التسليف للاسكان

أمان لك ولأسرتك

شارع الزبير، صنعاء - اليمن
هاتف: ٢٠٨٠٤٧ / ٢٠٢٤٦٤ -١- ٠٠٩٦٧
فاكس: ٢٠٤٥٥٨ -١- ٠٠٩٦٧
ص.ب: ٦٣٨

عصام السلفيتي (بنك الاتحاد UNION BANK - الأردن):

تعاوننا مع مستثمرين كبار هدفه تعزيز رأس المال وتفعيل مشاريعنا الاستثمارية



توقع رئيس مجلس الادارة – المدير العام لبنك الاتحاد الأردني (UNION BANK) عصام السلفيتي صدور قوانين وأنظمة مصرفية جديدة كرد فعل على الأزمة المالية التي يعيشها العالم حالياً.

وعن دخول البنك مجال التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE أوضح ان التحالف مع أي شركة تأمين خطوة استثمارية مفيدة، لكن بعد فشل المفاوضات مع الشركة المطلوب التعاون معها ثمة حال تريث في هذا الموضوع، لافتاً الى ان التعاون مع مستثمرين كبار هدفه تعزيز رأسمال البنك وتفعيل مشاريعه الإستثمارية، كاشفاً عن طموح لافتتاح فروع عدة وتحديداً في سوريا.

قوانين مصرفية جديدة

■ **هل تعتقدون انه بالإمكان احتواء الأزمة المالية قريباً، وكيف سيكون وقعها على المؤسسات المالية والمصرفية عموماً؟**

– تعمد الحكومات كافة الى طرح العروضات المناسبة والحلول الناجعة الضرورية للحد من الأزمة المالية العالمية الحالية. وهي بذلك تقوم بخطوة أساسية وجوهرية لإيجاد الحلول لهذه المعضلة الكبرى التي تعصف بالعالم.

هذا ومن المتوقع صدور أنظمة وقوانين مصرفية جديدة تحاكي الظروف الراهنة وأوضاع البنوك.

عملية التصحيح طويلة

■ **في رأيكم ما هو الأثر الذي تركه ارتفاع أسعار النفط ثم تراجعها على القطاع المصرفي خصوصاً وعلى الإقتصاد عموماً؟**

– شهدنا في الآونة الأخيرة ارتفاعاً لافتاً في أسعار المواد الأولية والنفط ممّا أدى الى اندلاع الأزمة المالية الحالية.

والأحداث العالمية بدورها ساهمت في انخفاض كبير وتراجع واضح في الأسعار اليوم، لتصحيح الارتفاعات السابقة.

وفي رأيي، ان عملية التصحيح هذه ستتطلب وقتاً طويلاً.

■ **ثمة من يقول ان الرأسمالية أثبتت عجزها، في ظل الظروف الحالية، وهناك توجّه نحو الأنظمة المصرفية الإسلامية فما هو رايكم؟**

– الواقع، من المبكر تحليل هذا الموضوع فالأمور لم تتجلَّ بوضوح بعد. كما وليست لدي معلومات وافية عن هذه الفلسفة.

تغلبنا على الظروف العالمية الصعبة وحققنا نسبة نمو جيدة في النتائج والأرباح

تحالف مع شركة تأمين

■ **هل ستعملون في مجال التأمينات عبر المصارف، خصوصاً بعد محاولة تعاونكم مؤخراً مع أكثر من شركة تأمين؟**

– في اعتقادي، ان التحالف بين المصرف وشركة تأمين خطوة استثمارية مفيدة وإيجابية. ولكننا نتريث في اتخاذ هذا القرار حالياً، بعد فشل المفاوضات مع الشركة التي كنا نريد التعامل معها. كما أننا علقنا البحث عن الشريك المناسب حالياً.

■ **ما هي الخدمات المميزة التي قدمها مصرفكم للعملاء في السوق الأردني لهذا العام؟**

– يتميّز بنك الاتحاد للادخار والاستثمار بتقديم خدمة مصرفية رفيعة المستوى تميزه عن سواه من المصارف الأردنية. كما أننا نعمد الى تلبية متطلبات عملائنا كافة وكسب ثقتهم.

طموح للتوسع

■ **كانت لديكم العام الماضي نيّة في التعاون مع مستثمرين لإطلاق مشاريع توسعية للمصرف، هل لنا بمعلومات عن هذا الموضوع؟**

– بالفعل تعاونا مع «غلوبل» و«المستثمرون العرب» لتعزيز رأسمال مصرفنا وحقوق المساهمين لدينا وتفعيل مشاريعنا الإستثمارية. وسنعمد في العام ٢٠٠٩ الى توسيع شبكة فروعنا في الأردن. كما أننا نطمح الى افتتاح فروع عدة في الخارج وتحديداً في سوريا.

ارباحنا ١٦,٨ مليون دينار

■ **هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟**

– تغلبنا على الظروف العالمية الصعبة وحققنا نسبة نمو جيدة في النتائج والأرباح مقارنة بالعام الماضي.

وقد حقق البنك خلال الأشهر التسعة الأولى ارباحا بلغت ١٦,٨ مليون دينار اردني مقابل ١١,٢ مليونا خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ اي بزيادة نسبتها ٥٠٪. وارتفعت قيمة الموجودات والمطلوبات الى ١,٢ مليار دينار مقابل ١,٠٦ مليارا اي بزيادة نسبتها ١٢,٥٪. ■

د. جواد حديد (البنك التجاري الأردني JORDAN COMMERCIAL BANK) :

وجوب تغيير النظام النقدي العالمي بفك ارتباطه بالدولار الأميركي



قدم الرئيس التنفيذي في البنك التجاري الأردني JCB الدكتور جواد حديد لمحة موجزة عن الأسباب المباشرة للأزمة المالية العالمية، ليخرج باستنتاج بوجوب تغيير النظام النقدي العالمي وألا يبقى مقتصراً على التعامل بالدولار الأميركي.

وكشف حديد عن ان قيمة الاستثمارات الخليجية واحتياطات دولها النقدية انخفضت بما يقارب ٤٠٠ مليار دولار من أصل تريليوني دولار بفعل الأزمة المالية، متوقعاً ان تشهد الدول الخليجية عموماً وإمارة دبي خصوصاً أزمة ركود عقاري. مذكراً بخطورة النظام الرأسمالي الانغلوساكسوني الذي أوصل العالم الى أزمته الحالية. وفي ما خص نشاط البنك كشف عن سعي للإندماج مع مصارف محلية بهدف التوسع إقليمياً.

وجوب تغيير النظام النقدي

■ كيف تقاربون الأزمة المالية العالمية؟

– انطلقت الأزمة المالية بسبب المغالاة في الإقراض العقاري في السوق الأميركي، وقد أظهرت التقارير الغربية ان المصارف في هذا السوق تقرض ١٣٩ دولاراً أميركياً للفرد مقابل قدرة سداد تقدر بـ ١٠٠ دولار.

وبعد سنة ١٩٤٥، أصبح الدولار الأميركي العملة الاحتياطية الرئيسية في العالم، وبالتالي باتت كل أسواق العالم تقرض السوق الأميركي ومنه تتوزع الأموال.

وقد حذّر خبراء واقتصاديون قبل سنوات عدة من إمكانية حصول أزمة مشابهة بسبب ارتفاع حجم الإقراض العقاري وعرض النقد، وهي عوامل تدل على اقتصاد الفقاعة الذي سينفجر بسرعة.

من هنا أرى وجوب تغيير النظام النقدي العالمي كي لا يبقى مقتصراً على التعامل بالدولار الأميركي.

تراجع الإستثمارات الخليجية

■ ما مدى تأثير هذه الأزمة على المنطقة العربية؟

– دخل العالم في مرحلة ركود اقتصادي نتمنى ألا يتحول كساداً عالمياً، وكانت الدول العربية أفادت عموماً والخليجية خصوصاً من الفورة النفطية السابقة، ووظفت جزءاً من الفوائض المالية النفطية في أدوات مالية واستثمارية غربية. لكن وبعد تعرض هذه الأدوات الى خسائر، انخفضت قيمة الاستثمارات الخليجية والاحتياطات النقدية للدول العربية المنتجة للنفط بقيمة تقارب ٤٠٠ مليار دولار من أصل تريليوني دولار اميركي تقريباً.

الى ذلك أنفقت الدول الخليجية أموالاً ضخمة في مشاريع عقارية واستثمارية في المنطقة العربية، مما أدى الى حصول فائض عقاري في ظل الركود الحالي. وفي رأيي ان إمارة دبي ستعاني من هذه الأزمة أكثر من غيرها.

لا خطر على المصارف الإسلامية

■ في رأيكم، هل يعتبر الإقتصاد الإسلامي بديلاً أفضل من النظام الرأسمالي؟

– في رأيي ان القيود الموضوعة على الإستثمار في الإقتصادات الإسلامية أبقتها بمنأى عن الخطر أكثر من غيرها. لكن المؤسسات الإسلامية مندمجة في الإقتصاد العالمي، وتتأثر بكل الأزمات والمشكلات المالية العالمية حتى وان لم تتكبد خسائر كبيرة.

وعموماً، لم تتعرّض البنوك التجارية لمخاطر بقدر البنوك الإستثمارية التي تعدّت دورها في إدارة المحافظ الإستثمارية الى الدخول مباشرة في الإستثمار في منتجات عرّضتها للخطر.

والمصارف الإسلامية استثمارية أيضاً، لكنها تضم في محفظتها منتجات واستثمارات آمنة، وهي تتشارك مع عملائها في الربح والخسارة.

عودة الرقابة الرسمية

ومن جهة ثانية عندما صاغ كبار الإقتصاديين الأميركيين مهمات البنك الاحتياطي الفيديرالي، ركزوا على عوامل عدة دون التنبه الى ضرورة الرقابة الرسمية على المؤسسات المالية والمصارف. لكن بُعيد الأزمة المالية أطلقت دعوات الى تفعيل عامل الرقابة المحكمة على الأسواق المالية، وقد أثبتت التجربة عدم القدرة على التخلي عن الحكومات ودورها الأساسي في إنقاذ المصارف وشركات التأمين والعقار.

وبالنسبة الى جدوى النظام الرأسمالي فهو جيد. لكن النموذج الانغلوساكسوني هو الاخطر، حيث أرسى انفتاح الأسواق وإلغاء الضوابط وساهم في التحرّر الإقتصادي وصولاً الى الأزمة «التسونامي» الحالية.

نطمح الى الاندماج

■ ما هي خطط البنك التجاري الأردني المستقبلية؟

– يعمل البنك التجاري الأردني في الدول المجاورة كبنك محلي، لكننا نطمح الى الاندماج مع مصارف أخرى محلية كي ننشط في التوسع إقليمياً بقوة أكبر وبرأسمال قادر على تغطية أسواق كبرى. فثمة ٢٣ مصرفاً أردنياً وهذا عدد كبير في السوق رغم وجود رقابة ممتازة ومتكاملة من البنك المركزي الأردني وهيئة الأوراق المالية التي حافظت على سلامة الوضع المصرفي وصحته.

ارتفاع كل المؤشرات

■ ما هي النتائج المحققة عام ٢٠٠٨؟

– حققنا نمواً في الأرباح التشغيلية بنسبة ١٨ في المئة، وعموماً ارتفعت كل مؤشراتنا من حقوق المساهمين الى حجم الاعمال، إذ زادت عمليات الإئتمان بنسبة ٢٠ في المئة وكذلك حجم الموجودات. ■



مفلح عقل (بنك الاردن دبي الاسلامي وأملاك):

لن تكون الصيرفة الإسلامية بديلاً للنظام المصرفي التقليدي رغم نجاحها وتحقيقها نتائج مشرّفة

رئيس مجلس إدارة شركة «أملاك - الأردن» و«بنك الأردن دبي الإسلامي» و«الوحدة الإستثمارية» مفلح عقل عرض للنتائج المتحققة خلال ٢٠٠٨. وتوقف عند تقصير مؤسسات التصنيف العالمية محملاً إياها مسؤولية وقوع الأزمة المالية في جنوب شرق آسيا والولايات المتحدة وأوروبا، مقترحاً إدخال تعديلات على معاييرها وأسسها المعتمدة، مع الأخذ بالاعتبار دراسة نوعية أصول المؤسسة موضوع التصنيف ومدى تناغمها والمطلوبات، مؤكداً ان الفكر الإقتصادي الرأسمالي مستمر ولكن مع مزيد من التدخل الحكومي بسبب ما وصل اليه الإنفلات في الأسواق، مستبعداً ان تكون الصيرفة الإسلامية الحل للأزمة نظراً لحداثتها.

تدخل حكومي أوسع

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– ان أي معالجة يجب ان تأخذ بالاعتبار الظروف المحلية والأضرار التي أصابت بعض البنوك وقد تعدّدت الخطوات العلاجية، فبعض البنوك لجأ الى توفير السيولة، وهناك دول رفعت من مساهماتها في رؤوس الأموال إضافة الى لجوء دول أخرى الى خفض أسعار الفوائد.

هذه الخطوات في رأيي، ستتبعها خطوات أخرى تتمثل في التدخل الحكومي المباشر في تعديل الأنظمة والتشريعات لمنع المصارف من دخول المغامرات والتعرّض لمخاطر مالية كبيرة.

تعديل معايير مؤسسات التصنيف

■ ما تعليقكم على شركات التصنيف خصوصاً بعد التصنيفات التي اتضح أنها مغلوطة؟

– في اعتقادي ان المعايير التي تعمل على أساسها هذه المؤسسات بحاجة الى تطوير وتحديث دائمين، إذ ان هذه المعايير قادرة على التنبؤ بتدخل الأفراد.

فالتصنيف القائم على معيار اعتماد بيانات المؤسسات ليس مؤشراً حقيقياً ما لم يتطرق الى نوعية الأصول والموجودات التي يتمتع بها البنك مع الأخذ بالاعتبار خاصيته. ومهما يكن فقد أثبتت مؤسسات التصنيف فشلها في جنوب شرق آسيا والولايات المتحدة وأوروبا حيث اندلعت الأزمة المالية.

من هنا أرى ان على مؤسسات التصنيف ان تدخل تعديلات على معاييرها والأسس المعتمدة منها، مع التركيز على العنصر البشري في كل مؤسسة أو بنك موضوع التصنيف، إضافة الى دراسة نوعية الأصول ومدى تناغمها والمطلوبات.

تأثير متفاوت لارتفاع أسعار النفط

■ كيف كان تأثير ارتفاع أسعار النفط على الاقتصاد العربي؟

– ساهم ارتفاع أسعار النفط في زيادة حجم إيرادات الدول النفطية والاحتياطات النقدية، كما أدى الى انتعاش اقتصادي كبير في القطاعات العقارية والمالية والإستثمارية. ولم تقتصر التدفقات النقدية التي شهدها الخليج على دوله فقط بل طاولت الأسواق العربية المجاورة. ولكن بالمقابل، واجهت بعض الدول العربية المستوردة للنفط مشكلة في ارتفاع الأسعار التي حملتها على مضاعفة موازناتها.

تدخل طبيعي للحكومات

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– طبعاً للحكومات دور أساسي في إعادة التوازن الى القطاع المصرفي من دون أن يعني ذلك، كما يدّعي البعض، انه ارتداد نحو العودة الى الفكر الإقتصادي الإشتراكي. فالفكر الرأسمالي مستمر ولكن مع مزيد من تدخل الحكومات بسبب ما وصل اليه الإنفلات في الأسواق العالمية.

وفي السياق نفسه، أشير الى انه بعد انطلاق الفورة المالية الكبرى وثورة التكنولوجيا بدأت البنوك تعمل تحت مزيد من الرقابة، وفي ظل المنافسة الكبيرة تقلّص هامش الربح، فلجأت الى تحسين عوائدها الربحية من خلال أدوات خارج الميزانية والمديونية العالية.

وعليه تضخمت الأدوات المالية وفاقت حاجة الإقتصاد العالمي مما أدى الى انفجار الأزمة. إذاً أصبحت الحكومات مجبرة على التدخل إنقاذاً لأنظمتها المصرفية التي أضحت تعيش حال الخطر والمطلوب إعادة المصارف الى مسارها الصحيح.

الصيرفة الإسلامية ليست بديلاً

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها. وينظر الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول ما هو رأيكم؟

– برأيي ثمة مبالغة في هذا الموضوع، لأن الخلل في الأنظمة المصرفية التقليدية لم يكن في الفكر أو المفهوم بل على صعيد الممارسة، وبالتالي لا يمكننا القول ان الصيرفة الإسلامية هي الحل خصوصاً وأن هذه الأخيرة لا تزال ناشئة. ولكن في المقابل أرى مستقبلاً واعداً للصيرفة الإسلامية كونها تنمو وتتطوّر بمعدلات أفضل من معدلات نمو المصارف التقليدية، وخير دليل على ذلك نمو المصارف الإسلامية خلال السنوات الماضية، بحيث حققت نتائج مشرفة وصلت الى ضعف البنوك التقليدية، وربما هذا سيسمح لها لعب دور ريادي في الإقتصاد ولكنها لن تصبح البديل.

نتائج ٢٠٠٨ جيدة

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– مبدئياً يمكن وصف العام ٢٠٠٨ بالجيد ففي «أملاك» – الأردن لا زلنا في مرحلة التأسيس ونأمل ان تكون بداية ٢٠٠٩ بداية ممارستنا للأعمال فيه.

في بنك الإنماء الصناعي نحن نمر في مرحلة اندماج مع مجموعة من المستثمرين وهم بنك دبي الإسلامي وشركة دبي كابيتال – الأردن DIC، حيث سيصبح اسمه «بنك الأردن – دبي الإسلامي». كما وحققنا أرباحاً معقولة على الرغم من أن أعمالنا كانت شبه متوقفة بسبب عملية الاندماج.

وفي «الوحدة الإستثمارية» حافظنا على قيمة موجوداتنا من دون أن نتأثر بالأزمة، وحققنا أرباحاً بقيمة ١٩٠ مليون دينار أردني، كما وتأثرت قيمة موجوداتنا بسبب تأثر سوق المال الأردني. ■

جورج صايغ (بنك سوريا والمهجر BSO - سوريا) :

مطلوب من المعنيين خطط بديلة لاحتواء الأزمة المالية العالمية



حذر مدير عام بنك سوريا والمهجر BSO – سوريا جورج صايغ من ركود اقتصادي يصيب الدول العربية جراء الأزمة المالية العالمية، داعيا الحكومات بالتعاون مع القطاعات الخاصة الى العمل على إطلاق خطط بديلة لاحتواء الأزمة، والمصارف المركزية الى تشديد الرقابة ووضع الضوابط والمعايير للنشاط المصرفي، نافيا أي تأثير للأزمة على استثمارات البنك الموثوقة والقصيرة الأجل، كاشفا عن أرباح وصلت الى ١١ مليون دولار خلال تسعة أشهر، شارحا بعض الخطوات التوسعية التي بدأها البنك.

دور رقابي للحكومات

■ ما هي في رأيكم الإجراءات الواجب اتخاذها لاحتواء الأزمة المالية العالمية؟

– بداية، من الطبيعي ان يكون للأزمة المالية العالمية انعكاسات على القطاعات المالية كما على اقتصادات دول المنطقة، حتى لو لم تكن مباشرة في الفترة الراهنة.

وعليه، أرى من الضروري دائماً أخذ جانب الحيطة والحذر لتجنب أي ركود اقتصادي. وعلى الجهات المعنية حكومية كانت أم خاصة ان تبدأ العمل في خطط بديلة لاحتواء الأزمة، وللمصارف المركزية هنا دور كبير ومهم يتمثل بتشديد الرقابة والضوابط ووضع معايير جديدة تحكم نشاط القطاعات المصرفية في بلدانها.

تأثر طفيف بالأزمة

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– تأثرت بعض الدول مباشرة بانخفاض أسعار النفط، كما كان هناك دول تأثرت في شكل غير مباشر، ولكن بالمطلق يمكننا اعتبار تأثر الدول العربية بسيطاً، لأن الجهات المسؤولة كانت واعية ولم توظف الفوائض النفطية في الأسواق الأميركية والأوروبية.

■■■ سنعتمد سياسة الحد من حجم تسليفاتنا وتدابير تجعلنا بعيدين عن المخاطر ■■■

لم نواجه مشكلات

■ محلياً، ما هي المعوقات التي ربما يواجهها مصرفكم في سوريا؟

– بنك سوريا والمهجر هو حديث في سوريا، وبالتالي نحن لم نواجه بعد مشكلات بالمعنى المطلق في الوقت الحاضر، خصوصاً وان مواقع استثماراتنا موثوق بها وقصيرة الأجل. كما أننا سنعتمد سياسة الحد من حجم تسليفاتنا عموماً، وكل هذه التدابير تجعلنا بعيدين عن المخاطر.

أرباحنا ممتازة

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– ٢٠٠٨ كان عاماً ممتازاً، فلغاية ٣٠ أيلول كانت الأرباح قد بلغت ١١ مليون دولار وهو عائد جيد نسبة لرأس المال البالغ ٦٠ مليون دولار.

تطوير متواصل لمنتجاتنا

■ هل من مشاريع توسعية جديدة للمصرف؟

– يخطط بنك سوريا والمهجر لفتح ثلاثة فروع جديدة في دمشق، وفرعين في حلب. وسيستمر بتقديم قروض التجزئة وتحسين شروطها لتكون السباقة في السوق، فضلاً عن تطوير منتجاتنا المصرفية وطرح منتجات جديدة تناسب السوق المحلي وتخدم مختلف الفئات والقطاعات، مع الإشارة الى اننا قريباً سنوفر خدمة الرسائل الألكترونية.

على صعيد آخر، وضع البنك خطة موسعة لتطبيق معايير بازل ٢ الصادر عن لجنة بازل الدولية للرقابة المصرفية الفعالة. وتضمنت الخطة التي باشرنا بتطبيقها برنامجاً للإجراءات والخطوات التفصيلية التي يجب اعتمادها والفترات الزمنية المرتقبة للتنفيذ. ■

عبد القادر الدويك (بنك سوريا الدولي الإسلامي) :

تجاوز تداعيات الأزمة بتطبيق المصارف مبادئ الحوكمة وتنويع الاستثمارات



نوه مدير عام بنك سوريا الدولي الإسلامي عبد القادر الدويك بدور المركزي السوري في الرقابة وإدارة السيولة وتحديد سعر الصرف والضوابط التي يفرضها على نشاط المصارف في الأسواق الخارجية.

واعتبر ان تجاوز تداعيات الأزمة المالية العالمية على الدول يكمن في اعتماد الأخيرة مبدأي الثقة والسيولة في التعامل المصرفي، واتجاه المصارف. الى تطبيق مبادئ الحوكمة وتنويع الإستثمارات واختيار الأقل خطراً منها، مستنتجاً ان مفاهيم الإقتصاد الإسلامي صالحة لكل زمان ومكان، آملاً في توسع وانتشار أكبر لفروع البنك خلال ٢٠٠٩، واعداً بتحسينات في الخدمات الألكترونية.

تطوير البنية الإستثمارية

■ هل تأثرت المصارف السورية بالأزمة المالية العالمية الأخيرة؟

– تمر سوريا بمرحلة تطوير لإيجاد بنية جاذبة للإستثمار، وقد نالت المصارف في سوريا حصة كبيرة في عملية التطوير، ومع بروز الأزمة المالية العالمية الأخيرة، لم يتأثر القطاع المصرفي السوري في شكل ملحوظ، إذ يلعب البنك المركزي في سوريا دوره كاملاً في الرقابة وإدارة السيولة وتحديد سعر الصرف، وكانت تعليماته واضحة بالتركيز على الإستثمارات داخل السوق السوري، وفي حال توسع المصارف خارج الحدود فإنه يضع شروطاً وضوابط على أعمالها.

أما على صعيد الإقتصاد ككل، فقد تأثرت سوريا كبقية الدول، خصوصاً مع انخفاض أسعار النفط وتراجع الإيرادات النفطية، لكن هذا التأثر بقي نسبياً نظراً لتنوع ايرادات الإقتصاد المحلي.

الثقة والسيولة

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– اختلفت تأثيرات الأزمة على الدول العربية باختلاف الدول والسياسات الإقتصادية ومدى استثمار تلك الدول في الخارج.

وفي رأيي يكمن الحل تحت عنوانين أساسيين، الثقة والسيولة، فمن الضروري ان تتجه المصارف نحو تطبيق مبادئ الحوكمة وتنويع استثماراتها، مع التركيز على الاستثمارات الأقل خطراً وابتكار أدوات مالية مناسبة.

■ ثمة من يرى ان الرأسمالية اثبتت عجزها وينظرون الى الاقتصاد الاسلامي كأحد الحلول ما رأيكم؟

– لاحظنا ان البنوك الإسلامية كانت الأبعد تأثراً بالأزمة المالية، ويعود ذلك الى ان كل عملياتها تدخل في خانة المرابحة والشراء وبيع الموجودات ولا تتعامل بالسندات والأوراق وشراء الديون.

من هذا المنطلق أرى ان مفاهيم الإقتصاد الإسلامي صالحة لكل زمان أو مكان، والمطلوب فقط من المصارف الإسلامية قدرة على إيجاد الأدوات المالية المناسبة لاستقطاب السيولة وتحقيق عوائد تفوق البنوك التقليدية، إضافة طبعاً الى القدرة على وضع استراتيجيات مناسبة لإدارة المخاطر.

وفي هذا الإطار، فقد أقرّ مجلس الشيوخ الفرنسي مؤخراً في احد اجتماعاته وجوب ادخال النظام المصرفي الإسلامي على القطاع المالي الأوروبي، ما يزيد من إثبات مدى صلاحية هذا النظام وأمانه في ظل المخاطر المحدقة.

■■■

مصرفنا اليوم هو الأكبر من حيث الرسملة السوقية وعدد المساهمين

■■■

أكبر البنوك الإسلامية في سوريا

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– مصرفنا اليوم هو الأكبر من حيث الرسملة السوقية وعدد المساهمين وهو أكبر البنوك الإسلامية العاملة في سوريا.

ولدينا ثمانية فروع وفي روزنامتنا افتتاح خمسة فروع جديدة في ٢٠٠٩، ونتعامل مع ٤٣ ألف عميل ويصل حجم ودائعنا الى أكثر من ٦٥٠ مليون دولار وهو مجمع خلال فترة أقل من سنة.

وقد طرحنا للمرة الأولى في السوق السوري بطاقة ائتمان مطابقة للتعليمات الجديدة التي أصدرها المصرف المركزي، وأطلقنا عليها اسم الفيحاء وهي صالحة في جميع أنحاء العالم. هذا وسنطرح خدمات ألكترونية جديدة وسنتوسع في خدماتنا عبر الإنترنت.

توسع وانتشار في ٢٠٠٩

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– العام الحالي هو الأول الذي نلحظ فيه أرباحاً بقيمة ٥ ملايين دولار بعد أن سددنا مصاريف التأسيس، على أمل ان تتحسن في المستقبل، لما سيحمل عام ٢٠٠٩ معه من توسع وانتشار أكبر لفروعنا وتحسين في خدماتنا الألكترونية ومنتجاتنا. ■

عبد العليم الأمين محمد علي (البنك السعودي السوداني) :

على الأنظمة المصرفية العالمية اعتماد الحوكمة منعاً لتفاقم الأزمة المالية

عزا مدير عام البنك السعودي السوداني عبد العليم الأمين محمد علي مشكلة النظام الرأسمالي الحالية الى عدم التزام المصارف والمؤسسات المالية بالضوابط والمعايير السليمة للعمل المصرفي، داعياً الأنظمة المصرفية العالمية الى اعتماد الحوكمة منعاً لتفاقم الأزمة، محيّداً المصارف السودانية عن تأثيرات الأزمة المالية لاعتمادها النهج الإسلامي في نشاطها.

وأوضح محمد علي ان البنك يعيش مرحلة الانطلاق بعد تجاوز معوقات اعترضت مسيرته، آملاً في استقطاب مزيد من المستثمرين والشركاء الإستراتيجيين لرفع رأس المال وتحسين الأداء التمويلي.



اللجوء الى الحوكمة

■ هل تعتقدون انه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية، وتجنّب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية؟

– ظهرت بوادر الأزمة المالية الحالية منذ حوالى العامين تقريباً. ولذا لا بد من البحث أولاً عن أسبابها ومكامن الخلل الفعلية فيها.

البعض يرى ان المشكلة في النظام الرأسمالي الذي نادى به العالم لفترة طويلة، لكن في تقديري ان الأزمة نتجت عن عدم الالتزام بالضوابط والمعايير السليمة للعمل المصرفي. وفي هذا الإطار لا بد من أن تلجأ الأنظمة المصرفية العالمية الى الشفافية وما يسمى بالحوكمة منعاً لتفاقم هذه الأزمة.

كما وأن كل قطاع يجب ان يدرك دوره والمسؤولية الملقاة على عاتقه والالتزام بالشفافية لاحتواء الأزمة الحالية، علماً ان أزمة الإئتمان العقاري في الولايات المتحدة الأميركية هي أزمة ثقة قبل ان تكون أزمة مالية. والأخطر ان حجمها الفعلي لم يظهر بعد بوضوح حتى الآن.

تداعيات محدودة على السودان

■ ما هي تأثيرات الأزمة المالية على السودان؟

– ستترك الأزمة المالية آثارها على السودان، كونه جزءاً لا يتجزأ من العالم. ولكن هذه التداعيات ستكون محدودة جداً بغياب الإستثمارات في الدول الغربية وعدم تعامله بالدولار الأميركي. إضافة الى ان المصارف السودانية تعتمد النهج الإسلامي الذي من مبادئه تمويل الأصول الحقيقية وليس الديون والمشتقات.

■ هل تعتقدون ان النظام المالي الإسلامي هو الحل المناسب، بعد أن أثبتت الرأسمالية عجزها؟

– عندما انهار جدار برلين واصبح العالم قرية صغيرة اعتمد النظام الرأسمالي واقتنع الجميع بأن السوق قادر على تنظيم نفسه بنفسه. أما اليوم فعادت الحلول المعتمدة من الأنظمة الاشتراكية الى الظهور، والتي تقضي بالتدخل التوجيهي والرقابي للدولة.

يبقى ان النظام الإسلامي مزيج بين النظامين الاشتراكي والرأسمالي، كونه يحترم رغبات الفرد ويضع مصلحة الجميع والدولة في موقعها السليم. إضافة الى انه يمنع بيع سلعة غير موجودة. كل هذه المؤشرات شجعت على المناداة بالنظام الإسلامي كحل للأزمة، وفي هذا السياق يجب دراسة الموضوع بدقة وحذر، واللجوء الى علماء اقتصاديين إسلاميين للخروج بحلول نهائية متكاملة.

■■■

نأمل استقطاب المزيد من المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين لرفع رأسمالنا

■■■

الاتجاه نحو تطوير القطاعات

■ هل سيتأثر الاقتصاد السوداني بتراجع أسعار النفط؟

– سيؤثر تراجع أسعار النفط على ميزانية الدولة، حيث يشكل النفط المصدر الأول للعملات الأجنبية في السودان. وقد اتخذت الدولة التدابير الاحترازية الضرورية، من خلال التوجه الى تطوير قطاعات أخرى وابرزها الزراعة، خصوصاً ان العالم يعاني حالياً أزمة غذاء عالمية، ونأمل في ان يقدّم السودان الحلول في هذا الإطار.

مستثمرون وشركاء استراتيجيون

■ كيف تقومون آداء البنك السعودي السوداني للعام ٢٠٠٨؟

– واجه البنك السعودي السوداني في السنوات الماضية بعض المشكلات، مما استدعى تدخل البنك المركزي والمؤسسات الحكومية، لرفع رأسماله الى ٣٠ مليون دولار، وهو الحد الأدنى لرأسمال المصارف في السودان.

كما وقد واجهتنا في العام الأول بعض المشكلات لجهة الديون المتعثرة، إلا أننا ركزنا هذا العام على تحصيلها. واليوم، يمكننا القول أننا في مرحلة الانطلاق بعد تجاوز معظم المعوقات.

وبما ان المصرف كناية عن استثمار سوداني سعودي عربي، فإننا نأمل مطلع العام ٢٠٠٩ في استقطاب المزيد من المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين لرفع رأسمالنا وتحسين آدائنا التمويلي لمشاريع البنية التحتية تحديداً، خصوصاً أننا لا زلنا نعتمد على التسليفات القصيرة الأجل والموزعة على مختلف القطاعات. ■



كمال الزبير (بنك المال المتحد UNITED CAPITAL BANK - السودان):

لا توجد رؤية واضحة حول المستقبل ما دامت الازمة المالية تراوح مكانها

رد كمال الزبير الرئيس التنفيذي – المدير العام لبنك المال المتحد – السودان على اسئلة «البيان الاقتصادية» مؤكدا ان الازمة المالية العالمية لا تزال تراوح مكانها ولا يزال العالم ينتظر رؤية الضوء في آخر النفق.

ودعا الزبير الى وضع حد لمخاطر المتاجرة بالاوراق المالية غير الواقعية عن طريق المحاسبة والمراقبة. ورأى في انخفاض سعر النفط بعض الضرر لجهات وبعض الافادة لجهات اخرى.

وحول بنك المال المتحد – السودان الحديث الإنشاء قال انه لم يتأثر بالازمة وهو في طريقه الى التوسع خارج السودان والى تحقيق انجازات خلال العام ٢٠٠٩.

الضوء البعيد

■ **هل ترون المعالجة الحالية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية كافية؟ وماذا لديكم من ملاحظات؟**

– هنالك عدد من الإجراءات التي تم اتخاذها في العديد من الدول الغربية (أميركا، انجلترا، أوروبا) لمعالجة الأزمة المالية العالمية وهي تختلف من دولة إلى أخرى. كما إن هنالك بعض الإجراءات التي تخضع الآن للدراسة أو لإجراءات الموافقة. و لكن الواضح من كل ذلك إن الأزمة لا تزال تراوح مكانها، كما يبدو لي انه لا توجد رؤية واضحة حول المستقبل، بمعنى إننا لا زلنا ننتظر رؤية الضوء في آخر النفق.

النفط يضر ويفيد

■ **ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟**

– تعتمد معظم الدول العربية على النفط ومن الطبيعي أن تتأثر سلباً بانخفاض أسعار النفط. الدول ذات الإنتاج الوفير والاقتصاد القوي تستطيع ان تتحمل هذه الدورة من انخفاض الأسعار، أما الدول ذات الإنتاج القليل والاقتصاد الضعيف، مثل السودان، فقطعاً سيكون الأثر أكثر قسوة. أما الدول العربية المستوردة للنفط فستستفيد.

المحاسبة والمراقبة للمضاربة

■ **ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟**

– الأزمة المالية الحالية أوضحت بجلاء خطورة المتاجرة بالأوراق المالية غير الواقعية Derivative، ويبدو انه لن يقوم لها قائم بعد الآن. وبصفة عامة على الحكومات والبنوك المركزية ممارسة المزيد من السيطرة على الأسواق المالية، وعدم ترك آلية السوق تعمل بدون حسيب أو رقيب.

للبنك خططاً طموحة للتوسع الأفقي والرأسي خلال العام المقبل

لم نتأثر

■ **هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟**

– بنك المال المتحد من البنوك حديثة الإنشاء في السودان. ونحمد الله لم يتأثر البنك بالأزمة الحالية بصورة مباشرة، علماً بأنه ليس لدينا أصلاً خطط للتوسع خارج السودان.

خطط طموحة

■ **كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟**

– استطاع البنك خلال عام ٢٠٠٨ تحقيق الميزانية التقديرية المعتمدة من قبل مجلس الإدارة بالرغم من المنافسة الحادة. ونتطلع لمزيد من الانجازات خلال عام ٢٠٠٩ خاصة وأن للبنك خططاً طموحة للتوسع الأفقي والرأسي خلال العام المقبل. ■

د. مصطفى أحمد حمد منصور (البنك العقاري التجاري RCB - السودان):

السودان لم يتأثر بالأزمة المالية والنظام الإقتصادي الإسلامي هو الأساس

أكد نائب مدير عام البنك العقاري التجاري (RCB) في السودان الدكتور مصطفى أحمد حمد منصور ان النظام الإقتصادي الإسلامي هو الأساس، نافياً ان يكون السودان قد تأثر بالأزمة المالية العالمية لعدم ارتباطه تماماً بالنظام الأميركي وبشكل مباشر، ملقياً الضوء على نشاط البنك التمويلي والاستثماري في مجال العقار، ولافتاً الى نمو أصوله وأرباحه.



سبب الأزمة الافتقار الى التنويع الاستثماري

■ **هل تعتقدون انه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وتجنّب تداعياتها على القطاعات المصرفية والإقتصادية في العالم العربي؟**

– لا شك في أن العالم يشهد اليوم أزمة مالية عصيبة، وهناك عدة اتجاهات لتفسير أسبابها واتجاهاتها. فبعد انهيار النظام الإشتراكي، نشهد اليوم انهيار الرأسمالية.

ويلاحظ منبع جميع الثقافات النقدية هو الإسلام لأنه طرح هذه الإشكاليات منذ القدم وقرون خلت تفيد الفكر . وفي رأيي ان هذه الأزمة كانت نتيجة التوجه نحو نشاط اقتصادي واحد، والافتقار الى التنويع وعدم وجود عقود شفافة في طرحها في السوق المالي.

ومع ظهور آليات جديدة للأسواق المالية والصناديق المختلفة لم يعد العقار السبب الرئيسي للأزمة. علما بأن فروع المصارف الإسلامية التابعة للبنوك التقليدية التي انهارت لم تتأثر بهذه الأحداث، لان المصارف الإسلامية تعتمد على المنتجات الحقيقية، وتحرص على ان يمر المال عبر شرايين المجتمع كافة، فيساهم في تعزيز التنمية الإجتماعية، بدلاً من أن تتراكم الأموال وفق مبدأ الفائدة.

النظام الإسلامي هو الأساس

■ **بعضهم يعتقد ان النظام الإسلامي هو الحل بعد انهيار الرأسمالية. هل توافقونهم الرأي؟**

– في رأيي، ان النظام الإسلامي هو الأساس، فليس الحل هو اللجوء الى علماء الرياضيات المتخصصين في تحليل النتائج وإعادة الاستقرار لسوق الأوراق المالية بعيداً عن النظريات الإقتصادية وعقود المعاملات الشرعية.

■ **في رأيكم هل تأثر السودان بهذه الأزمة؟**

– لم يتأثر السودان بهذه الأزمة لأسباب عدة. فالبلد لديه اقتصاد اسلامي بعيدا عن النظام الرأسمال الأميركي وليس لديه استثمارات في الدول الغربية وليس لديه خطوط تمويل بنكية اميركية. علما بأن البنوك السودانية ليست مرتبطة بالمصارف الاميركية والدليل على ذلك تحقيقها نسب نمو جيدة بعد أن فرض الحظر الإقتصادي على السودان. واليوم، تعتبر السودان مصدر النشاط الإقتصادي الغذائي العالمي فضلا عن ذلك الموارد المائية والأرض السودانية الخصبة، ونأمل في أن تستقطب الإستثمارات العربية والعالمية.

تراجع أسعار النفط لن يؤثر على القطاع المصرفي

■ **هل تأثرت السودان بتراجع أسعار النفط؟**

– لا شك في أن تراجع أسعار النفط حدّت من قدراتنا المالية ومعدلات نمو الموازنة العامة، لذا نتوجه للبحث عن استثمارات في مجالات أخرى، علماً ان السودان استفادت لمدة قصيرة من العوائد النفطية غير المرتبطة كلياً بالقطاع المصرفي. وبالتالي إنكماش أسعار النفط لن يؤثر على القطاع المصرفي السوداني. إنما ستطاول التأثيرات الإقتصاد عموماً.

■■■

البنك العقاري هو الوحيد الذي يمارس النشاط العقاري والتجاري معا في السودان

■■■

■ **كيف تقوّمون آداء مصرفكم للعام ٢٠٠٨؟**

– البنك العقاري التجاري هو الوحيد الذي يمارس النشاط العقاري والتجاري في السودان منذ العام ١٩٦٧.

ويمتاز المصرف بخبرات وقدرات عالية جداً في مجال الإستثمار العقاري، ولديه رخصة عقارية وأخرى تجارية، وقد تمكن من التوفيق بين النشاطات الإقتصادية المختلفة، وشكّل صمام الأمان على مستوى السكن قليل التكلفة والمتوسط والفاخر.

نمو في الأصول والأرباح

■ **ما هي نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– تتفاوت معدلات نمو البنك، ومواردنا تزايدت حتى فاقت الـ ١٥٠ في المئة، إضافة الى نمو في الأرباح والأصول معا علما بأنه هو كان اكبر شركة من شركات جمعه الجمعة. ويمتلك المصرف فندقاً، واكبر المساهمين في السوق الحرة السوداني وبنك التنمية التعاوني وبنك السلام وبنك المال، وهم اكبر الشركات القابضة في السودان ولدينا استثمارات ضخمة في أبراج عدة تساهم في تعزيز تنمية الإقتصاد السوداني. ■

مساعد عبد الكريم (البنك السوداني الفرنسي):

الصيرفة الإسلامية حل أنسب لمعالجة الأزمة المالية العالمية

المدير العام للبنك السوداني الفرنسي مساعد محمد أحمد عبد الكريم أيّد فرض رقابة مشددة على الاستثمارات في قطاعات مجزية. وإذ طرح الصيرفة الإسلامية حلاً أنسب لمعالجة الأزمة المالية العالمية، رأى ان للحكومات العربية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي والمؤسسات الإقليمية واتحاد المصارف العربية والمنظمات المتخصصة دوراً رئيسياً في توفير الحلول للأزمة، مقدراً الشراكات المعقودة مع البنوك السودانية، كاشفاً عن نمو في أرباح السوداني الفرنسي بنسبة تزيد عن ٥٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧. داعياً الى اتخاذ اجراءات استثنائية ومتابعة شبه يومية للتطورات المالية العالمية.



رقابة مشددة على الاستثمارات

■ **هل تعتقدون أنه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية العربية؟**

– لا بد من تعاون مؤسسات النقد العالمية والبنك الدولي لإيجاد حلول مناسبة لتخفيف وطأة الأزمة، خصوصاً على الدول الفقيرة النامية. محلياً يجب ان تفرض رقابة مشددة لتوجيه الاستثمار في قطاعات حقيقية ومجزية، وذلك تفعيلاً لدور المصارف الإقراضي، علماً ان تداعيات الأزمة على السودان كانت غير مباشرة، نظراً لمحدودية تعامل السودان مع الولايات المتحدة بسبب الحظر وقلة المعاملات في السوق المالي العالمي.

غير ان انخفاض اسعار البترول بدرجة كبيرة الى جانب التداعيات الاخرى الناشئة عن الازمة تؤثر سلبا على السودان وتعمد الحكومة الى اتخاذ التدابير اللازمة لتخفيض الوطأة.

الصيرفة الإسلامية حل أنسب

■ **ثمة من يرى ان الصيرفة الإسلامية هي الحل السليم للأزمة بعد أن أثبت النظام الرأسمالي عجزه، ما رأيكم؟**

– تشكّل الصيرفة الإسلامية احد الحلول المناسبة لمعالجة الأزمة الحالية، لجهة أنها تعمل في قطاعات حقيقية مرتبطة بالإنتاج والتوزيع والخدمات بعيداً عن المشتقات والتوريق.

■ **ما هو دور الحكومات في هذا الإطار؟**

– تلعب الحكومات دوراً رئيسياً في هذا الإطار، خصوصاً ان المصارف والمؤسسات المالية تعتمد على ودائع المواطنين وحقوق المساهمين بما يتطلب حمايتها والمحافظة عليها.

ومن هنا تتجلى أهمية دور صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والمؤسسات الإقليمية واتحاد المصارف العربية والمنظمات المتخصصة، إضافة الى دور الشركات المحلية التي يجب ان تكوّن رؤية واضحة تستطيع من خلالها التعامل مع الأزمة.

■ ■ ■

كل استثمار عربي في السودان سيكون له مردود ايجابي على المنطقة العربية

■ ■ ■

تعويل على الشركات

■ **هل تتطلعون الى مشاريع توسعية معيّنة؟**

– يساهم «بنك بيروت» بنسبة ٢٠ في المئة من أسهم البنك السوداني الفرنسي. فمثل هذه الشراكات مهمة جداً بالنسبة لنا، وخصوصاً ان السودان يتميّز بقدراته المتنوعة في مجالات مختلفة، وأبرزها الموارد الأولية.

وفي اعتقادي، ان كل استثمار عربي في السودان سيكون له مردود إيجابي على المنطقة العربية برمتها.

ونأمل ان تكون مشاركتنا في المؤتمرات إيجابية لجهة تعزيز التمويلات المشتركة بين المصارف العربية، وتدعيم الاستثمارات في العالم العربي.

٥٠٪ نمواً في الأرباح

■ **كيف تقوّمون أداء المصرف للعام ٢٠٠٨؟**

– أداء المصرف متقدم جداً لجهة حجم الأصول التي بلغت حتى الآن نحو ٦٠٠ مليون دولار، ونسبة نمو تقارب الـ ٢٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠٠٧. إضافة الى محفظة التسليف والتي حققت نسبة نمو تراوحت بين الـ ٢٥ و٣٠ في المئة تقريباً والنمو في الأرباح بنحو يزيد ٥٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وبالتالي، فإن أداء مصرفنا متطوّر ووضعه المالي مستقر ونسبة تحصيل التمويل جيدة جدا.

إجراءات لظروف استثنائية

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟**

– لا تزال صورة العام ٢٠٠٩ غير واضحة. ولذا يجب اعتماد الحذر في التعامل، واتخاذ بعض الإجراءات التي تتخذ عادة في ظروف استثنائية كهذه، وبالتالي لا بدّ من متابعة شبه يومية للتطورات العالمية.

ومن المتوقع ان تنخفض معدلات النمو في الاقتصاد العالمي مقارنة بالعام ٢٠٠٨، في ظل التطورات المالية العالمية الراهنة، لذا، تجتهد كل الجهات المعنية بالامر لاتخاذ تدابير احترازية، في محاولة للحد من انتشار الكساد الإقتصادي.

توسع وتدريب الموارد البشرية

■ **ما هي مشاريع البنك الفرنسي السوداني للعام ٢٠٠٩؟**

– سنتوسّع أفقياً في ٢٠٠٩، وسنفتتح فروعاً جديدة، كما ولدينا برامج عدة من شأنها تطوير إمكاناتنا التقنية، إضافة الى أننا سنركّز على تدريب موظفينا لتطوير أدائهم المهني.

كما أننا نتطلع، لتحسين صورة المصرف من خلال الترويج لمختلف المنتجات. ■

د. عبد الرحمن محمد ضرار (بنك الأسرة - السودان):

مطلوب تضافر جهود الحكومات والمصارف لإيجاد الحلول للأزمة

شدّد مدير عام بنك الأسرة الدكتور عبد الرحمن محمد ضرار على ضرورة تكوين تكتلات اقتصادية وتعزيز فرص التعاون بين الدول العربية لمواجهة تداعيات الأزمة المالية، نافياً أي تأثير للأزمة على الإقتصاد السوداني.

وتناول ضرار في حديثه أهداف بنك الأسرة الحديث العهد. موضحاً سعي إدارته الى الانتشار والتوسع في مختلف المناطق السودانية تلبية لمتطلبات المواطنين وحاجاتهم المصرفية.



■ **هل تعتقدون انه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وتجنب تداعياتها على المصارف والمؤسسات المالية العربية؟**

– لا بدّ من تكوين تكتلات اقتصادية وتعزيز فرص التعاون بين الدول العربية لمواجهة تداعيات الأزمة الحالية.

وفي هذا الإطار تلعب الدول دوراً رئيسياً لجهة مراقبة وتنظيم القطاعات النقدية. وبالأخص ان السبب الأساسي للأزمة هو الافتقار الى الشفافية والتنظيم.

لا تأثير على الإقتصاد السوداني

■ **ما هي في رأيكم تأثيرات الأزمة المالية على الإقتصاد السوداني؟**

– ستطاول تأثيرات الأزمة المالية دول العالم كافة، ولكن حتى الآن لم تظهر أي تداعيات تذكر على الإقتصاد السوداني. وبالأخص ان هذا الأخير منفصل تماماً عن الإقتصاد الأميركي.

وبدوره بنك الأسرة المتخصص في التمويلات الصغيرة لم يواجه مشكلات جرّاء الأزمة.

■ **كيف تقوّمون أعمال بنك الأسرة للعام ٢٠٠٨؟**

– لا يزال مصرف الأسرة حديث العهد، فقد بدأ نشاطه المصرفي في تموز (يوليو) ٢٠٠٨ ومن المبكر جداً التحدث عن هذا الموضوع.

نطمح للإنتشار محلياً

■ **هل لنا بلمحة عامة عن مصرف الأسرة؟**

– المصرف شركة مساهمة عامة بين القطاعين العام والخاص رأسماله ١٠٠ مليون دولار، والحصة المكتتبة فيه ٥٠ مليوناً.

ومن أهدافه تشجيع فئات المجتمع كالحرفيين وصغار المنتجين والخريجين الذين لم يحظوا بفرص عمل.

للمصرف حالياً ثلاثة فروع ولكننا نسعى الى انتشار واسع في كل أنحاء السودان تلبية لمختلف الحاجات والمتطلبات.

■ **ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟**

– نطمح للإنتشار في أنحاء مختلفة من السودان، وتشجيع نمو الأعمال الصغيرة، وتدريب موظفينا بغية تقديم أرقى أنواع الخدمات لعملائنا. ■

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

د. علي البحر (بنك التسليف للإسكان HOUSING CREDIT BANK - اليمن):

ضرورة إعادة النظر في الخطط الإقتصادية المعتمدة وتعديلها



رئيس مجلس إدارة بنك التسليف للإسكان – اليمن الدكتور علي البحر رأى ان الازمة المالية العالمية بدأت بالتراجع بعد عودة نشاط الإقراض والتمويل الى الأسواق وانتعاش الاقتصادات. وأوضح ان استثمارات الشركات والأفراد في الخارج موظفة في المصارف وعلى شكل سندات وليس في صناديق التحوط الاستثمارية، جازماً ان لا انهيارات في الدولة لأن الودائع مضمونة.

وأعرب البحر عن ثقته بقدرة اليمن على الاستقرار والتكيف وتكوين موازنتها برغم تراجع أسعار النفط، مشدداً على ضرورة إعادة النظر في الخطط الإقتصادية المعتمدة وتعديلها، ناصحاً المستثمرين بعدم الدخول في أسواق الأسهم وصناديق التحوط.

النشاط الإقراضي يعود

■ ما هي في رأيكم انعكاسات الأزمة المالية العالمية على الإقتصاد اليمني؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية طاولت كل أسواق العالم وأثرت على حركة الدورات الإقتصادية سلباً في كل الدول.

صحيح ان السوق تراجع في شكل دراماتيكي لكنه عاد وتماسك بفعل قرارات سياسية ومبادرات الزعماء الغربيين لإنقاذ العالم خصوصاً رئيس وزراء انكلترا غوردون براون، وليس بفضل قوة الشركات الكبرى أو المصارف أو المستثمرين في العالم. فهذه المؤسسات فشلت في تدارك الأزمة منذ انطلاقها ولغاية اليوم.

وفي اعتقادي أننا اليوم في وسط الازمة المالية والتي ستبدأ بالتراجع بعد عودة نشاط الإقراض والتمويل الى الأسواق وانتعاش الاقتصادات.

أما بالنسبة الى السوق اليمني، فمعظم استثمارات الشركات والأفراد في الخارج موظفة بالدرجة الأولى كودائع في المصارف ثم كسندات، وجزء بسيط منها في صناديق تحوّط.

أما الأموال التي استثمرت في الأسواق المالية والعقارات في الخارج وخصوصاً في دولة الإمارات فقد تراجعت قيمتها بنسبة ٦٠ في المئة. ولكن هذه الاستثمارات محدودة جداً.

لا انهيارات في اليمن

يضيف البحر: المطلوب حالياً إقامة حوار تجاري على صعيد اليمن، وقد يطلب المكتب الإقتصادي الإستشاري لرئاسة الدولة بيانات من المصارف والشركات المالية للإطلاع على أوضاعها. وهذه الخطوة قد تساهم في حماية أي مؤسسة من التعثّر أو مواجهة أي مشكلة. ولكن من حسن الحظ ان لا انهيارات في الدولة لأن الودائع مضمونة بنسبة معينة.

البنك المركزي وحاكميته استطاعا الحفاظ على ثبات واستقرار العملة الوطنية

تكيف مع هبوط أسعار النفط

■ هل تأثرت اليمن بتلاعب أسعار النفط؟

– تنتج دولة اليمن نحواً من ٥٠٠ ألف برميل نفط يومياً، وقد استفادت من ارتفاع سعر البرميل، خصوصاً ان ٩٠ في المئة من نفقات الدولة تعتمد على النفط، وقد اتجهت اليمن للاعتماد على قطاع الغاز المرتبط بالنفط صعوداً وهبوطاً، وتعمل على جعله المصدر الرئيسي للدخل خلال السنوات العشرين المقبلة.

لكن رغم انخفاض سعر النفط، لا تزال اليمن قادرة على الحفاظ على الاستمرار والتكيّف مع هذا السعر في تكوين موازناتها.

ولا ننكر ان النفقات الحكومية ستتقلّص وبالتالي سنشهد انكماشاً في منح القروض والتمويلات المحركة للمشاريع وبالتالي الاقتصاد.

إعادة نظر بالخطط الإقتصادية

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩ في السوق المحلي؟

– سيبرز الركود عام ٢٠٠٩ في اليمن ولكن ليس بالدرجة نفسها التي ستتأثر بها الاقتصادات التجارية.

وطبعاً سيتأثر العاملون اليمنيون خارج الدولة خصوصاً في دول الخليج.

ونرى أنه لا بد من إعادة النظر بالخطط الإقتصادية المعتمدة وتعديلها، لا سيّما ان التمويل والسيولة غير متاحين.

انفتاح على الاستثمار العقاري

■ كيف تقوّمون القطاع العقاري حالياً في اليمن؟

– تولي الدولة أولوية وطنية لبعض المناطق خصوصاً التي تعرضت لكوارث طبيعية كالسيول والفيضانات. لذا ستنفق المخصصات المالية لإعادة إعمارها وتأهيلها.

من جهة أخرى، بدأ السوق اليمني ينفتح على الاستثمار العقاري، وثمة مستثمرون خليجيون ويمنيون ملتزمون عاطفياً بتوظيف رؤوس أموالهم في السوق بعيداً عن المعايير التجارية.

تدوير الفوائض

■ ماذا عن نشاط مصرفكم في ظل الأزمة العالمية؟

– يتركز نشاط مصرفنا في العمل والإقراض الداخلي. وكل فوائضنا يتم تدويرها في المصرف المركزي عن طريق شراء أذونات الخزانة لموازنة الدورة النقدية والمالية للبنك.

وكل نشاطنا محصور بالعملة الوطنية خصوصاً ان البنك المركزي وحاكميته استطاعا الحفاظ على ثباتها واستقرارها.

حذار أسواق الأسهم وصناديق التحوط

■ كلمة اخيرة؟

– ننصح المستثمرين بعدم الدخول في أسواق الأسهم وصناديق التحوّط والاستثمار لأنها غير ثابتة وتفقد قيمتها بسرعة، والأمر نفسه ينسحب على سوق السلع. كما ننصحهم بعدم إيداع الأموال بعملة واحدة وأن تترك الودائع في حال تعثر المصرف لفترة قصيرة حفاظاً على قيمتها. ■

عادل عبد القادر خورشيد (بنك اليمن الدولي INTERNATIONAL BANK OF YEMEN):

٥٠ مليون دولار ارباحنا المتوقعة وسعي الى توسيع قاعدة عملائنا

استطاع القطاع المصرفي اليمني تجنب تأثيرات الازمة المالية العالمية وذلك بسبب غياب سوق اوراق مالية في البلاد وعدم دخول المصارف في الاستثمار العقاري، اضافة الى تركيزها على السوق المحلي. ومع ان الجهد الحكومي منصب حاليا على شؤون اخرى الاان القطاع المصرفي تمكن من زيادة الارباح والتوسع. ويتوقع عضو مجلس الادارة نائب المدير العام للتخطيط الاستراتيجي والمهمات الخاصة في بنك اليمن الدولي عادل عبد القادر خورشيد ان يكون العام ٢٠٠٩ جيدا لجهة زيادة الارباح ومواصلة افتتاح فروع جديدة.



■ الى اي مدى تأثرت اليمن بالازمة المالية العالمية؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي في اليمن بشكل كبير بالازمة، لغياب سوق اوراق مالية في البلاد اضافة الى تركيز استثمارات المصارف التجارية اليمنية على السوق المحلي.

ولكن بالمقابل، تأثر الاقتصاد اليمني بشكل ملحوظ، خصوصا مع انخفاض اسعار النفط في وقت تعتمد الحكومة اليمنية على ايرادات النفط بنسبة ٧٠ في المئة لتغطية نفقاتها، يضاف الى ذلك تقلص تحويلات المهاجرين الى ذويهم ما ينبئ بركود يصيب مختلف القطاعات ومنها المصارف التجارية. كما ينتظر حصول عجز في خزينة الدولة في العام المقبل.

■ هل ترون المعالجة الحالية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية كافية؟ وماذا لديكم من ملاحظات؟

– يمر العالم اليوم بركود اقتصادي ملحوظ نتيجة الازمة المالية العالمية. وعليه تكثر المحاولات لاحتواء الازمة وابرزها التدخل الحكومي من خلال دعم المصارف والقطاعات المنتجة ولكن مثل هذه المعالجات يلزمها وقت قبل بدء ظهور نتائجها.

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– في ظل الازمة نتجنب التوسع خارج السوق المحلي، وكما هو معلوم فنحن مصرف تجاري وفي اليمن يحظر على المصارف التجارية الدخول في نشاطات عقارية، وهذا ابرز ما حمانا من التأثر في شكل كبير بالازمة المالية العالمية.

ارباح جيدة في ٢٠٠٨

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– حققنا خلال العام ٢٠٠٨ ارباحا جيدة وصلت الى ٣٠ مليون دولار (قبل الضريبة) وبزيادة لافتة عن العام ٢٠٠٧، وذلك بفضل الفروع الثمانية الجديدة المحلية التي افتتحناها خلال العام الماضي.

اما في العام ٢٠٠٩ فنتوقع ان تصل ارباحنا الى ٥٠ مليون دولار، اذ نتوقع تحقيق زيادة في ودائع المواطنين مما يساعدنا على مزيد من الاستثمارات، اضافة الى ان البنك المركزي اليمني لم يغير سعر الفائدة على عكس بقية الدول المتأثرة بالازمة.

هذا ونخطط لافتتاح فروع جديدة والسعي الى توسيع قاعة عملائنا، اضافة الى منح التسهيلات المقبولة للتجار وذلك بهدف زيادة النشاط التجاري. ■





محمد الزبيري (بنك اليمن والخليج YEMEN GULF BANK) :

المصارف اليمنية لم تتأثر بالأزمة وطمأنة البنوك الخارجية توفر لنا التسهيلات

يقول رئيس مجلس إدارة بنك اليمن والخليج ومؤسسه محمد حسن الزبيري ان الأزمة المالية لم تترك تأثيرات على القطاع المصرفي اليمني بشهادة بنك اليمن المركزي.

ويقول محمد الزبيري ان انخفاض أسعار النفط قد يؤدي الى تراجع ايرادات الخزينة كونه المورد الأساسي لهذه الإيرادات وللعملات الصعبة.

ويلفت الزبيري الى أهمية طمأنة البنوك الخارجية بغية دفعها الى منح المصارف اليمنية بعض التسهيلات التي تحتاجها، مشيداً بخطوة بعض الدول العربية كالسعودية التي لجأت الى ضمان ودائعها ما من شأنه منع انهيار الاقتصاد العالمي والحد من البطالة.

المصارف اليمنية خارج الأزمة

■ هل ترون المعالجة الحالية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية كافية؟ وماذا لديكم من ملاحظات؟

– لم تترك الأزمة تأثيرات على القطاع المصرفي اليمني، وخير دليل على ذلك بيانات البنك المركزي ونتائج اجتماعات جمعية البنوك. فنشاطنا الاستثماري المصرفي محصور محلياً وبعيد عن الاستثمارات الأجنبية، إضافة الى ان البنوك اليمنية صغيرة، والودائع فيها غير ضخمة، في ظل غياب الفوائض النقدية التي قد تستثمر في القطاع العقاري. ناهيك عن أن البنوك اليمنية تتعامل مع مصارف دولية لتغطية الاعتمادات والتحويلات الخارجية فقط، وهي بنوك مليئة وموضع ثقة. وعليه فالبنوك المحلية لن تسجل خسائر على المدى المنظور، وهذا كله لن يمنع تعرض بعض الاستثمارات الفردية الخارجية لخسائر.

تأثير تراجع أسعار النفط

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– سيؤدي تراجع أسعار النفط الى وقوع خسائر كونه المورد المالي الأساسي للخزينة وللإقتصاد الوطني، والمصدر الأول للإيرادات بالعملات الصعبة.

بالمقابل سيتراجع أيضاً حجم الواردات وستتراجع وتيرة مشاريع البنى التحتية نظراً لعدم قدرة الدول المانحة على الوفاء بالتزاماتها التي تعهدت بها في مؤتمر لندن، ما سيؤثر على الاقتصاد الوطني وعلى نسبة الإنفاق الحكومي، وبالتالي سيؤدي الى انحسار واضح في النمو.

أما المصارف المحلية فلم تفقد ودائعها، إلا أنها تواجه عراقيل نظراً لحرمانها من التسهيلات الإئتمانية. مع العلم أننا ملزمون بتغطية تأمينية كاملة لاعتماداتنا الخارجية. ولكننا نأمل بتجاوز هذه الصعوبات قريباً.

تسهيلات لتغطية الاعتمادات

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– تستطيع المنظمات الحكومية، كصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي طمأنة البنوك الخارجية بغية دفعها الى منح المصارف اليمنية بعض التسهيلات لتغطية الاعتمادات الخارجية. فعملية منح الاعتمادات هذه تبقى في يد تلك المصارف، مع تعويلنا على أهمية الدور الذي يلعبه البنك المركزي الحريص على استمراره ونمو القطاع المالي اليمني.

■ كيف تقومون المعالجات الحالية للأزمة العالمية؟

– لا شك في أن الدول الأوروبية تشعر بمسؤوليتها تجاه الأزمة الحالية. وهي لذلك ضخّت السيولة النقدية لطمأنة المودعين. وقد لاحظنا ان بعض الدول العربية، كالسعودية مثلاً، لجأت الى ضمان الودائع وهذه خطوة إيجابية من شأنها منع انهيار الإقتصاد العالمي والحد من البطالة والمشكلات الاجتماعية، وهي تعمل ضمن هذا الإطار على طمأنة المتداولين بسوق الأسهم.

وفي رأيي ان الدول الأجنبية والولايات المتحدة الأميركية تحديداً قادرة على اجتياز هذه المحنة خلال فترة تراوح بين العام والعامين.

سنكون في المستقبل أكثر حذرا وسنخطو خطوات ثابتة ومدروسة تحسباً لأي طارئ

شراكة استراتيجية

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– ليست لدينا حتى اليوم مشاريع توسعية عربية خارج اليمن، وتقتصر نشاطاتنا حالياً على التوسع في السوق المحلي. من جهة أخرى نأمل في ان تتم الصفقة مع المجموعة الكويتية قريباً.

وتتم المفاوضات حالياً حول شراكة استراتيجية مع البنك التجاري الكويتي وفي حال نجحنا في عقدها سيتم رفع رأسمال المصرف مع إمكانية التوسع جغرافياً. إضافة الى أن هذه الشراكة ستمكننا من تبادل الخبرات، وستكون للمجموعة الكويتية حرية اعتماد الاسم الحالي للبنك او تغييره.

٣٠٪ زيادة في الارباح الصافية

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– كان آداء بنك اليمن والخليج جيداً في العام ٢٠٠٨، وقد حققنا زيادة في نسبة الارباح الصافية راوحت بين ٢٥ و٣٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠٠٧. ونأمل أقله في المحافظة خلال ٢٠٠٩ على النسب والأرقام ذاتها وسنكون في المستقبل أكثر حذراً وسنخطو خطوات ثابتة ومدروسة تحسباً لركود قد يطرأ على الأسواق. ■

أحمد البواب (البنك اليمني للإنشاء والتعمير):

المعالجات الحكومية خففت من حدة تداعيات الأزمة العالمية

رأى مدير إدارة العلاقات العامة في البنك اليمني للإنشاء والتعمير الدكتور أحمد إسماعيل البواب «أن المعالجات التي تبنتها الحكومة اليمنية بناء على توصيات الرئيس علي عبدالله صالح خفّفت من حدة تداعيات الأزمة المالية العالمية وتذبذب أسعار برميل النفط على السوق المحلي وموازنة الدولة.



مواكبة للمعايير العالمية

وقال **البواب**: واصل البنك مسيرة النجاح والتقدّم والنموفي مختلف النشاطات بحسب البيانات المالية وتقرير مجلس الإدارة السنوي الخامس والأربعين. مشيراً الى ان خطته لمواكبة المعايير العالمية والتشريعات اليمنية، تضمنت تطبيق البنك نظام T24 التكنولوجي الحديث، بالتعاون مع شركتي تيمينوس (TEMENOS) السويسرية وإينفورمر (INFORMER) اليونانية. وقد خضع موظفو البنك الى دورات تدريبية على يد مستشارين في شركة ديلويت أند توتش (الشرق الاوسط) للتدقيق المحاسبي. لافتاً الى الإنطلاق في تقديم خدمات مصرفية ألكترونية حديثة تعزّز دور البنك في القطاع المصرفي المحلي وتطوّر أرباحه بما يعود بالمنفعة على المساهمين.

سياسات استثمارية وائتمانية

وعلى صعيد النشاط المصرفي أوضح **البواب** ان البنك جهد عام ٢٠٠٨ للاستفادة من التغييرات وتجاوز السلبيات خصوصاً مع اشتداد حدة المنافسة في القطاع المصرفي في سوق محلي محدود، مذكراً بالسياسات الاستثمارية والإئتمانية التي اتبعها مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية والتي ساهمت في زيادة حصة البنك في السوق وتحقيق أفضل النتائج.

نمو في الأرباح والموجودات

وأعلن **البواب** عن تسجيل البنك في العام الماضي أرباحاً صافية بلغت قيمتها ٣,١٩٥,٨٩٣,٠٠٠ ريال يمني مقارنة مع ١,٩٧٧,١٦٠,٠٠٠ ريال مع العام الذي سبقه أي بنسبة نمو قدرها ٦١,٦٤ في المئة.

كما سجل البنك نمواً في إجمالي الموجودات بنسبة ١١,٢٧ في المئة إذ ارتفعت من ٨٦,٨٣٧,٧٩٠,٠٠٠ ريال الى ٩٦,٦٢٦,٩٥٥,٠٠٠ ريال يمني. ■

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)

سعيد محمد بازرعة (مصرف اليمن البحرين الشامل SHAMIL BANK OF YEMEN & BAHRAIN) :

مستمرون في تنفيذ خططنا واتجاه نحو التمويلات القصيرة الأجل



أكد مدير عام مصرف اليمن البحرين الشامل سعيد محمد بازرعة ان الأزمة المالية العالمية لم تترك أي تأثير سلبي مباشر على البنك، ورأى ان المعضلة الأساسية تكمن في النظام العالمي الذي يشوبه خلل واضح.

وعن تراجع أسعار النفط وتأثيره على الاقتصاد اليمني، طمأن الى ان اليمن تملك احتياطاً من العملات الأجنبية وهي قادرة على استخدامه لتخفيف آثار الأزمة، مشيراً الى ان البنك لا يزال مستمراً في تنفيذ خططه المعدّة سابقاً، مع تعديلات طفيفة لجهة عدم الانخراط في التمويلات الطويلة الأمد، متوقعاً تطور القطاع المصرفي اليمني بدرجات مقبولة، كاشفاً عن تحقيق نمو في الأرباح وصلت نسبته الى ١٧٠ في المئة لعام ٢٠٠٨، وعن خطة توسعية من حيث الخوض في التمويلات القصيرة الأجل وزيادة عدد الفروع.

بنك إسلامي

البيان ■ هل ترون المعالجة الحالية لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادات العربية كافية؟ وماذا لديكم من ملاحظات؟

– يطبّق مصرف اليمن البحرين الشامل التعاملات الأساسية بحسب الشريعة الإسلامية، وبالتالي لم تترك الأزمة تأثيرات مباشرة عليه، إضافة الى ان استثماراته بعيدة عن تلك التي أدّت الى اندلاع الأزمة وأبرزها الاستثمارات العقارية التي أدّت الى انهيار المؤسسات المالية العريقة، برغم تلقيه عروضاً من الشريك الاستراتيجي «مصرف البحرين الشامل» للخوض في مثل هذه الاستثمارات.

بالمقابل وبما ان مصرف اليمن البحرين الشامل جزء لا يتجزأ من المنظومة المصرفية العالمية ولدى البعض من عملائه استثمارات خارجية، فكان لا بدّ ان يحتفظ بأرصدة متواضعة بالعملات الأجنبية، أدّت وتحت تأثير عدم استقرارها الى انعكاسات سلبية محدودة جداً على عملاء البنك.

خلل في النظام المالي العالمي

■ ما هي ملاحظاتكم على الحلول المعتمدة لمعالجة الأزمة؟

– لا بد من الاعتراف ان الأزمة الحالية ليست سهلة في ظل الحديث عن ضخ الولايات المتحدة الأميركية مئات مليارات الدولارات لإنقاذ المؤسسات المالية والمصارف وشركات تصنيع السيارات وغيرها.

وفي رأيي، تكمن المعضلة الأساسية في النظام المالي العالمي الذي يشوبه خلل واضح خصوصاً في مجال الإستثمار العقاري. وفي هذا الإطار ترفض المصارف الإسلامية كافة الدخول في هذا النوع من الاستثمارات. ولو اعتمدت البنوك التقليدية طريقة المصارف الإسلامية لكانت تجنبت الأزمة.

عوامل مؤثرة في الإقتصاد اليمني

■ هل تعتقدون ان النظام الإسلامي هو الحل في ظل هذه الازمة؟

– يشكّل النظام الإسلامي جزءاً من الحل في حال التنسيق الشامل بين المصارف والتعامل بموجب ميثاق شرف والتركيز على الاستثمارات الواقعية سواء كانت تجارية أم زراعية أم صناعية. فلا بد من الابتعاد عن الاستثمارات المبهمة وغير الملموسة. ناهيك عن أهمية الابتعاد وعدم الدخول في عمليات المشتقات والأدوات المالية عالية المخاطر بمعنى العمل وفق المفهوم الإسلامي البحت.

هذا وتشير التقارير ومؤشرات البنك الدولي الى ان الإقتصادات العالمية كافة ستشهد تباطؤاً ملحوظاً وانكماشاً وبطالة، زد على ذلك ان العمالة الخارجية لليمن ستتأثر وبالتالي ستتراجع تحويلاتها المالية، مما سينعكس تأثراً سلبياً على المصارف اليمنية.

قدرة على التخفيف من حدة الأزمة

■ في رأيكم ما مدى تأثير تراجع أسعار النفط على الإقتصاد اليمني؟

– ترك تراجع أسعار النفط أثراً على الإقتصاد اليمني المعتمد اساساً على الإيرادات النفطية شأننا شأن أية دولة نفطية أخرى. لكن بالمقابل تملك اليمن احتياطياً لا بأس به من العملات الأجنبية والصعبة، وهي قادرة على استخدامه لتخفيف آثار الأزمة.

■ ما هي الاجراءات المطلوب اتخاذها لإعادة التوازن الى الانظمة المصرفية والمالية؟ وهل من دور للحكومات في هذا الاطار؟

– لا بد ان تخطط الدول النفطية آخذة في الاعتبار تطوّرات سعر برميل النفط على المدى البعيد، كما يجب دراسة المؤشرات الإقتصادية بعمق ودقة لاتخاذ القرارات المناسبة، وبالتالي فإن الإجراءات المطلوبة في هذا الإطار ستكون ذات طابع حكومي، نظراً لتأثر حجم الإنفاق التنموي بتراجع ايرادات النفط.

القطاع المصرفي اليمني الى تطور

■ هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟

– للبنك مجموعة استثمارات معظمها محلية ولا يزال مستمراً بخططه المعدّة سابقاً مع تعديلات طفيفة لجهة عدم الانخراط في التمويلات الطويلة الأمد وتركيزه على تمويل التجارة الخارجية القصيرة الأمد. وبالرغم من الكساد العالمي، نتوقع تطور القطاع المصرفي اليمني بدرجات مقبولة.

تمويل التجارة وتوسع

■ كيف تقومون أداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام الجديد؟

– تجاوزت نسبة نمو أرباحنا قبل المخصصات لهذا العام ١٧٠ في المئة، مقارنة بعام ٢٠٠٧. بالرغم من أننا لا نزال مصرفاً حديث العهد، ساهم في شكل كبير في تمويل المشاريع الطويلة الأمد في المجالات الصناعية والزيوت والأعلاف والحديد..

الى ذلك وبما ان هذه المشاريع بحسب الخطط المطروحة لم تنفذ في مواعيدها، وفي هذه الحال لم نفرض الفوائد والغرامات بحسب الشريعة الإسلامية، مما ترك آثاراً سلبية عدة.

وبسبب تنامي حصة المصارف من الاستثمارات الصناعية والازمة الحالية لجأنا الى الاستثمارات القصيرة الأجل كتمويل التجارة الخارجية والتسهيلات المحلية المباشرة، كما وضعنا خطة توسعية محلية للعام ٢٠٠٩.

ولدينا حالياً ٦ فروع، وتشمل خطتنا افتتاح ٦ فروع جديدة إضافية. وقد تقدمنا بطلب الى البنك المركزي اليمني لافتتاح ٤ فروع. كما وسننتقل الى مبنى آخر حديث، كوننا نؤمن بقدرة مصرفنا على التقدم والتطور وتحقيق أرقام نمو أفضل من العام ٢٠٠٨.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان تتعاون الدول العربية لمواجهة الازمة العالمية، خصوصاً ان امكانياتها المادية تتفاوت بين دولة وأخرى. وفي هذا الإطار نأمل من الدول صاحبة الإمكانيات والقدرات المالية المساهمة في الحدّ من آثار الأزمة على الدول الشقيقة الأخرى في الوطن العربي. ■

عبد الرحمن المقطري (بنك التضامن الإسلامي الدولي - اليمن) :

على البنوك التقليدية الإقتداء بالإسلامية في ممارسة أعمالها

نائب مدير عام بنك التضامن الإسلامي الدولي – اليمن عبد الرحمن المقطري دعا البنوك التقلدية الى الإقتداء بالمصارف الإسلامية في ممارسة أعمالها، مشيراً الى ان العديد من المصارف التقليدية استجابت في ما مضى وتحولت الى إسلامية ونجحت في تحسين نتائجها، كاشفاً عن الحصول على رخصة تأسيس مصرف تحت الاسم نفسه في سوريا.



■ **ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟**

– ثمة حلول متعددة في الوطن العربي لاحتواء الأزمة المالية العالمية، ولكنني شخصياً أدعو البنوك التقليدية الى الإقتداء بالمصارف الإسلامية في أعمالها، فهذه الأخيرة، كما لاحظ الجميع، كانت الأبعد تأثراً بالأزمة، كونها بحسب مفهومها، لا تتعامل بالمشتقات المالية وآليات الفوائد التي كانت من الأسباب الرئيسية للأزمة.

وفي هذا الخصوص أشير الى ان العديد من المصارف التقليدية استجابت لهذه الدعوة، كما عمدت مصارف أخرى الى التحوّل من مصارف تجارية الى إسلامية كالبنك الأهلي التجاري في السعودية الذي أثبتت نتائج أعماله حسنات النظام المصرفي الإسلامي.

تصنيفات خاطئة

■ **بمَ تعلّقون على الدور الذي تقوم به مؤسسات التصنيف العالمية؟**

– اتضح جلياً أمام العالم كله ان هذه الشركات أعطت تصنيفات خاطئة، ومن كان ضمن تصنيف "AAA" كان أول الخاسرين في السوق. ولكن هذا لا يعني أنني اتهمها بالغش، بل برأيي ان آليات عملها ودقتها في دراسة المعايير لم تكن بالمستوى المطلوب ما أدى الى ما وصلنا اليه.

نؤسس مصرفا اسلاميا في سوريا

■ **هل كان لمصرفكم مشاريع توسعية في الخارج؟ وكيف استطعتم تجنب التورط بالازمة؟**

– حصلنا على رخصة تأسيس مصرف التضامن الإسلامي في سوريا، وقد باشرنا في عملية التأسيس. وكنا قد افتتحنا بنكاً استثمارياً في البحرين تحت اسم التضامن كابيتال، وقدمنا طلب رخصة تأسيس فرع لنا في السعودية، ونطمح الى التوسّع في تنزانيا. إضافة الى كل ذلك فإن مصرفنا يساهم في الكثير من البنوك الإسلامية في الوطن العربي. ■

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

حسام عبيد علي (مصرف الإقتصاد - العراق):

البنوك المركزية لا تقوم بدور مفيد وتحدُّ من نشاطات القطاعات الخاصة

«التوسع محليا للوصول بعدد الفروع الى ٥٠ نهاية ٢٠٠٩» هذا ما قاله رئيس مجلس إدارة مصرف الإقتصاد في العراق حسام عبيد علي. أسفا لما تتناقله وسائل الإعلام عن الأوضاع في العراق، واصفا القطاع المصرفي في العراق بالواعد.



توسع في عدد الفروع

■ **هل لنا بلمحة عن مصرفكم؟**

– يعتبر مصرف الإقتصاد من المصارف العراقية الناشطة. بدأ أعماله منذ حوالى ١٠ سنوات ورأسماله اليوم ٥٠ مليار دينار. ويخضع المصرف لكل المعايير التي حددها المصرف المركزي العراقي. ولدى المصرف حالياً ٢٥ فرعاً داخل العراق وثمة مشروع توسعي للوصول بهذه الفروع الى ٥٠ فرعاً نهاية ٢٠٠٩، كما ولدى المصرف مكاتب تمثيلية في الأردن والإمارات والصين.

خصوصية القطاع المصرفي العراقي

■ **في ظل ما تشهده العراق من أوضاع وحروب، كيف تقومون النشاط المصرفي هناك؟**

– للأسف، تضخم وسائل الإعلام الوضع في العراق فتنقل صورة للرأي العام بعيدة كل البعد عن الواقع. حيث يعيش العراق اليوم وضعاً مستقراً بنسبة ٨٠ في المئة قياساً بالسنوات السابقة.

أما مصرفياً فعدد المصارف العاملة في العراق متواضع قياساً بعدد السكان، وبالتالي فالطلب على الخدمات المصرفية كبير، ما يدل على ان القطاع المصرفي في العراق يتمتع بخصوصية نادرة وهو واعد.

وهنا أشير الى ان العديد من المصارف العربية فتحت فروعاً لها في العراق ولكن كونها تلتزم وتتبع المعايير الدولية والخاصة بها، فهي لم تستطع الاستجابة للمتطلبات والحاجات المصرفية للعراقيين. وفي رأيي المصارف التي تحقق أرباحاً هي التي تتعامل بمرونة وتضع نصب أعينها المخاطر المحدقة، ومصرف الإقتصاد أحد هذه المصارف حيث يحدد مجال نشاطه تأسيساً على المخاطر.

دور غير مفيد للمصارف المركزية

■ **ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الأزمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والإقتصادية العربية، وهل كما يقول البعض ان الإقتصاد الإسلامي هو أحد الحلول؟**

– العالم العربي متنوع الإقتصادات وبالتالي فإن هناك تنوعاً في مجال الحلول، وطبعاً ليست الحلول الإسلامية هي المطلوبة.

من جهتنا دعونا البنك المركزي العراقي الى دعم المصارف التي تأثرت بالأزمة على غرار ما يحدث في الولايات المتحدة، ولكن بالمقابل أرى صعوبة في تدخل البنوك المركزية العربية لحل أوضاع المصارف، لأنها تعتمد سياسة مركزية ولا تدعم القطاع الخاص في شكل فعلي وكامل، بل تستحوذ على جزء كبير من موجودات البنوك الخاصة مدعية محافظتها على أموال المودعين، لكنها بذلك تحد من نشاط القطاع المصرفي ولاتؤدي دوراً مفيداً. ■





محمد علي مصبح النعيمي (موارد للتمويل MAWARID - الامارات):

المطلوب مزيد من الحذر والحرص على توزيع الاستثمارات جغرافيا ونوعيا

تأسست شركة موارد للتمويل MAWARID اواخر العام ٢٠٠٦ في دولة الامارات برأسمال مليار درهم، وتهدف الى تطوير وطرح رؤية جديدة في قطاع التمويل الاسلامي للافراد والمؤسسات على المستوى الاقليمي، وتنفرد بكونها شركة التمويل الوحيدة في الامارات التي تتمتع بالاستقلالية التامة.

الرئيس التنفيذي في الشركة محمد علي مصبح النعيمي تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن تأثيرات الازمة المالية المحدودة على الدول العربية، ورأى ان من واجب الجهات الرسمية فيها تقويم مسألة خروج الشركات الوطنية الى اسواق جديدة، لافتا الى ضرورة اتخاذ المزيد من الخطوات الحذرة والحريصة وتوزيع الاستثمارات جغرافيا ونوعيا اكثر من ذي قبل، متمنيا ان تتجه شركات ادارة الثروات العربية نحو التخصصية، كاشفا عن السعي الى استحواذ شركات في مصر والاردن.

يذكر ان النعيمي يشغل منصبي رئيس مجلس ادارة شركة «الجزيرة للخدمات المالية» وشركة «دار التكافل» للتأمين.

لا تأثير للازمة على الدول العربية

■ في رأيكم ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على اسواق المنطقة؟

– بدأت نواة الازمة المالية في اسواق الولايات المتحدة وبريطانيا وامتدت منها الى معظم اسواق العالم. وقد تفاقمت الازمة بسبب الرهون العقارية اذ لا سقف محددا للقروض العقارية في هذه الاسواق، عكس الدول العربية التي تحدد القوانين المرعية فيها نسبة الاقراض العقاري.

ولغاية اليوم، لم تعلن اي شركة تمويل او مصرف في الوطن العربي عموما والامارات خصوصا، الافلاس نتيجة الازمة المالية وذلك بفضل تنويع الاستثمارات وتوزيعها على مختلف القطاعات.

خفض الاستثمار في قطاعات ذات مخاطر

■ ما هي الدروس التي يجب استخلاصها من هذه الازمة؟

– ألقت الازمة الضوء على ارتباط الاسواق والقطاعات بعضها ببعض داخل البلد الواحد او مع دول اخرى. فالقطاعات الاقتصادية مترابطة واي ضرر يلحق بأحدها يؤثر سلبا على البقية. لذا من الواجب الحرص والحذر في الاسواق العربية على خفض نسبة الاستثمار في قطاعات ذات مخاطر عالية، الى جانب قيام الدولة بالتدقيق في حجم الاستثمار الخارجي بالقطاعات والاسواق الخارجية.

وفي اعتقادي انه من واجب الجهات الرسمية تقويم مسألة خروج الشركات الوطنية الى اسواق جديدة.

الامارات تفادت الازمة

■ هل تعتبرون ان قيام الحكومات بضخ السيولة من الحلول المناسبة لتجنب تداعيات الازمة المالية؟

– ضخ السيولة هو من اسرع الحلول الحكومية لتفادي حصول خلل في الاسواق. وقد كانت الامارات الدولة الاولى عربيا والثالثة على مستوى العالم تتخذ قرار ضمان الودائع الى جانب ضخ الاموال في المصارف، وقد انعكست هذه الخطوات ايجابا وارتياحا في الاسواق، وحافظت البنوك على ودائعها داخل السوق المحلي كما استقطبت اخرى من الدول المجاورة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها للحفاظ على عملائكم في هذه المرحلة؟

– ثمة حاجة حاليا لاتخاذ المزيد من الخطوات الحذرة والحريصة وتوزيع الاستثمارات جغرافيا ونوعيا اكثر من ذي قبل.

كما من واجبنا ابتكار منتجات وحلول جديدة ترضي عملاءنا وتحافظ على استثماراتهم.

تخصصية ادارة الثروات

■ كيف تقوّمون اداء شركات ادارة الثروات في منطقة الشرق الاوسط؟

– يضم العالم العربي مصارف وشركات وصناديق استثمارية عدة وجيدة، لكنها تفتقد الى التخصص.

فالاسواق العالمية مثل الولايات المتحدة واوروبا وسنغافورة تعتمد التخصص لمزيد من الفعالية، والتركيز على قطاع واحد دون غيره وتطويره.

نتمنى ان تتجه الشركات العربية نحو التخصصية بوجود الخبرات والكوادر البشرية الكفية.

■ ما هي الخطوات المعتمدة في «موارد» لاقتناص الفرص المناسبة؟

– تأتي الفرص الاستثمارية عبر ثلاث قنوات. فإما نتلقى عروضا او نعتمد على علاقات المستثمرين ومعارفهم او عبر طريقة البحث عن مصادر وفرص بمبادرة منا.

الاستثمار على المديين القصير والمتوسط

■ ما هي استراتيجية العمل التي اعتمدتموها في «موارد» قبل الازمة وبعدها؟

– منذ انطلاقة «موارد» هدفنا الى تحقيق ارباح مريحة بنسبة ١٠ في المئة في السنتين الاوليين، وذلك لإدراج اسهمنا في السوق المالي متى اردنا.

وقد استفدنا من فرص قصيرة ومتوسطة الامد ونوّعنا محفظتنا الاستثمارية، وهذا ما أمّن لنا المكانة التي وصلنا اليها اليوم.

وقد وزعنا ارباحا بنسبة ٥ في المئة في السنة الاولى، ثم أسسنا شركة «دار التكافل» وهي مدرجة في بورصة الإمارات، اضافة الى المساهمة في FIRST INVEST BANK .

وفي ظل الظروف الراهنة نحاول الاستثمار في قطاعات متنوعة على المديين القصير والمتوسط في اسواق عربية عدة. وقد استحوذنا على شركة «الجزيرة» بنسبة ٥٥ في المئة، وهي متخصصة في تقديم الخدمات المالية والوساطة في بورصتي دبي وابو ظبي.

ونتطلع حاليا الى المساهمة او الاستحواذ على شركات في مصر والاردن الى جانب بعض الاسواق الخليجية.

فرص استثمارية مجدية

■ اي من القطاعات الاقتصادية مناسب حاليا للاستثمار؟

– ثمة فرص مجدية في قطاعات اقتصادية عدة منها العقار، بعض المشتقات والمنتجات المالية، اضافة الى قطاع الاتصالات والملاحة والشحن.

■ هل تعرّضت استثماراتكم في البورصة الى خسائر قوية؟

– استثماراتنا في البورصات والاسواق المالية كانت محدودة، مقارنة بالقطاعات الاخرى، لذا لم نتأثر سلباً جراء هبوط اسعار الاسهم.

نسعى الى تصنيف مناسب لأدائنا

■ ما هي النتائج التي سجلتها «موارد» عام ٢٠٠٨؟

– عدّلت «موارد» ارقامها في الارباع الثلاثة الاولى من عام ٢٠٠٨ مقارنة مع ارقام الفترة نفسها من عام ٢٠٠٧. وقد قدّمنا ملفنا للحصول على تصنيف مناسب لأدائنا.

واستطاعت شركة «موارد»، رغم حداثة عهدها في السوق، الانطلاق بقوة وبناء قاعدة عملاء جيّدة وطرح منتجات عدّة. ■

فيصل المطوع (بيان للاستثمار BAYAN INVESTMENT - الكويت):

نسير بخطى ثابتة بعيدة عن المغالاة والقفزات الكبيرة مع إيلاء استثماراتنا المربحة الاهتمام الكلي



تأسست شركة «بيان للاستثمار» عام ١٩٩٧ بهدف القيام بعمليات استثمار مباشر لحسابها وحساب عملائها في مختلف القطاعات الاقتصادية ذات الآفاق الاستثمارية الواعدة، بالإضافة إلى تقديم مختلف الخدمات الاستشارية والاستثمارية التي يحتاجها مجتمع الأعمال.

وبالرغم من الفترة الزمنية القصيرة نسبياً لانطلاقة الشركة، إلا أن النتائج جاءت مشجعة، حيث سطع نجمها في سماء قطاع عالم الاستثمار وقد تم إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة فيصل علي عبد الوهاب المطوع دعا إلى قيام إدارة سليمة حكومية وبمشاركة فعالة من القطاع الخاص لإدارة تداعيات الأزمة المالية العالمية على الكويت، قادرة على استغلال الثروة النفطية الكامنة والتدفقات النقدية الواردة من الإنتاج النفطي لتدعيم البنية الاقتصادية والسمعة المالية لدولة الكويت. وطمأن السيد المطوع إلى وضع شركة بيان للاستثمار، مشيراً إلى سعي الإدارة إلى التقدم بخطى ثابتة بعيداً عن المغالاة والمخاطرة غير المحسوبة والقفزات الكبيرة غير مبررة، وعدم الدخول في مشاريع جديدة إلا بعد دراستها والاقتناع الكلي بجدواها الاقتصادية، مذكراً بالحفاظ على الاستثمارات القديمة ذات العوائد المجزية، متوقعاً أن تعجل الأزمة العالمية مع ما صاحبها من انخفاضات حادة في أسعار النفط في صدور قوانين اقتصادية إصلاحية طال انتظارها في الكويت، وفي مقدمها قانون هيئة سوق المال وقانون الشركات وقانون تحرير الأراضي وتعديل قانوني السكن وBOT وقانون الخصخصة وغيرها ...

■ ما هي في رأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الأزمة المالية العالمية وتجنّب تداعياتها على الاقتصادات العربية؟

– الأزمة الحالية غير مسبوقة، سواء لجهة حجمها أو عمقها أو حتى انتشارها الجغرافي، إذ لم يسبق أن تأثرت المنطقة العربية والخليجية مباشرة بأوضاع دول الغرب الاقتصادية بهذا الشكل، فهي يجوز تسميتها بأم الأزمات.

وبالرغم من أن هذه الأزمة عالمية، إلا أن حلولها ومعالجاتها يجب أن تكون في معظمها محلية. فلا حلول مشتركة أو موحدة بين الدول العربية نظراً لخصوصية كل دولة، وبالتالي يجب معالجة التداعيات بحسب الإمكانات المتاحة لكل دولة على حدة وحسب ظروفها.

بصراحة لم نتوقع أن تترك الأحداث العالمية الراهنة آثاراً ضخمة كتلك التي نشهدها اليوم، علماً أنه لولا الانتشار التكنولوجي وتحوّل العالم كله قرية صغيرة لما تأثرت منطقتنا بهذا العمق وهذه السرعة.

أما في الكويت، فالمطلوب هو إدارة سليمة محترفة للأزمة، قادرة على استغلال التدفقات النقدية اليومية المستمرة المتوافرة من إنتاجها النفطي الضخم (يعادل ٢,٥ مليون برميل يومياً).

وفي حال توفر هذه الإدارة الحكيمة، تستطيع الكويت ببساطة اجتياز الأزمة بأقل تداعيات ممكنة وأسرع من معظم دول العالم الأخرى.

ومع احترامي وتقديري الشخصي إلى جميع أعضاء لجنة معالجة تداعيات الأزمة المالية، إلا أنني كنت أتوقع وأفضل أن يكون ممثلو القطاع الخاص فيها أكثر من الموظفين الحكوميين، فهم أكثر قدرة على إيجاد الحلول المناسبة، للقضاء على مشاعر الخوف والقلق المسيطرة على الأسواق، والمثال الأقرب إلينا عندما شغل رجل الأعمال الناجح المرحوم رفيق الحريري منصب رئاسة مجلس الوزراء، شهد لبنان خلال عهده فترة تقدم وازدهار.

ومن جانب آخر، علينا أن نصل إلى بر الأمان وتخطي الأزمة أولاً ومن ثم البحث عن أسبابها وتجنب تداعياتها من خلال وضع حد للانخفاضات السريعة وغير المبررة في أسعار الأصول وإيجاد جو من الطمأنينة لأصحابها، إضافة إلى تعزيز التوازن في السوق من خلال تنظيم عملية انسحاب البنوك الأجنبية المقرضة للمؤسسات الكويتية، حيث بإمكان المؤسسات المالية المحلية وبدعم من الدولة، رسملة هذه القروض وتمويل الشركات الاستثمارية منعاً لتعرضها إلى نقص كبير في السيولة.

وهنا تتجلى بوضوح أهمية دور الدولة في ضخ السيولة وإيجاد نوع من الأمان والاستقرار في أسعار الأصول.

■ ما هي تأثيرات الأزمة العالمية على «بيان للاستثمار»؟

– لا تزال «بيان للاستثمار» في وضع مريح وسليم نسبياً، ولا تعاني مشكلة سيولة حادة. كما إنها لا تزال تحافظ على عملائها. ولكننا لا نستطيع الادعاء بأننا لم نتأثر بالأزمة التي ستطال الشركات كافة دون استثناء، ولكننا قادرون إنشاء الله على استيعاب تداعيات هذه الأزمة السلبية واجتيازها مستفيدين من الخبرات والتجارب المتوفرة لدى الشركة والجهاز الفني الكفء العامل في إدارتها.

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها الشركة للمحافظة على عملائها؟

– نسعى إلى التقدّم بخطى ثابتة بعيداً عن المغالاة والمخاطرة والقفزات الكبيرة، وفي هذا الإطار نعمد إلى دراسة خطواتنا بدقة ونترقّب وضع السوق عن كثب، كما أننا لا ندخل في أعمال جديدة إلا بعد الاقتناع الكلي بجدواها حتى ولو تطلب الأمر سنوات عدة، وبالتالي لا نسعى إلى تحقيق الربح السريع لأن التسرّع في اتخاذ مثل هذا القرار قد يؤثر سلباً على ربحية الشركة.

■ كيف تقومون باختيار واقتناص الفرص الاستثمارية؟

– لا شك في أننا ندرس أولاً المشروع من الناحيتين المالية والاستثمارية. أما القرار النهائي فيتطلب مزيجاً من الدراسات الاستثمارية والجدوى الاقتصادية والاحتكاك بالأشخاص الذين نتعامل معهم لمعرفتهم عن كثب، فضلاً عن أهمية التوقيت والذي يلعب دوراً مهماً أيضاً. ونتريّث في اقتناص الفرص الثمينة بتأن وشجاعة، كوننا لا ندير أموالاً خاصة بنا، بل أموالاً مؤتمنين عليها، من منطلق أن الفرص المستقبلية لا تنتهي أبداً.

■ كيف تقوّمون أداء شركات إدارة الثروات في المنطقة؟

– شخصياً احترم الشركات كافة، خصوصاً أن لكل منها أسلوباً خاصاً بها في إدارة الثروات. ولكن في اعتقادي أن النجاح الحقيقي في هذا المجال يتطلب عوامل مختلفة أبرزها التوقيت والأموال والفرص المتاحة، لذا فنجاح إحدى الشركات الاستثمارية لا يعني بالضرورة نجاح الأخرى.

إلى ذلك ستغربل الأزمة الحالية، المؤسسات المنتشرة في السوق ولن تبقى سوى تلك القادرة بمشيئة الله على الاستمرار الفعلي، و«بيان

للاستثمار» من بين الشركات القادرة على تخطي الأحداث العالمية بفضل سياستها الحكيمة، واتخاذها التدابير الاحترازية اللازمة واستعدادها للتطورات والمفاجآت حتى خلال فترات التقدّم والازدهار.

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها حالياً؟

– شهدت الأسواق مؤخراً تقلبات كبيرة مفاجئة تتطلب حلولاً فعالة وغير مسبوقة، وقد غيرنا إستراتيجيتنا مواكبة لهذه الأحداث والتطورات فأجلنا اتخاذ بعض القرارات المتعلقة باستثمارات جديدة، لكننا في الوقت نفسه حافظنا على استثماراتنا القديمة والتي كنا قد باشرنا بها، للإفادة قدر المستطاع من عوائدنا المرتفعة والتي بفضلها سنجتاز هذه الأزمة.

وتشمل استثماراتنا في السندات والمحافظ والصناديق الاستثمارية المباشرة وغير المباشرة في قطاعات متنوعة منها العقار والأسهم والملكية الخاصة والتمويلات، وتتوزع هذه الأخيرة على منطقتي الخليج وأوروبا وفي دول أبرزها الكويت والولايات المتحدة.

■ في رأيكم هل ستطول هذه الأزمة؟

– لن يطول أمد هذه الأزمة في الكويت إنشاء الله، إذا ما اتخذت الحكومة القرارات المناسبة لمعالجتها وتنفيذ هذه القرارات في وقتها المناسب مثل ضخ الأموال للاستفادة ولاستعادة الطمأنينة والثقة إلى الأسواق، وتفعيل الحركة الاقتصادية.

■ ما هي التدابير التي كان يجب اتخاذها للحد من تداعيات الأزمة؟

– يطالب الجميع بالنظام الليبرالي المتحرّر إلا أن ذلك لا يعني عدم وجود قوانين وأنظمة وقيود، وإلا يصبح النظام فوضى.

إلى ذلك، لا بد من وجود تشريعات تضبط السلوك الإنساني وتنظمه على الصعيدين الشخصي والجماعي. وهنا تظهر أهمية دور الحكومات في إصدار القوانين العادلة لمنع الفساد والاحتكار وتعزيز المنافسة القائمة على تكافؤ الفرص مع الاحتفاظ بالحرية الاقتصادية للنظام الرأسمالي.

■ يرى البعض أن الرأسمالية أثبتت عجزها وأن النظام الإسلامي هو الحل فما هو تعليقكم؟

– في رأيي أن الشركات الإسلامية متأثرة بالأزمة أسوة بالشركات الأخرى، وان طبيعة عمل النظامين الإسلامي والتقليدي متشابهة ولكن بتسميات مختلفة وبالتالي التأثير وقع على الجميع.

■ في رأيكم ما هي أكثر القطاعات الاستثمارية الواعدة في الكويت للعام ٢٠٠٩؟

– أعود وأشدّد على ضرورة المحافظة على الاستثمارات القديمة والتريث في الانخراط في مجالات استثمارية جديدة حتى انتهاء هذه الأزمة.

وفي الكويت تحديداً، لا بد من تعزيز المشاريع التنموية وخصخصة القطاع النفطي الذي يقدم فرصاً استثمارية محلية هائلة للقطاع الخاص، إضافة إلى أهمية تحرير الأراضي حيث تحتكر الدولة ما يفوق ٩٠ في المئة من المساحات وإلى تغيير نظام الـ B.O.T لإنعاش الاقتصاد الوطني.

وفي اعتقادي أن الأزمة الحالية، ستساهم في تسريع إصدار هذين القانونين وإجراء التعديلات الضرورية على بعض القوانين والتي طالما طالب بها الكويتيون منذ فترة طويلة. وأبرزها قانون هيئة سوق المال وقانون الشركات وغيرهما.

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٨؟

– نتوقع تحقيق نتائج جيدة، ومؤسستنا قادرة على مواجهة تداعيات الأزمة مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في السوق حالياً. ولغاية الربع الثالث ٣٠ أيلول (سبتمبر) الماضي حققنا نسبة نمو تجاوزت ٦٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– شخصياً، أنا متفائل وأعوّل على القوانين والمشاريع الجديدة التي ستطلق كونها ستوجد فرصاً استثمارية استثنائية في الكويت.

ونأمل أن تتم معالجة الأزمة بشكل فعّال ونهائي. ■





مصطفى ابراهيم الصالح (أديم ADEEM - الكويت):

نتطلع الى لعب دور رئيسي في الأسواق الإقليمية

استطاعت شركة أديم للإستثمار ADEEM ان تحتل مكانة متميزة بين شركات الإستثمار والتمويل الإسلامية في الكويت، لا سيما وأنها لعبت دور الذراع الإستثمارية لشركة إيفاد القابضة التي تضم تحت مظلتها عدداً من الشركات، وهي تعمل في مختلف القطاعات كالقطاع العقاري وخدمات التمويل والخدمات اللوجستية والنقل. وتتركز استراتيجية الشركة على تنويع استثماراتها قطاعياً وجغرافياً بهدف الحد من المخاطر.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة مصطفى ابراهيم الصالح أشار الى ان «أديم تتطلع الى لعب دور رئيسي في الأسواق الإقليمية من خلال التوجه نحو الأسواق الواعدة حيث، ترجمت هذا التوجه من خلال فتح فرع لها في البحرين، كما تتطلع الى التواجد والاستثمار في الإمارات.

وعرض الصالح للإجراءات والتدابير المتخذة في الدول الغربية بمواجهة الأزمة المالية العالمية ومدى انعكاس تأثيرات الأخيرة على المنطقة العربية وتحديداً دول الخليج، مطالباً بدور للمؤسسات الإشرافية والحكومات في الخليج لاستعادة الحركة الإقتصادية الطبيعية بعيداً عن التضخم، مؤكداً ان استراتيجية الشركة استثمارية تنموية باحثة عن الفرص ذات القيمة المضافة لاقتصادات الدول العربية.

البيان ■ في رأيكم ما هي الحلول التي تقترحونها للحدّ من تأثيرات الأزمة المالية العالمية، وتداعياتها على الإقتصادات العربية؟

– استدعت أزمة الإئتمان العالمية بتأثيراتها وتداعياتها تدخل الدول لضخ الأموال وتعويم الشركات والمصارف المتعثرة في أميركا وأوروبا، كما وتركت الأزمة تأثيراً غير مباشر على المنطقة العربية. ومن الحلول التي تم اللجوء اليها في العديد من دول العالم الإستحواذ مباشرة على حصص من البنوك وتحويل الأموال من خلالها الى المؤسسات كبريطانيا مثلاً.

أما في منطقتنا الخليجية فقد تأثرت المؤسسات والمصارف صاحبة الإستثمارات الاجنبية بصورة غير مباشرة وبدرجات متفاوتة، لكن الإحتياطات النقدية من عوائد النفط كان لها الأثر البالغ في تجنب الأزمات بفعل هبوط سعر البرميل الى ما دون الأربعين دولاراً.

وفي ما خص الشركات الإستثمارية فقد عانت من ثغرة، ألا وهي التركيز على الأصول الطويلة الأجل والاعتماد على الودائع والأوراق المالية، وهنا لعبت دور البنوك بدلاً من التركيز على المشاريع التنموية وخلق فرص عمل لتعزيز الإقتصاد، فاضطرت الشركات الإستثمارية الى الاقتراض القصير الأجل لتمويل الاستثمارات الطويلة الأجل لتقع في عدم التوافق، فتراجعت الأسواق بسبب السعي الى تسديد الأصول القصيرة الأجل للحد من الخسائر واستمرار العملية التنموية.

وهنا يتجلى دور المؤسسات الإشرافية والحكومات في ضخ السيولة لإعادة الأجواء الى ما كانت عليه سابقاً، في وضعية فوائد قصيرة المدى وتمويلات طويلة الأجل لاستعادة الحركة الإقتصادية الطبيعية بعيداً من التضخم.

أما في الكويت فالحل الأفضل المتوافر حالياً هو الإعلان عن مبادرة اتحاد المصارف والبنك المركزي وضخ الأموال غير المباشرة من طريق البنوك والتي ستحوّلها بدورها الى المؤسسات الاستثمارية. وبالتالي لا تلجأ تلك الأخيرة الى عمليات البيع القسري غير المبرمج والتي ينتج عنها خسائر وانهيارات مالية وبطالة ومشكلات اجتماعية عدة.

وفي اعتقادي، ان الحل الأنسب هو الذي اعتمدته الولايات المتحدة الأميركية، ويعتمد على ضخ الاموال مباشرة من طريق ضمان التمويل أو من خلال الشركات الاستثمارية الحكومية، وذلك لأن المؤسسات الاستثمارية تفهم طبيعة أعمال بعضها البعض، بينما تختلف الرؤية المستقبلية بينها وبين المصارف.

استراتيجية استثمارية تنموية

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها ADEEM حالياً؟

– بفضل قراءتنا للمؤشرات الإقتصادية بدقة منذ العام ٢٠٠٧ ركزنا خلال الفترات السابقة على إعادة تمويل استثماراتنا الخارجية في أوروبا والإمارات على المدى البعيد، بعد ان انعدم هذا النوع من التمويلات في الكويت. وعمدنا الى الحد من توسعاتنا محلياً وتحويل أصولنا الى مشاريع مدرّة في مجالات متنوعة، منها الأموال الخاصة والعقارات ذات المداخيل الثابتة. وكنا قد بدأنا بالانسحاب من البورصة في الفترة ما بين أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٧ وايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨.

وعند تراجع الأسواق المالية، لم تكن نسبة أصولنا تتعدى الـ ١٠ في المئة. أما حقوق المساهمين فوصلت الى ١٢٥ مليون دينار كويتي ونذير أصولاً لحساب الغير تتجاوز قيمتها ٣٦٠ مليوناً. فـ ADEEM التي تتولى إدارة ثروات وليس محافظ، نصحت عملاءها باعتماد النهج ذاته والتوجّه الى المشاريع العقارية ذات العوائد المجزية.

الى ذلك ارتفعت الأصول التي تديرها الشركة من ٣١٢ الى ٣٦٠ مليون دينار نتيجة لارتفاع قيمة هذه الأصول. لكن وللأسف من المتوقع، بعد تسييلها ان تتراجع قيمتها.

يبقى ان استراتيجيتنا استثمارية تنموية ونبحث عن الفرص ذات القيمة المضافة لاقتصادات الدول العربية والخليجية وأبرزها الكويت ومصر.

استثمارات اسلامية

■ في رأيكم، ما هي اهمية التنويع في الاستثمارات وهل من مشاريع توسعية؟

– نسعى الى التنويع في استثماراتنا والتي تشمل قطاعات مختلفة منها التأمين، العقار، الخدمات الحالية، المصارف، الصناعة... وتخضع استثماراتنا كافة الى الشريعة الاسلامية، كشركة وثاق للتأمين التكافلي في مصر والتي نملك فيها نسبة ٤٠ في المئة، ولدى الشركة حاليا فرعان، ويعمل فيها اكثر من ٥٠ موظفا. اما المشتقات فمحرّمة شرعا. وتتوزع نسبة ٣٠ بالمئة من اصولنا في اوروبا و٧٠ بالمئة منها في منطقة الخليج.

وفي هذا الاطار، تسعى ADEEM من خلال توسعاتها في القطاعات العقارية المدرّة والمجال العقاري التطويري والصناعات النامية وغيرها الى تطوير دول المنطقة والتركيز على الاستثمارات الاجنبية والمحلية للحد من الاعتماد على العوائد النفطية، وبالاخص ان المنطقة العربية والخليجية مقبلة على تعداد بشري يحتاج الى فرص وظيفية ومجالات متعددة للنمو، وهنا تبرز اهمية تفعيل المشاريع لتعزيز التنمية الاجتماعية الشاملة.

عودة الانطلاقة خلال ٦ اشهر

■ في رأيكم هل ستستغرق هذه الازمة وقتا طويلا؟

– لا شك في ان آثار الازمة المالية كانت ضخمة، فسحقت الطبقة المتوسطة وانهارت الاسواق المالية الاقليمية، وستحتاج تلك الاخيرة الى بعض الوقت لاستعادة عافيتها.

وفي اعتقادي، انه بفضل الحلول الحكومية الهادفة الى اعادة هيكلة الشركات ستشهد دول الخليج انطلاقة سريعة خلال اقل من ٦ اشهر. فوجود الثروة البشرية والوفرة المالية سيساعد دول مجلس التعاون الخليجي على استعادة وتيرة النمو السريع، بالرغم من الركود والكساد في الاسواق الاميركية والاوروبية. وخير دليل على ذلك اننا بعد احداث ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١ شهدت منطقة الخليج نموا هائلا واستقطبت رؤوس اموال اميركية وفوائض مالية. من هنا ندعو الجميع الى التفاؤل والتغلب على مشاعر الهلع والتشاؤم المسيطرة في الاسواق.

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٨ ؟

– حققنا نسبة ارباح ممتازة مقارنة بالعام الماضي، حيث وصلت الارباح الى ٣٥ مليون دينار منها ١٢,٥ مليونا مصدرها الرسوم وادارة الاكتتابات والخدمات التمويلية والاصدارات و٢٢ مليونا من النشاطات الاستثمارية. ■

حمد الحمد (الداو للإستثمار - ALDHOW الكويت):

نحن سائرون نحو الريادة بخطى ثابتة



«الداو للإستثمار» شركة كويتية تأسست عام ١٩٩٤ في الكويت برأسمال ٢٠ مليون دينار ومملوكة بالكامل لمجموعة الساير، وتضع في مقدمة أولوياتها حاجات عملائها الى توفير وتقديم أفضل المنتجات والخدمات الاستثمارية وفق مواصفات ومعايير متميزة، سواء على النطاق المحلي، الإقليمي أو العالمي بأعلى العوائد وأقل المخاطر.

الرئيس التنفيذي للشركة حمد الحمد تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» تداعيات الأزمة المالية العالمية على الدول العربية ومن بينها الكويت، مذكراً بالسياسة المتحفظة التي تتبعها، ونموها التدريجي المدروس منذ العام ١٩٩٤ وحتى اليوم، مشيرا الى فرص استثمارية في قطاع الصناعة، لافتاً الى بحث إدارة الشركة في التوسع نحو لبنان وإطلاق استثمارات متنوعة فيه.

هيئة مالية مستقلة

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع الاستثمار في العالم العربي عموماً والكويت خصوصا من الازمة المالية العالمية؟ وما هي الحلول الممكنة لتجنب التداعيات الجديدة؟

– اختلف نسبياً تأثير الأزمة على الدول العربية حيث يقع اللوم على الشركات في هذه الدول التي دخلت في الإستثمارات غير المسؤولة، حتى ان هناك شركات دخلت في استثمارات طويلة الأجل في وقت لا تملك فيه الرأسمال المناسب ومخزونها المالي قصير الأمد، ما أدى الى فقدان توازنها وتعثر ميزانياتها، وزاد أزمتها رفض المصارف الأجنبية تجديد تمويلها.

أما بالنسبة الى الكويت فأزمتها سياسية واقتصادية على السواء، وتراجع الأوراق المالية في سوقها ليس بالمؤشر الدقيق عن المشكلة الحقيقية التي تعانيها، وفي رأيي يبدأ الحل بعد استقرار الوضع السياسي وإيجاد هيئة مالية مستقلة تبتّ أي نزاع في سوق الأوراق المالية.

سياسة متحفظة

■ في ظل الأزمة المالية الأخيرة علامَ تعتمدون للمحافظة على عملائكم؟

– بخلاف الكثير من الشركات التي تبغي الربح السريع، حافظنا في «الداو للإستثمار» على سياسة متحفظة لجهة الطريقة التي نستثمر فيها ولجهة إدارة الإستثمار نفسه، ولم نضع أهدافاً خيالية.

وعليه حققنا نمواً منطقياً ومقبولاً وحمينا أنفسنا من تداعيات الأزمة الأخيرة، وحمينا بذلك أموال عملائنا وغالبيتهم من الملاّك.

وما يميزنا درسنا لكل خطوة نقوم بها ونمونا التدريجي المدروس منذ عام ١٩٩٤ حيث لم نتعرّض لأي خسارة، ونمو ارباحنا السنوي كان يتخطى نسبة ٢٠ في المئة وسنحققه في ٢٠٠٩ رغم حدة الأزمة.

اهتمام استثماري بالقطاع الصناعي

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعونها؟ وفي رأيكم أي من القطاعات هو الأنسب استثمارياً بعد الأزمة؟

– مع تدهور أسواق المال العالمية وتضرر المؤسسات والشركات من كل الأحجام، ظهرت فرص استثمارية في قطاعات عدة أبرزها قطاع الصناعة، مع توقعات بعودة القطاع العقاري في الولايات المتحدة الى الانتعاش.

وفي مجمل الحالات لا ندخل أي مشروع إلا بعد دراسة معمّقة للسوق وجدوى المشروع.

ندرس الاستثمار بمشاريع عقارية متنوعة

صندوق عقاري ناجح

■ هل لنا بلمحة عن نشاطكم خلال هذا العام؟

– أقفلنا صندوقاً عقارياً وهو الوحيد الذي تأسس في ظل النكسة الإقتصادية، ويتميز هذا الصندوق بكونه مفتوحاً للاستثمار في قطاع العقارات الذي وإن مرض فهو لن يموت، ونتوقع عائداً مجزياً.

على صعيد آخر، نبحث في التوسّع نحو لبنان حيث الطلب مرتفع على الوحدات السكنية يرافقه ارتفاع في الأسعار، هذا وسندرس تنويع استثماراتنا في لبنان بين مشاريع سكنية ومكاتب وفنادق، إضافة الى المراكز التجارية.

■ هل توافقون على مقولة ان الرأسمالية أثبتت عجزها وان الإقتصاد الإسلامي هو الحل؟

– لا شك في أنه لو طبقت الحكومات الأسس والمعايير الإسلامية ضمن الأطر الصحيحة، لكنا تجنبنا المخاطر في العالم العربي.

مشاريع في لبنان

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٠٩؟

– أعتقد ان ٢٠٠٩ سيكون عاماً صعباً على الأسواق العالمية كافة، بما فيها الأسواق العربية، وينتظرنا ركود وانكماش اقتصاديان، ولكننا نأمل في عودة الإستقرار خلال النصف الثاني من العام المقبل.

من جهتنا سنكتفي بالتركيز على إطلاق المشاريع في لبنان.

■ هل من كلمة أخيرة توجهونها؟

– نتمنى ان تصبح «الداو للإستثمار» من أفضل شركات الخليج والمنطقة، ونحن سائرون نحو الريادة بخطى ثابتة. ■

د. علي الشمالي (اكتتاب القابضة):

ضرورة وجود الثقة لدى القيادات الادارية في مواجهة هلع الاسواق

تضم مجموعة المدينة للتمويل والاستثمار نحو ١٤ شركة تابعة وزميلة وتتعامل مع اكثر من ١٢٠٠ عميل يعملون في قطاعي الصناديق والعقار وغيرهما. وتعتبر اكتتاب القابضة التابعة ذراع المجموعة الموفرة لأفضل الخدمات والمنتجات الاستثمارية.

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة الدكتور علي الشمالي اقترح العديد من الاجراءات للتخفيف من حدة تداعيات الازمة المالية العالمية على القطاعات المالية، واشار الى ان «اكتتاب القابضة» لم تتأثر جوهريا بالازمة لاعتمادها سياسة متحفظة، لافتا الى أن اجمالي قروضها لا تتجاوز ٣ ملايين دينار قياسا برأسمالها البالغ ٥٢ مليون دينار، وهذا ما جعل وضعها المالي قويا ومتينا، مركزا على ضرورة وجود الثقة لدى قيادات الادارة في الشركات في مواجهة الهلع السائد في الاسواق حاليا، آملا في ان تشكل الازمة الحالية اختبارا للصمود، مبديا تفاؤله بالمستقبل.



■ في رأيكم ما هي الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية؟

– قد يكون توفير السيولة للمصارف وشركات الاستثمار احد اسرع الحلول لاحتواء تداعيات الازمة، كونها الاداة الفعّالة لتحريك عجلة الاقتصاد والدخول في مشاريع وتجديد الالتزامات وتحقيقها. وفي السياق نفسه، يمكننا اللجوء الى خفض الضرائب لان ذلك يحفّز على الاستثمار المباشر، اضافة الى ضرورة توجيه استثماراتنا الى داخل المنطقة والتطلع الى الاسواق العربية المحلية بجدية اكبر.

وبالمقابل ثمة اجراءات غير مباشرة من شأنها ان تساهم في تجنّب تداعيات كبيرة للازمة، واهمها اعادة صوغ القوانين والانظمة لدعم الاستثمار المحلي والاجنبي وتحريك عجلة الاقتصاد، اضافة الى تفعيل الخصخصة وادراج شركات جديدة في البورصات ومنح فترات سماح لجهة الضرائب.

واشير هنا الى ان المستثمرين حول العالم اليوم يفتشون عن اسواق محمية في دول تتمتع باقتصادات متينة وطاقات استيعابية وقوانين جاذبة، وهذا ما ينطبق على المنطقة العربية.

تأثير نفسي

■ الى اي مدى أثّرت الازمة المالية العالمية على اقتصادات الدول العربية؟

– في رأيي التأثير النفسي كان اكبر بكثير من أي تأثير مباشر. فالحكومات نفسها استثمرت في الاسواق الخارجية، فيما القطاع الخاص كان بدأ بتكثيف استثماراته في المنطقة خلال السنوات الخمس الاخيرة، وهذا ما حمى القطاع من تداعيات الازمة.

■ في ظل التطورات والازمة الاخيرة، ما هي التحديات التي تواجهها الشركات الاستثمارية الخاصة؟

– الهاجس الاكبر لشركات الاستثمار هو نمو المجموعة الاستثمارية في السوق، وبالتالي الدعم المباشر لها يكمن في اشراكها حتى في صناعة القرار ولعب دور مهم في القرارات الاقتصادية.

سياسة متحفظة

■ المعروف ان «اكتتاب» مدرجة في عدد من البورصات العربية، الى اي مدى تأثرت الشركة في ظل النكسة التي تعرضت لها اسواق المال؟

– ترك تراجع اسهم البورصات العربية على الشركة اثرا محدودا وليس جوهريا، نظرا لاعتمادها سياسة متحفظة وعدم اعلانها الا عن جزء من ارباحها مهما كانت ربحيتها جيدة، وبعد عملية التسييل.

«هيتس تيليكوم»

■ هل لنا بلمحة عن هيتس تيليكوم التابعة لشركة المدينة للتمويل والاستثمار وخططها المستقبلية في قطاع الاتصالات؟

– تملك «هيتس تيليكوم» اليوم ثمانية تراخيص في ٨ دول موزعة على اربع قارات وتركز على ثلاثة قطاعات رئيسية هي: قطاع الـ GSM، وقطاع التوزيع حيث استحوذت على شركة «قنوات» وهي من اكبر شركات التوزيع في المنطقة ولديها اكثر من ٥٠٠ فرع في المملكة العربية السعودية.

الى قطاع الـ MOBILE VIRTUAL NETWORK OPERATOR (MVNO) حيث نقدم خدمات الهواتف الخليوية وهي خدمات نشتريها من الشركات المختصة ونبيعها من عملائنا دون الدخول في تكاليف ومتاهات التراخيص وتأمين البنى التحتية اللازمة.

وبعد هيكلة «هيتس تيليكوم» ستتبوأ مكانة رفيعة في قطاع الاتصالات محققة عوائد متميزة لمساهميها، خصوصا بعد تملكها لشركة هيتس افريقيا وتأسيس هيتس اميركا برأسمال مطروح قدره ١٠٠ مليون دولار وذلك لاستهداف قارة اميركا الجنوبية، وقد تبلورت بداية اعمال هذه الشركة في الاستحواذ على نسبة ٤٩٪ من شركة يونيسل البرازيل بقيمة ٦٢ مليون دولار.

توزيع الاستثمارات على قطاعات منتجة

■ هل من استراتيجية معينة ستتبعها اكتتاب في ظل الظروف الاقتصادية السيئة التي يمر بها العالم؟

– سنحافظ على السيولة العالية التي تسمح بالدخول في افضل الفرص، كما سنوزع استثماراتنا في القطاعات الاكثر انتاجا خصوصا قطاعات النفط والاتصالات والعقارات في الدول النامية.

الى ذلك فرأسمال اكتتاب يقارب ٥٢ مليون دينار كويتي، فيما اجمالي قروضها لا تتجاوز ٣ ملايين دينار وهذا ما جعل من وضعنا المالي قويا ومتينا.

■ كيف تتم عملية اختياركم للفرص وعلام تعتمدون؟

– نبدأ بمسح شامل لجميع الشركات المدرجة اسهمها في البورصة في الكويت او في اي دولة في الشرق الاوسط او اي دولة نهتم لها، ثم نحصر الشركات الاكثر افادة لنا والاكثر توافقا مع الشريعة الاسلامية وندرس مدى ملاءمتها مع الاسس المعمول بها في شركتنا لنصل الى الفرصة الهدف.

مسؤولية القيادات

■ على ماذا تعتمدون للمحافظة على عملائكم؟

– نطمئن عملاءنا الى ان هذا الوضع مؤقت، وقد مرت على المستثمر الكويتي ازمات كثيرة وبالتالي اكتسب النضج الكافي في التعامل مع النكسات.

وفي رأيي ان الهلع الذي يشهده العالم اليوم سيقابله نوع من الثقة تعززها الشركة وادارتها، وستكون هذه الفترة مرحلة اختبار للقيادات في حسن التصرف والادارة الحكيمة والرشيدة، هذا ويجب ايضا اعادة درس استراتيجية اي شركة وتحديدها.

١٦ مليون دينار ارباحا في ٩ اشهر

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا في الربع الثالث من هذا العام ارباحا بلغت ١٦ مليون دينار كويتي بنسبة نمو تراوح بين ٤٠ و٥٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

■ ما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– شكلت الازمة اختبارا كبيرا للقيادات والادارات، والصمود في مواجهة النكسات حيث يكسب المرء قوة ومناعة لمواجهة أزمات اخرى. وشخصيا متفائل بالمستقبل والمهم اليوم ليس حجم الشركة انما كيفية تعاملها مع الفرص، خصوصا وان دول العالم اليوم مترابطة ومتواصلة في ما بينها. ■

إياد رشاد: (نور للإستثمار المالي - الأردن):

نتمنى ان تتعزز الثقة بشركات إدارة الثروات العربية



نوّه المدير العام في شركة نور للإستثمار المالي إياد رشاد بدور البنك المركزي الأردني الرقابي وحكمته في تجاوز تداعيات الأزمة العالمية على المصارف والمؤسسات المالية الأردنية. واقترح لتخطي مرحلة الركود المنتظرة انتقاء الاستثمارات بدقة وحذر، لافتاً الى توافر الفرص الإستثمارية في الأسواق العربية الناشئة. معتبراً ان قطاع شركات إدارة الثروات في منطقة الشرق الأوسط لم يتم تطويره ولا يزال يعتمد على شركات عالمية، متمنياً ان تتعزز ثقة العالم العربي بالشركات المحلية، كاشفاً عن تركيز مشاريع الشركة على قطاع الإتصالات والبنى التحتية والاستثمارات الطويلة الأمد.

انتقاء الاستثمارات بدقة

■ **كيف تصفون وقع الأزمة المالية العالمية على القطاعات المالية والإستثمارية في المنطقة؟**

– تمّ احتواء تأثيرات الأزمة العالمية على القطاعات المالية العربية الى حد ما. لكن سيشهد عام ٢٠٠٩ بعض التباطؤ الاقتصادي في الأسواق.

وفي ما يتعلق بالسوق الأردني، تأثرت المصارف والمؤسسات المالية المحلية بدرجة محدودة بفضل رقابة وحكمة البنك المركزي، واستطاعت تجاوز مرحلة الأزمة المالية.

ويبقى على الجميع تخطي مرحلة الركود التي ستسيطر على الأسواق العالمية كافة، وذلك عبر انتقاء الاستثمارات بحذر ودقة.

فالفرص موجودة خصوصاً في الأسواق الناشئة أي في المنطقة العربية، وقد توجهت شركات ومؤسسات عدة الى إنشاء صناديق استثمارية لاستغلال الفرص المتاحة الناتجة عن الانخفاض الشديد للأسعار في الأسواق المالية والعقارية.

تشدّد في منح القروض

■ **ما هي الصعوبات التي تواجهونها في هذه المرحلة في السوق الأردني؟**

– التحدّي الأبرز في هذه المرحلة هو الحصول على التمويل اللازم لقيام أي مشروع. فمعظم المصارف تتشدّد في منح القروض للأفراد والشركات.

وبالنسبة الى شركة نور فإننا نعزّز ثقة العملاء بأدائنا وقراراتنا عبر اتخاذ الإجراءات السريعة والسليمة للحفاظ على حقوقهم واستثماراتهم.

وشركة نور تعمل على تأمين جزء من التمويلات اللازمة لمشاريعنا في الأردن، وتتكفل المصارف والمؤسسات المالية بتمويل الجزء المتبقي.

إدارة ثروات عربية

■ **كيف تقوّمون أداء شركات إدارة الثروات في منطقة الشرق الأوسط؟**

– لم يتم تطوير هذا القطاع بالشكل الكافي في العالم العربي الذي لا يزال يعتمد على شركات عالمية ودولية لإدارة ثروات الأفراد والشركات.

ولكن الشركات العربية أدرى باحتياجات عملائها وبالفرص المتاحة في الأسواق العربية. ونتمنى ان تتعزّز ثقة العالم العربي بشركات إدارة الثروات المحلية التي تملك القدرة والكوادر الكافية للاستفادة من الفرص والحفاظ على رؤوس الأموال في الأسواق المحلية.

■ **ما أبرز القطاعات التي تركزون على الاستثمار فيها؟**

– تضم شركة نور فرق عمل متخصصة في مجالات متعددة. ونحاول التركيز على الأسواق الناشئة والواعدة في قطاعات حيوية مثل البنى التحتية والاتصالات والمياه، الى جانب النفط والغاز.

تركيز على قطاع الإتصالات

■ **ما هي الاستراتيجية المعتمدة في شركة نور للإستثمار؟**

– تعتمد نور للإستثمار خطة عمل أساسية تجري مراجعتها باستمرار عند الحاجة.

بداية، نحدّد القطاع الذي يهمنا الاستثمار فيه، ثم نجري دراسات الجدوى الإقتصادية والأخطار، ونجمع المعلومات الضرورية قبل عرض المساهمة على العملاء.

ونشدّد حالياً على قطاع الإتصالات حيث أسسنا شركة نور للإتصالات في الكويت برأسمال ١٠٠ مليون دينار كويتي، وتهدف الى انتقاء الفرص المناسبة في هذا القطاع والاستثمار في الدول العربية والإفريقية.

ولا نركّز بقوة على الإستثمار في قطاع الأسهم والسندات، إلا إذا وجدنا فرصة جيدة ومناسبة، وقد نستخدم هذه الأدوات لتمويل مشاريعنا ولكن بحسب الحاجة الاستثمارية.

التاكسي المميز

■ **ما هي أبرز إنجازات نور الإستثمارية خلال عام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم المستقبلية؟**

– دخلنا السوق الأردني منذ سنتين فقط، وتتركّز مشاريعنا في البنى التحتية والاستثمارات الطويلة الأمد. وقد حصلنا منذ عام على حق بناء وإدارة وتشغيل مطار الملكة علياء الدولي في الأردن لمدة ٢٥ سنة ضمن ائتلاف «مجموعة المطار الدولية». كما استحوذنا على حصة ١٠ في المئة من شركة الإتصالات الأردنية بعد طرحها للخصخصة.

ومن مشاريعنا القريبة مشروع التاكسي المميز وهو عبارة عن ٤٠٠ سيارة تاكسي مختلفة الأحجام لخدمة الزبائن والمواطنين في الأردن.

كما نهتم بمشروع نقل الميناء في العقبة ضمن ائتلاف شركات عديدة، الى جانب مشاريع في مجال توزيع وتخزين المحروقات، وفي العقارات وغيرها في عام ٢٠٠٩.

وهذه المشاريع تؤكد التزام شركة نور بتنمية السوق الأردني والاستثمار فيه، واستطعنا لغاية اليوم تسجيل حضور قوي ومميّز محلياً.

دعوة الى تطوير مجتمعاتنا

■ **كلمة أخيرة؟**

– ندعو الشركات العربية الى الإستثمار في الأسواق المحلية والتركيز عليها لتنمية مجتمعاتنا والمساهمة في نموها وتطويرها على المدى البعيد. ■



سمير الرفاعي

(الاردن دبي كابيتال JORDAN DUBAI CAPITAL - الاردن):

من مشاريعنا بنك اسلامي ينطلق في ٢٠٠٩

توقع الرئيس التنفيذي في شركة الاردن دبي كابيتال JORDAN DUBAI CAPITAL معالي سمير الرفاعي تمادي الازمة المالية العالمية وتداعياتها. ورأى ان تأثيرات هذه الازمة جاءت خفيفة على المصارف والمؤسسات المالية الاردنية لعدم امتلاكها او ادارتها لاستثمارات ضخمة في الاسواق الخارجية، كاشفا عن انشاء الشركة بنكا اسلاميا سينطلق بنشاطه في ٢٠٠٩ مشددا على تنمية المهارات البشرية.

استمرار تداعيات الازمة

■ في رأيكم، كيف يمكن احتواء الازمة المالية، وما هي الحلول الضرورية لمواجهة تداعياتها؟

– بينت الاشهر القليلة الماضية ان تداعيات الازمة العالمية وآثارها على اسواق وشركات العالم فاقت التوقعات، لذا لا نستطيع ان نجزم مدى ضررها التام على القطاعات كافة، وبالتالي لا حلول شافية وجذرية حاليا.

لكن في رأيي ان التشاؤم والهلع اللذين اصابا الشركات أثرا عليها اكثر من الازمة نفسها، فهذه المؤسسات تملك قواعد مهنية قوية تساعدها على الاستمرار في الاسواق.

ومن ناحية اخرى فإن المؤسسات المالية والمصارف التي تلقت دعما ماديا من الحكومات، لم تبادر بدورها الى اعادة اقراض الشركات، لذا فإن القطاع المالي العالمي تنتظره ازمة متمادية. وعموما، لم تنته تداعيات الازمة ونتائجها في الاسواق العالمية، كما وان الخسائر في القطاعات الاقتصادية غير واضحة من حيث حجمها وارقامها.

ضرر نسبي على المؤسسات الاردنية

■ كيف تصفون وقع الازمة العالمية على القطاع المالي الاردني؟

– تأثر العالم العربي بدرجة محدودة بالازمة العالمية. وفي الاردن، وضع البنك المركزي قيودا على المؤسسات المالية في السنوات الاخيرة الماضية لحمايتها والحفاظ على قوتها المالية.

وبما ان المصارف والمؤسسات المالية الاردنية لا تملك استثمارات ضخمة في الاسواق الخارجية، فإن الضرر الذي يمكن ان يصيبها سيكون نسبيا.

■ ما هي ابرز خدمات «الاردن دبي كابيتال» في السوق المحلي؟

– تستثمر «الاردن دبي كابيتال» في مشاريع الطاقة والاخطار الصغيرة واستثمارات على المدى الطويل، لذا لم نتأثر سلبا في الاسواق. وقد توجهنا اخيرا الى القطاع العقاري المحلي وهو ناشئ ونامٍ حيث أسسنا شركة للتمويل العقاري، ونتوقع ان تؤدي هذه المؤسسة دورا هاما في السوق المحلي.

ومن ابرز استثماراتنا انشاء بنك اسلامي سيبدأ نشاطه عام ٢٠٠٩.

دراسة الاسواق قبل دخولها

■ كيف تقوّمون اداء شركات ادارة الثروات في المنطقة؟

– ثمة شركات ممتازة استطاعت اداراتها تطويرها وحمايتها من الازمة المالية، فيما تأثرت اخرى بسبب الظروف الكارثية.

كما اننا لا ننكر وجود مؤسسات ذات اداء سيئ ودون المستوى.

■ علام تعتمدون لدخول اسواق جديدة؟

– بداية، نركز على قدرة النمو في السوق التي ننوي الاستثمار فيه، الى جانب نسبة الاخطار المتوقعة. كما نشدد على تنمية المهارات البشرية في مختلف شركاتنا لمساندة اي استثمار جديد يعود بالمصلحة على المجموعة ككل.

مستمرون في توسيع مشاريعنا

■ ما هي خطواتكم المستقبلية؟

– «الأردن دبي كابيتال» مستمرة في توسيع مشاريعها في مجال الطاقة وترسيخها، الى جانب المنتجات الاسلامية التي تلقى رواجا في الاردن. وبالنسبة الى قطاع العقار، سنطرح خدمة فريدة من نوعها تساهم في استقطاب السياح الى الاردن.

■ ما هي النتائج التي حققتها شركتكم هذا العام؟

– تحقق الشركة منذ انطلاقتها نتائج مهمة ونسب نمو جيدة، وقد وضعنا خطط عمل محكمة ننوي تنفيذها في المستقبل. ■

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. هاشم صباغ (الاولى للتمويل - الأردن):

توجه المؤسسات العربية للإستثمار في الدول الغربية خطـأ فـادح

دعا الرئيس التنفيذي لشركة الأولى للتمويل في الأردن الدكتور هاشم صباغ الى تنشيط الرقابة الحكومية على المؤسسات والشركات لحمايتها من المغالاة في الإقراض، والى معاقبة المسؤولين ورؤساء الشركات والمصارف التنفيذيين في الولايات المتحدة لمسؤوليتهم في الأزمة المالية.

ورأى ان المؤسسات المالية العربية بتوجهها نحو الاستثمار في الدول الغربية ارتكبت خطأ فادحاً، حيث كان من واجبها الاستثمار في الأسواق العربية الواعدة.

وعلى صعيد نشاط الشركة أبدى صباغ اهتماماً كبيراً بالتوسع في أسواق لبنان وسوريا ومصر، متوقعاً تتابع سقوط مؤسسات وشركات كبرى في الأسواق الأميركية والأوروبية والآسيوية في المراحل المقبلة.

ضرورة الرقابة الرسمية

■ كيف تصفون انعكاس الأزمة المالية العالمية على الإقتصادات العربية؟

– القطاع المالي من أهم القطاعات الإقتصادية إذ يؤمن الأموال اللازمة لتحريك القطاعات الأخرى. وتدهور هذا القطاع في السوقين الأميركي والأوروبي أحدث انهيارات وأزمات لم نشهد لها مثيلاً من قبل، ونتمنى ألا تكون مشابهة لأزمة الكساد العالمي عام ١٩٢٩.

وبالنسبة الى العالم العربي عموماً والمنطقة الخليجية خصوصاً، فقد وظّفت الحكومات والأفراد الأثرياء أموالهم في مؤسسات وشركات عالمية في الغرب، تبيّن أن تصنيفها المرتفع لم يحمِها من التعثّر.

وأظهرت هذه الأزمة ضرورة الرقابة الحكومية على المؤسسات والشركات لحمايتها من المغالاة في الإقراض.

تطبيقات الرأسمالية الجشعة

■ هل تعتقدون ان النظام الرأسمالي أثبت عدم جدواه بعد هذه الأزمة؟

– نؤمن بالمبادرة الفردية وإعطاء الفرص للفرد للتطوّر والنمو، وهذا من أساسيات الرأسمالية. لكننا ضد الرأسمالية الاحتكارية الجشعة والمتفلتة من القيود والروادع أو الرقابة الحكومية على القطاعات الخاصة. فالرأسمالية ليست سبب الأزمة بل التطبيقات التي أرسيت في الأسواق بعد الانفتاح بين الدول.

■ ■ ■

الأسواق بحاجة الى رقابة حكومية أشد وأقوى من قبل

■ ■ ■

■ ■ ■

الأسواق الأميركية والأوروبية والآسيوية ستشهد سقوط مؤسسات كبرى

■ ■ ■

معاقبة المسؤولين عن الأزمة

■ في رأيكم، ما هي الحلول الضرورية لاحتواء الأزمة المالية؟

– الأسواق في حاجة الى رقابة حكومية ورسمية أشد واقوى من قبل. كما يجب معاقبة المسؤولين ورؤساء الشركات والمصارف في السوق الأميركي بدل إعطائهم رواتب ومكافآت خيالية. فهذا الخطر جرّ العالم الى الكوارث والويلات الإقتصادية والإجتماعية.

ومن الضروري أيضاً ان تمنع الحكومات في مختلف الأسواق سقوط المصارف والمؤسسات المالية عبر ضخّ رؤوس أموال فيها ومنحها قروضاً ميسّرة من دون فوائد وعلى المدى الطويل.

خطأ الإستثمار في الخارج

■ كيف تقوّمون أداء شركات إدارة الثروات العربية؟

– توجهت شركات عملاقة وصناديق ادخار عربية نحو الإستثمار في الدول الغربية، وقد ارتكبت بذلك خطأ فادحاً، فمن الواجب تنويع الاستثمار في أسواق عديدة وبالدرجة الأولى في دولنا العربية التي تضم فرصاً واعدة ومجزية، مثل دول الخليج، لبنان، الأردن، مصر والسودان وغيرها. لكن وللأسف توجه المستثمرون نحو الخارج. وفي رأيي ان المؤسسات والأفراد في دول الخليج تأثروا بشدة من الأزمة المالية، لكن ليس هناك من تصريحات علنية عن حجم الخسائر.

استثماراتنا متنوعة

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم واستثماراتها في السوق المحلي؟

– «الأولى للتمويل» شركة تمويل إسلامية تعمل وفق المبادئ الإسلامية، وكل استثماراتنا محلية ومتنوعة في القطاعات العقارية والصناعية وغيرها. وقد سجلنا بعض الخسائر جرّاء استثمارنا في سوق المال الأردني، لكننا سننهي هذا الإستثمار ونتوجه نحو قطاعات حقيقية وآمنة ومتوافقة مع الشريعة.

نحو سوريا ولبنان ومصر

■ هل لديكم نية في التوجه نحو أسواق جديدة؟

– نهتم بالتوسّع في سوقي سوريا ولبنان وأيضاً في مصر حيث الفرص واعدة وعديدة. وننتقي الفرص في الأسواق ارتكازاً على مدى ربحيتها، ضمانها وهامش الخطر فيها.

نتائج ليست بالمستوى المطلوب

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج ولكن ليس بالمستوى المطلوب بسبب تأثرنا بالأزمة. ورغم ذلك لا تزال أرقامنا بعيدة عن الخطر، ونتمنى الحفاظ على حجم أرباح بمستوى العام الماضي.

سقوط متوقع لمؤسسات كبرى

■ كلمة أخيرة؟

– في اعتقادي ان الأسواق الأميركية والأوروبية والآسيوية ستشهد سقوط مؤسسات وشركات كبرى في المراحل المقبلة.

ونتخوّف من حصول تباطؤ وكساد اقتصاديين عالمياً. لكن محلياً ساهمت الأزمة في خفض نسبة التضخم وخفض الأسعار. وهذا جيد في دولة لا تعتبر غنية. ■

ثروات تستعد لرعاية أسبوع الحج التوعوي الثالث في البحرين

عارف العلوي: لن نتأخر في دعم الفعاليات والانشطة الإجتماعية



عارف محمد العلوي
الرئيس التنفيذي لـ «ثروات»



من اليسار: خالد محمد الخياط، عارف محمد العلوي، الشيخ عدنان القطان، الدكتور فريد بن يعقوب المفتاح والشيخ عبد الناصر عبدالله

كشفت دار ثروات الاستثمارية الإسلامية ثروات THARAWAT **أنها تتطلع لدعم ورعاية أسبوع الحج التوعوي الثالث المزمعة إقامته خلال تشرين الاول (أكتوبر) المقبل في مملكة البحرين، والذي ستنظمه اللجنة العليا لشؤون الحج والعمرة في المملكة.**

وقد صرح عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لدار ثروات **عارف محمد العلوي** بعد زيارة الى وزارة الشؤون الإسلامية البحرينية رافقه خلالها المدير التنفيذي للعلاقات العامة والإعلام في ثروات **خالد محمد الخياط** واستقبلهما وكيل الوزارة الدكتور **فريد بن يعقوب المفتاح** في حضور كل من رئيس بعثة مملكة البحرين للحج الشيخ **عدنان القطان** ورئيس شؤون الحج والعمرة في وزارة العدل والشؤون الإسلامية الشيخ **عبد الناصر عبدالله**، حيث اكد ان دار ثروات وفي إطار نجاح الحملة الإعلانية التي دعمتها هذا العام، فإنها لن تتوانى عن المشاركة في دعم الفعاليات والأنشطة الإجتماعية التي تخدم المجتمع، مما يؤكد رسالتها النبيلة في القيام بدورها الفعال في كل المجالات التي من شأنها ان تدعم التواصل بين الدار والمؤسسات الإجتماعية المختلفة.

وأضاف: «ان كوننا داراً استثمارية إسلامية فإننا نتحمل مسؤلياتنا المجتمعية من خلال أخذ المبادرة وتشجيع جميع الشركات والمؤسسات الخاصة للقيام بما يتوجب عليها لرفع اسم البحرين عالياً، وذلك من خلال تقديم كل ما من شأنه تحقيق هذا الهدف السامي».

حرص «ثروات» بتحقيق الشراكة المجتمعية

وأكمل «ان دعم أسبوع الحج التوعوي العام الماضي وإعلاننا عن دعمه ورعايته الحصرية العام الحالي يأتي في إطار حرص والتزام «ثروات» بتحقيق الشراكة المجتمعية، خصوصاً في البرامج والأنشطة التي تخدم الصالح العام».

وبناء على نجاح الحملة التوعوية التي رعتها ثروات طرح **العلوي** فكرة القيام بأسبوع توعوي خليجي يشمل جميع دول الخليج العربية بحيث تعم الفائدة الجميع ولا تقتصر على دولة واحدة، وتشارك فيه المؤسسات الخاصة بهذه الدول تأكيداً على انتمائها بما فيه خير هذه البلاد وأهاليها.

واختتم **العلوي** حديثه قائلاً: جاءت تلك الرعاية متزامنة مع البدء الفعلي لدار ثروات للإستثمار والتي اتخذت شعاراً يمثل استراتيجيتها ورؤيتها وهو النجاح معاً، مؤكدين على ان ثروات تعمل دوماً لصالح كلتي الكفتين، مشيداً بتعاون وزارة العدل والشؤون الإسلامية وبعثة مملكة البحرين للحج، الأمر الذي ساهم في إنجاح اسبوع الحج التوعوي بشكل لافت وملحوظ.

«ثروات» ضربت مثلاً عالياً في تحمل المسؤولية الوطنية

وبدوره، أشاد الدكتور **المفتاح** بدعم ثروات لأسبوع الحج التوعوي الثاني الذي أقيم قبيل موسم الحج الماضي، والذي احتوى على إرشادات ونصائح جابت شوارع البحرين كافة، والعديد من المحاضرات التوعوية والعديد من الفعاليات الأخرى المصاحبة، مؤكدا ان ثروات وبالرغم من عمرها القصير إلا أنها ضربت مثلاً عالياً في تحمل المسؤولية الوطنية من خلال سبقها لدعم مثل هذه المبادرات، الأمر الذي كان له بالغ الأثر في إنجاح موسم الحج لهذا العام من خلال الحد من ظاهرة الحملات غير المرخصة التي تتكرر كل عام بالإضافة الى توعية الحجاج وأصحاب الحملات بالأنظمة والقوانين المتبعة خلال مواسم الحج.

وأضاف الدكتور **المفتاح** بأن مملكة البحرين لها السبق في تأسيس دور الإستثمار وكل ما يتعلق بصناعة الصيرفة الإسلامية في المنطقة، إذ لم يأت هذا السبق من فراغ وإنما أتى بدعم وتوجيهات حكيمة من قبل القيادة الرشيدة التي هيأت المناخ المناسب لانتشار الصيرفة الإسلامية في المملكة، إضافة الى الخبرات التراكمية التي يمتلكها أبناء المملكة في هذا المجال.

جدير بالذكر، ان دار ثروات للإستثمار «ثروات» قد تم تدشينها في ٣١ تموز (يوليو) ٢٠٠٨ كشركة استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية برأسمال مصرح به ١٠٠ مليون دولار أميركي وبرأس مال مدفوع يبلغ ٣٣,٢٥ مليوناً تحت مظلة مصرف البحرين المركزي. وتركز ثروات، التي تتخذ من مملكة البحرين مقراً لها، على تقديم منتجات استثمارية تشمل قطاعات رئيسية وهي القطاع الصناعي، والقطاع الزراعي وقطاع الخدمات. ■



ايلي فاخوري (الاعتماد المالي CREDIT FINANCIER):

لتجنب تداعيات الازمة المالية العالمية على الحكومات التوجه الى قطاعات الانتاج كافة

رأى ايلي فاخوري رئيس مجلس ادارة شركة الاعتماد المالي CREDIT FINANCIER ان تجنب الازمة يتطلب من الحكومات والمسؤولين الماليين توجيه الاستثمارات المالية نحو قطاعات الانتاج. وحول تأثر عملاء الاعتماد المالي قال انه ينتهج سياسة محافظة وواقعية توجه العملاء نحو التوظيف الآمن.

وقال فاخوري «الاعتماد المالي يصب اهتمامه حاليا على السوق المالي وهو يضع خطط العمل للعام الجديد الذي يجد فيه مؤشر خير.»

التركيز على التنمية

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الازمة المالية العالمية وتجنب تداعياتها على القطاعات المالية والاقتصادية العربية؟

– الأزمة المالية الحالية هي بحق عالمية ولا يجب مقارنتها بالأزمة التي حصلت عام ١٩٢٩ التي انحصرت أضرارها المالية والاقتصادية في منطقة محددة من العالم ألا وهي أميركا وأوروبا. فالأزمة الحالية طاولت جميع الدول وتداعياتها تنعكس على الجميع بحيث بدأت أزمة مالية وتحوّلت اقتصادية، ونخشى أن تتحوّل اجتماعية في كافة الدول الغنية والفقيرة على حدّ سواء.

لتجنّب هذه التداعيات، على الحكومات العربية المعنية والمسؤولين الماليين والاقتصاديين فيها أن يوجهوا الاستثمارات المالية نحو حقول التنمية المستدامة، أي في قطاعات الانتاج كافة من صناعة وزراعة وتجارة، وأن يبتعدوا عن التوظيف في الأسواق المالية كالأسهم أو ما شابهها، بحيث أن الأمل بالربح السريع وعدم وجود الرقابة الفاعلة والشفافة أديا الى استفحال هذه الأزمة والخسائر الفادحة التي مني بها الاقتصاد العالمي والعربي بشكل خاص.

لذلك نأمل من الدول العربية وتلك المنتجة للنفط أن توجّه استثماراتها نحو القطاعات الانتاجية والتركيز على التنمية المستدامة، وليس فقط على تصدير النفط.

نوجه عملاءنا نحو التوظيف الآمن

■ في ظل هذه التطورات، ما هي التحديات التي تواجهكم كمؤسسات خاصة وكمديري ثروات لناحية الحفاظ على عملائكم؟

– نحن في الاعتماد المالي ومنذ تأسيسه وبتوجيهاتنا الصارمة بخصوص ادارة ثروات الزبائن، كنا دائما نبتعد عن المخاطر التي أوصلت الكثير من المؤسسات المالية الى المأزق الحالي، وكنا دائما ننصح الزبائن ونوجههم نحو التوظيف الآمن كالاستثمار مثلا في سندات الخزينة وفي الأسهم المحلية الموثوقة، نتيجة للتقارير الموضوعية التي يقدّمها للادارة قسم الدراسات في المؤسسة والتي غالبا ما كانت صائبة وحاسمة في النظرة الى مسار الأسواق المالية والاقتصادية....وهذه السياسة الواقعية التي انتهجها الاعتماد المالي جنّبت معظم عملائنا الوقوع في براثن الأزمة المالية العالمية الحديثة.

■ ■ ■

السياسة الواقعية التي انتهجها الاعتماد المالي جنّبت معظم عملائنا الوقوع في براثن الأزمة المالية العالمية الحديثة

■ ■ ■

قطاع البناء الخاسر الأكبر

■ كيف تقيّمون صناعة ادارة الثروة في منطقة الشرق الاوسط؟ وكيف تخططون لملاقاة الفرص الكبيرة فيها؟

– من المعلوم أن الثروة التي يعوّل عليها كثيرا موجودة في البلدان المصدّرة للنفط وبخاصة دول الخليج العربي. ومعظم هذه الثروات كانت توظّف في أسواق الأوراق المالية العالمية وفي قطاع البناء في الداخل. وهذه السياسة أوصلت هذه البلدان الى خسائر كبيرة نتيجة للأزمة المالية العالمية، وهذه الخسائر انعكست على قطاع البناء الذي يعوّل عليه كثيرا في داخل هذه البلدان، بحيث سيشهد تراجعا واضحا وتدهورا ملحوظا في حال استمرت الأزمة المالية وتحوّلت الى اقتصادية حادة جالبة معها ركودا اقتصاديا طويل الأمد. فصناعة ادارة الثروة ليست بالكلمة الدقيقة في هذا المجال فإدارة الثروات بالنسبة لمفهومنا يقوم على أسس علمية موضوعية ودقيقة الى جانب رؤية شاملة للأوضاع الاقتصادية والمالية في العالم والتطورات السياسية والاجتماعية.

وبعد تحليل كل هذه المعطيات الآنفة يصار الى أخذ القرار المناسب في كيفية التوظيف وتوجيه الثروة نحو الحقول المضمونة والأكيدة والبعيدة عن المخاطر القاتلة.

■ ما هي استراتيجيتكم في المنطقة لناحية توزيع الأصول: الاسهم، السندات، الاستثمارات البديلة، المنتجات الاسلامية...؟ اين تكمن برأيكم الفرص المجدية، وفي اي قطاعات تحديدا؟

– ان اهتمامنا في الوقت الحالي منصبّ على السوق المحلي في كافة القطاعات ان كان من ناحية التسليف أو ادارة الاستثمارات لعملائنا، وننصح التوظيف في القطاعات الأكثر امانا كالصناعة والسياحة وحتى الزراعة الى جانب الأسهم والأوراق المالية المضمونة.

نرى بـ ٢٠٠٩ مؤشر خير

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٨؟ وما هي ابرز خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– في نهاية كل عام نضع اهدافا للعام المقبل وخططاً دقيقة لبلوغ هذه الأهداف، كما نراجع النتائج المحقّقة فصليا ونقيّمها لتبقى ضمن الخطط الموضوعة لبلوغ أهدافنا المقرّرة سابقا . أما بالنسبة للعام الحالي فالنتائج كانت كما توقعناها، ونحن حاليا في صدد وضع الأهداف والخطط للعام الجديد ٢٠٠٩ الذي نرى فيه مؤشر خير لنا وللبنان. ■

طارق قمبرجي (CFC):

زيادة في الطلب على تمويل عمليات التجزئة في لبنان

لمس مدير عام شركة CFC الاستثمارية المتخصصة في تمويل عمليات التجزئة طارق قمبرجي زيادة في الطلب على تمويل عمليات التجزئة في لبنان برغم الازمة المالية العالمية.
واذ نوه بدور حاكم مصرف لبنان رياض سلامه في ابقاء البلاد بمنأى عن تداعيات الازمة، نصح بضرورة توخي الحذر ومراقبة المستجدات بكل واقعية وجدية، متوقعا ان تكون سنة ٢٠٠٩ صعبة لجهة تأمين الشركة التمويل المطلوب منها.

لا تأثير للأزمة على القطاع الإستثماري

■ في رأيكم ما مدى تأثر قطاع الإستثمار في لبنان بالأزمة المالية العالمية؟

– حتى الآن لم تطاول الأزمة لبنان في شكل مباشر، ونحن كقطاع استثماري لم نشعر بتداعياتها السلبية، بل على العكس لمسنا زيادة في مجال تمويل التجزئة إضافة الى تحسن ملحوظ في عمليات الدفع.

الحذر ومراقبة المستجدات

■ ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها لتدارك أي تداعيات محتملة للأزمة على قطاع الإستثمار؟

– باعتبارنا مؤسسة مالية، نحن خاضعون لرقابة المصرف المركزي وسنتبع الإجراءات التي سيعتمدها. وفي رأيي ان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بقيادته الحكيمة سيبقي البلاد بمنأى عن أي تداعيات للأزمة.

ولكن هذا لا يلغي ضرورة ان نتوخى الحذر في كل خطواتنا ونراقب المستجدات بكل واقعية وجدية.

وهنا أشير الى أننا متخصصون في تمويل عمليات التجزئة وليس في إدارة الثروات، وبالتالي كل استثماراتنا لها شكل قروض.

طموح بالتوسع

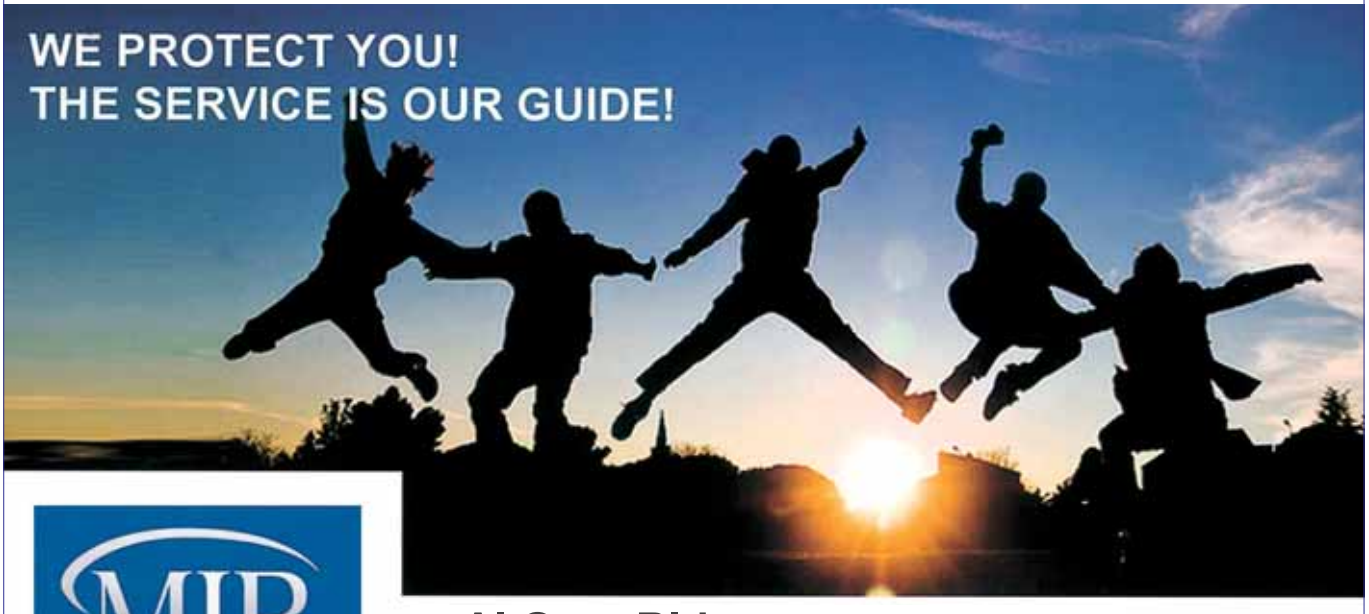
■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون للعام المقبل؟



– حققنا أرباحاً ممتازة خلال هذا العام بارتفاع ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

ولكن أتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٩ صعبة، فنطاق عملنا يتعلق بالقدرة على تمويل الشركة من مصدرين، أسواق المال أو المصارف.

على صعيد آخر سنعمل على تحقيق طموحاتنا في التوسع خارج السوق اللبناني، وتحديداً في الأسواق العربية وأوروبا الشرقية. ■



MIB CONSULTANCY
INSURANCE BROKERAGE S.A.R.L

Al Qasr Bld.
Mar Elias St. Beirut, Lebanon
Tel./Fax: 00961-1-815262
www.mibconsultancy.com

د. عز الدين أمين (شركة الخدمات المصرفية الألكترونية المحدودة EBS) :

الحظر الأميركي على السودان لا يطاول بطاقات الإئتمان الواسعة الانتشار عالمياً

على الرغم من تأثيرات الأزمة المالية العالمية على مختلف دول العالم ومنها السودان، مضافاً اليها الحصار المفروض على البلاد، إلا ان شركة الخدمات المصرفية الألكترونية المحدودة EBS ترى ان هناك العديد من البدائل والمخارج لتجاوز الظروف المستجدة.

ويقول مديرها العام الدكتور عز الدين أمين ان اتفاقيات تم توقيعها لربط الشبكة المالية في البلاد مع شبكات عربية لتخفيف حدة المقاطعة، كما ان هناك خططاً للتوسع في مختلف أنحاء السودان لافتاً الى ان نتائج الشركة للعام ٢٠٠٨ كانت جيدة.



تأثيرات الأزمة

■ **في ظل العقوبات التي تهدّد دول كبرى بتنفيذها على السودان، هل من تأثير يمكن ان يطال شركة الخدمات المصرفية؟**

– كون مصدر التقنيات التي نستخدمها هو الولايات المتحدة الأميركية، فإن اي مقاطعة للسودان ستحول دون وصول هذه التقنيات الى البلد، وسنرفع من تكلفة استيرادها في حال لجأنا الى سبل تجارية غير مباشرة.

والبديل الذي نركّز عليه اليوم هو استيراد بدائل لتلك التقنيات حتى لو لم تكن بالمواصفات نفسها، وهذه البدائل خصوصاً في مجال البرمجيات، قد نعمل على استيرادها من روسيا والصين ومن الدول العربية.

أما الأجهزة والتقنيات المحددة المنشأ، فقد يدفعنا تأمينها الى استيرادها عبر طرف ثالث.

■ **ألى أي مدى تأثرت EBS بالأزمة المالية العالمية؟**

– تأثرنا بالأزمة كما تأثرت مختلف القطاعات المالية والمصرفية، خصوصاً مع تأثر الحركة المالية بتراجع خدمات شبكات الصرف الآلي.

عقود ومشاريع توسعية

■ **أبرمتم بعض العقود مع شركات خارجية مختلفة ناشطة في مجال بطاقات الإئتمان، ما الهدف من تلك العقود؟**

– الحظر الأميركي على السودان لا يطاول بطاقات الإئتمان الواسعة الانتشار عالمياً. وبما ان استخدامها لا يزال محدوداً في السودان، فقد لجأنا الى إبرام اتفاقيات تتيح ربط الشبكة المالية في البلاد مع شبكات في دول قريبة تشكل مقصداً لغالبية السودانيين، ومنها مصر وقطر، إضافة الى بعض الشركات في لبنان والأردن، كما نسعى الى إبرام الإتفاقيات مع دبي والبحرين ونتعامل بطرق غير مباشرة مع بعض الدول كاليمن مثلاً. والمهم في هذه الاتفاقيات أنها تخفف من حدة المقاطعة. فالشبكة الموحدة تتيح لجميع المصارف الاستفادة من هذه الإمكانية، وعبرها العملاء داخل السودان وخارجها.

وقعنا اتفاقات لربط الشبكة المالية مع بلدان قريبة تخفيفاً لحدة المقاطعة

■ **هل من مشاريع توسعية خارجية يخشى ان تتأثر بالأزمة؟**

– معظم أعمالنا مركزة داخل السودان في القطاعين المالي والمصرفي، وليس لدينا مشاريع خارجية باستثناء اتفاقيات شبكة الربط، وهي اتفاقيات عادية يمكن إبرامها في أي وقت.

تطوير رغم الظروف

■ **كيف يمكن تطوير الخدمات في ظل الأوضاع السائدة في السودان؟**

– كل سنة نضع موازنة وفق خطة محددة ونعمل على تطبيقها بغض النظر عن العوامل السياسية أو ظروف المقاطعة، فهناك دائماً بدائل.

وسنتوسع هذا العام في شبكة نقاط الصرف الآلي ونقاط البيع في مختلف أنحاء السودان، كما سنتوسع في اعتماد وسائل الدفع المتعددة، خصوصاً في مجال خدمات التجزئة المباشرة التي تقدم للعملاء.

وفي الوقت نفسه، بدأنا التعامل مع أسواق الأوراق المالية وشركات الخدمات المالية خصوصاً مع دخول نظام التسويات المسهل لعملية البيع.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– أتوقع زيادة في العائد والدخل الى ضعف ما كان عليه في العام ٢٠٠٧ وربما أكثر، إلا ان نسبة الأرباح قد تكون أقل من العام الماضي، نظراً الى ان التكاليف التشغيلية لا تزال مرتفعة، إضافة الى العديد من الإجراءات التي لم تستكمل بعد كنقاط البيع وغيرها، ولكن نتوقع تحسناً ملحوظاً في العام المقبل.

تفاؤل بالمستقبل

■ **إذاً أنتم متفائلون بالنسبة الى المستقبل؟**

– يشكل قطاع الخدمات المالية أحد القطاعات التي تحقق الأرباح المهمة والتي تنمو بشكل كبير، ولذلك فنحن مطمئنون ونتوقع نمواً كبيراً لـ EBS خصوصاً بعد ارتباطنا بالشبكات العالمية.

ومن جهة أخرى، أصبحت EBS شركة تخدم القطاعين المصرفي والمالي على السواء وفي كل أنحاء السودان.

وسننشئ شبكة مالية متكاملة وإذا ما حدّ البنك المركزي من حجم حصته ستكون هناك مشاركة أكبر من شركات القطاع الخاص، وسيكون ٢٠٠٩ عام الاستعداد لطرح الشركة في ٢٠١٠ للاكتتاب العام من قبل المساهمين.

■ **هل من رسالة توجهونها في هذا الإطار؟**

– نتطلع في العالم العربي الى التعاون مع المؤسسات والشركات كافة في مجال الصيرفة الآلية كما مع مصنعي الأجهزة والبرمجيات، فالتعامل مع الشركات العربية يؤمن عوائد وفوائد أكثر من التي يؤمنها التعامل مع الشركات الغربية، وذلك لأسباب عدة منها عدم الإلمام الكافي للشركات الغربية بتفاصيل طبيعة سوقنا.■



محمد الحمادي (انفستريد INVESTRADE - البحرين):

ضرورة تعاون الحكومات الخليجية لإعادة ثقة المواطنين بأسواق المال

تنشط شركة انفستريد INVESTRADE ومقرها البحرين في المجال الإستثماري وهي اليوم تدير أصولاً وترتب التمويلات وتتعامل بالعملات والمعادن، ولديها علاقات واسعة مع العديد من الشركات والمصارف. الرئيس التنفيذي في الشركة محمد الحمادي تحدث عن نشاطات الشركة الإستثمارية خصوصاً في قطاع الطاقة، مشدداً على ضرورة تعاون حكومات منطقة الخليج لاتخاذ تدابير تعيد ثقة المواطنين بأسواق المال المحلية، معتبراً ان قطاع العقار في البحرين هو الأقل تأثراً بالأزمة نظراً للنظام الرقابي الصارم الراعي بأحكامه القطاع العقاري، داعياً الجميع الى التريث والحذر حتى تعود الأسواق الى نبضها بالحياة من جديد.

شركة استثمارية فئة (أ)

■ هل لنا بلمحة عن شركة انفستريد؟

– بدأت الشركة أعمالها في حزيران (يونيو) ٢٠٠٣ برخصة شركة استثمارية محصورة بالشركاء فقط.

ومع نهاية العام ٢٠٠٧ حصلت الشركة على رخصة شركة استثمارية فئة (أ) وإدارة محافظ واستثمار، وهي اليوم تدير الأصول وتتعامل بالعملات والمصارف وترتب التمويلات، ولديها علاقات واسعة مع العديد من الشركات والمصارف ومركزها في البحرين.

وفي هذا السياق نعتبر ان بداية انطلاقة الشركة كانت خلال العام الحالي حين انطلقت أعمالها الفعلية وبقوة، ففي شهر آب (أغسطس) الماضي طرحنا أول صندوق للاستثمار في قطاع الطاقة تحت اسم «صندوق الطاقة المتنامية»، وكان تركيزه في شكل رئيسي على الشركات المتخصصة في مجال الطاقة على أنواعها والموارد الطبيعية، ثم تبعه صندوق استثمار بإدارة شركة لاين هارت الذي حقق عوائد مرتفعة. لكن مع بداية الأزمة المالية العالمية تراجعت وتيرة إطلاق الصناديق. ريثما تتوضح صورة الأسواق.

تشديد الرقابة

■ ما هي برأيكم الحلول الممكن اتخاذها لتدارك تداعيات الأزمة المالية العالمية؟

– المهم اليوم هو تشديد الرقابة على المصارف والشركات، فعدم وجود الرقابة كان سبباً أساسياً في نشوء الأزمة بحيث سمح بموجة تمويلات على الهامش، كما ساهم في انفلات جشع مديري البنوك، ما يطرح ضرورة إيجاد علاج لمسألة المكافآت داخل الشركات.

من جهة أخرى، انعكست الأزمة المالية عدم ثقة وهلع في الخليج، ومن الضروري هنا ان تتعاون حكومات المنطقة وتتخذ تدابير تعيد ثقة المواطنين بأسواق المال المحلية.

وهنا لا يجدر إغفال دور شركات التصنيف والمسؤولية التي تتحملها في نشوء الأزمة وفي انعدام الثقة بين الشركات والمصارف.

أخذ جانب الحيطة والحذر

■ ما هي التحديات التي تواجه شركات الإستثمار الخاصة في المحافظة على عملائها؟

– من جهتنا كنا متحفظين ومتخوفين منذ بداية السنة، لذا لم نستثمر في أي صناديق واستثمارات عقارية، وجزء كبير من رأسمالنا هو ودائع والأيام المقبلة تحمل صعوبات في مجال الإستثمار، وننصح عملاءنا في هذا الإطار بأخذ جانب الحيطة والحذر الى ان تهدأ الأوضاع وتستعيد الأسواق عافيتها.

أما الإستثمارات الأكثر أماناً اليوم فأعتقد أنها تكمن في صناديق أسواق المال المتميزة بعوائدها المتواضعة، لكن بالرغم من كل ذلك استبعد مخاطرة المستثمرين في ظل الأوضاع التي تمر بها الأسواق.

فرصة متاحة للإستثمار

■ هل لا زلتم تجدون الحوافز لاستمرار أعمالكم؟ وهل لديكم خطط جديدة توسعية؟

– تنتشر أعمالنا في الكثير من الدول العربية، وثمة فرص جيدة اليوم لشراء أسهم شركات المعادن التي تعاني هبوطاً كبيراً. كما وهناك فرصة في أسواق العملات، ولدينا خبراتنا في هذا المجال.

الى ذلك فمملكة البحرين لم تتأثر كغيرها من الدول، ومشاريعها محدودة وثمة طلب كبير على مشاريع جديدة، يساعدها في ذلك توافر نظام رقابي صارم على قطاع العقارات، بحيث لا يتسلم المشتري وثيقة الملكية إلا في اليوم نفسه لعملية الشراء، ما يشجع على وتيرة الطلب المرتفعة.

ارباح جيدة

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– ٢٠٠٨ كانت سنة التأسيس وبرغم ذلك حققنا أرباحاً جيدة.

وبالنسبة لعام ٢٠٠٩ ندعو الجميع الى التريث والحذر حتى تعود الأسواق الى نبضها بالحياة من جديد. ■

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

قوانين حماية وضمان الاستثمار في لبنان



بقلم المحامي يوسف عبد الله زخيا

ان كل مستثمر يسأل قبل توظيف امواله في اي بلد عن قوانين الحماية والضمان للاستثمار، ولا سيما عندما تكون وجهة التوظيف اصدار سندات دين او عرضها على الجمهور او الترويج لأسهم صناديق استثمار اجنبية.

تشمل قوانين حماية وضمان الاستثمار في لبنان عدة نقاط تتناول التأسيس، النشاط، والتراعات في حال وجودها، لذلك لا بد من الاطلاع على قوانين التسجيل وفض التراعات بالتحكيم ومعرفة مؤسسات الحماية والقوانين المعمول بها.

بادئ ذي بدء، ان القوانين اللبنانية تتضمن الحماية المتوفرة بالتسجيل، سواء في السجل العقاري او التجاري عن طريق تأسيس الشركات ونشرها، او من الناحية الاقتصادية تسجيل الشركات الاجنبية وعقود التمثيل التجاري والعلاقات الفارقة، الخ... فضلاً عن تنظيم الشركات ذات القيمة الاقتصادية الكبرى كشركات التأمين وتسجيلها في وزارة الاقتصاد، او شركات النقل بحيث تسجل في وزارة النقل في سجلات خاصة. اما المصارف والشركات المالية والصرافة والوساطة والايجار التمويلي فهي تخضع للتراخيص من قبل مصرف لبنان، اي ان هذه القوانين تتضمن مؤسسات الحماية.

نستنتج انه من اهم مؤسسات الحماية: الوزارات المعنية ولا سيما كل من وزارة المالية والاقتصاد ومصرف لبنان وبورصة بيروت.

يتمتع لبنان بدوره الرائد في تطوير القوانين وتحديثها، فنظام التحكيم مقنن في القانون اللبناني منذ العام ١٩٨٣ ويمكن اعتماد النظامين المطلق والعادي. بحيث يمكن للمستثمر تضمين العقود الموقعة مع الغير بنداً يجيز التحكيم. فيطمئن المستثمر الى سرعة البت للتراعات المحتملة عن طريق التحكيم متفادياً الطرق القضائية العادية.

تلاحظ في القانون اللبناني نصوص قانونية متعددة وفي مختلف المجالات تقضي بإعفاءات من رسوم وضرائب متعددة كرسوم التفرغ عن الاسهم، والاعفاء الضريبي عن الفوائد المجناة من جراء توظيف اموال المساهمين واقراضها للشركة بدلاً من توزيعها كأرباح، فضلاً عن امكانية تأسيس شركات هولدنغ واوف شور، وقد خطا المشترع اللبناني خطوة جريئة ومتطورة عن طريق تعديل المرسوم الاشتراعي رقم ٤٦/٨٣ بموجب القانون رقم ١٩ تاريخ ٢٠٠٨/٩/٩، بحيث وسّع موضوع شركة «الأوف شور» عن طريق اضافة تصدير الخدمات المهنية والادارية والتنظيمية وخدمات وبرامج المعلوماتية، وهذا ما قد يوفّر فرص عمل لكثير من اللبنانيين فضلاً عن تحريك العجلة الاقتصادية وذلك بإعفاءات ضريبية متطورة.

ان القانون رقم ١٩، وفي معرض توسيع نشاط شركات الأوف شور قد اضاف بند تملّك او الانتفاع من حقوق عائدة لوكالات مواد وبضائع وتمثيل لشركات اجنبية في اسواق خارجية، كما وفتح فروعاً ومكاتب تمثيل في الخارج، وبناء واستثمار وادارة وتملّك المشاريع الاقتصادية كافة مع بعض الاستثناءات، وفتح الاعتمادات والاقتراض لتمويل العمليات والنشاطات المشار اليها اعلاه من مصارف ومؤسسات مالية مقيمة في لبنان او في الخارج. ان هذه التعديلات تشكل نقلة نوعية تساهم في فرص جذب الاستثمار.

ان الانهيار المالي العالمي لم يمس الاقتصاد اللبناني مباشرةً إنما ويجوز ان يكون قد مسّ بعض الأفراد من اللبنانيين ممن يتعاطون البورصة او ممن وظفوا اموالهم في صناديق استثمار اجنبية بطريقة خاصة وفردية، وذلك نظراً لقوانين الحماية المتوفرة.

تكمن اهمية قوانين الحماية في لبنان بالقوانين المالية والمصرفية، ولا سيما قوانين النقد والتسليف والقرارات الصادرة عن مصرف لبنان والتي جنبت المؤسسات المالية اللبنانية وبالتالي الاقتصاد اللبناني من الانهيار او الاصابة باضرار بالغة.

ان المشترع اللبناني قد اصدر القانون ٩٦/٥٢٠ بموضوع العمليات الائتمانية مستوحياً ذلك من لوكسمبورغ ومقاربة مع النظام الانغلوسكسوني، وذلك قبل البلدان الاوروبية ولاسيما فرنسا التي اقرتها في ١٨ شباط ٢٠٠٧.

ان مصرف لبنان قد طور القانون ٩٦/٥٢٠ في عدة قرارات ولا سيما القرار ٧٠٧٤ تاريخ ١٩٩٨/٥/٩ بموجب التعميم رقم ٤٩، وفيه نظّم كيفية التداول بالعمليات الائتمانية وكيفية الاعلان عن الاسهم والسندات والتوظيفات في صناديق استثمارية اجنبية عن طريق فرضه اجراءات توجب تسجيل الوكيل المروّج للاعلانات الاجنبية في مصرف لبنان بشروط وضمانات محدّدة، الامر الذي وفّر حماية للاقتصاد اللبناني تمنع فيه وقوع الافراد او المصارف في فخّ التوظيفات ذات المخاطر الكبرى، وبالتالي تعرضّها لخسارة كبيرة.

ان تطوير القوانين المتعلقة بالعمليات الائتمانية هو امر مهم جداً ويؤمن الحماية اللازمة.

ان مصرف لبنان كمؤسسة لحماية الاستثمار بتنظيمه نشاطات المصارف عن طريق توفير السيولة وتأمين الاحتياطات الالزامية، وتقييد شروط المصالحات لإيفاء الديون النقدية بالعقارات الجامدة، وارشاد المصارف بالنسبة لمخاطر التوظيف الخارجي، قد أمن الحماية للاستثمارات الفردية ولحسن سر القطاع المصرفي.

ان بورصة بيروت لعبت دوراً مهماً قبل بداية الحرب اللبنانية ولا سيما من الحقبة الممتدة من الانتداب الفرنسي عام ١٩٢٠ وحتى بداية الحرب اللبنانية عام ١٩٧٥، وقد شهدت نموّاً ملحوظاً وازدهاراً في الفترة الممتدة من ١٩٥٠ الى ١٩٦٠، اما بعد انتهاء الحرب اللبنانية اعيد افتتاحها رسمياً منذ ايلول ١٩٩٥ وابتدأ العمل بها في كانون الثاني ١٩٩٦.

ان الانظمة الادارية التابعة لتشغيل بورصة بيروت ولا سيما التي تقضي بعدم التداول او البيع بعد انخفاض السعر الرسمي بنسبة اكثر من ١٠٪ ساهم في استقرارها وعدم انجرارها بالانهيارات العالمية.

يبقى انه من قوانين الحماية هي مكافحة الغشّ، وبالفعل فإن قانون العقوبات اللبناني يكافح اعمال الاحتيال والغش والتزوير سواء تناول العملة او الاسناد العامة او السجلات او البيانات الرسمية او انتحال الصفة، والسرقة، كما انه يكافح جرائم المراباة والشيك بدون مقابل والغش بالمهاجرة واساءة الائتمان والاختلاس والغش في المعاملات سواء كان الغش في العيارات والمكاييل او في كمية البضاعة او نوعيتها، وتقليد العلامات الفارقة وشهادات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية، كما ينصّ على عقوبات تتناول المخالفات التي تمسّ الثقة العامة.

اضافة الى هذا القانون، هناك بعض القوانين الخاصة التي تجيز ملاحقة سائر ضروب الغش او الاحتيال، كقانون التجارة البرية بالنسبة لأعضاء مجلس ادارة الشركة المساهمة، واقراره نظام الافلاس الاحتيالي وبعض احكام قانون النقد والتسليف وبعض احكام القانون المدني، ومنها الدعوى البوليانية التي ترمي الى ابطال التصرفات التي يرتكبها المدين لتهريب الضمانات من وجه دائنيه.

ختاماً، لا بد من القول ان عملية تطوير القوانين وتحديثها تتطلب توافقاً سياسياً وورشة عمل تشترك فيها كل شرائح المجتمع لتكون مفيدة ومنتجة وعادلة.

المصرف القطري افتتح مركزاً متطوراً لتقنية المعلومات المصرفية

المحافظ عبدالله آل ثاني: حريصون على ان تكون للبنوك أنظمة معلومات فعّالة

جاسم آل ثاني: تحديث التقنيات المصرفية من أولوياتنا

صلاح الجيدة: المركز يعكس مدى حرص المصارف الإسلامية على مواكبة تقنية المعلومات

افتتح محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ **عبدالله بن سعود آل ثاني** مركزاً حديثاً ومتطوراً لتقنية المعلومات المصرفية في المركز الرئيسي لمصرف قطر الإسلامي QIB، تتوفر فيه الجوانب الفنية والمواصفات الحديثة لمراكز المعلومات من أنظمة تشغيل ومراقبة وأمان، ويوفر إمكانية عالية لاستمرارية العمل دون انقطاع.



صورة من الافتتاح

وللمناسبة قال المحافظ إن مصرف قطر المركزي حريص على أن تكون للبنوك العاملة بالدولة أنظمة معلومات فعالة تتوفر فيها القدرة العالية لتنفيذ أعمالها مثل: عمليات المقاصة الإلكترونية والسقوف الإئتمانية، وتحصيل الدفعات، وتأمين المعلومات الخاصة بالعملاء، والتحويلات المصرفية. هذا بجانب توفير بيئة الإتصال الفعّال في ما بينها على المستوى الداخلي، وعلى مستوى علاقاتها مع البنوك العالمية.

من جهته رأى رئيس مجلس إدارة المصرف الشيخ **جاسم بن حمد آل ثاني** «ان تحديث التقنيات المصرفية من أولوياتنا الإستراتيجية، نظراً الى ان تكنولوجيا المعلومات أصبحت تشكل عصب عمل وإدارة المؤسسات المصرفية»، مشيراً الى «أننا قمنا بتطوير تقنياتنا المصرفية لتوفير بيئة معلوماتية متطورة مكنتنا من البدء في تقديم الخدمات المصرفية الألكترونية الجديدة وبناء قاعدة معلوماتية قوية وربط شبكة فروعنا، وتوفير بيئة تواصل تقنية عالية القدرة مع البنوك محليا وعالمياً».

بدوره اعتبر الرئيس التنفيذي للمصرف **صلاح الجيدة** «ان هذا المركز من شأنه ان يضع المصرف في مقدمة المؤسسات المالية المتطورة تقنياً، نظراً لما يتمتع به من إمكانيات تقنية عالية توفر بيئة معلومات متطورة تؤمن تغطية تقنية متكاملة للأعمال المتعلقة بخدمات المصرف مثل: الخزينة، المخاطر، الموجودات والمطلوبات، الإنترنت البنكي، البطاقات المصرفية، الشؤون المالية، شؤون الموظفين، تمويل التجارة (خطابات الضمان، الاعتمادات المستندية) التحويلات المصرفية، المقاصة مع البنوك المحلية والعالمية، أرشيف المعلومات».

وأضاف **الجيدة**: «إن هذا المركز يعكس مدى حرص واهتمام المصارف الإسلامية على مواكبة تقنية المعلومات المصرفية، وعملها الدائم على تطوير مقدراتها التقنية لتنسق مع احتياجاتها المصرفية في ظل العولمة المالية وثورة المعلومات التي تؤمن التواصل ما بين البنوك عبر العالم».

هذا وتضمن المشروع إعادة هيكلة وتنظيم الشبكة الداخلية والخارجية لتوفير أفضل أداء وسرعة لربط جميع الفروع والمراكز وأجهزة الصراف الآلي، الى جانب توحيد تخزين بيانات المصرف على جهاز واحد متطور ذي قدرة محاكاة عالية وأمان كبير.

الى ذلك أنشأ المصرف مركزاً للمراقبة (القيادة والسيطرة) ليتم فيه مراقبة الشبكات والكاميرات الخاصة وعمل شبكة الفروع والأنظمة وأجهزة الصراف الآلي والبرامج وقواعد البيانات. كما وفر المصرف كل الأجهزة اللازمة لحماية نظم المعلومات وقواعد البيانات وشبكة المصرف والبريد الألكتروني من المتطفلين HACKERS. وتم ذلك مع شركات عالمية متخصصة في هذا المجال.

د. يحيى اليحيى رئيساً تنفيذياً لبنك الخليج الدولي

عيّن مجلس إدارة بنك الخليج الدولي GIB الدكتور **يحيى اليحيى** رئيساً تنفيذياً خلفاً للدكتور **خالد الفايز** الذي قرر التقاعد بعدما أمضى ٣٥ عاماً من العمل في القطاع المصرفي.

وكان الدكتور **اليحيى** وهو سعودي، شغل منصب المدير التنفيذي للمملكة العربية السعودية في مجموعة البنك الدولي بواشنطن. وتولى سابقاً منصب المدير العام للمعهد المصرفي في مؤسسة النقد العربي السعودي، كما شغل مهاماً عدة في القطاع الخاص.

وسيتسلم الدكتور **اليحيى** مهامه رئيساً تنفيذياً لبنك الخليج في الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩، وسيقوم الدكتور **خالد الفايز** والدكتور **يحيى اليحيى** بالتنسيق خلال الفترة الانتقالية التي تتطلبها طبيعة العمل.

زياد مكاوي - الجبرا كابيتال:

فوائض دول مجلس التعاون تساعد على تجاوز الأزمة

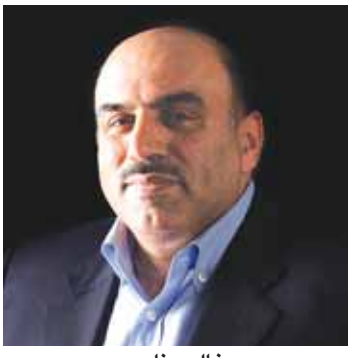


في حديث **لزياد مكاوي** الرئيس التنفيذي لشركة الجبرا كابيتال حول الأزمة المالية العالمية وتأثيراتها على دول مجلس التعاون الخليجي، قال «ان هذه الدول لديها فوائض مالية كبيرة وفوائض في حساباتها الجارية، الأمر الذي من شأنه ان يساعدها على تجاوز الأزمة بسرعة أكبر من غيرها. إذ سيوفر السيولة اللازمة لتعزيز أداء القطاعات المصرفية والقطاعات الحكومية، كما ان هذه السيولة ستساعد الحكومات على مواصلة الاستثمار في مشاريع البنية التحتية حتى مع التراجع الحالي في أسعار النفط العالمية، وإن كنت أتوقع ان يكون انخفاض أسعار النفط أقل من ٥٠ دولاراً للبرميل أمر مؤقت بالنظر الى محدودية موارد النفط العالمية مقابل النمو المتواصل في مستويات الطلب. وأنا أرى ان متوسط سعر البرميل على مدى السنوات العشر المقبلة لن يقل عن ٥٠ دولاراً للبرميل. لكن يمكن القول ان دول المجلس باتت أكثر حاجة الى التركيز على توسعة وتنويع قاعدة مواردها الإقتصادية بما يسهم في خلق المزيد من فرص العمل».

أما بالنسبة لتأثيرها على المصارف فقال: «تواجه القطاعات المصرفية الإقليمية مشكلة سيولة شأنها شأن المؤسسات المالية العالمية، ولا بد من أن نصل الى مرحلة تتسع معها الفجوة بين الودائع والقروض، الفجوة التي يجب سدها من خلال تدخل المصارف المركزية، لكن القطاعات المصرفية في دول المنطقة لها طابعها الخاص، فهي ليست عرضة لذات قدر المخاطر الموجودة في البنوك العالمية. كما أنني مطمئن الى حقيقة ان البنوك المركزية لدول المجلس سوف تتدخل للحفاظ على سلامة القطاعات المصرفية».

العملية تخلق مؤسسة قوية متناغمة

«إثمار» يعتزم زيادة حصته في «البحرين والكويت» بمقايضة مع مصرف الشامل



خالد جناحي

ITHMAAR

يعتزم بنك إثمار ITHMAAR الذي يتخذ البحرين مقراً له، تعزيز مركزه بوصفه واحداً من أبرز المؤسسات المالية على المستوى الإقليمي من خلال زيادة حصته في بنك البحرين والكويت، عبر عرضه اتفاقية مقايضة أسهم إضافية تصدر عن بنك البحرين والكويت مقابل جميع أسهم مصرف البحرين الشامل، التابع والمملوك حالياً بالكامل لـ «الإثمار».

ويتوقع ان تؤدي عملية المقايضة هذه الى خلق مؤسسة قوية متناغمة تمتاز بتغطية واسعة وتقدم منتجات متنوعة وخدمات أفضل للعملاء في جميع مجالات أنشطتها.

وقال بيان صادر عن بنك الإثمار عندما يتفق مجلسا إدارة الإثمار والبحرين والكويت على خطوات المقايضة، فإن العرض سيخضع لموافقة المساهمين في كلا المصرفين، وسينفذ وفقاً للقوانين والأنظمة المعمول بها في البحرين.

ويمتلك بنك الإثمار (رأس ماله ٨٦,٧١ مليون دينار) حالياً ٢٥,٤٪ في بنك البحرين والكويت (رأس ماله ٨١,١ مليون دينار).

يذكر ان رئيس مجلس إدارة الإثمار هو السيد **خالد جناحي**.

شراكة استراتيجية بين مصرف السلام - البحرين وبنك التضامن الإسلامي الدولي في مجال الضيافة الإسلامية



نبيل التتان

مصرف السلام – البحرين



عبد القوي ردمان محمد

بنك التضامن الإسلامي الدولي

أطلق مصرف السلام – البحرين شراكة استراتيجية في مجال الضيافة الإسلامية مع بنك التضامن الإسلامي، في خطوة عملية تؤكد متانة الصناعة المصرفية الإسلامية وقدرتها على توفير حلول استثمارية متميزة، وذلك خلال تملك كلا الطرفين حق الانتفاع في أحد الأبراج السكنية والتجارية بجوار بيت الله الحرام بمكة المكرمة، حيث تبلغ قيمة هذه الصفقة ١٥٨,٧ مليون دولار أميركي (٦٠٠ مليون ريال سعودي). ويعد هذا الإستثمار الثاني من نوعه لمصرف السلام – البحرين حيث أعلن في الآونة الأخيرة عن استثمار مشابه في المجال نفسه.

يتألف البرج من ٣٣ دوراً موزعة بطريقة علمية مدروسة وفقاً لأحدث النظم العالمية لتوفير أفضل مستوى من الخدمات للنزلاء. ويعد البرج الذي يتكون من ٤٦٢ وحدة سكنية، تحفة معمارية إسلامية فريدة من نوعها، ومن حيث تقديمها لأرقى مستوى من خدمات الضيافة.

وتعليقاً على إطلاق المشروع والشراكة الإستراتيجية فقد قال السيد **نبيل التتان**، نائب الرئيس التنفيذي رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مصرف السلام – البحرين «ان هذا المشروع الرائد والمتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية إضافة جديدة للإستثمارات المتميزة للمصرف خاصة في مجال صناعة الضيافة».

بدوره أكد السيد **عبد القوي ردمان محمد**، العضو نائب المدير العام للإستثمار الدولي في بنك التضامن الإسلامي الدولي «ان الشراكة مع مصرف السلام – البحرين تعد خطوة مهمة في مجال الصيرفة الإسلامية والتي تعكس قوة المؤسسات المالية الإسلامية وقدرتها على التعاون لتقديم فرص استثمارية ذات عوائد جيدة لمساهميها، بالإضافة الى الارتقاء بمستويات خدمات الضيافة لزوار بيت الله الحرام».

الريادة التسويقية بالشرق الأوسط لبنك برقان

فادي مطر: نتعامل ونتواصل مع عملائنا بمفهوم الشراكة



منحت جائزة أفضل استراتيجية تسويقية للعام ٢٠٠٨ لبنك برقان BURGAN BANK بعد منافسة مع عدد كبير من المؤسسات المالية والمصرفية في المنطقة على جائزة «أفضل إنجازات الأعمال في الشرق الأوسط».

وقد تمكن البنك من الفوز بالجائزة نتيجة مراقبة انجازاته وهندساته الإبداعية في استراتيجيته التسويقية، الى الوفاء بشعار البنك وهويته المؤسسية.

فادي مطر

وتعليقاً على فوزه بهذه الجائزة المعنوية التي تعني الكثير للمصارف، قال **فادي مطر** رئيس مديري التسويق والمدير العام لإدارة الإتصالات التسويقية في بنك برقان: «اننا نضع استراتيجيتنا التسويقية على أهمية التواصل مع العملاء وشرائح المجتمع من خلال الكثير من المحاور والقنوات لنقدم برؤية ثاقبة منتجاتنا وخدماتنا المبتكرة والمتطورة».

وأضاف **مطر** «انه من دواعي سرورنا ان نحظى بهذه الجائزة كأفضل مؤسسة مصرفية في هذه الفئة الخاصة بالاستراتيجيات التسويقية المبتكرة والفاعلة والناجحة التي تعكس التميز والإنجاز».

وردا على سؤال عن كيفية تواصله وتعامله مع العملاء قال: «ان البنك يحافظ على محاور التركيز التي ينطلق منها، وهي الشراكة مع العملاء لتلبية حاجاتهم بكاملها تحت عنوان: الثقة والإلتزام».

أعيان كابيتال تفتح باب الإشتراك والإسترداد في صندوقي عوائد ومكاسب العقاريين الإسلاميين

أعلنت شركة أعيان كابيتال عن فتح باب الإشتراك والإسترداد في صندوقين متوافقين مع أحكام الشريعة الإسلامية وهما صندوق عوائد العقاري وصندوق مكاسب العقاري (أعيان العقاري الأول سابقاً) واللذان يوفران لعملائهما فرصة الاستثمار في العقار عبر توفير الحلول المنفذة بأحكام لتلافي أي تحديات قد يواجهها العملاء.

وقال مدير إدارة الأصول **أسامة البناي**: «لقد أثبت النموذج الاستثماري الذي اتبعناه في صناديقنا العقارية مصداقيته قبل الأزمة، وثبت بعد الأزمة ان هذا النوع من الصناديق آمن ويتماشى مع جميع الاوضاع الإقتصادية وهو الاقل تأثراً بالأزمات المالية، وقد حافظ على نسبة العائد والدخل المحقق، وحافظ أيضاً على أموال المستثمرين، فنحن نستثمر في العقارات التي تعود على مستثمرينا بأكبر قدر من رأس المال».

نمو صافي أرباح البنك الإسلامي الأردني بنسبة ٧٣٪ في ٩ أشهر

عدنان يوسف: النتائج المميزة تؤكد نهجه السليم ورسوخ مكانته في السوق الأردني

موسى شحادة: البنك لم يتعرض لتداعيات الأزمات المالية التي يشهدها السوق العالمي ونتائجنا خير دليل على ذلك

أعلن البنك الإسلامي الأردني، احدى الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. (ABG)، عن تحقيق تحسن كبير في صافي أرباحه للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨ حيث ارتفع بنسبة ٦٧٪.

وأظهرت النتائج المالية للأشهر التسعة الأولى من العام ان البنك حقق أرباحاً صافية قبل الضريبة بلغت قيمتها ٤٤,٣٤ مليون دينار مقارنة مع ٢٦,٥٨ مليون دينار للفترة نفسها من العام الماضي، وبنسبة نمو بلغت ٦٧٪، كما بلغت الأرباح بعد الضريبة ٣٠,٤ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام الحالي مقابل ١٧,٦٣ مليون دينار للفترة نفسها من العام الماضي بنسبة ارتفاع بلغت ٧٣٪.



عدنان يوسف
رئيس البنك الإسلامي الأردني



موسى شحادة
نائب رئيس البنك الإسلامي الأردني

وبلغ مجموع ودائع العملاء في ٣٠ أيلول ٢٠٠٨ نحو ١,٥٣ مليار دينار مقارنة بـ١,٣٣ مليار دينار في الفترة نفسها من العام الماضي محققة نسبة نمو قدرها ١٥,٣٪. كما بلغت ودائع العملاء مضافاً اليها الحسابات المدارة (حسابات الإستثمار المخصص وسندات المقارضة وحسابات الإستثمار بالوكالة) في ٣٠ ايلول ٢٠٠٨ نحو ١,٨٤ مليار دينار مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي والبالغة ١,٦٣ مليار دينار وبنسبة نمو وصلت الى ١٢,٩٪.

وفي هذه المناسبة أشاد رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الأردني والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف** بالنتائج المالية المتميزة التي حققها البنك خلال الأشهر التسعة الأولى من العام السابق ٢٠٠٨ بالرغم من الظروف الصعبة التي تمر بها الاقتصادات والأسواق الإقليمية والعالمية، وهو ما يؤكد النهج السليم الذي يتبعه البنك، ورسوخ مكانته في السوق الأردني وتميزه في تقديم الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية ذات الجودة العالية لمختلف شرائح العملاء من أفراد ومؤسسات.

وأضاف **يوسف** ان تلك النتائج المتميزة جاءت أيضاً حصيلة الجهود الكبيرة التي تبذلها الإدارة التنفيذية للبنك، علاوة على مواصلة الدعم السخي المقدم من الشركة الأم مجموعة البركة المصرفية عن طريق تعزيز القاعدة الرأسمالية للبنك وزيادة رقعة المعاملات البينية،علاوة على جهود البنك في مجال تحسين بيئة العمل وخاصة على صعيد أنظمة تقنية المعلومات وإدارة المخاطر والسيولة وغيرها.

من جهته، قال السيد **موسى شحادة** نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للبنك الإسلامي الأردني ان البنك لم يتعرض لتداعيات الأزمات المالية التي يشهدها السوق العالمي، بما في ذلك تداعيات انهيار مؤسسة ليمان برادرز، لعدم وجود أية استثمارات للبنك في – أو مع – تلك المؤسسة وأمثالها، وذلك لأن أعمال المؤسسة المذكورة لا تنسجم مع أحكام وتطبيقات الشريعة الإسلامية التي يلتزم البنك بها.

وأضاف ان نتائج البنك المالية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي كانت جيدة، حيث تجسد ذلك واضحاً في نمو الأرباح والموجودات والودائع والاستثمارات.

مجموعة المشرق الاماراتية MASHREQ تعتمد استراتيجية جديدة في شركة اصول

حولت مجموعة المشرق المصرفية الاماراتية شركة اصول التابعة لها والعاملة في قطاع تمويل الاعمال الحرة الى شركة متخصصة في خدمات تحصيل وحسم الشيكات قبل موعدها (FACTORING) وخدمات التمويل التأجيري (LEASING) وتمويل المركبات التجارية ضمن استراتيجيتها طويلة المدى لتطوير اعمال المجموعة.

وستتخذ أصول الاجراءات التنظيمية اللازمة للاستفادة من قدرات التوزيع التي يتمتع بها المشرق بفضل شبكته الواسعة التي تضم ٦٥ فرعا، وامكاناته في مجال توفير الخدمات المصرفية عن بعد من خلال الانترنت والهواتف النقالة واجهزة الصراف الآلي واجهزة ايداع الشيكات والنقد، بحيث تقدم الخدمات لبعض عروض «اصول» الحالية.

اما اعمال تمويل القروض الشخصية (PLF) فستغير اسمها الى قروض مالكي الشركات الصغيرة (SBOL) لتعكس وضعها الفعلي في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وسيتم تقديم العروض عبر شبكة فروع المشرق لاحقا، وبذلك سيتمكن المشرق من تحسين الخدمات المقدمة لعملائه، وتوفير قطاع اوسع من المنتجات لهؤلاء العملاء في المستقبل.

وقال **دوغلاس بيكيت**، رئيس وحدة الخدمات المصرفية للأفراد في المشرق: «يعتبر المشرق مصرفا حيويا يتمتع بالمرونة، وبالنظر الى الامكانات الكبيرة الكامنة في اعمال التمويل التجاري، تحصيل وحسم الشيكات قبل موعدها والتمويل التأجيري. ويخطط المشرق الآن للعمل استراتيجيا في هذا المجال من خلال بناء القدرات المتخصصة اللازمة لذلك تحت الاسم التجاري لأصول».

خسائر يو بي اس في فضيحة مادوف تصل الى ٦ مليارات دولار

أكدت مجموعة يو بي اس UBS المصرفية السويسرية العملاقة تضررها الشديد من تداعيات انهيار صندوق الإستثمار الخاص، الذي كان يديره الملياردير الأميركي **برنارد مادوف**.

وقالت **تاتيانا توجني** المتحدثة باسم يو بي اس رداً على سؤال عن تورط البنك في فضيحة الملياردير الأميركي «ان البنك كان يساعد عملاءه في الاستثمار في الصندوق الأميركي بناء على طلبهم، لكنه لم ينصح العملاء بالاستثمار فيه».

وذكرت صحيفة نيو زيوريخر تسايتونج السويسرية ان المستثمرين السويسريين استثمروا نحو ستة مليارات دولار في صندوق **مادوف** فيما بلغت خسائر عموم المستثمرين ٥٠ مليار دولار.

ونقلت وكالة بلومبيرغ للأنباء الإقتصادية عن **ديفيد كاردونا** أحد كبار المسؤولين في مكتب التحقيقات الاتحادي الاميركي في نيويورك القول ان عملاء المكتب لجأوا الى الصلاحيات التي يوفرها قانون مكافحة الإرهاب لأجهزة تنفيذ القانون في الولايات المتحدة من أجل التحقيق في فضيحة **مادوف** وغيرها من المخالفات في قطاع أسواق المال الأميركية.

BBAC يدشن مكتبه التمثيلي في الامارات وسط حشد من المهتمين



غسان عساف يلقي كلمة امام المشاركين



من اليسار الشيخ غسان عساف، الوزير انور غرغاش والوزير د. سعيد الكندي



من اليسار الشيخ غسان عساف، الوزير انور غرغاش والسيدة نانسي عساف



من اليسار: وليد عساف، الشيخ غسان عساف، السفير اللبناني فوزي فواز وشوقي بدر

أفتتح بنك بيروت والبلاد العربية BBAC رسمياً مكتبه التمثيلي في إمارة أبو ظبي في دولة الامارات العربية المتحدة في حفل خاص ضمّ حشداً من ممثلي السلطات الإماراتية، وفي مقدّمهم وزير الدولة للشؤون الخارجية ووزير الدولة لشؤون المجلس الوطني الدكتور **انور غرغاش**، وزير البيئة السابق الدكتور **سعيد الكندي** ومدير دائرة الرقابة والتفتيش على المصارف السيد **صالح علاو** ممثلا محافظ البنك المركزي السيد **سلطان بن ناصر السويدي** بالاضافة الى السفير اللبناني السيد **فوزي فواز**، القنصل اللبناني **بشير عزام** وابرز الزبائن والفاعليات الاجتماعية والإعلامية. وقد تميز الحفل بالاستقبال الحار الذي لاقاه الجميع من قبل إدارة المصرف وتحديداً رئيس مجلس الإدارة الشيخ **غسان عسّاف**.

يأتي افتتاح هذا المكتب في أبو ظبي ضمن سياسة التوسّع الإقليمي التي اعتمدها مجلس إدارة البنك ضمن خطته التوسعية التي تهدف الى تلبية متطلبات المواطنين اللبنانيين القاطنين في الإمارات العربية المتحدة، بالإضافة إلى الخليجيين والعرب. وقد جُهز المكتب بأحدث التقنيات المصرفية يديرها فريق من الاختصاصيين المحترفين في الأعمال المصرفية كافة لتأمين كافة متطلبات الزبائن المالية.

وفي المناسبة ألقى الشيخ **غسان عساف** كلمة شدد فيها على أهمية التواصل مع كافة الزبائن، وبخاصة المغتربين منهم، ومما قاله: رسالتنا في المنحى الآخر تكمن بتواصلنا مع المغتربين. فأمام قطاع مصرفي واسع، يسعى بنك بيروت والبلاد العربية ليكون علامة مميزة تلبي طموحات الناس... وها نحن نترجم هذه الاهتمامات بعبورنا أرض الوطن لنؤمن أفضل الخدمات المصرفية ضمن الاصول والانظمة والقوانين المرعية في دولة الامارات العربية المتحدة.

أضاف: «تدركون ولا شك الظروف الصعبة التي يمر بها الاقتصاد العالمي جراء الازمة الاخيرة، وبالرغم من ذلك قررنا المضي بخطواتنا التوسعية خارج لبنان ولا سيما في الدول العربية وافريقيا لنؤكد على تطلعاتنا المستقبلية الطويلة الامد، ولما يتمتع به بنك بيروت والبلاد العربية من متانة وقوة في وضعه المالي بفضل التزامه بسياسة ائتمانية مدروسة».

أخيرا، أعرب الشيخ **غسان عساف** عن الشكر والتقدير للسلطات الاماراتية وعلى رأسها سمو الشيخ **خليفة بن زايد** وسعادة محافظ البنك المركزي ومعاونيه.

ان وجود فروع متعددة لبنك بيروت والبلاد العربية في لبنان وخارجه ضرورة لا بد منها للمساهمة في شكل فعّال بتقديم كافة الخدمات المصرفية بمهنية واحتراف لجميع الزبائن أينما وُجدوا لذا تأتي هذه الخطوة لتؤكّد على شعار المصرف: «الاهتمام بالفعل مش كلمة بالتم».

تصنيف إيجابي لـ ٤ مصارف لبنانية

عـــودة بلـــوم بيبلـــوس وبيـــروت

رفعت وكالة التصنيف الدولية «موديز» تصنيف الودائع بالعملات الأجنبية الطويلة الأمد لأربعة مصارف لبنانية من «مستقر» الى «إيجابي».

وكانت «موديز» قد رفعت التصنيف عينه في ٢٧ آذار (مارس) الماضي للمصارف الأربعة من «سلبي» الى «مستقر»، مما يعني ان التصنيف يتحسن لأن المصارف الأربعة تواصل أداءها الجيد وفقاً للمعايير المعتمدة من قبل وكالات التصنيف.

وأورد تقرير موديز بنوداً أساسية للمصارف الأربعة المصنفة كالآتي:

– بنك عوده: مجموع الأصول ٢٨,١ تريليون ليرة (١٨,٦ مليار دولار) في نهاية حزيران ٢٠٠٨.
– بنك لبنان والمهجر: مجموع الأصول ٢٦,٦ تريليون ليرة (١٧,٦ مليار دولار) في نهاية حزيران ٢٠٠٨.
– بنك بيبلوس: مجموع الأصول ١٥,٤ تريليون ليرة (١٠,٢ مليارات دولار) في نهاية حزيران ٢٠٠٨.
– بنك بيروت: مجموع الأصول ٨,٤ تريليونات ليرة (٥,٦ مليارات دولار) في نهاية حزيران ٢٠٠٨.

بيع ٣٠ في المئة من بنك الإمارات ولبنان

القرار الذي اتخـذه بنـك الشارقة عند استحـواذه على بنـك الإمارات ولبنـان ببيـع ٣٠ فـي المئـة الـى مستثمرين آخرين لتوسيع قاعدة المساهمين، حققه في الشهر الماضي إذ باع الـ ٣٠ في المئة الى شركـة الـ «كـابيتال». ولـم يذكـر المصدر الذي نقـل خبر البيع قيمة الصفقة أو تفاصيل أخرى.

بنك المشرق يحوز جائزة ماستركارد للتميز الالكتروني



عبد العزيز الغرير
رئيس بنك المشرق

حصل بنك المشرق اكبر البنوك الخاصة في دولة الامارات وثاني اقدم هذه البنوك على جائزة ماستر كارد (AP MEA) في حفل جوائز ٢٠٠٨ في منتدى ماستر كارد لآسيا الباسيفيك والشرق الاوسط وافريقيا في سنغافورة.

وتقدم هذه الجائزة بناء على أساس مجموعة من المعايير التي تقيم مختلف المؤسسات المالية في قدرتها على رفع مستوى المنتجات المقدمة والابتكار والابداع في مجال برامج البطاقات الائتمانية خلال العام الماضي.

وقال **دوغلاس بيكيت** رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للافراد في المشرق «ان الخدمات الالكترونية غيرت ملامح القطاع المصرفي في دولة الامارات العربية المتحدة، وقد حرصنا على ان نحافظ على موقعنا الريادي ضمن تلك المنافسة من خلال تقديم الخدمات الافضل، وتوفير خيارات الدفع الآمنة المتعددة كالخدمات المصرفية عبر الهاتف والانترنت والموبايل، ان هذه الجائزة هي دليل على التزامنا وتفانينا المستمر في تقديم حلول مصرفية مريحة».

ندوة لبنك الدوحة حول استراتيجية الفوز بأفضل علامة تجارية



ر. سيتارامان
الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة

نظم بنك الدوحة ندوة حول استراتيجية الفوز بأفضل العلاقات التجارية، وذلك في فندق جي دبليو ماريوت بمناسبة قرب افتتاحه رسمياً لفرعه الأول في دولة الكويت في كانون الثاني (يناير) الحالي، بعد حصوله على ترخيص من بنك الكويت المركزي للعمل كبنك أجنبي.

وقال البنك في بيان صحافي ان الندوة ركزت حول الدور الذي تلعبه العلامة التجارية وبناء العلامة التجارية في إطار الندوات التي ينظمها البنك بصورة دورية لعملائه لتحقيق الاستفادة المطلوبة، موضحا ان فكرة بناء استراتيجية الفوز بأفضل العلامات التجارية فكرة متميزة، على ضوء التطورات غير المسبوقة التي تحدث في قطاع صناعة الخدمات المالية العالمية نظراً للأزمة المالية العالمية الحالية.

مصرف عجمان المتوافق مع الشريعة يبدأ أعماله في الإمارات

باشر مصرف عجمان، المصرف التجاري الأول في الإمارة المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية عملياته المصرفية قبل نهاية العام الماضي. وقد افتتح كل من حاكم إمارة عجمان الشيخ **حميد بن راشد النعيمي** وولي عهد الإمارة ورئيس مجلس إدارة البنك الشيخ **عمار بن حميد النعيمي** أول حساب شخصي فيه، ثم تبعهم في ذلك عدد من المسؤولين في الإمارة وأعضاء مجلس الإدارة والموظفون.

كما عقد سابقاً اجتماع لمجلس الإدارة حيث تمت الموافقة على مجموعة الخدمات والمنتجات والخطط التوسعية للمصرف. وسيوفر مصرف عجمان في مجال حسابات الأفراد خدمات الحسابات الجارية، وحسابات التوفير وحسابات الودائع الاستثمارية بكافة العملات والآجال بدءاً من اليوم الأول، بالإضافة الى البطاقات الإئتمانية وخدمة المرابحة للتمويل الشخصي التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ومن المتوقع ان يتم إضافة بعض الخدمات في وقت لاحق من العام ٢٠٠٩ بما يتضمن فيها التمويل السكني والخدمات المصرفية للمؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم وإدارة الرواتب. كذلك ستتم إضافة الخدمات المصرفية الخاصة بالسيدات وخدمات الإنترنت وخدمات الحسابات والتسهيلات الأخرى في القريب العاجل.

كما ستتم زيادة أجهزة الصراف الآلي الخارجية التي ستتوزع على النقاط الأساسية في المجمعات التجارية ومراكز الأعمال. كذلك سيتم في كانون الثاني (يناير) الحالي افتتاح فرع آخر في عجمان في حين تمت الموافقة على افتتاح المزيد من الفروع في الشارقة.

بنك التنمية يستعد للتحول الى مصرف اسلامي واستحداث هيئة شرعية

يستعد بنك البحرين للتنمية لان يكون مصرفا اسلاميا وذلك وفق خطوات تدريجية حسبما اعلن رئيس تمويل المشاريع في قسم هيكلة التمويل الاسلامي في البنك **احمد جمعه سالم**.

وقال **سالم** «وجدنا قبولا كبيرا من عملائنا على المنتج الاسلامي، بل ان ذلك جعلنا نرفع من نسبة معاملاتنا وفق طلبهم، حيث ادرجنا التعامل بالطريقة الاسلامية منذ عام ونصف العام فقط ولكن الطلب المتنامي رفع سقفها بنسبة ٩٠٪ من معاملة واحدة الى اثنتين في الشهر، الى ان بلغت اليوم ٧٠ معاملة من اجمالي ٨٠ معاملة شهريا».

وفي هذا السياق قال **سالم** «نفكر بشكل جدي بأن تكون لنا هيئة شرعية خاصة بنا تعمل داخل البنك، فنحن كنا ولا زلنا نستعين بهيئة من خارج البنك (شركة استشارية اسمها التزام) وهي المسؤولة عن تشريع المنتجات الاسلامية. ولكن في ظل حجم التعاملات الكبيرة على المنتجات الاسلامية، وارتفاع نسبة العمل وحجم الطلبات من قبل العملاء، فإن الادارة تدرس احتياجنا لهيئة شرعية تعيننا على طرح منتجات اسلامية».

غلوبل ترد على تصنيف فيتش مؤكدة العمل لاستيفاء الشروط



مها الغنيم
غلوبل

رد بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) على تقرير وكالة فيتش والمتضمن مراجعة وتخفيض درجة التصنيف الائتماني لغلوبل.

وقالت **مها الغنيم** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في غلوبل «بقدر ما خاب أملنا بهذه المراجعة لتصنيفنا الائتماني، بقدر ما نحن واثقون بأن هذا الوضع مؤقت واننا سوف نستوفي كل المعايير التي ترضي وكالة فيتش بحيث تعيد النظر في مراجعتها في المستقبل».

واضافت **الغنيم**: «وقد اتخذنا سلفا خطوة متفاعلة واستباقية بتعيين البنك التجاري الكويتي كمستشار لإعادة التفاوض حول شروط تسهيلاتنا الائتمانية القائمة، ودعونا الى اجتماع مع كل الجهات المقرضة لنا».

وقد شهدت اسواق رأس المال منذ بدء غلوبل لنشاطها في عام ١٩٩٨ حركات تصحيح كبيرة في الاعوام ١٩٩٨ و٢٠٠٠ و٢٠٠٦، لكن غلوبل ابدت على الدوام قدرة على اجتياز كل هذه الازمات والحفاظ على مكانتها الرائدة.

بنك عمان الوطني يفوز بجائزة حوكمة المصارف الإقليمية
وبنك قطر الوطني ثانياً وبنك برقان وظفار يفوزان بجائزة التقدير



حسن شعبان NBO يتسلم جائزة المركز الاول



د. حمد النعيمي QNB يتسلم جائزة المركز الثاني



احمد آل ابراهيم بنك ظفار يتسلم جائزة افضل تطور



ماجد العجيل بنك برقان يتسلم جائزة افضل تطور



من اليمين: مدو سود راو، ماجد العجيل وفادي مطر



من اليمين: سليمان المزروعي، راشد المزروعي، فتحي سكيك ووسام فتوح



من اليسار: سنجاي اوبال، ابراهيم سويدان وتيموتي فوكس



من اليمين: منصور الرئيسي، حسن شعبان واحمد آل ابراهيم

أعلن معهد حوكمة الشركات «حوكمة» واتحاد المصارف العربية عن فوز بنك عمان الوطني NBO بجائزة حوكمة المصارف الإقليمية للعام ٢٠٠٨، تلاه بنك قطر الوطني QNB أكبر البنوك القطرية وذلك في حفل رسمي أقيم في دبي في أبراج الإمارات. كما منح معهد حوكمة واتحاد المصارف العربية كلاً من بنك برقان BURGAN BANK الكويتي وبنك ظفار العماني DHOFAR BANK جائزة خاصة تقديراً لجهودهما المستمرة والمتميزة في مجال حوكمة الشركات. وتهدف جوائز حوكمة الشركات التي أطلقها معهد حوكمة واتحاد المصارف العربية في عام ٢٠٠٧ الى تكريم المصارف الإقليمية التي تقوم بمبادرات رائدة نحو تعزيز تطبيق الحوكمة الرشيدة.

وتقدم الى الجائزة ما يزيد على ٣٥ مصرفاً في ١٣ دولة في الشرق الأوسط، بما فيها قطر والإمارات ومصر والعراق والأردن والمملكة العربية السعودية والكويت ولبنان وعمان والمغرب وفلسطين والسودان وتونس.

وقال الدكتور **ناصر السعيدي**، المدير التنفيذي لمعهد حوكمة الشركات «حوكمة» ان تطبيق مبادئ الحوكمة الرشيدة من العوامل المهمة بالنسبة للمصارف، إلا ان من أهم أسباب الأزمة الإئتمانية والمالية الحالية هو إخفاق المصارف والهيئات التنظيمية في تطبيق مبادئ وممارسات الحوكمة. وعلينا استقاء الدروس والعبر من هذه السياسات والممارسات الخاطئة من أجل تفاديها مستقبلاً.

وقال الدكتور **فؤاد شاكر**، أمين عام اتحاد المصارف العربية: «تعكس المشاركة القوية التي اتسمت بها جائزة حوكمة الشركات في المصارف الإقليمية لعام ٢٠٠٨ ارتفاع مستويات الوعي والإهتمام بممارسات الحوكمة السليمة. وهناك أعداد متنامية من المصارف الإقليمية التي تدرك ان الحوكمة الرشيدة توفر لها قيمة إضافية على مستويات عدة».

أبوظبي الوطني وأبوظبي التجاري يطلقان صناديق للإستثمار العقاري



مايكل تومالين
بنك ابو ظبي الوطني

أكدت بنوك إماراتية عن مضيها في سياسة الاستثمارات خارجياً وداخلياً وبرز بشكل خاص تقريران عن بنكي أبوظبي الوطني والتجاري، إذ قال بنك أبوظبي الوطني NBAD انه ينوي إقامة صندوق مشترك بقيمة مستهدفة تبلغ ٥٠٠ مليون دولار (١,٨٤ مليار درهم) مع مجموعة ايفانز راندال لتقديم استثمار وسطي في العقارات في أوروبا.

بينما ارتبط بنك أبوظبي التجاري ADCB مع مجموعة ماكوبي بصندوق جمع ٦٣٠ مليون دولار حتى الآن. وذكر البنك ان المشروع المشترك يركز على الأسواق البريطانية والألمانية ويسعى للاستفادة من الهوة المتزايدة في الهيكل الرأسمالي للإستثمارات العقارية بين الديون ذات الأولوية في السداد والمساهمات في رأس المال.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لبنك ابو ظبي الوطني هو السيد **مايكل تومالين** MICHAEL TOMALIN والرئيس التنفيذي لبنك ابو ظبي التجاري هو السيد **ارفين نوكس** ERVIN KNOCKS .

مشروع مشترك بين ابو ظبي الوطني وإيفانز راندال

وقع بنك ابو ظبي الوطني وشركة إيفانز راندال، المجموعة المصرفية العاملة في مجال الاستثمارات والاسهم والاصول البديلة، مذكرة تفاهم لتأسيس مشروع مشترك لتوفير استثمارات في العقارات الاوروبية.

سيركز المشروع المشترك، الذي يستهدف ٥٠٠ مليون دولار (١,٨٤ مليار درهم) على اسواق العقارات في المانيا، للاستفادة من الفجوة في هيكلة رؤوس الاموال الخاصة بالاستثمارات العقارية بين القروض المميزة والاسهم العادية. ويستهدف المشروع المشترك تحقيق عائد نقدي يتراوح بين ٨ و١٢٪ سنويا للمستثمرين مع خطة لبلوغ العائد على الاستثمار معدلا يتراوح بين ١٥ و٢٠٪.

وقال **اكرم مارك ياسين**، المدير العام للقطاع المصرفي للشركات والاستثمار في بنك ابو ظبي الوطني: «ان شراكتنا مع «ايفانز راندال» التي تعد من المجموعات الاستثمارية النشطة في اسواق العقارات الاوروبية، ستجعلنا نمتلك الخبرة والمعرفة اللتين تتطلبهما بقية المقترضين في هذه الاسواق.

من جانبه، قال **مايكل ايفانز**، رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لـ «ايفانز راندال»: مع التوجهات المحافظة للبنوك في منح القروض القصيرة والمتوسطة الاجل والتحول نحو النظر الى الامد الطويل في مثل هذه الاستثمارات، تتوفر الكثير من الفرص للمستثمرين القادرين على توفير هذا النوع من التمويل.

عارف الخوري

(بنك أبوظبي الوطني للتمويل الإسلامي ومنازل) :

دولة الإمارات الأقل تضرراً بالأزمة المالية العالمية



مدير عام بنك ابو ظبي الوطني للتمويل الاسلامي وعضو مجلس ادارة شركة منازل للتطوير العقاري عارف الخوري رأى ان دولة الامارات هي الاقل تضررا بالأزمة المالية العالمية. واشار الى ان المطورين والمستثمرين يشعرون بالطمأنينة والاستقرار في اسواق المنطقة. لافتا الى ان المصارف الاماراتية تعتمد حاليا سياسة تمويلية حذرة ومتحفظة من دون وقف نشاطاتها الائتمانية، كاشفا عن ان منازل ستطرح «اكزكيوتيف تاور» الجديد للبيع.

الإمارات الأقل تضرراً

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– الأزمة المالية العالمية أثرت على معظم اقتصادات العالم بفعل العولمة، لكن نسبة الضرر تختلف من سوق الى آخر.

محلياً تعتبر دولة الإمارات الأقل تضرراً بين الأسواق من تداعيات الأزمة، فاقتصادنا قوي والسيولة متوافرة والأوضاع مضبوطة.

■ في رأيكم، هل ستعمد الشركات العقارية الى خفض نسبة استثماراتها في المجال العقاري؟

– النمو العقاري كبير والمشاريع عديدة، وثمة أبراج ومدن عقارية في طور البناء. كما وأن الشركات والمطورين والمستثمرين يشعرون بالطمأنينة والاستقرار في أسواق المنطقة.

دور فاعل للمركزي

■ ما هي السياسة التي ستعتمدها المصارف الإسلامية في هذه المرحلة؟ وهل فرض البنك المركزي شروطاً معينة؟

– تعتمد المصارف حالياً سياسة تمويلية حذرة ومتحفظة من دون وقف نشاطاتها الإئتمانية. ويدعو البنك المركزي باستمرار الى أخذ الاحتياطات المطلوبة والتحفظ في التمويلات بغية حماية المؤسسات المالية والشركات والمصارف.

«أكزكيوتيف تاور»

■ كلمة أخيرة؟

– شركة منازل سوّقت كل مشاريعها العقارية. وسنطرح «أكزكيوتيف تاور» "Executive Tower" الجديد للبيع، وهو يقع في جدّة ويرتفع ٥١ طبقة مخصصة للمكاتب. ■

سعد الأزهري في غداء الصحافة يعدّد الإنجازات أبرزها منح لبنان والمهجر أفضل مصرف للعام ٢٠٠٨

يتابع بنك لبنان والمهجر BLOM توسعه في لبنان والخارج غير متأثر بالأزمة المالية العالمية الراهنة، ومقابل هذا التوسع الناجح منذ تأسيسه، تجازيه المؤسسات العالمية المتخصصة بحيث حصل لغاية تاريخه على عشرات الجوائز وبينها جائزة أفضل مصرف في لبنان لسنة ٢٠٠٨ وجوائز أفضل مصرف في مجالات عدة.



سعد الأزهري

سعد الأزهري رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر عدّد إنجازات البنك والجوائز التي نالها وأعلن عن نتائجه في الأشهر التسعة الأولى، وذلك خلال غداء أقامه في ٢٠٠٨/١٢/٣ على شرف الصحافة.

وهنا بعض ما قاله **الأزهري**: «وإني أغتنم فرصة وجودكم معنا اليوم لتكونوا على بينة من أن بنك لبنان والمهجر قد حاز في لندن في ٢٠٠٨/١١/٢٦ على آخر جائزة «أفضل مصرف في لبنان» لهذا العام التي تعطى الى المصارف اللبنانية، وهي جائزة المجلة العالمية الواسعة الإنتشار وذات الشهرة العالمية THE BANKER والتي تحظى بمكانة مميزة لدى جميع المصارف العالمية. مع حصولنا على هذه الجائزة الرفيعة يكون بنك لبنان والمهجر قد حصد وبإجماع فريد، جميع الجوائز العالمية «كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٨» من كافة المؤسسات العالمية المختصة وهي: THE BANKER ، EUROMONEY وGLOBAL FINANCE بالإضافة الى حصوله على العديد من الجوائز العالمية الأخرى كأفضل مصرف للعام ٢٠٠٨ في مجالات عدة للعمل المصرفي، إن على صعيد لبنان أو على صعيد الشرق الأوسط وأهم هذه الجوائز:

– جائزة أفضل مصرف لتمويل العمليات التجارية في الشرق الأوسط من MIDDLE EAST BANKER ومن المجلة العالمية WORLD FINANCE.

– جائزة أفضل مصرف في لبنان لتمويل العمليات التجارية من GLOBAL FINANCE.

– جائزة أفضل مصرف في لبنان للعمليات المصرفية عبر الإنترنت من GLOGAL FINANCE.

– جائزة أفضل مصرف في لبنان في عمليات القطع من GLOBAL FINANCE.

إن حصول بنك لبنان والمهجر على هذه الجوائز في ظل الأزمة المالية العالمية هو شهادة لنا على المكانة العالية والثقة اللتين يتمتع بهما مصرفنا على الصعيدين المحلي والعالمي. وقد نوهت جميع هذه المؤسسات العالمية بالخدمات الشاملة والمميزة التي يمنحها بنك لبنان والمهجر لزبائنه، بالإضافة الى صوابية استراتيجية توسعه المحلي والإقليمي حيث أنه ينتشر الآن في عشرة بلدان في الشرق الأوسط والخليج وأوروبا هي: لبنان، سوريا، الأردن، مصر، الإمارات العربية المتحدة، فرنسا، انكلترا، سويسرا، رومانيا وقبرص،



من اليمين: فاتح بكداش، د. فادي عسيران، سعد الأزهري، النقيب ملحم كرم، فواز كيال ود. غلاديس يونس

وسوف يفتح في بداية العام ٢٠٠٩ مصرفاً متخصصاً في الشركات الكبيرة في قطر هو بنك بلوم قطر وشركة استثمار في المملكة العربية السعودية هي شركة بلوم للإستثمار السعودية.

أيها الأخوة والأخوات كما تعلمون فإن بنك لبنان والمهجر قد حقق أرباحاً قياسية خلال التسعة أشهر الأولى من العام الحالي بلغت ١٩٨ مليون دولار أي بزيادة ٣٤٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧. فيما بلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين على أساس سنوي ١٩٪ مقارنة مع ١٥٪ للعام ٢٠٠٧، وبلغت ربحية السهم على أساس سنوي ١١,٢٤ دولاراً مقارنة مع ٧,٨٧ دولارات للعام ٢٠٠٧، أي بزيادة ٤٣٪.

وختم **الأزهري**: ونتعهد بالإستمرار بتقديم أفضل الخدمات وأحدثها للزبائن مع حرصنا الدائم على تأمين راحة البال لهم، كما نأمل في الحفاظ على أطيب العلاقات معكم مع شكرنا العميق لكم جميعا. ■



من اليمين: انطوان فرح، غلاديس يونس، جوزف فرح ومروان مخايل



د. غلاديس يونس



من اليمين: روي شدياق، محمد حكمت وسيلين مهاوش

الكويت الوطني يستقبل الرئيس كلينتون مشاركا في الندوة العالمية ويحتفل بتوسعه في الأردن



الرئيس بيل كلينتون وابراهيم دبدوب

حل الرئيس الاميركي السابق **بيل كلينتون** ضيفا على بنك الكويت الوطني في الندوة العالمية التي اقامها البنك في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، وذلك في محاضرة خاصة لكبار عملاء البنك، تتناول الحديث حول آخر المستجدات والتطورات السياسية والاقتصادية التي تشهدها المنطقة والعالم.

وأعرب رئيس مجلس ادارة البنك **محمد عبد الرحمن البحر** عن ترحيبه بفخامة الرئيس **بيل كلينتون** في بلده الثاني الكويت ضيفا كبيرا على بنك الكويت الوطني، وتناوله لواحد من أهم مواضيع الساعة وتسليطه الضوء على أهم القضايا والمستجدات العالمية وانعكاساتها على المنطقة والعالم.

وتحظى زيارة الرئيس **كلينتون** التاريخية الى الكويت ومشاركته في ندوة الوطني الدولية باهتمام رسمي واعلامي واسع، نظرا للعلاقة الاستراتيجية القائمة بين البلدين من جهة والدور التاريخي الذي لعبه **كلينتون** على الساحتين الدولية والمحلية إبان توليه رئاسة الولايات المتحدة الاميركية لفترتين متتاليتين بين عامي ١٩٩٣ و ٢٠٠١، حيث شهدت الولايات المتحدة خلال فترة حكمه أقوى فترة انتعاش وتوسع اقتصادي عرفته منذ عقود طويلة، علاوة على سياساته ومواقفه الايجابية والطيبة حيال الكويت قبيل وخلال أحلك حقبة في التاريخ الكويتي المعاصر.

وفي تطور آخر، احتفل بنك الكويت الوطني بتوسعة أعماله في الاردن عبر افتتاح فرعين جديدين، احدهما في العاصمة عمان والثاني في مدينة العقبة على البحر الأحمر، ويعمل البنك حاليا على افتتاح فرع ثالث في منطقة عبدون ورابع في سيتي مول.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **ابراهيم دبدوب** في كلمة خلال الحفل الذي حضره رجال اعمال اردنيون وشركاء البنك «ان الروابط التي تجمع الكويت بالأردن هي روابط تاريخية عميقة نعتز بها جميعا. وهو الامر الذي دفع بنك الكويت الوطني الى تعزيز تواجده في الاردن لخدمة الاقتصاد الاردني بشكل عام والقطاع المصرفي على وجه الخصوص».

واضاف «ان وجود البنك يهدف ايضا الى تقوية وتدعيم روابط التعاون بين البلدين الشقيقين»، مؤكدا ان هناك «فرصا سانحة امام الاردن لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الخليجية ذات القيمة المضافة العالية على صعيد السوق المالي والقطاع العقاري».



المشاركون في الندوة

الكويت الوطني افضل بنك في المنطقة للعام ٢٠٠٨ بحسب ذي بانكرز

ابراهيم دبدوب: الجائزة تؤكد متانة الوضع المالي للبنك وسلامة سياساته



ابراهيم دبدوب يتسلم جائزة افضل بنك في الشرق الاوسط

حصل بنك الكويت الوطني NBK على لقب افضل بنك في الكويت والشرق الاوسط للعام ٢٠٠٨ من مؤسسة ذي بانكر التابعة لفاينانشال تايمز العالمية، وذلك في احتفال خاص اقيم في لندن لتكريم افضل البنوك حول العالم. واعتبر فوز الكويت الوطني بهذا اللقب تأكيدا على جدارته كأفضل بنوك المنطقة والاعلى تصنيفا على مستوى الشرق الاوسط والاسواق الناشئة الى جانب فوزه بجميع الألقاب عن المنطقة لهذا العام.

وقد تسلم الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **ابراهيم شكري دبدوب** الجائزة بالنيابة عن البنك، حيث عبر عن تقديره وامتنانه لدعم مساهمي البنك ومجلس الادارة وجهود العاملين طوال السنوات الماضية والتي تكللت بهذا الانجاز الكبير. واكد **دبدوب** ان منح بنك الكويت الوطني لهذه الجائزة المرموقة، في ظل الازمة المالية العالمية وتداعياتها على المستويين العالمي والاقليمي، يأتي بمثابة تأكيد جديد على متانة الوضع المالي للبنك وسلامة سياساته المنتهجة على صعيد التوسع الاقليمي والعالمي.

واضاف **دبدوب** ان لهذه الجائزة قيمة خاصة، لانها تعني تقديمنا لأفضل خدمة لعملائنا على مستوى المنطقة، وهي دليل على اهتمامنا بما نقدمه من خدمات على جميع المستويات، وتعتبر مؤشرا واضحا على حرصنا لتقديم افضل وأجود الخدمات لعملائنا، موضحا ان هذا التقدير جاء ليؤكد مستوى اداء البنك المهني والمصرفي الرفيع الذي يحظى بتقدير جميع المؤسسات المصرفية والاعلامية.

وقال **دبدوب** ان الوطني اصبح ينافس حاليا الاسماء العالمية الكبرى من خلال مجموعة خدماته وحلوله المتخصصة في المجال المصرفي والاستثماري فضلا عن الدعم الذي يلقاه عملاء البنك من خلال فروعنا الخارجية.

تجدر الاشارة الى انه لدى مجموعة بنك الكويت الوطني اليوم اكبر شبكة فروع محلية من ٦٨ فرعا محليا في الكويت الى جانب اكبر شبكة فروع مصرفية تغطي اهم عواصم المال والاعمال الاقليمية والعالمية.

الكويت الوطني يتوقع ان تنمو أرباحه ١٠ في المئة في العام ٢٠٠٨

توقع بنك الكويت الوطني أكبر بنوك البلاد من حيث الأصول ان تنمو أرباحه بنسبة عشرة في المئة هذا العام، لكنه لن يتمكن من تحقيق المستوى المستهدف لأرباح عام ٢٠٠٨ بين ٣٢٠ و٣٣٠ مليون دينار (١,١٧ – ١,٢٠ مليار دولار).

وكان البنك قد سجل أرباحاً صافية في العام ٢٠٠٧ بلغت ٢٩١ مليون دينار، علماً انه تم تحقيق هذا الرقم خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، مقارنة مع ٢٧١ مليوناً للفترة المماثلة من العام ٢٠٠٧.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **ابراهيم دبدوب** ان الأرباح ستتجاوز ٣٠٠ مليون دينار في العام ٢٠٠٨ لكنها لن تصل الى المستوى المستهدف، لافتاً الى ارتفاع توزيعات الأرباح، ومتوقعاً ان يكون العام ٢٠٠٩ صعباً مع تراجع الطلب على الإئتمان بسبب أزمة الإئتمان العالمية.

وأشار **دبدوب** الى ان بعض عملاء البنك تعرضوا لخسائر بسبب عملية احتيال مزعومة قادها المستثمر **برنارد مادوف** عبر وحدة البنك في سويسرا، لكن خسائرهم لم تتجاوز ما بين عشرة و١٢ مليون دولار. وكذلك تعرض مستثمرون على مستوى العالم لخسائر محتملة في الأصول من عملية احتيال شملت ٥٠ مليار دولار، اتهم بها أيضاً **مادوف** المتعامل البارز في وول ستريت والذي تم اعتقاله.

تيسير الصمادي رئيسا لمجلس إدارة البنك العربي الإسلامي الدولي



انتخب مجلس ادارة البنك العربي الاسلامي الدولي الدكتور **تيسير رضوان الصمادي** رئيسا لمجلس ادارة البنك اعتبارا من ٢/١١/٢٠٠٨.

تجدر الاشارة الى ان الدكتور **الصمادي** الذي عرفه قراء «البيان الاقتصادية» من خلال احاديثه وأخباره فيها، يمثل مؤسسة عبد الحميد شومان في مجلس ادارة البنك العربي اضافة الى عضويته في مجلس ادارة البنك العربي تونس.

و**الصمادي** يحمل درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة ولاية يوتا في الولايات المتحدة الاميركية وقد شغل العديد من المواقع الرسمية من اهمها وزير التخطيط والتعاون الدولي، ووزير الدولة لتطوير القطاع العام، وامين عام وزارة التخطيط والتعاون الدولي، ومدير دائرة الدراسات والسياسات في وزارة التخطيط والتعاون الدولي، الى جانب ذلك فقد كان الدكتور **الصمادي** رئيسا لمجلس الخدمة المدنية ومحافظا ونائبا لمحافظ الاردن لدى البنك الدولي، وعضوا في مجالس ادارة العديد من المؤسسات مثل بنك الانماء الصناعي ومؤسسة تشجيع الاستثمار ومؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية وشركة توليد الكهرباء وسلطة المياه وسلطة وادي الاردن، كما عمل كمحاضر غير متفرغ لتدريس الاقتصاد في الجامعة الاردنية. ويعمل **الصمادي** حاليا رئيسا تنفيذيا لشركة الاستراتيجية الاولى للاستشارات وهو عضو في مجلس أمناء الصندوق الاردني الهاشمي للتنمية البشرية، وعضو مجلس ادارة مؤسسة المتقاعدين العسكريين وعضو المجلس الاستشاري لمحافظة عجلون وعضو مجلس مستشفى الجامعة الاردنية، وللدكتور **الصمادي** العديد من الأبحاث والدراسات الاقتصادية باللغتين العربية والانكليزية.

يحيى نور الدين
مديراً مؤسساً لبنك الامتياز



عيّن مؤخراً السيد **يحيى نور الدين** مديراً مؤسساً لبنك الامتياز وهو بنك قيد التأسيس في البحرين.

ويحمل **نور الدين** خبرة تأمينية ومصرفية طويلة حيث شغل مؤخراً منصب مدير عام الشركة الأهلية للتأمين في البحرين.

بنك BBAC يرعى نموذج الصفوف المتكاملة للامم المتحدة في LAU للسنة الثالثة على التوالي



رمزي ابي فارس
مدير التسويق في BBAC

للسنة الثالثة على التوالي، قام بنك BBAC برعاية نموذج الصفوف المتكاملة للأمم المتحدة الذي اقامته الجامعة اللبنانية الاميركية (LAU) في احتفال كبير في حرم الجامعة حضره الى جانب وزير الثقافة **تمام سلام** حشد كبير من النواب والسفراء والتربويين والمعنيين بالحدث.

وأتت مشاركة بنك بيروت والبلاد العربية برعاية هذا الحدث التربوي الضخم لإيمان بنك BBAC بدوره الفاعل في المجتمع عن طريق تشجيع النشاطات الثقافية ورعاية المؤتمرات وحلقات الدراسة المماثلة.

غسان عساف

وفي هذه المناسبة ألقى الشيخ **غسان عساف**، رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك BBAC كلمة نوّه فيها بقدرات طلاب (LAU) الهائلة التي تعد بالكثير. ومما قاله **عساف**: عاماً بعد عام يزداد التنظيم البنيوي لنموذج الامم المتحدة في الجامعة اللبنانية الاميركية قوة وابداعاً. عاماً بعد عام، تدرّبون ايها الطلاب المبدعون عدداً أكبر من طلاب مدارس المرحلة الثانوية على امتداد مساحة الوطن. لذلك يتشرف بنك بيروت والبلاد العربية بمرافقة جهودكم التثقيفية وخطواتكم العملية لطموحاتكم في مجال الدبلوماسية. وأضاف: استمروا بالابداع لنستمر في العطاء، فإبداعكم مدعاة لتقديرنا، وعطاؤنا تقدير لإبداعكم.

الاهتمام بالفعل

من خلال هذا النشاط والنشاطات المماثلة عوّد بنك BBAC اللبنانيين على مبادراته المتجددة والسباقة لتقديم افضل الخدمات وذلك ضمن شعار المصرف «الاهتمام بالفعل مش كلمة بالتم».

الإمارات دبي الوطني يطرح حلاً مبتكراً وغنياً بالمزايا لتمويل قروض شراء السيارات



جمال بن غليطة
الإمارات دبي الوطني

وسع الإمارات دبي الوطني، أكبر مجموعة مصرفية في المنطقة من حيث الأصول، نطاق عروضه الحالية الخاصة بتمويل السيارات من خلال طرح منتج قروض السيارات الغني بالمزايا القيمة، والذي يتيح لعملاء الإمارات دبي الوطني الحاليين والمستقبليين فرصة الحصول على قروض سيارات بسرعة ويسر.

وقال **جمال بن غليطة**، مدير عام الخدمات المصرفية للمستهلكين وإدارة الثروات: «نظراً لكونه اللاعب الرئيسي في قطاع الخدمات المصرفية في المنطقة، يلتزم الإمارات دبي الوطني دوماً بتنمية وتطوير اعمال تمويل السيارات. ونحن حريصون على مواصلة دعم تحالفاتنا الرئيسية وشركائنا الإستراتيجيين في سائر أنحاء المنطقة من خلال طرح منتجات وخدمات مبتكرة مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات فئات الأعمال المصرفية بمختلف قطاعاتها».

ومن أبرز مزايا قرض السيارات الجديد منح بطاقة «سالك» مجاناً التي يقدمها الإمارات دبي الوطني للمرة الأولى في دولة الإمارات العربية المتحدة. ولاستلام هذه البطاقة، لا يتعين على مالكي السيارات الجديدة سوى زيارة أحد فروع بنك الإمارات أو بنك دبي الوطني وإبراز القسيمة الخاصة بها. وإضافة الى خدمة إعادة شحن بطاقة «سالك» عبر الإنترنت، يوفر أيضاً القرض للعملاء خدمة دفع مخالفات هيئة الطرق والمواصلات في دبي والقيادة العامة لشرطة دبي، وخدمة تجديد تسجيل السيارة سنوياً، وخدمة المساعدة على الطرقات المتاحة على مدار الساعة في حالات الطوارئ، وفتح حساب مصرفي مجاناً وتقديم بطاقة ائتمان مجانية للعام الاول وتوفير عروض تأمين تنافسية على المركبات.

اجراءات اماراتية لدعم القطاع المصرفي اذا تطلب الامر

الوزير عبيد الطاير: اقتصادنا قوي وقطاعنا المصرفي ناضج



اكـد **عبيد الطاير** وزير الدولة للشؤون المالية الاماراتي ان الحكومة ستتخذ المزيد من الاجراءات في مواجهة تداعيات الازمة المالية العالمية حسبما تقتضي الضرورة، موضحا التزامها بزيادة السيولة اذا تطلب الامر.

وفيما اعتبر الوزير **الطاير** ان السيولة التي تم ضخها في القطاع المصرفي كافية وتشكل ١٤٪ من الناتج المحلي الاجمالي للامـارات، اعـرب عـن ثقتـه فـي قوة الاقتصاد الاماراتي وتفاؤله بإمكانية تحقيق معدلات نمو ايجابية.

وقال ان البنوك المحلية تقدم للمصرف المركزي كل اسبوعين بيانات عن اوضاعها المالية، فيما يراقب المركزي بدوره كل ما تقوم به تلك البنوك من اجراءات مالية.

واضاف: «اقتصادنا قوي وقطاعنا المصرفي ناضج والتشريعات كافية معتبرا انه كانت هناك بعض الثغرات، الا ان الجهات المختصة كانت تتابع الحركة المالية الداخلية والخارجية الى جانب الاجراءات التي اتخذتها الدولة من ضخ سيولة في القطاع المصرفي المحلي.

وكشف وزير الدولة للشؤون المالية ان نسبة القروض العقارية من اجمالي الودائع لدى البنوك بلغت ١٥,٨٪ من اصل ٢٠٪ وهي النسبة التي حددها القانون.

الاتحاد الوطني يطلق بطاقة السفر الدولية



محمد نصر عابدين

الرئيس التنفيذي لـ UNB

اطلـق بنـك الاتحـاد الوطني UNB، احد البنوك الرائدة في دولة الامارات، بطاقـة السفـر الدوليـة، الموصوفـة بأنهـا الرفيـق المثالي في السفر.

وبطاقـة السفـر الـدوليـة هـي بطاقة ائتمان تتضمن مجموعة من الفوائد منها تقـديـم افضـل اسعـار صـرف للعمـلات الاجنبية، وتخفيضات على الحجوزات وتذاكر السفـر مـن خـلال وكـالات سفـر محـددة، وتخفيضات على المشتريات والفنادق ومختلف التعاملات في الخارج، بالاضافة الى نقاط مكافأة على الانفاق الدولي، كما تتيح للعملاء امكانية تعديل الحدود الائتمانية للبطاقة خلال سفرهم.

وقال **برايـن ويست**، نائب رئيس اول ورئيس قطاع خدمات الافراد ببنك الاتحاد الوطني، انه نظرا للاهمية العالمية لدولة الامارات وتواجد العديد من الجنسيات فيها بات السفر سواء للعمل او للعطلات والسياحة من اهم متطلبات المجتمع. وقد صممت بطاقة السفر الدولية لتلبية احتياجات العملاء اثناء رحلاتهم والاستمتاع بأوقاتهم.

فرع نموذجي للبنك العربي الوطني في الدمام



د. روبرت عيد

ANB

بـحضـور رئيس مـجلس إدارة البنك العـربي الوطني ANB **عبد اللطيف بن حمد الجبر** وعضو مجلس الإدارة المنتدب الدكتور **روبرت عيد** ورئيس التـجزئة المصرفية **أسعد السـاده** ورئيس إدارة المـبـانـي **صـبـحـ الـزنـيـدي** والرئيس الإقليمي للمنطقة الشرقية **عثمان العكاس**، تم افتتاح فرع نموذجي للبنك في مدينة الدمام.

وتـأتـي هـذه الـخـطـوة استكمالاً لخطة النمو والتوسع التي شرع البنك في تنفيذها قبل نحو عامين، بهدف توسعة شبكة الفروع في جميع أنحاء السعودية، وزيادة عدد فروع الصيرفة الإسلامية، إضافة الى زيادة عدد الأقسام والفروع النسائية في البنك.

بوبيان يطرح البطاقة الذكية لتوفير السرية لعملائه

طرح بنك بوبيان بطاقات السحب الآلي البطاقة الذكية أو SMART CARD المحدثة بخدمة الشريحة الرقيقة المدمجة، وهي الخدمة التي تم إضافتها الى بطاقات السحب الآلي والبطاقات الإئتمانية.

تتلخص خدمات البطاقة الذكية SMART CARD في توفير أعلى درجات الحماية للعميل وذلك لأن المعلومات الشخصية المخزنة في الشريحة الرقيقة داخل البطاقة الذكية هي معلومات مشفرة ولا يمكن لأي شخص الدخول اليها وبالتالي نسخها أو العبث بها وتزويرها، هذا بالإضافة الى أنها ستوفر الراحة والسرعة للعميل عند قيامه بعمليات الشراء في المحال التجارية.

وقال رئيس مجموعة الخدمات المصرفية **صبحي فرج**: «في سعينا الجاد والدائم لتلبية كافة احتياجات عملائنا وتزويدهم بأحدث الخدمات المصرفية دوماً، قمنا في بنك بوبيان بإضافة خدمة البطاقة الذكية الى بطاقات السحب الآلي البنكية بكافة أنواعها وذلك لتوفير السرية التامة في حسابات عملائنا على أنواعها ولضمان الخصوصية المطلقة لجميع تعاملاتهم البنكية».

بنك جوليوس بير يعين مارك سوتر رئيسا لمكتبه في ابو ظبي

عين بنك جوليوس بير **جان مارك سوتر** رئيسا لمكتبه التمثيلي في ابو ظبي اعتبارا من ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩. وسينضم **سوتر** الى بنك جوليوس بير قادما من مصرف يو بي اس السويسري حيث عمل كممثل اعلى لمكتب المصرف في ابو ظبي.

وعمل **سوتر** قبل ذلك رئيس ممثلي بنك كريدي سويس في ابو ظبي ودبي، كما شغل العديد من المناصب في مجال ادارة الثروة مع التركيز على الشرق الاوسط في بنك كريدي اغريكول اندوسويس، ونائبا للرئيس لدائرة الشرق الاوسط لكريدي سويس في جنيف.

وقال **توماس ماير** الرئيس التنفيذي للشرق الاوسط وآسيا وشرق اوروبا في بنك جوليوس بير: «يجلب **جان مارك سوتر** معه اكثر من ١٥ عاما من الخبرة في مجال ادارة الثروة للعملاء في الشرق الاوسط».

حركة لافتة في المؤسسة العربية المصرفية (الاردن)

بعد تعيين السيدة **سيمونا سابيلا** مديرا عاما لبنك المؤسسة العربية المصرفية في الاردن، اخذت قاعات البنك تشهد حركة لافتة، مما يدل على الثقة التي يحملها المتعاملون مع المصارف للمديرة **سيمونا**.

وكانت الادارة الام للبنك في البحرين قد اختارت السيدة **سابيلا** لتأكدها من كفاءتها في تحقيق الاهداف التي تسعى اليها عبر الاردن.

والمعروف ان السيدة **سابيلا** تعمل في الصناعة المصرفية منذ ثلاثين عاما وقد شغلت مناصب كثيرة ادارية وفنية.

بمناسبة اليوم الوطني الـ ٣٧

عبد الرحمن العويس يفتتح فعاليات المهرجان الوطني لمصرف الشارقة الإسلامي في متحف الحصن



الوزير عبد الرحمن العويس يفتتح المهرجان الوطني بحضور احمد الشامسي وعلي المزروع وعثمان زمان ومحمد عبد الله

افتتح معالي عبد الرحمن العويس وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع، فعاليات المهرجان الوطني الذي نظمه مصرف الشارقة الإسلامي بالتعاون مع إدارة المتاحف ومدرسة الأندلس للتعليم الأساسي في متحف الحصن بمناسبة الاحتفال باليوم الوطني الـ٣٧ لدولة الإمارات، بحضور أحمد محمد عبيد الشامسي عضو مجلس إدارة المصرف، علي بن سالم المزروع عضو مجلس إدارة المصرف، عثمان شريف زمان عضو مجلس إدارة المصرف، محمد عبدالله الرئيس التنفيذي للمصرف، وعدد من كبار مسؤولي وموظفي وعملاء المصرف، إضافة إلى جمع غفير من أفراد الجمهور.

الاشادة بمصرف الشارقة الاسلامي

وأشاد **عبد الرحمن العويس** وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع بمبادرة مصرف الشارقة الإسلامي في تنظيم احتفالية وطنية جماهيرية لموظفيه وعملائه وكافة أفراد الجمهور، وأثنى على التنسيق الجيد الذي قام به المصرف في الفعالية مع إدارة متاحف الشارقة ومدرسة الأندلس والشخصيات التراثية المعروفة، الأمر الذي جسد مفهوم التعاون المطلوب بين القطاعين العام والخاص في الاحتفال بهذه المناسبة الغالية على الجميع.

احذوا حذوه

وناشد الوزير العويس كافة مؤسسات القطاع الخاص أن تحذو حذو المصرف في التفاعل مع المناسبات الوطنية والمجتمعية باعتبار القطاع الخاص جزءاً من المجتمع، وأشار الى أن اللجنة المنظمة للفعالية بالمصرف وفقت في اختيار موقع الفعالية في متحف الحصن بالشارقة الذي يعد أحد أهم الحصون التاريخية بدولة الإمارات.

وضمن فعاليات المهرجان قام وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع بقص شريط الافتتاح واستمع للنشيد الوطني، قام بعدها بوضع بصمته على خارطة دولة الإمارات ضمن فعالية جماهيرية شارك فيها كافة الحضور.

جولة في أروقة المعرض

وقام الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي بمرافقة عبدالرحمن **العويس** جولة في أروقة وأقسام معرض المقتنيات التراثية في متحف الحصن، قدم خلالها موظفو المصرف شرحاً لمقتنيات المعرض من مشغولات وأدوات وملبوسات تراثية، تحاكي التراث البري والبحري لدولة الإمارات.

كما اطلع معالي الوزير على الركن الخاص بطوابع الإتحاد التي جسدت أبرز الطوابع التي صدرت بمناسبة الإتحاد، واستمع لشرح وافٍ عن هواية تربية الصقور في دولة الإمارات قدمها الصقار **جمعة**.

وخلال الجولة تم استضافة معاليه في ركن محفظ القرآن (المطوع) استمع خلالها للطرق التقليدية القديمة في تحفيظ القرآن قدمها السيد **عبيد بن صندل**، إضافة إلى عدد من الأهازيج والأناشيد الوطنية.

كما قامت اللجنة المنظمة في المصرف بالتعاون مع مدرسة الأندلس للتعليم الأساسي والسيد **عبيد بن صندل** بتقديم عدة عروض في ساحة الحصن شملت اوبريت اليوم الوطني وعرض الألعاب الشعبية لدولة الإمارات وقصيدة عن الإتحاد ألقاها الشاعر الإماراتي **سلطان بن غافان**.

نور الإسلامي يحصل على أبرز الجوائز في الأداء وإطلاق المؤسسات

حسين القمزي: الجائزة تدل على تكريس البنك مكانته في قطاع المصارف



حسين القمزي
بنك نور الإسلامي



د. احمد الجناحي
بنك نور الإسلامي

حصل بنك نور الإسلامي على أبرز الجوائز خلال الدورة الإفتتاحية لجوائز دبي القابضة السنوية للتسويق وذلك بحصوله على جائزة أفضل افتتاح لمؤسسة عام ٢٠٠٨.

وقد تسلّم الجائزة نائب الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور **احمد الجناحي** وأعضاء فريق التسويق خلال حفل خاص أقيم بالمناسبة.

كما منحت لجنة تحكيم جوائز دبي القابضة السنوية للتسويق، التي ضمت نخبة من خبراء التسويق والإعلان، البنك الجائزة البرونزية عن فئتي «أفضل استخدام للتقنيات الرقمية»، و«أفضل تفهم لتوجهات واحتياجات العملاء».

وجاء فوز بنك نور الإسلامي بالجائزتين البرونزية عن فئة أفضل استخدام للتقنيات الرقمية نظراً للقدرات التي أظهرها البنك في توظيف شبكة الإنترنت لخدمة حملته التسويقية الموسعة.

بينما جاء حصول البنك على الجائزة البرونزية عن فئة «أفضل تفهم لتوجهات واحتياجات العملاء» نظراً للطريقة الشاملة والمتكاملة التي اعتمدها بنك نور الإسلامي لتأسيس مؤسسة قادرة على تلبية الاحتياجات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لقاعدة متنوعة من العملاء.

وقال **حسين القمزي** الرئيس التنفيذي لبنك نور الإسلامي: «نحن فخورون للغاية بهذا الشرف الكبير الذي إنما يدل على مدى السرعة التي استطاع خلالها بنك نور الإسلامي تكريس مكانته كإحدى أبرز المؤسسات وأكثرها انتشاراً في قطاع الأعمال المصرفية في دولة الإمارات العربية المتحدة».

وأضاف **القمزي**: «جاء هذا الإنجاز نتيجة لعمل منسق ومتكامل وحملة تسويق متميزة ومكثفة بدأت مع اليوم الأول لإطلاق البنك وتواصلت حتى اليوم. وأود بهذه المناسبة ان أهنئ **وليد قوبعة** نائب الرئيس التنفيذي للبنك و**رامي الزين** نائب الرئيس ورئيس قسم التسويق والفريقين اللذين عملا معهما على الجهود الكبيرة التي بذلوها خلال الفترة الماضية».

وقال الدكتور **الجناحي** خلال تسلمه للجوائز: «لا شك ان هذه الجوائز ستدفعنا لتعزيز استراتيجياتنا التسويقية وتفعيل سياسات الحوار والتواصل مع العميل بما يسهم في تلبية الاحتياجات المالية لقاعدة عملائنا المتنوعة. كما ستساعدنا الجوائز أيضاً على تحقيق هدفنا المتمثل في أن نصبح إحدى أكبر المؤسسات المالية الإسلامية في العالم».

مصارف سنغافورة تستقطب زبائن المصارف السويسرية

بدون تردد عند حدوث الأزمة المالية العالمية، أسرع عملاء معظم المصارف السويسرية الى سحب ودائعهم ونقلها الى مصارف سنغافورة، وكان معظم العملاء من المتعاملين بشكل واسع مع بنك الـ يو بي اس. ويبدو ان قواعد التعاملات المصرفية في سنغافورة ستنجو من هجوم مماثل تتصدى له بيرن في الوقت الحالي في أعقاب اتهام رئيس أنشطة إدارة الثروات في بنك يو بي اس بمساعدة أميركيين على إخفاء أموال.

وبفضل علاقاتها الوثيقة بآسيا القوية فإن سنغافورة في وضع أقوى للتصدي لضغط الولايات المتحدة من منافستها سويسرا أو ليختنشتاين التي تخلت في الآونة الأخيرة عن قواعد السرية المصرفية جزئياً.

ويقول **ديباك شارما** المسؤول عن أنشطة إدارة الثروات خارج الولايات المتحدة في سيتي غروب «تطورت سنغافورة كثيراً ولديها كل المتطلبات للمنافسة دولياً».

ومثل موناكو تتخذ سنغافورة موقفاً متشدداً بشأن سرية التعاملات المصرفية. ولم تقر سنغافورة قواعد منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية بشأن الشفافية وتبادل المعلومات.

أبوظبي الإسلامي يتوسع ويحقق أرباحاً رغم الأزمة العالمية



طراد محمود
مصرف أبوظبي الإسلامي

قـال الـرئيس التنفيـذي لمصـرف أبـوظبـي الإسـلامـي **طراد محمود** ان المصرف يمضي قدماً في خطط للتوسع في الإمـارات وخارجها، مـع استمرار الإقبـال علـى المعامـلات المصـرفية الإسـلامية بالرغـم مـن الأزمة المالية العالمية. ولفت الى ان المصرف يعتزم افتتاح ستة فروع جديدة في الإمارات قبل نيسان المقبل، ويسعى جاهداً لعمليات استحواذ وفتح فروع في دول أخرى في الخليج والشرق الأوسط.

وعلى صعيد آخر كان بنك الإمارات المركزي ووزارة المالية قد قدما ١٢٠ مليار درهم (٣٢,٦٧ مليار دولار) لمساعدة المؤسسات المالية على مواجهة أزمة الإئتمان العالمية التي قللت فرص الوصول الى التمويل وزادت من تكلفته. لكن **محمود** أكد ان ليس لدى المصرف ديون طويلة الأجل بصورة زائدة عن الحد بل يقرض أكثر مما يقترض في سوق ما بين البنوك في الإمارات، لافتاً الى ان وضع سيولة البنك قوي.

وكانت أرباح أبوظبي الإسلامي قد ارتفعت في الربع الثالث من العام الماضي الى ٥٧,٨٪، ويتوقع ان يتابع نموه في العام ٢٠٠٩.

مصرف الهلال يفتح ثلاثة فروع في ابوظبي ودبي والشارقة



محمد جميل برو
مصرف الهلال

أضـاف مصـرف الـهلال ثـلاثة فروع جديدة الى شبكته، بما يوفر لعملائه سهولة أكبر في الحصول على ما يقدمه المصرف من خدمات مختلفة وشاملة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وتـوزعت هـذه الـفـروع عـلـى أماكن استراتيجية أبرزها شارع حمـدان فـي أبـوظـبـي ومـنـطـقـة القرهود في دبي وفرع الشارقة في برج كريستال بلازا.

وقـــال **مـحـمـد جـمـيـل بـرو** الرئيس التنفيذي للمصرف: «لقد كان المحرك الأساسي وراء تأسيس هذه الفروع الثلاثة رغبتنا في الاقتراب أكثر من عملائنا، وتتيح لنا مواقعها الفريدة تقديم نوع الخدمات الشخصية التي أصبح عملاؤنا يتوقعونها منا».

وأضاف «على الرغم من الأزمة الإقتصادية التي يواجهها العالم حالياً، إلا أن مصرف الهلال قد شهد فترة من النمو، ونحن نتطلع الى معرفة استفادة عملائنا الحاليين والمستقبليين من المرحلة الأولى من توسعاتنا».

امين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية يقترح انشاء صندوق طوارئ بقيمة ٧٠ مليار دولار

تستضيف الكويت في ١٩ و٢٠ كانون الثاني (يناير) الجاري القمة الاقتصادية والاجتماعية والتنموية العربية.

الامين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية **د. احمد جويلي** الذي يعطي اهتمامه لهذه القمة قال ان للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية اهمية في مواجهة الازمة العالمية التي لها تداعياتها على المنطقة العربية، ودعا **الجويلي** الى اخذ «الدروس» من هذه الازمة.

وكشف **الجويلي** انه سيقترح على القمة في الكويت تشكيل هيئة تمويل عربية تنشئ صندوق طوارئ عربياً برأسمال ٧٠ مليار دولار.

سوسيتيه جنرال يوقف مؤقتا عمليات الاقراض في الجزائر

اوقف بنك سوسيتيه جنرال الفرنسي تقديم قروض لزبائنه في الجزائر متأثرا بالازمة المالية التي تعصف بالاقتصادات الكبرى في العالم. ونشر البنك وثيقة اشار فيها الى ان وقف القروض مؤقت وستستأنف العمليات لاحقا من دون ان يعطي اي تفاصيل عن اسباب وقفها او تاريخ الاستئناف.

وبذلك يكون سوسيتيه جنرال اول بنك في الجزائر يتخذ مثل هذا الاجراء. وقال خبير جزائري ان البنك تأثر بتراجع مبيعات السيارات الفرنسية وهو من اهم ممولي هذا القطاع خصوصاً شركة رينو التي تعد من اكبر صناع السيارات في فرنسا. وبدأ البنك العمل في الجزائر منذ اكثر من عشر سنوات، وهو اليوم اهم بنك اجنبي في البلاد.

دار الإستثمار باعت أسهمها في بنك بوبيان

باعت شركة دار الاستثمار الكويتية في منتصف شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي، حصتها في بنك بوبيان الإسلامي البالغة ١٩ في المئة الى البنك التجاري الكويتي مقابل ما يعادل ٣٤١,٦ مليون دولار.

ووفقاً لوكالات الأنباء ان سهم بنك بوبيان فقد نسبة ٣٤,٣٥ في المئة من قيمته في العام ٢٠٠٨ إذ كان سعره ٦٥٥ فلساً بينما تم بيعه بـ ٤٢٥ فلساً للبنك التجاري الكويتي.

البنوك المصرية تخسر اكثر من ٤٥ مليار جنيه من ارصدتها في الخارج

خسرت البنوك المصرية منذ تفاقم الازمة المالية العالمية، ما يزيد على ٤٥ مليار جنيه من ارصدتها في الخارج وفقا لتقديرات البنك المركزي المصري، بين سحوبات مباشرة او تآكل في المصارف الاجنبية التي عانت تداعيات الازمة العقارية.

وكان اجمالي تلك الارصدة قد بلغ في نهاية ايار (مايو) الماضي نحو ١٣١ مليار جنيه الا انها تراجعت الى نحو ٨٦ مليارا في نهاية ايلول (سبتمبر) الماضي، ولا تزال في هذا المنحى الانحداري ما ينذر بصعوبات بالغة تواجهها المصارف المصرية. حتى ان الاستقرار النقدي المحقق حاليا يتعرض لاختبار بالغ القسوة، من ناحية صموده في مواجهة الطلب المتزايد على النقد الاجنبي لتلبية نشاط الاستيراد.

وعلى رغم نمو السيولة بالنقد المحلي في مقابل تراجع الاصول الاجنبية لاحظ الخبير المصرفي الدكتور **نبيل حشاد** ان فائض السيولة المحلية يمثل ضغطا على وضع اسعار الصرف الاجنبي في السوق المحلي لان تلك الفوائض في ظل نقص النقد الأجنبي تخلق طلبا زائدا عليه يقود الى ارتفاع اسعار الصرف.

دراسة سعودية: القطاع المصرفي تجاوز الأزمة المالية

أعد الخبير الإقتصادي د. **خالد بن عبد الرحمن البسام** دراسة حول تأثير الأزمة المالية العالمية على الإقتصاد السعودي وعلى القطاع المصرفي بخاصة، فتبين له ان الإقتصاد السعودي تجاوز الركود الإقتصادي العالمي مثلما تجاوز تداعيات الأزمة المالية العالمية بفضل سلسلة الإجراءات التي اتخذتها مؤسسة النقد العربي السعودي مؤخراً.

وأوضحت الدراسة ان القروض الممنوحة للقطاع الخاص شهدت نمواً كبيراً إضافة الى تنامي موجودات البنوك السعودية لدى مؤسسة النقد العربي السعودي. ونوهت الدراسة بأن نسبة الموجودات الأجنبية بالنسبة الى نظيرتها المحلية في البنوك السعودية لم تتجاوز ١٢ في المئة حتى شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٨، في حين ان نسبة استثمارات البنوك السعودية في الخارج مقارنة بإجمالي موجوداتها بلغت ٦ في المئة في الفترة نفسها، مما يؤكد ان معظم الأنشطة المالية والإستثمارات للبنوك السعودية تتوجه الى الداخل لمواكبة النمو المتسارع للأنشطة الإقتصادية منذ بداية العقد الحالي. وأكد **البسام** ان الإجراءات الاحترازية التي اتخذتها مؤسسة النقد لحماية النظام المصرفي السعودي والمحافظة على مكانته الحد من الإقراض العشوائي، عدم التوسع العشوائي في الإئتمان، وبعض الضوابط الأخرى، كان لها تأثير جيد في وقاية القطاع المصرفي السعودي من الصدمات وتحقيق الاستقرار المالي والمحافظة على توازن السيولة في القطاع.

الوزير محمد شطح: نواب حاكم مصرف لبنان هذا الشهر

اقترحت تشكيل لجنة لاختيارهم: سلامه ، شمس الدين وشطح

حاورت الزميلة «السفير» وزير المال محمد شطح حول الاوضاع المالية والموازنة وحول التأخير في تعيين نواب حاكم مصرف لبنان الاربعة مكان الذين انتهت ولايتهم في تموز الماضي، وكانت خلاصة الحوار ان التعيين قد يتم هذا الشهر (كانون الثاني) ٢٠٠٩.

وهنا ما ورد على لسان الوزير شطح حول هذا الموضوع:

باختصار مسألة نواب الحاكم اصبحت ضمن آلية، وما قلته كوزير مالية، اذا وجدت الحكومة حلا عن طريق هذه الآلية، فلا مانع، ولكن نواب الحاكم انتهت مدة ولايتهم منذ تموز، ولا نستطيع الانتظار، اذ يمكن ان تتأخر هذه الآلية. اذا ارادت الحكومة الاسراع والمضي على خط «عسكري» بخصوص نواب الحاكم، اقترحت انشاء لجنة مصغرة، تضم سلامة، وزير المالية وشمس الدين، لاقتراح اكثر من اسم من اللائحة الموجودة. وقلت اما ان نمشي بشيء سريع واما ان نمشي على الطريقة القديمة، اي ان يقترح وزير المالية على مجلس الوزراء كوننا لا نستطيع الانتظار الى الابد.

■ **هل ان تمسك الطوائف بممثليها هو سبب التعطيل؟**



– من دون تحميل المسؤولية بالاسماء، السبب هو التمسك من قبل مرجعيات سياسية بأسماء معينة.

■ **هل توافق على الاسماء المقترحة من اللجنة، من دون معارضة من قبلك؟**

– اذا وصلت الى الاسماء ورأيت انهم يمتلكون القدرة المهنية، اقدم الاسماء لمجلس الوزراء، واذا كان العكس، اقول للمجلس هذه الاسماء مقترحة من اللجنة، لكن رأيي كذا.

■ **يقال ان لا مشكلة في تعيين محمد بعاصيري مكان مروان النصولي في المقعد السني، فيما كان يسمي رئيس الجمهورية المرشح الارمني ويوافق عليه الطاشناق، ويسمي الرئيس نبيه بري المرشح الشيعي، وقد اقترح محمد شعيب، فمن هي الاسماء التي اقترحت عليك ورفضتها؟**

– هناك اطراف اقترحت اسماء، لكنني لم ارفضها، طلبت اكثر من اسم، لا اقبل باقتراح اسم واحد.

■ **متى يعين نواب الحاكم؟**

– لا يمكنني الجزم بالعملية، لكن اعتقد في كانون الثاني ٢٠٠٩. ■

بنك بيروت يتسلم جائزة الـ ١٥ ألف دولار الاولى من حساب الربح WINNER ACCOUNT



احتفل بنك بيروت في فرعه في جل الديب بحضور رئيس الوحدة المركزية للتجزئة والتسليفات للأفراد **جورج إيزابيل نعوم** ومديرين بتسليم جائزة الـ ١٥ ألف دولار للرابح الاول من أصحاب حساب الربح WINNER ACCOUNT، والتي كانت من نصيب **عميد يوسف غصن** وعقيلته **بولا صاجي** الرقم الرابح ٣٢٦٦.

وكان بنك بيروت اطلق بداية تشرين الثاني ٢٠٠٨ حساب الربح وهو عبارة عن مجموعة من الخدمات المرفقة بميزات متعددة وفرص ربح عديدة.

ست جوائز قيّمة لرابحين من حاملي بطاقات بنك بيروت



مدير إدارة التجزئة والتسليفات للافراد جورج عواد، رئيس قسم البطاقات المصرفية روجيه عبود وصاحب مجوهرات مكرزل جوني مكرزل مع الرابحين

وزع بنك بيروت في إطار برنامج الاستعمال المتكرر ٣ الذي أطلق الصيف الماضي ست جوائز قيّمة على رابحيها من حاملي بطاقات الإئتمان، الذين تمكنوا من خوض مغامرة تميزت بالتشويق والبحث عن الكنز من خلال الخرائط الذهبية والبلاتينية والماسية لربح جوائز من مجوهرات مكرزل، والإفادة من حسم بقيمة ٤٠٪ عند استعمال بطاقات بنك بيروت في فروع مجوهرات مكرزل.

والرابحون الستة هم عبد العزيز شعيطو، سيلفا سيمون، ماري مطران، كلود رعد، جوزف قنبر وعادل مغامس.

خبير قانوني دولي تمنى لو كان نظام بلاده الولايات المتحدة المصرفي مثل النظام اللبناني المحافظ

يواصل خبراء المال اشادتهم بقدرات حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه**، ولا يقتصر ذلك على الخبراء المحليين بل تعداه الى خبراء دوليين وكان احدهم المحامي الدولي المتخصص في عالم المال والمصارف والمقيم في واشنطن **اريك لويس** الذي كتب مقالا حول قدرات القطاع المالي في لبنان بقيادة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ومما قاله:

فيما تتخبط كبرى المصارف من نيويورك الى هونغ كونغ في بحر من الخسائر، تشهد مصارف لبنان الصغيرة سنة قياسية، حيث من المتوقع ان تصل ارباحها الى ٧٥٠ مليون دولار وان يسجل الناتج المحلي الاجمالي اعلى مستوياته منذ سنوات. واذ سأل كيف نجح النظام المالي في لبنان، على عكس الولايات المتحدة واوروبا وآسيا، في تفادي دوامة المشتقات المالية والديون المسندة التي اودت بالاقتصاد العالمي الى الهاوية، قال «الجواب بسيط: للبنان سلطة مصرفية رقابية متمكنة من مهنتها». واضاف «من المعروف ان الدين العام للجمهورية اللبنانية هائل، ورغم ذلك يواصل لبنان اعمار البنية التحتية التي دمّرت خلال حرب ٢٠٠٦».

وأشار الى ان **سلامة** عزا هذا الازدهار الى تدابير رقابية بسيطة لا لبس فيها اتخذها منذ ثلاثة اعوام حين حظر على المصارف اللبنانية الاستثمار في ادوات القروض المركبة، اي مجموعة ديون عالية المخاطر يسعى وزير الخزانة الاميركي **بولسون** اليوم الى شطبها من ميزانيات المصارف الاميركية.

وقال «الواقع ان **سلامة** يمنع المصارف اللبنانية من الاستثمار في اي اصول عقارية خارج لبنان، اذ يرى ان السوق العقارية المحلية لا تخفي عليه اي اسرار ولا على المصارف التي تقع تحت مسؤوليته. وعلى عكس غالبية حكام المصارف المركزية، اظهر **سلامة** تواضعا جديرا بالثناء عندما أيقن ما يجهله».

وختم المحامي الصريح والجريء مقاله بقوله: «في ما مضى كان نظامنا المصرفي على غرار النظام المصرفي اللبناني، نظاما محافظا لا يقدم على المخاطرة».

اللقاء الشهري بين حاكم مصرف لبنان وجمعية مصارف لبنان

المطالبة بإلغاء الاحتياطي الإلزامي على التسليفات بالليرة

رياض سلامة: أؤكد لكم بالأرقام ان لبنان لم ولن يتأثر بالأزمة المالية

ترأس حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في ٢٠٠٨/١٢/٤ الاجتماع الشهري لمصرف لبنان مع مجلس إدارة جمعية المصارف برئاسة د. فرنسوا باسيل بحضور لجنة الرقابة على المصارف برئاسة وليد علم الدين.

بداية تمنى الحاكم ان يحمل العام ٢٠٠٩ نتائج جيدة ونهاية للأزمة المالية العالمية، لافتاً الى ان لبنان وفقاً للأرقام وكما أكد سابقاً، لم ولن يتأثر بالأزمة المالية لا مالياً ولا مصرفياً.



رئيس وأعضاء جمعية المصارف في لبنان

شراء المزيد من الدولارات

وقال **سلامة** تأكيداً على الوضع المالي السليم ان مصرف لبنان اشترى خلال شهر تشرين الاول (أكتوبر) مليار دولار، واشترى في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٩٠٠ مليون دولار، رغم ان هذين الشهرين كانا من أصعب الأشهر عالمياً، وبصراحة قال **سلامة** ان الشهرين المشار اليهما كانا إيجابيين بالنسبة للبنان، إذ ان ميزان المدفوعات سجل فائضاً بلغ ٢٤٠ مليون دولار في تشرين الأول (أكتوبر) فوصل بذلك الفائض التراكمي الى مليارين ونصف مليار دولار.

التسليفات بالدولار

الى ذلك تواصل تدفق الاموال بالوتيرة عينها، فيما انخفض مؤشر «سي دي اس» عن القروض المشكوك بتحصيلها الى ما دون الـ ٥ في المئة.

وأبدى **سلامة** ارتياحه لعمليات التحويل الى الليرة اللبنانية التي من شأنها تعزيز القطاع المصرفي وزيادة الثقة به عالمياً، وتمنى على المصارف ان تكون عمليات التسليف مدروسة وان تكون قرارات التسليف بالدولار معتدلة تجنباً لبلبلة قد تشوّه صورة القطاع المصرفي.

د. باسيل

د. **باسيل** تمنى ان تعفى المصارف من الاحتياطي الإلزامي على كامل التسليفات الجديدة بالليرة اللبنانية وذلك تفعيلاً للعملة الوطنية في الإقتصاد.

ورد الحاكم بأن هناك آلية ستدرس قانونياً للتوصل الى هذه النتيجة وهي ستأخذ بالإعتبار:

– ان تحدد بالمشاريع الجديدة للعام ٢٠٠٩ فقط.

– أن تكون فوائدها مدروسة.

إن هذه الآلية يمكن العمل بموجبها بطريقتين:

– القروض التي لها علاقة بالقطاعات الإنتاجية والمسموحة بالقانون والتي يمكن تعديل الإعفاءات فيها.

– القروض غير المغطاة: إمكانية الإعفاء، أو تحويل الدين الى سند ويعود ويحسم لدى مصرف لبنان بفائدة بسيطة.

كذلك، وعد بالانتهاء من إعداد هذا المشروع ليكون جاهزاً مع حلول العام الجديد.

د. طربيه

أما الرئيس السابق لجمعية المصارف الدكتور **جوزف طربيه** فتمنى ألا يكون التسليف السكني مرهوناً بسقف، نظراً الى أهميته الإجتماعية، على ان تتسلم إدارة الملف السلطة النقدية. فأجاب الحاكم بأن البنك المركزي في صدد درس هذا الملف تحفيزاً منه للتسليف بالعملة الوطنية وبفوائد مقبولة. بناء عليه سيسلم مشروع الى الجمعية بهذا الشأن، على أن يباشر بتنفيذه بدءاً من العام المقبل، بعد توافق جميع المعنيين عليه.

كذلك أبلغ **سلامة** أعضاء الجمعية انه تسهيلاً لمشروع «سبيل» الذي سيبدأ العمل به عام ٢٠٠٩ يتوجب توحيد المقاصات لدى مقاصة بيروت تسريعاً للعمليات ولتأمين خدمات أخرى.

ساهموا بشراء طائرة الإطفاء

وأخيراً كشف **سلامة** ان الحكومة في صدد شراء طوافة لإطفاء الحرائق، وبما ان ميزانيتها لا تسمح بتغطية كامل الكلفة، تمنى على المصارف المساهمة في هذا العمل الوطني لما فيه خير لبنان.

وقد أعرب المصرفيون عن استعدادهم للمساهمة بأي دعم يصب في مصلحة البلد وهم سوف يغطون ما يحتاجه شراء طوافة الحرائق. ■

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

بعد شرائهم لحصة سعد العبدالله الصباح
آل الحريري رفعوا أسهمهم في البنك العربي الى ١٧٪


النائب سعد الحريري

تمت صفقتان في بورصة عمان في الشهر الماضي على أسهم البنك العربي بقيمة ٦٧ مليون دينار أردني، وقد تمتا لصالح اسرة **الحريري** التي تملك من خلال شركتي «سعودي أوجيه» و«أوجيه ميدل إيست هولدينغ» ما نسبته ١٦,٠١٢ في المئة والتي تعادل ٨٥,٥ مليوناً من أسهم البنك العربي البالغة ٥٣٤ مليون سهم.

وبهاتين الصفقتين ترتفع أسهم **آل الحريري** في البنك العربي الى ٩٠ مليون سهم وهي تشكل نسبة ١٧ في المئة.

وذكر ان الصفقتين الاخيرتين تم عقدهما مع الشيخ **فهد سعد العبدالله الصباح** الذي باع ٤,٨ ملايين سهم لآل **الحريري** بقيمة اجمالية بلغت ٦٧ مليون دينار اردني.

«ساب» ينظم ثلاث ندوات عن الأسواق العالمية

نظمت إدارة الخزينة في ساب SABB ثلاث ندوات عن الأسواق العالمية، في كل من جدة والرياض والخبر، بحضور حوالى ٤٥٠ شخصاً من رجال الصناعة والتجارة والمال وكبار عملاء ساب من الشركات والمؤسسات المصرفية والخدمات المصرفية والتجارية والخدمات المصرفية الخاصة، حيث عرض كل من الخبيرين الإقتصاديين **ديفيد بلوم** (رئيس استراتيجية النقد الأجنبي في أش اس بي سي) والدكتور **جون سفاكياناكيس**، كبير الإقتصاديين في ساب، آراءهما حول التوجهات العالمية الحالية والمستقبلية وكذلك حيال الإقتصاد العالمي والسعودي والخليجي.

وكانت كلمة الختام في الندوات الثلاث لمدير الخزينة في ساب **وليد خوري** الذي ألقى الضوء على إمكانيات وقدرات الخزينة لدى «ساب» لتوفير خدمات لمختلف شرائح العملاء.

المصرفان العقاري والصناعي الاماراتيان
يندمجان تحت اسم بنك الامارات

اقرت الجمعية العمومية غير العادية لمصرف الامارات الصناعي دمج المصرف العقاري والمصرف الصناعي تحت اسم بنك الامارات للتنمية. وكانت الجمعية العمومية قد ناقشت في هذا الخصوص قرار المجلس الوزاري للخدمات الذي اتخذ بتاريخ ٢٣ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بشأن دمج المصرفين.

وقال **محمد عبد الباقي** مدير عام المصرف الصناعي ان المصرف بصدد اتخاذ الاجراءات اللازمة لتنفيذ قرار الجمعية العمومية، وذلك بالتنسيق مع كل من وزارة المالية والمصرف العقاري. وناقش مجلس ادارة المصرف الصناعي في اجتماعه برئاسة **عبيد حميد الطاير** وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة الاماراتي قرار الجمعية العمومية غير العادية المتعلق بموضوع دمج المصرف العقاري والمصرف الصناعي في كيان واحد.

شهادة احترافية في الصيرفة الاسلامية
للاماراتية رحاب لوتاه



حصلت الاماراتية **رحاب محمد لوتاه** على شهادة احترافية في الصيرفة الاسلامية من المعهد القانوني للمحاسبين الاداريين ومقره الرئيسي لندن، وبذلك تكون **لوتاه** اول سيدة على مستوى العالم تحصل على تلك الشهادة في هذا الاختصاص الدقيق والمتطور.

وقالت **رحاب لوتاه** وهي نائبة الرئيس الاول للاعمال التجارية والمنتجات والتواصل المؤسسي بمجموعة شركات موارد للتمويل، الرئيسة التنفيذية لجائزة تميز: تنبع اهمية هذا التخصص من اهمية الخدمات المصرفية الاسلامية من تمويل واستثمار في المجالات المختلفة في ضوء قواعد واحكام الشريعة الاسلامية لتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية للامة الاسلامية، باعتبارها احد النماذج التطبيقية لمفاهيم وقواعد الاقتصاد الاسلامي.

واضافت **لوتاه:** تمنح هذه الشهادة في التمويل الاسلامي للراغبين بعد حصولهم على مؤهلاتهم الجامعية، حيث ان هذا المعهد يمنح الشهادات الاحترافية للمحاسبين والمصرفيين في جميع المجالات المتخصصة شريطة اجتياز اربعة امتحانات بمقررات دراسية هي القانون التجاري الاسلامي والخدمات المصرفية الاسلامية والتكافل، وادوات واسواق رأس المال الاسلامية، والمحاسبة للمؤسسات المالية الاسلامية.

دويتشه بنك يحصل على رخصة بنوك أعمال
من المركزي الإماراتي

أعلن دويتشه بنك DEUTSCHE BANK أنه قد حصل على رخصة بنوك أعمال من مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي لتأسيس فرع داخل الدولة والتي ستمكنه من جمع الودائع التجارية ومنح القروض والسلف الى كافة المنشآت التجارية والمؤسسات الحكومية وشبه الحكومية باستثناء الأفراد.

ويأتي الترخيص ليدعم وجود دويتشه بنك داخل دول الإمارات وطيف الخدمات المقدمة من قبله فيها. ولدويتشه بنك فرع داخل مركز دبي المالي العالمي ومكاتب تمثيل في كل من دبي وأبوظبي ويقدم خدمات الحفظ الامين من خلال دويتشه للأوراق المالية والخدمات.

وللمناسبة قال الدكتور **هنري عزام**، الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ان «حصولنا على هذا الترخيص لهو معلم مهم آخر في مسيرة دويتشه بنك ونموه في منطقة الشرق الأوسط، وهو تعبير عن التزامنا نحو دولة الإمارات والمنطقة بأسرها. وقد تمكن دويتشه بنك خلال السنوات القليلة الماضية من تعزيز مكانته الريادية إقليمياً وبالذات في دولة الإمارات، ونحن سعداء من تمكننا من تقديم خدماتنا داخل الدولة والتي ستوفر لعملائنا المحليين والإقليميين والعالميين نفاذاً الى منصة دويتشه بنك العالمية».

«أتش اس بي سي» يؤسس صندوقاً للشركات الصغيرة



مايكل جيوهيجان
HSBC

أسس بنك أتش اس بي سي هولدنغز HSBC صندوقاً عالمياً قيمته خمسة مليارات دولار للشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل مساعدتها على تجاوز أزمة الإئتمان.

وأضاف أتش اس بي سي أكبر بنوك أوروبا في بيان أن مليار جنيه استرليني (١,٤٧ مليار دولار) من الصندوق قد خصصت لزبائن في بريطانيا. وتشمل المرحلة الأولى من نشاط الصندوق شركات في هونغ كونغ أيضاً.

وقال **مايكل جيوهيجان** الرئيس التنفيذي لمجموعة أتش اس بي سي في بيان «يسرني ان أتش اس بي سي يستغل قوته المالية لمساعدة عملائنا من الشركات الصغيرة في أنحاء العالم عن طريق إقامة هذا الصندوق الجديد بقيمة خمسة مليارات دولار».

أضاف: «الشركات الصغيرة والمتوسطة هي شريان الحياة لمعظم الإقتصادات ونجاحها هو الذي سيحقق نمواً اقتصادياً».

كريدي اغريكول الفرنسي يستحوذ على ٤٪ من كريدي سويس مصر

وافقت الهيئة العامة لسوق المال المصرية على طلب بنك كريدي اغريكول الفرنسي ومجموعة منصور والمغربي على شراء حصة أربعة في المئة من كريدي سويس مصر.

وأوضحت الهيئة ان طلب زيادة الحصة من ٧٩,٠٢ الى ٨٣,٠٢ في المئة من كريدي سويس الذي تأسس من اندماج بنك كاليون مصر والبنك المصري الأميركي، يعكس رغبة المشترين في تقليل الآثار الضارة للأزمة المالية العالمية على تداول أسهم البنك، فضلاً عن الاهتمام بدعم سعر السهم وحماية صغار المستثمرين.

١٧ عضواً في اتحاد المصارف في الكويت

وصل عدد المصارف المنتسبة الى اتحاد مصارف الكويت ١٧ مصرفاً بعد انضمام فرع بنك الدوحة في الكويت الى عضوية الاتحاد.

يبلغ عدد البنوك الأجنبية والخليجية في الاتحاد من أصل ١٧ عضواً سبعة أعضاء.

الأمين العام للاتحاد **يوسف عبد الحميد الجاسم** قال ان انضمام بنك الدوحة الى الاتحاد سيتيح له المجال للمشاركة في اجتماعات لجان المديرين العامة واللجان كافة.

غلوبل الكويتي يسعى الى اقتراض مليار دولار

يجري بيت الاستثمار العالمي «غلوبل GLOBAL»، اكبر بنك استثماري في الكويت، مباحثات مع بنوك محلية للحصول على قروض قيمتها مليار دولار، في الوقت الذي يسعى فيه لعملية بيع سريعة لجزء من حصته في بنك البحرين الكويت.

وتأتي المحادثات بعد ان توصلت الحكومة الى اتفاق مع بنوك محلية لتقديم مزيد من القروض للشركات الاستثمارية التي تضررت من جراء الازمة المالية العالمية.

شهية البنوك السويسرية اسقطتها في تجربة الـSUBPRIME
كريدي سويس يصرف ٥٣٠٠ موظف من الخدمة ويختصر خدماته



مقر CREDIT SUISSE



مقر UBS

يصعب على المرء ان يصدّق ان المصارف السويسرية التي عرفت بسياساتها المحافظة وابتعادها عن كل اشكال المراهنات، وقد سقطت في تجربة العمولات المرتفعة وانخرطت بقوة في شراء رزم القروض ذات النوعية المتدنية في اميركا SUBPRIME .

وسبق ان عرضنا غير مرة الصعوبات التي تعرض لها كل من يو بي اس (UBS) وكريدي سويس (CREDIT SUISSE) المصرفان السويسريان الرائدان في عالم الصيرفة وتثمير الاموال المؤتمنين عليها. حتى ان الحكومة السويسرية اضطرت وللمرة الاولى في التاريخ للتدخل وشراء حصة من اسهم يو بي اس (UBS) انقاذا له من الافلاس.

وآخر المعلومات التي نشرتها صحيفة وول ستريت WALL STREET JOURNAL تفيد ان كريدي سويس CREDIT SUISSE خسر ٢,٤٨ مليار دولار اميركي خلال شهري تشرين الاول (اكتوبر) وتشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ وكان قد شطب خلال الفصل الثالث من السنة ديونا هالكة بقيمة ١,٣ مليار دولار اميركي. وتوقعت الصحيفة ان يعلن البنك عن مزيد من الخسائر عند نشر ميزانيته للفصل الرابع من سنة ٢٠٠٨.

واعلن الرئيس التنفيذي للبنك **برادي دوغان** BRADY DOUGAN ان مجلس الادارة قرر صرف ٥٣٠٠ موظف من الخدمة في اطار خطة جديدة تقضي باختصار النفقات الادارية. كما قرر اختصار برامج الخدمات التي يقدمها البنك في العالم، بحيث تقتصر على التجارة الالكترونية COMPUTERIZED TRADING والفوائد المصرفية INTEREST RATES وبيع وشراء العملات CURRENCIES وتقديم الاستشارات المالية ADVICES.

نجاح طرح ٢٠,٥ ٪ من رأسمال بنك الشرق في سوريا

يعلن البنك اللبناني الفرنسي BLF ش.م.ل. ومجموعة مؤسسي بنك الشرق شركة مساهمة مغفلة قيد التأسيس برأسمال مليارين وخمسماية مليون ليرة سورية عن انتهاء مدة طرح نسبة ٢٠,٥٪ من رأسمال المصرف، وذلك ضمن المدة المحددة والتي انتهت مساء يوم الأربعاء الواقع في ٢٩ تشرين الأول ٢٠٠٨. وقد بلغت نتيجة الاكتتاب ٤٣٨,٢٤٪ من عدد الأسهم المطروحة.

وبناء على اقتراح المؤسسين، وافقت هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية بالكتاب رقم /١١٠٧/ تاريخ ١١/ ١١/ ٢٠٠٨ على آلية التخصيص التالية:

- اعتبار الحد الادنى /١٠٠٠/ سهم قبل التخصيص لجميع المساهمين وتوزيع الرصيد الباقي على قاعدة قسمة غرماء وفقاً لحصة كل منهم.
- تدوير عدد الأسهم بعد التخصيص الى أقرب /١٠/ أسهم لكل مساهم.
- تخفيض /٢٠/ سهماً من أول خمسة مساهمين في القائمة لتغطية الفرق البالغ /١٠٠/ سهم والناتج عن عملية التدوير بعد التخصيص.

ويعتزم بنك الشرق ش.م.م. (قيد التأسيس) إنجاز باقي الإجراءات التأسيسية بأسرع وقت ممكن وبدء نشاطه في دمشق خلال الفصل الأول من عام ٢٠٠٩، وذلك ضمن خطة عمل مقررة تهدف الى إنشاء شبكة فروع تغطي بخدماتها كافة المدن والمناطق الرئيسية السورية.

أبرز توصيات المنتدى العربي حول الأزمة المالية العالمية
تعزيز مناخ الأعمال والإستثمار ووكالات التصنيف



من اليمين: د. سعد شامي، الوزير محمد شطح، الرئيس فؤاد السنيورة، عدنان القصار ورياض سلامة



جانب من الحضور



يظهر في الصف الاول معتصم محمصاني



من اليمين: هنري عزام وعبدالله با حمدان



رنيه خلاط وفي الخلف وسام فتوح وبسام أبو مغلي

اختتم منتدى الأزمة المالية العالمية الراهنة، الذي نظمه الاتحاد العام لغرف التجارة والزراعة للبلاد العربية والمركز الإقليمي للمساعدة الفنية للشرق الأوسط التابع لصندوق النقد الدولي METAC برعاية رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**، أعماله في ٣ كانون الأول (ديسمبر) الماضي بإصداره توصيات عدة هنا أبرزها:

– من أجل التخفيف من آثار الأزمة المالية العالمية على القطاعات الحقيقية، فإنه من الضروري مواءمة السياسات الإقتصادية والمالية مع الحاجة لتعزيز مناخ الأعمال والإستثمار في الدول العربية، بما يؤمن ترسيخ اجتذاب الاموال للاستثمار محلياً وتوجيهها نحو المشاريع الإنتاجية العربية المشتركة، التي من شأنها المساهمة في توسيع القواعد الإنتاجية وتنويع مصادر الدخل وإيجاد فرص عمل للأعداد المتزايدة من السكان.

– مع صعوبة المرحلة المقبلة، فإنه يمكن للمنطقة العربية التخفيف من أثر الأزمة المالية العالمية من خلال سياسات فاعلة ورد إقليمي منسق. فمن الضروري ان تستقي الدول العربية العبر من الأزمة وأن تعتمد سياسات ماكرو اقتصادية وهيكلية مناسبة للتخفيف من عبء الأزمة الحالية ولتحصين اقتصاداتها في وجه أزمات مماثلة قد تحصل في المستقبل.

– اتخاذ التدابير الكفيلة بتحقيق الاستقرار في الأنظمة المصرفية والمالية العربية، وتعزيز الأطر الرقابية والإشرافية الخاصة بالقطاعات المصرفية والمالية، وزيادة نطاق التعاون والتكامل بين البنوك المركزية وهيئات الرقابة المصرفية وبين أعمال المصارف والمؤسسات المالية.

– ضرورة وضع استراتيجيات حكومية عربية إزاء السياسات النقدية والمصرفية بغية الحد من المضاربات وتعزيز الثقة والصدقية في أسواق الأوراق المالية العربية.

– وجوب إصلاح آلية عمل وكالة التصنيف الإئتماني العالمية والإقليمية، بحيث يركز هذا الإصلاح على تحسين بيئة الحوكمة، والالتزام بمنهجيات وممارسات العمل السليم، وزيادة نطاق الإفصاح المالي في أعمالها.

الافتتاح

وكان رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** قد ألقى كلمة في افتتاح المؤتمر وكذلك رئيس اتحاد الغرف **عدنان القصار** ووزير المال **محمد شطح** وحاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ومدير METAC **سعاده شامي**.

وركزت الكلمات على تداعيات الأزمة المالية العالمية الراهنة.



من اليسار: جويل بخعازي وكارين شريم



من اليسار: د. فؤاد مطره جي، محمد البعاصيري، فاروق محفوظ، عبدالله عطية، كمال سماحة ود. أمين عواد

المحافظ المعراج: البنوك في البحرين تتمتع بالسيولة ورأس المال الكافي



رشيد المعراج
محافظ مصرف البحرين المركزي

أكد محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** ان لا حاجة لدعم البنوك البحرينية التي لا تزال تتمتع بالسيولة ورأس المال الكافي، جازماً ان النظام المالي في البحرين لا يزال قوياً.

وإذ اعترف بتراجع في السيولة محلياً ولكنه عزا ذلك بصفة أساسية لخروج أموال نتيجة تكهنات برفع قيمة عملات دول الخليج في وقت سابق.

ومنيت بعض البنوك البحرينية بخسائر في الربع الثالث نتيجة الأزمة المالية العالمية، ولكن لم تقدم مساعدة مالية لأي مؤسسة مالية في البلاد حتى الآن.

تداعيات الأزمة المالية تصيب المستثمرين السوريين في البورصات العالمية



نبيل حشيمة
بنك بيمو السعودي الفرنسي

يشير ما يتوفر من معلومات عن مستثمرين سوريين في البورصات العربية والعالمية الى ان هؤلاء تكبدوا خسائر غير قليلة نتيجة الأزمة المالية العالمية وانهيار العديد من الأسهم.

ويقول **عصام زمريق** عضو مجلس إدارة غرفة صناعة دمشق وريفها انه لا توجد احصاءات ولا قاعدة بيانات ذاتية تدل على عدد السوريين الذين خسروا في مضارباتهم بالبورصات العربية إثر الأزمة المالية العالمية. لكن المؤكد بمكان ان ثمة عدداً من السوريين خسروا خصوصاً الذين كانوا يضاربون بنظام المؤجل أي الذين يكون لديهم رصيد معين ويضاربون بعشرة أضعافه مثلاً.

من جانبه **نبيل حشيمة** مدير بنك بيمو السعودي الفرنسي يؤكد منطقية خسارة البورصات العربية خلال الأزمة المالية العالمية وخسارة سوريين بها، نافياً علمه إن كان ثمة مصارف خاصة تعمل في سوريا قد خسرت جراء توظيفاتها في الأسواق المالية الخارجية عقب الأزمة المالية العالمية، المسألة برأيه تحتاج متابعة من المصرف المركزي وأن يعلم بماذا تعمل المصارف المرخصة في سوريا، في الخارج، ما إذا كانت تعمل في الأسواق المالية الخارجية بودائع الإئتمان أو تشتري مساهمات، أو قد أخذت مركزاً للقطع سلة عملات أو تعمل في المشتقات المصرفية المركبة وهي أخطر التوظيفات في الخارج على حد وصف **حشيمة**.

ويرى الخبراء انه مثل أي قطاع هامشي غير منظم محكوم بثقافة الظل هم المضاربون السوريون في البورصات العربية، وكذلك هي المصارف المرخصة في سوريا والتي وظفت سراً بعض فوائضها المالية في الأسواق الخارجية.

المركزي الإماراتي يطمئن الى توافر السيولة في السوق المحلي



سلطان السويدي
محافظ مصرف الإمارات المركزي

أشار محافظ مصرف الإمارات المركزي **سلطان السويدي** الى ان نمو الإئتمان في الإمارات سينخفض بين ٥ و١٠ في المئة السنة المقبلة. ولفت في مؤتمر صحافي عقده في أبوظبي على هامش توقيع اتفاقات لافتتاح مكاتب تمثيلية لمصارف عالمية في الإمارات، الى أن الإئتمان الإجمالي في الإمارات نما أكثر من ٥٠ في المئة على مدار سنة حتى حزيران (يونيو) الماضي.

وأكد أن لا مشكلة سيولة في الإمارات وستتمكن المصارف من تلبية الطلب على الإئتمان لأن نمو الودائع لا يزال مرتفعاً.

وكشف ان المصارف الإماراتية عانت شحاً في السيولة في آب (أغسطس) الماضي بسبب سحب الأجانب أموالاً كثيرة من الإمارات. وأشار الى ان الدولة شهدت مظاهر أزمة المال العالمية، عندما بدأت السيولة بالانحسار في الصيف الماضي وتحديداً في آب (أغسطس) عندما وصلت الى مستويات متدنية، ما دفع الى تأمين تسهيلات مصرفية للقطاع المصرفي المحلي.

وقدرت مصادر مصرفية المبالغ المسحوبة بـ ٢٠٠ مليار درهم، لكن الإمارات قدمت تسهيلات مالية قيمتها ١٢٠ مليون درهم (٣٨ مليار دولار) لتوفير السيولة اللازمة للمصارف.

وتوقع **السويدي** ان تكون انعكاسات الأزمة وتداعياتها أشد خلال السنة المقبلة على مستوى العالم. وأكد ان لدى الإمارات مصادر كافية وقوية للإستمرار في النمو، لكن بوتيرة متواضعة.

وأشار الى ان القطاع العقاري في دولة الإمارات صلب للغاية، إذ ان القسم الأكبر من القطاع مملوك من أفراد أثرياء يمكنهم تحمل معدلات عالية من الوحدات الشاغرة».

٥٨ مليار دولار حجم الودائع في القطاع المصرفي الفلسطيني

أكد د. **ناصر طهبوب** وكيل وزارة الإقتصاد الوطني عدم وجود نقص في رأس المال الفلسطيني من الإستثمار، حيث يبلغ حجم الودائع في الجهاز المصرفي الفلسطيني ٥٨ مليار دولار.

وأضاف ان كل الفرص الإستثمارية متاحة للمشاركة العربية والأجنبية ورأس المال الفلسطيني في الشتات والمهجر، وان كل هذا الحراك الإقتصادي في اللقاءات والمؤتمرات هدفه فتح آفاق استثمارية أمام الصناعة ونقل التكنولوجيا والمشاركة في الخسائر التي تواجه الإستثمارات.

وأشار الى ان المرحلة الحالية تتطلب بالضرورة البحث عن شركاء للتخفيف من المخاطر والعقبات، والتركيز على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للتغلب على المخاطر والمعوقات الإسرائيلية، مؤكداً على جدية السلطة الوطنية الفلسطينية في السعي لتنفيذ المشاريع الإستثمارية وحمايتها وتوفير جميع الأجواء المؤاتية لضمان نجاحها.

من جانبه أكد د. **جواد ناجي** مستشار رئيس الوزراء لشؤون الصناديق العربية والإسلامية، على دور الصناديق العربية والإسلامية في تمويل المشاريع التنموية خصوصاً التي تخدم البنى التحتية التي تشكل سنداً أساسياً ومناخاً صالحاً للإستثمار.

وذكر ان الفرص الإستثمارية متوفرة في كل مكان لكنها بحاجة لمن يقتنصها وأن العائد منها يكون مجزياً ومطمئناً، مشدداً على حاجتنا لتسويق الفرص الإستثمارية المتاحة والممكنة.

جان كلود تريشيه:
على المصارف اعادة تنشيط العلاقات في ما بينها



قال رئيس البنك المركزي الاوروبي **جان كلود تريشيه** الذي ضخ الكثير من السيولة للمساعدة في عدم توسع الازمة المالية العالمية: «ينبغي ايضا على القطاع المصرفي القيام بدوره من خلال الالتزام بإعادة تنشيط سوق ما بين المصارف واستئناف دورها الوسيط وتنفيذ الاصلاحات الضرورية الهادفة الى تعزيز مرونة النظام المالي على المدى الطويل».

وادلى مفوض الشؤون الاقتصادية والنقدية بالاتحاد الاوروبي **خواكين الونيا** بتصريحات مشابهة وشكا من انه «رغم المساعدة الحكومية ظلت البنوك بطيئة في تقديم ائتمان كاف للاسر والشركات بأسعار معقولة مما يخنق الاقتصاد».

عملاء اكبر بنوك سويسرا UBS سحبوا من اموالهم فيه ٤١,٣٨ مليار دولار

أقدم عملاء اكبر بنك في سويسرا يو بي اس (UBS) على سحب ودائعهم منه نتيجة تورطه مع عدد آخر من بنوك سويسرا في الازمة المالية العالمية وتكبده خسائر بعشرات مليارات الدولارات، وخشية تفاقم وضعه وتسببه بخسارة ودائعهم. وقد بلغت قيمة الأموال المسحوبة في مطلع كانون الاول (ديسمبر) ٤٩ مليار فرنك سويسري اي نحو ٤١,٣٨ مليار دولار اميركي.

وقد اعلن البنك في العاشر من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨ انه جمد صندوقا عقاريا حجمه ستة مليارات دولار، اذ انه غير قادر على الاستجابة لكل طلبات استرداد الاموال من عملاء ادارة الثروة. وسيظل الصندوق العقاري العالمي لادارة الثروة التابع للبنك مغلقا حتى نهاية ٢٠٠٩.

واكدت متحدثة باسم البنك تقريرا نشرته صحيفة «نيو زوريخر تسايتونغ» السويسرية قائلة: «بسبب اوضاع شح السيولة في السوق بشكل عام وطول عملية بيع عقار، لم يعد الصندوق قادرا على التعامل مع كل طلبات استرداد الاموال دون التسبب في خسائر للمستثمرين الباقين بسبب مبيعات عاجلة».

اضافت: «في مثل هذا الوضع تقع على عاتق مدير الصندوق مسؤولية تعليقه مؤقتا من اجل مصلحة كل المستثمرين».

قرض عاجل من البنك الدولي للبلدان الاكثر فقرا بقيمة ملياري دولار

اطلق البنك الدولي عرضا عاجلا للقروض بدون فوائد للبلدان الاكثر فقرا في العالم بقيمة ملياري دولار. وستتولى تقديم هذه القروض الجمعية الدولية للتنمية وهي فرع للبنك تقدم قروضا لـ ٧٨ من الدول الاكثر فقرا ومواردها المتوافرة تبلغ ٤٢ مليار دولار.

وكان البنك قد توقع تباطؤ النمو الاقتصادي في الدول الصاعدة والدول النامية بشكل حاد العام القادم، مع انتهاء طفرة للأسعار في الاسواق العالمية للسلع الاساسية استمرت خمس سنوات. وقال ان الركود الاقتصادي العالمي سيؤدي الى مزيد من التراجع في اسعار السلع الاساسية والتضخم.

HSBC يؤكد ان أرباحه في الشرق الأوسط تغطي خسائره العالمية
يوسف نصر: السياسة المعتمدة جنّبت البنك التأثر بالأزمة المالية



أكد **يوسف نصر** الرئيس التنفيذي لبنك اتش اس بي سي الشرق الأوسط HSBC M.E ان الأرباح التي حققتها المجموعة في الشرق الأوسط خلال العام ٢٠٠٨ لا تزال تغطي وتعوض الخسائر التي لحقت بالبنك في أوروبا وأميركا الشمالية، موضحاً ان آخر مسح قمنا به أشار الى ان الأرباح في آسيا والشرق الأوسط وأميركا الجنوبية زادت أكثر من الخسائر في أميركا الشمالية، لذلك فإن أرباح المجموعة ككل زادت عن العام ٢٠٠٧. وقال **نصر**: «ان الأزمة بالرغم من أنها عالمية ولم ينجُ منها أحد، إلا أن تأثيرها متفاوت من منطقة الى أخرى».

واعتبر **يوسف نصر** ان السياسة التي يعتمدها البنك في العالم ساهمت بشكل واضح بمنع تأثره الكبير بالأزمة المالية العالمية، موضحاً ان مجموعة اتش اس بي سي تعتمد سياسة توزيع المخاطر، الأمر الذي دفعنا للتعامل مع الشركات الكبيرة منها والصغيرة بالإضافة الى الأفراد، كما أننا نعمل في ٨٥ بلداً في العالم.

وكان بنك اتش اس بي سي هولدنغ أعلن الشهر الماضي عن تأسيسه صندوقاً عالمياً قيمته خمسة مليارات دولار للشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل مساعدتها في تجاوز أزمة الإئتمان، في ما اعتبره البنك حينها استفادة من قوته المالية لمساعدة عملائه من الشركات الصغيرة في أنحاء العالم.

وفي ما يتعلق بإمكانية تسريح البنك لموظفين في الشرق الأوسط، نفى نصر ان يكون هناك أي توجه لمثل هذه الخطوة، لكنه أشار الى ان البنك متوقف عن توظيف أي موظف جديد إلا في حال وجود مواقع شاغرة، واعتبر ان أي عملية اندماج أو استحواذ قد يقوم بها ليست بالضرورة بدفع من الأزمة، خصوصاً ان اي بنك يتبع استراتيجيته الخاصة لتخفيف المخاطر الناتجة عن أي أزمة.

بنك أوف أميركا يدمج ميريل لينش به ليصبح أضخم بنك في الولايات المتحدة

عند انهيار «ميريل لينش» في بداية الأزمة المالية العالمية وخشية إعلان إفلاسه، أقدم بنك أوف أميركا على استحواذه على أمل دمجه به. وبهذا الدمج يصبح بنك أوف أميركا أضخم بنك أميركي وأكبر من جي بي مورغان تشيس اند كو وسيتي غروب، بأصول قيمتها ٢,٧ تريليون دولار.

تبلغ قيمة اسهم ميريل لينش ١٩,٧ مليار دولار وكانت قيمتها في أيلول (سبتمبر) ٥٠ مليار دولار.

تجدر الإشارة الى ان عمر ميريل لينش المصرفي ٩٤ عاماً.

خبراء يعلقون على الازمة المالية العالمية:
ما حدث يشبه السقوط في الهاوية

في احاديث ادلوا بها الى مجلة بزنس ويك انتقد خبراء مال واقتصاد ما حدث في الولايات المتحدة الاميركية من انهيارات كارثية.

احدهم **فريد سميث** من «فيدكس» قال «ان ما يحدث الآن هو اسوأ ما رأيت خلال ٣٥ عاما من حياتي المهنية، فهو يشبه السقوط في الهاوية..»

روبيرت نمارديللي من شركة كرايزلر قال: هناك تفسير آخر دائما لما يفعله وزير الخزانة الاميركية بولسون، كان يمكن ان نتساءل اذا كان بنك ليمان براذرز سوف يسقط. انها مأساة ان نترك ذلك يحدث. انقاذ هذا البنك كان سيعزز الثقة في النظام يبدو ان فقدان البنك اضاف الى احزان شارع المال ونقلها الى شارع «مين».

ومن جانبه رأى **رالف ديلا توري** من كاريتاس كريتي للرعاية الصحية ان القطاع يحبس الانفاس. وقال «نحن نعيش ونموت على سوق السندات المعفاة من الضرائب ونحن الآن نموت. تتأجل المشاريع».

البنك الإسلامي للتنمية ينظر في الموازنات والخطط للسنة الجديدة



د. أحمد محمد علي
البنك الإسلامي للتنمية

ينظر مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية في الموازنات وخطط العمليات السنوية للبنك لعام ٢٠٠٩. وتشمل خطة العمليات المقترحة لتمويل المشاريع والعمليات للسنة المالية الجديدة وخطة العمليات لصندوق الوقف وموازنته الإدارية، بجانب الموازنات الإدارية لكل من موارد البنك الرأسمالية العادية، وصندوق البنية الأساسية وصندوق الأقصى، وصندوق القدس.

وتضمنت اجتماعات المجلس في دورته الرقم ٢٥٦ والتي انعقدت بمقر البنك بجدة برئاسة الدكتور **أحمد محمد علي** رئيس البنك، عدداً من التقارير الهامة من ضمنها تقرير عن النقلة الإستراتيجية في سياسات تسعير التمويلات التي يقدمها البنك، وتقرير محدث حول الأزمة المالية العالمية.

وقام المجلس خلال اجتماعاته بالنظر في إقرار تمويلات جديدة للعديد من المشاريع الإنمائية بالدول الأعضاء، الى جانب تقديم منح من صندوق الوقف التابع للبنك لصالح عدد من المجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء، وذلك في سياق هدفه الرامي لتعزيز التنمية الإقتصادية والإجتماعية في هذه الدول.

كما سيأخذ مجلس المديرين التنفيذيين علماً بالمساعدات الفنية التي اعتمدها رئيس البنك في نطاق الصلاحيات المخولة له من المجلس.

الرهن العقاري تقرض بنك المال ٧ ملايين دينار



هيثم قمحية
بنك المال

منحت الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهن العقاري بنك المال CAPITAL BANK الاردني قرضاً بقيمة ٧ ملايين دينار. وتبلغ قيمة القروض التي منحتها الشركة للبنوك خلال هذا العام ١٠٤ ملايين دينار وقيمة إصداراتها من إسناد القرض ٩٩,٢٥٠ مليون دينار. ويهدف القرض الذي منحته الشركة للبنك الى زيادة مساهمة البنك وتعزيز دوره في سوق التمويل الإسكاني في المملكة.

وقع اتفاقية القرض مدير عام البنك **هيثم قمحية** ومدير عام الشركة **إبراهيم الظاهر**. وقال **قمحية** ان البنك يسعى عن طريق منح القروض السكنية للمواطنين بأسعار فائدة مناسبة لتوفير القروض الى جميع شرائح المجتمع خصوصاً أصحاب المدخول المتوسطة والمتدنية بهدف مساعدتهم على امتلاك المسكن.

وفي هذا السياق أكد **الظاهر** ان الإتفاقية تأتي في إطار تحقيق أهداف الشركة بتطوير سوق التمويل الإسكاني وتحسينه من خلال توفير الأموال اللازمة للبنوك والمؤسسات المالية وتشجيع المنافسة في ما بينها في هذا المجال ما يؤدي الى تخفيض كلف الإقتراض بالنسبة للمستفيدين.

وتوقع ان يزداد حجم التمويل للقروض السكنية في ضوء المبادرة التي أطلقها الملك **عبدالله الثاني** «سكن كريم لعيش كريم» خصوصاً للمواطنين من أصحاب المدخول المتدنية.

الترخيص لشركة شام كابيتال للخدمات والوساطة المالية في سوريا

أصدر مجلس مفوضي هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية قراراً منح بموجبه موافقته على تأسيس شركة شام كابيتال للخدمات والوساطة المالية، والتي ستقوم بتوفير خدمات تقديم الاستشارات وتحليل ونشر المعلومات المتعلقة بالأوراق المالية والوساطة في الأوراق المالية لحسابه وحساب الغير، الى جانب إدارة إصدارات الأولية دون التعهد بالتغطية وذلك برأسمال قدره ١٢٠ مليون ليرة تساهم فيه كل من شركة الرمز للأوراق المالية وهي الشركة الإماراتية المتخصصة بالخدمات والوساطة المالية بنسبة ٢٥ في المئة وبعض المؤسسين السوريين بالنسبة الباقية.

وقف استحواذ بي ان بي باريبا على فورتيس

أرجأ بنك بي ان بي باريبا استحواذه على بنك فورتيس للتعاملات المصرفية والتأمين البلجيكية. وعزا سبب التأجيل الى حكم صدر في بروكسل يوقف أي صفقة يشترك فيها بنك فورتيس لمدة ٦٥ يوماً اعتباراً من ١٢ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨.

وكان بي ان بي باريس قد أعلن في ٢٠٠٨/١٠/٦ انه اتفق مع فورتيس للاستحواذ على حصة غالبية مقابل ١٩,٧ مليار دولار.

ابو ظبي التجاري طرح خدمة الاختيار المتميز للاعمال الصغيرة والمتوسطة

طرح بنك ابو ظبي التجاري ADCB خدمات الاختيار المتميز للاعمال الصغيرة والمتوسطة بهدف جذب هذه المؤسسات للاستفادة من الكثير من المزايا التي تدعم وتوطد العلاقة المصرفية القائمة بين الطرفين.

وقال بيان صادر عن البنك ان الرسوم المفروضة تعتمد على المعاملات على نوع الخدمات المختارة من قبل العملاء، وهي بصفة عامة رسوم منخفضة بطبيعتها، موضحا انه يمكن للعملاء الاختيار من بين اربع مجموعات من الخدمات المصممة بعناية للتوصل الى المجموعة الانسب للوفاء باحتياجاتهم، وبالتالي تحديد مقدار الرسوم التي يتعين عليهم دفعها. وهي خدمات مؤسسات الصفوة وخدمات مؤسسات النخبة وخدمات مؤسسات الصدارة وخدمات مؤسسات التميز.

واشار البيان الى ان هذه الخدمات متاحة حاليا بأربع عملات رئيسية هي درهم الامارات واليورو والدولار الاميركي والجنيه الاسترليني، مع امكانية الاستفادة منها عبر معاملات متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية.

نجاح برنامج BONUS ACCOUNT المبتكر من BLC

اطلق البنك اللبناني للتجارة BLC في الشهر الماضي برنامجا ادخاريا رائدا مبتكرا BONUS ACCOUNT وقد حددت مدة الاستفادة منه بفترة الاعياد فقط.

وهكذا استفاد منه من شاركوا فيه في شهر كانون الاول الماضي، فالبرنامج يمنح من يشاركون فيه فوائد مغرية بنسبة ٤٪ كما يمنحهم جائزة قيمة وفورية عند فتح الحساب، وستكون الفرصة متاحة طوال شهر كانون الاول امام العملاء الحاليين والجدد لفتح هذا الحساب الجديد، وهي فرصة مناسبة لجميع الشرائح الاجتماعية اذ يكفي ان تراوح قيمة الوديعة بين ١٥,٠٠٠ و٢٥,٠٠٠ دولار يتم توظيفها لأجل ١٨شهرا للاستفادة من كل فوائد ومزايا البرنامج. بالاضافة الى الفوائد المغرية والهدية القيمة من ماركة عالمية شهيرة، سيحصل اصحاب حسابات BONUS ACCOUNT على بطاقة ائتمانية ذات موافقة مسبقة تحوي كل المزايا الخاصة التي يمنحها المصرف لحاملي بطاقاته المصرفية وفي مقدمها برنامج المكافآت النقدية القائم على جمع النقاط عند استخدام البطاقة.

برنارد مادوف أحد الأركان البارزين في وول ستريت

أوقع في شباكه كبريات المصارف والمؤسسات المالية

وكالة الصحافة الفرنسية أحصت خسائر بقيمة ٥٠ مليار دولار



تحقق السلطات الفدرالية الأميركية في الاتهامات الموجهة الى المصرفي **برنارد مادوف** BERNARD MADOFF أحد الأركان البارزين في شارع الأعمال في نيويورك WALL STREET والذي ينسب اليه ارتكاب عمليات احتيال ضد كبريات المؤسسات المالية في العالم، وتقدر قيمتها بـ ٥٠ مليار دولار أميركي.

وقال **بول تاولر** PAUL TOWLER الشريك المفوض في شركة الوساطة البريطانية جاي ال تي LT ان المؤسسات التي وقعت في حبائل **مادوف** تحمل عقود تأمين تغطّي الخسائر التي تنزل بها جراء عمليات احتيال FRAUD، إلا ان تلك العقود تخضع لسقوف متدنية نسبياً ولا تغطّي سوى جزء من تلك الخسائر.

وتوقع **تاولر** ان تقدم شركات التأمين والإعادة التي تغطي أخطاء الاحتيال الى رفع أسعارها، لافتاً الى ان الطاقة الإكتتابية المتوافرة في الأسواق لهذا النوع من الأخطار متدنية أساساً. وذكر ان من بين ضحايا عمليات التزوير التي ارتكبها **برنارد مادوف** (٧٠ عاماً) مصارف وشركات عالمية من بينها شركات إسبانية وفرنسية وإيطالية الخ..

وأعدت وكالة الصحافة الفرنسية لائحة مؤقتة بالمبالغ التي خسرتها الشركات العالمية جراء تعرضها لعمليات الاحتيال، وهي تظهر ان مصرف بنكو سانتاندر BANCO SANTANDER الإسباني تكبد خسائر بقيمة ٢٢ مليار يورو، تبعه اتش اس بي سي HSBC البريطاني بخسائر مقدارها مليار يورو وناتيكسيس NATIXIS الفرنسي بخسائر قدرها ٤٥٠ مليون يورو (راجع اللائحة) وقد أوقف **مادوف** ثم أطلق مقابل كفالة مالية بقيمة ١٠ ملايين دولار أميركي.



احتيالات مادوف طاولت المصارف وشركات التأمين

في ما يلي اسماء المصارف وشركات التأمين التي وقعت في مصيدة المحتال العالمي برنارد مادوف والمبالغ التي حصل عليها:

اسم المصرف	المبلغ
اووزارا بنك (اليابان)	١٣٧ مليون دولار
بانكوسانتندير (اسبانيا)	٢,٣٣ مليار يورو
بنك مديتشي	٢,١ مليار دولار
بنك بنديكت هنتس	٤٨ مليون دولار
بي ان بي باريبا (فرنسا)	٣٥٠ مليون يورو
كريدي موتوال (فرنسا)	٩٠ مليون يورو
بنك ديكسيا	٧٨ مليون يورو
بنك فورتيس (هولندا)	١ مليار يورو
اتش اس بي سي هولدنغ	مليار دولار
كاس بنك	٩ ملايين يورو
ميديو بانكا	٦٧١ الف دولار
ندي بريفات بنك	٥ ملايين يورو
نومورا هولدنغ (اليابان)	٣٠٢ مليون دولار
نورديا بنك	٤٨ مليون يورو
رويال بنك اوف كندا (كندا)	٤٠ مليون دولار
سوسيته جنرال (فرنسا)	١٠ ملايين يورو
بنك يونيكريدت (ايطاليا)	٧٥ مليون دولار
يونيون بانكير بريفية (سويسرا)	١,٢٦ مليار فرنك سويسري
اتحاد البنوك الايطالية (ايطاليا)	٦٠,٤ مليون يورو
رويال بنك اوف سكوتلند (بريطانيا)	٣٦٠ مليون يورو
BBVA ثاني اكبر بنك اسباني	٣٠٠ مليون يورو
مجموعة غورا اليابانية	٣٠٣ مليارات دولار

شركات التأمين

اسم الشركة	المبلغ
للال للتأمين (اسرائيل)	٣ ملايين شيكل
سي ان دي للتأمين	٣ ملايين يورو
هاريل للتأمين والاستثمار	١٤,٢ مليون دولار
كوريا لايف انشورنس	٥٠ مليون دولار
سوميتومو للتأمين على الحياة (اليابان)	٢٢ مليون دولار

المحتال **مادوف** اطلق سراحه من قبل المحكمة بكفالة قدرها ١٠ ملايين دولار.

من هو برنارد مادوف؟

ترأس **مادوف** سوق ناسداك الثانوية للاسهم في نيويورك NASDAQ في وقت سابق، وتجري السلطات المالية تحقيقا في اعمال شركة المحاسبة التي تولت عملية التدقيق في حسابات شركة مادوف التي ادارت ثروات الغير ووظفتها بعوائد كبيرة عبر مخطط نهب يقوم على تسديد اموال المستثمرين السابقين باستخدام اموال مستثمرين جدد..

ويعدّ **برنارد مادوف** عضوا رفيع المستوى في نادي النخب اليهودية «بالم بيتش كاونتري كلوب» الواقع في وسط جزيرة قريبة من مدينة ميامي في ولاية فلوريدا، ولكي يكون الشخص مؤهلا للانتماء الى النادي لا بد من تمتعه بسمعة طيبة وان يكون قد كسب ثروته بطرق شرعية، وان يكون من كبار المحسنين. هذه المواصفات اشتهر بها العراب المالي، **مادوف**، وزوجته **روث** اللذان يقطنان منزلا فاخرا في حي نورث لايك منذ عام ١٩٦٧.

التجاري يؤسس محفظة رهن أو شراء أصول من الشركات المتعثرة



عبد المجيد الشطي
رئيس البنك التجاري الكويتي

يدرس البنك التجاري الكويتي CBK خططاً لتمويل الشركات الإستثمارية المتعثرة. وفي حال تم ذلك فانه سيخصص محفظة لشراء الأصول مع التعهد بإعادة البيع مرة أخرى للطرف البائع بعد انتهاء مدة التمويل المتفق عليها.

وقد أوضح مصرفيون ان محفظة التجاري المتعلقة بشراء الأصول خاصة به وليس لها أي علاقة بالحصول على التمويل من الحكومة الذي أقره فريق المحافظ نظير أذونات تسمح للشركات بالإستدانة من البنوك، وبالتالي سينفذ التجاري الفكرة بأمواله.

وأشاروا الى ان هناك نحو ثلاث شركات ستستفيد من برنامج التجاري لشراء الأصول، وبعضها باشر فعلياً فتح محافظ لدى مجموعة الأوراق تتضمن تلك الأصول التي ستكون لدى المجموعة على سبيل الحفظ، في حين سيتم تحولها باسم البنك التجاري لكونه صاحب المديونية والممول الرئيسي لتلك الشركات.

وفي الإطار نفسه، أكد المصرفيون ان الشركات المعنية على خط التفاوض مع التجاري رحبت بالفكرة نظراً الى مرونتها، وكذلك الفترة الزمنية التي تستغرقها المعالجة والتي وصفتها الشركات بأنها ستكون كافية لتدبير أوضاعها والخروج من ضائقة شح السيولة إثر عملية الانخفاض الكبير للأصول.

٥ بنوك محلية كويتية توافق على اقراض غلوبل مليار دولار

أكد مسؤول في بيت الإستثمار العالمي غلوبل GLOBAL ما تردد في الفترة الماضية بخصوص أحجام البنوك عن المشاركة في القرض الذي تعتزم غلوبل اقتراضه من البنوك المحلية، مشيراً الى ان المفاوضات التي خاضها البنك التجاري تمخضت عن موافقة ٥ بنوك كويتية على الإقراض، شرط ان تحصل البنوك على مهلة لدراسة وبحث الأمر قبل الموافقة على إقراض غلوبل مليار دولار.

وفيما لم يكشف المسؤول في غلوبل عن اسماء البنوك الخمسة المشاركة قبل انتهاء المفاوضات، أشار الى ان الأمر بات في حكم المنتهي.

المركزي السوري يقترض ٤٥ مليون دولار لدعم الإصلاح المالي والمصرفي

وقع مصرف سوريا المركزي وصندوق النقد العربي اتفاقية قرض تسهيل التصحيح الهيكلي الثاني بقيمة ٤٥ مليون دولار.

الدكتور **أديب ميالة** حاكم مصرف سوريا المركزي اعتبر ان هذه الاتفاقية تشكل دليلاً مهماً على أهمية إعادة هيكلة وتنظيم المصرف المركزي وتعبيراً جاداً عن مسيرة الإصلاح التي تنتهجها سوريا في القطاع المصرفي والمالي سواء في القطاع العام أو الخاص.

من جانبه أوضح الدكتور **جاسم المناعي** مدير عام صندوق النقد العربي ان الإتفاقية تعبر عن دعم الصندوق للدول التي تنتهج سياسات إصلاحية ومساهمة منه في إجراء إصلاحات مالية ومصرفية، لافتاً الى انها الاتفاقية الثامنة التي يوقعها الصندوق مع سوريا إذ سبق توقيع اتفاقية مع وزارة المالية لاستحداث آلية تمكن الوزارة من إصدار أذونات الخزينة وتمكن من تمويل احتياجاتها في السوق المحلي.

يشار الى انه سيتم سحب القرض على دفعتين متساويتين، إذ نص العقد على ان تكون مدة سداد كل دفعة تسحب من القرض أربع سنوات من تاريخ سحب الدفعة وذلك بعد فترة إمهال سنتين لكل من الدفعتين.

بنك الخليج يؤكد تغطيته لزيادة رأس المال وتجاوز الأزمة المالية

قتيبة الغانم: متفق مع الآراء التي تنادي بالدمج بين البنوك



أكد رئيس مجلس إدارة بنك الخليج **قتيبة الغانم** قدرة البنك على تغطية الزيادة في رأس المال وعلى تجاوز الأزمة الحالية من خلال خطة إعادة البناء التي سيتم البدء في تنفيذها فور انتخابات مجلس الإدارة الجديد.

وأرجع **الغانم** ثقته بتغطية الزيادة في رأس المال الى ان سعر الاكتتاب في الزيادة منخفض جداً وهو ٣٠٠ فلس للسهم، والجميع يعرف انه إذا لم يغتنم هذه الفرصة فإن ذلك يعني تخفيض حصته في رأسمال البنك، معرباً عن ثقته بأن السعر المقرر الذي تم تحديده بالاتفاق مع بنك الكويت المركزي سيستقطب اهتماماً كبيراً من المساهمين.

ورداً على سؤال حول العروض التي تلقاها البنك للاندماج أو الشراء قال **الغانم**: «ان البنك طلب من أحد البنوك الاستثمارية المعروفة اعطاءه استشارات بشأن العروض الكثيرة التي تلقاها بخصوص شراء حصص مؤثرة في البنك أو طلبات للاندماج، لأن المعروف ان أي مؤسسة مالية عندما تتعثر تنهال عليها العروض من كل حدب وصوب لشرائها بسعر رخيص».

وأكد **الغانم** انه متفق مع الآراء التي تنادي بالدمج بين البنوك لا سيما في المرحلة الحالية، ومن بينها دعوة محافظ البنك المركزي في هذا الشأن لأن ذلك من شأنه ان يحقق الكثير للإقتصاد الكويتي. وعن توقعاته المستقبلية للبنك، أوضح **الغانم** «توقعاتنا للبنك والنظرة المستقبلية له مرتبطة الى حد كبير بالنظرة الى الإقتصاد الكويتي، الذي من دون شك وكما نعرف جميعاً يعاني عدد من قطاعاته خصوصاً الاستثمارية والمصرفية والمالية الانعكاسات السلبية للأزمة العالمية».

يذكر ان الدعم الذي قدمه بنك الكويت المركزي للبنك كان له الأثر الأكبر في استقرار الأمور سريعاً.

المركزي السوداني ابلغ المصارف السودانية اسس السياسة النقدية الجديدة لعام ٢٠٠٩

ابلغ البنك المركزي السوداني المصارف العاملة في السودان اسس السياسة النقدية التي ستطبق اعتبارا من مطلع العام ٢٠٠٩ في بروتوكول قسمة الثروة، والمتعلق بالسياسات النقدية والمصرفية والاقراض وتعميق النظام المصرفي الاسلامي والعمل على استخدام صيغ التمويل الاسلامي الاخرى غير المرابحة، واستحداث ادوات تمويل جديدة تخدم اغراض النظام المصرفي المزدوج والمحافظة على الاستقرار النقدي والمالي وتوفير السيولة المناسبة للاقتصاد ومحاربة الفقر.

وتركز السياسة النقدية الجديدة على اهمية الاستمرار وتؤكد على ضرورة اخذ موافقة المركزي السوداني لتمويل الشركات الحكومية. كما منعت السياسة الجديدة جميع المصارف من تمويل حكومة الجنوب والحكومات الولائية والمحليات والشركات والهيئات العامة المركزية والولائية التي تمتلك الدولة فيها نسبة ٢٠٪ او اكثر الا بموافقة مسبقة من بنك جنوب السودان. واجازت كذلك للمصارف الاسلامية والتقليدية قبول السندات الحكومية كضمان لمنح التمويل، واكدت السياسات الاستمرار في تشجيع البنك المركزي للبنوك على تخصيص ذات النسبة التي تضمنتها السياسات السابقة للعام ٢٠٠٧ والبالغة ١٢٪ كحد ادنى من محفظة التمويل للتمويل الاصغر.

شركة FFA أسست شركة شقيقة في سوريا بمشاركة حورية واصلان برأسمال ٢٠ مليون ليرة سورية



جان رياشي
FFA

وافقت هيئة الأوراق المالية السورية المخولة إصدار التراخيص لطالبي تأسيس المؤسسات المالية، على طلب تقدم به مؤسسو شركة FFA سوريا لممارسة العمل المالي (استشارات ونشر معلومات) في الأسواق السورية وذلك برأسمال ٢٠ مليون ليرة سورية.

يساهم في شركة FFA سوريا FFA لبنان بنسبة ٤٠ في المئة و**وراني حورية** بنسبة ٤٠ في المئة و**مازن اصلان** بنسبة ٢٠ في المئة.

وعلى المؤسسين ان يستكملوا اجراءات التأسيس لدى وزارة الإقتصاد والتجارة ولدى الهيئة.

نذكر ان رئيس مجموعة FFA هو السيد **جان رياشي**.

المركزي العراقي يخفض اسعار الفائدة بنسبة ١٪

قرر البنك المركزي العراقي خفض اسعار الفائدة بنسبة واحد في المئة الى ١٤ في المئة بدءا من الرابع من كانون الثاني (يناير) الحالي مع تراجع التضخم وذلك لتعزيز النمو الذي تأثر بانخفاض اسعار النفط.

وقال بيان صادر عن البنك انه نظرا لانخفاض مؤشر اسعار المستهلك وسعيا لدعم نمو الناتج المحلي الاجمالي فإن البنك قرر خفض الفائدة.

وتراجع التضخم الاساسي في العراق الى ١٢,٧ في المئة سنويا في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي من ١٣,٦ في المئة في تشرين الاول (اكتوبر).

وقال صندوق النقد الدولي ان النشاط الاقتصادي انتعش في العراق مع انحسار العنف لكن الانخفاض الحاد في اسعار النفط ادى الى تدهور التوقعات المالية.

وكان تقدير سابق لصندوق النقد توقع نمو الإقتصاد بنسبة تسعة بالمئة خلال عام ٢٠٠٩، الا انه مع تراجع النفط وانزلاق الاقتصاد العالمي الى الركود، يبدو ان ذلك اصبح مستبعدا الآن.

وانخفض سعر النفط الى ٣٦ دولارا للبرميل في كانون الاول (ديسمبر) الماضي اي بنحو ١١٠ دولارات عن الذروة التي بلغها في تموز (يوليو) الماضي، ويمثل النفط نحو ٩٥ في المئة من إيرادات الحكومة العراقية.

الأهلي القطري يزيد رأسماله بنسبة ٢٠ في المئة

وافقت اللجنة العمومية غير العادية للبنك الأهلي القطري على زيادة رأس المال عبر مساهمة جهاز قطر للإستثمار بنسبة ٢٠ في المئة من رأس مال البنك. وكان جهاز قطر للإستثمار قد أعلن في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي بالاتفاق مع البنوك القطرية المدرجة، عن مساهمته في رأسمالها بنسب تتراوح من ١٠ الى ٢٠ في المئة. كما وافقت الجمعية العمومية – حسب بيان على سوق الدوحة – على تعديل نسبة الاقتطاع السنوي للاحتياطي القانوني حيث تعدل من ١٠ في المئة من الأرباح الصافية الى ٢٠ في المئة.

وسيزيد البنك الأهلي رأسماله من ٥٨٣,٩ مليون ريال الى ٧٠٠,٧ مليون ريال عن طريق طرح ١١,٦ مليون سهم ابتداء من العام الحالي وعلى مدار سنتين.

مجلس ادارة الخليجي يجتمع ويتخذ مجموعة من المقررات المهمة



طارق المالكي
رئيس بنك الخليجي



ديفيد بروكتر
الرئيس التنفيذي لبنك الخليجي

عقد مجلس ادارة بنك الخليج التجاري (الخليجي) اجتماعا في كانون الاول (ديسمبر) الماضي حيث تم اتخاذ عدد من المقررات المهمة.

اما ابرز هذه المقررات فتمثل، الى جانب دعوة الجمعية العامة غير العادية الى الانعقاد قبل نهاية كانون الثاني (يناير) الحالي، بالتوصية الى المساهمين بالموافقة على زيادة رأس المال بنسبة اقصاها ٢٠ بالمئة (١٤٤ مليون سهم) وموافقة المساهمين الحاليين على التنازل عن حقهم في الاكتتاب في الاسهم الجديدة، وتجاوز نسبة التملك القصوى استثنائيا لصالح هيئة قطر للاستثمار، وكذلك تعديل النظام الاساسي. ومن المقررات ايضا تغيير اسم البنك اللبناني للتجارة فرنسا الى الخليجي فرنسا والموافقة على زيادة الحد الاقصى من التركزات الائتمانية منسوبا الى اجمالي رأس المال واحتياطيات مجموعة البنك في الخليجي فرنسا بقيمة ١٠٠ مليون دولار.

تعليقا على هذه القرارات، صرح **طارق المالكي**، رئيس مجلس ادارة الخليجي قائلا: «مع حلول يوم الواحد والثلاثين من شهر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨ انهى الخليجي اول سنة مالية كاملة له. وفي حين ما زال من السابق لأوانه الحديث عن توزيع ارباح نقدية على المساهمين في ظل عمليات التوسع والتطوير التي يشهدها البنك، يسرني التأكيد على ان الخليجي ينوي إصدار اسهم جديدة لصالح هيئة قطر للاستثمار، كما نؤكد بالاستناد الى توقعات الاعمال الاخيرة على انتفاء الحاجة الى طلب تسديد نصف القيمة المتبقية من اسهم رأس المال قبل حلول العام ٢٠١٠ على اقرب تقدير ما لم تبرز فرصة استثمارية استثنائية تستدعي توظيف هذه الاموال».

من ناحيته، صرح **ديفيد بروكتر**، الرئيس التنفيذي للخليجي، قائلا: «على الرغم من كوننا مصرفاً جديداً، الا ان الخليجي في مركز مميز يسمح له بمواجهة الازمة الاقتصادية العالمية والهبوط الحاد الذي تشهده الاسواق المالية».

المركزي المغربي يدعو الى توخي الحذر في مواجهة الازمة المالية

دعا البنك المركزي المغربي الى توخي الحذر في مواجهة الازمة المالية العالمية، واعتبر ان التدابير التي اتخذتها الحكومة المغربية للحد من الاثر السلبي للازمة المالية الدولية على الاقتصاد المغربي تسير في المنحى الجيد.

وكشف محافظ البنك المركزي المغربي **عبداللطيف الجواهري** ان الاجراءات التي اتخذتها الحكومة لمواجهة الازمة المالية همت، على الخصوص، قطاع السياحة والطبقة المتوسطة والمقاولات الصغرى والمتوسطة والسكن الاجتماعي والسكن المتوسط وكذا تحسين صندوق المقاصة، واكد في هذا السياق ان بنك المغرب «يرحب بالتدابير المتخذة من قبل السلطات الوصية على سوق رؤوس الاموال من اجل معاقبة مظاهر خرق ابسط القواعد المتعلقة بالاخلاقيات».

وتوقع **الجواهري** ان تراوح نسبة النمو خلال السنة المقبلة بين ٥٪ و٥,٥٪ حسب توقعات التقرير الاخير للبنك الدولي حول اقتصادات شمال افريقيا.

ونفى **الجواهري** وجود اية ازمة ثقة بين البنوك المغربية او صعوبات في تمويل الاقتصاد، مضيفا ان بنك المغرب حاضر ليضخ داخل السوق المالية السيولة الضرورية للنشاط الاقتصادي من اجل ان يظل المعدل بين البنوك قريبا جدا من معدله الموجه.

نبيل القصار (فرنسبنك - بنكا سورانس)

التزمنا أحكام قانون هيئات الضمان ونسوّق منتجات التأمين من خلال شركة وساطة مرخص لها وفقاً للأصول



المقابلة التي أجريناها مع المصرفي نبيل القصّار وعضو مجلس إدارة شركة بنكاسورانس ش.م.ل. BANCASSURANCE S.A.L كانت مناسبة أتاحت لنا ان نستمع الى وجهة نظر مصرفي ضامن متمكن من مهنته، حول شرعية وقانونية عمليات تسويق عقود التأمين عبر شبابيك المصارف.

وقد عرض القصّار بشفافية تامة التدابير التي اتخذها فرنسبنك FRANSABANK أحد الشركاء الكبار الثلاثة في شركة بنكاسورانس إضافة الى البنك اللبناني الفرنسي BANQUE LIBANO FRANCAISE وبنك كريدي اغريكول الفرنسي CREDIT AGRICOLE، في إطار قوننة عملية تسويق عقود التأمين عبر فروع فرنسبنك FRANSABANK، حيث أقدم هذا الاخير على تأسيس شركة لوساطة التأمين وبعد ان حصلت على الترخيص القانوني من وزارة الإقتصاد والتجارة، وهي السلطة المعنية بالإشراف على قطاع التأمين، تولّت مهمة التعاطي مع زبائن البنك وتلبية حاجاتهم التأمينية.

وقال القصّار «نحن نلتزم أحكام قانون هيئات الضمان بالكامل ونشارك وسطاء التأمين مطالبتهم بتطبيق أحكام القانون على الجميع. كما ندعو المصارف الأخرى في لبنان والدول العربية الى الاقتداء بالخطوة التي اتخذناها في هذا الإطار احتراماً للقانون».

وأعرب القصّار عن اعتزازه بالتقدم الذي حققته شركة بنكاسورانس BANCASSURANCE حيث تقدمت الى المرتبة الأولى بين الشركات المتخصصة بالتأمين عبر المصارف والمرتبة الثانية بين شركات التأمين على الحياة في لبنان.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

البيان ■ يطالب وسطاء التأمين بتنظيم عملية تسويق عقود التأمين عبر البنك BANCASSURANCE وبأن يحفظ لشركات الوساطة دورها في تلك العملية. هل توافقون على ذلك، واي دور يمكن ان يلحظ لشركات الوساطة في عمليات التأمين عبر البنك BANCASSURANCE؟

– نحن نشارك وسطاء التأمين المطالبة بتنظيم تسويق عقود التأمين عبر شبابيك المصارف(Bancassurance) وفقا لما تنص عليه قوانين التأمين في لبنان، حيث أن هذه القوانين تلحظ حصرية تسويق عقود التأمين لدى الأفراد وأو المؤسسات، إما مباشرة من قبل شركات التأمين أو عبر وسطاء التأمين المرخص لهم مزاولة هذه المهنة وفقا للقوانين المرعية الإجراء.

أضاف: إنطلاقا من حرص المصارف على عدم مخالفة القوانين المنظمة لهذه الأعمال، أي تسويق عقود التأمين، بادر بعضها الى تأسيس شركات وساطة تأمين مرخص لها من قبل وزارة الإقتصاد والتجارة وهي السلطة المعنية بهذا الأمر. وبعد ان سلمت إدارتها إلى متخصصين فنيين في حقل التأمين، أوكلت إلى شركات الوساطة مسؤولية الإشراف على تسويق المنتجات التأمينية لدى زبائن المصرف. وبذلك تكون عملية التسويق عبر البنك (Bancassurance) قد أخذت مجراها القانوني من خلال ربط المسؤولية المترتبة عنها الى شركات وساطة متخصصة ومرخص لها وفقاً للأصول.

■ يقال ان الدول الاوروبية سمحت للمصارف بتسويق عقود التأمين الشخصية PERSONAL LINES اي العقود ذات الشروط الستاندرد STANDARD والتي لا تحتاج الى مناقشة، بينما تقوم المصارف اللبنانية بتسويق جميع انواع العقود بما فيها تلك التي تضمن المتاجر والمصانع والتي تحتاج الى رأي ونصيحة مستشار التأمين. هل تؤكدون هذا الواقع، وما هو ردكم عليه؟

– عندما بدأت المصارف الأوروبية تسويق المنتجات التأمينية عبر شبابيكها (Bancassurance)، لم تكن التشريعات الأوروبية تنص على تسويق عقود الضمان على الحياة حصريا أو ما شابه هذه العقود المتعلقة بالتأمينات الفردية (Personal Lines). لذلك تطور هذا التسويق وفقا لقاعدة العرض والطلب في سوق التأمين التي تطورت وازداد انتشار منتجاتها مع زيادة طلب المواطن للضمانات التي يوفرها قطاع التأمين، الأمر الذي أدى الى إستنباط عملية ربط قسم من المنتجات التأمينية مع بعض المنتجات المصرفية (حساب التوفير مثلا) وشملت عقود تأمين السيارات، الحوادث الشخصية، مخاطر السفر وغيرها من المنتجات التأمينية التي أصبحت متوافرة عالمياً وتلقائياً لزبائن المصارف الذين يدفعون أثمان مشترياتهم بواسطة بطاقات الإعتماد CREDIT CARD.

أضاف: أما بالنسبة إلى عقود التأمين التي تضمن المخاطر غير الفردية، كعقود التأمين ضد الحريق للمؤسسات التجارية Commercial line، فإن منهجية قبولها من قبل شركات التأمين حتى ولو جرت في إطار عمليات التأمين عبر المصارف (Bancassurance) تبقى خاضعة لإجراءات معينة منها الكشف الحسي على موقع الخطر من قبل خبير متخصص أو مستشار التأمين بحيث يجري التعرف على محتويات المؤسسة التجارية موضوع عقد التأمين ومخاطرها (Exposure).

وقال ان هذا التعاون بين الأفرقاء الذين أشرت اليهم يعزز الشراكة بين شركات التأمين وشركات الوساطة والقطاع المصرفي.

المنتجات التأمينية خدمة مكمّلة للمنتجات المصرفية

■ اوجبت هيئة الرقابة على التأمين في الاردن على المصارف التي تزاول التأمين عبر المصرف BANCASSURANCE ان تحصل على موافقة مسبقة منها على الاتفاق الموقع بين المصرف من جهة وشركة التأمين من جهة اخرى والذي يجعل من المصرف وكيلا لشركة التأمين ومخولا بإصدار عقود التأمين لحساب الشركة. هل ترى هذا الطلب في محله؟ وهل توافقون على اعتماد هذا الحل في سائر الدول العربية؟

– إنطلاقا من قناعتنا بعدم دمج اعمال التأمين مع الأعمال المصرفية وابقاء هذه العلاقة ضمن اطر التعاون التي توفر خدمات أكثر إفادة للمواطن، سبق وذكرنا ان المصارف التي أدخلت تسويق المنتجات التأمينية إلى شبابيكها (Bancassurance)، كانت قد أسست شركات وساطة تأمين بإدارة متخصصين وخبراء في هذا الحقل، وهؤلاء يعقدون اتفاقيات التعاون مع شركات التأمين، وهم الذين يقومون بتسويق المنتجات التأمينية لدى زبائن المصرف.

من خلال تجربتنا في هذا المجال والتي تعود لسنوات عدة، لم نجد اي تعارض بين اعمال مصارفنا وتسويق المنتجات التأمينية.

وهذا الواقع يوفّر على هيئة الرقابة على المصارف مهمة التدخل في هيكلية

الاتفاقات القائمة مع شركات التامين.

أضاف: بالنسبة للمصارف الاخرى في لبنان والدول العربية، نقترح أن يجري اعتماد التدابير التطبيقية التي اعتمدناها، أي إنشاء شركة وساطة تأمين بإدارة متخصصة في هذا الحقل، يوكل إليها تسويق المنتجات التأمينية عبر شبابيك مصارفها (بإشراف إدارة المصرف المعني بالطبع) بحيث تكون المنتجات التأمينية بمثابة خدمات مكملة للمنتجات المصرفية.

تقدمنا الى المرتبة الاولى بين الشركات المتخصصة بالتأمين عبر المصارف والمرتبة الثانية بين شركات التأمين على الحياة

■ **يسجل التأمين عبر البنك BANCASSURANCE نسب نمو مرتفعة. كم هي الاقساط التي تحققونها في هذا المجال؟**

– بالفعل، فمنذ نشأتها في العام ١٩٩٩ حتى تاريخه، إستمرت شركة بنكاسورانس ش.م.ل. BANCASSURANCE S.A.L. بالتقدم واستطاعت أن ترسخ موقعها المتقدم بين شركات التأمين على الحياة في لبنان.

فهي تشغل ومنذ العام ٢٠٠٥ المرتبة الأولى بين شركات التأمين عبر البنوك، والمرتبة الثانية بين شركات التأمين على الحياة. ولقد سجلت خلال العام الفائت النسبة الأعلى من النمو في لبنان حيث بلغت ١٣٤٪، وارتفع مجموع أقساطها الى ٥٤,٧ مليون دولار أميركي عام ٢٠٠٧.

لإطلاق برامج جديدة

■ **ما الذي تتطلعون الى تحقيقه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– بعد تحقيق هذه الإنجازات، نحن نتطلع إلى إطلاق برامج جديدة ترضي شريحة أوسع من الزبائن وتلاقي حاجاتهم.

لقد أطلقنا خلال العام ٢٠٠٨ برامج FransaFuture, وهي عقود تأمين تجمع بين التأمين على الحياة من جهة والاستثمار والادخار من جهة أخرى، ويجري استثمار الأموال المدخرة لدينا والتي تعود للمضمون المتعاقد مع الشركة في صناديق استثمارية يديرها مصرف CREDIT AGRICOLE SUISSE SA, المملوك بنسبة ١٠٠٪ من مصرف CREDIT AGRICOLE SA, وهو أحد أهم المصارف الأوروبية والدولية.

وأضاف موضحاً: هذه البرامج تتيح للمضمون تكوين وتثمير مدخراته والإستفادة من الفرص الموجودة في الأسواق المالية العالمية دون أن يتحمل أعباء إدارة إستثماراته، مستفيداً في الوقت عينه من التأمين على حياته وحماية عائلته.

ونحن بصدد الإعداد لمزيد من المنتجات الجديدة كما المنتجات الحالية، تضمن أخطار الوفاة الطبيعية أو الوفاة بحادث، وحالات العجز الكلي والدائم، وأخطار الحرب. ■

LA NATIONALE
Insurance Consultants & Brokers

LA NATIONALE S.A.R.L. - R.C. 27585 - Sin El Fil
Fouad Chehab Avenue - St. Georges Center
Tel.: +961 1 494 421 / 483 405 / 482 373
Fax: +961 1 500 338 • Email: national@dm.net.lb



أكرم شديد (رئيس المجلس الأعلى للجمارك):

نعمل لاستكمال مشروع المكننة لنغطي كافة البوابات والنقاط الجمركية

أعلن أكرم شديد رئيس المجلس الأعلى للجمارك ان المجلس اتخذ قرارات واجراءات حاسمة في العام ٢٠٠٨، أبرزها تطبيق المكننة في مكاتب جمركية عدة، والاستعانة بأجهزة السكانر في عملية تفتيش البضائع والمستوعبات في مرفأ بيروت وبوابة المصنع، ما سهل تسليم البضائع لأصحاب العلاقة والعبور عبر الحدود اللبنانية السورية. وطالب بتعديل المراسيم والقوانين التي يقوم معهد البحوث الصناعية بتطبيقها بغية الإسراع في إنجاز المعاملات وتفادي ازدحام السفن والحاويات في مرفأ بيروت. واعتبر شديد ارتفاع نسبة مرور البضائع عبر الخط الأخضر الى ٧٠ في المئة انجازاً مهماً مميزاً في المنطقة والعالم. وأكد ان المجلس في حاجة ماسة الى كوادر وموظفين لمواكبة عملية التطوير والإصلاح التي يجريها.

وأكد شديد أخيراً ان نظام «منار» سيطبق في مرفأ بيروت بعد إيجاد الحلول الملائمة لبعض النقاط العالقة تفادياً لأي عراقيل وصعوبات يمكن ان تستجد لاحقاً.

■ ما هي الإنجازات التي حققها المجلس الأعلى للجمارك خلال عام ٢٠٠٨؟

– لا يمكن تعداد الإنجازات التي يحققها المجلس الأعلى للجمارك سنوياً نظراً لتشعبها وتغطيتها لعدد كبير من القطاعات المرتبطة بإدارة الجمارك. ولكن نستطيع ان نحصر هذه الإنجازات بالقرارات والإجراءات التي اتخذها المجلس خلال العام ٢٠٠٨ وكان أبرزها تطبيق نظام المكننة في مكاتب الجمارك في كل من مرفأي صور وصيدا وبوابة المصنع وربطها ألكترونياً بالمركز الرئيسي للمجلس والمديرية العامة للجمارك في بيروت. وتبقى ثلاثة مكاتب نعمل على مكننتها خلال العام ٢٠٠٩ وهي: العبودية والعريضة والقاع.

ولا بد من الإشارة أيضاً الى الإجراء الهام الذي اتخذته الإدارة بالاستعانة بأجهزة السكانر في عمليات تفتيش البضائع والمستوعبات في كل من مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وبوابة المصنع مما يسهل تسليم البضائع لأصحاب العلاقة والعبور عبر الحدود البرية بين لبنان وسوريا.

كما ان اللجنة لإدارة المخاطر التي أنشأتها الإدارة أخيراً في بوابة المصنع ستبسط الإجراءات وتسهّل مرور البضائع لتصل الى نسبة ٨٠ في المئة عبر الخط الأخضر.

تطبيق القوانين والمراسيم أدى الى التأخير في إنجاز المعاملات

■ ما هي الأسباب الحقيقية وراء التأخير في إنجاز المعاملات الجمركية؟

– نأمل ان نجد حلاً نهائياً لهذا الموضوع بعد ان عين مجلس الوزراء لجنة لدراسة الأسباب الحقيقية للتأخير في إنجاز المعاملات الجمركية لتخليص البضائع.

ونؤكد مرة جديدة ان معهد البحوث الصناعية يقوم بتطبيق القوانين والمراسيم الصادرة عن مجلس الوزراء ويتولى بموجبها إجراء التحاليل والفحوص للبضائع والسلع الواردة في اللوائح المدرجة، وبالتالي فإن المعهد يتقيد عموماً بنصوص هذه القوانين والمراسيم التي لا يتكيف بعض منها مع متطلبات التطور والحداثة. لذلك نرى المعهد يعمد الى ضم أصناف جديدة من السلع والبضائع لإجراء التحاليل والفحوص عليها بدلاً من تقديم الحلول والمقترحات لإنقاص عددها.

وفي رأيي ان الحل الأنسب لهذه المعضلة المشكو منها، هو اعتماد الآلية المطبقة في البلدان العالمية المتطورة عبر إنشاء لجنة لإدارة المخاطر وقبول الشهادات العالمية الصادرة عن شركات المراقبة المعترف بها وبالتالي اعتماد الخطين الأخضر والأحمر أسوة بإدارة الجمارك.

ان الأسلوب الذي يطبقه معهد البحوث الصناعية وخصوصاً إجراء تحاليل وكشف على بضائع مرفقة بشهادات صادرة عن شركات مراقبة معترف بها عالمياً، يؤدي حتماً الى حصول تأخير في إنجاز المعاملات قد يصل الى ١٥ يوماً.

مطلوب تعديل القوانين والمراسيم

من جهتنا طالبنا ونطالب بتعديل القوانين والمراسيم المطبقة من قبل معهد البحوث الصناعية بغية الإسراع في إنجاز المعاملات وتسليم البضائع لأصحاب العلاقة، وبالتالي تفادي ازدحام السفن والحاويات وتكدس البضائع في المستوعبات الجمركية، وتجنب الضرر الذي قد يلحق بالتجار والمستوردين وكافة الأطراف المعنية.

تطبيق نظام «منار» في مرفأ بيروت ينتظر إيجاد الحلول لبعض النقاط العالقة

نسبة المرور عبر الخط الأخضر تصل الى ٧٠ في المئة

■ ما هي نسبة مرور البضائع المستوردة عبر الخطين الأخضر والأحمر؟

– التدابير الوقائية والاحترازية التي نتخذها مكّنتنا من ان نرفع نسبة مرور البضائع المستوردة عبر الخط الأخضر الى ٧٠ في المئة. وهذه النسبة تعتبر مميزة في المنطقة والعالم. فعلى سبيل المثال لا الحصر تبلغ نسبة مرور البضائع عبر الخط الأخضر في الأردن ٣٠ في المئة فقط.

نحن بحاجة الى كوادر وموظفين لمواكبة عملية التطوير والاصلاح

■ هل ما زلتم تعانون نقصاً في عدد الموظفين؟

– أجرينا دورة تدريبية هذا العام (٢٠٠٨) كان من المفروض اجراؤها عام ٢٠٠٤. وأسفرت عن تعيين ٢٥٠ خفيراً في السلك العسكري، وهذا العدد يغطي ٥٠ في المئة من النقص الحقيقي وننتظر تعيين ١٧٠ خفيراً إضافياً في المستقبل.

أما بالنسبة للسلك المدني فهناك نقص كبير يقدر بنسبة ٥٠ في المئة في الفئة الأولى و٤٠ في المئة في الفئة الثانية و٣٥ في المئة في كل من الفئتين الثالثة والرابعة. أما على صعيد ملاك المجلس الأعلى فهو في حاجة ماسة الى كوادر وموظفين لمواكبة عملية التطوير والإصلاح التي يجريها.

عملية تهريب المازوت عبر الحدود لم تعد مربحة

■ هل صحيح ان نسبة البضائع المهربة عبر الحدود البرية قد انخفضت ولماذا؟

– ان التهريب آفة عالمية موجودة في كل أنحاء العالم. أما في لبنان فقد انخفضت نسبة تهريب البضائع عبر الحدود البرية من سوريا بشكل ملموس بسبب تدني أسعار النفط ومشتقاته. والمعلوم ان مادة المازوت كانت الأكثر تهريباً من سوريا الى لبنان لان كلفتها في سوريا كانت أدنى من كلفتها في لبنان. ولكن بعد انخفاض كلفتها عالمياً لم تعد عملية تهريبها مربحة. هذا دون ان ننسى الجهود الرسمية من جانب الحدود والتي ساهمت في مكافحة التهريب.

ورشة عمل شاملة

■ ما هي أهم خطواتكم لعام ٢٠٠٩؟

– نسعى ونعمل لاستكمال مشروع المكننة لنغطي كافة البوابات والنقاط الجمركية ما يسهل المعاملات ويبسطها ويريح المتعاملين مع الإدارة. كما اننا نبذل الجهود لإعادة هيكلة الإدارة بإجراء مباريات لتعيين موظفين وملء الشواغر، إضافة الى تحديث مكاتب الجمارك وتجهيزها بأسرع وقت بالرغم من الروتين الإداري الذي يعيق مسيرتنا.

«منار» مطبق في المطار ومرفأ طرابلس

■ أين أصبح نظام «منار» الذي يربط الوكيل البحري بإدارة الجمارك؟

– بدأنا بتطبيق هذا النظام في المطار ومرفأ طرابلس وهو يسمح للوكلاء البحريين في تقديم مانيفستات البضائع الكترونياً.

أما في مرفأ بيروت، فإننا ما نزال نحاول إيجاد الحلول الملائمة لبعض النقاط العالقة، لأننا نريد تطبيق هذا النظام بصورة سليمة وواضحة تفادياً لأي عراقيل وصعوبات يمكن ان تستجد لاحقاً.



المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

اعتمدنا حلولا مؤقتة عدة لمعالجة مشكلة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ

اعلن المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان اسباب ازدحام السفن في العام ٢٠٠٨ تختلف عن اسبابه في العام ٢٠٠٧ حيث كانت المشكلة في عدم توافر ارصفة لاستقبال السفن، وتحولت في العام ٢٠٠٨ الى عدم توافر امكنة لتخزين المستوعبات في محطة الحاويات والباحات المستحدثة في المرفأ. واكد قريطم ان اطلاق المناقصة لتنفيذ مشروع توسيع المحطة سيتم في الربع الاول من العام ٢٠٠٩ ليبدأ التنفيذ في النصف الثاني منه، وتنتهي الأعمال في فترة تراوح بين ٣٠ و٣٦ شهراً وبتكلفة ١٠٠ مليون دولار. واكد قريطم تفاؤله بمستقبل المرفأ الذي كما يتبين ستكون تداعيات الازمة المالية العالمية على نشاطه محدودة، خصوصا ان حجوزات الشحن بحسب الوكلاء البحريين لا تزال كثيفة. وامل قريطم ايجاد حلول جذرية لمشكلات مرفأ بيروت الذي لا يزال يشهد نموا كبيرا ويتلقى عروضا جديدة من شركات بحرية عالمية لاعتماده مركزا للمسافنة والتي «نضطر الى رفضها لعدم قدرة المرفأ على استيعابها».

■ ما هي الاجراءات والتدابير التي تقترحونها لحل مشكلة الإزدحام في محطة الحاويات؟

– تختلف اسباب ازدحام مرفأ بيروت هذا العام عنها في العام الماضي. فسنة ٢٠٠٧ شهدنا مشكلة عدم توافر ارصفة لاستقبال السفن وإفراغها، لكننا عمدنا الى تشغيل ارصفة جديدة وشراء معدات ورافعات آلية جديدة واعتماد اساليب عدة نجحت في معالجة الازدحام.

اما هذه السنة، فقد شهدنا زيادة كثيفة في عدد الحاويات المستوردة ملأى والمعاد تصديرها فارغة والموجهة الى السوق المحلي وهي سبب الازدحام الاساسي، وقد وصل عددها الى ٤٨٠ الف حاوية بنمو قدره ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

وهذه الكمية الهائلة من الحاويات ادت الى تأخير تفريغ الحاويات من السفن بسبب عدم وجود مساحات كافية لتخزينها، وقد لجأنا الى اعتماد حلول مؤقتة عدة لمعالجة هذه المشكلة، فقد استغللنا كل مساحة فارغة في المرفأ الذي امتلأ حتى حدود الحوض الاول. كما استخدمنا موقفا للشاحنات لتخزين الحاويات.

استخدام ساحة العبد لاستيعاب الحركة

هذا واضطررنا الى تستيف الحاويات بعضها فوق بعض بعلو ٤ او ٥ حاويات وهذا ما سبب تأخيرا في تسليم المستوعبات الى التجار والمستوردين.

هذا وندرس امكانية استخدام ساحة العبد التابعة لمصلحة سكك الحديد لاستيعاب عدد كبير من المستوعبات وتخفيف الضغط عن المرفأ ونتوقع بدء استعمالها خلال الربع الثاني من العام ٢٠٠٩.

كما اننا نطالب بإعادة المستودعين اللذين كانا خصصا للهيئة العليا للاغاثة خلال حرب ٢٠٠٦ لنتمكن من تأهيلهما ولاستخدامهما في تخزين الحاويات أيضاً.

لكن تبقى كل هذه الحلول مؤقتة والمطلوب حل جذري يساهم في تسريع حركة تسليم المستوعبات الموجهة الى السوق المحلي والتي يصل معدل مكوثها في المرفأ الى ١٣ يوما.

خفض ايام الخزن المجاني للمستوعبات

اضاف **قريطم**: قدمنا مقترحا وافق عليه مجلس الادارة يقضي بخفض عدد ايام الخزن المجاني من ١٥ يوما الى ٦ ايام للمستوعبات الملآنة المارة عبر الخط الاخضر الجمركي و١١ يوما للمستوعبات الملآنة المارة عبر الخط الاحمر الجمركي، مع تحديد الرسوم بطريقة تصاعدية على ان يبدأ العمل بهذا التدبير اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠٠٩.

كما اننا خفضنا عدد ايام الخزن المجاني من ٧ ايام الى ٥ ايام للمستوعبات الفارغة مع مضاعفة رسوم التخزين في حال تجاوز عددها ضعف العدد اليومي المحدد لكل وكالة بحرية، على ان يبدأ العمل بهذا التدبير اعتبارا من ١٥/ ١/ ٢٠٠٩.

توسيع المحطة بتكلفة ١٠٠ مليون دولار

■ متى تتوقعون اطلاق المناقصة لتنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات؟ ومتى يبدأ التنفيذ؟

– قدمنا مشروع توسيع محطة الحاويات عام ٢٠٠٥، وانهينا الاجراءات الاستشارية وكان من المفروض بدء استخدام هذه المحطة بعد ثلاث سنوات اي مطلع عام ٢٠٠٩. لكن التأخير حصل لظروف واسباب عدة، لذا نتوقع حاليا اطلاق مناقصة التنفيذ اواخر شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩ وبدء الاشغال والبناء في النصف الثاني من ٢٠٠٩. ويحتاج المشروع الى فترة تراوح بين ٣٠ و٣٦ شهرا لتنفيذه وتبلغ كلفته ١٠٠ مليون دولار. وسيساهم هذا المشروع في زيادة طول الرصيف رقم ١٦ الى ١٢٠٠ متر مع قدرة استيعاب اضافية تصل الى ٤٠٠ الف حاوية نمطية تقريبا.

وعموما، سترتفع قدرة المحطة على استيعاب نحو ١,٥ مليون حاوية سنويا.

الرقابة الجمركية تتعارض ومبدأ المنطقة الحرّة

■ لا تزال حركة المنطقة الحرّة اللوجستية خجولة، فماذا تقترحون من تدابير لتفعيلها؟

– افتتحت هذه المنطقة اللوجستية في المرفأ ضمن رؤية لجعلها مركزا محوريا لتخزين البضائع لشركات عالمية ثم اعادة توزيعها الى اسواق اخرى. لكن الاحداث السياسية والأمنية في لبنان حالت دون تطبيق هذه الرؤية كما يجب وبيع هذه الخدمة الى المؤسسات العالمية.

وبقيت حركة الاعمال جيدة نسبيا الى حين اعتماد اتفاقية EURO 1 في لبنان التي تعفي البضائع المستوردة من اوروبا من الرسوم الجمركية بنسبة تراوح بين ٥ و١٠ في المئة سنويا. لكن المشكلة المستجدة هي رقابة ادارة الجمارك على هذه المستوردات والتي تتعارض ومبدأ المنطقة الحرة اللوجستية، ما شكل عدم افادة للشركات من الاتفاقية المذكورة ليصبح مرور البضائع الداخلة عبر المرفأ وليس عبر المنطقة الحرة أجدى وافضل. وفي هذا الصدد اقترح رئيس المجلس الاعلى للجمارك اكرم شديد مشروع قانون ينظم عملية الاشراف على المنطقة الحرة اللوجستية.

وقد وافقت ادارة المرفأ وحتى الشركات العاملة في هذه المنطقة عليه، على ان تحصر الرقابة الجمركية بالبضائع التي تستفيد من اتفاقية EURO1 ولكي لا تتحول المنطقة الحرة الى جمركية.

وتجري حاليا محادثات لبت الموضوع، ونأمل في ان تتحسن الاوضاع وتعدل القوانين كي تتناسب مع مبدأ المنطقة الحرة اللوجستية وتزدهر حركة الاعمال البطيئة حاليا، خصوصا ان الشركات دفعت مبالغ طائلة لبناء المستودعات والتجهيز.

متفائلون بحركة المرفأ

■ اذا كيف تقوّمون حركة مرفأ بيروت عام ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للعام المقبل؟

– رغم كل الازدحام والمشكلات الحاصلة في المرفأ، نحن متفائلون بالحركة القوية والازدهار السائد في مرفأ بيروت ومحطة الحاويات. وبغية تفعيل الحركة اكثر نعقد اجتماعات دورية مع الوكلاء البحريين والاطراف المعنيين ونبحث معهم في المشكلات الطارئة وحلولها.

اما بالنسبة الى عام ٢٠٠٩، فقد تشهد الحركة تأثرا محدودا من الازمة العالمية علما ان حجوزات الشحن بحسب الوكلاء البحريين لا تزال كثيفة.

نتمنى التوصل الى حلول جذرية

■ ما هي الاسباب الحقيقية للتأخير المستمر في شراء المعدات والآليات لتفعيل محطة الحاويات لا سيما ان الوزير العريضي وافق مسبقا على عملية الشراء؟

– وافق وزير النقل **غازي العريضي** وشجعنا على هذه الخطوة لكن من دون الدخول في التفاصيل وتحديد الجهة المسؤولة عن الشراء.

وقد عرضنا الموضوع على مجلس ادارة المرفأ لكنه لم يقتنع بالضرورة الآنية لشراء هذه المعدات والآليات وقتذاك. وحاليا، اعدنا تحريك المسألة مع الازدحام الذي نعانيه والذي يحتاج على الاقل لخمس او ست رافعات شوكية (RTG) ونتمنى التجاوب من المجلس لمصلحة القطاع والعاملين فيه.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان نصل الى حلول جذرية لمشكلات مرفأ بيروت خصوصا انه يشهد نموا قويا، حتى ان شركات شحن عالمية عديدة تقدمت بطلبات لاستخدامه كمركز مسافنة واضطررنا لرفض عروضها، نظرا للقدرة الاستيعابية المحدودة للمرفأ والمستغلة بكاملها. ■

المهندس عمار كنعان (شركة BCTC المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت):

نمو حركة الحاويات المستوردة برسم السوق اللبناني السبب المباشر لازدحام السفن والحاويات في المرفأ



اوضح المهندس عمار كنعان رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت ان السبب المباشر لازدحام السفن والحاويات في المرفأ هو النمو الكبير والمتواصل الذي تسجله حركة الحاويات المستوردة برسم السوق اللبناني. واعتبر قرار الوزير العريضي بتوسيع محطة الحاويات الحل الانسب لمعضلة الازدحام، ولكي يتمكن المرفأ من المنافسة وتفعيل دوره المحوري على صعيد خدمات المسافنة في المنطقة، خصوصا ان هذه الخدمات تؤمن للخزينة العامة موارد مالية اضافية وللمرفأ حركة حاويات مستديمة. واكد كنعان ان الازمة المالية العالمية اثرت سلبا وبقوة على قطاع النقل البحري في العالم ولكن لم يعرف حتى الآن مدى تأثيرها على قطاع النقل البحري في لبنان.

ارتفاع الحركة المستوردة برسم السوق اللبناني السبب المباشر للازدحام

البيان ■ ما هي الاسباب الحقيقية الكامنة وراء الازدحام الذي يشهده مرفأ بيروت في المرحلة الاخيرة؟ وما هي الحلول المناسبة لهذه المشكلة؟

– بعد ان وقّعت ادارة مرفأ بيروت عقد المسافنة الاولى مع شركةMSC، وقعت عقد المسافنة الثاني مع شركة CMA CGM اواخر عام ٢٠٠٦، فارتفع حجم مناولة الحاويات الى مليون حاوية سنويا عام ٢٠٠٧ اي ما يعادل ٨٠ الف حاوية شهريا. وهذه الزيادة استوجبت اعادة النظر في طريقة العمل لأن ارصفة محطة الحاويات، لا سيما الرصيفين ١٥ و١٦ لم تعد تستوعب عدد سفن الحاويات التي تؤم مرفأ بيروت بصورة منتظمة.

وبعد دراسة دقيقة، تم الاتفاق بداية عام ٢٠٠٨ على تشغيل الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ وتجهيزها بالمعدات اللازمة والرافعات الضرورية للتعامل مع السفن المحملة بالحاويات وذلك لإستيعاب حركة السفن برسم المسافنة. واعطينا مهلة ٦ اشهر لتجهيز الارصفة وبدء استخدامها اي مع حلول شهر حزيران (يونيو) من العام ذاته.

من جهة اخرى، كان مرفأ بيروت يخزن بمعدل ٥ آلاف او ٦ آلاف حاوية برسم الاستهلاك المحلي على أرضه، وهذه الحركة كانت تحتاج الى ٦ أو ٧ رافعات متحركة (RTG)، في وقت كان مرفأ بيروت يملك ١٠ رافعات لذا لم نعان مشكلات في ما خص المساحة او الرافعات، ولقد حافظت هذه الحركة على المستوى نفسه في النصف الاول من عام ٢٠٠٨، لكن مع حلول شهر آب (أغسطس) ارتفعت الحركة (الحاويات المستوردة برسم السوق المحلي) في شكل غير اعتيادي وصلت نسبته الى ٦٠ في المئة، ليرتفع عددها الى معدل ١٠ آلاف حاوية على أرض المرفأ، ما خلق مشكلة كبيرة في الفترة الاخيرة لجهة المساحة المخصصة لاستقبال الحاويات برسم السوق المحلي والتي تتسع فقط الى ٧٩٠٠ حاوية.

من هنا، بدأ المرفأ يعاني ازدحاما شديدا.

اما بالنسبة الى الحلول، فالانسب هو توسيع مرفأ بيروت الذي يتطلب تنفيذه اربع سنوات على الاقل. لكن بانتظار تحقيقه، يمكن اتخاذ تدابير عدة تساهم في خفض مستوى الازدحام.

مطلوب خفض ايام الخزن المجاني

بداية، نقترح خفض عدد ايام خزن المستوعبات المجاني من ١٥ يوما الى ٧ ايام على الاقل، فمثلا عدد ايام الخزن المجاني في مرفأي دبي والشارقة خمسة ايام، وقد رفعت تعرفة الخزن الاضافي الى ١٠٠ دولار يوميا بينما تبلغ التعرفة في بيروت دولارا واحدا فقط.

ومن الواجب اعتماد نظام مواعيد لتسليم الحاويات الى السوق المحلي خصوصا مع ارتفاع الحركة السنوية الى مليون حاوية، فالمرفأ حاليا يعتمد طريقة عشوائية اذ يرسل المستوردون والتجار ومخلصو البضائع الشاحنات لتسليم الحاويات في فترة قبل الظهر، ما يحدث ازدحاما رهيبا اذ على المرفأ تسليم السوق المحلي ما يقارب ٧٠٠ حاوية يوميا. لذا نقترح توزيع حركة التسليم على ١٢ ساعةعمل بمعدل ٦٠ حاوية تقريبا في الساعة. وهذا النظام يريح عملية التسليم ويخفف الازدحام، وقد طورنا برنامجا الكترونياً لتطبيق هذا النظام. ونتمنى من الجهات المعنية اصدار قرار باعتماده من الزبائن.

ايجاد باحات خارج حرم المرفأ

ومع صعوبة توسعة محطات الحاويات على البحر وارتفاع كلفة ايجاد باحات إضافية في حرم المرفأ، تلجأ معظم المرافئ في العالم الى ايجاد باحات خارجية واستخدامها لاستيعاب المستوعبات. وقد حددنا مع وزارة النقل في لبنان قطعة ارض في ساحة العبد على كورنيش نهر بيروت تابعة لمصلحة سكك الحديد اي للدولة وتبعد خمسة كيلومترات عن مرفأ بيروت. ويمكن الاستفادة من هذه الارض لتخزين المستوعبات برسم السوق المحلي بعد افراغها من السفن ليلا. وقد تخفض هذه المساحة نسبة ٢٠ في المئة من الازدحام في المحطة والباحات داخل المرفأ.

ومن ناحية اخرى، اقترحنا شراء ٥ او ٦ رافعات متحركة (RTG) وهذه الخطوة مرتبطة بمدى توقع خبراء الاقتصاد اللبنانيين بقاء نمو عدد الحاويات كما لمسنا في الفترة الاخيرة، وعدم تأثر لبنان بانكماش الاسواق بفعل الازمة المالية العالمية.

خفض عدد الايام المجانية للخزن هدفه تشجيع التجار للتعجيل في استلام حاوياتهم

■ **الا ينعكس رفع كلفة تخزين المستوعبات في المرفأ ارتفاعا على فاتورة المستهلك؟**

– نحن لا نطالب برفع كلفة التخزين لجني المزيد من الاموال بل خفض عدد أيام الخزن وذلك لتشجيع التجار على سحب حاوياتهم بسرعة. نحن نتفهم مشكلات التجار من كشف البضائع ومرورها على معهد البحوث وغيرها من الفحوص، لكن هذه الاجراءات لا تتطلب اكثر من ٥ ايام لثلاثين في المئة من الحاويات.

قرار توسيع المحطة يفعّل دور المرفأ في المنطقة

■ **وافق وزير النقل والاشغال العامة غازي العريضي على مشروع توسيع محطة الحاويات، فما هي الفوائد المرجوة والمرتقبة عند التنفيذ؟**

– برهن لبنان انه قادر على المنافسة عالميا في مجال حركة المسافنة، وثمة فوائد تتمثل بالعوائد الضخمة المجناة، متى تفعّل هذا القطاع وتم توسيع محطة الحاويات.

بداية ستستفيد الخزينة العامة من العوائد المالية الناتجة من عمليات المسافنة وعمليات النقل الاخرى. كما ان هذا القطاع وفر حوالى ٣ آلاف وظيفة في لبنان فكان من القطاعات الحيوية المساهمة في تحريك الاقتصاد الوطني وخفض نسبة البطالة.

كذلك، ان عمليات المسافنة واعتماد لبنان مركز توزيع بحريا محوريا أمن للتجار وصول حاوياتهم مباشرة من مرافئ التحميل وبالتالي خفض اجور الشحن والتكاليف على عاتقهم، الى جانب السرعة الملحوظة في وصول الحاويات الى المرفأ.

باشرنا باستخدام المعدات والرافعات الجديدة في تموز ٢٠٠٨

■ **امتدت خدمات BCTC لتغطي ايضا تفريغ سفن الحاويات وتحميلها على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ مقابل قيامكم بشراء معدات وآليات جديدة لازمة، فأين اصبحت وهل تم شراؤها اخيرا؟**

– بدأنا باستخدام المعدات والآليات الجديدة اللازمة لتشغيل الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ منذ بداية شهر تموز (يوليو) وفق ما نصت الاتفاقية.

لا نعرف مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان

■ **في رأيكم، ما مدى تأثير الازمة العالمية على النقل البحري في لبنان؟**

– عالميا، تأثر قطاع النقل البحري بحدة جراء الازمة المالية، فقد انخفضت حركة الحاويات من الصين الى اوروبا ٨٠ في المئة و٥٠ في المئة من الصين الى الشرق الاوسط، وهذا التدهور سيستمر فترة لا بأس بها. ولا شك ان لبنان وقطاع النقل البحري سيتأثر سلبا ولكن لا توقعات لنسب التراجع حاليا.

■ **كيف تصفون علاقتكم مع ادارة مرفأ بيروت ومع قطاع النقل البحري الخاص؟**

– نبذل مع ادارة مرفأ بيروت جهودا كبرى لتحسين الخدمات وتطوير حركة الاستيراد والتصدير وغيرها. وكذلك الامر بالنسبة الى شركات النقل البحري التي نتحمل سوية المشكلات والاعباء التي تطرأ في المرفأ خصوصا لجهة ازدحام محطة الحاويات.

لذا علاقتنا بالقطاعين العام والخاص في مجال النقل البحري جيدة وثمة تواصل وتعاون دائمان.

نتائجنا جيدة وشبيهة بتلك المحققة في العام ٢٠٠٧

■ **كيف تقوّمون نتائجكم خلال عام ٢٠٠٨؟ وما هي ابرز المشاريع لعام ٢٠٠٩؟**

– نتوقع ان تسجل محطة الحاويات نتائج جيدة في العام ٢٠٠٨ شبيهة بأرقام العام ٢٠٠٧ برغم توقف العمل نهائيا خلال شهر ايار (مايو) بسبب الاحداث الأمنية في لبنان، وهذا ما منع زيادة حجم العمل والحركة.

وستنصب الجهود في العام ٢٠٠٩ لمعالجة ازمة الازدحام لتفادي تفاقم شكوى الوكالات البحرية والمعنيين في القطاع.

هدفنا الانطلاق نحو الخارج

■ **ما الهدف من تأسيسكم ثلاث شركات جديدة في مجال النقل البحري؟**

– هدفنا من انشاء هذه الشركات التوسع والاختصاص، فكل قطاع في النقل البحري في حاجة الى شركة خاصة تديره من صيانة الى ادارة العمليات الى التسويق وغيرها من الاختصاصات، كما ونسعى الى الانطلاق خارج السوق المحلي. ■



حمود بن عبدالعزيز العجلان (الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري NSCSA) :

المطلوب حماية البحار من القرصنة وتشجيع صناعة النقل البحري وتطوير الموانئ



تعتبر الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري شركة عربية رائدة ذات طابع عالمي لأهمية أسطولها من ناقلات النفط والكيماويات وسفن البضائع العامة ، وقد حققت انتشاراً واسعاً إقليمياً وعالمياً سواء عبر خدماتها المباشرة أو عبر وكلائها في مختلف أنحاء العالم.

مدير عام الشركة حمود بن عبدالعزيز العجلان تحدث عن إنجازات الشركة مشيراً إلى عدم تأثر الشركة بتعثر تمويل عقود بناء السفن لتمتعها بوضع مالي قوي وتعاملها مع أحواض سفن كبيرة ومعروفة، مطالباً بحماية البحار من أعمال القرصنة، وتشجيع صناعة النقل البحري من خلال توفير التمويل اللازم وتقديم التسهيلات وتطوير الموانئ، كاشفاً عن نتائج قياسية وممتازة ومبدياً تفاؤله بعودة النشاط الإقتصادي العالمي إلى مرحلة النمو .

كبرى شركات النقل العربية

■ هل لنا بلمحة تاريخية عن الشركة؟

– تأسست الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري في نهاية السبعينات من القرن الماضي ، وهي شركة مساهمة بدأت أعمالها في مجال نقل البضائع العامة، وأضافت إلى نشاطها خلال التسعينات نشاط نقل المواد الكيماوية ،كما دخلت أواسط التسعينات في مجال نقل النفط الخام .

وفي خطوة توسعية اشترت الشركة عام ٢٠٠٥ حصة من شركة بتروديك العالمية لنقل وتجارة الغاز المسال، تقدر بحوالى ٣٠ في المئة، وتعتبر شركة بتروديك من الشركات الكبرى في مجالها حيث تدير ٦٠ ناقلة.

وحالياً تمتلك الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري ١٣ ناقلة نفط عملاقة تتسع الواحدة منها لما يزيد عن مليوني برميل، و١٦ ناقلة كيماويات و٤ سفن لنقل البضائع العامة، وسيضاف الى أسطول ناقلات النفط ٤ ناقلات جديدة تسلّم الى الشركة خلال العام ٢٠٠٩، كما سوف تستلم الشركة ١٦ ناقلة كيماويات جديدة إضافية خلال الأعوام من ٢٠٠٩ وحتى ٢٠١١.

وإذا قسنا حجم الأسطول بالنسبة للشركة ككل وتوزيع استثماراتها ونشاطاتها، يمكن القول أنها من أكبر شركات النقل البحري في السعودية والمنطقة، وقد حققت خلال السنوات الخمس الماضية نمواً ملحوظاً.

■ ما هي أهم الخطوط التي تركزون عليها؟

– يعتبر نقل النفط الخام النشاط الأكبر من حيث مصدر الدخل ، لكن ذلك لا يعني أنها تهمل مجالات النقل الأخرى، بل تسعى للصدارة في كل عملياتها.

تحالفات استراتيجية

■ هل حققت الشركة انتشاراً واسعاً في العالم؟

– الشركة سعودية الهوية، غير أنها ذات صفة عالمية، حيث تنتشر مكاتبها في منطقتي الخليج والبحر الأحمر والولايات المتحدة إضافة إلى شبكة وكلاء في جميع أنحاء العالم. كما أن لديها تحالفات استراتيجية مع شركات نقل عالمية رائدة.

– في رأيكم إلى أي مدى تأثر قطاع النقل بالأزمة المالية العالمية؟

– كما أثرت الأزمة على القطاعات كافة لا بد أن تؤثر على قطاع النقل البحري ، لكن في رأيي ستسجل بعض الإيجابيات في خانة شركات النقل القوية ، ومنها الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري التي لم تألو جهداً في التركيز خلال السنوات الماضية على تطوير أعمالها في مختلف الظروف ، ونجاحها في الحصول على التمويل اللازم الذي يهدف إلى تعزيز

منافستها بعد عودة الأوضاع إلى طبيعتها.

تعثر في تمويل بناء السفن

■ **هل سيكون لانخفاض أسعار النفط أثر كبير على قطاع النقل البحري؟**

– المسألة مرتبطة بعملية العرض والطلب المتعلقة مباشرة بكميات الإنتاج والاستهلاك العالمي للنفط. لكن واقع القطاع اليوم يفرض مسار المنافسة بين الشركات العالمية.

إلى ذلك، ووفق تقارير خاصة في صناعة النقل البحري فقد بلغت قيمة عقود بناء السفن ٨٠٠ مليار دولار، لكن وحسب الاحصائيات فإن ٦٠٪ من تمويلاتها لم ترتب بعد في ظل الأزمة، وهذا يعني أن جزءاً من السفن المتوقع دخولها للخدمة قد يتأخر أو يلغى.

وفي كلتا الحالتين، لم تتأثر الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري أسوة بالشركات التي تتمتع بوضع مالي قوي وتتعامل مع أحواض بناء سفن كبيرة ومعروفة ، وهذه الأزمة قد تفتح للشركة فرصاً إضافية للتوسع.

الحماية من القرصنة

■ **هل من مطالب معينة يرفعها قطاع النقل البحري إلى الجهات المعنية والمسؤولة؟**

– المطلب الأهم اليوم هو حماية البحار من القرصنة، ونتمنى من حكومتنا الرشيدة أن تنقل هذا المطلب إلى المحافل الدولية ليس لحماية البحر الأحمر فقط وإنما كل البحار، فقطاع النقل ليس محصوراً بالدولة المركز إنما هو قطاع عالمي.

كما نتمنى أن يتم تشجيع صناعة النقل البحري من خلال تحرير التمويل وتقديم التسهيلات وتطوير الموانئ، ونحن على اتصال دائم بالجهات المعنية سواء المموّلة كصندوق الاستثمارات العامة، أو الجهات الراعية لقطاع النقل البحري كوزارة النقل.



المطلوب تدخل دولي

■ **في ظل عمليات القرصنة التي تحدق بالنقل البحري، هل من تغيير على صعيد خططكم أو تأميناتكم؟**

– منطقة خليج عدن أعلنت منذ فترة بأنها منطقة خطرة، لذلك اعتدنا أن يفرض على السفن المارة أو الراسية في موانئها رسوماً تأمينية إضافية لا زلنا نراها معقولة. ولكن هذا لم يمنع بعض الشركات من تغيير خطوطها لتتحاشى المرور في هذا الخليج، خصوصاً وأن القرصنة توسعت وأصبحت تمتد من السواحل الصومالية حتى القرن الإفريقي، وأعتقد أن المشكلة باتت تتطلب تدخلاً دولياً وحماية دولية للبحار.

■ **ما الجديد في استراتيجياتكم؟**

– لدينا شبكة من العمليات تخدم المنطقة، وندرس الفرص المتاحة عموماً للدخول في مجالات جديدة ضمن المعايير التي تساهم في نمو الشركة وزيادة العائد على حقوق المساهمين وتعزيز موقعنا في القطاعات التي نعمل فيها.

نتائج قياسية

■ **كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– النتائج ممتازة وقياسية، إذ حققنا في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام ما يقارب ٦٥٤ مليون ريال سعودي بزيادة ٩٤٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي، حيث ساهم في تحقيق هذه النتائج دخول ناقلات نفط جديدة، إضافة إلى المستويات الجيدة التي وصلت إليها أسعار النقل.

■ **ما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟**

– من المتوقع أن يشهد العالم ركوداً اقتصادياً في الفترة المقبلة، إلا أننا مطمئنون إلى وضع الشركة إيماناً منا أن كل ركود سيتبعه عودة قوية للنشاط الاقتصادي.

كما أن استراتيجياتنا موضوعة لفترة ما بعد ٢٠١٠ وستشهد أنظمة جديدة تمنع نقل النفط في سفن أحادية التصفيح، وهذا الإجراء سينعكس بالتأكيد إيجاباً على عملياتنا ، كما نعمل على تطوير خطط تشغيلية لقطاع نقل الكيماويات لتتناسب مع نمو أسطول هذا القطاع .

■ **هل من رسالة أخيرة توجهونها؟**

– أتمنى أن يستفيد العالم العربي من الأزمات المالية العالمية بتوحيد الجهود وإنشاء كيانات كبيرة قادرة على المنافسة عالميا، مما سينعكس إنشاء الله إيجاباً على اقتصادات دولنا العربية ، لأننا نملك ما يكفي من قدرات وموارد لمواجهة هزّات كهذه، والتي قد ينتج عنها وجود فرص استثمارية جيدة إذا ما تم إستغلالها على الوجه الأمثل . ■



محمد المري (مبرد للنقل - الكويت) :

توسعنا اقليميا ونهتم بالسوق الخليجي وخصوصاً السعودي

تعدّ شركة مبرد للنقل احدى شركات النقل والخدمات اللوجستية في الخليج وتتخذ الكويت مقراً لها، حيث تغطي خدماتها منطقة الخليج والشرق الأوسط، وهي اليوم تسعى الى الحفاظ على مكانتها والارتقاء بمستوى خدماتها في مجال النقل والخدمات اللوجستية، وتتمتع حالياً بالإمكانات والقدرات المالية والإدارية، إضافة الى السمعة المتميزة. وقد دخلت الشركة تحت مظلة شركة أعيان للإجارة والإستثمار التي تمتلك فيها حصة ٥٣,٥٤ في المئة.

مدير عام الشركة محمد المري شرح لـ «البيان الإقتصادية» تأثيرات الأزمة المالية على قطاعات النقل في الخليج وأهمية أسعار النفط في اقتصادات الدول الخليجية وميزانياتها، عارضاً لتوسع الشركة في غير بلد، منتقداً غياب الحوافز في السوق الكويتي، مؤكداً عمل الشركة وفق مفاهيم الشريعة الإسلامية.

تراجع حركة التبادل التجاري

■ الى أي مدى تأثر قطاع النقل في الخليج جرّاء الأزمة المالية العالمية؟

– الأزمة المالية لها تأثير مباشر على كل دول العالم والقطاعات كافة وإن بدرجات متفاوتة.

وكما هو معروف، فإن الصادرات والواردات هي الشريان الرئيسي لاقتصاد أي دولة، وها نحن اليوم نشهد تراجعاً ملموساً لحركة التبادل التجاري وما سيتبعها من إجراءات وتدابير لوجستية مرافقة.

■ كيف أثر انخفاض أسعار النفط ومشتقاته على قطاع النقل؟

– طبعاً انخفاض سعر النفط يعني تكلفة أقل لعمليات النقل بأشكالها كافة، لكن واقع الحال بعد الأزمة المالية يؤشر الى ان الجميع يعيدون حساباتهم في أي خطوة أو مشروع، وسط موجة من الإندماجات بين المصارف والشركات، رافقت تأثر الحكومات الخليجية بانخفاض أسعار النفط لتشكل عوامل فاعلة أدت الى تقلّص المبادرات التجارية وبالتالي عمليات الشحن والنقل، ما غيّب أي أثر إيجابي لانخفاض أسعار النفط.

ميزان الإقتصاد برميل النفط

■ في رأيكم ما الإجراءات الواجب اتخاذها للحد من تداعيات الأزمة المالية؟

– ليس ثمة حل جذري للأزمة في غياب تلمس الحجم الحقيقي للمشكلة، وكل الحلول المطروحة اليوم مؤقتة. ولكن بحسب رأيي الشخصي، فإن سعر برميل النفط سيكون المعيار الاهم الذي سيحدّد المستقبل، كونه يشكل المصدر الأساسي للدول الخليجية، وإذا استمر سعر النفط في الهبوط، فستواجه المنطقة صعوبات بتطبيق الخطط التنموية وإذا عاد وارتفع واستقر على ٧٠ دولاراً للبرميل فإن اقتصادات دول الخليج ستعود وتنتعش من جديد وستنطلق بالتالي مختلف القطاعات، وتعود الوفرة الى ميزانيات هذه الدول ولو بحدها الأدنى.

توسع ورفع رأس المال

■ هل لنا بلمحة عن نشاط «مبرّد للنقل» خلال عام ٢٠٠٨؟

– انطلقنا سابقاً من الكويت الى السودان ثم مصر وعمان ودول مجلس التعاون إضافة الى العراق حيث حققنا ايرادات ضخمة برغم الأحداث التي تشهدها تلك البلاد، واليوم وصلنا الى السعودية وسيكون لنا مطلع ٢٠٠٩ فرع في دبي.

كما ولدينا مساهمات استثمارية متنوعة كالمشاركة بتأسيس شركة متخصصة بالشحن الجوي والمشاركة ايضا بتأسيس شركة مترو للنقل السريع عبر التعاون مع الاتحاد الكويتي للنقل وتأسيس شركة الخدمات اللوجستية المتكاملة – مصر والتي تملكت قطعة ارض بمساحة ٨٠ الف متر مربع للمخازن ذات المواصفات العالية والخاصة، وتأسيس الشركة العمانية للخدمات اللوجستية المتكاملة والتي ستباشر اعمالها بإذن الله بمنتصف ٢٠٠٩، ومن الجدير بالذكر اننا في ٢٠٠٨ قد رفعنا رأس مال الشركة بنسبة ١٢٠ في المئة بعد إدراج الشركة في بورصة الكويت عام ٢٠٠٧.

■ ما هي المعايير التي تعتمدونها للتوسع في سوق معين؟

– المعيار الأهم هو استقرار الدولة والسوق، إضافة الى النشاط اللوجستي فيها والتسهيلات التي توفرها القوانين والتشريعات، وسهولة دخول المستثمرين الأجانب اليها وحمايتهم. ومن الضروري أيضاً ان تكون البنية التحتية للسوق ملائمة مع التشديد على ملاءة الشركاء الإستراتيجيين.

السوق الكويتي ليس هدفا اساسيا

■ كيف تواجهون التحديات لدى دخولكم سوقاً جديداً؟

– قبل أي خطوة، نطلع باهتمام على مقومات الدولة موضوع التوسع والمعوقات التي تواجه الشركات هناك ساعين الى تجنب أخطائها.

وبما ان أي سوق لا يخلو من الخلل والعثرات نحاول التخفيف منها قدر الإمكان، باستثناء الأسواق الخليجية حيث القوانين الراعية، وبالتالي لا مشكلات أساسية فيها. وبالنسبة للسوق الكويتي فإنه لا يوفر الادوات الكافية كقوانين واجراءات لتشجيع الاعمال التجارية ما يطبع عملياتنا بالجهد الذاتي.

■ هل توافقون على مقولة ان الرأسمالية أثبتت عجزها وان الإقتصاد الإسلامي هو الحل؟

– لا شك في أن مفاهيم الإقتصاد الإسلامي نجحت في مجالي الصيرفة والأدوات الإسلامية، لكنها لا تزال بعيدة عن التطبيق في جميع المصارف والمؤسسات التقليدية، ويلزمها المزيد من الدراسة والتعديل لتتناسب مع الاوضاع الحالية.

النقل وفق الشريعة الإسلامية

■ تقولون ان الشركة تعمل وفق الشريعة الإسلامية، هل لنا بتوضيح عن كيفية سير عملياتها؟

– ثمة لجنة شرعية في الشركة تنظر في جميع العقود وتمارس سلطتها الإشرافية والرقابية، وتضع الضوابط حرصاً منها على الا تخرج العمليات عن مسارها الشرعي.

■ أي من الأسواق يعتبر واعداً بالنسبة الى شركتكم؟

– السوق السعودي أحد الأسواق الواعدة في الخليج وكذلك مثيله العراقي، خصوصا في حال استقرت الأوضاع السياسية والأمنية فيه. ولكن بالمقابل، وفي ظل الاوضاع الحالية، ثمة هدوء وتريث في أسواق الشرق الأقصى.

٣,٣ ملايين دينار أرباح ٩ أشهر

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ ؟

– حققنا في الربع الثالث من ٢٠٠٨ أرباحاً بلغت ٣,٣ ملايين دينار بزيادة ٦١٦,٤ في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، حيث بلغت الأرباح ٤٠٠ ألف دينار، كما ارتفعت ربحية السهم الى ٢٠,٤٥ فلساً.

هذا وتتركز أعمالنا واستثماراتنا الخارجية على الخدمات اللوجستية المتكاملة بمختلف قطاعاتها كالنقل والتخزين والمناولة وإدارة المخزون والشحن.

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٠٩؟

– نتفاءل بالعام ٢٠٠٩، وسنركّز على الأعمال والاستثمارات التي بدأنا فيها ولن نقدم على أي توسّع جديد قبل إنهائها. ■

سمير نعيمه (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP) :

ازدحام سفن الحاويات في مرفأ بيروت معضلة اساسية ولا احد يحرك ساكنا لحلّها بصورة نهائية!



رأى سمير نعيمه الشريك المفوض والمدير العام في مجموعة سي لاين SEALINE GROUP ان لبنان كونه جزءا لا يتجزأ من العالم فإن تأثيرات الأزمة المالية ستطاوله وان بقدر محدود، مقترحاً بعض الحلول للحد من تداعيات الأزمة.

وركز نعيمه في مطالباته على إيجاد الحل النهائي لمشكلة ازدحام سفن الحاويات خارج أحواض المرفأ، ملقياً المسؤولية على المعنيين الذين لا يحركون ساكناً.

وإذ قدّر عالياً قرار وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي توسيع المحطة، نصح باستخدام المساحات الفارغة في حرم المرفأ مواكبة للتطور الذي تشهده البلاد وريثما تنتهي عملية التوسيع التي تستغرق وقتاً طويلاً.

وعن موقع لبنان الحالي في مجال الترانزيت البري استبعد استرداد الدور الذي لعبه خلال فترة إقفال قناة السويس، مبدياً تخوفه من عوامل عدة يمكن ان تهدد الاستقرار خلال ٢٠٠٩.

البيان ■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– تركت الأزمة المالية العالمية تأثيرات كارثية على غالبية الدول في العالم، ولكننا في لبنان لم نشعر بتداعياتها بعد، فشهر كانون الاول مخصص للأعياد وترتفع خلاله حركة الاستيراد لمواكبة النمو المتواصل للاستهلاك لذا، من الممكن ان تتجلى آثار الأزمة في الأشهر الثلاثة الأولى من العام المقبل، كون لبنان جزءاً، لا يتجزأ من العالم، ولن يكون في منأى عن المستجدات العالمية برغم ان التأثيرات ستكون محدودة على أسواقنا الاستهلاكية مقارنة بالدول الصناعية الأخرى، وعلى هذا الصعيد قد نشهد تراجعاً في كميات البضائع المستوردة الى لبنان.

أما الحلول المقترحة فهي تخفيض المصاريف وتخزين المواد الضرورية خصوصاً في الدول المنتجة للحد من تداعيات الأزمة.

مشكلة ازدحام البواخر مستمرة

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– لا ترضينا خدمات مرفأ بيروت وآداء محطة الحاويات فيه، إذ ان مساحتها غير كافية لاستيعاب حركة المناولة المستمرة في الارتفاع، لذا نطالب بإيجاد الحل النهائي لمشكلة ازدحام البواخر وانتظارها لأيام عدة خارج المرفأ لحلول دورها للرسو والعمل. ولكن للأسف، لا أحد من المعنيين يحرّك ساكناً وكل طرف يلقي المسؤولية على الآخر.

استعمال المساحات الفارغة خلال فترة توسيع محطة الحاويات

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– نشكر معالي وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي على قراره ونطالبه بحل مؤقت يمكّننا من تسيير الاعمال خلال فترة توسيع المحطة نظراً لما تتطلبه عملية التوسيع من وقت طويل، ونقترح استعمال المساحات الفارغة في المرفأ لاستيعاب أعداد أكبر من الحاويات، بغية الاستفادة من حالة التطور والنمو التي تشهدها البلاد خلال هذه الفترة وتعزيزها، إضافة الى ضرورة تزويد المرفأ بالمعدات والتجهيزات الكافية لمواكبة زيادة حجم الأعمال. ونتمنى ان يتعاون كل من المرفأ والقائمين على محطة الحاويات للقيام بالخطوة الأولى باتجاه الحل النهائي لهذه المعضلة.

لا نمانع في تعزيز عمليات المسافنة شرط الا تكون على حساب البضائع المحلية

كما أننا لا نمانع إبرام العقود لتعزيز عمليات المسافنة، إلا أن ذلك لا يجب ان يكون على حساب البضائع المحلية كونها تعود بإيرادات طائلة للخزينة العامة.

من جهة أخرى، علينا السعي الى التطور لتحسين مستوى أعمالنا.

المعضلة الاساسية هي ازدحام سفن الحاويات

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟

– لا نعاني من أية عراقيل تذكر مع مرفأ بيروت والجمارك اللبنانية، الجميع يعتمد آلية خاصة به. ولكن المعضلة الأساسية تبقى في ازدحام سفن الحاويات والتي لولاها لما كنا نبدي استياءً.

لذا ندعو الجميع الى التحلي بحس المسؤولية والتحرّك لحل هذه المشكلة، فالخطوة أساسية ومن شأنها تعزيز الاقتصاد اللبناني عموماً.

من الصعب استعادة بضائع الترانزيت البري

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟

– لا يملك لبنان أسطول شاحنات ضخماً مقارنة بالذي تملكه سوريا، الأردن والمملكة العربية السعودية، وبالتالي من الصعب علينا الوصول الى ما يسمّى بالعمق العربي وبالتحديد العراق، بالرغم من أن المرفأ اللبناني هو الأقرب استراتيجياً الى بغداد مقارنة باللاذقية والعقبة.

الى ذلك نعاني من كلفة الرسوم المرتفعة جداً على البضائع وقلّة التسهيلات، إضافة الى ان أوزان الشاحنات اللبنانية محددة عكس السورية والتي تصل حمولتها الى ٤٠ و٥٠ طناً أحياناً. وهنا يتجلّى بوضوح دور الدولة وقدرتها على تقديم التسهيلات اللازمة.

وقد استغل لبنان في الماضي الترانزيت البري بسبب إقفال قناة السويس. أما اليوم فمن الصعب استعادة المفهوم القديم للترانزيت بعد أن خسرنا ٨٠ في المئة من الأعمال.

٤٦٪ نمواً في الأعمال

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– لا شك في أن العام ٢٠٠٧ كان جيداً بالرغم من كل الصعوبات التي شهدها لبنان آنذاك، إلاّ ان العام ٢٠٠٨ كان أفضل وقد حققنا خلاله نتائج جيدة، ونسبة نمو تقارب الـ ٤٦ في المئة مقارنة بالعام الماضي، غير ان النتائج النهائية ستظهر بوضوح خلال الأشهر الثلاثة من العام ٢٠٠٩.

من جهة أخرى لن نسعى في العام ٢٠٠٩ الى استقطاب المزيد من الأعمال إذا لم نجد حلولاً نهائية بعد لازدحام البواخر في محطة الحاويات، إضافة الى عوامل عدة تهدد الاستقرار في العام ٢٠٠٩ أبرزها الأزمة المالية، تداعيات المحكمة الدولية والانتخابات النيابية.

وهنا لا بد من الإشارة الى أهمية الاستقرار الأمني والسياسي في لبنان كونه عاملاً ضرورياً لتعزيز اقتصاد البلاد وتفعيله.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل في أن تحل المعضلات كافة فنتسلّح عندها بالشجاعة لاستقطاب المزيد من الأعمال، وتعزيز دور مرفأ بيروت. وبالأخص ان الحل بين أيدينا ولا نعاني مشكلات وتأخيراً بسبب عوامل طبيعية (كالعواصف مثلاً) كما هي حال معظم المرافئ في الدول الاخرى. ■



نيكولاي كريستنسن (MAERSK - LEBANON):

تطبيق نظام موعد الوصول لتلبيص السفن افضل واكثر عدالة من نظام أفضلية التلبيص المعطاة حاليا للسفن الأم MOTHER VESSELS

اعتبر نيكولاي كريستنسن NIKOLAJ KRISTENSEN المدير العام لشركة ميرسك لبنان الوكيلة العامة للمجموعة الملاحية الدانمركية MAERSK LINE، ان لبنان نجح في اثبات انه يتمتع بقطاع مالي قوي وان مستقبله يؤشر الى نمو صلب في ٢٠٠٩، متوقعا تغيير طبيعة المنافسة بين شركات الملاحة، مرحبا بقرار وزير النقل توسيع محطة الحاويات، مؤكدا ان تطبيق نظام موعد الوصول لتلبيص السفن في المحطة افضل واكثر عدالة من النظام المطبق حاليا والذي يمنح افضلية التلبيص للسفن الأم MOTHER VESSELS، معربا عن تفاؤله في ان يتابع قطاع النقل البحري اللبناني تطوره وتقدمه في العام ٢٠٠٩، ليتمكن من تقديم افضل الخدمات للمتعاملين معه.

تغيير طبيعة المنافسة

■ كيف تقوّمون ارتدادات الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع البحري اللبناني؟ هل بمقدور هذا القطاع ان يتخطى هذه المشكلات ونتائجها؟

– لقد نجح لبنان اولا واخيرا بإثبات انه يتمتع بقطاع مالي قوي، وبخلاف دول منطقة الشرق الاوسط فإن مستقبل لبنان للعام ٢٠٠٩ يؤشر الى نمو صلب. فعملنا متصل بشكل مباشر بالاستهلاك والانتاج الصناعي وكلاهما غير متأثرين على ما يبدو. اذاً لدينا توقعات أن سنة ٢٠٠٩ ستكون جيدة بغض النظر عن الوضع المالي العالمي.

في الماضي، شهدنا منافسة ضارية وبخاصة في النصف الثاني من سنة ٢٠٠٨ ونتوقع ان تستمر لغاية العام ٢٠٠٩. مع قولنا هذا نتوقع ان تتغير طبيعة المنافسة بغية التفرغ لادارة التغيرات الدائمة لمعدلات الصرف، تقلبات اسعار السلع والاستهلاك المحلي. ان تجارة التجزئة والصناعة ستركز على ابقاء اقل مخزون من البضائع والخطوط الجديرة بالثقة هي تلك التي ستحافظ على تقديم الخدمة الافضل لزبائنها.

تقدم مستمر في خدمات المرفأ

■ هل أنتم مقتنعون بخدمات مرفأ بيروت وانجازات الـ BCTC؟ ماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات؟

– ان مرفأ بيروت هو مرفق بحري له تعقيداته، وبالطبع هناك العديد من المسائل التي نود تحسينها. بالنظر الى الصورة العامة حصلنا على خدمة جيدة ونرى تقدماً مستمراً ونحن واثقون ان المسائل المذكورة آنفاً ستحل كما ان هذه التقديمات ستستمر.

■ كيف تقرأون القرار الجديد لوزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي بزيادة قدرة الـ BCTC وتوسيع رصيف الميناء ١٦ من ٦٠٠ م الى ١٢٠٠ م؟ هل يكون هذا حلاً نهائياً لمشكلة الازدحام في مرفأ بيروت؟

– نرحب بهذا القرار ونراه عنصرا هاما من نمو الاقتصاد اللبناني وبالتالي علمنا ان مشكلة الازدحام هي ابعد من حدود المرفأ والتعاون بين مستخدمي المرفأ وادارته، هو شرط اساسي لحل المشكلات الحالية. اذا اخذنا بعين الاعتبار آثار التوسع لهو واضح ان الرصيف سيسمح بإرساء عدد اكبر من السفن وبمساحة اكبر على الارض سيصبح بإمكان المرفأ استيعاب عدد اكبر من الحاويات للاستهلاك المحلي والمسافنة.

أفضلية التلبيص بحسب توقيت الوصول

■ ما هي المشكلات والمصاعب التي تواجهها الوكالات البحرية في لبنان والتي تعيق عملها؟ (من ناحية الزبائن والمرفأ) ماذا تقترحون كحلول لهذه المشكلات؟

– يقوم اهتمامنا الجوهري على امكانية تلبيص السفينة في المرفأ دون اي تأخير، وبالتالي امنيتنا ان نحقق نظام موعد الوصول للرسو في مرفأ بيروت (berthing window) بدلاً من الافضلية الحالية للسفن الام واستخدام نموذج الآتي اولا يخدم اولاً. نقدر ان هناك ظروفاً معينة للطريقة الحالية ولا نود تحدي ذلك، ولكن كوننا شركة تركز على وصول السفن في الوقت المحدد، سنفضل بالتأكيد نموذجاً يسمح لنا بالاستفادة الكاملة من نظام موعد الوصول لأنه الافضل والاكثر عدالة من نظام افضلية التلبيص للسفن الأم MOTHER VESSELS والمعمول به حاليا.

اهتمام بخط جديد الى العراق

■ ما هي القرارات والاجراءات التي يجب اتخاذها لتنشيط عمل الترانزيت البري الى العالم العربي وبخاصة الى العراق (من خلال مرفأ بيروت)؟

– نركز فرصنا في لبنان ونخدم زبائننا المحليين وبالتالي لم ندرس هذا الموضوع بالتفصيل. لكنه في المقابل موضوع مثير للاهتمام كون هناك ازدياد في حجم النقل البحري من الشرق الاقصى الى الخليج العربي ومرافئ البحر الاحمر. كميرسك لبنان نوجه اهتمامنا بصورة خاصة الى العراق من خلال خط بحري جديد الى أم قصر. نتوقع ان تنقل معظم الحمولة المعدة للنقل برا الى العراق بحرا، اذ ان الشحن البري سيزداد صعوبة أو على الاقل ستتقلص فرصه.

نتطلع الى عام مليء بالفرص

■ كيف كانت نتائج شركتكم عام ٢٠٠٨ وهل لديكم أي مشروع للعام ٢٠٠٩؟

– في العام ٢٠٠٨، يمكن العودة الى البيان السنوي المؤقت حيث توجد كل التفاصيل المطلوبة للمجموعة الكاملة لـ A.P MOELLER على البريد الالكتروني. WWW. A.P MOELLER.COM اما بالنسبة للعام ٢٠٠٩ فنتطلع الى عام مليء بالفرص لكلا الطرفين: نحن والزبائن. ■

محمد عيتاني (نقليات الجزائري GEZAIRY TRANSPORT):

المطلوب من ادارة مرفأ بيروت تعزيز الآليات والرافعات والمعدات وتوفير المساحات الاضافية لاستيعاب نمو حركة الحاويات



اكد محمد عيتاني مدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري ان الازمة المالية العالمية هي كارثة حقيقية طالت الجميع بما فيه قطاع النقل البحري ومن الممكن ان تستغرق اكثر من سنتين. وعزا اسباب تجدد ازدحام السفن خارج المرفأ الى الافضلية المعطاة للسفن الناقلة للحاويات برسم المسافنة على حساب السفن الناقلة للحاويات برسم الاستهلاك المحلي. لذلك دعا عيتاني ادارة المرفأ الى شراء المعدات اللازمة وتوفير الباحات الاضافية داخل المرفأ وخارجه لمواجهة واستيعاب الزيادة في كميات الحاويات «اذ ان احدا لا يرغب في ان يعمل مرفأ بيروت الا بكامل طاقاته دون تراجع، خصوصاً في ظروف الركود التي يمر بها العالم». واعتبر عيتاني حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري شبه معدومة بسبب الاجراءات عبر الحدود وفرق الرسوم المرفئية واجور النقل البري مقارنة مع المرافئ المجاورة، علما ان الترانزيت البحري (المسافنة) عوّض الشلل الذي ضرب حركة الترانزيت البري.

الازمة المالية العالمية طالت الجميع بما فيه قطاع النقل البحري

■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– ان الازمة المالية العالمية هي كارثة طالت الجميع بما فيه قطاع النقل البحري اذ جمدت معظم انواع التجارة التي اصيبت بالركود، مما انعكس سلبا على قطاع النقل البحري، ودفع بعض اصحاب البواخر لتوقيف بواخرهم عن العمل لحين تحسن الوضع وعودة الثقة بقطاع المال العالمي، وبحسب رأيي الشخصي سوف تستغرق الازمة سنتين تقريبا، الا ان مرفأ بيروت لا يزال حاليا يشهد حركة جيدة ان من جهة الاستيراد المحلي او من جهة عمليات المسافنة (الترانزيت بحرا).

مطلوب تعزيز الآليات وتوفير الباحات الاضافية لاستيعاب النمو بحركة الحاويات

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– نحن راضون وغير راضين عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات، راضون عن العمل الذي يجري في المرفأ من ناحية تناول الحاويات من والى البواخر والذي يضاهي المرافئ الاوروبية سرعة، اما سبب عدم الرضى فهو التعاقد على كميات كبيرة من مستوعبات المسافنة التي تفوق قدرة المرفأ ومحطة الحاويات، مما يؤدي الى تأخر ترصيف وتفريغ وشحن بواخر الحاويات التي لا تتمتع بأفضلية التلبيص بسبب عدم وجود اماكن شاغرة لتخزين الحاويات .

ان مرفأ بيروت انشئ لخدمة اللبنانيين من تجار وصناعيين ويمكن خدمة الغير اذا ما توفرت له الامكانيات لذلك، ولكن ليس على حساب الخطوط التي تقوم بخدمة التجارة والصناعة اللبنانيتين.

لا احد يرغب في ان يعمل المرفأ الا بكامل طاقاته

«لذلك يجب على ادارة المرفأ العمل على شراء المعدات اللازمة، وتوفير مساحات اضافية داخل المرفأ او خارجه لمواجهة واستيعاب الزيادة في كميات المستوعبات التي تفرغ في مرفأ بيروت والعائدة للاستهلاك الحلي او التي هي برسم الترانزيت البحري. اذ ان احدا لا يرغب في ان يعمل مرفأ بيروت الا بكامل طاقاته ودون تراجع، خصوصاً في ظروف الركود التي يمر بها العالم».

قرار التوسيع يحل ازمة ازدحام السفن ويحفز النمو

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– لا شك في ان هذا القرار جاء تنفيذا لرغبة وطلب الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ولو كان اخذ به سابقا لما كان المرفأ يعاني الآن من الازدحام.

ان تفهم معالي الوزير العريضي لمشكلة المرفأ وموافقته السريعة على هذا القرار، شكل ايجابيات من شأنها عند تنفيذه حل ازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ واستقطاب مزيد من الخطوط البحرية مما ينعكس ايجابا على نشاط المرفأ وواراداته المالية.

لا صعوبات من الناحية الادارية

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟

– ان ادارتي الجمارك والمرفأ تقدمان من الناحية الادارية كافة التسهيلات لعمل الوكالات البحرية.

الترانزيت البحري حل مكان الترانزيت البري

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟

– ان حركة البضاعة المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت برا تكاد تكون معدومة بسبب الاجراءات عبر الحدود، وفرق الرسوم المرفئية واجور النقل البري مقارنة بالمرافئ المجاورة.

لقد استبدل مرفأ بيروت حركة الترانزيت برا بالترانزيت البحري (المسافنة) وما بقي من الترانزيت الى العمق العربي هو البضائع اللبنانية فقط. ■

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

محطة الحاويات بنيت لخدمة التجار المستوردين اللبنانيين وليس على حساب شركات الملاحة التي تؤمن نقل الحاويات برسم الاستهلاك المحلي!



اعتبر الشريك المفوض في مجموعة سي لاين سمير مقوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية ادت الى تدهور التجارة البحرية بصورة دراماتيكية، مما ألحق خسائر فادحة بشركات الملاحة التي اضطرت الى ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن لتتمكن من تعبئة البواخر التي تستخدمها. وحمل مقوم ادارة مرفأ بيروت مسؤولية الازدحام في المرفأ بموافقتها على توقيع عقدين مع شركتين ملاحيتين لاعتماد محطة الحاويات كمركز لعمليات المسافنة مع منح بواخرها الام الافضلية للتلبيص على حساب السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي، واشار الى ان محطة الحاويات بنيت لخدمة التجار والمستوردين اللبنانيين اولا واخيراً.

وثمن مقوم قرار الوزير غازي العريضي بتوسيع المحطة وتطويل الرصيف رقم ١٦ لانه سيتيح للمرفأ مستقبلا استقبال عدة سفن عملاقة في وقت واحد، واستيعاب حركة تفوق الـ ١,٣٠٠ مليون حاوية نمطية سنوياً. واكد مقوم اخيرا ان نتائج مجموعة سي لاين كانت ممتازة في العام ٢٠٠٨ بفضل الخدمات الجيدة التي تقدمها للزبائن المتعاملين معها.

الازمة المالية العالمية السبب المباشر لتدهور التجارة البحرية

البيان

■ **كيف تقومون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟**

– تؤكد الوقائع ان الازمة المالية العالمية كبيرة جدا، بدأت في الولايات المتحدة الاميركية ومن ثم تمددت لتصيب تداعياتها العالم كله ولم تبقَ هذه الازمة محصورة بالقطاع المصرفي بل انتقلت الى كافة القطاعات ومن بينها قطاع النقل البحري الذي بدأ يعاني مشكلات وصعوبات جمة ألحقت به خسائر ضخمة.

وكما بات معروفا ان البلدان الصناعية كانت الضحية الاولى والكبرى لهذه الازمة المالية والاقتصادية العالمية فأغلق عدد كبير من مصانعها ابوابه، وطرد بعضا من عماله وموظفيه نتيجة تراجع صادراته بصورة دراماتيكية، وانسحب هذا التراجع على نشاط شركات الملاحة العالمية التي باشرت بممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن لتتمكن من تعبئة بواخرها. كما ان البعض الآخر منها ارغم على اعتماد سياسة تقشفية لخفض مصاريفه وكلفة بواخره فعلّق خدمات العديد من خطوطه البحرية المنتظمة واوقف عددا كبيرا من البواخر.

وادى انخفاض حركة التجارة البحرية العالمية الى تدهور اجور استئجار السفن بصورة كبيرة وخصوصا العملاقة منها، ففضّل اصحابها عرضها للبيع بأسعار بخسة على تأجيرها بأجور ادنى من كلفتها.

ولا بد من الإشارة الى ان حل هذه الازمة يتطلب بذل جهود جبارة واتخاذ اجراءات وتدابير حاسمة، علما انه من المتوقع ان تستمر لفترة طويلة مما يهدد مستقبل عدد كبير من الشركات ولا سيما تلك التي لا تملك احتياطات مالية كافية للصمود والبقاء حتى انفراج الازمة.

محطة الحاويات بنيت لخدمة التجار والمستوردين اللبنانيين

■ **هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات؟**

– كان بودنا ان نمدح خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات ولكن الواقع على الارض يجبرنا على توجيه الانتقادات لإدارة المرفأ. فمنذ انطلاق محطة الحاويات بتقديم خدماتها طلبنا من هذه الادارة الأخذ بعين الاعتبار القدرة الاستيعابية لهذه المحطة قبل توقيع العقود مع شركات الملاحة لاعتماد المحطة كمركز لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة). فالقدرة القصوى لهذه المحطة لا تتجاوز الـ ٥٠٠ الف حاوية نمطية سنويا، في حين ارتفعت حركة الحاويات التي يتعامل معها المرفأ الى نحو مليون حاوية نمطية سنويا. وهذه الزيادة عائدة الى توقيع ادارة المرفأ عقدين: الاول مع شركة MSC والثاني مع شركة CMA CGM يسمح لهما باستخدام المحطة لعمليات المسافنة مع منحهما الافضلية لتلبيص سفنهما الأم MOTHER VESSELS فور وصولها. ان توقيع هذين العقدين ادى الى الحاق خسائر فادحة بالخطوط الملاحية الاخرى التي تؤم سفنها مرفأ بيروت وعلى متنها حاويات برسم الاستهلاك المحلي، لان هذه السفن لم تمنح الافضلية للتلبيص بل على العكس اصبحت مضطرة للانتظار خارج المرفأ أكثر من يومين بسبب عدم وجود ارصفة للرسو عليها أو أماكن شاغرة في المحطة أو الباصات لتفريغ الحاويات المحملة على متنها.

إدارة المرفأ تجاهلت مطالبنا بتوقيع عقد مسافنة مع شركة واحدة فقط

لقد طلبنا عبر الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من إدارة المرفأ الاكتفاء بتوقيع عقد واحد مع MSC، لأننا كنا مدركين ان توقيع العقد الثاني مع CMACGM سيؤدي الى حصول هذا الازدحام الشديد الذي نشهده حالياً في المرفأ والى استياء الخطوط البحرية الأخرى التي تتكبد خسائر كبيرة بسبب انتظار بواخرها أياماً عدة لحلول دورها للتلبيص.

لذلك نجدد طلبنا من إدارة المرفأ لإعادة النظر بهذين العقدين لأن محطة الحاويات بنيت لخدمة التجار والمستوردين اللبنانيين أولاً وأخيراً، علماً اننا مع توقيع مثل هذه العقود عندما يصبح المرفأ قادراً ومؤهلاً لتقديم الخدمات للسفن المحملة بالحاويات برسم المسافنة، ولكن ليس على حساب السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي.

مساوئ عقد المسافنة

وفي حال لم نحصل على جواب إيجابي سنشرح لمعالي وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي مساوئ هذين العقدين وانعكاسهما السلبي على السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي، لأن شركات الملاحة ستضطر الى فرض رسوم ازدحام إضافية "CONGESTION SURCHARGES" لتغطية الكلفة الإضافية التي تتكبدها والتي

سيتحملها كالعادة المستهلك اللبناني أو الى قيام هذه الشركات بتعليق خدماتها نحو مرفأ بيروت.

قرار توسيع المحطة وتطويل الرصيف رقم ١٦ حكيم وجريء

■ **ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟**

– ان قرار معالي الوزير العريضي جريء وحكيم وكنا نطالب به في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت منذ سنوات عدة. ونحن نتمنى تجاوب الوزير العريضي مع مطلبنا، لأن توسيع المحطة وتطويل الرصيف رقم ١٦ من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر سيمكن المرفأ من استيعاب عدد كبير من السفن العملاقة في وقت واحد، وحركة حاويات تفوق الـ ١,٣٠٠ مليون حاوية نمطية سنوياً. ونأمل ان يترافق تنفيذ مشروع التوسيع مع تعزيز تجهيزات المرفأ من رافعات جسرية وآليات ومعدات كافية، ليتمكن المرفأ من تحسين خدماته وتفعيل أدائه. عندها وبعد الانتهاء من تنفيذ مشروع التوسيع والتجهيز يصبح المرفأ مؤهلاً لاستيعاب حركة المسافنة التي نشكو منها حالياً.

■ **ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟**

– ان التحاليل التي يقوم بها معهد البحوث الصناعية والتأشيرات المفروضة والمطلوب الحصول عليها من الوزارات، هي العائق الحقيقي للتأخير في إنجاز المعاملات لتخليص البضائع. لذلك نرى ضرورة التعجيل في إنجاز التحاليل والقبول بشهادات التحاليل الصادرة في بلد المنشأ، إضافة الى وجوب وجود مكاتب للوزارات التي تفرض هذه التأشيرات في حرم المرفأ.

ان هذه الإجراءات والتدابير حيوية لأنها تسمح للتجار استلام بضائعهم في وقت قصير وبالتالي ايجاد أماكن شاغرة في المحطة والباحات لتخزين الحاويات المفرغة من السفن.

عودة العلاقات الطبيعية مع سوريا

■ **ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟**

– ان تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري مرتبط بدول الجوار وخصوصاً سوريا. لذلك نرى ان هذه الحركة ستظل شبه مشلولة طالما لم تعد العلاقات الطبيعية مع سوريا في ظل حرية واستقلال وسيادة كل من البلدين.

نتائج ممتازة في العام ٢٠٠٨

■ **كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟**

– ان نتائج مجموعتنا كانت ممتازة في العام ٢٠٠٨، فقد استطعنا بفضل الخدمات الجيدة التي نقدمها لزبائننا من تحقيق زيادة كبيرة بعدد الحاويات التي أمنا تفريغها حيث تجاوزت الـ ٤٠ ألف حاوية نمطية أي بارتفاع نسبته ٤٦ في المئة عن العام ٢٠٠٧.

شددنا الأحزمة بانتظار التطورات

أما عن المشاريع المستقبلية فإننا شددنا الأحزمة بانتظار تطوير الأوضاع المالية والإقتصادية في العالم في ظل الأزمة التي يبدو انها مستمرة بالتفاقم ولا يمكن لأحد التنبؤ أين ستحط رحالها.

وأني أنتهز فرصة الأعياد المجيدة لأتقدم من زبائننا ومن الزملاء والعاملين في المرفأ بأحر التهاني وأطيب التمنيات وأن تكون السنة الجديدة سنة جيدة على الجميع.■

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

جيلبر خوري وانطوان الشمالي (TOURISM & SHIPPING SERVICES CO):

استقبال البواخر العملاقة دون الاخذ بإمكانية الارصفة سيحمل الخطوط البحرية على فرض رسوم ازدحام اضافية على المستورد


انطوان الشمالي


جيلبير خوري

قال جيلبير خوري وانطوان الشمالي الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية (TOURISM & SHIPPING SERVICES CO) وكيلة الخطوط البحرية الالمانية HAPAG - LLOYD ان عدم تورط المصارف اللبنانية بالدين العقاري SUBPRIME جنب الاقتصاد الوطني اللبناني الدخول في معمعة الازمة المالية العالمية التي تنهك القطاعات الاقتصادية والصناعية في العالم، ونوها بقرار توسيع محطة الحاويات، وأملا ان ينفذ المشروع في المستقبل القريب ليتمكن المرفأ من لعب دوره المحلي والاقليمي. واوضح خوري والشمالي ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت كانت حذرت ادارة المرفأ ايضا من استقبال السفن العملاقة التابعة لخطوط CMA CGM، داعية اياها الى الاكتفاء بسفن خطوط MSC لان المرفأ غير قادر على استقبال المزيد من هذه السفن واستيعاب حركة الحاويات برسم المسافنة التي تواصل ارتفاعها.

عدم تورط المصارف اللبنانية بالدين العقاري جنب لبنان الازمة المالية العالمية

■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– ان النقل البحري يعكس الوضع الإقتصادي للبلد، ونظراً لعدم تورط المصارف اللبنانية عامة بتشغيل فائض سيولتها في المصارف الأميركية المختصة بالدين العقاري "SUBPRIME"، لذلك لن تكون هناك أية خسارة تنعكس سلباً على ملاءة اللبنانيين عامة، وبالتالي لم نلحظ لغاية يومنا هذا أي انخفاض في حجم المستوعبات التابعة لوكالتنا حالياً وبالمستقبل القريب، آملين ان تعالج الأزمة المالية والإقتصادية العالمية خلال العام المقبل لاستمرار تدفق الأموال التي مصدرها اللبنانيون العاملون في بلاد الإغتراب "LEBANESE EXPATRIATES" الى عائلاتهم في لبنان. هذا وبحال استمرار الأزمة المذكورة، يقتضي التركيز على توازن الإقتصاد اللبناني في جميع المناطق لتوفير الاستثمارات حيث اليد العالمة والكلفة أوفر ممّا هي عليه في العاصمة والساحل، والتركيز على صناعة تصدّر منتوجاتها الى الخارج ومراكز المعلوماتية للخدمات الخارجية ومستشفيات تؤمن الخدمات الطبية للمناطق المجاورة.

استمرار ازمة ازدحام السفن سيؤدي الى فرض رسوم ازدحام اضافية

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– لم تختصر مهمة محطة الحاويات في مرفأ بيروت على الاستيراد والتصدير المحلي بل تعدتها باستقبالها البواخر العملاقة لخدمات المسافنة الى خارج لبنان، ابتداء من بواخر MSC وانتهاء ببواخر CMACGM دون الاخذ بعين الاعتبار إمكانية الأرصفة والمعدات وحجم الباحات، فكانت النتيجة انتظار البواخر اياماً عدة خارج المرفأ لحلول دورها للرسو والعمل او تعليق الخدمات المرفئية في محطة الحاويات، مما سيؤدي الى دفع الخطوط البحرية الى فرض رسوم ازدحام اضافية على المستورد اللبناني CONGESTION SURCHARGE لتغطية الكلفة اليومية التي تتكبدها على بواخرها المنتظرة .

قرار توسيع المحطة يلقى موافقتنا وترحيبنا

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– ان قرار الوزير غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف ١٦ من ٦٠٠ الى ١٢٠٠ متر مرحب به، ولكن التنفيذ سوف يستغرق سنوات علماً بأنه لغاية يومنا هذا لم ترسُ المناقصة على أحد، ولكن الحق يقال بأن الوزير عريضي الذي عرفناه شخصياً يتمتع بديناميكية ومقدرة ونية طيبة بما فيه الافضل، قليل ما نشاهده في الطبقة الحاكمة.

حذرنا المرفأ من استقبال السفن العملاقة التابعة لمجموعة CMA CGM ايضا

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟

– لا صعوبات ولا عراقيل تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت سوى الازدحام الحاصل في استيعاب وتشغيل البواخر عند وصولها، وبالرغم من تحذيرنا مع الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بعدم استقبال البواخر العملاقة التابعة لخطوط CMACGM والاكتفاء بالمسافنة المتفق عليها سابقاً لبواخر MSC ، قبل تأمين أرصفة إضافية وتوسيع المحطة، جاء القرار عكس ما نتمناه بإعطاء الأفضلية لبواخر المسافنة على حساب البواخر المحملة بالمستوعبات المحلية وهذا مؤسف جداً.

أما اقتراحنا فهو إبعاد السياسة عن القطاع البحري وعدم التدخل بقرار إدارة مرفأ بيروت وإعادة النظر في حينه بالاتفاقيات المتعلقة بعمليات المسافنة لتفادي الضرر الحاصل بما يخص الأفضلية المعطاة لبواخر المسافنة بانتظار توسيع الأرصفة ومحطة الحاويات.

تدابير جذرية لتشجيع حركة الترانزيت البري

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لاعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟

– ان إعادة تنشيط الترانزيت البري يقتضي تخفيض الناولون البحري للحاويات وعدم انتظار البواخر خارج مرفأ بيروت وإلغاء الرسوم المرفئية على الحاويات من والى العمق العربي والعراق، وخاصة إبرام اتفاقيات ترانزيت مع الدول المعنية بتسهيل مرور الشاحنات دون عراقيل أو رسوم غير اعتيادية. فالبدء إذن بمعالجة ازدحام مرفأ بيروت في القريب العاجل ولا مانع من تأهيل مرفأ طرابلس ليصبح مرفأ مساعدا لمرفأ بيروت في حال توفر البضائع اللازمة لاستقطاب البواخر من الناحية الإقتصادية.

نتائج شركتنا مرضية في العام ٢٠٠٨

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– ان نتائج شركتنا في العام ٢٠٠٨ كانت مرضية إذ ان هدفنا يبقى تأمين استمرارية العمل للموظفين وتأهيلهم لمتطلبات الخطوط البحرية من معلوماتية وكفاءة وجودة الخدمات التي نفتخر بها.

هذا واننا نغتنم هذه المناسبة لنتقدم من حضرتكم ومن اللبنانيين عموماً بأطيب التمنيات بمناسبة أعياد الأضحى والميلاد ورأس السنة، وكل عام وأنتم بخير. ■



وليد لطّوف (MEDCONRO) :

خطنا الجديد سيتأثر إيجاباً بتطورات الأزمة المالية العالمية

المدير المسؤول في شركة «مدكونرو» MEDCONRO SHIPPING SERVICES وليد لطوف أبدى تفاؤلاً بتأثر الخط الجديد EMROLL إيجاباً بالتطوارت العالمية عقب الأزمة المالية. معدداً عوامل إيجابية أبرزها خفض الرسوم الجمركية بنسبة ٥ في المئة بمقتضى الشراكة اللبنانية – الأوروبية. ورأى ان قطاع النقل البحري في لبنان سيكون بمنأى عن تداعيات الأزمة المالية على المدين القريب والبعيد.

وبالنسبة الى مشكلة ازدحام البواخر أمام أرصفة محطة الحاويات اقترح لطوف دراسة دقيقة لطاقة المحطة الاستيعابية لتحديد اعداد البواخر الداخلة، خصوصاً ان بضاعة الترانزيت ليست اهم من البضاعة المحلية، معتبراً ان لبنان ليس مؤهلاً لإعادة تفعيل حركة الترانزيت البري معدداً الأسباب الموجبة لذلك.

ربَّ ضارة نافعة!

البيان ■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– تأثرت حركة نقل السيارات الجديدة بين الدول الكبرى بالأزمة وخفّت وتيرة الأعمال، أما محلياً فمعلوماتنا تؤكد أن خطنا EMROLL الجديد سيتأثر إيجاباً بالتطورات العالمية بعد الأزمة، وبالأخص مع تجمّع عوامل عدة إيجابية أبرزها الشراكة اللبنانية الأوروبية القاضية بتخفيض كلفة الرسوم الجمركية بنسبة ٥ في المئة سنوياً، إضافة الى تراجع سعر صرف اليورو.

وفي رأيي ان قطاع النقل البحري اللبناني سيكون بمنأى عن الازمة على المدين القريب والبعيد. وستؤدي الأزمة الحالية الى تدفق رؤوس الأموال الضخمة الى الأسواق اللبنانية، يساعد على تحقيق ذلك الأرضية الصلبة التي تتمتع بها، فلا شركات ومؤسسات متعثرة والقطاع المصرفي متين ومحصن، إضافة الى توقع استقطاب أعداد كبيرة من السيّاح خلال ٢٠٠٩.

دراسة القدرة الاستيعابية للمحطة

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– لا تدخل بواخرنا الى أرصفة محطة الحاويات ولذلك لا نعاني من مشكلات مع مرفأ بيروت. ولكن الجميع بات يعلم وجود مشكلة ازدحام البواخر، والتأخير في تسليم المستوعبات والبضائع لأصحابها.

وهنا أقترح دراسة الطاقة الاستيعابية لمحطة الحاويات وتحديد كميات وأعداد البواخر. وبالأخص ان لبنان لا يستفيد من تفريغ بضائع الترانزيت البحري لسوريا وتركيا إلا بقدر يسير.

المطلوب مرفأ جديد

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– نؤيد قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي القاضي بتوسيع محطة الحاويات، ولكن في اعتقادي ان تنفيذه لن يحل المشكلة نهائياً في مرفأ بيروت المحدود جغرافياً، على عكس إمارة دبي مثلاً التي تستطيع الاستفادة من المساحات الصحراوية الواسعة، فضلاً عن أن أعداد البواخر تتزايد سنة بعد أخرى. ولذا لا بد من إنشاء مرفأ جديد أسوة ببقية دول العالم.

غياب الرؤية المستقبلية

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟

– للأسف تواجه الوكالات البحرية منذ سنوات عدة المشكلات والعراقيل عينها. فتعديل وتغيير القوانين عملية صعبة في لبنان وتتطلب التنسيق بين وزارة المال ومجلس الوزراء ولجنة الأشغال والنقل في مجلس النواب.

وفي حال تعديل القانون فإن المعنيين على أرض الواقع لا ينفذون الأنظمة الجديدة لعدم استعدادهم للتغيير، ويولون الأهمية لمصالحهم الشخصية على حساب المصلحة العامة، وخير دليل على ذلك، قرار الوزير أزعور الصادر منذ سنوات عدة والقاضي بإلغاء ساعات العمل الإضافي لكنه لم يطبق.

الى ذلك فإننا نفتقر الى المفهوم السليم والعقلية المنفتحة والرؤية المستقبلية والحماسة الكافية للتغيير وتعزيز الطموح في النمو والتقدم على الدول الأخرى، وبالنتيجة نقترح استبدال العمّال والموظفين الحاليين بمجموعة أخرى قادرة على التغيير، لأن ما يحصل لا يجوز في بلد يتطلع الى التطور والتقدم.

مفهوم الترانزيت الى زوال!

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟

– في رأيي، ان لبنان ليس مؤهلاً لإعادة تفعيل حركة الترانزيت البري وذلك لأسباب عدة أبرزها، كلفة النقل المرتفعة مقارنة بسوريا مثلاً، إضافة الى عدم استخدام خطوط سكك الحديد، ناهيك عن معاناة السوق المحلي من نقص في عدد الشاحنات والتي تعتبر كلفتها مرتفعة مقارنة بالدول المجاورة، بما يضع لبنان في موقع العاجز عن المنافسة بالخدمة. يبقى ان مفهوم الترانزيت في لبنان الى زوال، وحتى المنطقة اللوجستية المخصصة له لا تعمل ضمن هذا الإطار.

خط جديد

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع تحقيق نسب نمو شبيهة بالعام الماضي، علماً ان العام ٢٠٠٨ كان أفضل بالنسبة لنا من سابقه، حيث عانى خلاله لبنان مشكلات عدة وعدم استقرار أمني وسياسي، وتخلله تراجع في وتيرة أعمالنا، خصوصاً خلال الفترة التي شهدت هبوط سعر صرف الدولار وارتفاع اليورو، وتوجه لبنان نحو الاستيراد من القارة الأميركية ففقدت بالتالي خطوطنا المتخصصة في نقل الجرّافات والشاحنات والسيارات قدرتها التنافسية.

أما إنجازنا الأكبر لهذا العام فهو انفصالنا في آذار ٢٠٠٨ عن خطنا القديم الهولندي بعد ١٨ عاماً واعتمادنا خطاً جديداً هو EMROLL، ولسنا فقط ممثلين للشركة صاحبة الخط في لبنان وسوريا، بل نحن من المساهمين فيها بحصة ٢٠ في المئة. ويربط هذا الخط كلاً من مرافئ ألمانيا، هولندا، السويد، بلجيكا، انكلترا، اليونان، تركيا، سوريا، لبنان، قبرص ومصر.

وقد سيّرنا في آذار باخرة واحدة على الخط ثم باخرتين، ومن المتوقع ان نسيّر ثلاث بواخر بطريقة منتظمة في بداية ٢٠٠٩. وقد يرتفع هذا العدد الى أربع بحسب متطلبات السوق. وإذا سمحت لنا الأوضاع والظروف سنسيّر أربع رحلات الى بيروت وثلاث الى طرابلس ورحلة واحدة الى مرفأ صور. وحالياً خطنا الجديد يستحوذ على جهودنا وتركيزنا.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى للجميع التوفيق في العام ٢٠٠٩ المقبل، ونأمل في ازدهار قطاع النقل البحري. ■

انطوان واصاف : (غلوب شيبنغ - GLOBE SHIPPING) :

نأمل ان لا يكون قرار توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت على حساب البواخر التقليدية والعامة!

أعلن أنطوان واصاف مدير عام شركة غلوب شيبنغ اند توريست كومباني عن ترحيبه بكل قرار يصب في تفعيل خدمات وأداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت شرط ان توازيه اجراءات وتدابير مماثلة لتحسين الخدمات المرفئية التي تقدم للبواخر التقليدية والرو/رو، وعلى ان لا يكون قرار الاهتمام بالمحطة على حساب هذه البواخر ومصالح وكلائها البحريين.



البيان ■ **كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟**

– من المبكر ان يفكر البعض ان قطاع النقل البحري العالمي وبالأخص اللبناني سيكون في منأى عن تداعيات الأزمة المالية والإقتصادية الحادة التي تضرب معظم البلدان الصناعية.

فهذه الأزمة بدأت تؤثر سلباً على حركة قطاع النقل في العالم ومن المتوقع ان تبدأ تداعياتها إصابة قطاع النقل البحري اللبناني في الربع الأول من العام ٢٠٠٩. فكافة التقارير تؤكد ان الخطوط الملاحية العالمية باشرت في اعتماد سياسة تقشفية قاسية لمواجهة التدهور وتدني حركة التجارة البحرية نتيجة للأزمة المالية والإقتصادية التي يتخبط فيها العالم. فالركود الإقتصادي العالمي أجبر المصانع والمعامل على خفض إنتاجها وصرف عدد هائل من عمالها وموظفيها مما انعكس سلباً على حركة التجارة البحرية العالمية.

قطاع النقل البحري سيشهد تراجعاً

أضاف: ويتوقع الخبراء البحريون ان تصل تداعيات هذه الأزمة الى لبنان في الربع الأول من العام ٢٠٠٩ لتصيب قطاع النقل البحري اللبناني، الذي ما يزال يسجل نمواً جيداً. وأوضح هؤلاء الخبراء ان السبب المباشر لهذا النمو هو استمرار تنفيذ اعتمادات مصرفية فتحت قبل نشوب الأزمة المالية والإقتصادية العالمية، إضافة الى ان فترة الأعياد تشهد دائما زيادة في حجم الإستيراد لتغطية طلبات المواطنين الذين يعمدون الى زيادة الإنفاق لتلبية حاجات أفراد عائلاتهم. ولكن هذا النمو سيشهد تراجعاً تدريجياً في الربع الاول من العام ٢٠٠٩ في حال لم يفتح التجار والمستوردون اعتمادات مصرفية جديدة بانتظار تطور الاوضاع المالية والإقتصادية في العالم.

خدمات مرفأ بيروت مقبولة ويمكن ان تكون أفضل

■ **هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟**

– ان خدمات مرفأ بيروت بشكل عام مقبولة ويمكن ان تكون أفضل في حال أبدت إدارته مزيداً من الاهتمام بمطالب قطاع النقل البحري وخصوصاً الوكالات البحرية. فنحن طالبنا ولا نزال نطالب إدارة المرفأ بتجهيزه بعدد أكبر من المعدات والآليات لتسريع عمليات تفريغ وشحن البواخر التقليدية والرو/رو، إضافة الى اتخاذ تدابير إضافية على الصعيدين الإداري والبشري لتحسين الأداء وخفض رسوم التفريغ والشحن التي تعتبر الأغلى بين مرافئ المنطقة.

قرار وزير النقل صائب

■ **ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟**

– نحن رحبنا ونرحب دوماً بكل قرار أو تدبير يصب في مصلحة مرفأ بيروت والمتعاملين معه. لذلك نؤيد بقوة قرار الوزير غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات، لا سيما انه جاء تجاوباً مع مطالب الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي كانت تقدمت بمذكرات عدة لتطويل الرصيف الرئيسي رقم ١٦ في المحطة من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر، لتتمكن من استيعاب حركة أكبر من السفن والحاويات من جهة والتخلص بصورة نهائية من أزمة ازدحام السفن من جهة أخرى. فالقدرة الإستيعابية للمحطة لا تتجاوز الـ ٤٧٥ ألف حاوية نمطية سنوياً، في حين ان المرفأ أصبح يتعامل مع أكثر من ٩٥٠ ألف حاوية نمطية سنوياً مما سبب أزمة ازدحام خانقة بعدد السفن التي تنتظر خارج المرفأ بحلول دورها للرسو والتفريغ، وعدم وجود أماكن شاغرة في المرفأ لاستيعاب هذه الحركة الكبيرة.

نعم ان قرار التوسيع كان صائباً ونأمل ان ينفذ في فترة زمنية قصيرة.

ولكن نرفض ان يكون على حساب البواخر العادية والرو/رو

ولكن لا بد من التنبيه الى ان لا يأتي هذا القرار على حساب البواخر التقليدية والرو/رو ووكلائها البحريين. لذلك نأمل من معالي الوزير العريضي ان يهتم أيضاً بهذه السفن عبر اتخاذ قرار بتزويد المرفأ بمزيد من الرافعات والآليات والمعدات لتتمكن إدارة المرفأ من تقديم أفضل الخدمات لهذه السفن.

تراجع وتيرة الصعوبات والعراقيل في المرفأ

■ **ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟**

– علينا الاعتراف بأن وتيرة الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق نشاط وعمل الوكالات البحرية قد تراجعت عما كانت عليه سابقاً. وذلك بفعل التنسيق المتواصل بين الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وإدارتي الجمارك والمرفأ ووزارة النقل. ونأمل ان يستمر هذا التنسيق والتواصل لأنه السبيل الأقصى والأفضل لمعالجة أي طارئ يعترض عمل الوكلاء البحريين.

نطالب بزيادة المعدات والآليات والرافعات

■ **ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟**

– فالج ولا تعالج! فطالما بقيت العلاقات السياسية بين سوريا ولبنان غير طبيعية، ستظل حركة البضائع المستوردة عبر المرافئ اللبنانية وبرسم الترانزيت البري الى العمق العربي شبه مشلولة. نحن نطالب مجدداً بإعادة هذه العلاقات الى طبيعتها ضمن الإحترام المتبادل لسيادة واستقلال كل بلد. فمرفأ بيروت كان يلقب قبل اندلاع الحرب اللبنانية في العام ١٩٧٥ بمرفأ العرب، لأنه كان يستقبل مئات الآلاف من أطنان البضائع برسم الترانزيت البري الى كافة البلدان العربية. لذلك نحن نأمل مع انطلاقة عهد فخامة الرئيس العماد ميشال سليمان ان تتحسن العلاقات الإقتصادية اللبنانية السورية، فتزال العراقيل وتستعيد حركة الترانزيت البري عافيتها.

سجلنا نتائج مقبولة في العام ٢٠٠٨

■ **كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟**

– سجلت شركتنا نتائج مقبولة في العام ٢٠٠٨ بالرغم من الظروف الإستثنائية الصعبة التي شهدتها البلاد، ونأمل ان تكون السنة الجديدة مؤاتية تتيح لنا تسجيل نتائج جيدة وتحقيق الأهداف التي نصبو اليها. ■

يوسف القاعي (شركة جوزيمار JOSEMAR):

نطالب بتنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في اقرب وقت لأنه يحل جزءا كبيرا من مشكلة ازدحام السفن في مرفأ بيروت

صنف المدير العام لوكالة جوزيمار يوسف القاعي الازمة المالية العالمية بالكارثية لأنها اثرت سلبا على كافة القطاعات بما فيها قطاع النقل. واكد ان محطة الحاويات ليست مؤهلة في الوقت الحاضر لاستقبال السفن العملاقة لشركتي MSC وCMACGM معا، دون إلحاق الضرر بالسفن التابعة لشركات الملاحة الاخرى التي ابدت استياءها للتأخير الذي تتعرض له بواخرها. وامل ان ينفذ مشروع توسيع محطة الحاويات في اقرب وقت ممكن لأنه يحل جزءا كبيرا من مشكلة الازدحام.



■ كيف تقومون تداعيات الأزمة المالية والإقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان ؟

– ان الأزمة المالية والاقتصادية العالمية صُنّفت بالأزمة الكارثية التي أصبحت حالياً تنعكس سلباً على معظم الأسواق والشركات والمؤسسات العالمية والمحلية على السواء الى حدّ التدهور والركود والإفلاسات. ونعتقد أن ما من أحد يستطيع التنبؤ بمدى إستمراريتها ولا ما سوف تؤول اليه من تداعيات.

لذلك لا يمكن القول أنه بالإمكان وضع خطة طوارئ لتفادي هذه الأزمة و انعكاساتها السلبية على الوضع الاقتصادي بشكل عام وعلى قطاع النقل بشكل خاص.

فالأزمة كانت بدايتها مصرفية وانعكست بعدها سلباً على الاستثمارات في مختلف القطاعات بما فيها قطاع النقل، فلا ينقضي يوم إلاّ ويصل الى مسامعنا أن شركات عاملة في قطاع النقل تعلن توقفها عن العمل أو إفلاسها.

كل ما نتمناه في الظرف الحالي أن يبادر القيمون على القطاع المالي والإقتصادي، وعلى رأسهم مصرف لبنان، بكافة ما يلزم من وضع الإستراتيجيات الملائمة ومحاولة تدارك المخاطر وتداعيات هذه الأزمة التي أذهلت العالم بسرعة تدهورها، علّنا نستطيع تخطيها بأقل قدر من الضرر.

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت وأداء محطة الحاويات فيه ؟ و ماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات و هذا الأداء؟

– ان أداء محطة الحاويات الحالي غير كافٍ بسبب الازدحام المستمر وعدم تمكّن السفن من تفريغ حمولتها فور وصولها وإضطرارها للإنتظار فترة من الزمن حتى يتسنى لها بدء التفريغ. فبعد أن قامت ادارة المرفأ بتوقيع عقد مع شركة MSC وفي مرحلةٍ لاحقة مع شركة CMA CGM لاعتماد محطة الحاويات كمركز لعمليات الترانزيت البحري (مسافنة)، تدنى مستوى الخدمات في هذه المحطة. ونحن نعتبر المحطة غير مؤهلة في الوقت الحاضر لاستقبال السفن العملاقة لهاتين الشركتين معاً دون التأثير سلباً على استقبال السفن التابعة للشركات الأخرى، التي ابدت استياءها للتأخير الذي تتعرض له بواخرها التي تؤم المحطة بصورة منتظمة.

أما على صعيد خدمات مرفأ بيروت بشكل عام، فعلينا أن نقرّ بأن المسؤولين في إدارة المرفأ يقومون بكل ما يلزم ويبدون اهتمامهم بكل ما يُقترح عليهم لتسريع العمل في المرفأ، كما انهم يكثفون اجتماعاتهم مع الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مما يمهّد الطريق لمعالجة المشكلات وايجاد الحلول. ونتمنى عليهم الاستمرار ببذل تلك الجهود لبلوغ أفضل مستوى في تقديم الخدمات المرفئية.

توسيع محطة الحاويات يحل جزءا كبيرا من مشكلة الازدحام

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦؟

– ننتهز هذه الفرصة للتعبير عن مدى سعادتنا بقرار معالي الوزير العريضي بالموافقة على مشروع تطويل الرصيف رقم ١٦ من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر والذي كنا ولا نزال نأمل البدء بتنفيذه في أقرب وقتٍ ممكن. ونعتبره حلا لجزء كبيرٍ من مشكلة إزدحام السفن التي تؤم هذا الرصيف والذي سوف يصبح مخولاً إستقبال عدد أكبر من السفن لا سيما العملاقة منها. وإذا كان تطويل الرصيف يشكل خطوة ضرورية إلا أنها ليست كافية في حال لم يواكبها توسيع الباحات بشكلٍ عام لا سيما الموازية للرصيف المذكور، وايجاد المساحات الكافية لإيداع وتستيف المستوعبات. كما أن المطلوب أن تتزامن خطوة التطويل مع زيادة عدد الرافعات الجسرية والمعدات الملائمة لشحن وتحميل وتفريغ البضائع، لأننا نخشى من فرضية نقص المعدات، اضطرار البواخر للتلبيس وانتظارها لبدء التفريغ أو التحميل مما يزيد أعباء أصحاب ومجهزي البواخر وبالتالي اضطرارهم الى البحث عن مرفأ بديل.

مطلوب الاستمرار في تأهيل وتجهيز الارصفة

في هذا الصدد، نشير الى التجربة الحالية التي تشهدها المرافىء اليونانية حيث وقّعت السلطات اليونانية على عقد امتياز لتشغيل محطة الحاويات في أحد أبرز مرافئها مع ثالث أكبر مشغّل محطة حاويات في العالم COSCO PACIFIC LTD وذلك لقاء قيمة قدرها ٨٣١,٢ مليون يورو وذلك لمدة ٣٥ سنة.

خلاصة القول وجلّ ما في الأمر، أن ما نرجوه لمحطة الحاويات في بيروت هو خطة طويلة الأمد مبنية على استراتيجية ذات أسس ثابتة تتكامل مع تعاقب العهود وتستجيب للمتطلبات الراهنة والمستقبلية لبلدنا.

كما نرى بأن تنفيذ المشروع الذي يتضمنه قرار معالي الوزير العريضي يستوجب أيضاً تحسين الأداء والإستمرار بتأهيل وتجهيز وتشغيل الارصفة ١٢، ١٣ و ١٤ وتزويدها بالمعدات اللازمة التي تساهم ولو بحدٍ قليلٍ بحلّ مشكلة الازدحام، فضلا عن إستعمال المساحات الموجودة خلف هذه الارصفة لتخزين المستوعبات مما يعطي المرفأ هامش تحرّك أكبر في تقديم الخدمات.

تفعيل دور معهد البحوث الصناعية

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي و الجمركي ؟

– ان المطلوب من اجل الحد من الصعوبات و العراقيل التي تعترض الوكالات البحرية على الصعيدين المرفئي والجمركي هو الإستمرار بالعمل على تسهيل المعاملات الجمركية من خلال تقليص المراحل التي تمر بها المعاملات. كما نرى من الضروري انشاء، داخل حرم مرفأ بيروت، مكاتب لكل من الوزارات التالية: الصناعة، البيئة، الزراعة والإقتصاد. ولتفعيل دور هذه المكاتب، يجب أن تُناط بها صلاحية منح التأشيرات لإتمام معاملات إخراج البضائع من المرفأ. ولا بد من تفعيل دور معهد البحوث الصناعية ليتمكن من انجاز التحاليل واصدار النتائج في فترة زمنية قصيرة مما يتيح للتجار استلام بضائعهم بصورة سريعة.

نشير في هذا الصدد الى أن الغرفة الدولية للملاحة في بيروت كانت قد سلّمت الوزير العريضي وإدارة وإستثمار مرفأ بيروت مذكرتين تعرض فيهما أبرز العراقيل والعقوبات والحلول المطلوب اعتمادها. نرجو الأخذ بهاتين المذكرتين من أجل تفعيل أداء مرفأ بيروت والمحافظة على دوره الهام الذي يلعبه في المنطقة لاسيما في وجود المرافئ المنافسة المجاورة.

طموحنا هو الاستمرار قدما في تقديم افضل الخدمات

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ و ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– على الرغم من الأوضاع الأمنية والسياسية المتأزمة التي شهدها وطننا فقد استطعنا ان نسجّل نتائج جيدة في العام ٢٠٠٨ من خلال ثباتنا في تقديم أفضل الخدمات المتميزة بالدقة والشفافية والسرعة في التنفيذ. كما استطعنا المحافظة على ثقة جميع عملائنا وكسب زبائن جدد في مختلف قطاعات السلع لا سيما تلك التي تتطلب نقل بضائع الدكمة (BULK CARGO).

إن طموحنا هو الاستمرار قدماً في العام المقبل بتقديم الأفضل لزبائننا ونأمل بأن نغطي من خلال نشاطاتنا جميع المرافىء اللبنانية. نتمنى ان تمرّ تداعيات الأزمة المالية العالمية على خير لكي نسير قدماً مع جميع الزملاء في قطاع النقل البحري في مسيرة تحسين الوضع الاقتصادي في لبنان. ■

جورج اشقر (وكالة فنيسيان ماريتيم اجنسي PMA):

الازمة المالية والاقتصادية العالمية سمحت للتاجر والمستورد الاستفادة من انخفاض أجور الشحن

رأى جورج اشقر المدير في وكالة فنيسيان ماريتيم PHOENICIAN MARITIME AGENCY ان تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية لم تنسحب سلبياتها حتى الآن على قطاع النقل البحري في لبنان واعتبر نتائج هذه الازمة ايجابية على الاقتصاد اللبناني لأنها أتاحت للتاجر الاستفادة من انخفاض اجور الشحن الى لبنان.

وطالب أشقر بإيجاد حل سريع لمشكلة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ لانها تلحق اضرارا فادحة بالخطوط البحرية التي ستضطر الى فرض رسوم ازدحام اضافية في حال بقيت الاوضاع على حالها. واعتبر قرار الوزير العريضي استراتيجيا لأنه يمكّن المرفأ من تحسين ادائه والمحافظة على الدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة. وربط أشقر عودة الازدهار الى حركة الترانزيت البري بعودة العلاقات الطبيعية بين لبنان وسوريا.



تداعيات الازمة ادت الى انخفاض اجور الشحن

■ كيف تقومون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية؟

– يظهر ان تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي كانت سلبية جدا على معظم بلدان العالم، لم تنسحب سلبياتها حتى الآن على القطاع البحري في لبنان. فهذا القطاع ما يزال يحقق نموا ملموسا بارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي بنسبة ٢٠ بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠٠٧، كما أنه يمكننا القول ان نتائج هذه الازمة المالية العالمية كانت ايجابية بالنسبة الى الاقتصاد اللبناني الذي تمكن من الحصول على اجور نقل متدنية وخصوصا للبضائع المستوردة من بلدان الشرق الاقصى ولا سيما الصين. فقد ادى انخفاض حركة التبادل التجاري البحري الى اندلاع حرب مضاربة بأجور النقل استفاد منها التاجر والمستورد اللبناني.

امكانية تدني التحويلات وارتفاع البطالة

اما التأثيرات غير المباشرة على القطاع الاقتصادي اللبناني فتكمن في امكانية تدني حركة التحويلات المالية من اللبنانيين العاملين في الخارج وخاصة في بلدان الخليج العربي. كما ان هناك خوفاً من تسريح عدد من اللبنانيين العاملين في هذه البلدان نتيجة لتداعيات هذه الازمة مما يسبب عودتهم الى لبنان وارتفاع عدد العاطلين عن العمل.

قطاع النقل البحري قادر على التغلب على هذه الازمة

ولا بد من الاشارة الى ان قطاع النقل البحري في لبنان استطاع في الماضي البعيد والقريب التغلب على كافة الصعوبات والمشكلات التي واجهته، ونحن واثقون اننا سوف نتخطى ونتغلب على هذه الازمة الطارئة التي نتمنى ان نرتاح منها قريبا.

نريد حلا لمشكلة الازدحام

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت ومطار بيروت؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– نحن راضون بصورة عامة عن الخدمات التي يؤمنها مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات رغم بعض الشوائب والصعوبات التي تعترض اعمالنا. نحن نطالب وبإلحاح بضرورة التعجيل في توسيع محطة الحاويات لتتمكن من استيعاب حركة البواخر التي تؤمها والحاويات التي تخزن في باحتها. فالازدحام الذي يشهده المرفأ منذ اشهر عدة يلحق اضرارا فادحة بالخطوط البحرية التي تتعامل سفنها مع المرفأ والتي تضطر الى الانتظار اياماً عدة لحلول دورها للتلبيس والعمل. فهذه الخطوط ستضطر في حال استمرار الوضع على ما هو عليه الى فرض رسوم ازدحام اضافية لتغطية الكلفة التي تتكبدها خلال انتظار بواخرها خارج المرفأ، لذلك نطالب بضرورة ايجاد حل نهائي وسريع لمشكلة الازدحام.

قرار التوسيع استراتيجي ليحافظ المرفأ على دوره المحوري

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع وتطوير مرفأ بيروت؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى ايجاد حل نهائي لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– نشكر معالي الوزير العريضي على اهتمامه وتجاوبه مع مطلب قطاع النقل البحري بتوسيع محطة الحاويات عبر تطويل الرصيف رقم ١٦ من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر. ان قرار الوزير العريضي يعتبر استراتيجيا وسيلعب دورا ايجابياً في حل ازمة ازدحام السفن والحاويات، لذلك نأمل الاسراع في التوسيع ليتمكن المرفأ من تحسين خدماته وتفعيل ادائه والمحافظة على الدور المحوري الذي اصبح يلعبه في المنطقة.

المكننة تقضي على البيروقراطية

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض نشاط وسطاء النقل؟ وما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها؟

– المطلوب تعميم المكننة في كافة الدوائر المرفئية والجمركية لتسهيل وتبسيط المعاملات، وللتخلص من البيروقراطية الموجودة والتي ما تزال تسبب التأخير في انجاز المعاملات وتخليص البضائع وعرقلة عمل الوكالات البحرية ووسطاء النقل ومخلصي البضائع.

عودة العلاقات الطبيعية بين سوريا ولبنان تنعكس ايجابا على حركة الترانزيت البري

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع؟

– ان حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت وهي برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق، ما تزال شبه مشلولة لأسباب عدة، ومن اهمها العراقيل والصعوبات التي تصادفها الشاحنات على المعابر والحدود البرية. ونحن نعتقد ان حركة الترانزيت البري ستستعيد عافيتها فور عودة العلاقات الطبيعية بين لبنان وسوريا.

حافظنا على نشاطنا المزدهر في العام ٢٠٠٨

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– تمكنّا في العام ٢٠٠٨ من ان نحافظ على نشاطنا المزدهر رغم الاحداث المؤسفة التي شهدها لبنان في النصف الاول من العام ٢٠٠٨، وسنسعى في العام ٢٠٠٩ الى زيادة حصتنا في السوق اللبناني والتوسع في السوق السوري. ■

إدي يميّن (شركة اديمار ليبانون شيبنغ EDIMAR LEBANON SHIPPING):

قرار الوزير العريضي بتوسيع محطة الحاويات جيّد شرط الإسراع في تنفيذه وأن لا يبقى حبراً على ورق



أعلن إدي يمين المدير العام لشركة اديمار ليبانون شيبنغ (EDIMAR LEBANON SHIPPING) الناشطة في ميدان وساطة النقل، ان النمو الذي تحققه حركة الحاويات المستوردة برسم السوق اللبناني، يؤكد ان تداعيات الأزمة المالية العالمية لم تؤثر سلباً حتى الآن على قطاع النقل في لبنان. وأمل ان تتمكن كافة القطاعات الإقتصادية في لبنان من المحافظة على استقرارها عبر تفعيل دورها مع بيئتها وحجمها في لبنان. وأكد ضرورة العمل دوماً لتطوير مرفأ بيروت وتجهيزه كي يتمكن من الاستمرار في منافسة المرافئ المجاورة وتفعيل دوره المحوري في المنطقة. وأيد قرار الوزير العريضي بتوسيع محطة الحاويات شرط الإسراع في تنفيذه وان لا يبقى حبراً على ورق.

البيان ■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل البحري في لبنان؟ وهل يمكن لهذا القطاع التغلّب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– برأيي حتى الآن تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية لم تؤثر على قطاع النقل البحري في لبنان، اذ ان الاحصاءات افادت ان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي هذه السنة جاءت اكبر مما كانت عليه في السنة الماضية. ولكنها قد تؤثر بطريقة غير مباشرة سلبا على القطاع البحري اللبناني لأن هذه الازمة المالية في العالم اثرت سلبا على قطاع النقل البحري العالمي، حيث ان شركات الملاحة العالمية الكبرى بدأت تفتقد للسيولة والاموال لتفعيل وتطوير خدماتها في ميدان النقل البحري، كما ان تراجع حركة التبادل التجاري اضطرها الى المضاربة بأجور الشحن، لكي تتمكن من تأمين البضائع لسفنها التي اصبحت سعتها الاجمالية اكبر بكثير من حجم التبادل التجاري العالمي، الامر الذي يجبرها على الاندماج في ما بينها او شراء حصص بعضها مما يؤثر سلبا على مواقع الوكلاء البحريين في لبنان. وبرأيي ما دام القطاع المصرفي في لبنان بصحة جيدة يمكن لهذا القطاع التغلب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية، لكن عالميا نتمنى ان لا يمر قطاع النقل البحري العالمي بأزمات مالية خلال العام المقبل كتلك التي شهدها عدد كبير من المؤسسات المصرفية والتأمينية والصناعية والتجارية، لأن ذلك سيؤثر سلبا على قطاع النقل البحري اللبناني للأسباب التي ذكرناها سابقا، والحل عند حكومات الدول الكبرى وليس عندنا. كما على قطاعات لبنان الاقتصادية والمصرفية والبحرية والتجارية المحافظة على استقرارها عبر تفعيل دورها مع بيئتها وحجمها في لبنان.

علينا دوماً العمل على تطوير المرفأ وتجهيزه

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– بالامكانات الادارية واللوجستية حاليا نحن راضون عن خدمات مرفأ بيروت واداء محطة الحاويات فيه، ولكن لا يجب ان نقف عند هذا الحد كون مرفأ بيروت يلعب دورا اساسيا ومحوريا في المنطقة، لذا علينا العمل دوما على تطوير وتأهيل مرفأ بيروت ومحطة الحاويات كي نظل ونتمكن ونستمر بمنافسة المرافئ المجاورة. لذا علينا توسيع وتجهيز مرفأ بيروت عبر تأمين المزيد من الرافعات الجسرية والمتحركة Mobile Cranes وGRANTY CRANE للسفن غير المجهزة برافعات ذاتية على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ خارج حرم محطة الحاويات التي تساهم دون شك في تسريع عمليات تفريغ السفن وتجنب ازدحامها.

اما في ما يخص محطة الحاويات فيجب الاسراع في توسيع هذه المحطة عبر تطويل الرصيف الرئيسي فيها رقم ١٦ وتجهيزها بمزيد من الرافعات والآليات لتصبح قادرة على التعامل مع عدد كبير من السفن دفعة واحدة، واستيعاب حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع وتوسيع الباحات الشاغرة في المرفأ لتتمكن من احتواء هذا العدد الضخم من الحاويات.

قرار الوزير العريضي جيد شرط أن لا يبقى حبراً على ورق

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ متر الى ١٢٠٠ متر؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى إيجاد حل نهائي لازمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– طبعا ان قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات وتطويل الرصيف رقم ١٦ فيها من ٦٠٠ الى ١٢٠٠ متر قرار جيد، شرط الاسراع في تنفيذه وان لا يبقى حبرا على ورق. اذ ان تطويل الرصيف ١٦ وتجهيزه بالرافعات الجسرية والآلية والمعدات اللازمة يساعد المرفأ بالحفاظ على دوره المحوري في المنطقة، ويحل ازمة ازدحام السفن وانتظار دورها خارج الاحواض وتجنيب المستورد اللبناني الانتظار اياماً عدة لاستلام بضائعه، خصوصاً اذا كانت موسمية او بتواريخ صلاحية محددة.

على الدولة دعم الأسطول التجاري اللبناني

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض عمل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت على الصعيدين المرفئي والجمركي؟ وماذا تقترحون للتخلّص من هذه الصعوبات والعراقيل؟

– كما قلنا على الدولة تطوير وتوسيع محطة الحاويات ودعم الاسطول التجاري البحري اللبناني، وتشجيعه عبر الغاء الضرائب وتخفيض الرسوم واعطائه الافضلية بالرسو والتفريغ والشحن.

لذا على الدولة الاخذ بعين الاعتبار جميع مطالب رئيس تجمع اصحاب السفن في لبنان انور غزاوي، كما على الدولة ايضا تنظيف اعماق الاحواض لتسهل تلبيص السفن ودعم محطة الحاويات بالرافعات لتتمكن من تحميل اكبر عدد ممكن من الحاويات يوميا، اذ لا يجوز ان تبقى الشاحنة عدة ساعات لتحميل مستوعب واحد وهذا يرتد سلبا على وجود امكنة لاستيعاب الحاويات، ويكلف المستورد اللبناني رسوماً اضافية تنعكس سلبا على الاستهلاك المحلي.

لم يعد مرفأ بيروت الباب الرئيسي لحركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري

■ ما هي الاجراءات والتدابير المطلوب اتخاذها لإعادة تنشيط حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصا الى العراق؟

– برأيي منذ ان استولت الولايات المتحدة وحلفاؤها على العراق لم يعد لبنان الباب الرئيسي لحركة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العراق والعمق العربي، اذ أصبح السوق العراقي متخما بالمنتوجات التركية والاميركية عبر مرافئ العراق التي اهلتها. ولكن لا يجب ان نغض النظر عن حركة الترانزيت البري من العمق العربي الى لبنان الناشطة جدا، كون معظم الشركات العالمية التجارية قد اتخذت من دبي مركزا رئيسيا لها توزع منه الى باقي الدول العربية ومنها العراق.

زرعنا في العام ٢٠٠٨ لنحصد في العام ٢٠٠٩

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– ان العام المنصرم كان عام الزرع وسيكون العام المقبل عام الحصاد. ففي العام الماضي اصبنا الهدف بعدة مشاريع مستقبلية وحققنا طموحات عديدة نحسد عليها رغم الاوضاع الاقتصادية الراهنة والهزات المالية المتتالية في دول العالم. ونتمنى ان يكون العام ٢٠٠٩ عام النجاح والازدهار ليس لنا فقط بل لجميع اللبنانيين والاخوة العرب والاصدقاء الاجانب، وان تمر الاستحقاقات الوطنية بهدوء وسلام وكل عام والبيان واصحابها ومحبوها بألف خير. ■

كلود سليمان (سيغما سبيدي سيرفيسز SIGMA SPEEDY SERVICES) :

على المعنيين الرسميّين إيلاء أهمية أكبر لقطاع النقل ومساعدة الشركات



صاحب ومدير عام شركة سيغما سبيدي سيرفيسز SIGMA SPEEDY SERVICES لوساطة النقل كلود سليمان لم ينف تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع النقل في لبنان وعلى تحويلات مغتربيه والعاملين اللبنانيين في دول الخليج.

وإذ أبدى أسفه للتأخير الحاصل في تسلم الحاويات من المحطة بسبب ازدحام عمليات المسافنة، أمل في تحقيق وعد وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي توسيع محطة الحاويات، مطالباً المعنيين الرسميين بإيلاء أهمية أكبر لقطاع النقل وتقديم الدعم والمساندة للشركات بدل إعاقة عملها، كاشفاً عن درس مشاريع جديدة للعام المقبل لكنها مرهونة بتحسن الأوضاع وعودتها الى طبيعتها.

مجموعة وكالات

■ ما هي الوكالات التي تمثلها سيغما وهل من وكالات جديدة؟

– لا زلنا نمثل الوكالات نفسها وهي: FISCHER AND RECHSTEINER الإيطالية، CHINA GLOBAL LINE الصينية، CHINKI INTERNATIONAL في اليابان و LOGWIN LOGISTICS المنتشرة في نحو ١٨٠ دولة.

تراجع النشاط الإقتصادي المحلي

■ إلى أي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على نشاط وسطاء النقل؟

– أثرت الأزمة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة على العالم أجمع بقطاعاته كافة. وكان من تداعياتها ان ساد الهلع في نفوس المستهلكين، ما أدى الى تراجع النشاط تلقائياً في الأسواق ومن بينها السوق اللبناني الذي يعاني اليوم وبفعل تدهور أسعار النفط، تقلصاً بتحويلات مغتربيه وعامليه في منطقة الخليج، إضافة الى خسارة الكثير من شبابه لوظائفهم.

نأمل في توسيع المحطة

■ كيف تقيّمون خدمات مرفأ بيروت حالياً؟

– الى مشكلة المعاملات الروتينية لا زلنا للأسف نعاني التأخير في تسلم المستوعبات بسبب ازدحام عمليات المسافنة، لكننا نأمل في أن يتحقق وعد وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات.

■ هل من مطالب معينة توجهونها الى الجهات الرسمية؟

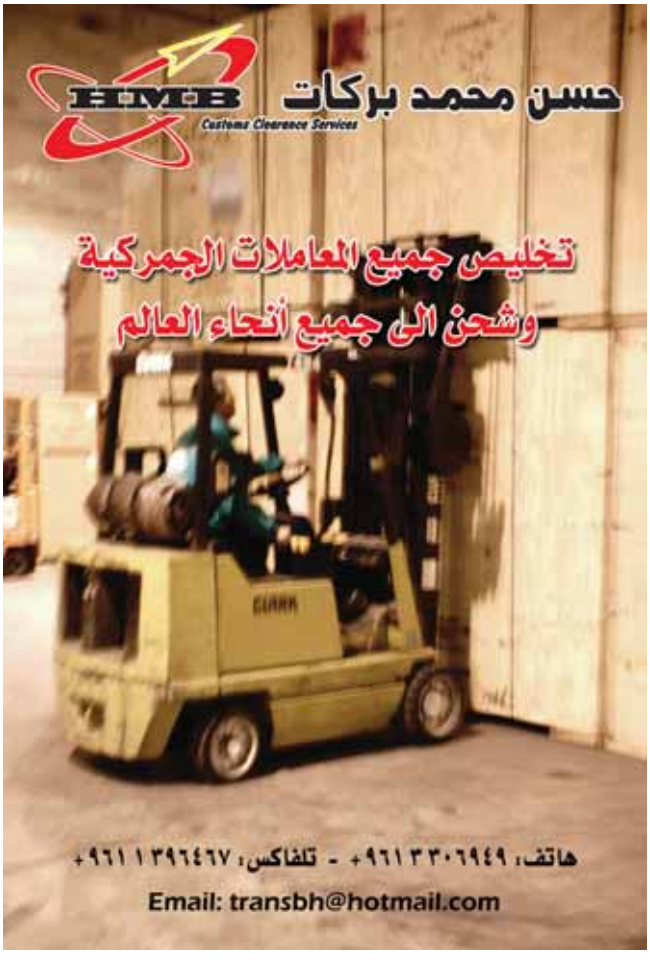
– نطالب بإيلاء أهمية أكبر لقطاع الشحن والنقل ومساعدة الشركات ودعمها بدل عرقلة أعمالها كون هذا القطاع يدر على الخزينة العامة إيرادات ضخمة.

٢٥ في المئة نمواً

■ كيف تقيّمون أعمالكم خلال هذا العام وماذا تحضرون للعام المقبل؟

– كانت أعمالنا جيدة خلال ٢٠٠٨، وحققنا نمواً بنسبة تراوحت بين الـ ٢٠ والـ ٢٥ في المئة، مقارنة مع العام ٢٠٠٧، كما اننا لم نتأثر كثيراً بالأزمة إلا اننا خفضنا قليلاً في الأسعار في ظل موجة تراجع الأسعار التي انطلقت إثر أزمة الصين.

هذا وسندرس مشاريع جديدة للعام المقبل لكنها مرهونة بتحسن الأوضاع وعودتها الى طبيعتها. ■





جورج غجر (DHL GLOBAL FORWARDING - لبنان) :

التوسع والاستحواذ على حصة أكبر من أسواق المشرق والشرق الأوسط وأفريقيا

مدير عام شركة DHL GLOBAL FORWARDING – لبنان للشحن جورج غجر عرض لتأثيرات الأزمة المالية العالمية على الشركة الأم التي سارعت الى تعديل استراتيجيتها لتتناسب والتطورات الإقتصادية الحاصلة عالمياً.

وفي ما خصّ DHL GLOBAL FORWARDING – لبنان، اعتبر ان تداعيات الأزمة عليها جاءت محدودة جداً، لا بل ان ثمة قراراً اتخذ بتوسيع الشركة خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ ووضعت خطة تقوم على المنافسة للاستحواذ على حصة أكبر من أسواق المشرق والشرق الأوسط وأفريقيا.

وإذ أبدى تفاؤله بتحسن أداء المرفأ والمطار، طالب بخطة تطويرية لمحطة الحاويات بما يمكنها من استيعاب أعداد الحاويات الداخلة الى المرفأ، مقدماً عرضاً للخدمات التي توفرها الشركة لعملائها، مذكراً بضرورة تحديث الأنظمة الراعية لحركة النقل والملاحة قبل حلول ٢٠١٠.

■ ما هو التأثير الذي تركته الأزمة المالية العالمية على القطاعات الإقتصادية، خصوصاً قطاع الشحن في لبنان. وماذا لديكم من ملاحظات حول هذا الموضوع؟

– من المتوقع ان تترك الأزمة بصماتها على القطاعات الإقتصادية المختلفة، ومنها الشحن والتجارة. إلاّ أن لبنان لم يشهد حتى الآن تباطؤاً كبيراً مقارنة بالدول الأخرى. وذلك بفضل السياسة النقدية الحكيمة والشفافة التي جعلت من الإقتصاد اللبناني متيناً ومحصناً، استطاع استيعاب تداعيات الأزمة، لا بل ان لبنان بات يستقطب الإستثمارات والأعمال من الخارج بالرغم من التباطؤ الإقتصادي العالمي، الذي أدّى الى تفاقم مشكلة البطالة خصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا.

أما بالنسبة الى DHL GLOBAL FORWARDING فهي تأقلمت مع الازمة العالمية وبالعكس استثمرت بقوة هائلة لتنافس الشركات الأخرى.

وتبقى آثار الأزمة محدودة جداً في منطقتنا، ومتفائلون لدرجة ان مكتبنا الرئيسي اتخذ قراراً بتوسيع الشركة خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ ووضعنا خطة تقوم على المنافسة للاستحواذ على حصة أكبر في أسواق المشرق، الشرق الأوسط وأفريقيا.

وفي رأيي، قادرون فعلاً على إنجاز هذه القفزة النوعية، نظراً لاعتمادنا استراتيجية حكيمة ستوصلنا الى نسب نمو تراوح بين ٦٠ و٦٥ في المئة العام المقبل. إضافة الى ان شركتنا تضم أصحاب الخبرات الواسعة من فنيين وموظفين متمتعين بكفايات عالية.

أداء المرفأ والمطار الى تحسن

■ هل ترضيكم الخدمات التي يقدّمها مرفأ بيروت حالياً وأداء محطة الحاويات وبماذا تطالبون لتفعيل خدماتهما؟

– اعود لأكرر ان لبنان مقبل على فترة ازدهار، وبالتالي سيستمر أداء المرفأ والمطار على تحسّن دائم ما سيعزز النشاط الإقتصادي في البلاد.

وعلى هذا الصعيد نشكر إدارتي مرفأ بيروت والجمارك على الجهود المبذولة تفادياً للأزمات التي قد تواجههما. ولكننا نطالب في الوقت نفسه بخطة تطويرية تتناسب مع عدد الحاويات الكبير الذي يدخل المحطة، وهنا لا بد من الإشارة الى أهمية التخطيط المسبق لتفادي مضيعة الوقت وإيجاد الحلول المرضية في الوقت المناسب.

الى ذلك، لم يباشر المسؤولون في اتخاذ التدابير اللازمة لاستيعاب الحركة المتزايدة، ولم نسمع حتى الآن بخطط معلنة لتطوير كل من المطار والمرفأ.

من جانب آخر، لا بد من إدخال بعض التعديلات على عقد الإيجار في المنطقة الحرة لافتقاره الى شرط إلزام المستأجر إعادة الأرض الى إدارة المرفأ ما لم تستثمر خلال فترة زمنية معينة.

ومن المهم في رأيي تحويل الأراضي الى أطراف قادرة فعلاً على الإستثمار وتشغيل المرفأ وإفادة الإقتصاد الوطني، وبالأخص في ظل الإفتقار الى المساحات وندرة الأراضي. وقد عبّرنا عن رغبتنا بالحصول على أرض للإستثمار ولكننا لم نلحظ تجاوباً من الجهات المسؤولة حتى الآن في وقت نستعد فيه لاستيعاب حجم الأعمال الضخم المقبل الى لبنان، فضلاً عن ضرورة تعزيز إمكاناتنا كي لا تتحوّل عمليات الشحن الى دول محيطة.

خدمات توصيل متمايزة

■ ما هي الخدمات المميزة التي تقدمها DHL GLOBAL FORWARDING؟

–مواكبة مع حركة المطار المتطورة باستمرار والنمو السريع لعمليات الشحن الجوي، أطلقنا خدمات النقل السريع الجديدة AIR PLUS المخصصة للشحن والتسليم السريع AIR PREMIUM المتوفرة على مدار الساعة و AIR VALUE الهادفة الى تدعيم الخدمتين المذكورتين وبسعر أرخص، والخدمات الثلاث تتناسب ومتطلبات التجار في إيصال البضائع الى مقصدها بدرجات سرعة متفاوتة. أما الأسعار فتختلف مع اختلاف سرعة التسليم.

الى ذلك، نلتزم بتوصيل البضائع المنقولة خلال فترة زمنية محددة خصوصاً الادوية، الألبسة وسائل التكنولوجيا الحديثة وغيرها.

من ناحية أخرى، المطار مجهّز وقادر على استيعاب الحركة الناشطة ولكن من الضروري التكيف مع تزايد حركة النقل الجوي عبر توسيع المخازن لتسهيل عملية تخليص البضائع من دون تعرضها للأمطار أو التلف.

توسيع المحطة مواكبة للنمو

■ ما رأيكم في قرار وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع محطة الحاويات، وهل سيخفف ذلك من مشكلة ازدحام السفن؟

– شخصياً أنا متفائل وأرى ان السنوات العشر المقبلة ستحمل معها ازدهاراً كبيراً. ولا بد من تهيئة المطار والمرفأ لهذا النشاط الاستثنائي.

كما أننا نؤيد ونشجّع تنفيذ قرار الوزير العريضي سريعاً لمواكبة النمو المتزايد في حركة النقل.

■ ما هي أبرز المعوقات التي تواجهونها، وما هي الحلول في رأيكم؟

– بدأت وزارة النقل بترتيب أوضاع شركات النقل والملاحة، لكنها لم تتوصل الى مرحلة التطوير والتغيير الجذري في القوانين. ولا بدّ من الإشارة الى أهمية تحديث الانظمة القديمة قبل حلول العام ٢٠١٠.

ونأمل في تسهيل عمليات النقل الداخلي وعبر الترانزيت ووضع آلية سريعة لتسهيل المعاملات وإعداد البيانات اختصاراً للوقت، وتشجيعاً للتجار على شحن بضائعهم الى مرفأ بيروت.

ونتمسّك بمطالبنا هذه آملين في أن يكون لبنان سباقاً في استقطاب خطوط النقل العالمية.

٢٠٠٩ عام استثنائي

■ هل لنا بلمحة عن نتائج ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي توقعاتكم للعام الجديد؟

– توقعنا العام الماضي ان نحقق نسبة نمو تصل الى ٢٧ في المئة في ٢٠٠٨، لكن النتائج جاءت بخلاف توقعاتنا فتخطت نسبة نموها ٣٥ في المئة بعد التحسن الذي طرأ على أعمالنا إثر توقيع اتفاق الدوحة في أيار (مايو) الماضي.

وفي رأيي ان العام ٢٠٠٩ سيكون استثنائياً، ونأمل في تحقيق نسبة نمو تفوق ٦٠ في المئة، وذلك بفضل سعينا الدائم للتطور من خلال تحديث تجهيزاتنا وتقنياتنا وشبكاتنا المعلوماتية. إضافة الى تأهيل مواردنا البشرية من خلال تنظيم دورات تدريبية مكثفة للمديرين التنفيذيين والكوادر.

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. ■

نبيل خوري (ARABITAL - ASL - AIR SEALAND) :

تعبنا من تقديم الاقتراحات واصبحنا على قناعة بأن لا حياة لمن تنادي!

اعرب نبيل خوري المدير العام لشركة وساطة النقل ARABITAL - ASL - AIR SEALAND عن اعتقاده بأن الاوضاع الحالية لا تسمح بإجراء اي تحسين، مع الامل بأن «اكون على خطأ» وان قطاع وسطاء النقل تعب من تقديم الاقتراحات واصبح على قناعة بأن لا حياة لمن تنادي. واعلن ان المشكلة الكبرى التي يواجهها هذا القطاع هي مشكلة المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت «التي اقول كلمة واحدة عنها حرام وحرام الذي يحصل». واوضح ان وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي والمدير العام للنقل البري والبحري المهندس عبد الحفيظ القيسي ابديا حماسة لتسهيل المعاملات الجمركية، وان النيات موجودة للتسهيل ولكن الترجمة غائبة لغاية الساعة.



وضعنا خططا لمواجهة تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية

■ كيف تقومون تداعيات الأزمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع النقل في لبنان ؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الأزمة والحد من نتائجها السلبية ؟

– من المبكر جدا التكلم عن التداعيات التي ستحملها هذه الأزمة على قطاع النقل عموما وعلى وسطاء النقل خصوصا، كونها ظهرت إلى العلن منذ فترة قصيرة في وقت كان الكل يستعد لموسم الأعياد التي جاءت مواعيدها في أوقات متقاربة، إضافة إلى استحقاقات آخر العام، الأمر الذي انعكس إيجابا على الحركة بشكل عام ، فكما تعرفون، فإن حركة المرفأ في الشهر المنصرم كانت الأكبر، ونأمل استمرار الأوضاع على هذا المنوال، خاصة وكما سمعنا وقرأنا، فإن التدابير التي اتخذتها حاكمية مصرف لبنان قد وفرت الكثير من التداعيات السلبية، لكننا لا نعيش بجزيرة، وقد وضعنا الخطط لمواجهة كافة الاحتمالات على أمل ألاّ نضطر إلى اللجوء إليها.

لا حياة لمن تنادي

■ هل أنتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت ومطار بيروت ؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الأداء ؟

– سوف أجيب على سؤالك بردين، الأول راضون؟ طبعا لا، الثاني: مقتنعون؟ منطقيا لأن الأوضاع الحالية لا تسمح – باعتقادي – بأن تكون الأمور أفضل! أما لجهة الاقتراحات، فأرجوك إعفائي لأننا تعبنا من تقديمها وأصبحنا على قناعة بأن لا حياة لمن تنادي ، وكما سبق وقلت لك، فإن الأوضاع الحالية لا تسمح بإجراء أي تحسين، مع أملي ورجائي بأن أكون على خطأ وأن تأتي الأيام المقبلة بالأخبار السارة.

نأمل ان لا يبقى القرار حبرا على ورق

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع مرفأ بيروت ؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار إلى إيجاد حل نهائي لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ ؟

– بالطبع إن هذا القرار سوف يكون له المردود الإيجابي وعلى كافة الصعد ، لكن الأمل والأهم ألاّ يبقى هذا القرار حبرا على ورق، وأن يباشر بتنفيذه في أقرب فرصة، وأن تنتهي الأعمال في أقصر وقت، خصوصاً وأن الظروف الاقتصادية العالمية تلعب حاليا لمصلحتنا، ومن المستحسن لا بل من الواجب استغلالها والإفادة منها.

عراقيل جمة تمنع المنطقة الحرة اللوجستية من تفعيل خدماتها

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض نشاط وسطاء النقل ؟ وما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ؟

– الحقيقة أن لا صعوبات تذكر تستحق الوقوف عندها، خصوصاً (وليس من باب الدعاية) وانه لدينا مجلس تنفيذي فاعل، لا يغفل ولا يتقاعص عن القيام بالاتصالات اللازمة مع المعنيين لتذليل العقبات في حال وجودها، لكن المشكلة الكبرى التي واجهناها ولم نتمكن من إيجاد الحل المناسب لها لغاية الآن بالرغم من كل النيات الصادقة التي قابلناها ولم تثمر واقعا، هي مشكلة المنطقة الحرة اللوجستية والتي لن أقول سوى كلمة واحدة حول هذا الموضوع، «حرام وحرام» الذي يحصل، ولن أزيد لأنني متأكد بأن الزميل روبير باولي وبصفته رئيس هذه اللجنة سوف يتناول هذا الموضوع حتما.

النيات موجودة ولكن الترجمة غائبة!

■ ماذا تقترحون من إجراءات وتدابير لتسهيل المعاملات الجمركية في مرفأ بيروت والمطار والمعابر الحدودية البرية ؟

– لقد عقدنا العديد من الاجتماعات المشتركة مع كافة المتدخلين في عملية تخليص البضائع، ولا بد بالمناسبة من توجيه تحية كبيرة إلى معالي وزير الأشغال العامة والنقل الأستاذ غازي العريضي الذي رعى هذه الاجتماعات، وسعادة مدير عام النقل البري والبحري المهندس عبد الحفيظ القيسي، اللذين أبديا الحماسة اللازمة، لكن وكما سبق وقلت، النيات موجودة لكن الترجمة غائبة لغاية الساعة.

وكنا قد أرسلنا إليكم كمجلس نقابة التقرير الذي كان لي الشرف بإعداد القسم الأكبر منه بحكم علاقتي الجيدة مع كافة الفرقاء والخبرة التي اكتسبتها على مرّ ٣٥ عاما من التواجد المتواصل في المرفأ، وكنا على أمل أن تقوموا بنشره لما في ذلك من فائدة، فالتقرير أشار إلى الأساليب المتبعة حاليا والاقتراحات المناسبة، وأعتقد أنه من المناسب جدا أن يكون بمتناول كافة المتعاملين مع المرفأ، لأن الكل يعرف قسما مما يحصل، لكن التقرير أتى وشكل موجزا شاملا وبكافة التفاصيل .

النتائج جاءت مع خططنا

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩ ؟

– كالعادة كانت النتائج متناسبة مع الخطط التي وضعناها والحمد لله، وعلى أمل بأن يحمل العام المقبل الاستقرار المنشود والتغيير المطلوب في الذهنية، وأن يصار إلى تطبيق مبدأ إعطاء التسهيلات والمحاسبة على الأفعال، لا أن تحاسب النيات أولا وتعامل على أنها نوايا سيئة وتحجب التسهيلات.

أخيرا أتمنى لكم المزيد من الازدهار، وللبنانيين عموما الاستقرار المنشود وأن يتمكن الجميع من تخطي الأزمة الاقتصادية الحالية بأقل كلفة وأضرار ممكنة،

وكل عام وأنتم بخير .■

روي أبي زيد (كارغو ماستر CARGO MASTER):

انخفاض أجور الشحن دون المستوى المنطقي يؤثر سلبا على نوعية الخدمة ويضرّ بالوكالات



مواكبة لتطورات العصر وتحديثات عالم النقل ستجري شركة كارغو ماستر CARGO MASTER لوساطة النقل تغييرات على موقعها الألكتروني بهدف توفير خدمات جديدة إضافية لعملائها في مقدمها الحجوزات الألكترونية عبر الإنترنت.

المدير الإداري في الشركة السيد روي أبي زيد نوّه بالتحسينات التي أدخلت على الخدمات الجمركية، متمنياً نقل تجربة مطار بيروت الدولي الناجحة بتخصيص مكاتب لوسطاء النقل الى المرفأ، ما يسمح لهم بالاهتمام بشحناتهم وتوضيبها وتقسيمها تمهيداً لتوزيعها على أصحابها، واصفاً قرار وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي توسيع محطة الحاويات بالإيجابي ويسرع عملية مناولة الحاويات، كاشفاً عن تطلع الشركة لتوفير خطوط ملاحية جديدة وسريعة في مجال نقل الغروباج.

إرضاء العملاء

■ كيف تقومون تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية على قطاع وسطاء النقل في لبنان؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الازمة والحد من نتائجها السلبية؟

– تأثرت شركات وسطاء النقل في لبنان بفعل الأزمة المالية العالمية، وقد اضطرت شركات ملاحية عدة الى الاندماج معا، ذلك ان قطاع النقل تاثر عالمياً وانعكس هذا التأثر على عدد الوكالات التي تملكها شركات لبنانية.

كما ان المصاريف والتكاليف ارتفعت مقابل انخفاض في الإيرادات.

أما بالنسبة الى شركة كارغو ماستر فقد جهدنا للحفاظ على نتائج مستقرة ومستوى أداء معيّن تفادياً للتدهور جرّاء هذه الأزمة. وركزنا على إرضاء عملائنا وتقديم نوعية خدمات عالية وبالسرعة المطلوبة.

وكون نشاطنا يركّز على مجال «الغروباج» حافظنا على شحن حاوية من بيروت الى الخارج أسبوعياً، وكانت الخطوة جيدة وساعدتنا على استمرار حركة العمل. ولا نخفي ان النصف الاول من العام ٢٠٠٨ كان صعباً على شركتنا، لكن الأوضاع عادت وتحسنت بدءا من الربع الثالث لغاية اليوم. ونتوقع ان نحقق نتائج أفضل عام ٢٠٠٩.

مكاتب للوسطاء في المرفأ

■ هل انتم راضون عن خدمات مرفأ بيروت ومطار بيروت؟ وماذا تقترحون لتحسين هذه الخدمات وهذا الاداء؟

– تحسنت الخدمات الجمركية أكثر من قبل خصوصاً مع اتفاقية "EURO 1" التي سهلت عمل التجار اللبنانيين، حيث انخفضت الرسوم الجمركية على البضائع المستوردة من أوروبا الى لبنان وبالعكس.

أما بالنسبة الى أداء مرفأ بيروت، فهناك اهتمام بشركات النقل العالمية وعمليات المسافنة أكثر من الإهتمام بالتجار اللبنانيين، لجهة المناولة والتسليم والتخليص وهذا يؤخر عملنا وينعكس سلباً على زبائننا.

لكن نرجو مع بدء اعتماد المكننة والأنظمة التكنولوجية الحديثة، ان تصبح عملية تخليص البضائع أسرع في المستقبل.

وفي ما يتعلق بمطار بيروت، فقد أصبح الأداء أفضل، حيث خصّصت مكاتب لوسطاء النقل، وهذا يساعدنا عملياً إذ نستطيع التواجد ميدانيا ومتابعة نشاطنا. وهذا ما نتمنى حصوله في حرم المرفأ، مما يسمح لوسطاء النقل الاهتمام بشحناتهم وتوضيبها وتقسيمها، تمهيداً لتوزيعها على أصحابها. فحالياً ثمة شركتان فقط تهتمان بخدمات التوضيب، ومن الجيد وجود شركات خاصة أكثر.

قرار إيجابي

■ ما هو تعليقكم على قرار وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بتوسيع وتطوير مرفأ بيروت؟ وهل سيؤدي تنفيذ هذا القرار الى ايجاد حل نهائي لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ؟

– في رأيي ان هذا القرار إيجابي إذ ستتراجع حدة الازدحام في محطة الحاويات وستسرّع عملية مناولة الحاويات وتخليصها وتسليمها، كما وسنختصر العديد من الإجراءات الضرورية.

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض نشاط وسطاء النقل؟ وما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها؟

– بعد أن شهدنا مضاربات حادة في الأسعار في المراحل السابقة، جهدت نقابة وسطاء النقل في مجال التنسيق بين مختلف الشركات وإبقاء التواصل قائماً في ما بينها لمصلحة القطاع.

نتمنى فقط ان يطاول هذا التحسّن الأسعار واعتماد تعرفة موحدة. فانخفاض الأسعار دون المستوى المنطقي يؤثر سلباً على نوعية الخدمة ويضرّ بالوكالات.

أما بالنسبة الى مطالبنا من الجهات الرسمية، فنرجو ونأمل في أن يسرّع في إنجاز المعاملات الرسمية وتجديد التراخيص.

فوضى على المعابر البرية

■ ماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتسهيل المعاملات الجمركية في مرفأ بيروت والمطار والمعابر الحدودية البرية؟

– كما ذكرت آنفاً، نتمنى اعتماد المكننة والبرامج التكنولوجية الحديثة لتسهيل عملنا وخفض نسبة الخطأ في المانيفست. كذلك، ثمة فوضى على المعابر الحدودية البرية وتأخير في إنجاز المعاملات، وأقل ما يقال فيها أنها مختلفة عن مواكبة العصر والمطلوب إيجاد الحلول اللازمة لها.

خدمات ألكترونية

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٨ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– سجّلت كارغو ماستر عام ٢٠٠٨ نمواً بنسبة ١٥ في المئة مقارنة مع عام ٢٠٠٧.

كما أجرينا تحديثات على الأنظمة التكنولوجية في الشركة لتسهيل التواصل بين جميع الموظفين. وسنجري تغييرات عام ٢٠٠٩ على موقعنا الألكتروني لتقديم خدمات إضافية لعملائنا، مثل الحجوزات الألكترونية وإعلام الزبائن بوصول طلبياتهم وملاحقة الإجراءات كافة عبر الإنترنت، ومن المتوقع بدء تنفيذ هذا المشروع في الفصل الثاني من عام ٢٠٠٩.

هذا ونسعى الى اللجوء الى خطوط ملاحية جديدة وسريعة خصوصاً في مجال شحن الغروباج الذي يشكّل نسبة ٣٠ في المئة من محفظتنا، معوّلين أيضاً على خدمة المغتربين اللبنانيين في بلاد الإنتشار. ■

ميريت شيبنغ تتربع على الاولى بالتصدير وتحتفظ بالثانية بالاستيراد في ٢٠٠٨



جاك سعاده

مجموعة CMA CGM

استطاعت وكالة MERIT SHIPPING التابعة لمجموعة CMACGM الفرنسية ان تحقق قفزة نوعية على صعيد تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨، فقد تمكنت من التقدم لاحتلال المرتبة الاولى بتصديرها ١١٧٢٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٨٦ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٠٧ اي بارتفاع جيد قدره ١٣٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٨٨ بالمئة.

كما احتفظت ميريت شيبنغ اجانسي بالمرتبة الثانية على صعيد الاستيراد برسم الاستهلاك المحلي، حيث افرغت السفن التي استقبلتها ما مجموعه ٤٦٨٩٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٦٢ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، اي بتحسن قدره ٤٧٣١ حاوية نمطية ونسبته ١١,٢٢ بالمئة.

وتجدر الاشارة الى ميريت شيبنغ وكيلة المجموعة الفرنسية CMACGM التي تحتل المرتبة الثالثة في العالم في مجال النقل البحري والتي تستخدم اسطولا تجاريا مكونا من ٤٠٠ سفينة تؤم معظم المرافئ العالمية، علما انها نقلت اكثر من ٧ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧.

مجموعة ميتز تحتفظ بالمرتبة الخامسة بالاستيراد في العام ٢٠٠٨



جان ميتز

مجموعة ميتز

بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨، ان مجموعة ميتز تمكنت من التشبث بالمرتبة الخامسة بتفريغها ٢٠٧٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٥٤٧٩ حاوية نمطية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، اي بارتفاع كبير قدره ٥٢٩٧ حاوية نمطية ونسبته ٣٤,٢٢ بالمئة.

كما احتفظت مجموعة ميتز بالمرتبة ذاتها (الخامسة) على صعيد تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية، حيث شحنت ما مجموعه ١٧٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٧٣٩ حاوية، اي بانخفاض طفيف قدره ١٧ حاوية نمطية ونسبته ٠,٩٨ بالمئة.

من جهة ثانية، تواصل شركة MCL FEEDERS التابعة لمجموعة ميتز تقديم خدماتها بواسطة سفن التغذية مؤمنة النقل المنتظم للحاويات لصالح شركات الملاحة العالمية بين مرافئ عدة في المتوسط والبحر الاسود.

ومن المعروف ان MCL FEEDERS تسيّر عدداً كبيراً من الخطوط البحرية بواسطة اكثر من ٤٥ سفينة فيدر من مختلف الانواع والاحجام، علما ان مجموعة ميتز تمثل عدة شركات بحرية عالمية في لبنان من اهمها: HANJIN الكورية الجنوبية وSENATOR الالمانية اضافة الى خطوط ملاحية خاصة بها.

رقم قياسي تحققه MSC بالاستيراد خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٠٨

احتفظت وكالة MSC (لبنان) كعادتها في كل عام بالمرتبة الاولى على صعيد حركة الاستيراد خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨. ولكن تغييرا مهما أحدثته هذه الوكالة هذا العام تمثل بتحقيقها رقما قياسيا بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها حيث بلغ ٦٥٧٥٨ حاوية نمطية مستوردة برسم الاستهلاك المحلي مقابل ٥٥٤٨٦ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ اي بزيادة قياسية قدرها ١٠٢٧٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٥٢ بالمئة.

واظهرت الاحصاءات ان عدد الحاويات التي استوردتها وكالة MSC (لبنان) والبالغ ٦٥٧٥٨ حاوية نمطية يمثل ما نسبته ٢٨,٢٤ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية، في حين كانت تمثل الحاويات التي امنت تفريغها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ والبالغ مجموعها ٥٥٤٨٦ حاوية نمطية ما نسبته ٢٨,٥٣ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة والبالغ ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية.

ويذكر ان وكالة MSC (لبنان) تمثل شركة الملاحة السويسرية MSC التي تؤمن النقل المنتظم بواسطة السفن الناقلة للحاويات من معظم المرافئ العالمية وهي ما تزال محتفظة بالمرتبة الثانية في العالم من حيث الاعمال والقدرة الاستيعابية لاسطولها التجاري.

وكالة MAERSK (لبنان) تحتفظ بالمرتبة الرابعة استيرادا في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨

تمكنت وكالة MAERSK (لبنان) من الاحتفاظ بالمرتبة الرابعة بفضل الزيادة الجيدة التي حققتها بعدد الحاويات التي امنت تفريغها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨. فقد افادت الاحصاءات ان هذه الوكالة استوردت ما مجموعه ٣٠٦٦٩ حاوية نمطية ملأى برسم الاستهلاك المحلي ، مقابل ٢٦٦٠١ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، اي بتحسن قدره ٤٠٦٨ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٢٩ بالمئة.

والمعلوم ان MAERSK (لبنان) تمثل شركة الملاحة الدانمركية MAERSK LINE التي تحتل المرتبة الاولى في العالم بحجم اعمالها والقدرة الاستيعابية لاسطولها التجاري الذي يضم اكثر من ٥٥٠ سفينة ناقلة للحاويات من مختلف الاحجام، وتفوق قدرتها الاستيعابية الـ ٢,١٠٠ مليون حاوية نمطية اي ما نسبته نحو ١٧ بالمئة من القدرة الاستيعابية للسفن في العالم والبالغة نحو ١٢,٥٠٠ مليون حاوية نمطية.

مجموعة سين لاين تحقق نمواً نسبته ٤٥,٥٣ بالمئة بالاستيراد في العام ٢٠٠٨

حققت مجموعة سي لاين نتائج ممتازة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ تمثل بتسجيلها نمواً قياسياً بحركة الحاويات التي أفرغتها بلغت نسبته ٤٥,٥٣٪ عمّا كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٧. فقد أفادت حركة الحاويات المستوردة خلال العام ٢٠٠٨، ان هذه المجموعة استطاعت استيراد ٤٠٦٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٧٩٥١ حاوية، أي بزيادة ضخمة قدرها ١٢٧٢٧ حاوية نمطية ونسبتها ٤٥,٥٣٪. وقد سمحت هذه النتائج الجيدة لمجموعة سي لاين بالاحتفاظ بالمرتبة الثالثة.

كما استطاعت سي لاين تصدير ٤١٨٤ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، مقابل ٣٩٩٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بارتفاع صغير قدره ١٩١ حاوية نمطية ونسبته ٤,٧٩٪ ما مكنها من الاحتفاظ أيضاً بالمرتبة الرابعة على صعيد التصدير.

والمعلوم ان مجموعة سي لاين هي وكيلة لشركات ملاحة عدة في لبنان والتي تسيّر خطوطاً منتظمة من مرافئ عالمية عدة. وفي مقدمة هذه الشركات HAMBURG SUD و VAN UDEN RORO و COSTA CONTAINER LINE و CARGO SHIPPIHNG..

"K" لاين تدشن خطا بحريا مباشرا بين الشرق الاقصى والبحر الاحمر



أنيس عازار
الشركة الوطنية للخدمات البحرية
وكيل K لاين لخطوط الحاويات

اعلنت شركة الملاحة اليابانية KAWASAKI KISEN KAISHA LTD (K LINE) انها ستباشر بتقديم الخدمات البحرية المنتظمة والمباشرة من مرافئ الشرق الاقصى الى البحر الاحمر بالتعاون مع الكونسورتيوم الملاحي الذي يضمها مع شركات الملاحة: CHINA SHIPPING وHANJIN وYANG MING وذلك اعتبارا من شهر شباط (نوفمبر) القادم.

واضافت "K" لاين ان هذا الخط الجديد سيؤمن خدماته بواسطة ست سفن سعة الواحدة منها ٤ آلاف حاوية نمطية وبمعدل رحلة اسبوعيا.

وستقدم كل من: "K" لاين وCHINA SHIPPING وHANJIN باخرة واحدة على ان تقدم YANG MING البواخر الثلاث الاخرى.

وسينطلق هذا الخط بخدماته من مرفأ شنغهاي مرورا بمرافئ NINGBO وSHEKOU وSINGAPORE وصولا الى مرافئ: جده السعودي والسخنة المصري والعقبة الاردني وبالعكس.

ويذكر ان قسم الحاويات في "K" لاين ممثل في لبنان بالشركة الوطنية للخدمات البحرية.

جوزيمار تستقبل ثلاث سفن في تشرين الثاني ٢٠٠٨

افادت حركة مرفأ بيروت ان وكالة JOSEMAR (يوسف القاعي) استقبلت ثلاث سفن في شهر تشرين الثاني من العام الماضي وعلى متنها آلاف الاطنان من الحديد والقمح والمحملة من مرافئ في البحر الاسود لصالح عدد من التجار اللبنانيين. والمعلوم ان وكالة جوزيمار ناشطة في ميدان النقل البحري ووساطة النقل وتخليص البضائع اضافة الى تمثيلها للشركة الاميركية WORLDWIDE INTEGRATED LOGISTICS المعروفة عالميا في ميدان النقل الجوي والبحري والبري والتخزين والتعبئة WAREHOUSING & PACKAGING.

الصعوبات والظروف الاستثنائية لم تمنع GTS من تفعيل خدماتها



يعقوب القيسي
GTS

اعلنت شركة GENERAL TRANSPORT SERVICES (GTS) العاملة في ميدان النقل البري والبحري والجوي ان الصعوبات والظروف الاستثنائية التي شهدها لبنان في العام ٢٠٠٨ لم تمنعها من تفعيل خدماتها وتحقيق نتائج جيدة مقارنة مع تلك التي سجلتها في العام ٢٠٠٧.

واضافت الشركة انها تمكنت من تقديم خدمات اضافية للزبائن الذين يتعاملون معها على صعيد التخزين والتأمين والمعاملات الجمركية. والمعلوم ان GTS تأسست منذ اكثر من ٤٥ عاما وتحتل مركزا متقدما بين شركات وساطة النقل الناشطة في لبنان والبلدان العربية ويشرف على ادارتها يعقوب القيسي.

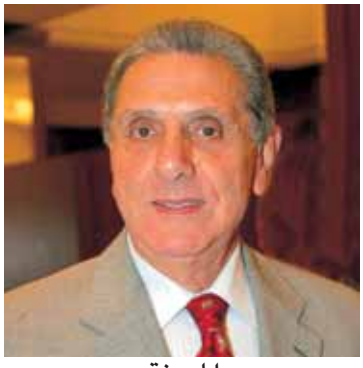
توريسم أند شيبنغ تحتفظ بالمرتبة السادسة استيراداً والسابعة تصديراً في ٢٠٠٨

حققت وكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES نتائج جيدة خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ مكّنتها من الاحتفاظ بالمرتبة السادسة استيراداً والسابعة تصديراً. فقد أمنت هذه الوكالة خلال العام ٢٠٠٨ استيراد ١١٠٣١ حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي مقابل ٨٥٠٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بارتفاع كبير قدره ٢٥٣١ حاوية نمطية ونسبته ٢٩,٧٨٪. كما شحنت ما مجموعه ١١٢٤ حاوية نمطية مقابل ٩٣٨ حاوية، أي بتحسن قدره ١٨٦ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٢٪.

وتجدر الإشارة الى ان TOURISM & SHIPPING هي وكيلة HAPAG LLOYD الألمانية التي تحتل المرتبة الخامسة في العالم في مجال النقل البحري وتسيّر أسطولاً يضم أكثر من ١٣٧ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية أكثر من ٥١٠ آلاف حاوية نمطية. وكانت نقلت ٥,٥ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧ وفاقت إيراداتها الـ ٦ مليارات يورو.

ولا بد من التذكير أخيراً بأن المجموعة TUI المالكة لشركة HAPAG LLOYD نجحت في إبرام صفقة بيع هذه الشركة لكونسورتيوم ألماني تترأسه بلدية همبورغ فاقت قيمتها الـ ٤,٤٥ مليارات يورو، على ان تعاود مجموعة TUI شراء ٣٣ في المئة من أسهم HAPAG LLOYD بمبلغ فاق ٧٠٠ مليون يورو.

شركة التفريغ اللبنانية دائماً في خدمة قطاع النقل البحري في مرفأ بيروت



ايلي رزق
شركة التفريغ اللبنانية

الأحداث الأمنية والظروف الإستثنائية التي يشهدها لبنان من وقت الى آخر، لم تمنع شركة التفريغ اللبنانية من ان تكون دائماً موجودة في مرفأ بيروت مع مسؤوليها وعمالها لتقديم الخدمات للسفن الراسية على أرصفته.

وتجدر الإشارة ان **ايلي رزق** المدير العام للشركة يكون صباح كل يوم في المرفأ للإشراف على نشاط الشركة وتأمين كل ما يطلبه الوكلاء البحريون لتسيير أعمال بواخرهم.

LTI تواصل خدماتها البرية في البلدان العربية



برنار جردي
LTI

تتابع شركة النقل البرية LAND TRANSPORT INTERNATIONAL (LTI) التابعة لمجموعة CMACGM الفرنسية تقديم خدماتها عبر تأمين النقل المنتظم بين المرافئ العربية المنتشرة في سوريا والاردن والسعودية والامارات العربية المتحدة ولبنان، وذلك بواسطة اسطولها البري الذي يواصل نموه لخدمة التجار والمستوردين والمصدرين في البلدان العربية.

والمعلوم ان هذه الشركة تابعة للشركة الأم LTI (فرنسا) المملوكة من قبل مجموعة CMACGM والتي تؤمن النقل البري بين المرافئ الفرنسية وخصوصا مرافئ مرسيليا وFOS وLE HAVRE ودانكرك بواسطة اسطول يضم اكثر من ٢٠٠ شاحنة.

ويذكر ان شركة LTI FRANCE تحتل المرتبة الثانية في مجال النقل البري في اوروبا.

بعد ان امتلك القطاع الخاص ٧٠ في المئة من أصولها..
NAVIBULGAR تعاود ربط أوروبا الشمالية مباشرة بمرافئ المتوسط



السيدة منى بوارشي
نقليات الجزائري

أعلن مجلس الإدارة الجديد لشركة NAVIBULGAR أنه يتابع اتخاذ سلسلة من القرارات والإجراءات والتدابير لإعادة تفعيل دور هذه الشركة والخطوط البحرية التي تسيّرها، وذلك بعد ان امتلك القطاع الخاص ٧٠ في المئة من أصول الشركة التي كانت تابعة بكاملها للقطاع العام.

وعلمت «البيان الإقتصادية» ان أحد القرارات الرئيسية التي اتخذها مجلس الإدارة أخيراً هو إعادة ربط مرافئ أوروربا الشمالية مباشرة بمرافئ شرق المتوسط وخصوصاً بمرفأ بيروت وبمعدل ثلاث رحلات شهرياً.

والمعلوم ان NAVIBULGAR كانت تربط أوروبا الشمالية بمرفأ بيروت عبر عمليات الأخطرما TRANSHIPMENT في مرفأ اسطنبول التركي.

ويذكر ان NAVIBULGAR ممثلة في لبنان بشركة نقليات الجزائري الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي والمتواجدة في معظم البلدان العربية.

جو بطرس:
نتائجنا في العام ٢٠٠٨ افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٧



اعلن **جو بطرس** المدير العام لشركة BA SHIPPING ان الشركة حققت نتائج جيدة في العام ٢٠٠٨ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠٠٧، وذلك بفضل النشاط المكثف الذي قامت به عبر الخدمات التي تقدمها في لبنان والخارج.

واضاف «ان انطلاق اعمالنا في بعض الدول وتعزيز وجودنا فيها شجعنا على تنويع نشاطنا ليغطي كافة انواع النقل التي اصبحنا نؤمنها للتجار الذين يتعاملون معنا». واوضح **بطرس** ان الشركة اضافت عددا من الحاويات المبردة (REEFER UNITS) الى اسطولها بعد ان نجحت في زيادة حصتها في الاسواق الخارجية وخصوصا في منطقتي البحر الاسود والمتوسط.

والمعروف ان شركة BA SHIPPING ناشطة في قطاع النقل البري والبحري والجوي وفي ميدان تأجير السفن واستئجارها وعمليات التخزين.

غلوب شيبنغ تؤمن تفريغ ٩١٧ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٨

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة غلوب شيبنغ سجلت زيادة ملحوظة بعدد السيارات التي امنت تفريغها في شهر تشرين الثاني الماضي حيث بلغ ٩١٧ سيارة مقابل ١٦٣ سيارة لشهر تشرين الاول المنصرم اي بارتفاع كبير قدره ٧٥٤ سيارة. كما استقبلت هذه الوكالة بواخر عدة محملة بمختلف انواع البضائع من مرافئ الادرياتيك.

وتجدر الاشارة الى ان غلوب شيبنغ وكيلة عدة خطوط بحرية والتي تؤمن النقل البحري من مرافئ عدة في البحر الأسود والادرياتيك والمتوسط بواسطة السفن التقليدية والرو/رو الناقلة للسيارات والشاحنات.

الارباح الصافية لـ FEDEX العالمية ترتفع الى ٤٩٣ مليون دولار في الربع الثاني من العام ٢٠٠٨

اعلنت شركة FEDEX العالمية الناشطة في ميدان البريد السريع انها سجلت ارتفاعا بأرباحها الصافية خلال الربع الثاني من العام ٢٠٠٨ حيث بلغ مجموعها ٤٩٣ مليون دولار مقابل ٤٧٩ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ اي بزيادة صغيرة قدرها ١٤ مليون دولار ونسبتها ٣ بالمئة. كما حققت تحسنا طفيفا بواردتها المالية حيث بلغ مجموعها ٩,٥٤ مليارات دولار مقابل ٩,٤٥ مليارات اي بارتفاع قدره ٩ ملايين دولار ونسبته ١ بالمئة. ويذكر ان FEDEX تعمل في ٢٢٠ بلداً وتتعامل مع ٢٩٠ الف موظف ووكيل وتؤمن تداول نحو ٦,٥ ملايين طرد يومياً. كما ان FEDEX تعمل عبر ٣٧٥ مطاراً اضافة الى استخدامها لـ ٧٠ الف مركبة برية لتأمين الخدمات لعملائها في مختلف انحاء العالم.

اسرار بحرية

● من المتوقع ان تكون الواردات المرفئية التي استوفاها مرفأ بيروت قد تجاوزت الـ ١٣٢ مليون دولار في العام ٢٠٠٨، وهو الرقم الاكبر الذي يحققه حتى اليوم، مقابل الرقم القياسي الذي كان حققه في العام ٢٠٠٧ والبالغ ١١٤ مليون دولار.

***

● ادت الأزمة المالية والاقتصادية العالمية الى تدهور أجور الشحن البحري بصورة دراماتيكية، اذ اصبحت أجور شحن حاوية فئة ٢٠ قدماً من مرفأ هونغ كونغ الى مرفأ بيروت حيث تستغرق رحلة الباخرة اكثر من ٢٠ يوماً، ادنى من أجور الحاوية ذاتها في احد المرافئ الاوروبية الى مرفأ بيروت حيث لا تتجاوز رحلة الباخرة الـ ٨ ايام.

***

● تبين ان المماطلة في عملية شراء الآليات والمعدات الضرورية لتفعيل اداء محطة الحاويات، سببها الخلاف الناشب بين بعض اعضاء مجلس ادارة مرفأ بيروت حول الآلية المطلوب اعتمادها لشرائها والجهة المفترض ان تقوم بشرائها: ادارة المرفأ او شركة BCTC المشغلة لمحطة الحاويات التي اكدت انها نفذت كل ما كان مطلوباً منها على هذا الصعيد!

***

● لا يزال نفوذ الهيئة العليا للاغاثة أقوى من كافة الجهود والاتصالات والوساطات التي بذلت لاقناعها بإخلاء المستودع الذي تشغله في حرم المرفأ، لتتمكن ادارة المرفأ من اعادة تأهيل باحته لاستخدامها لتخزين الحاويات، علما ان هذا المستودع مغلق منذ اكثر من عامين!

***

● حالت التدخلات السياسية دون تمكن ادارة مرفأ بيروت من استعادة الاماكن التي تشغلها الاسواق الشعبية والمقامة بصورة مؤقتة شرق محطة الحاويات، التي بأمس الحاجة اليها لتكبير قدرتها الاستيعابية واستقبال عدد اكبر من الحاويات!

ارتفاع الواردات الجمركية والـTVA في مرفأ بيروت ينسحب على المجموع العام لهذه الواردات

الواردات الجمركية ترتفع الى ٢٠٢,٧ مليار ليرة والـ TVA الى ١٧٨,٢ ملياراً والمجموع العام الى ٣٨٠,٩ مليار ليرة

سجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي رقماً قياسياً جديداً هو الأكبر حتى اليوم، إذ بلغ مجموعه ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة مقابل ٣٣٤,٥٦٣ مليار ليرة لشهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، أي بزيادة جيدة قدرها ٤٦,٣٨٠ مليار ليرة ونسبتها ١٣,٨٦٪.

كيف توزع المجموع العام في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وتوزع المجموع العام للواردات المستوفى عبر كافة البوابات والمرافئ في شهر تشرين الثاني الماضي والبالغ ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: سجلت ارتفاعاً جيداً حيث بلغ مجموعها ٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة مقابل ١٥٧,٧٤٦ مليارا، أي بزيادة نسبتها ٢٨,٥٢٪.

واردات الـ TVA : بلغ مجموعها ١٧٨,٢١٣ مليار ليرة مقابل ١٧٦,٨١٧ ملياراً، أي بتحسن طفيف قدره ١,٣٩٦ مليار ليرة ونسبته ٠,٧٨٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٨

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني الأرقام التالية:

– بقي مرفأ بيروت كالعادة متربعاً على المرتبة الأولى مسجلاً استيفاء ١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة في تشرين الثاني مقابل ١٣٨,٥٤٤ ملياراً لتشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع كبير قدره ٤١,٢٢٦ مليار ليرة ونسبته ٢٩,٧٦٪.

– كما بقي مطار بيروت محتلاً المرتبة الثانية باستيفائه ١٢,٧١٩ مليار ليرة مقابل ١٣,٢٤٧ ملياراً ، اي بانخفاض صغير نسبته ٣,٩٨٪.

– بينما قفز مرفأ طرابلس من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتحصيله ٤,٢١٧ مليار ليرة مقابل ١,٧٩٢ مليار ليرة، اي بزيادة جيدة نسبتها ١٣٥,٣٢٪.

وارتفاع واردات الـTVA في مرفأ بيروت الى ١٣٩,٨١٢ مليار ليرة

كما ارتفع مجموع واردات الـ TVA المحصلة في مرفأ بيروت في تشرين الثاني الماضي الى ١٣٩,٨١٢ مليار ليرة مقابل ١٣٨,١٠١ مليارا لتشرين الأول المنصرم، أي بتحسن صغير قدره ١,٧١١ مليار ليرة ونسبته ١,٢٤٪.

مجموع الواردات في تشرين الثاني ٢٠٠٨ أكبر بكثير من تشرين الثاني ٢٠٠٧

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية والـTVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال تشرين الثاني الماضي والبالغ ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة، جاء أكبر بكثير ممّا كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٧ حيث بلغ ٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة أي بزيادة ملموسة نسبتها ٥٦,٦٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة والمحصل في تشرين الثاني ٢٠٠٨ كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة مقابل ١٠٧,٦٦٣ مليارات اي بزيادة ضخمة نسبتها ٨٨,٣٠٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٧٨,٢١٣ مليار ليرة مقابل ١٣٥,٥٣٠ ملياراً، أي بتحسن جيد قدره ٤٢,٦٨٣ مليار ليرة ونسبته ٣١,٤٩٪.

مجموع الواردات في مرفأ بيروت في ت٢ ٢٠٠٨ أكبر من ت٢ ٢٠٠٧

وسجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA المحصل في مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني الماضي زيادة جيدة حيث بلغ ٣١٩,٥٨٢ مليار ليرة مقابل ٢٠٠,٠٦١ مليار ليرة للشهر نفسه من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة جيدة قدرها ١١٩,٥٢١ ملياراً ونسبتها ٥٩,٧٤٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها عبر مرفأ بيروت الى ١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة مقابل ٩٢,١٩٢ ملياراً أي بزيادة ضخمة نسبتها ٩٥٪.

واردات الـTVA: بلغ مجموعها ١٣٩,٨١٢ مليار ليرة مقابل ١٠٧,٨٦٩ مليارات، أي بارتفاع كبير قدره ٣١,٩٤٣ مليار ليرة ونسبته ٢٩,٦١٪.

ارتفاع مجموع الواردات خلال الأشهر الأحد عشر الى ٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة

وبذلك بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ حوالى ٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة مقابل ٢٥٤٧,٢٨٠ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بارتفاع كبير قدره ٦٧١,٩٤٥ مليار ليرة ونسبته ٢٦,٣٨٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ حوالى ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة مقابل ١٢١٧,٧٨٠ مليارا للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ أي بارتفاع جيد قدره ٢٤٥,٦٦٣ مليار ليرة ونسبته ٢٠,١٧٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ١٧٥٥,٧٨٢ مليار ليرة مقابل ١٣٢٩,٥٠٠ ملياراً، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٢,٠٦٪.

مجموع الواردات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر ارتفع الى ٢٦٤١,٧٥٧ مليارا

من جهة أخرى، بينت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفى عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ بلغ ٢٦٤١,٧٥٧ مليار ليرة مقابل ٢٠٤٩,٨٢٨ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن كبير نسبته ٢٨,٨٨٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع المجموع العام للواردات الجمركية الى ١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة مقابل ١٠٢٦,٩١٦ ملياراً أي بزيادة نسبتها ٢٤,٠٦٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٣٦٧,٨٠٦ ملياراً مقابل ١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة أي بارتفاع كبير نسبته ٣٣,٧١٪.

البوابات	تشرين الثاني ٢٠٠٨	تشرين الاول ٢٠٠٨	+/−
مرفأ بيروت	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	١٣٨,٥٤٤ مليار ليرة	+٤١,٢٢٦ مليار ليرة
مطار بيروت	١٢,٧١٩ مليار ليرة	١٣,٢٤٧ مليار ليرة	−٥٢٨ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٤,٢١٧ مليارات ليرة	١,٧٩٢ مليار ليرة	+٢,٤٢٥ مليار ليرة
بوابة المصنع	٣,٧٣٢ مليارات ليرة	٣,١٦٩ مليارات ليرة	+٥٦٣ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٩٢٥ مليون ليرة	١٢٨ مليون ليرة	+٧٩٧ مليون ليرة
بوابة العريضة	٦٨٧ مليون ليرة	١٤٠ مليون ليرة	+٥٤٧ مليون ليرة
مرفأ صور	٦٦٥ مليون ليرة	٤١٥ مليون ليرة	+٢٥٠ مليون ليرة
بوابة العبودية	١٢ مليون ليرة	٣٠٦ ملايين ليرة	−٢٩٤ مليون ليرة
بوابة القاع	٣ ملايين ليرة	٥ ملايين ليرة	−٢ مليونا ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة	١٥٧,٧٤٦ مليار ليرة	+٤٤,٩٨٤ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٨,٢١٣ مليار ليرة	١٧٦,٨١٧ مليار ليرة	+١,٣٩٦ مليار ليرة
المجموع العام	٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة	٣٣٤,٥٦٣ مليار ليرة	+٤٦,٣٨٠ مليار ليرة

البوابات	تشرين الثاني ٢٠٠٨	تشرين الثاني ٢٠٠٧	+/−
مرفأ بيروت	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	+٨٧,٥٧٨ مليار ليرة
مطار بيروت	١٢,٧١٩ مليار ليرة	١٠,٣٠٨ مليارات ليرة	+٢,٤١١ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٤,٢١٧ مليارات ليرة	١,١١٩ مليار ليرة	+٣,٠٩٨ مليارات لير
بوابة المصنع	٣,٧٣٢ مليارات ليرة	٢,٥٥٨ مليار ليرة	+١,١٧٤ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٩٢٥ مليون ليرة	٤٠٨ ملايين ليرة	+٥١٧ مليون ليرة
بوابة العريضة	٦٨٧ مليون ليرة	١٨ مليون ليرة	+٦٦٩ مليون ليرة
مرفأ صور	٦٦٥ مليون ليرة	٥٢١ مليون ليرة	+١٤٤ مليون ليرة
بوابة العبودية	١٢ مليون ليرة	٥٣٦ مليون ليرة	−٥٢٤ مليون ليرة
بوابة القاع	٣ ملايين ليرة	٣ ملايين ليرة	−
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة	١٠٧,٦٦٣ مليارات ليرة	+٩٥,٠٦٧ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٨,٢١٣ مليار ليرة	١٣٥,٥٣٠ مليار ليرة	+٤٢,٦٨٣ مليار ليرة
المجموع العام	٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة	٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة	+١٣٧,٧٥٠ مليار ليرة

تفاقم الأوضاع السياسية في البلاد لم يؤثر سلباً على مجموع الواردات التي ارتفعت الى ٣٢١٩,٢ مليار ليرة في العام ٢٠٠٨

الواردات الجمركية ترتفع الى ١٤٦٣,٤ مليار ليرة والـ TVA الى ١٧٥٥,٨ ملياراً



العميد أسعد غانم
مدير الجمارك العام

أظهرت الإحصاءات الصادرة عن المديرية العامة للجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ جاء أكبر بكثير ممّا كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧. وأفادت هذه الإحصاءات ان تفاقم الأوضاع السياسية التي شهدتها البلاد في العام ٢٠٠٨ ولاسيما الخلاف الكبير على انتخاب رئيس للجمهورية من جهة، والأحداث الامنية المتنقلة من جهة أخرى، لم تؤثر سلباً على مجموع هذه الواردات التي حققت رقماً قياسياً هو الأكبر حتى اليوم حيث وصل الى ٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة مقابل ٢٥٤٧,٢٨٠ ملياراً، أي بزيادة جيدة قدرها ٦٧١,٩٤٥ مليار ليرة ونسبتها ٢٦,٣٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة مقابل ١٢١٧,٧٨٠ ملياراً، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٠,١٧٪.

مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA: سجلت زيادة كبيرة نسبتها ٣٢٪ فبلغ مجموعها ١٧٥٥,٧٨٢ مليار ليرة مقابل ١٣٢٩,٥٠٠ ملياراً.

كيف توزع المجموع العام للواردات الجمركية خلال العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

وأظهرت المقارنة بالواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت كالعادة متربعاً على المرتبة الأولى محققاً تحصيل ١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة مقابل ١٠٢٦,٩١٦ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٢٤,٠٦٪.

– كما بقي مطار بيروت الدولي محتلاً المرتبة الثانية باستيفائه ١٢٧,٣٩٧ مليار ليرة، مقابل ١١٢,٨١٨ ملياراً، أي بتحسن جيد ونسبته ١٢,٩٢٪.

– بينما سجلت بوابة المصنع تقدماً بانتقالها من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتحصيلها ٣٠,٢١٠ مليار ليرة مقابل ٢٨,٥٩٩ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٥,٦٣٪

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٠٦ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في العام ٢٠٠٨

وبينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت البالغة ١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام الحالي تمثل ما نسبته ٨٧,٠٦٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغة ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة في حين كانت حصته البالغة ١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٤,٣٣٪ من المجموع العام لهذه الواردات المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ والبالغ ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة.

بينما حصة مطار بيروت البالغة ١٢٧,٣٩٧ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨,٧٠٪ من المجموع العام لهذه الواردات، بينما كانت حصته البالغة ١١٢,٨١٨ ملياراً تمثل ما نسبته ٩,٢٦٪ من مجموع الواردات الجمركية خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٧ والبالغ ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة.

في حين تمثل حصة بوابة المصنع البالغة ٣٠,٢١٠ مليار ليرة ما نسبته ٢,٠٦٪ من المجموع العام لهذه الواردات والبالغ ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة في حين كانت حصتها البالغة ٢٨,٥٩٩ ملياراً تمثل ما نسبته ٢,٣٥٪ من المجموع العام لهذه الواردات والبالغ ١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة خلال الفترة ذاتها من ٢٠٠٧.

حصة مرفأ بيروت ٧٧,٩٠٪ من مجموع الـ TVA في العام ٢٠٠٨

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من واردات الـ TVA البالغة ١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة والمستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ تمثل ما نسبته ٧٧,٩٠٪ من مجموعها العام البالغ ١٧٥٥,٧٨٢ ملياراً، بينما كانت حصته البالغة ١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٦,٩٤٪ من مجموع الواردات الـ TVA والمستوفى من كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٣٢٩,٥٠٠ مليار ليرة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧.

تشرين الثاني الأكبر بوارداته الجمركية والـ TVA خلال ٢٠٠٨

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA المحصلة في تشرين الثاني كان الأكبر خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ حيث بلغ ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة مقابل شهر تشرين الأول من العام ٢٠٠٧، حيث بلغ ٢٥٨,٨٧٨ ملياراً أي بارتفاع ملموس قدره ١٢٢,٠٦٥ مليار ليرة ونسبته ٤٧,١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها في تشرين الثاني الى ٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة مقابل ١١٧,٦٣٢ ملياراً، أي بتحسن جيد نسبته ٧٢,٣٤٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٧٨,٢١٣ مليار ليرة مقابل ١٤١,٢٤٦ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٢٦,١٧٪.

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	٢٣٣,٦٦٥ مليار ليرة	٢٣١,٩٥٣ مليار ليرة	–١,٧١٢ مليار ليرة
شباط	٢٢٣,٩٤٤ مليار ليرة	٢٥٠,٣٠١ مليار ليرة	+٢٦,٣٥٧ مليار ليرة
آذار	٢٤٥,١٣٤ مليار ليرة	٢٧١,١٠١ مليار ليرة	+٢٥,٩٦٧ مليار ليرة
نيسان	٢٣٤,٦١٠ مليار ليرة	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	+٢٠,٦٧٢ مليار ليرة
أيار	٢٠٧,٦٠٣ مليار ليرة	٢٥٨,٦٧٨ مليار ليرة	+٥١,٠٧٥ مليار ليرة
حزيران	١٩٨,٥٨١ مليار ليرة	٢٩٤,١٦٠ مليار ليرة	+٩٥,٥٧٩ مليار ليرة
تموز	٢٣٣,٣٢٤ مليار ليرة	٣١٢,٥٥٦ مليار ليرة	+٧٩,٢٣٢ مليار ليرة
آب	٢٣٩,١٧٤ مليار ليرة	٣١٥,٩٤٣ مليار ليرة	+٧٦,٧٦٩ مليار ليرة
ايلول	٢٢٩,١٧٤ مليار ليرة	٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة	+٨٤,٥٧١ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٥٨,٨٧٨ مليار ليرة	٣٣٤,٥٦٣ مليار ليرة	+٧٥,٦٨٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٤٣,١٩٣ مليار ليرة	٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة	+١٣٧,٧٥٠ مليار ليرة
المجموع العام	٢٥٤٧,٢٨٠ مليار ليرة	٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة	+٦٧١,٩٤٥ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	١٢١,٩٠١ مليار ليرة	١٠٦,٥٢٤ مليار ليرة	–١٥,٣٧٧ مليار ليرة
شباط	١١٣,٥٠٤ مليار ليرة	١٠٠,٨٩٢ مليار ليرة	–١٢,٦١٢ مليار ليرة
آذار	١٢٥,٨٧٤ مليار ليرة	١١٣,٨٥٧ مليار ليرة	–١٢,٠١٧ مليار ليرة
نيسان	١١٢,٧٥٧ مليار ليرة	١٠٦,٠٥٧ مليار ليرة	–٦,٧٠٠ مليار ليرة
أيار	٩٤,٧٢٢ مليار ليرة	١١٩,٠٠٧ مليار ليرة	+٢٤,٢٨٥ مليار ليرة
حزيران	٩٠,٦١٤ مليار ليرة	١٣٠,٢٧٦ مليار ليرة	+٣٩,٦٦٢ مليار ليرة
تموز	١٠٦,٨٧٨ مليار ليرة	١٣٥,٧٤٤ مليار ليرة	+٢٨,٨٦٦ مليار ليرة
آب	١١٨,٨٤٣ مليار ليرة	١٤٢,٧٧٩ مليار ليرة	+٢٣,٩٣٦ مليار ليرة
ايلول	١٠٧,٣٩٢ مليار ليرة	١٤٧,٨٣١ مليار ليرة	+٤٠,٤٣٩ مليار ليرة
تشرين الاول	١١٧,٦٣٢ مليار ليرة	١٥٧,٧٤٦ مليار ليرة	+٤٠,١١٤ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٧,٦٦٣ مليار ليرة	٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة	+٩٥,٠٦٧ مليار ليرة
المجموع العام	١٢١٧,٧٨٠ مليار ليرة	١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة	+٢٤٥,٦٦٣ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
المرافئ والبوابات	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
مرفأ بيروت	١٠٤,٦٦٤	٩٣,١٣٥	٩٤,٩٩٧	٨٤,٧٢٧	١٠٣,٧١٧	٩٦,١٨١	٩٥,٢٨٠	٨٩,٣٥٠	٧٨,١٥٥	١٠٥,٠٢٥	٧٥,٥٦٠	١١٥,٤٩١
مطار بيروت	٨,٧٢٨	٨,٨١١	٩,٥٧٩	١١,٢٦٣	١١,٨١٨	١٢,٩٦١	٩,٦٦٤	١١,٦٤٧	٩,٣٠١	٨,٨٢٢	٩,٠٨٢	١٠,٠٢٥
بوابة المصنع	١,٤٨٨	١,٨٤٥	١,٩٠٢	٢,١١٤	٢,٦٧٠	٢,٦٦٩	٢,٣٠٢	٢,٨٠٦	٢,٩٧٥	٢,٠٠٤	٣,٣٩٧	٢,٧٨١
مرفأ طرابلس	٥,٠٥٢	١,٥٠٨	٥,٢١٧	١,٦٣٥	٤,٩١٢	١,١٨٧	٣,٠٦١	١,٣١٥	٢,٠١٦	٢,٢٨٢	١,١٦٥	٩٨٧
مرفأ صور	٧١٢	٣٣٢	٥٧٠	٣٧٣	١,٣٦٩	٣٤٨	٧٦٦	٣٥٣	١,٣١٤	١٧٧	٨٣٤	١٧١
بوابة العبودية	٧٣٣	٥٤٧	٧٩١	٤٣٢	٨٦٧	٢٢٩	١,٠٨٤	١٤١	٥٧٣	٣٣٥	١٣	٥٠٣
مرفأ صيدا	٤٩٦	٣٢٩	٣٨٨	٣٢٨	٤٥٥	٢٥٢	٥٨٩	٢٣٩	٣٦٧	٣٤٦	٥٢٧	٣٠١
بوابتا القاع/العريضة	٢٨	١٧	٦٠	٢٠	٦٦	٣٠	١١	٢٦	٢١	١٦	٣٦	١٧
مجموع الواردات الجمركية	١٢١,٩٠١	١٠٦,٥٢٤	١١٣,٥٠٤	١٠٠,٨٩٢	١٢٥,٨٧٤	١١٣,٥٨٧	١١٢,٧٥٧	١٠٦,٠٥٧	٩٤,٧٢٢	١١٩,٠٠٧	٩٠,٦١٤	١٣٠,٢٧٦
مجموع واردات الـ TVA	١١١,٧٦٤	١٢٥,٤٢٩	١١٠,٤٤٠	١٤٩,٤٠٩	١١٩,٢٦٠	١٥٧,٢٤٤	١٢١,٨٥٣	١٤٩,٢٢٥	١١٢,٨٨١	١٣٩,٦٧١	١٠٧,٩٦٧	١٦٣,٨٨٤
المجموع العام (مليار ليرة)	٢٣٣,٦٦٥	٢٣١,٩٥٣	٢٢٣,٩٤٤	٢٥٠,٣٠١	٢٤٥,١٣٤	٢٧١,١٠١	٢٣٤,٦١٠	٢٥٥,٢٨٢	٢٠٧,٦٠٣	٢٥٨,٦٧٨	١٩٨,٥٨١	٢٩٤,١٦٠

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
المرافئ والبوابات	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	
مرفأ بيروت	٩٢,١٠٧	١١٧,٤٩٢	١٠٢,٧٤٧	١٢٥,٦٦٦	٩٠,٣٦٦	١٢٨,٤٩٠	٩٧,١٣١	١٣٨,٥٤٤	٩٢,١٩٢	١٧٩,٧٧٠	١٠٢٦,٩١٦	١٢٧٤,٠٥١	+٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة
مطار بيروت	١٠,١٧١	١٢,٥٣٥	١٠,٠٣٥	١١,٩١١	١٠,٢٨٥	١٣,٥٥٦	١٣,٨٤٧	١٣,٢٤٧	١٠,٣٠٨	١٢,٧١٩	١١٢,٨١٨	١٢٧,٣٩٧	+١٤,٥٧٩ مليار ليرة
بوابة المصنع	٢,٦٧١	٢,٨٩٥	٢,٧٩٣	٢,٨٦٦	٣,١٤٧	٣,٣٢٩	٢,٦٩٦	٣,١٦٩	٢,٥٥٨	٣,٧٣٢	٢٨,٥٩٩	٣٠,٢١٠	+١,٦١١ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٧٤٦	١,٦٤٥	١,٠٩٤	١,٠٢٠	١,٩٤٣	١,١١٥	٢,٣٤٤	١,٧٩٢	١,١١٩	٤,٢١٧	٢٨,٦٦٩	١٨,٧٠٣	-٩,٩٦٦ مليار ليرة
مرفأ صور	٧٠٥	٤١٤	١,٢٣٨	٦٢٩	٩٧١	٥١٨	٦٤٤	٤١٥	٥٢١	٦٦٥	٩,٦٤٤	٤,٣٩٥	-٥,٢٤٩ مليار ليرة
بوابة العبودية	٨	٤٨٩	٢	٣٥١	٩٩	٥٥٥	٣١٧	٣٠٦	٥٣٦	١٢	٥,٠٢٣	٣,٩٠٠	-١,١٢٣ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٤٢٢	٢٥٢	٨٥٥	٣١٧	٤٧٧	٢٥٥	٦٣٩	١٢٨	٤٠٨	٩٢٥	٥,٢٦٣	٣,٧٧٢	-١,٨٥١ مليار ليرة
بوابتا القاع والعريضة	٤٨	٢٢	٧٩	١٩	١٠٤	١٣	١٤	١٤٥	٢١	٦٩٠	٤٨٨	١,٠١٥	+٥٢٧ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٦,٨٧٨	١٣٥,٧٤٤	١١٨,٨٤٣	١٤٢,٧٧٩	١٠٧,٣٩٢	١٤٧,٨٣١	١١٧,٦٣٢	١٥٧,٧٤٦	١٠٧,٦٦٣	٢٠٢,٧٣٠	١٢١٧,٧٨٠	١٤٦٣,٤٤٣	+٢٤٥,٦٦٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٢٦,٤٤٦	١٧٦,٨١٢	١٢٠,٣٣١	١٧٣,١٦٤	١٢١,٧٨٢	١٦٥,٩١٤	١٤١,٢٤٦	١٧٦,٨١٧	١٣٥,٥٣٠	١٧٨,٢١٣	١٣٢٩,٥٠٠	١٧٥٥,٧٨٢	+٤٢٦,٢٨٢ مليار ليرة
المجموع العام (مليار ليرة)	٢٣٣,٣٢٤	٣١٢,٥٥٦	٢٣٩,١٧٤	٣١٥,٩٤٣	٢٢٩,١٧٤	٣١٣,٧٤٥	٢٥٨,٨٧٨	٣٣٤,٥٦٣	٢٤٣,١٩٣	٣٨٠,٩٤٣	٢٥٤٧,٢٨٠	٣٢١٩,٢٢٥	+٦٧١,٩٤٥ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/--
كانون الثاني	١٩٣,٥٣١ مليار ليرة	١٨٥,٩١٤ مليار ليرة	-٧,٦١٧ مليار ليرة
شباط	١٧٧,٤٣٧ مليار ليرة	١٩٩,٥١٨ مليار ليرة	+٢٢,٠٨١ مليار ليرة
آذار	١٩٠,٩٨٠ مليار ليرة	٢١٤,٦٠٠ مليار ليرة	+٢٣,٦٢٠ مليار ليرة
نيسان	١٨٧,١٠٨ مليار ليرة	٢٠٤,٦٩٩ مليار ليرة	+١٧,٥٩١ مليار ليرة
أيار	١٦٦,٥٠٦ مليار ليرة	٢١٤,٦٣٣ مليار ليرة	+٤٨,١٢٧ مليار ليرة
حزيران	١٥٩,٦١٥ مليار ليرة	٢٤٤,٨١٤ مليار ليرة	+٨٥,١٩٩ مليار ليرة
تموز	١٩٠,٤٩١ مليار ليرة	٢٥٣,٧٦٣ مليار ليرة	+٦٣,٢٧٢ مليار ليرة
آب	١٩٧,٦٣٩ مليار ليرة	٢٦٥,٣٠٤ مليار ليرة	+٦٧,٦٦٥ مليار ليرة
ايلول	١٨٠,٠٤٨ مليار ليرة	٢٦٢,٢٨٥ مليار ليرة	+٨٢,٢٣٧ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٠٦,٤١٢ مليار ليرة	٢٧٦,٦٤٥ مليار ليرة	+٧٠,٢٣٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٠٠,٠٦١ مليار ليرة	٣١٩,٥٨٢ مليار ليرة	+١١٩,٥٢١ مليار ليرة
المجموع العام	٢٠٤٩,٨٢٨ مليار ليرة	٢٦٤١,٧٥٧ مليار ليرة	+٥٩١,٩٢٩ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١٠٤,٦٦٤ مليار ليرة	٩٣,١٣٥ مليار ليرة	-١١,٥٢٩ مليار ليرة
شباط	٩٤,٩٩٧ مليار ليرة	٨٤,٧٢٧ مليار ليرة	-١٠,٢٧٠ مليار ليرة
آذار	١٠٣,٧١٧ مليار ليرة	٩٦,١٨١ مليار ليرة	-٧,٥٣٦ مليار ليرة
نيسان	٩٥,٢٨٠ مليار ليرة	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	-٥,٧٥٠ مليار ليرة
أيار	٧٨,١٥٥ مليار ليرة	١٠٥,٢٠٥ مليار ليرة	+٢٦,٨٧٠ مليار ليرة
حزيران	٧٥,٥٦٠ مليار ليرة	١١٥,٤٩١ مليار ليرة	+٣٩,٩٣١ مليار ليرة
تموز	٩٢,١٠٧ مليار ليرة	١١٧,٤٩٢ مليار ليرة	+٢٥,٣٨٥ مليار ليرة
آب	١٠٢,٧٤٧ مليار ليرة	١٢٥,٦٦٦ مليار ليرة	+٢٢,٩١٩ مليار ليرة
ايلول	٩٠,٣٦٦ مليار ليرة	١٢٨,٤٩٠ مليرا ليرة	+٣٨,١٢٤ مليار ليرة
تشرين الاول	٩٧,١٣١ مليار ليرة	١٣٨,٥٤٤ مليار ليرة	+٤١,٤١٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	+٨٧,٥٧٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة	+٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة

مرفأ بيروت يحقق أرقاماً قياسية جديدة بحركة السيارات والمجموع العام للواردات المالية

١٦١ باخرة، ٤١٩ ألف طن، ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية، ١٤٠٧٨ سيارة و٢٢٥ مليون دولار



توفيق لطيف
رئيس الديوان في إدارة واستثمار مرفأ بيروت

تابع مرفأ بيروت تحقيق الأرقام الجيدة بحركته ومجموع وارداته المالية، فقد أظهرت الإحصاءات ان هذا المرفأ البحري الأهم سجل رقماً قياسياً بعدد السيارات التي تداولها في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ممّا انعكس إيجاباً على المجموع العام لواراداته وخصوصاً الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA).

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٨

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٨ الأرقام التالية:

عدد البواخر: انخفض مجموعها في تشرين الثاني الى ١٦١ باخرة مقابل ١٦٣ باخرة، أي بتراجع طفيف قدره باخرتان ونسبته ١,٢٣٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٤١٩ ألف طن مقابل ٤١٠ آلاف طن، أي بزيادة صغيرة قدرها ٩ آلاف طن ونسبتها ٢,١٩٪.

انخفاض حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٠٨ الى ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية

وبالرغم من انخفاض عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني الماضي، فإنها ما تزال تحافظ على نشاطها المزدهر حيث بلغ مجموعها ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية مقابل ٩٣٤٤٨ حاوية وهو الرقم الأكبر الذي سجله مرفأ بيروت حتى اليوم، أي بتراجع كبير نسبته ١٥,٠٥٪.

وتوزع هذا المجموع المسجل في تشرين الثاني الماضي والبالغ ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٣٩٠٥١ حاوية نمطية مقابل ٤٤٤٨١ حاوية اي بتراجع نسبته ١٢,٢١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (برسم المسافنة): تراجع مجموعها أيضاً الى ٣٨٤٨٠ حاوية نمطية مقابل ٤٧٣١٦ حاوية نمطية، أي بانخفاض كبير قدره ٨٨٣٦ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٦٧٪.

الحاويات المعاد تستيفها على السفن: بلغ مجموعها ١٨٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٥١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٠٥ حاويات نمطية ونسبته ١٢,٤٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في شهر تشرين الثاني الماضي والبالغ مجموعها ٣٩٠٥١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ٢٢٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ٢٤١٨٨ حاوية لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض معتدل قدره ١٥٦٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,٤٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: انخفض مجموعها الى ٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧١ حاوية، أي بتراجع كبير قدره ٢٢١ حاوية نمطية ونسبته ٨١,٥٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٣٧٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٢٠٠٢٢ حاوية نسبته ١٨,٢٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (برسم المسافنة) في تشرين الثاني الماضي والبالغ مجموعها ٣٨٤٨٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها في تشرين الثاني ٣٦٠٨ حاويات نمطية مقابل ٣٥٥٧ حاوية، أي بتحسن نسبته ١,٤٣٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ١٩٠٣٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٥٦١ حاوية، اي بانخفاض ملموس قدره ٢٥٢٩ حاوية نمطية ونسبته ١١,٧٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها (برسم المسافنة): سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ١٥٨٤٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢١٩٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٣٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٦٤٪.

حركة السيارات تسجل رقماً قياسياً جديداً فبلغ ١٤٠٧٨ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات مرفأ بيروت لتشرين الثاني ان حركة السيارات التي تداولها سجلت رقماً قياسياً جديداً فبلغ مجموعها ١٤٠٧٨ سيارة مقابل ١٠٨٣٧ سيارة لتشرين الأول أي بزيادة نسبتها ٢٩,٩٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٠٧٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ١٣٨٩٣ سيارة مقابل ١٠٨٢٢ سيارة، اي بتحسن جيد قدره ٣٠٧١ سيارة ونسبته ٢٨,٣٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٨٥ سيارة مقابل ١٥ سيارة، أي بزيادة كبيرة قدرها ١٧٠ سيارة.

رقم قياسي جديد للمجموع العام للواردات المالية في تشرين الثاني ٢٠٠٨

من ناحية أخرى، تبين ان ارتفاع حركة السيارات المستوردة خلال شهر تشرين الثاني المنصرم انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية فبلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار مقابل ١٩٦,٩٨٧ مليوناً لتشرين الأول أي بتحسن ملموس نسبته ١٤,٢٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: تراجع مجموعها الى ١٢,٧٧٠ مليون دولار مقابل ١٣,٢٩٦ مليوناً، أي بانخفاض صغير قدره ٥٢٦ ألف دولار ونسبته ٣,٩٦٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة مقابل ١٣٨,٥٤٤ ملياراً، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٩,٧٦٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٣٩,٨١٢ مليار ليرة مقابل ١٣٨,١٠١ ملياراً، أي بتحسن صغير قدره ١,٧١١ مليار ليرة ونسبته ١,٢٤٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٣٠٨ ملايين ليرة مقابل ٢٧٠ مليون، أي بزيادة جيدة قدرها ٣٨ مليون ليرة ونسبتها ١٤,٠٧٪.

الابواب	تشرين الثاني ٢٠٠٨	تشرين الاول ٢٠٠٨	+/-
عدد البواخر	١٦١ باخرة	١٦٣ باخرة	-٢ باخرة
كميات البضائع	٤١٩ الف طن	٤١٠ آلاف طن	+٩ آلاف طن
حبوب	٥٦ الف طن	٤١ الف طن	+١٥ الف طن
محروقات	٨ آلاف طن	٢٠ الف طن	-١٢ الف طن
بضائع عامة	٨٩ الف طن	٦٣ الف طن	+٢٦ الف طن
بضائع ضمن الحاويات	٢٦٦ الف طن	٢٨٦ الف طن	-٢٠ الف طن
مجموع الحاويات	٧٩٣٨٧ حاوية نمطية	٩٣٤٤٨ حاوية نمطية	-١٤٠٦١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٩٠٥١ حاوية نمطية	٤٤٤٨١ حاوية نمطية	-٥٤٣٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٨٤٨٠ حاوية نمطية	٤٧٣١٦ حاوية نمطية	-٨٨٣٦ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على السفن	١٨٥٦ حاوية نمطية	١٦٥١ حاوية نمطية	+٢٠٥ حاويات نمطية
مجموع السيارات	١٤٠٧٨ سيارة	١٠٨٣٧ سيارة	+٣٢٤١ سيارة
سيارات مستوردة	١٣٨٩٣ سيارة	١٠٨٢٢ سيارة	+٣٠٧١ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٨٥ سيارة	١٥ سيارة	+١٧٠ سيارة
عدد السياح بحرا	٤٤٥ سائحا	٦٣٨ سائحا	-١٩٣ سائحا
الواردات المرفئية	١٢,٧٧٠ مليون دولار	١٣,٢٩٦ مليون دولار	-٥٢٦ الف دولار
الواردات الجمركية	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	١٣٨,٥٤٤ مليار ليرة	+٤١,٢٢٦ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٣٩,٨١٢ مليار ليرة	١٣٨,١٠١ مليار ليرة	+١,٧١١ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣٠٨ ملايين ليرة	٢٧٠ مليار ليرة	+٣٨ مليون ليرة
المجموع العام			
ليرات لبنانية	٣١٩,٨٩٠ مليار ليرة	٢٧٦,٩١٥ مليار ليرة	+٤٢,٩٧٥ مليار ليرة
دولار اميركي	١٢,٧٧٠ مليون دولار	١٣,٢٩٦ مليون دولار	-٥٢٦ الف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار	١٩٦,٩٨٧ مليون دولار	+٢٧,٩٨٢ مليون دولار

ارتفاع حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية

١٨٦٨ باخرة، ٥,٢٥ ملايين طن، ٨٦٩٣١ حاوية نمطية، ٨٧١٥٦ سيارة و١,٩ مليار دولار



المحامي عبدو صرّوف

رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت للأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ ان حركته الإجمالية وارداته المالية جاءت أفضل بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧. وتحققت هذه النتائج الجيدة بالرغم من الأزمات السياسية والأحداث الأمنية التي شهدتها البلاد خلال العام ٢٠٠٨. وافادت هذه الإحصاءات ان الارتفاع الملموس لحركة البضائع العامة وعدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي عوض النقص الذي سجلته حركة الحاويات برسم المسافنة. وقد انعكس النمو بحركة المرفأ على مجموع وارداته المالية التي سجلت زيادة كبيرة عمّا كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٧. ولا بد من الإشارة الى ان الخبراء البحريين يتوقعون ان تبدأ الحركة في مرفأ بيروت بالتراجع نتيجة للأزمة المالية والإقتصادية العالمية التي تضرب البلدان الصناعية في العالم في الفصل الأول من العام ٢٠٠٩ حيث يعتبر في الأساس فصلاً ميتاً "DEAD SEASON".

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

من جهة ثانية، بينت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ الأرقام التالية:

عدد البواخر: انخفض مجموعها في الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠٠٨ الى ١٨٦٨ باخرة مقابل ٢٠١٨ باخرة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بتراجع نسبته ٧,٤٣٪.

كميات البضائع: سجلت زيادة متوسطة فبلغ مجموعها ٥,٢٥٦ ملايين طن مقابل ٤,٨٧٨ ملايين طن، أي بتحسن قدره ٣٧٨ ألف طن ونسبته ٧,٤٥٪.

مجموع الحاويات: انخفض مجموعها الى ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية مقابل ٨٧٣٦٠٥ حاويات أي بتراجع صغير قدره ١١٦٧٤ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٢٥١٥١ حاوية نمطية مقابل ٤٣١٩٩٧ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ١,٥٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤١٩٤١٢ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٩٣٨ حاوية، اي بانخفاض صغير قدره ٥٥٢٦ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على السفن: بلغ مجموعها ١٧٣٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٦٦٧٠ حاوية، أي بارتفاع صغير قدره ٦٩٨ حاوية نمطية ونسبته ٤,١٩٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة؟

وتوزع المجموع العام للحاويات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ مجموعه ٤٢٥١٥١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها في الأشهر الأحد عشر الاولى من العام الحالي الى ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٩٤٤٥٢ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن جيد قدره ٣٨٣٨٥ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٧٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٧٠١ حاوية نمطية مقابل ٩٠١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٨٠٠ حاوية نمطية ونسبتها ٨٨,٧٩٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٩٠٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٣٦٦٤٤ حاوية، أي بتراجع كبير قدره ٤٦٠٣١ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٤٥٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزع المجموع العام للحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٤١٩٤١٢ حاوية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٤٤٥٢٣ حاوية نمطية مقابل ٤١٣٩٨ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن نسبته ٧,٥٥٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ١٨٥٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٥١٦٤٠ حاوية، أي بزيادة كبيرة قدرها ٣٤٥٨٦ حاوية نمطية ونسبتها ٢٢,١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٨٩٦٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢٣١٩٠٠ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٨,٢١٪.

حركة السيارات تحقق رقماً قياسياً ويبلغ مجموعها ٨٧٦٥٩ سيارة

وحقق مرفأ بيروت حركة كبيرة بعدد السيارات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، فبلغ مجموعها ٨٧٦٥٩ سيارة، مقابل ٤١٩٠٢ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة قياسية قدرها ٤٥٧٥٧ سيارة ونسبتها ١٠٩,٢٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٧٦٥٩ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٨٦١٥٠ سيارة مقابل ٤٠٦٢٠ سيارة، اي بارتفاع كبير قدره ٤٥٥٣٠ سيارة ونسبته ١١٢,٠٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ١٥٠٩ سيارات مقابل ١٢٨٢ سيارة، اي بزيادة قدرها ٢٢٧ سيارة ونسبتها ١٧,٧١٪.

رقم قياسي يسجله المجموع العام للواردات المالية ويبلغ ١,٨٧٥ مليار دلاور

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات المرفأ ان النمو الكبير الذي حققته البضائع العامة والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية، فبلغ ١,٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار مقابل ١,٤٦٨,٤٢٧ مليار دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بارتفاع نسبته ٢٨,٣٣٪.

كيف توزع المجموع العام للواردات في العام ٢٠٠٩؟

وتوزع المجموع العام للواردات المالية والمستوفى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ ١,٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ١٢٠,٠٦٧ مليون دولار مقابل ١٠٥,١٥٥ ملايين دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن نسبته ١٤,١٨٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة مقابل ١٠٢٦,٩١٦ مليارا، أي بتحسن ملموس قدره ٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة ونسبته ٢٤,٠٦٪.

واردات الـ TVA: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة مقابل ١٠٢٢,٩١٢ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٣٤٤,٧٩٤ مليار ليرة ونسبته ٣٣,٧١٪.

واردات رئاسة الميناء: سجلت واردات رئاسة الميناء استثناء بتراجعها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ الى ٤,٦٣٦ مليارات ليرة مقابل ٥,٣٠٤ مليارات للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بانخفاض قدره ٦٦٨ مليون ليرة ونسبته ١٢,٥٩٪.

تشرين الثاني ٢٠٠٨ الأكبر بمجموع وارداته المالية في العام ٢٠٠٨

وأظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان مجموع الواردات المالية المستوفاة في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٨ كان الأكبر حيث بلغ ٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار وحل في المرتبة الثانية شهر تشرين الأول بـ ١٩٦,٩٨٧ مليوناً، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح شهر أيلول بـ ١٨٦,٨٤٥ مليوناً، بينما احتل شهر تشرين الأول من العام ٢٠٠٧ المرتبة الأولى حيث بلغ المجموع العام لوارداته المالية ١٤٨,٠٨٦ مليون دولار وجاء في المرتبة الثانية شهر تشرين الثاني بـ ١٤٣,١٥٤ مليوناً، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر آب بـ ١٤١,١٣٦ مليون دولار.

جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		أيار		حزيران	
السنة	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
عدد البواخر	١٩٧	١٥٣	١٨١	١٨٨	٢٣٦	١٨٦	١٨٧	١٦٨	١٨٩	١٥١	١٦٩	١٧٥
كميات البضائع	٤١٣	٤٥٦	٣٧٦	٥١٥	٥٠٩	٤٥٥	٤١٣	٥٣١	٤٥٠	٤٦٠	٣٨٤	٤٦٦
مجموع الحاويات	٨٢٦٨٠	٦٦٦٧٨	٧٣٣٣٦	٧١٢١٣	٨٤٦٠٢	٦٠٤٩٤	٧٣٣٤١	٨٢٢٧٣	٧٧٣٧٥	٧٧٢١٩	٧٨٥٨٧	٨٣٢٦٨
الحاويات المستوردة	٣٩٩٧٩	٣١٢٧١	٣٨٠٩٠	٣٥١٣٤	٤١١٨١	٣٠٣٨٦	٣٦٢٢٢	٣٩٧٥٣	٣٧٩٠٠	٣٩٩٠١	٣٩٣٠٩	٤٠٩٨٨
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا	٤٢٢١٩١	٣٤٠٧٩	٣٤٥٠٩	٣٤٦٦٦	٤١٤٥١	٢٩٨٣٨	٣٥٣٠٣	٤٠٤٠٤	٣٦٦٥٩	٣٥٠٥٨	٣٧٩٨٢	٤٠١٩٦
الحاويات المعاد تستيفها على البواخر	٤٨٢	١٣٢٨	٧٣٧	١٤١٣	١٩٧٠	٢٧٠	١٨١٦	٢١١٦	٢٨١٦	٢٢٦٠	١٢٩٦	٢٠٨٤
مجموع السيارات	٣٨٢٤	٣٢١٨	٢٦٣٦	٤٧٨١	٣٣٧٩	٧٣٧٥	٤١٥٠	٤٩٤٤	٣٧٧٤	٧٤٢٤	٢٩٥٦	٦٧٧٩
السيارات المستوردة	٣٥٢٩	٣١٧٦	٢٣١٧	٤٦٩٨	٣٣١١	٧٣٤٧	٤١٣١	٤٦٧٠	٣٧٤٥	٦٧٦٨	٢٨٩٦	٦٧٠٢
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٢٩٥	٤٢	٣١٩	٨٣	٦٨	٢٨	١٩	٢٧٤	٢٩	٦٥٦	٦٠	٧٧
مجموع الواردات المرفئية	٦,٥٦٩	٩,٥١١	٩,٢٠٧	٩,٤٣٢	١٢,٠٥٢	١٠,٧٩٨	٩,٠٧٧	٨,٧٩٣	١٠,٠٢٠	١٠,٦٨٠	٩,١٩٨	١٠,١٠٣
مجموع الواردات الجمركية	١٠٤,٦٦٤	٩٣,١٣٥	٩٤,٩٩٧	٨٤,٧٢٧	١٠٣,٧١٧	٩٦,١٨١	٩٥,٢٨٠	٨٩,٥٣٠	٧٨,١٥٥	١٠٥,٠٢٥	٧٥,٥٦٠	١١٥,٤٩١
مجموع واردات الـ TVA	٨٨,٨٦٧	٩٢,٧٧٩	٨٢,٤٤٠	١١٤,٧٩١	٨٧,٢٦٣	١١٨,٤١٩	٩١,٨٢٨	١١٥,١٦٩	٨٨,٣٥١	١٠٩,٦٠٨	٨٤,٠٥٥	١٢٩,٣٢٣
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٣٣٠	١,٤٠٩	٦١٧	٤٤٧	٣٨١	٢٧١	٣٧٥	٣٢٠	٣٧٠	٤٨٨	٣٢٠	٢٧٧
المجموع العام للواردات ليرات لبنانية	١٩٤,٨٦١	١٨٧,٣٢٣	١٧٨,٠٥٤	١٩٩,٩٦٥	١٩١,٣٦١	٢١٤,٨٧١	١٨٧,٤٨٣	٢٠٥,٠١٩	١٦٦,٨٧٦	٢١٥,١٢١	١٥٩,٩٣٥	٢٤٥,٠٩١
دولار اميركي	٦,٥٦٩	٩,٥١١	٩,٢٠٧	٩,٤٣٢	١٢,٠٥٢	١٠,٧٩٨	٩,٠٧٧	٨,٧٩٣	١٠,٠٢٠	١٠,٦٨٠	٩,١٩٨	١٠,١٠٣
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٣٥,٨٣٠ مليون دولار	١٣٣,٧٧٢ مليون دولار	١٢٧,٣١٩ مليون دولار	١٤٢,٠٧٩ مليون دولار	١٣٨,٩٩٢ مليون دولار	١٥٣,٣٣٣ مليون دولار	١٣٣,٤٤٤ مليون دولار	١٤٤,٧٩٣ مليون دولار	١٢٠,٧١٧ مليون دولار	١٥٣,٣٨١ مليون دولار	١٥٥,٢٩١ مليون دولار	١٧٢,٦٨٤ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/−
السنة	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	
عدد البواخر	١٨٢	١٧١	١٧٦	١٦٩	١٦١	١٨٣	١٨٢	١٦٣	١٥٨	١٦١	٢٠١٨	١٨٦٨	−١٥٠ باخرة
كميات البضائع	٤٦٨	٤٩٥	٤٤٥	٤٩١	٤٥٣	٥٥٨	٥٣٦	٤١٠	٤٣١	٤١٩	٤٨٧٨٠٠٠	٥٢٥٦٠٠٠	+٣٧٨ الف طن
مجموع الحاويات	٨٠٥٠٢	٨٤٨١٠	٨٣٨٨٩	٨٧٦٩٢	٨٠٩٥٠	٧٥٤٤٩	٧٧٧٧٠	٩٣٤٤٨	٨٠٥٧٣	٧٩٣٨٧	٨٧٣٦٠٥	٨٦١٩٣١	+١١٦٧٤ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٤٠٦٦٢	٤٢٥٦٥	٤١٧٣٨	٤٢١٠١	٤٠٨٣٠	٣٩٥٢٠	٣٧٢٩٠	٤٤٤٨١	٣٨٧٩٦	٣٩٠٥١	٤٣١٩٩٧	٤٢٥١٥١	−٦٨٤٦ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا	٣٧٨٨٤	٤٠٦٤٧	٤٠٩٥٥	٤٤٢١٥	٣٩١٤٧	٣٤٥١٣	٣٨٨٢٩	٤٧٣١٦	٤٠٠٠٠	٣٨٤٨٠	٤٢٤٩٣٨	٤١٩٤١٢	−٥٥٢٦ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على البواخر	١٩٥٦	١٥٩٨	١١٩٦	١٣٧٦	٩٧٣	١٤١٦	١٦٥١	١٦٥١	١٧٧٧	١٨٥٦	١٦٦٧٠	١٧٣٦٨	+٦٩٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤٨٦٨	٥٦٩٣	٣٤٧٣	١٢٢٧٢	٣٩٠٨	١٠٢٥٨	٣٩٧٩	١٠٨٣٧	٤٩٥٥	١٤٠٧٨	٤١٩٠٢	٨٧٦٥٩	+٤٥٧٥٧ سيارة
السيارات المستوردة	٤٨٣٢	٥٦١٠	٣٣٤٠	١٢٢٤٦	٣٧٠٥	١٠٢١٨	٣٩١٦	١٠٨٢٢	٤٨٩٨	١٣٨٩٣	٤٠٦٢٠	٨٦١٥٠	+٤٥٥٣٠ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٣٦	٨٣	١٣٣	٢٦	٢٠٣	٤٠	٦٣	١٥	٥٧	١٨٥	١٢٨٢	١٥٠٩	+٢٢٧ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٩,٣٩٤	١٠,٧٤٤	٩,٧٩٥	١١,٢٨٦	٨,٧٠٥	١٢,٦٥٤	١٠,٩٠٥	١٣,٢٩٦	١٠,٢٣٣	١٢,٧٧٠	١٠٥,١٥٥	١٢٠,٠٦٧	+١٤,٩١٢ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٩٢,١٠٧	١١٧,٤٩٢	١٠٢,٧٤٧	١٢٥,٦٦٦	٩٠,٣٦٦	١٢٨,٤٩٠	٩٧,١٣١	١٣٨,٥٤٤	٩٢,١٩٢	١٧٩,٧٧٠	١٠٢٦,٩١٦	١٢٧٤,٠٥١	+٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	٩٨,٣٨٤	١٣٦,٢٧١	٩٤,٨٩٢	١٣٩,٦٣٨	٨٩,٦٨٢	١٣٣,٧٩٥	١٠٩,٢٨١	٣٨,١٠١	١٠٧,٨٦٩	١٣٩,٨١٢	١٠٢٢,٩١٢	١٣٦٧,٧٠٦	+٣٤٤,٧٩٤
مجموع واردات رئاسة الميناء	٥٤١	٢٨٣	٣٥٨	٢٥٥	٣٠٦	٣٠٨	٣٨٨	٢٧٠	٣١٨	٣٠٨	٥٣٠٤	٤٦٣٦	−٦٦٨ مليون ليرة
المجموع العام للواردات ليرات لبنانية	١٩١,٠٣٢	٢٥٤,٠٤٦	١٩٧,٩٩٧	٢٦٥,٥٥٩	١٨٠,٣٥٤	٢٦٢,٥٩٣	٢٠٦,٨٠٠	٢٧٦,٩١٥	٢٠٠,٣٧٩	٣١٩,٨٩٠	٢٠٥٥,١٣٢	٢٦٤٦,٣٩٣	+٥٩١,٢٦١ مليار ليرة
دولار اميركي	٩,٣٩٤	١٠,٧٤٤	٩,٧٩٥	١١,٢٨٦	٨,٧٠٥	١٢,٦٥٤	١٠,٩٠٥	١٣,٢٩٦	١٠,٢٣٣	١٢,٧٧٠	١٠٥,١٥٥	١٢٠,٠٦٧	+١٤,٩١٢ مليون دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٣٦,١١٥ مليون دولار	١٧٩,٢٦٥ مليون دولار	١٤١,١٣٦ مليون دولار	١٨٧,٤٤٤ مليون دولار	١٢٨,٣٤٣ مليون دولار	١٨٦,٨٤٥ مليون دولار	١٤٨,٠٨٦ مليون دولار	١٩٦,٩٨٧ مليون دولار	١٤٣,١٥٤ مليون دولار	٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار	١,٤٦٨,٤٢٧ مليار دولار	١,٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار	+٤٠٧,١٢٥ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع الواردات عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
كانون الثاني	١٣٥,٨٣٠ مليون دولار	١٣٣,٧٧٢مليون دولار	−٢,٠٥٨ مليون دولار
شباط	١٢٧,٣١٩ مليون دولار	١٤٢,٠٧٩ مليون دولار	+١٤,٧٦٠ مليون دولار
آذار	١٣٨,٩٩٢ مليون دولار	١٥٣,٣٣٣ مليون دولار	+١٤,٣٤١ مليون دولار
نيسان	١٣٣,٤٤٤ مليون دولار	١٤٤,٧٩٣ مليون دولار	+١١,٣٤٩ مليون دولار
أيار	١٢٠,٧١٧ مليون ليرة	١٥٣,٣٨١ مليون دولار	+٣٢,٦٦٤ ملايين دولار
حزيران	١١٥,٢٩١ مليون دولار	١٧٢,٦٨٤ مليون دولار	+٥٧,٣٩٣ ملايين دولار
تموز	١٣٦,١١٥ مليون دولار	١٧٩,٢٦٥ مليون دولار	+٤٣,١٥٠ مليون دولار
آب	١٤١,١٣٦ مليون دولار	١٨٧,٤٤٤ مليون دولار	+٤٦,٣٠٨مليون دولار
ايلول	١٢٨,٣٤٣ مليون دولار	١٨٦,٨٤٥ مليون دولار	+٥٨,٥٠٢ مليون دولار
تشرين الاول	١٤٨,٠٨٦ مليون دولار	١٩٦,٩٨٧مليون دولار	+٤٨,٩٠١مليون دولار
تشرين الثاني	١٤٣,١٥٤ مليون دولار	٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار	+٨١,٨١٥ مليون دولار
المجموع العام	١,٤٦٨,٤٢٧ مليار دولار	١٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار	+٤٠٧,١٢٥ ملايين دولار

جدول مقارنة بالواردات المرفئية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
كانون الثاني	٦,٥٦٩ ملايين دولار	٩,٥١١ ملايين دولار	+٢,٩٤٢ مليون دولار
شباط	٩,٢٠٧ ملايين دولار	٩,٤٣٢ ملايين دولار	+٢٥٥ الف دولار
آذار	١٢,٠٥٢ مليون دولار	١٠,٧٩٨ ملايين دولار	−١,٢٥٤ مليون دولار
نيسان	٩,٠٧٧ ملايين دولار	٨,٧٩٣ ملايين دولار	−٢٨٤ الف دولار
أيار	١٠,٠٢٠ملايين دولار	١٠,٦٨٠ ملايين دولار	+٦٦٠الف دولار
حزيران	٩,١٩٨ ملايين دولار	١٠,١٠٣ ملايين دولار	+٩٠٥ آلاف دولار
تموز	٩,٣٩٤ ملايين دولار	١٠,٧٤٤ ملايين دولار	+١,٣٥٠مليون دولار
آب	٩,٧٩٥ ملايين دولار	١١,٢٨٦ مليون دولار	+١,٤٩١ مليون دولار
ايلول	٨,٧٠٥ ملايين دولار	١٢,٦٥٤ مليون دولار	+٣,٩٤٩ ملايين دولار
تشرين الاول	١٠,٩٠٥ ملايين دولار	١٣,٢٩٦ مليون دولار	+٢,٣٩١ مليون دولار
تشرين الثاني	١٠,٢٣٣ ملايين دولار	١٢,٧٧٠ مليون دولار	+٢,٥٣٧ مليون دولار
المجموع العام	١٠٥,١٥٥ ملايين دولار	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	+١٤,٩١٢ مليون دولار

جدول مقارنة بالواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
كانون الثاني	١٠٤,٦٦٤ مليارات ليرة	٩٣,١٣٥ مليار ليرة	−١١,٥٢٩ مليارات ليرة
شباط	٩٤,٩٩٧ مليار ليرة	٨٤,٧٢٧ مليار ليرة	−١٠,٢٧٠ مليارات ليرة
آذار	١٠٣,٧١٧ مليارات ليرة	٩٦,١٨١ مليار ليرة	−٧,٥٣٦ مليارات ليرة
نيسان	٩٥,٢٨٠ مليار ليرة	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	−٥,٧٥٠ مليارات ليرة
أيار	٧٨,١٥٥ مليار ليرة	١٠٥,٠٢٥ مليارات ليرة	+٢٦,٨٧٠ مليار ليرة
حزيران	٧٥,٥٦٠ مليار ليرة	١١٥,٤٩١ مليار ليرة	+٣٩,٩٣١ مليار ليرة
تموز	٩٢,١٠٧ مليار ليرة	١١٧,٤٩٢ مليار ليرة	+٢٥,٣٨٥ مليار ليرة
آب	١٠٢,٧٤٧ مليار ليرة	١٢٥,٦٦٦ مليار ليرة	+٢٢,٩١٩ مليار ليرة
ايلول	٩٠,٣٦٦ مليار ليرة	١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة	+٣٨,١٢٤ مليار ليرة
تشرين الاول	٩٧,١٣١ مليار ليرة	١٣٨,٥٤٤ مليار ليرة	+٤١,٤١٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٩٢,١٩٢ مليار ليرة	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	+٨٧,٥٧٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة	+٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع واردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
كانون الثاني	٨٨,٨٦٧ مليار ليرة	٩٢,٧٧٩ مليار ليرة	+٣,٩١٢ مليارات ليرة
شباط	٨٢,٤٤٠ مليار ليرة	١١٤,٧٩١ مليار ليرة	+٣٢,٣٥١ مليار ليرة
آذار	٨٧,٢٦٣ مليار ليرة	١١٨,٤١٩ مليار ليرة	+٣١,١٥٦ مليار ليرة
نيسان	٩١,٨٢٨ مليار ليرة	١١٥,١٦٩ مليار ليرة	+٢٣,٣٤١ مليار ليرة
أيار	٨٨,٣٥١ مليار ليرة	١٠٩,٦٠٨ مليارات ليرة	+٢١,٢٥٧ مليار ليرة
حزيران	٨٤,٠٥٥ مليار ليرة	١٢٩,٣٢٣ مليار ليرة	+٤٥,٢٦٨ مليار ليرة
تموز	٩٨,٣٨٤ مليار ليرة	١٣٦,٢٧١ مليار ليرة	+٣٧,٨٨٧ مليار ليرة
آب	٩٤,٨٩٢ مليار ليرة	١٣٩,٦٣٨ مليار ليرة	+٤٤,٧٤٦ مليار ليرة
ايلول	٨٩,٦٨٢ مليار ليرة	١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة	+٤٤,١١٣ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠٩,٢٨١ مليارات ليرة	١٣٨,١٠١ مليار ليرة	+٢٨,٨٢٠ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٠٧,٨٦٩ مليارات ليرة	١٣٩,٨١٢ مليار ليرة	+٣١,٩٤٣ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة	١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة	+٣٤٤,٧٩٤ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع واردات رئاسة الميناء في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
كانون الثاني	١,٣٣٠ مليار ليرة	١,٤٠٩ مليار ليرة	+٧٩ مليون ليرة
شباط	٦١٧ مليون ليرة	٤٤٧ مليون ليرة	−١٧٠ مليون ليرة
آذار	٣٨١ مليون ليرة	٢٧١ مليون ليرة	−١١٠ ملايين ليرة
نيسان	٣٧٥ مليون ليرة	٣٢٠ مليون ليرة	−٥٥ مليون ليرة
أيار	٣٧٠ مليون ليرة	٤٨٨ مليون ليرة	+١١٨ مليون ليرة
حزيران	٣٢٠ مليون ليرة	٢٧٧ مليون ليرة	−٤٣ مليون ليرة
تموز	٥٤١ مليون ليرة	٢٨٣ مليون ليرة	−٢٥٨ مليون ليرة
آب	٣٥٨ مليون ليرة	٢٥٥ مليون ليرة	−١٠٣ ملايين ليرة
ايلول	٣٠٦ ملايين ليرة	٣٠٨ ملايين ليرة	+٢ مليونا ليرة
تشرين الاول	٣٨٨ مليون ليرة	٢٧٠ مليون ليرة	−١١٨ مليون ليرة
تشرين الثاني	٣١٨ مليون ليرة	٣٠٨ ملايين ليرة	−١٠ ملايين ليرة
المجموع العام	٥,٣٠٤ مليارات ليرة	٤,٦٣٦ مليارات ليرة	−٦٦٨ مليون ليرة

جدول مقارنة بحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/−
مجموع البواخر	٢٠١٨ باخرة	١٨٦٨ باخرة	−١٥٠ باخرة
مجموع عام البضائع	٤,٨٧٨ ملايين طن	٥,٢٥٦ ملايين طن	+٣٧٨ الف طن
مجموع عام الحاويات	٨٧٣٦٠٥ حاوية نمطية	٨٦١٩٣١ حاوية نمطية	−١١٦٧٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٤٣١٩٩٧ حاوية نمطية	٤٢٥١٥١ حاوية نمطية	−٦٨٤٦ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة	٤٢٤٩٣٨ حاوية نمطية	٤١٩٤١٢ حاوية نمطية	−٥٥٢٦ حاوية نمطية
مجموع المعاد تستيفها على البواخر	١٦٦٧٠ حاوية نمطية	١٧٣٦٨ حاوية نمطية	+٦٩٨ حاوية نمطية
مجموع عام السيارات	٤١٩٠٢ سيارة	٨٧٦٥٩ سيارة	+٤٥٧٥٧ سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٤٠٦٢٠ سيارة	٨٦١٥٠ سيارة	+٤٥٥٣٠ سيارة
مجموع السيارات المعاد تصديرها بحرا ١٢٨٢ سيارة		١٥٠٩ سيارات	+٢٢٧ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٠٥,١٥٥ مليون دولار	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	+١٤,٩١٢ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٠٢٦,٩١٦ مليار ليرة	١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة	+٢٤٧,١٣٥ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٠٢٢,٩١٢ مليار ليرة	١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة	+٣٤٤,٧٩٤ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٥,٣٠٤ مليار ليرة	٤,٦٣٦ مليارات ليرة	−٦٦٨ مليون ليرة

مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٠٥٥,١٣٢ مليار ليرة	٢٦٤٦,٣٩٣ مليار ليرة	+٥٩١,٢٦١ مليار ليرة
دولار اميركي	١٠٥,١٥٥ مليون دولار	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	+١٤,٩١٢ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	١,٤٦٨,٤٢٧ مليار دولار	١,٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار	+٤٠٧,١٢٥ ملايين دولار

انخفاض حركة مرفأ طرابلس الإجمالية ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية

٢٣ باخرة، ٣٧٣٥٤ طناً، ٣٣٩ سيارة و ١٤,٢ مليار ليرة مجموع الواردات المالية

أظهرت الإحصاءات ان الحركة الإجمالية التي سجلها مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر)، جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. وانعكس انخفاض الحركة الإجمالية ولا سيّما البضائع العامة سلباً على المجموع العام للواردات المالية حيث تراجع عمّا كان عليه في شهر تشرين الأول. ويذكر ان مرفأ عاصمة الشمال طرابلس ما يزال يشهد انخفاضاً متواصلاً بحركته الإجمالية نتيجة للشلل شبه التام لحركة البضائع المستوردة عبره وهي برسم الترانزيت البري الى العراق. والمعلوم ان هذا الشلل عائد الى الصعوبات والعراقيل التي تواجه الشاحنات خلال عبورها الحدود اللبنانية السورية وارتفاع كلفة أجور شحنها براً عمّا هي عليه من المرافئ السورية والتركية والعقبة الأردني.

تراجع حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس لشهر تشرين الأول وتشرين الثاني من العام الماضي الوقائع التالية:

عدد البواخر: تراجع عددها في تشرين الثاني الى ٢٣ باخرة مقابل ٢٩ باخرة لتشرين الأول، اي بانخفاض قدره ٦ بواخر ونسبته ٢٠,٩٦٪.

كميات البضائع: سجلت انخفاضاً ملموساً فبلغ مجموعها ٣٧٣٥٤ طناً مقابل ٥٣٠٧٣ طناً، اي بتراجع قدره ١٥٧١٩ طناً ونسبته ٢٩,٦٢٪.

عدد السيارات: ارتفع مجموعها في تشرين الثاني الى ٣٣٩ سيارة مقابل ٢٨٦ سيارة، أي بتحسن جيد قدره ٥٣ سيارة ونسبته ١٨,٥٣٪.

التراجع ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وأظهرت الإحصاءات ان انخفاض كميات البضائع العامة التي تداولها مرفأ طرابلس في تشرين الثاني الماضي انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١٤,٢٢٧ مليار ليرة مقابل ١٤,٤٢٦ ملياراً لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بتراجع صغير قدره ١٩٩ مليون ليرة ونسبته ١,٣٨٪.

وتوزع المجموع البالغ ١٤,٢٢٧ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: سجلت تراجعاً كبيراً حيث بلغ مجموعها ٤٩٣ مليون ليرة مقابل ١,٣٢١ مليار ليرة، أي بانخفاض كبير نسبته ٦٢,٦٨٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٤,٢١٧ مليار ليرة مقابل ١,٧٩٢ مليار ليرة، أي بزيادة ملموسة قدرها ٢,٤٢٥ مليار ليرة ونسبتها ١٣٥,٣٢٪.

واردات الـ TVA: انخفض مجموعها الى ٩,٥١٧ مليارات ليرة مقابل ١١,٣١٣ ملياراً، أي بتراجع كبير نسبته ١٥,٨٧٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٠٨ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٧

من جهة ثانية، أفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس المسجلة في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٨ أنها جاءت أدنى ممّا كانت عليه في الشهر نفسه (تشرين الثاني) في ٢٠٠٧، فقد بينت المقارنة الأرقام التالية:

عدد البواخر: انخفض عددها الى ٢٣ باخرة مقابل ٢٧ باخرة، اي بتراجع نسبته ١٤,٨١٪.

كميات البضائع: تراجعت أيضاً الى ٣٧٣٥٤ طناً مقابل ٥٠٣٦٢ طناً، اي بانخفاض كبير قدره ١٣٠٠٨ أطنان ونسبته ٢٥,٨٣٪.

عدد السيارات: بينما ارتفع عدد السيارات الى ٣٣٩ سيارة مقابل ٢٤٣ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٩٦ سيارة ونسبتها ٣٩,٥١٪.

انخفاض كميات البضائع لم ينسحب على المجموع العام للواردات

وأفادت المقارنة أيضاً ان انخفاض كميات البضائع التي تداولها مرفأ طرابلس في (ت٢) ٢٠٠٨ عمّا كانت عليه في (ت٢) ٢٠٠٧، لم ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية التي سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ١٤,٢٢٧ مليار ليرة مقابل ٦,٤٤١ مليارات للشهر عينه (تشرين الثاني) من ٢٠٠٧، أي بارتفاع نسبته ١٢٠,٨٨٪.

وتوزع المجموع البالغ ١٤,٢٢٧ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٤٩٣ مليون ليرة مقابل ٤٨٥ مليوناً، أي بتحسن صغير نسبته ١,٦٥٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٤,٢١٧ مليار ليرة مقابل ١,١١٩ مليار ليرة، أي بارتفاع جيد قدره ٣,٠٩٨ مليارات ليرة ونسبته ٢٨٦,٨٥٪.

واردات الـ TVA: كما ارتفع مجموعها الى ٩,٥١٧ مليارات ليرة مقابل ٤,٨٣٧ مليارات ليرة، أي بزيادة كبيرة قدرها ٤,٦٨٠ مليارات ليرة ونسبتها ٩٦,٧٥٪.

الحركة الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧

وأفادت المقارنة لحركة مرفأ طرابلس المسجلة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ انها كانت أكبر ممّا كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧. فقد أظهرت الوقائع الأرقام التالية:

عدد البواخر: ارتفع مجموعها الى ٤٠٩ بواخر مقابل ٣٩٠ باخرة أي بزيادة صغيرة قدرها ١٩ باخرة ونسبتها ٤,٨٧٪.

كميات البضائع العامة: سجلت زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٩٠٨٧٩٥ طناً مقابل ٧٩٧٨٨١ طناً، أي بارتفاع قدره ١١٠٩١٤ طناً ونسبته ١٣,٩٠٪.

عدد السيارات: ارتفع مجموعها الى ٤٤٦١ سيارة مقابل ٣٩١٧ سيارة أي بتحسن ملموس قدره ٥٤٤ سيارة ونسبته ١٣,٨٩٪.

الارتفاع ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية

وأظهرت المقارنة أيضاً ان المجموع العام للواردات المالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ جاءت أفضل بكثير عمّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، فقد أظهرت المقارنة الأرقام التالية:

ارتفع المجموع العام للواردات المالية الى ١٣٦,٢١٨ مليار ليرة مقابل ١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٠,٥٩٪.

وتوزع المجموع البالغ ١٣٦,٢١٨ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها ٩,١٢٣ مليارات ليرة مقابل ٧,٦٤٠ مليارات ليرة، أي بتحسن جيد قدره ١,٤٨٣ مليار ليرة ونسبته ١٩,٤٢٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ١٨,٧٠٣ مليار ليرة مقابل ٢٨,٦٦٩ مليار ليرة، اي بتراجع نسبته ٣٤,٧٦٪.

واردات الـ TVA: سجلت زيادة ضخمة فبلغ مجموعها ١٠٨,٣٩٢ مليارات ليرة مقابل ٦٧,٩٩٩ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٥٩,٤٠٪.

الابواب	ت٢/٢٠٠٨	ت١/٢٠٠٨	+/-
عدد البواخر	٢٣ باخرة	٢٩ باخرة	-٦ بواخر
كميات البضائع	٣٧٣٥٤ طنا	٥٣٠٧٣ طنا	-١٥٧١٩ طنا
عدد السيارات	٣٣٩ سيارة	٢٨٦ سيارة	+٥٣ سيارة
عدد الحاويات	٣ حاويات	٤ حاويات	- حاوية واحدة
الواردات المرفئية	٤٩٣ مليون ليرة	١,٣٢١ مليار ليرة	-٨٢٨ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٤,٢١٧ مليار ليرة	١,٧٩٢ مليار ليرة	+٢,٤٢٥ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٩,٥١٧ مليار ليرة	١١,٣١٣ مليار ليرة	-١,٧٩٦ مليار ليرة
المجموع العام	١٤,٢٢٧ مليار ليرة	١٤,٤٢٦ مليار ليرة	-١٩٩ مليون ليرة

الابواب	ت٢/٢٠٠٨	ت٢/٢٠٠٧	+/-
عدد البواخر	٢٣ باخرة	٢٧ باخرة	-٤ بواخر
كميات البضائع	٣٧٣٥٤ طنا	٥٠٣٦٢ طنا	-١٣٠٠٨ أطنان
عدد السيارات	٣٣٩ سيارة	٢٤٣ سيارة	+٩٦ سيارة
عدد الحاويات	٣ حاويات	-	+٣ حاويات
الواردات المرفئية	٤٩٣ مليون ليرة	٤٨٥ مليون ليرة	+٨ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	٤,٢١٧ مليار ليرة	١,١١٩ مليار ليرة	+٣,٠٩٨ مليارات ليرة
واردات الـTVA	٩,٥١٧ مليار ليرة	٤,٨٣٧ مليار ليرة	+٤,٦٨٠ مليارات ليرة
المجموع العام	١٤,٢٢٧ مليار ليرة	٦,٤٤١ مليارات ليرة	+٧,٧٨٦ مليارات ليرة

مرفأ طرابلس يسجل زيادة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية

ارتفاع عدد البواخر الى ٤٠٩ بواخر والبضائع العامة الى ٩٠٨٧٩٥ طناً والسيارات الى ٤٤٦١ سيارة ومجموع الواردات المالية الى ١٣٦,٢ مليار ليرة

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان المرفأ سجل حركة جيدة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ مقارنة مع تلك المحققة خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧. وأفادت الإحصاءات أيضاً ان ارتفاع حركة المرفأ انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية. وأعلنت مصادر مسؤولة من المرفأ لـ «البيان الإقتصادية» ان هذا التحسن يعتبر خجولاً جداً، لأن المرفأ قادر على تحقيق نتائج جيدة بحركته الإجمالية وواردات المالية لو تمكن من استقطاب قسم من البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى العراق والتي تستورد حالياً عبر المرافئ السورية والتركية وميناء العقبة الأردني.

وتجدر الإشارة الى ان تدهور العلاقات السياسية بين لبنان وسوريا بعد اغتيال الرئيس رفيق الحريري وانسحاب الجيش السوري من لبنان، كان السبب المباشر لشل حركة البضائع التي تستورد عن طريق مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى العراق.



المهندس عبد الحفيظ القيسي
المدير العام للنقل البري والبحري

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال ١١ شهراً من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

وأفادت مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع عددها الى ٤٠٩ بواخر مقابل ٣٩٠ باخرة أي بزيادة نسبتها ٤,٨٧٪.

كميات البضائع: سجلت زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٩٠٨٧٩٥ طناً مقابل ٧٩٧٨٨١ طناً، أي بارتفاع قدره ١١٠٩١٤ طناً ونسبته ١٣,٩٠٪.

عدد السيارات: بلغ مجموعها ٤٤٦١ سيارة مقابل ٣٩١٧ سيارة أي بتحسن ملموس قدره ٥٤٤ سيارة ونسبته ١٣,٨٩٪.

الزيادة تنسحب على المجموع العام للواردات المالية

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان الزيادة التي حققها مرفأ طرابلس بحركته الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ انسحبت أيضاً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١٣٦,٢١٨ مليار ليرة مقابل ١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٠,٥٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣٦,٢١٨ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٩,١٢٣ مليارات ليرة مقابل ٧,٦٤٠ مليارات ليرة، اي بتحسن جيد نسبته ١٩,٤٢٪.

مجموع الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ١٨,٧٠٣ مليار ليرة مقابل ٢٨,٦٦٩ ملياراً، أي بانخفاض كبير نسبته ٣٤,٧٦٪.

مجموع واردات الـ TVA: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ١٠٨,٣٩٢ مليارات ليرة مقابل ٦٧,٩٩٩ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٥٩,٤٠٪.

شهر تموز ٢٠٠٨ الأفضل بواراته المالية

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان شهر تموز من العام ٢٠٠٨ كان الأفضل بمجموع وارداته المالية حيث بلغ ١٤,٥٦٢ مليار ليرة وتلاه في المرتبة الثانية (ت١) بـ ١٤,٤٢٦ ملياراً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر (ت٢) بـ١٤,٢٢٧ ملياراً، مقابل شباط من ٢٠٠٧ الذي كان الأفضل بمجموع وارداته المالية حيث بلغ ١٣,٧١٢ مليار ليرة وحل أيلول في المرتبة الثانية بـ ١٣,٢٠١ ملياراً وجاءت المرتبة الثالثة لصالح آذار بـ ١٢,٩٥٦ مليار ليرة.

وشهر حزيران ٢٠٠٨ الأكبر في حركة البضائع العامة

أما على صعيد البضائع العامة فكان حزيران من العام ٢٠٠٨ الأكبر فاحتل المرتبة الأولى بـ ١١٥٥٦٤ طناً وحل أيار في المرتبة الثانية بـ ١١١٤١٨ طناً وكانت المرتبة الثالثة لصالح شباط بـ ١١٠٠٦٦ طناً، في حين جاء أيلول ٢٠٠٧ في المرتبة الأولى بـ ١١٧٦١٣ طناً وآذار في المرتبة الثانية بـ ٩٨٨٩٠ طناً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب حزيران بـ ٨٠٩٠٩ أطنان.

جدول مقارنة بمجموع كميات البضائع العامة التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٦١٦٨٨ طنا	٨٨٨٠٣ طنا	+٢٧١١٥ طنا
شباط	٧٤٣٤١ طنا	١١٠٠٦٦ طنا	+٣٥٧٢٥ طنا
آذار	٩٨٨٩٠ طنا	٩٣١١٦ طنا	-٥٧٧٤ طنا
نيسان	٥٩٧٨٥ طنا	٧٦٦٨١ طنا	+١٦٨٩٦ طنا
أيار	٥٣٢٤٩ طنا	١١١٤١٨ طنا	+٥٨١٦٩ طنا
حزيران	٨٠٩٠٩ طنا	١١٥٦٥٤ طنا	+٣٤٦٥٥ طنا
تموز	٧٨٨٣٦ طنا	٨٦٠٩٩ طنا	+٧٢٦٣ طنا
آب	٦٨٠١٦ طنا	٨٧٩٦٦ طنا	+١٩٩٥٠ طنا
ايلول	١١٧٦١٣ طنا	٤٨٦٥٥ طنا	-٦٨٩٥٨ طنا
تشرين الاول	٥٤١٩٢ طنا	٥٣٠٧٣ طنا	-١١١٩ طنا
تشرين الثاني	٥٠٣٦٢ طنا	٣٧٣٥٤ طنا	-١٣٠٠٨طنا
المجموع العام	٧٩٧٨٨١ طنا	٩٠٨٧٩٥ طنا	+١١٠٩١٤ طنا

جدول مقارنة بمجموع الواردات المرفئية المحصلة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٣٨٧ مليون ليرة	٧٣٧ مليون ليرة	+٣٥٠ مليون ليرة
شباط	٦٦٣ مليون ليرة	٩١٤ مليون ليرة	+٢٥١ مليون ليرة
آذار	٩٧١ مليون ليرة	٨٢٣ مليون ليرة	-١٤٨ مليون ليرة
نيسان	٦٥١ مليون ليرة	١,١٥٦ مليار ليرة	+٥٠٥ مليون ليرة
أيار	٧٢٠ مليون ليرة	٨٣٩ مليون ليرة	+١١٩ مليون ليرة
حزيران	٦٦٣ مليون ليرة	٨٢٥ مليون ليرة	+١٦٢ مليون ليرة
تموز	٧٩٩ مليون ليرة	٨٢٣ مليون ليرة	+٢٤ مليون ليرة
آب	٦٨٣ مليون ليرة	٦٠١ مليون ليرة	-٨٢ مليون ليرة
ايلول	٧٤٣ مليون ليرة	٥٩١ مليون ليرة	-١٥٢ مليون ليرة
تشرين الاول	٨٧٥ مليون ليرة	١,٣٢١ مليون ليرة	+٤٤٦ مليون ليرة
تشرين الثاني	٤٨٥ مليون ليرة	٤٩٣ مليون ليرة	+٨ ملايين ليرة
المجموع العام	٧,٦٤٠ مليارات ليرة	٩,١٢٣ مليار ليرة	+١,٤٨٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة وواردات مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الأبواب	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
مجموع البواخر	٣٢ باخرة	٣٩ باخرة	٣٩ باخرة	٤٧ باخرة	٤٣ باخرة	٤٢ باخرة	٢٩ باخرة	٣٥ باخرة	٢٨ باخرة	٤٦ باخرة	٣٩ باخرة	٤٤ باخرة
البضائع العامة (طنا)	٦١٦٨٨ طنا	٨٨٨٠٣ طنا	٧٤٣٤١ طنا	١١٠٠٦٦ طنا	٩٨٨٩٠ طنا	٩٣١١٦ طنا	٥٩٧٨٥ طنا	٧٦٦٨١ طنا	٥٣٢٤٩ طنا	١١١٤١٨ طنا	٨٠٩٠٩ طنا	١١٥٥٦٤ طنا
مجموع السيارات	٢٤١ سيارة	٤٢ سيارة	٣٥٧ سيارة	٨١٠ سيارة	٦٣١ سيارة	٨٥٨ سيارة	٤٠٥ سيارات	٣٥٦ سيارة	٣٨٢ سيارة	١٣١ سيارة	٤٧٢ سيارة	٤٦٤ سيارة
مجموع الحاويات	٣ حاويات	– حاوية	٩ حاويات	٨ حاوية	١٠ حاويات	١ حاوية	–	٣ حاوية	١٢ حاوية	١٧ حاويات	٣ حاويات	٥ حاويات
الواردات المرفئية	٣٨٧ مليون ليرة	٧٣٧ مليون ليرة	٦٦٣ مليون ليرة	٩١٤ مليون ليرة	٩٧١ مليون ليرة	٨٢٣ مليون ليرة	٦٥١ مليون ليرة	١,١٥٦ مليار ليرة	٧٢٠ مليون ليرة	٨٣٩ مليون ليرة	٦٦٣ مليون ليرة	٨٢٥ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٠٥٢ مليار ليرة	١,٥٠٨ مليار ليرة	٥,٢١٧ مليار ليرة	١,٦٣٥ مليار ليرة	٤,٩١٢ مليار ليرة	١,١٨٧ مليار ليرة	٣,٠٦١ مليار ليرة	١,٣١٥ مليار ليرة	٢,٠١٦ مليار ليرة	٢,٢٨٢ مليار ليرة	١,١٦٥ مليار ليرة	٩٨٧ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٥,٢٥٠ مليار ليرة	٩,٦٣٨ مليارات ليرة	٧,٨٣٢ مليارات ليرة	١٢,٥٧٣ مليار ليرة	٧,٠٧٣ مليار ليرة	٩,٨٩٠ مليار ليرة	٧,٣٧٥ مليار ليرة	٩,٥٨٥ مليار ليرة	٤,٦٩١ مليار ليرة	١٠,٨٣٦ مليار ليرة	٤,٦١٧ مليار ليرة	١١,٥١٩ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	١٠,٦٨٩ مليارات ليرة	١١,٨٨٣ مليارات ليرة	١٣,٧١٢ مليار ليرة	١٥,١٢٢ مليار ليرة	١٢,٩٥٦ مليار ليرة	١١,٩٠٠ مليار ليرة	١١,٠٨٧ مليار ليرة	١٢,٠٥٦ مليار ليرة	٧,٤٢٧ مليارات ليرة	١٣,٩٥٧ مليارات ليرة	٦,٤٤٥ مليارات ليرة	١٣,٣٣١ مليارات ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الأبواب	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	
مجموع البواخر	٤٢ باخرة	٣٨ بواخر	٣٧ باخرة	٣٤	٤٥ باخرة	٣٢ باخرة	٢٩ باخرة	٢٩ باخرة	٢٧ باخرة	٢٣ باخرة	٣٩٠ باخرة	٤٠٩ بواخر	+١٩ باخرة
البضائع العامة (طنا)	٧٨٨٣٦ طنا	٨٦٠٩٩ طنا	٦٨٠١٦ طنا	٨٧٩٦٦	١١٧٦١٣ طنا	٤٨٦٥٥ طنا	٥٤١٩٢ طنا	٥٣٠٧٣ طنا	٥٠٣٦٢ طنا	٣٧٣٥٤ طنا	٧٩٧٨٨١ أطنان	٩٠٨٧٩٥ طنا	+١١٠٩١٤ طنا
مجموع السيارات	١٣٤ سيارة	٤٣٢ سيارة	٢١٦ سيارة	٣٢٣	٣٧٣ سيارة	٤٢٠ سيارات	٤٦٣ سيارة	٢٨٦ سيارة	٢٤٣ سيارة	٣٩٩ سيارة	٣٩١٧ سيارة	٤٤٦١ سيارة	+٥٤٤ سيارة
مجموع الحاويات	٤ حاويات	٢	–	١	١ حاوية	٢ حاوية	٣ حاويات	٤ حاوية	–	٣ حاويات	٤٥ حاوية	٤٦ حاوية	+١ حاوية
الواردات المرفئية	٧٩٩ مليون ليرة	٨٢٣ مليون ليرة	٦٨٣ مليون ليرة	٦٠١	٧٤٣ مليون ليرة	٥٩١ مليون ليرة	٨٧٥ مليون ليرة	١,٣٢١ مليار ليرة	٤٨٥ مليون ليرة	٤٩٣ مليون ليرة	٧,٦٤٠ مليار ليرة	٩,١٢٣ مليار ليرة	+١,٤٨٣ مليار ليرة
الواردات الجمركية	٧٤٦ مليون ليرة	١,٦٤٥ مليار ليرة	١,٠٩٤ مليار ليرة	١,٠٢٠ مليار ليرة	١,٩٤٣ مليار ليرة	١,١١٥ مليار ليرة	٢,٣٤٤ مليار ليرة	١,٧٩٢ مليار ليرة	١,١١٩ مليار ليرة	٤,٢١٧ مليار ليرة	٢٨,٦٦٩ مليار ليرة	١٨,٧٠٣ مليار ليرة	–٩,٩٦٦ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٥,٣٩٩ مليار ليرة	١٢,٠٩٤ مليار ليرة	٣,١٢٤ مليار ليرة	٦,٨٧٨ مليار ليرة	١٠,٥١٥ مليار ليرة	٤,٥٤٩ مليار ليرة	٧,٢٨٦ مليار ليرة	١١,٣١٣ مليار ليرة	٤,٨٣٧ مليار ليرة	٩,٥١٧ مليار ليرة	٦٧,٩٩٩ مليار ليرة	١٠٨,٣٩٢ مليار ليرة	+٤٠,٣٩٣ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٦,٩٤٤ مليارات ليرة	١٤,٥٦٢ مليارات ليرة	٤,٩٠١ مليارات ليرة	٨,٤٩٩ مليار ليرة	١٣,٢٠١ مليارات ليرة	٦,٢٥٥ مليار ليرة	١٠,٥٠٥ مليارات ليرة	١٤,٤٢٦ مليارات ليرة	٦,٤٤١ مليارات ليرة	١٤,٢٢٧ مليار ليرة	١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة	١٣٦,٢١٨ مليارات ليرة	+٣١,٩١٠ مليار ليرة

جدول مقارنة بواردات الـTVA المحصلة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٥,٢٥٠ مليار ليرة	٩,٦٣٨ مليار ليرة	+٤,٣٨٨ مليار ليرة
شباط	٧,٨٣٢ مليار ليرة	١٢,٥٧٣ مليار ليرة	+٤,٧٤١ مليار ليرة
آذار	٧,٠٧٣ مليار ليرة	٩,٨٩٠ مليار ليرة	+٢,٨١٧ مليار ليرة
نيسان	٧,٣٧٥ مليار ليرة	٩,٥٨٥ مليار ليرة	+٢,٢١٠ مليار ليرة
أيار	٤,٦٩١ مليار ليرة	١٠,٨٣٦ مليار ليرة	+٦,١٤٥ مليار ليرة
حزيران	٤,٦١٧ مليار ليرة	١١,٥١٩ مليار ليرة	+٦,٩٠٢ مليار ليرة
تموز	٥,٣٩٩ مليار ليرة	١٢,٠٩٤ مليار ليرة	+٦,٦٩٥ مليار ليرة
آب	٣,١٢٤ مليار ليرة	٦,٨٧٨ مليار ليرة	+٣,٧٥٤ مليار ليرة
ايلول	١٠,٥١٥ مليار ليرة	٤,٥٤٩ مليار ليرة	–٥,٩٦٦ مليار ليرة
تشرين الاول	٧,٢٨٦ مليار ليرة	١١,٣١٣مليار ليرة	+٤,٠٢٧ مليار ليرة
تشرين الثاني	٤,٨٣٧ مليار ليرة	٩,٥١٧ مليار ليرة	+٤,٦٨٠ مليار ليرة
المجموع العام	٦٧,٩٩٩ مليار ليرة	١٠٨,٣٩٢مليار ليرة	+٤٠,٣٩٣مليار ليرة

جدول مقارنة بالمجموع العام للواردات المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١٠,٦٨٩ مليار ليرة	١١,٨٨٣مليار ليرة	+١,١٩٤ مليار ليرة
شباط	١٣,٧١٢ مليار ليرة	١٥,١٢٢ مليار ليرة	+١,٤١٠ مليار ليرة
آذار	١٢,٩٥٦ مليار ليرة	١١,٩٠٠ مليار ليرة	–١,٠٥٦ مليار ليرة
نيسان	١١,٠٨٧ مليار ليرة	١٢,٠٥٦مليار ليرة	+٩٦٩ مليون ليرة
أيار	٧,٤٢٧ مليار ليرة	١٣,٩٥٧ مليار ليرة	+٦,٥٣٠ مليار ليرة
حزيران	٦,٤٤٥ مليار ليرة	١٣,٣٣١ مليار ليرة	+٦,٨٨٦ مليار ليرة
تموز	٦,٩٤٤ مليار ليرة	١٤,٥٦٢ مليار ليرة	+٧,٦١٨ مليار ليرة
آب	٤,٩٠١ مليار ليرة	٨,٤٩٩ مليار ليرة	+٣,٥٩٨ مليار ليرة
ايلول	١٣,٢٠١ مليار ليرة	٦,٢٥٥ مليار ليرة	–٦,٩٤٦ مليار ليرة
تشرين الاول	١٠,٥٠٥ مليار ليرة	١٤,٤٢٦ مليار ليرة	+٣,٩٢١ مليار ليرة
تشرين الثاني	٦,٤٤١ مليار ليرة	١٤,٢٢٧ مليار ليرة	+٧,٧٨٦ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٤,٣٠٨ مليارات ليرة	١٣٦,٢١٨ مليار ليرة	+٣١,٩١٠ مليار ليرة

نمو حركة الاستيراد ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA

ارتفاع قيمة الاستيراد الى ١٣,٣ مليار دولار والتصدير الى ٢,٩ مليار دولار والواردات الجمركية الى ٨٣٦ مليون دولار والضريبة على القيمة المضافة (TVA) الى ١ مليار دولار



غسان حمزه
رئيس مصلحة الأمانة الرئيسية في إدارة الجمارك

أظهرت احصاءات تجارة لبنان الخارجية الصادرة عن إدارة الجمارك اللبنانية ان قيمة الاستيراد والتصدير خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠٠٨ جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، وبينت ان الزيادة الملموسة بقيمة البضائع المستوردة انعكست إيجاباً على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠٠٨.

ارتفاع قيمة الاستيراد والتصدير الى ١٦,٢٣١ مليار دولار

فقد أفادت حركة لبنان الخارجية ان المجموع العام لقيمة الاستيراد والتصدير خلال الأشهر العشرة الاولى من العام الحالي بلغت ١٦,٢٣١ مليار دولار، مقابل ١١,٩٧٩ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ أي بارتفاع جيد قدره ٤,٢٥٢ مليارات دولار ونسبته ٣٥,٤٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦,٢٣١ مليار دولار كالآتي:

قيمة البضائع المستوردة: ارتفع مجموعها الى ١٣,٣٣٤ مليار دولار مقابل ٩,٦٩٧ مليارات، أي بتحسن كبير نسبته ٣٧,٥١٪.

قيمة البضائع المصدرة: بلغ مجموعها ٢,٨٩٧ مليار دولار مقابل ٢,٢٨٢ مليار دولار أي بزيادة ملموسة قدرها ٦١٥ مليون دولار ونسبتها ٢٦,٩٥٪.

ارتفاع قيمة بضائع الترانزيت الى ٢٧٢ مليون دولار

من جهة ثانية، أفادت هذه الإحصاءات ان القيمة الإجمالية لبضائع الترانزيت خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠٠٨ ارتفعت الى ٢٧٢ مليون دولار مقابل ١٢٨ مليوناً للفترة عينها من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن نسبته ١١٢,٥٠٪.

تراجع قيمة البضائع المعاد تصديرها الى ١٥٣ مليون دولار

بينما سجلت القيمة الإجمالية للبضائع المعاد تصديرها تراجعاً طفيفاً فبلغت ١٥٣ مليون دولار خلال الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٨ مقابل ١٥٤ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ أي بانخفاض طفيف قدره مليون دولار.

ارتفاع قيمة الاستيراد ينسحب على مجموع الواردات الجمركية والـTVA

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان ارتفاع قيمة البضائع المستوردة خلال الأشهر العشرة الاولى من ٢٠٠٨، انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA حيث بلغ ١,٨٨٣ مليار دولار مقابل ١,٥٢٨ مليار دولار للفترة ذاتها من ٢٠٠٧، أي بزيادة جيدة نسبتها ٢٣,٢٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٨٨٣ مليار دولار كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٨٣٦ مليون دولار مقابل ٧٣٦ مليوناً أي بتحسن كبير نسبته ١٣,٥٩٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١,٠٤٧ مليار دولار مقابل ٧٩٢ مليون دولار، اي بزيادة ضخمة قدرها ٢٥٥ مليون دولار ونسبتها ٣٢,١٩٪.

الولايات المتحدة الشريكة الأولى للتصدير الى لبنان

من جهة أخرى، أظهرت احصاءات تجارة لبنان الخارجية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠٠٨، ان الولايات المتحدة الأميركية هي الشريكة الأولى للتصدير الى لبنان. فقد بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المستوردة من الولايات المتحدة ١,٣٩٧ مليار دولار، وحلت في المرتبة الثانية الصين الشعبية بـ ١,١٥٦ مليار دولار، وجاءت في المرتبة الثالثة فرنسا بـ ١,١٥٦ مليار وكانت المرتبة الرابعة من نصيب إيطاليا بـ ٩٦٣ مليون دولار.

والإمارات العربية المتحدة الشريكة الأولى للاستيراد من لبنان

كما بينت الإحصاءات ان الإمارات العربية المتحدة هي الشريكة الأولى للاستيراد من لبنان. فقد بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان الى الإمارات العربية المتحدة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي ٢٧٩ مليون دولار، وحلت سويسرا بالمرتبة الثانية باستيرادها بقيمة ٢٧٣ مليون دولار، فالعراق في المرتبة الثالثة بـ ٢١٣ مليون دولار، وكانت المرتبة الرابعة من نصيب سوريا باستيرادها بـ ١٨٦ مليون دولار.

تموز ٢٠٠٨ هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المستوردة في العام ٢٠٠٨

وأشارت حركة البضائع المستوردة خلال الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٨ ان شهر تموز كان الأكبر بقيمة البضائع المستوردة حيث بلغ مجموعها ١,٦٤٣ مليار دولار وجاء شهر ت١ في المرتبة الثانية بـ ١,٤٩٠ مليار ليرة بينما احتل أيلول المرتبة الثالثة بـ ١,٤٧٠ مليار ليرة، بينما احتل شهر ت١ المرتبة الأولى خلال الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٧ حيث بلغت قيمة البضائع المستوردة ١,١٩٢ مليار دولار، وكانت المرتبة الثانية من نصيب تموز بـ ١,٠٥١ مليار دولار وجاء آب في المرتبة الثالثة بـ ١,٠٤٣ مليار دولار.

حزيران ٢٠٠٨ هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المصدرة في العام ٢٠٠٨

وجاء حزيران في المرتبة الأولى بين الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٨ حيث بلغت قيمة البضائع المصدرة ٣٢٦ مليون دولار، وحل في المرتبة الثانية شباط بـ ٣١١ مليون دولار، وتموز في المرتبة الثالثة بـ ٣٠٨ ملايين، في حين تربع أيلول في المرتبة الأولى بين الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٧ حيث بلغت قيمة البضائع المصدرة خلاله ٢٧٣ مليون دولار، واحتل تشرين الاول المرتبة الثانية بـ ٢٥٨ مليون دولار وكانت المرتبة الثالثة من نصيب أيار بـ ٢٣٣ مليون دولار.

جدول مقارنة بقيمة البضائع المستوردة خلال الاشهر الـ ١٠ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٨٨٧ مليون دولار	١,١٠٧ مليار دولار	+٢٢٠ مليون دولار
شباط	٨٣٠ مليون دولار	١,٢١٢ مليار دولار	+٣٨٢ مليون دولار
آذار	٩٨٤ مليون دولار	١,١٧٩ مليار دولار	+١٩٥ مليون دولار
نيسان	٩٤٦ مليون دولار	١,٣١١ مليار دولار	+٣٦٥ مليون دولار
أيار	٩٣٠ مليون دولار	١,٣٠٥ مليار دولار	+٣٧٥ مليون دولار
حزيران	٨٩٢ مليون دولار	١,٢٠١ مليار دولار	+٣٠٩ مليون دولار
تموز	١,٠٥١ مليار دولار	١,٦٤٣ مليار دولار	+٥٩٢ مليون دولار
آب	١,٠٤٣ مليار دولار	١,٤١٦ مليار دولار	+٣٧٣ مليون دولار
ايلول	٩٤٢ مليون دولار	١,٤٧٠ مليار دولار	+٥٢٨ مليون دولار
تشرين الاول	١,١٩٢ مليار دولار	١,٤٩٠ مليار دولا	+٢٩٨ مليون دولار
المجموع العام	٩,٦٩٧ مليار دولار	١٣,٣٣٤ مليار دولار	+٣,٦٣٧ مليار دولار

جدول مقارنة لحركة تجارة لبنان الخارجية خلال الاشهر العشرة الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
قيمة البضائع المستوردة	٨٨٧ مليون دولار	١,١٠٧ مليار دولار	٨٣٠ مليون دولار	١,٢١٢ مليار دولار	٩٨٤ مليون دولار	١,١٧٩ مليار دولار	٩٤٦ مليون دولار	١,٣١١ مليار دولار	٩٣٠ مليون دولار	١,٣٠٥ مليار دولار	٨٩٢ مليون دولار	١,٢٠١ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	١٨٩ مليون دولار	٢٦٢ مليار دولار	٢١٩ مليون دولار	٣١١ مليون دولار	٢١٤ مليون دولار	٣٠٢ مليون دولار	٢٣١ مليون دولار	٢٧٨ مليون دولار	٢٣٣ مليون دولار	٢٦٧ مليون دولار	٢٢٦ مليون دولار	٣٢٦ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٩ مليون دولار	٢٥ مليون دولار	١٢ مليون دولار	٢١ مليون دولار	١٢ مليون دولار	٢٤ مليون دولار	١٥ مليون دولار	٢٧ مليون دولار	١٣ مليون دولار	٢٢ مليون دولار	١٢ مليون دولار	٢٨ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١٠ مليون دولار	٢٠ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٤ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٥ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٨ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٩ مليون دولار	١٠ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٨١ مليون دولار	٧١ مليون دولار	٧٥ مليون دولار	٦٧ مليون دولار	٨٣ مليون دولار	٧٥ مليون دولار	٧٥ مليون دولار	٧٠ مليون دولار	٦٢ مليون دولار	٧٩ مليون دولار	٦٠ مليون دولار	٨٦ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٧٤ مليون دولار	٨٣ مليون دولار	٧٣ مليون دولار	٩٩ مليون دولار	٧٩ مليون دولار	١٠٥ مليون دولار	٨١ مليون دولار	٩٩ مليون دولار	٧٥ مليون دولار	٩٣ مليون دولار	٧٢ مليون دولار	١٠٩ مليون دولار
المجموع العام للواردات	١٥٥ مليون دولار	١٥٤ مليون دولار	١٤٨ مليون دولار	١٦٦ مليون دولار	١٦٢ مليون دولار	١٨٠ مليون دولار	١٥٦ مليون دولار	١٦٩ مليون دولار	١٣٧ مليون دولار	١٧٢ مليون دولار	١٣٢ مليون دولار	١٩٥ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		المجموع		+/-
	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	
البضائع المستوردة	١,٠٥١ مليار دولار	١,٦٤٣ مليار دولار	١,٠٤٣ مليار دولار	١,٤١٦ مليار دولار	٩٤٢ مليون دولار	١,٤٧٠ مليار دولار	١,١٩٢ مليار دولار	١,٤٩٠ مليار دولار	٩,٦٩٧ مليار دولار	١٣,٣٣٤ مليار دولار	+٣,٦٣٧ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٢١٧ مليون دولار	٣٠٨ مليون دولار	٢٢٢ مليون دولار	٢٨٢ مليون دولار	٢٧٣ مليون دولار	٣٠٧ مليون دولار	٢٥٨ مليون دولار	٢٥٤ مليون دولار	٢,٢٨٢ مليار دولار	٢,٨٩٧ مليار دولار	+٦١٥ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	١٢ مليون دولار	٤٠ مليون دولار	١٣ مليون دولار	٣١ مليون دولار	١٢ مليون دولار	٢٦ مليون دولار	١٨ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	١٢٨ مليون دولار	٢٧٢ مليون دولار	+١٤٤ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١٧ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٤ مليون دولار	٢٥ مليون دولار	١٩ مليون دولار	٢٣ مليون دولار	١٦ مليون دولار	١٧ مليون دولار	١٥٤ مليون دولار		١٥٣ - مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٧١ مليون دولار	٩٠ مليون دولار	٧٩ مليون دولار	٩٥ مليون دولار	٧١ مليون دولار	٩٨ مليون دولار	٧٩ مليون دولار	١٠٥ مليون دولار	٧٣٦ مليون دولار	٨٣٦ مليون دولار	+١٠٠ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٨٤ مليون دولار	١١٧ مليون دولار	٨٠ مليون دولار	١١٥ مليون دولار	٨١ مليون دولار	١١٠ مليون دولار	٩٣ مليون دولار	١١٧ مليون دولار	٧٩٢ مليون دولار	١,٠٤٧ مليار دولار	+٢٥٥ مليون دولار
المجموع العام للواردات	١٥٥ مليون دولار	٢٠٧ مليون دولار	١٥٩ مليون دولار	٢١٠ مليون دولار	١٥٢ مليون دولار	٢٠٨ مليون دولار	١٧٢ مليون دولار	٢٢٢ مليون دولار	١,٥٢٨ مليار دولار	١,٨٨٣ مليار دولار	+٣٥٥ مليون دولار

جدول مقارنة بقيمة البضائع المصدرة خلال الاشهر الـ ١٠ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١٨٩ مليون دولار	٢٦٢ مليون دولار	+٧٣ مليون دولار
شباط	٢١٩ مليون دولار	٣١١ مليون دولار	+٩٢ مليون دولار
آذار	٢١٤ مليون دولار	٣٠٢ مليون دولار	+٨٨ مليون دولار
نيسان	٢٣١ مليون دولار	٢٧٨ مليون دولار	+٤٧ مليون دولار
أيار	٢٣٣ مليون دولار	٢٦٧ مليون دولار	+٣٤ مليون دولار
حزيران	٢٢٦ مليون دولار	٣٢٦ مليون دولار	+١٠٠ مليون دولار
تموز	٢١٧ مليون دولار	٣٠٨ مليون دولار	+٩١ مليون دولار
آب	٢٢٢ مليون دولار	٢٨٢ مليون دولار	+٦٠ مليون دولار
ايلول	٢٧٣ مليون دولار	٣٠٧ مليون دولار	+٣٤ مليون دولار
تشرين الاول	٢٥٨ مليون دولار	٢٥٤ مليون دولار	-٤ مليون دولار
المجموع العام	٢,٢٨٢ مليار دولار	٢,٨٩٧ مليار دولار	+٦١٥ مليون دولار

جدول مقارنة للمجموع العام للواردات الجمركية والـ (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١٠ الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١٥٥ مليون دولار	١٥٤ مليون دولار	- ١ مليون دولار
شباط	١٤٨ مليون دولار	١٦٦ مليون دولار	+١٨ مليون دولار
آذار	١٦٢ مليون دولار	١٨٠ مليون دولار	+١٨ مليون دولار
نيسان	١٥٦ مليون دولار	١٦٩ مليون دولار	+١٣ مليون دولار
ايار	١٣٧ مليون دولار	١٧٢ مليون دولار	+٣٥ مليون دولار
حزيران	١٣٢ مليون دولار	١٩٥ مليون دولار	+٦٣ مليون دولار
تموز	١٥٥ مليون دولار	٢٠٧ مليون دولار	+٥٢ مليون دولار
آب	١٥٩ مليون دولار	٢١٠ مليون دولار	+٥١ مليون دولار
ايلول	١٥٢ مليون دولار	٢٠٨ مليون دولار	+٥٦ مليون دولار
تشرين الاول	١٧٢ مليون دولار	٢٢٢ مليون دولار	+٥٠ مليون دولار
المجموع العام	١,٥٢٨ مليار دولار	١,٨٨٣ مليار دولار	+٣٥٥ مليون دولار

حركة الحاويات ما تزال جيدة رغم تراجع مجموعها عمّا كان عليه في تشرين الأول ٢٠٠٨

المرفأ يتداول ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية: MSC تحافظ على الأولى بالاستيراد و MERIT بالتصدير

أكد المعنيون بحركة الحاويات في مرفأ بيروت أنها ما تزال جيدة رغم تراجع مجموعها في تشرين الثاني (نوفمبر) عمّا كان عليه في تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. وأوضحوا ان انخفاض حركة الحاويات في تشرين الثاني الى ٧٩٣٨٧ حاوية نمطية لايعني بالضرورة انتكاسة يسجلها المرفأ، لأن هذا المجموع هو قريب جداً للمجموع الذي حققه المرفأ خلال الأشهر الماضية في العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ باستثناء شهر تشرين الأول من العام ٢٠٠٨ والذي شهد تسجيل الرقم الأكبر حتى اليوم، بتعامله مع ٩٣٤٤٨ حاوية نمطية.

وقد توزع المجموع المسجل في ت٢ والبالغ ٧٩٣٨٧ حاوية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٣٩٠٥١ حاوية نمطية في مقابل ٤٤٤٨١ حاوية أي بتراجع نسبته ١٢,٢١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ٣٨٤٨٠ حاوية مقابل ٤٧٣١٦ حاوية، اي بانخفاض كبير نسبته ١٨,٦٧٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ١٨٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٥١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٢,٤٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٠٨؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ٢٢٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ٢٤١٨٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦,٤٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: انخفض مجموعها الى ٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧١ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٢١ حاوية نمطية ونسبته ٨١,٥٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٣٧٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٢٠٠٢٢ حاوية، أي بانخفاض كبير نسبته ١٨,٢٢٪.

الوكالات الفاعلة تحافظ على مراتبها و MSC متشبثة بالأولى

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ والبالغ مجموعها ٢٢٦٢٨ حاوية نمطية ان الوكالات البحرية الفاعلة تمكنت من المحافظة على المراتب عينها التي كانت تحتلها في ت١ المنصرم.

– فوكالة MSC (لبنان) ما تزال كعادتها متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٥٦٦٣ حاوية نمطية مقابل ٧٣٠٩ حاوية أي بتراجع نسبته ٢٢,٥٢٪.

– كما بقيت وكالة MERIT محتلة المرتبة الثانية بـ ٤٩٣٢ حاويات نمطية مقابل ٥٢١٤ حاوية، أي بانخفاض صغير نسبته ٥,٤١٪.

– وظلت مجموعة سي لاين في المرتبة الثالثة بـ ٤١٨٧ حاوية نمطية مقابل ٣٦٢٨ حاوية، أي بزيادة جيدة قدرها ٥٥٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٤١٪.

– واحتفظت شركة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الرابعة باستيرادها ٢٥١٠ حاويات نمطية مقابل ٣٥٣٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٨,٨٩٪.

– وحافظت مجموعة ميتز على المرتبة الخامسة بتنزيلها ١٩٩١ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٧ حاوية، أي بارتفاع صغير قدره ٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٣,٣٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ت٢٠٠٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في تشرين الثاني الماضي والبالغ ٣٨٤٨٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: سجلت ارتفاعاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٣٦٠٨ حاويات نمطية مقابل ٣٥٥٧ حاوية أي بزيادة نسبتها ١,٤٣٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ١٩٠٣٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٥٦١ حاوية، أي بانخفاض كبير قدره ٢٥٢٩ حاوية نمطية ونسبته ١١,٧٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها أيضاً الى ١٥٨٤٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢١٩٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٨,٦٤٪.

تغييرات طفيفة بالمراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وبينت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية في تشرين الثاني والبالغ مجموعها ٣٦٠٨ حاويات نمطية الوقائع التالية:

– ظلت MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ١٢٣٢ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية، مقابل ١١٩٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣,٣٥٪.

– كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) متربعة على المرتبة الثانية بتحميلها ٩٣٦ حاوية نمطية مقابل ٩٣٦ حاوية لشهر تشرين الأول الماضي.

– واحتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثالثة بشحنها ٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ٨٠٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢١,٥٠٪.

– وحافظت مجموعة سي لاين على المرتبة الرابعة بتصديرها ٢٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢٥٧ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٠,١٢٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة بشحنها ٢٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٢٤ حاوية، اي بتحسن جيد نسبته ١٢٢,٥٨٪.

تراجع حركة المسافنة الى ٣٢٢١٣ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠٠٨

من جهة ثانية، أظهرت حركة الحاويات برسم المسافنة انها سجلت تراجعاً ملموساً في ت٢، فبلغ مجموعها ٣٢٢١٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٤٢٢٢٠ حاوية نمطية لـ ت١ أي بانخفاض نسبته ٢٣,٧٠٪.

وتوزعت حركة المسافنة في ت٢ والبالغ مجموعها ٣٢٢١٣ حاوية كالآتي:

– تمكنت وكالة MERIT SHIPPING ان تتقدم للمرة الأولى لتحتل الصدارة على صعيد حركة المسافنة المستوردة والمعاد تصديرها في ت٢ حيث بلغ مجموعها ١٩٣٩٤ حاوية مقابل ١٥٤٦٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٥,٣٩٪.

– بينما تراجعت MSC (لبنان) من المرتبة الأولى الى الثانية بتداولها ١٢٧٤١ حاوية مقابل ٢٤٥٠٠ حاوية نمطية، أي بانخفاض كبير نسبته ٩٢,٢٩٪.

– وأمنت الوكالات البحرية الأخرى التعامل مع ٧٨ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ٢٢٥٣ حاوية، اي بانخفاض ضخم قدره ٢١٧٥ حاوية نمطية.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 08	OCT 08	+/-
1- MSC (LEBANON)	5663	7309	-1646
2- MERIT SHIPPING AGENCY	4923	5214	-282
3- SEALINE GROUP	4187	3628	+559
4- MAERSK (LEBANON)	2510	3530	-1020
5- METZ GROUP	1991	1927	+64
6- TOURISM & SHIPPING SERVICES	1250	685	+565
7- EDOUARD CORDAHI	908	504	+404
8- GEZAIRY TRANSPORT	431	556	-125
9- MARCOMAR SHIPPING	271	75	+196
10- LOTUS SHIPPING	257	519	-262
11-MEDAWAR SHIPPING	149	-	+149
12-GULF AGENCY	37	41	-4
13- FAST AGENCY	30	157	-127
14- WORLD WIDE LOGISTICS	9	-	+9
15-MEDCONRO SHIPPING	3	-	+3
16-ABDUL HAMID EL FIL	-	31	-31
16- NICOLAS ABOURJEILY	-	12	-12
TOTAL IMPORT (LOCAL MARKET) (TEU)	22628	24188	-1560
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	50	271	-221
TOTAL IMPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	12215	16183	-3968
TOTAL IMPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	4158	3839	+319
TOTAL GENERAL (TEU)	39051	44481	-5430

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 08	OCT 08	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	1232	1192	+40
2- MAERSK (LEBANON)	936	936	-
3- MSC (LEBANON)	628	800	-172
4- SEALINE GROUP	283	257	+26
5- METZ GROUP	276	124	+152
6- EDOUARD CORDAHI	126	127	-1
7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	84	58	+26
8- GEZAIRY TRANSPORT	33	21	+12
9- MARCOMAR SHIPPING	6	2	+4
10- MEDAWAR SHIPPING	3	-	+3
11- LOTUS SHIPPING	1	1	-
12- GULF AGENCY	-	35	-35
12- MEDCONRO SHIPPING SERVICES	-	4	-4
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)	3608	3557	+51
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	19032	21561	-2529
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	12467	18145	-5678
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	3373	4053	-680
TOTAL GENERAL	38480	47316	-8836

مرفأ بيروت يتداول ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر من العام ٢٠٠٨

ارتفاع عدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي عوض انخفاض حركة المسافنة

تغييرات في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وميريت تحتلها تصديراً



خير الله الزين
MSC (LEBANON)



جورج قربان
MERIT SHIPPING



سمير مقوم
SEALINE GROUP



NIKOLAJ KRISTENSEN
MAERSK (LEBANON)



سيلين ميتز خير الله
METZ GROUP



انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING

أفادت إحصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها المرفأ خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ جاءت ادنى بقليل ممّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧. وكان من المنتظر ان يكون التراجع أكبر بكثير نظراً للإنخفاض الملموس بحركة الحاويات برسم المسافنة. لكن الزيادة الجيدة التي حققتها حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي عوضت هذا النقص. وتجدر الإشارة الى ان السبب المباشر لانخفاض حركة المسافنة في العام ٢٠٠٨، عائد الى ان احدى الشركتين اللتين تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة، حوّلت عدداً من سفنها المحملة بالحاويات برسم المسافنة الى مرافئ في بلدان مجاورة بسبب عدم قدرة مرفأ بيروت على استيعاب هذه الحاويات.

تراجع حركة الحاويات الى ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية

فقد أظهرت الإحصاءات ان الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت استيراداً وتصديراً خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ بلغ مجموعها ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية مقابل ٨٧٣٦٠٥ حاويات للفترة عينها من العام ٢٠٠٧، أي بانخفاض صغير قدره ١١٦٧٤ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٦١٩٣١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٤٢٥١٥١ حاوية نمطية مقابل ٤٣١٩٩٧ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ١,٥٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها أيضاً الى ٤١٩٤١٢ حاوية مقابل ٤٢٤٩٣٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١,٣٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة ؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في العام ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٤٢٥١٥١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت هذه الحركة زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٩٤٤٥٢ حاوية، أي بتحسن قدره ٣٨٣٨٥ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٧٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: ارتفع مجموعها الى ١٧٠١ حاوية نمطية مقابل ٩٠١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٨٠٠ حاوية نمطية ونسبتها ٨٨,٧٩٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٩٠٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٣٦٦٤٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٩,٤٥٪.

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية و MSC تحتفظ بالأولى استيراداً

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية ان تغييرات طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية التي كانت تتربع عليها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧:

فقد تمكنت وكالة MSC (لبنان) كعادتها من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، مسجلة تفريغ ٦٥٧٥٨ حاوية نمطية مستوردة برسم الاستهلاك المحلي، مقارنة مع ٥٥٤٨٦ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٨,٥٢٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بتنزيلها ٤٦٨٩٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٦٢ حاوية، أي بارتفاع مقبول نسبته ١١,٢٢٪.

– وسجلت سي لاين تقدماً كبيراً بانتقالها من المرتبة الرابعة الى الثالثة باستيرادها ٤٠٦٨٧ حاوية مقابل ٢٧٩٥١ حاوية، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٤٥,٣٥٪.

– بينما تراجعت MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الرابعة باستيرادها ٣٠٦٦٩ حاوية مقابل ٢٦٦٠١ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٥,٢٩٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مركزها في المرتبة الخامسة بتنزيلها ٢٠٧٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٥٤٧٩ حاوية، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٤,٢٢٪.

– وتقدمت TOURISM & SHIPPING من المرتبة السابعة الى السادسة باستيرادها ١١٠٣١ حاوية مقابل ٨٥٠٠ حاوية، أي بتحسن نسبته ٢٩,٧٨٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغ مجموعها ٤١٩٤١٢ حاوية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٤٥٢٣ حاوية نمطية مقابل ٤١٣٩٨ حاوية، أي بتحسن نسبته ٧,٥٥٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها أيضاً الى ١٨٥٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٥١٦٤٠ حاوية، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٢,١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٨٩٦٦٣ حاوية مقابل ٢٣١٩٠٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٨,٢١٪.

تغييرات عدة في المراتب الأمامية وميريت تحتل الأولى تصديراً

من ناحية أخرى، أظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٤٤٥٢٣ حاوية نمطية أن تغييرات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فقد تمكنت MERIT SHIPPING من التقدم من المرتبة الثانية لاحتلال المرتبة الأولى بتصديرها ١١٧٢٤ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ١٠٣٨٦ حاوية أي بتحسن جيد قدره ١٣٣٨ حاوية ونسبته ١٢,٨٨٪.

– كما انتقلت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١١٦٥٦ حاوية نمطية مقابل ٩٦٢٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢١,٠٦٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الأولى الى الثالثة بتحميلها ٩٨٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٩٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٨,٤٤٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتصديرها ٤١٨٤ حاوية نمطية مقابل ٣٩٩٣ حاوية، أي بتحسن صغير نسبته ٤,٧٨٪.

– كما راوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة بشحنها ١٧٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٧٣٩ حاوية، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,٩٦٪.

حصة الوكالات الست الأولى ٩٢,٦٨٪ من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من ناحية أخرى أظهرت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالاستيراد خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ أمنت تفريغ ٢١٥٨٠٥ حاويات نمطية ملأى برسم الاستهلاك المحلي أي ما نسبته ٩٢,٦٨ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في العام ٢٠٠٧ ما مجموعه ١٧٦١٧٩ حاوية نمطية ملأى برسم الاستهلاك المحلي أي ما نسبته ٩٠,٦٠ بالمئة من المجموع العام لهذه الحاويات والبالغ ١٩٤٤٥٢ حاوية نمطية.

وحصة الوكالات الست الأولى ٩١,٤٧ بالمئة من الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية

كما أظهرت الأحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨، أمنت تصدير ما مجموعه ٤٠٧٢٦ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية، أي ما نسبته ٩١,٤٧٪ من المجموع العام لهذه الحاويات البالغ مجموعها ٤٤٥٢٣ حاوية نمطية، بينما كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في العام ٢٠٠٧ ما مجموعه ٣٩٠٩٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٤,٤٤ بالمئة من المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٤١٣٩٨ حاوية نمطية.

شهر تشرين الثاني ٢٠٠٨ الأول بحركة الحاويات في العام ٢٠٠٨

ونشير أخيراً الى ان شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٨ احتل المرتبة الاولى بحركة الحاويات التي تداولها حيث بلغ مجموعها ٩٣٤٤٨ حاوية نمطية، بينما احتل شهر آب المرتبة الثانية بـ ٨٧٦٩٢ حاوية نمطية، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر تموز بتداوله ٨٤٨١٠ حاويات نمطية، في حين تربع آذار من العام ٢٠٠٧ على المرتبة الأولى بتداوله ٨٤٦٠٢ حاوية نمطية، وآب على المرتبة الثانية بـ ٨٣٨٨٩ حاوية نمطية وأيلول المرتبة الثالثة بـ ٨٠٩٥٠ حاوية .

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
1– MSC (LEBANON)	٤١٢٧	٤٩٠٨	٣٨٦٠	٦١٩٥	٤٥٦٤	٤١٧٥	٤٧٠٦	٦٣٧١	٥٧٥٧	٦٧٥٩	٥١٢١	٤٧٥٤
2– MERIT SHIPPING	٣٠٩٣	٣٦٠٥	٢٨٥١	٤٠٢٧	٤٠٦٠	٣٨٢٧	٣٧٨٥	٤٣١٣	٤٢٤٩	٤٩٠٧	٣٠٢٠	٤٠٤٥
3– SEALINE GROUP	٢٣٠٩	٣٠٩٨	٢١٨٣	٣٠٦٥	٢٩١٠	٣٠٧٢	٢٤٩٣	٣٥٠٠	٢٨٢٢	٣٩٠٣	٢٢٤٢	٤٤٧٤
4– MEARSK (LEBANON)	٢٣٤٤	١٧٧٠	٢٧٢٩	٢٢٨٧	٣٠٢٣	١٧٦٨	٢٢٨٧	٣١٧٩	٢١٨٤	٢١٥٧	٢٢٥١	٣٢٦٤
5– METZ GROUP	١٢٤١	١٧٠١	٧٨٨	١٥٢٦	١٥٦١	١٧٧٨	١٣٩١	١٢٠٣	١٧٨٢	٢٤٦٧	١٣٤٣	٢١٦٥
6– TOURISM & SHIPPING	٦٥٧	٤٣٣	٢٧٤	٨٨٠	٦٦٣	١٠٨٣	٨٣٩	٧١١	٨١٨	٨٩٤	٥١٨	٧٢٥
7– EDOUARD CORDAHI	٥٤٦	٤٠٧	٣٦٠	٥٠٣	٥٦١	٣٦٧	٥٨١	٥٧٥	٦١٢	٤٩٤	٣٢٤	٣٢٧
8– LOTUS SHIPPING	٣٩٠	٣٨٠	٢١٩	٢٧٥	٢٣٢	٤٨٦	٢٢٩	٥١٨	٢٨٩	٤٧٣	١١٢	٣٥٠
9– GEZAIRY TRANSPORT	٣٠٠	٤٠٨	٤٦٠	٢٣٨	٣٢٧	٣٨٧	٤٢٧	٣٣٦	٥٠٤	٢٥٨	٣٥٣	٣٠٧
10- FAST AGENCY	٤٦٤	٢١٦	١٢٠	١٦٠	٣٢٨	٩٧	٢٤٨	٤٣	٤٤٠	١٧٢	١٦٣	١٠٤

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨ حاوية نمطية (TEU)	
1– MSC (LEBANON)	٤٥١٨	٦٨٩٢	٥٩٥١	٦٧٧١	٥٣٤١	٥٩٦١	٤٦٣٨	٧٣٠٩	٦٩٠٣	٥٦٦٣	٥٥٤٨٦	٦٥٧٥٨	+١٠٢٧٢
2– MERIT SHIPPING	٤٤٨٧	٣٨٢٦	٣٧٢٤	٤٣١٩	٤٤٥٩	٣٨٧٨	٤٣٥١	٥٢١٤	٤٠٨٣	٤٩٣٢	٤٢١٦٢	٤٦٨٩٣	+٤٧٣١
3– SEALINE GROUP	٢١٦٣	٤٢١٧	٢٤٩١	٣٧٨١	٢٢٦٧	٣٧٥٣	٣١٨٤	٣٦٢٨	٢٨٨٧	٤١٨٧	٢٧٩٥١	٤٠٦٧٨	+١٢٧٢٧
4– MEARSK (LEBANON)	٢٩٧٦	٣٨٩٢	٢٠٧٣	٣٢٨١	٢٤٠٥	٣٠٣١	٢١٤٩	٣٥٣٠	٢١٨٠	٢٥١٠	٢٦٦٠١	٣٠٦٦٩	+٤٠٦٨
5– METZ GROUP	١٨٨٨	١٨٩٣	١٤٤٢	٢٤٤٠	١٠٨٢	١٦٨٥	١٤٨٧	١٩٢٧	١٤٧٤	١٩٩١	١٥٤٧٩	٢٠٧٧٦	+٥٢٩٧
6– TOURISM & SHIPPING	٦٥٢	٦٩٤	١١٠٥	١٧١٥	٦٨٧	١٩٦١	١٢٢٩	٦٨٥	١٠٥٨	١٢٥٠	٨٥٠٠	١١٠٣١	+٢٥٣١
7– EDOUARD CORDAHI	٥٧٠	٣٥٥	٣٢٠	٤٢٩	٧٥٦	٣٨٨	٦٨٩	٥٠٤	٦٧١	٩٠٨	٥٩٩٠	٥٢٥٧	–٧٣٣
8– LOTUS SHIPPING	٣٥٨	٣٣٦	٣٦٤	٤٧٥	٣٧٣	٤٢٩	١٨٨	٥١٩	٢٧٧	٢٥٧	٢٩٣١	٤٤٩٨	+١٥٦٧
9– GEZAIRY TRANSPORT	٤٦٨	٥٤٦	٤١٢	٣٠٧	٢٥٢	٣١٧	٤٢١	٥٥٦	٣٢٦	٤٣١	٤٢٥٠	٤٠٩١	–١٥٩
10- FAST AGENCY	٢٦٧	٣٠٠	٢٥٤	٢٦٧	٣٠٨	٩٧	٣٢٦	١٥٧	١٢٠	٣٠	٣٠٣٨	١٦٤٣	–١٣٩٥
المجموع العام											١٩٢٣٨٨ (TEU)	٢٣١٢٩٤ (TEU)	+٣٨٩٠٦ (TEU)

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشرة من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
1– MERIT SHIPPING	٦٠٤	٦٤٨	٦٩٧	٩٠٦	١١٢٩	١٠٤٨	٧٤٨	١٤٤٣	١٢٤٨	١٢٩٢	١٠٤٤	١٠٦٢
2– MAERSK (LEBANON)	٥٢٢	٥٨٥	٦٨٧	٨٢٧	٦٧٢	٩٤٥	٧٨٣	١١٩٥	٩٧٣	٩٥٠	٨٩١	١١٥٧
3– MSC (LEBANON)	٩٨٠	٧٦٣	١٥٤٣	١٣٦٧	١٤٠٢	١٢٥٨	١٠٠١	٩٦٦	١٠٩٧	٨٧١	١٢٠٥	٧٤٥
4– SEALINE GROUP	٣٢٩	٣٤١	٣٢٠	٣٤٣	٢٨٧	٣٥٧	٣٠٧	٤٣٩	٢٩٦	٤١١	٢٩٤	٥٠٣
5– METZ GROUP	٥٩	٩٨	٨٦	١١٦	١٢٧	١٨٤	١٣٤	١٣٣	١٥٠	١٣٩	٣١٥	١٣٨
6– EDOUARD CORDAHI	٤٦	١٢٨	٥٦	١٢٧	١٠١	١٣٥	١٣٩	١١٠	١٣٦	١٨٦	١٢١	٢٦٨
7– TOURISM & SHIPPING	٧٢	٧٦	٣٦	٩٣	١٠٧	١٥٥	٨٤	٩٤	٥٢	١٢٢	١٠٥	١٠٣
8– GEZAIRY TRANSPORT	١٢	٤٢	٧٥	١٩	٤٨	٨٣	٢٥	٦٥	٤٩	٥٨	٣٥	٢٧
9– GULF AGENCY	–	٥٦	–	-	–	٢	–	–	٤١	–	–	٥٢
10– LOTUS SHIP.	٢٤	٦	٩	–	٤١	١٢	٤٤	١٣	٤٩	١٣	١٧	٦

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨ حاوية نمطية	TEU
1– MERIT SHIPPING	٨٢٢	١٠٢٦	٨٢٩	١٢٦٥	١٠٩٨	١٨٤٢	٩٥٧	١١٩٢	١٢١٠	١٢٣٢	١٠٣٨٦	١١٧٢٤	+١٣٣٨
2– MAERSK (LEBANON)	١٢٧٧	١١٥٩	٨٨٥	١١٧٥	٨٥٣	١٧٩١	١٢٤٢	٩٣٦	٨٤٣	٩٣٦	٩٦٢٨	١١٦٥٦	+٢٠٢٨
3– MSC (LEBANON)	١٠٨٢	١٠٣٧	١٠١٤	١٠٩١	١٠٤٨	٩٧٠	٧٠٧	٨٠٠	١٠٢٠	٦٢٨	١٢٠٩٩	٩٨٦٨	–٢٢٣١
4– SEALINE GROUP	٤١٢	٤٣٩	٤٨٨	٤٩٢	٤٥٠	٣١٩	٣٨٥	٢٥٧	٤٢٥	٢٨٣	٣٩٩٣	٤١٨٤	+١٩١
5– METZ GROUP	٢٣٩	١٩٥	٢١٤	٢٣١	١٢٢	٨٨	١٦٩	١٢٤	١٢٤	٢٧٦	١٧٣٩	١٧٢٢	–١٧
6– EDOUARD CORDAHI	١٠٤	١٠٩	٩٧	١٥٢	١٧٧	١٠٤	١٩٦	١٢٧	٧٧	١٢٦	١٢٥٠	١٥٧٢	+٣٢٢
7– TOURISM & SHIPPING	٥٦	١٢٤	٦٣	١٠٤	١١٧	١١١	١٧٢	٥٨	٧٤	٨٤	٩٣٨	١١٢٤	+١٨٦
8– GEZAIRY TRANSPORT	٨٦	٤١	٣٩	٢٧	٢١	٢٥	٥٢	٢١	٣٦	٣٣	٤٧٨	٤٤١	–٣٧
9– GULF AGENCY	–	–	–	–	٤٤	٢٩	٤٤	٣٥	–	–	١٢٩	١٧٤	+٤٥
10– LOTUS SHIPPING	٣٥	١٣	٤	١٨	١	١٥	–	١	–	١	٢٢٤	٩٨	–١٢٦
المجموع العام											٤٠٨٦٤	٤٢٥٦٣	+١٦٩٩

جدول مقارنة للمجموع العام لحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	٨٢٦٨٠	٦٦٦٧٨	–١٦٠٠٢ حاوية نمطية
شباط	٧٣٣٣٦	٧١٢١٣	–٢١٢٣ حاوية نمطية
آذار	٨٤٦٠٢	٦٠٤٩٤	–٢٤١٠٨ حاوية نمطية
نيسان	٧٣٣٤١	٨٢٢٧٣	+٨٩٣٢ حاوية نمطية
أيار	٧٧٣٧٥	٧٧٢١٩	–١٥٦ حاوية نمطية
حزيران	٧٨٥٨٧	٨٣٢٦٨	+٤٦٨١ حاوية نمطية
تموز	٨٠٥٠٢	٨٤٨١٠	+٤٣٠٨ حاوية نمطية
آب	٨٣٨٨٩	٨٧٦٩٢	+٣٨٠٣ حاوية نمطية
ايلول	٨٠٩٥٠	٧٥٤٤٩	–٥٥٠١ حاوية نمطية
تشرين الاول	٧٧٧٧٠	٩٣٤٤٨	+١٥٦٧٨ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٨٠٥٧٣	٧٩٣٨٧	–١١٨٦ حاوية نمطية
المجموع العام	٨٧٣٦٠٥	٨٦١٩٣١	–١١٦٧٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المستوردة فارغة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	٢	٣٨	+٣٦
شباط	٨	٢٦	+١٨
آذار	٨٣	٣٩	–٤٤
نيسان	–	٧٨	+٧٨
أيار	٣٤	٢٩	–٥
حزيران	٢٨	٣٩	+١١
تموز	١٣٠	٧٤	–٥٦
آب	١١٦	٣٥٥	+٢٣٩
ايلول	٢٤٥	٧٠٢	+٤٥٧
تشرين الاول	١٤٣	٢٧١	+١٢٨
تشرين الثاني	١١٢	٥٠	–٦٢
المجموع العام	٩٠١	١٧٠١	+٨٠٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	١٥٨٣٨	١٦٩٨٦	+١١٤٨ حاوية نمطية
شباط	١٣٩٤٣	١٩١٨٨	+٥٢٤٥ حاوية نمطية
آذار	١٨٤١٦	١٧٠٤٥	–١٣٧١ حاوية نمطية
نيسان	١٧١٦١	٢٠٧٧١	+٣٦١٠ حاوية نمطية
أيار	١٩٦٨٩	٢٢٥١٤	+٢٨٢٥ حاوية نمطية
حزيران	١٥٥٩٠	٢٠٥٦٨	+٤٩٧٨ حاوية نمطية
تموز	١٨٥٠٦	٢٣٠٨٧	+٤٥٨١ حاوية نمطية
آب	١٨٢١٨	٢٤٠٢٠	+٥٨٠٢ حاوية نمطية
ايلول	١٨١٧٠	٢١٨٤٢	+٣٦٧٢ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٨٧٨١	٢٤١٨٨	+٥٤٠٧ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٠١٤٠	٢٢٦٢٨	+٢٤٨٨ حاوية نمطية
المجموع العام	١٩٤٤٥٢	٢٣٢٨٣٧	+٣٨٣٨٥ حاوية نمطية

مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/–
كانون الثاني	٢٤١٣٩	١٤٢٤٧	–٩٨٩٢ حاوية نمطية
شباط	٢٤١٣٩	١٥٩٢٠	–٨٢١٩ حاوية نمطية
آذار	٢٢٦٨٢	١٣٣٠٢	–٩٣٨٠ حاوية نمطية
نيسان	١٩٠٦١	١٨٩٠٤	–١٥٧ حاوية نمطية
أيار	١٨١٧٧	١٧٣٥٨	–٨١٩ حاوية نمطية
حزيران	٢٣٦٩١	٢٠٣٨١	–٣٣١٠ حاوية نمطية
تموز	٢٢٠٢٦	١٩٤٠٤	–٢٦٢٢ حاوية نمطية
آب	٢٣٤٠٤	١٧٧٢٦	–٦٧٨ حاوية نمطية
ايلول	٢٢٤١٥	١٦٩٧٦	–٥٤٣٩ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٨٣٦٦	٢٠٠٢٢	+١٦٥٦ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٨٥٤٤	١٦٣٧٣	–٢١٧١ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٣٦٦٤٤	١٩٠٦١٣	–٤٦٠٣١ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٢٦٧٣	٢٧٤٤	+٧١ حاوية نمطية
شباط	٣٥٣٦	٣٨١٨	+٢٨٢ حاوية نمطية
آذار	٣٩٧٠	٤٢٠٣	+٢٣٣ حاوية نمطية
نيسان	٣٣٣٩	٤٤٥٨	+١١١٩ حاوية نمطية
أيار	٤١١٧	٤٠٤٩	-٦٨ حاوية نمطية
حزيران	٤٠٦٥	٤٠٧٩	+١٤ حاوية نمطية
تموز	٤١٦٩	٤١٤٧	-٢٢ حاوية نمطية
آب	٣٦٤٣	٤٥٥٧	+٩١٤ حاوية نمطية
ايلول	٣٩٤٠	٥٣٠٣	+١٣٦٣ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٩٣٥	٣٥٥٧	-٣٧٨ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٤٠١١	٣٦٠٨	-٤٠٣ حاوية نمطية
المجموع العام	٤١٣٩٨	٤٤٥٢٣	+٣١٢٥ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٢٥١٥٨	١٥١١٤	-١٠٠٤٤ حاوية نمطية
شباط	٢٠٨١٥	١٤٧٧٥	-٦٠٤٠ حاوية نمطية
آذار	٢٣٢٨١	١١٥٩٨	-١١٦٨٣ حاوية نمطية
نيسان	١٨٦٠١	٢٠٦٠٤	+٢٠٠٣ حاوية نمطية
أيار	١٧٨٥٨	١٦٢٦٤	-١٥٩٤ حاوية نمطية
حزيران	٢١٤٣١	١٧١٣٤	-٤٢٩٧ حاوية نمطية
تموز	٢٠٦٧٥	٢٠٤٩٧	-١٧٨ حاوية نمطية
آب	٢٣٣٧٣	٢٠٥٠١	-٢٨٧٢ حاوية نمطية
ايلول	٢١٦١٩	١٥١٣٨	-٦٤٨١ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٠٥٩٥	٢٢١٩٨	+١٦٠٣ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٨٤٩٤	١٥٨٤٠	-٢٦٥٤ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٣١٩٠٠	١٨٩٦٦٣	-٤٢٢٣٧ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية الحاويات المصدرة بعد تفريغها	٤١٣٩٨	٤٤٥٢٣	+٣١٢٥ حاوية نمطية
من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٥١٦٤٠	١٨٥٢٢٦	+٣٣٥٨٦ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة	٢٣١٩٠٠	١٨٩٦٦٣	-٤٢٢٣٧ حاويات نمطية
المجموع العام	٤٢٤٩٣٨	٤١٩٤١٢	-٥٥٢٦ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١٤٣٨٨	١٦٢٢١	+١٨٣٣ حاوية نمطية
شباط	١٠١٥٨	١٦٠٧٣	+٥٩١٥ حاوية نمطية
آذار	١٤٢٠٠	١٤٠٣٧	-١٦٣ حاوية نمطية
نيسان	١٣٣٦٣	١٥٣٤٢	+١٩٧٩ حاوية نمطية
أيار	١٤٦٨٤	١٤٧٤٥	+٦١ حاوية نمطية
حزيران	١٢٤٨٦	١٨٩٨٣	+٦٤٩٧ حاوية نمطية
تموز	١٣٠٤٠	١٦٠٠٣	+٢٩٦٣ حاوية نمطية
آب	١٣٩٣٩	١٩١٥٧	+٥٢١٨ حاوية نمطية
ايلول	١٣٥٨٨	١٤٠٧٢	+٤٨٤ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٤٢٩٩	٢١٥٦١	+٧٢٦٢ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٧٤٩٥	١٩٠٣٢	+١٥٣٧ حاوية نمطية
المجموع العام	١٥١٦٤٠	١٨٥٢٢٦	+٣٣٥٨٦ حاوية نمطية

جدول مقارنة بعدد الحاويات المعاد تستيفها على السفن في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٤٨٢	١٣٢٨	+٨٤٦
شباط	٧٣٧	١٤١٣	+٦٧٦
آذار	١٩٧٠	٢٧٠	-١٧٠٠
نيسان	١٨١٦	٢١١٦	+٣٠٠
أيار	٢٨١٦	٢٢٦٠	-٥٥٦
حزيران	١٢٩٦	٢٠٨٤	+٧٨٨
تموز	١٩٥٦	١٥٩٨	-٣٥٨
آب	١١٩٦	١٣٧٦	+١٨٠
ايلول	٩٧٣	١٤١٦	+٤٤٣
تشرين الاول	١٦٥١	١٦٥١	-
تشرين الثاني	١٧٧٧	١٨٥٦	+٧٩
المجموع العام	١٦٦٧٠	١٧٣٦٨	+٦٩٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/- (TEU)
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٩٤٤٥٢	٢٣٢٨٣٧	+٣٨٣٨٥
الحاويات المستوردة فارغة	٩٠١	١٧٠١	+٨٠٠
الحاويات المستوردة برسم المسافنة	٢٣٦٦٤٤	١٩٠٦١٣	-٤٦٠٣١
الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية	٤١٣٩٨	٤٤٥٢٣	+٣١٢٥
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد توزيعها في البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٥١٦٤٠	١٨٥٢٢٦	+٣٣٥٨٦
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة	٢٣١٩٠٠١	٨٩٦٦٣	-٤٢٢٣٧
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٦٦٧٠	١٧٣٦٨	+٦٩٨
المجموع العام	٨٧٣٦٠٥	٨٦١٩٣١	-١١٦٧٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٩٤٤٥٢	٢٣٢٨٣٧	+٣٨٣٨٥ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة الفارغة	٩٠١	١٧٠١	+٨٠٠ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة برسم المسافنة	٢٣٦٦٤٤	١٩٠٦١٣	-٤٦٠٣١ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٣١٩٩٧	٤٢٥١٥١	-٦٨٤٦ حاوية نمطية

كل عام وانتم بخير وعافية

تتقدم أسرة «البيان الاقتصادية» من قرائها الكرام في أنحاء العالم بمناسبة العام الجديد، بتمنيات النجاح والازدهار الى دوام الصحة والعافية سائلة المولى عزّ وجلّ ان يحقق للجميع في العام ٢٠٠٩ السلام الذي ينشدونه.

شهر تشرين الثاني يسجل الرقم الأكبر متداولاً ١٤٠٧٨ سيارة

تغييرات جزئية بالمراتب الأمامية: MERIT تحتفظ بالأولى



جورج قربان

وكالة ميريت شيبنغ الأولى في استيراد السيارات للشهر الثاني على التوالي

استمرت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت بتسجيل زيادة ملموسة وذلك للشهر الرابع على التوالي. وحققت هذه الحركة الرقم الأكبر حتى اليوم حيث بلغ مجموعها ١٤٠٧٨ سيارة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي مقابل ١٠٨٣٧ سيارة لشهر تشرين الأول (أكتوبر) أي بارتفاع جيد قدره ٣٢٤١ سيارة ونسبته ٢٩,٩٠٪.

كيف توزع المجموع العام للسيارات في تشرين الثاني الماضي

وأظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات في شهر تشرين الثاني الماضي توزعت على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: سجلت الرقم الأكبر حتى اليوم حيث بلغ ١٣٨٩٣ سيارة مقابل ١٠٨٢٢ سيارة لتشرين الأول، أي بارتفاع كبير نسبته ٢٨,٣٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ١٨٥ سيارة مقابل ١٥ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٧٠ سيارة.

تغييرات جزئية في المراتب الأمامية وميريت تحتفظ بالأولى

وأفادت حركة السيارات المستوردة في شهر ت٢ والبالغ مجموعها ١٣٨٩٣ سيارة ان تعديلات جزئية طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة ميريت شيبنغ تمكنت من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى في تشرين الثاني وذلك للشهر الثاني على التوالي باستيرادها ٢٩٢٣ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من معظم المرافئ العالمية مقابل ١٨٣٣ سيارة لتشرين الأول، اي بارتفاع ضخم قدره ١٠٩٠ سيارة ونسبته ٥٩,٤٦٪.

– كما بقيت ليفانت محتلة المرتبة الثانية بتفريغها ١٩٥٠ سيارة مشحونة من أميركا الشمالية والشرق الأقصى مقابل ١٧٦٤ سيارة، اي بزيادة نسبتها ١٠,٥٤٪.

– بينما احتلت وكالة ELIASCO المرتبة الثالثة بتنزيلها ١٧١٩ سيارة مستوردة من أميركا الشمالية مقابل لا شيء لأنها لم تستقبل أي باخرة سيارات في تشرين الأول، علماً ان هذه الوكالة تعمل عبر المرافئ الجنوبية وحصلت أخيراً على رخصة من قبل وزارة النقل لفتح فرع لها في مرفأ بيروت.

– وسجلت وكالة TOURISM & SHIPPING تقدماً بانتقالها من المرتبة التاسعة الى الرابعة باستيرادها ١٥١٧ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من مرافئ عالمية عدة مقابل ٥٧٢ سيارة، أي بتحسن كبير نسبته ١٦٥,٢١٪.

– في حين تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتفريغها ١١١٠ سيارات مقابل ١٥٠٨ سيارات، أي بانخفاض نسبته ٢٦,٣٩٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى الى ١٠٣٢٠ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى سجلت تفريغ ما مجموعه ١٠٣٢٠ سيارة، أي ما نسبته ٧٤,٢٨٪ من مجموع السيارات المستوردة في ت٢ والبالغ ١٣٨٩٣، مقابل ٨١٠٤ سيارات حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في ت١ أي ما نسبته ٧٤,٨٨٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ١٠٨٢٢ سيارة، أي بارتفاع كبير نسبته ٢٧,٣٤٪.

حركة السيارات الجديدة تحافظ على نشاطها في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وانعكس ارتفاع حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني إيجاباً على حركة السيارات الجديدة المستوردة فبلغ مجموعها ٤٥٠٠ سيارة مقابل ٤٤١٨ سيارة لشهر تشرين الأول أي بارتفاع صغير نسبته ١,٨٦٪.

والزيادة تنسحب على السيارات المستوردة ضمن الحاويات

وانسحبت الزيادة أيضاً على عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات في شهر تشرين الثاني الماضي، فارتفع مجموعها الى ٥٨٢٩ سيارة مقابل ٤٦٢٣ سيارة أي بتحسن جيد قدره ١٢٠٦ سيارات ونسبته ٢٦,٠٩٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٠٨ أكبر بكثير من تشرين الثاني ٢٠٠٧

وأظهرت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ت٢ ٢٠٠٨ من العام الحالي والبالغ مجموعها ١٤٠٧٨ سيارة، أنها جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في ت٢ ٢٠٠٧ حيث بلغ ٤٩٥٥ سيارة، أي بزيادة قياسية ضخمة نسبتها ١٨٤,١١٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ١٣٨٩٣ سيارة مقابل ٤٨٩٨ سيارة أي بارتفاع ضخم قدره ٨٩٩٥ سيارة ونسبته ١٨٣,٦٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ١٨٥ سيارة مقابل ٥٧ سيارة، اي بزيادة جيدة قدرها ١٢٨ سيارة.

انخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة في تشرين الثاني ٢٠٠٨ الى ٣٢٦٢ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت أرقام جمعية مستوردي السيارات (الجديدة) في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في تشرين الثاني انخفض الى ٣٢٦٢ سيارة مقابل ٣٥٣٨ سيارة لتشرين الأول اي بتراجع نسبته ٧,٨٪.

بيع السيارات في تشرين الثاني ٢٠٠٨ أكبر بكثير من تشرين الثاني ٢٠٠٧

كما بينت هذه الأرقام ان عدد السيارات الجديدة التي بيعت في تشرين الثاني ٢٠٠٨ والبالغ ٣٢٦٢ سيارة جاء أكبر بكثير ممّا كان عليه في الشهر نفسه من ٢٠٠٧ حيث بلغ ١٩١٢ سيارة جديدة أي بزيادة كبيرة نسبتها ٧٠,٦١٪.

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 08	OCT 08	+/-
TOP TEN	1- MERIT SHIPPING AGENCY	2923	1833	+1090
	2- LEVANT SHIPPING AGENCY	1950	1764	+186
	3- ELIASCO SHIPPING	1719	-	+1719
	4- TOURISM SHIPPING SERVICES	1517	572	+945
	5- SEALINE GROUP	1110	1508	-398
	6- HENRY HEALD & CO	1101	724	+377
	7- BARWIL SHIPPING	992	1073	-81
	8- GLOBE SHIPPING	917	163	+754
	9- MSC (LEBANON)	520	826	-306
	10- EDOUARD CORDAHI	466	406	+60
	11- HAKIM - ROUKOZ SHIPPING	463	-	+463
	12- MEDCONRO SHIPPING	104	105	-1
	13- MUNDIAL LINE	75	-	+75
	14- METZ GROUP	19	24	-5
	15- FAST AGENCY	17	1	+16
	16- BOXER SHIPPING AGENCY	-	1100	-1100
	16- ORIENT SHIPPING & TRADING	-	621	-621
	16- SEA SHIPPING & CHARTERING	-	102	-102
	TOTAL IMPORT (AUTOS)	13893	10822	+3071
	TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	185	15	+170
	TOTAL GENERAL	14078	10837	+3241

مرفأ بيروت يحقق رقماً قياسياً بعدد السيارات بتداوله ٨٧٦٥٩ سيارة

تغييرات كبيرة بالمراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى ومجموعة سي لاين تحتل الثانية



انطوان خياط
LEVANT SHIPPING



سمير نعيمه
SEALINE GROUP



برنار جردي
MERIT SHIPPING



جيلبير خوري
TOURISM & SHIPPING



انطوان وصاف
GLOBE SHIPPING

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ سجل رقماً قياسياً بعدد السيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، وهو الأكبر حتى اليوم. فقد أفادت حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها أنها بلغت ٨٧٦٥٩ سيارة مقابل ٤١٩٠٢ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بارتفاع ضخم قدره ٤٥٧٥٧ سيارة ونسبته ١٠٩,٢٠٪. وأعلن مصدر مسؤول في قطاع النقل البحري لـ «البيان الإقتصادية» ان السبب المباشر للنمو الكبير بحركة السيارات المستوردة عائد الى الاستقرار النسبي الذي عرفته البلاد خلال العام ٢٠٠٨ والى التسهيلات الممنوحة من قبل الشركات المستوردة للسيارات الجديدة والمستعملة على صعيد تسديد أثمانها بالتقسيط ودون تأمين دفعة أولى من جهة ومقابل فوائد مصرفية متدنية جداً من جهة أخرى.

كيف توزعت حركة السيارات في العام ٢٠٠٨؟

وأفادت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٨٧٦٥٩ سيارة أنها توزعت على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٨٦١٥٠ سيارة مقابل ٤٠٦٢٠ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة ضخمة نسبتها ١١٢,٠٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٥٠٩ سيارات مقابل ١٢٨٢ سيارة أي بارتفاع نسبته ١٧,٧١٪.

ليفانت تحتفظ بالأولى ومجموعة سي لاين تتقدم الى الثانية

وبينت حركة السيارات المستوردة والبالغ مجموعها ٨٦١٥٠ سيارة خلال العام ٢٠٠٨ ان تغييرات كبيرة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية مقارنة مع العام ٢٠٠٧:

– فقد استطاعت وكالة ليفانت شيبنغ ان تحتفظ بالمرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي محققة استيراد ١٣٧٧٧ سيارة مشحونة من الشرق الأقصى والولايات المتحدة مقابل ٧٠١٠ سيارات، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٩٦,٥٣٪.

– في حين تمكنت سي لاين من تحقيق قفزة نوعية بانتقالها من احدى المراتب الخلفية الى المرتبة الثانية مسجلة تفريغ ١٢٧٧١ سيارة من مرافئ عالمية عدة مقابل ١٠٠١ سيارة، أي بارتفاع قياسي قدره ١١٧٧٠ سيارة.

– كما قفزت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة السادسة الى الثالثة بتنزيلها ١٠٠٤٤ سيارة محملة من مرافئ عالمية عدة مقابل ٣٣٩٦ سيارة اي بزيادة كبيرة قدرها ٦٦٤٨ سيارة ونسبتها ١٩٥,٧٦٪.

– في حين تراجعت وكالة TOURISM & SHIPPING من المرتبة الثانية الى الرابعة بتفريغها ٩٩٥٣ سيارة مشحونة من مرافئ عالمية عدة مقابل ٥٦٧٨ سيارة، أي بتحسن ملموس قدره ٤٢٧٥ سيارة ونسبته ٧٥,٢٩٪.

– وحافظت وكالة غلوب شيبنغ على المرتبة الخامسة باستيرادها ٦٦٧١ سيارة من مرافئ الأدرياتيك وشرق المتوسط مقابل ٣٦٤٥ سيارة أي بارتفاع جيد قدره ٣٠٢٦ سيارة ونسبته ٨٣٪.

تشرين الثاني ٢٠٠٨ الأكبر بحركة السيارات

وأظهرت الإحصاءات ان شهر تشرين الثاني كان الأكبر بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨ حيث بلغ مجموعها ١٤٠٧٨ سيارة، بينما احتل شهر آب المرتبة الثانية بـ

حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحراً	المجموع
كانون الثاني	٣١٧٦ سيارة	٤٢ سيارة	٣٢١٨ سيارة
شباط	٤٦٩٨ سيارة	٨٣ سيارة	٤٧٨١ سيارة
آذار	٧٣٤٧ سيارة	٢٨ سيارة	٧٣٧٥ سيارة
نيسان	٤٦٧٠ سيارة	٢٧٤ سيارة	٤٩٤٤ سيارة
ايار	٦٧٦٨ سيارة	٦٥٦ سيارة	٧٤٢٤ سيارة
حزيران	٦٧٠٢ سيارة	٧٧ سيارة	٦٧٧٩ سيارة
تموز	٥٦١٠ سيارة	٨٣ سيارة	٥٦٩٣ سيارة
آب	١٢٢٤٦ سيارة	٢٦ سيارة	١٢٢٧٢ سيارة
ايلول	١٠٢١٨ سيارة	٤٠ سيارة	١٠٢٥٨ سيارة
تشرين الاول	١٠٨٢٢ سيارة	١٥ سيارة	١٠٨٣٧ سيارة
تشرين الثاني	١٣٨٩٣ سيارة	١٨٥ سيارة	١٤٠٧٨ سيارة
المجموع العام	٨٦١٥٠ سيارة	١٥٠٩ سيارة	٨٧٦٥٩ سيارة

حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الأشهر الـ ١١ الأولى 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	٢٩٥٦ سيارة
تموز	٤٨٣٢ سيارة	٣٦ سيارة	٤٨٦٨ سيارة
آب	٣٣٤٠ سيارة	١٣٣ سيارة	٣٤٧٣ سيارة
ايلول	٣٧٠٥ سيارة	٢٠٣ سيارة	٣٩٠٨ سيارة
تشرين الاول	٣٩١٦ سيارة	٦٣ سيارة	٣٩٧٩ سيارة
تشرين الثاني	٤٨٩٨ سيارة	٥٧ سيارة	٤٩٥٥ سيارة
المجموع العام	٤٠٦٢٠ سيارة	١٢٨٢ سيارة	٤١٩٠٢ سيارة

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد السيارات في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨
1- LEVANT SHIPPING	٢٣١	٨١٥	٤٤٧	٧١٤	٤٠٢	١٤٤٠	٥٠٦	٢٧٨	٤٣٤	٨٢٣	٦٤٨	١٧٩٠
2- SEALINE GROUP	٧٣	٢٢٩	١٨	٦٤	٤	٨٠٢	٤٦	٥٩٧	٧٤	١٨٢٥	٤٩	١٤٦٩
3- MERIT SHIPPING	١٩٨	٥٦١	٦٢	٤٤٦	٣١٢	٦٦٦	٢٦٩	٥٢٢	٦٤٠	٥٤٣	٢١٧	٥١٧
4- TOURISM & SHIPPING	٤٧٥	٢٧٧	١٤٥	٥٧٦	٤١٩	٨٧٢	٥٧٨	٥١٣	٦٦٤	٩١٩	٤١٦	٦٥٤
5- GLOBE SHIPPING	٥٠١	٧٨	١٠١	١٤٤٨	٢٩٤	٨٦١	٢٣٤	٩٢٣	٢٧٨	٦٦٤	٥١٨	٥٠١
6- BARWIL SHIPPING	٣١٦	٤٥١	–	٤٣٣	–	١١٠٥	–	–	–	–	–	٧٠٤
7- HENRY HEALD & CO	٦٢٨	٦٣	–	١٤٩	٩٣٧	–	٧٥	١٩٩	٢٣٩	٤٣	٥٥	–
8- MSC (LEBANON)	٦٣	٣٠٣	١٥٢	٤٢٢	٨٣	٢٤٤	١٠٤	٤٧٨	٦٣	٢٧٥	٨٩	٢٣١
9- EDOUARD CORDAHI	١٠٥	٨٥	٦٦	١٣٩	٩٤	١١٦	١٣٤	١٢٢	١٤٨	٣٥٩	١٠٠	١٨٤
10- BOXER SHIPPING	–	–	–	–	–	–	٧٠٥	٣٩١	–	–	٤٥٥	١٢٨٠

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٨	سيارة
1- LEVANT SHIPPING	١٥٦١	٦٣٧	٩٦٤	١٤٧٩	٧٩١	٢٠٨٧	–	١٧٦٤	١٠٢٦	١٩٥٠	٧٠١٠	١٣٧٧٧	+٦٧٦٧ سيارة
2- SEALINE GROUP	١٣٦	١٥٨٨	–	١٥٠١	٩٩	٢٠٧٨	٥٠١	١٥٠٨	١	١١١٠	١٠٠١	١٢٧٧١	+١١٧٧٠سيارة
3- MERIT SHIPPING	٢٨٣	٥٥٨	٢٢٧	٧٢٣	٢١٧	٧٥٢	٥٠١	١٨٣٣	٤٧٠	٢٩٢٣	٣٣٩٦	١٠٠٤٤	+٦٦٤٨ سيارة
4- TOURISM & SHIPPING	٥٩٢	٧٩٧	٧٠٥	١٦٣٣	٤٨٤	١٦٢٣	٧٣٧	٥٧٢	٤٦٣	١٥١٧	٥٦٧٨	٩٩٥٣	+٤٢٧٥سيارة
5- GLOBE SHIPPING	٣١٥	٢٢٨	٦٣٧	٥٤٤	٣٥٢	٣٤٤	٢٣٧	١٦٣	١٧٨	٩١٧	٣٦٤٥	٦٦٧١	+٣٠٢٦سيارة
6- BARWIL SHIPPING	٣٢٣	–	–	١٤٤٢	٢٥٩	٨٤٤	–	١٠٧٣	–	٩٩٢	٨٩٨	٦٠٥٢	+٥١٥٤سيارة
7- HENRY HEALD & CO	٥١٩	٢٤٠	٥٧	١٢٣٧	٦٥٨	٦٢٠	٣٠١	٧٢٤	٢٣٢	١١٠١	٣٧٠١	٤٣٧٦	+٦٧٥ سيارة
8- MSC (LEBANON)	٦٣	٢٩٩	١٨٣	٢٣٦	١٩٢	٤٦٣	١٣٢	٨٢٦	٦٢٤	٥٢٠	١٧٤٨	٤٢٩٧	+٢٥٤٩ سيارة
9- EDOUARD CORDAHI	٢٥٩	٥٠٧	٩٣	٦١٣	٢٩٩	٢٩٠	٢١٤	٤٠٦	١٧١	٤٦٦	١٦٨٣	٣٢٨٧	+١٦٠٤سيارة
10- BOXER SHIPPING	–	١٣١	–	٤٥٩	–	٦٤٣	٨١٨	١١٠٠	–	–	١٩٧٨	٣٠٠٤	+١٠٢٦ سيارة
المجموع العام											٣٠٧٣٨	٧٤٢٣٢	+٤٣٤٩٤سيارة

١٢٢٧٢ سيارة، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر تشرين الأول بـ ١٠٨٣٧ سيارة، في حين كان شهر تشرين الثاني خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧ في المرتبة الأولى بـ ٤٩٥٥ سيارة تبعه في المرتبة الثانية شهر تموز بـ ٤٨٦٨ سيارة، وجاءت المرتبة الثالثة من نصيب شهر نيسان بـ ٤١٥٠ سيارة.

ارتفاع قياسي للسيارات المستوردة ضمن الحاويات

من جهة ثانية، أفادت حركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٨، أن ٣٤٢١٠ سيارات تم استيرادها ضمن الحاويات أي ما نسبته ٣٩,٧١٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٧٦٥٩ سيارة، مقابل ١٢٠٢٢ سيارة تم استيرادها ضمن الحاويات خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي ما نسبته ٢٩,٦٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٠٦٢٠ سيارة.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة الى ٣٠٧٠٠ سيارة

كما بينت الإحصاءات ان السيارات الجديدة التي تم بيعها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨، ارتفع الى ٣٠٧٠٠ سيارة مقابل ٢٠١٩٧ سيارة جديدة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٥٢٪.

جدول مقارنة بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٣٨٢٤ سيارة	٣٢١٨ سيارة	-٦٠٦ سيارة
شباط	٢٦٣٦ سيارة	٤٧٨١ سيارة	+٢١٤٥ سيارة
آذار	٣٣٧٩ سيارة	٧٣٧٥ سيارة	+٣٩٩٦ سيارة
نيسان	٤١٥٠ سيارة	٤٩٤٤ سيارة	+٧٩٤ سيارة
ايار	٣٧٧٤ سيارة	٧٤٢٤ سيارة	+٣٦٥٠ سيارة
حزيران	٢٩٥٦ سيارة	٦٧٧٩ سيارة	+٣٨٢٣ سيارة
تموز	٤٨٦٨ سيارة	٥٦٩٣ سيارة	+٨٢٥ سيارة
آب	٣٤٧٣ سيارة	١٢٢٧٢ سيارة	+٨٧٩٩ سيارة
ايلول	٣٩٠٨ سيارة	١٠٢٥٨ سيارة	+٦٣٥٠ سيارة
تشرين الاول	٣٩٧٩ سيارة	١٠٨٣٧ سيارة	+٦٨٥٨ سيارة
تشرين الثاني	٤٩٥٥ سيارة	١٤٠٧٨ سيارة	+٩١٢٣ سيارة
المجموع العام	٤١٩٠٢ سيارة	٨٧٦٥٩ سيارة	+٤٥٧٥٧ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	٣٥٢٩ سيارة	٣١٧٦ سيارة	-٣٥٣ سيارة
شباط	٢٣١٧ سيارة	٤٦٩٨ سيارة	+٢٣٨١ سيارة
آذار	٣٣١١ سيارة	٧٣٤٧ سيارة	+٤٠٣٦ سيارة
نيسان	٤١٣١ سيارة	٤٦٧٠ سيارة	+٥٣٩ سيارة
ايار	٣٧٤٥ سيارة	٦٧٦٨ سيارة	+٣٠٢٣ سيارة
حزيران	٢٨٩٦ سيارة	٦٧٠٢ سيارة	+٣٨٠٦ سيارة
تموز	٤٨٣٢ سيارة	٥٦١٠ سيارة	+٧٧٨ سيارة
آب	٣٣٤٠ سيارة	١٢٢٤٦ سيارة	+٨٩٠٦ سيارة
ايلول	٣٧٠٥ سيارة	١٠٢١٨ سيارة	+٦٥١٣ سيارة
تشرين الاول	٣٩١٦ سيارة	١٠٨٢٢ سيارة	+٦٩٠٦ سيارة
تشرين الثاني	٤٨٩٨ سيارة	١٣٨٩٣ سيارة	+٨٩٩٥ سيارة
المجموع العام	٤٠٦٢٠ سيارة	٨٦١٥٠ سيارة	+٤٥٥٣٠ سيارة



سامر عطوي (سما للطيران SAMA - السعودية):

٢٠٠٩ سنة رفع عدد طائراتنا الى ١٢ وتطوير خدماتنا وأدائنا

تأسست شركة سما للطيران على يد شركة أعمال التثمير برئاسة صاحب السمو الملكي الأمير بندر بن خالد الفيصل، وتعتبر من الخطوط الجوية الإقتصادية حيث توفر رحلات بأسعار مخفضة، وتعمل على إدارة تكلفة التشغيل بكفاءة.

المدير العام التجاري في الشركة سامر عطوي تحدث عن إنجازات الشركة حيث تجاوز عدد المسافرين على أجنحتها المليون ونصف المليون مسافر ولم يمضِ على إطلاقها سنتان. وعرض عطوي لوجهاتها الدولية ومحطاتها الداخلية في المملكة العربية السعودية، متوقفاً عند ضرورة معاملة السلطات الرسمية للشركة اسوة بالخطوط الجوية السعودية من حيث توفير المحروقات لها بأسعار تفضيلية، كاشفاً عن رفع عدد طائرات الشركة في ٢٠٠٩ الى ١٢ طائرة، والعمل على تطوير خدماتها وأدائها.

١١ وجهة دولية

■ أين أصبح موقع شركة سما بعد مرور سنة ونصف السنة تقريباً على انطلاقتها؟

– انطلقت أول رحلة لخطوط سما في ٢٨ شباط (فبراير) ٢٠٠٧.

وبعد سنة ونصف السنة تقريباً، تجاوزنا حاجز المليون ونصف المليون مسافر على خطوطنا الداخلية والدولية. ونأمل في أن يصل العدد الى مليوني مسافر في الربع الأول من عام ٢٠٠٩.

وقد انطلقت سما عام ٢٠٠٧ بتسيير رحلات الى أربع وجهات محلية. وحالياً يتكون أسطول سما الجوي من سبع طائرات توفّر رحلات الى ١٣ محطة داخلية و ١١ وجهة دولية.

وقد وسّعنا نشاطنا الى شبه القارة الهندية نهاية هذا العام وتحديداً الى مدينة «مومباي». وهذا السوق يعتبر فاتحة خير للشركة في المنطقة الآسيوية.

أما المحطات الدولية فهي الإسكندرية، أسيوط، شرم الشيخ، دمشق، حلب، اللاذقية، بيروت، عمان، الشارقة، أبوظبي ومومباي. وقد قدّمنا ملفنا لتسيير رحلات الى دبي وننتظر قرار هيئة الطيران المدني في دولة الإمارات.

ارتفاع فاتورة الوقود

■ كيف أثرت أسعار النفط، ارتفاعاً وهبوطاً على أعمالكم؟

– لا شك في أن قطاع النفط أثر على أسواق المنطقة ومنها السعودية. فقد ارتفعت أسعار النفط ووقود الطيران خلال الصيف في شكل قياسي.

وعلى الرغم من هذه الظروف الصعبة، استطاعت «سما» تسجيل ربحية جيدة في الموسم الصيفي. لكن يبقى سعر الوقود مرتفعاً وتحديداً بعد دفع أجور معالجة النفط الخام لاستخراجه.

لذا نضطر الى ان نزيد جزءا من بدل الوقود على قيمة تذكرة المسافرين. ونتمنى ان تخفّض شركات الطاقة في السعودية مثل أرامكو وغيرها أسعار الوقود الذي نشتريه بسعره العالمي دون أي معاملة تفضيلية كوننا شركة سعودية، مع العلم ان سما تحصل على أسعار تشجيعية في محطات وقود خارجية مثل بيروت أو عمّان.

ونستغرب هذا التصرّف لأننا نقدم خدمة للمواطنين السعوديين أسوة بالخطوط السعودية الوطنية التي تلقى معاملة تفضيلية. ونحاول تغطية فرق هذا الدعم من ميزانيتنا، لذا لا تزال قيمة فاتورة الوقود مرتفعة رغم انخفاض أسعار النفط عالمياً.

وفي هذا الصدد نتمنى إعادة النظر في هذه المسألة، لأن الطيران الإقتصادي قائم على مبدأ خفض تكاليف الرحلات على عاتق المسافرين لزيادة عددهم، والمساهمة في خلق حركة سياحية داخلية وخارجية تعود بالفائدة على الإقتصاد الوطني.

١٨ في المئة نمو حركة المسافرين

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع النقل الجوي والسفر في المنطقة؟

– لم يكن تأثير الأزمة المالية حاداً على أسواق المنطقة العربية والشرق أوسطية كما حصل في أميركا الشمالية وأوروبا.

فاقتصادات المنطقة ترتكز على موارد ومقوّمات محلية، وقد اعتمدت الحكومات العربية سياسات مالية حكيمة ومنها السعودية. نأمل في ان تساعدنا هذه السياسات على الحد من تأثر حركة نمو الاقتصاد في مختلف قطاعاته ومنها الطيران والسفر.

الى ذلك فقد تجاوزت حركة نمو أعداد المسافرين نسبة ١٨ في المئة في الشرق الأوسط في السنتين الماضيتين، وهي نسبة تعادل ثلاثة أضعاف معدل النمو العالمي الذي وصل الى ٦ في المئة.

وتشهد منطقتنا أيضاً تأسيس شركات خطوط طيران جديدة وطلباً كبيراً على شراء طائرات جديدة.

وقد خططت سما لزيادة أسطولها الجوي وشراء ٥ طائرات جديدة عام ٢٠٠٩ ليصبح عدد طائراتها اثنتي عشرة.

كما تشير عوامل عدة منها انفتاح الأجواء العربية، التسهيلات الجمركية، القوانين والأنظمة الراعية الى ازدياد نمو عدد الركاب والمسافرين في المنطقة عموماً وفي السعودية خصوصاً والتي تشهد تطوراً ظاهراً في اقتصادها.

ملتزمون بأنظمة الطيران المدني

■ ما تعليقكم على انزعاج بعض المسافرين وشكواهم من عدم التزام عدد من شركات الطيران بمواعيد الإقلاع وغيرها من المشكلات؟

– يحتاج قطاع الطيران في المنطقة الى فترة معينة ليكتسب الخبرة اللازمة للتحكّم بعملياته وربطها بعضها ببعض، وتدريب الكوادر البشرية الجوية، الأرضية والإدارية وإيصالها الى أفضل المستويات.

يذكر ان تأخر مواعيد الإقلاع وغيرها من الحوادث البسيطة تحدث مع شركات طيران عالمية.

واشير الى أننا نلتزم بأنظمة هيئة الطيران المدني في الدولة لجهة التعامل مع حالات التأخير، الى جانب تعويضات شخصية نقدمها للمسافرين مثل بطاقة سفر مجانية وغيرها. كذلك تخصص سما طائرة احتياطية تستخدم في حالات التأخير. وسنزيد عدد الطائرات الاحتياطية الى ثلاث، واحدة منها لموسم الحج.

من جهة أخرى، قد يحصل التأخير من قبل المطارات.

تطوير الخدمات والأداء

■ هل تلمسون منافسة حادة في قطاع الطيران الإقتصادي؟

– يشهد سوق السفر نمواً كبيراً في المنطقة، لذا تتوافر فرص العمل والتقدّم بكثرة من دون الحاجة الى المنافسة الحادة بل الإيجابية والبنّاءة وتحسين مستوى الخدمة، وهذا يصبّ في مصلحة المسافر.

■ كلمة أخيرة؟

– رغم ان سما مخصصة للطيران الإقتصادي، فقوائم ركابنا تتضمن أسماء رؤساء تنفيذيين ومديرين عامين وشخصيات اجتماعية لها مكانتها. كما ان المؤسسات والشركات لمست انخفاضاً في فاتورة السفر لديها بعد اعتمادها خطوطنا، الى جانب الراحة المعنوية والخدمة المميزة التي نوفرها للمسافرين.

فكون سعر تذكرة السفر منخفضاً لا يعني عدم المبالاة بالخدمة والنوعية، بل على العكس تسعى سما دائماً الى تطوير أدائها وخدماتها المتنوعة والتي تشمل التأمين على المسافر، تأجير السيارات، حجز الغرف الفندقية وغيرها. ■

عبدالله زنتوت (الطيران العماني OMAN AIR):

نسعى الى زيادة عدد طائرات أسطولنا وإطلاق وجهات جديدة

«وتيرة السفر والنقل في لبنان الى تصاعد» هذا ما أكده المدير الإقليمي للطيران العماني عبدالله زنتوت، مشيراً الى ان تراجع أسعار النفط انعكس إيجاباً على أعمال الشركة، معدداً مزايا الشركة وخدماتها الراقية، كاشفاً عن السعي الى زيادة عدد الطائرات الى ١٢ طائرة نهاية ٢٠٠٩، وإطلاق وجهات جديدة.



تصاعد حركة السفر والنقل

■ **ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع النقل الجوي المدني في لبنان؟**

– لم تؤثر الأزمة المالية العالمية على سوق النقل الجوي اللبناني، والمتوقع ألا تتراجع حركة القطاع، بل على العكس نشهد حالياً تصاعداً في وتيرة حركة السفر والنقل.

كما وان الطيران العماني يعمل في الأسواق الخليجية ودول الشرق الأقصى، وهي مناطق لم تتضرر سلباً بعد تأثر الأسواق الأميركية والأوروبية.

■ **ما مدى تأثير تلاعب أسعار النفط على أعمالكم؟**

– عندما ارتفع سعر برميل النفط، لم يرفع الطيران العماني أسعار التذاكر بنسبة كبيرة كما حصل في دول أخرى. لذا فإن انخفاض سعر النفط في الفترة الأخيرة انعكس إيجاباً على أعمالنا.

رحلة يومية الى بيروت

■ **هل شهدتم تطوراً في حركة الركاب من مسقط الى لبنان وبالعكس؟**

– يسيّر الطيران العماني رحلة يومية من بيروت الى مسقط، مروراً بدبي. وقد بدأ هذا الخط عام ٢٠٠٢ وتطوّر منذ ذلك التاريخ. وقد يكون عدد السيّاح العمانيين الوافدين الى لبنان أقل من السعوديين والكويتيين وغيرهم من مختلف الجنسيات، وذلك لأن سلطنة عمان تعتبر وجهة سياحية جديدة. لكن حركة السياحة تطورت، والطيران العماني هو الوحيد الذي يوفّر رحلة الى مسقط مباشرة من لبنان دون الحاجة الى تبديل الطائرة. وكذلك لا يحتاج المواطن اللبناني الى تأشيرة دخول الى عمان.

■■■

من مميزات الطيران العماني الخدمة الراقية والاهتمام البالغ براحة المسافرين والوقوف على حاجاتهم ومتطلباتهم كافة

■■■

خدمة راقية

■ **ما الذي يميّز خطوطكم الجوية عن غيرها من شركات النقل الجوّي السياحي؟**

– انطلق الطيران العماني في المنطقة عام ١٩٩٣ وشهد نمواً ثابتاً سنة بعد أخرى، ومن مميزات الطيران العماني الخدمة الراقية والاهتمام البالغ براحة المسافرين والوقوف على حاجاتهم ومتطلباتهم كافة.

■ **كيف تقوّمون المنافسة في قطاعكم في المنطقة؟**

– لكل شركة طيران سياسة معينة تساعدها في الاستحواذ على حصة من السوق.

والطيران العماني يعتمد على الخدمة الراقية والمميزة وتطوير الضيافة على متن أسطولها وليس على الأسعار التي تبقى ثابتة.

■ **كيف تصفون علاقتكم مع السلطات المعنية في لبنان؟**

– تتعاون السلطات اللبنانية المعنية بالنقل الجوي من طيران مدني وأمن عام وغيرهما بطريقة إيجابية معنا. ونتمنى استمرار هذه العلاقة.

تعزيز الأسطول

■ **ما هي النتائج التي سجلتموها خلال عام ٢٠٠٨؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– زاد عدد الركاب على خطوط الطيران العماني، وذلك نتيجة الاستقرار السياسي والامني في لبنان وارتفاع الثقة بالسياحة وزيادة الحركة التجارية عام ٢٠٠٨. ونتوقع ان يزيد العدد أكثر عام ٢٠٠٩.

أما بالنسبة الى المشاريع الجديدة، فإننا نسعى الى زيادة عدد طائراتنا لتصبح ١٢ طائرة مع نهاية ٢٠٠٩. وسنستقدم طائرات أيرباص A330 تقدم خدمة البث التلفزيوني المباشر. كما سنتوسع الى وجهات جديدة وتحديداً الى مطار هيثرو في لندن بعد تسييرنا رحلات الى مطار غايتواي. وقد بلغت وجهات الخطوط العمانية ٢٩ محطة حول العالم، وتسعى الى خدمة عملائها بأفضل السبل. ■





ناجي مهدي (bmi للطيران) :

لن تتأثر خطوطنا الرئيسية بالمنافسة ومتمسكون باستراتيجيتنا

المدير الاقليمي في شركة bmi للطيران ناجي مهدي رأى ان تأثيرات الأزمة المالية العالمية وتداعياتها ستنعكس على بعض الوجهات داخل الدول المتقدمة، وتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٩ قاسية على شركات الطيران لكن bmi متمسكة باستراتيجيتها ولم تبدّل في خططها. معتبراً ان خطوط الشركة الرئيسية لم تتأثر بالمنافسة، مذكراً بالجهد المبذول لتوفير الأمان وتحسين نوعية الخدمات بما يلبي متطلبات الركاب وأذواقهم، والسعي الى زيادة الطائرات والرحلات الى مختلف الوجهات معدداً الوجهات المفتتحة حديثاً.

لا تراجع في مستوى أعمالنا

■ في رأيكم ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع النقل عموماً وعلى خطوط bmi خصوصاً؟

– تركت الأزمة آثاراً غير مباشرة على القطاعات كافة، بسبب تخوف الناس من الاستدانة والشحّ في السيولة. ولم تظهر تداعياتها حتى الآن على شركة bmi وبالتالي لم نشعر بتراجع في مستوى أعمالنا، ولكننا من دون شك نراقب الأوضاع العالمية تحسبًا لأي تراجع قد يطرأ فجأة حتى ولو كان طفيفاً.

عالمياً، قد تتأثر بعض الخطوط أكثر من سواها بهذه الأزمة، كالوجهات داخل البلدان التي تأثرت مباشرة بالأزمة بسبب انتشار البطالة وتفاقمها، وهذا ما سيؤدي حتماً الى تراجع رحلات شركات الطيران الى وجهات معينة أيضاً.

وبالنسبة الى خط بيروت – لندن مثلاً فلم يشهد تراجعاً حتى الآن، وفي حال حصول ذلك فإن هذا التراجع سيكون طفيفاً جداً.

متمسكون باستراتيجيتنا

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها bmi حالياً في ظل هذه التطورات العالمية الكارثية، وما هي التعديلات التي أجريتموها في هذا الإطار؟

– من دون شك سيكون العام ٢٠٠٩ قاسياً، ولكن bmi تتمسك باستراتيجيتها ولم تبدّل في خططها. وبالتالي سيشكل العام المقبل تحدياً بالنسبة لنا لجهة زيادة الانتاجية بنسبة ٤٠ في المئة، مقارنة بالعام الماضي. أما حجم الإنتاج في منطقتنا فسيشهد زيادة تراوح بين ٣٣ و٣٥ في المئة، وتختلف هذه النسبة مع اختلاف المنطقة، وكثافة الطلب فيها.

■ دشنتم خلال ٢٠٠٨ خط بيروت – السودان، ما تقويمكم له مدى سنة؟

– ننقل حالياً عدداً لا بأس به من الركّاب بعد حصولنا على الإذن في منتصف شهر كانون الثاني ٢٠٠٨. كما نسيّر رحلات لشحن البضائع أيضاً مباشرة الى الخرطوم.

■ ما هي التعديلات التي ستجرونها على أسطولكم في ٢٠٠٩؟

– قدّمنا منذ عامين طلباً لشراء طائرات جديدة، ولكن ليست لدي تفاصيل أكثر حول هذا الموضوع.

تعديل أسعار التذاكر يتطلب وقتاً

■ هل ستخفضون الأسعار مع تراجع أسعار النفط؟

– في المدى القصير سيبقى سعر التذكرة على حاله، وان تدنت أسعار النفط كون هذه الأخيرة موضوعة في خانة منفصلة وتتطلب دراسة لتعديلها، وفق ما يعزز شعور المسافرين بالأمان. ولكن هذه التعديلات على التذكرة غالباً ما تتطلب وقتاً، وتكون تدريجية سواء لدى هبوط أو ارتفاع أسعار الوقود.

■ ماذا عن المنافسة مع شركات الطيران الأخرى العاملة في المنطقة حالياً والتي يزيد عددها يوماً بعد يوم؟

– نلاحظ ظهور شركات طيران جديدة في المنطقة، وفي اعتقادي ان هذه النقطة إيجابية حيث تتيح للمستهلك حرية كبيرة في الاختيار وتعزز المنافسة، خصوصاً على خطوط الدول العربية. والشركات الجديدة التي تسيّر رحلاتها الى دبي مثلاً بأسعار مخفضة تزيد نسبة الطلب عليها وتتيح للفرد زيارة الإمارة أكثر من مرة. الى ذلك لا يزال الطلب كثيفاً على خدمات الشركات صاحبة التاريخ في السوق. والتأثيرات السلبية نتيجة المضاربات بقيت محدودة في ظل تزايد عدد الركاب للسياحة أو العمل أو حتى للزيارات العائلية.

أما بالنسبة الى خطوطنا الرئيسية كخط لندن فلم تتأثر سلباً بهذه المنافسة، إذ لم تظهر حتى اليوم شركات جديدة تسيّر رحلاتها على هذا الخط ..

متمايزون بخدمات نقل الركاب والشحن

■ ما هي الخدمات التي قدمتها bmi في ٢٠٠٨؟

– لشركة bmi حضورها الفاعل منذ عام في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا بغض النظر عن خبراتنا وعراقتنا في مجال الطيران. وقد عمدنا الى تحسين أدائنا وأصبحت bmi علامة تجارية معروفة من المسافرين، وبالأخص انها كانت موجودة سابقاً في الدول الأوروبية والولايات المتحدة وغيرها..

الى ذلك، تركز الشركة على توفير الأمان وتحسين نوعية خدماتها على متن طائراتها بما يلبي متطلبات مختلف الركاب وأذواقهم، كما انها باستخدامها مرافق مطار هيثرو المحدثة أخيراً حافظت على ثقة الركاب فيها.

أما لجهة شحن البضائع فقد طوّرنا المحطة (١) المخصصة لـ bmi و«ستار اير لاينز» وحصرنا عمليات الترانزيت في مطار هيثرو أيضاً، مختصرين عدداً من المحطات توفيراً للوقت.

تحسن مبيعاتنا خلال ٢٠٠٨

■ كيف تقوّمون مبيعاتكم للعام ٢٠٠٨؟

– تحسنت مبيعاتنا في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في ٢٠٠٨ بنسبة تراوح بين ١٠ و١٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي. ومن المتوقع ان تزيد هذه النسبة لتصل الى ٤٠ في المئة في ٢٠٠٩، ولعل ذلك خير دليل على عدم تأثرنا بالأزمة العالمية.

كما وافتتحنا وجهات جديدة في ٢٠٠٨ أبرزها الدمام والقاهرة بالاضافة الى زيادة عدد الرحلات الى الرياض. ونسعى الى زيادة عدد طائراتنا ورحلاتنا المنتظمة وعدد المقاعد، ولدينا وجهات جديدة عدة نفضّل الإعلان عنها في الوقت المناسب.

هذا ولن ندخل تعديلات كبيرة على خط بيروت وسيبقى عدد الركاب نفسه. ولكننا مستعدون خلال ٢٠٠٩ لتعديل عدد رحلات هذا الخط في حال ارتفعت نسبة الطلب عليها.

■ ما هي الوجهات الأكثر طلباً في ٢٠٠٨؟

– سجل طلب كثيف خلال ٢٠٠٨ على مطاري طهران وعمان، علماً ان نسبة الطلب ارتفعت ١٥ في المئة على وجهات بيروت ودمشق والخرطوم مقارنة بالعام الماضي.

توسع في الوجهات

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– نسعى الى المحافظة على إنجازاتنا المحققة في ٢٠٠٨، وتطويرها وتحسينها، خصوصاً في ظل تراجع أسعار النفط.

ونتمنى ان نسيّر رحلات أكثر الى شمال الأطلسي وكندا وأوروبا. ونأمل أيضاً زيادة الرحلات من وإلى بيروت في حال حافظ لبنان على استقراره الأمني والسياسي.

ونتوقع ان يكون فصل الصيف المقبل أفضل من سابقه، حيث الشركات مستعدة لاستيعاب أعداد أكبر من الوافدين. ■

معرض ابو ظبي الدولي للسيارات افتتح برعاية سيف بن زايد

عبدالله المسعود: هو الافخم بين معارض السيارات على مستوى العالم



عبدالله المسعود



من اليمين: محمد زقوت وسيف الظاهري يستقبلان الشيخ سيف بن زايد آل نهيان في جناح مصرف الهلال

افتتح وزير الداخلية الاماراتي الشيخ **سيف بن زايد آل نهيان** فعاليات معرض ابو ظبي الدولي للسيارات ٢٠٠٨ الذي نظمته شركة ريد للمعارض خلال الفترة ما بين ١٧ و ٢١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي بحضور اللواء **مطر سالم النيادي** مدير عام نظم المعلومات في الوزارة رئيس اللجنة المنظمة للمعرض وعدد من قيادات الشرطة والداخلية. وقد شارك في المعرض حوالى ٨٠ شركة واستقطب حوالى ٥٠ الف زائر، مما جعله الاوسع في الشرق الاوسط، وشهد الشيخ **سيف** عرضا حيا لاختبار قدرات وكفاءة عوامل الامان والسلامة.

كذلك تفقد أجنحة الشركات في المعرض رئيس المجلس الاستشاري في ابو ظبي **عبدالله المسعود** واستمع لشرح مفصل حول تصميمات السيارات وآخر التحديثات المدخلة على السيارات القديمة.

وقال **المسعود** ان المعرض هو الأفخم بين معارض السيارات التي تقام على مستوى العالم نظرا لعراقة الشركات المشاركة فيه والكشف عن سيارات تعرض للمرة الأولى في منطقة الشرق الاوسط، وذلك ما جعله يتمتع بالصيت الذائع ويكتسب اهمية الى جانب اقامته في مركز ابو ظبي للمعارض الذي يعتبر قبلة للاحداث العالمية والذي وفر مساحة كبيرة واسلوب عرض راقيا وحديثا للسيارات المعروضة الى جانب الاجنحة الكبيرة التي سمحت بعرض عدد اكبر من السيارات عن العام الماضي.

وحول الازمة الاقتصادية العالمية اشار **المسعود** الى ان هذه الازمة لن تؤثر على قطاع السيارات المحلي وصناعته في الشرق الاوسط، لان الجهات المعنية ستقوم بدعم هذا القطاع وستتوافر العديد من الحلول البديلة للنهوض به من جديد وتجاوز الازمة على الرغم من انه لا يمكن تجاوز آثارها بكل سهولة، الا ان اهمية هذا القطاع وحرص المستهلكين على شراء السيارات التي تعتبر كالغذاء بالنسبة اليهم يجعل من الصعب اسقاط قطاع السيارات من الحسابات.



جناح NISSAN



وزير الداخلية الإماراتي الشيخ سيف بن زايد آل نهيان وانس الناجي داخل جناح مصرف الهلال



جناح LAND ROVER



بسمة عيسى وفؤاد ياسين داخل جناح ENOC



جناح MITSUBISHI



جناح JAGUAR



من اليسار: سميح عيساوي وعزام تيسير



من اليسار: عمر القرشي، زهير بركات، عمرو عادل، عدي البيطار وعادل جوهري (جناح SHELL)



من اليمين: محمد المهيري، سيف الظاهري، محمد زقوت وأنس الناجي (جناح مصرف الهلال)



جناح MASERATI



الشيخ سيف داخل سيارة LAMBORGHINI في حوار مع أحد مسؤولي الشركة



جناح RENAULT



جناح HONDA



جناح HYUNDAI



جناح SUZUKI



جناح FERRARI

صممت بمزيج لافت من الفخامة والاداء المتقدم والنواحي العملية لسيارة دفع رباعي

«نيسان» تطرح الجيل الثاني الجديد من انفينيتي FX

طرحت شركة نيسان NISSAN الجيل الثاني والجديد كليا من انفينيتي FX في صالات العرض في الشرق الاوسط.

وقد صممت إنفينيتي FX الجديدة بمزيج لافت من الفخامة والأداء المتقدم والنواحي العملية لسيارات الدفع الرباعي، وتمتاز بتصميم أخّاذ وقاعدة رياضية متقدمة، وتحظى بخيار من محركين: الأول جديد من ثماني أسطوانات على شكل V بقوة ٣٩٠ حصاناً ينقل قوته عبر علبة تروس أوتوماتيكية قياسية من سبع نسب تحتوي على مقبضين رياضيين من المغنيزيوم الصلب، والثاني من ست أسطوانات على شكل V سعة ٣,٥ ليترات.

حافظت إنفينيتي FX الجديدة كلياً على التصميم الخارجي المذهل والأبعاد الرياضية عينها التي ساهمت في ابراز الجيل الأول مقارنة بغيره من سيارات الدفع الرباعي الفخمة في الأسواق. وتتمثل هذه الصفات الخارجية اللافتة بغطاء محرك طويل وقاعدة عجلات طويلة أيضا، بالإضافة إلى مركز جاذبية منخفض ومسافة قصيرة بين العجلات والصادمين الأمامي والخلفي.

وتابعت سيارة انفينيتي FX تقديم مزيج فريد من التصميم والفخامة والعملية ومتعة القيادة. وقد برهنت إنفينيتي FX ان السيارة العملية يمكن ان تتوفر بالأحجام والاشكال كافة، ومن ضمنها هذا التصميم الهادف الجميل والأنيق في آن معا.


INFINITI FX

مقصورة قيادة مُوجّهة للسائق

تمتاز مقصورة الركاب في إنفينيتي FX 2009 بمقصورة قيادة وسطية مركزية مخصصة للارتقاء بمتعة القيادة. ويتوفر مقعدا السائق ومرافقه بتعديل كهربائي بثماني وضعيات، بالإضافة إلى وظيفتي تدفئة وتبريد أهدأ وأكثر فعالية، ما يضمن راحة قصوى في الفصول المناخية كافة.

كما تتضمن مقصورة الركاب مجموعة من تجهيزات الراحة والعملية، تشمل مقوداً ومقبض علبة تروس جلديين، وحاملي أكواب مزدوجين في المقدمة والمؤخرة، وحجرة قفازات يمكن إقفالها، وأربعة مخارج كهرباء ١٢ فولت، وزجاجاً كهربائياً يمكن فتحه وإغلاقه بضغطة واحدة وذلك في المقدمة فقط، وقفلاً مركزياً كهربائياً، وغطاء لصندوق الأمتعة، وشبكة للأمتعة، ودوّاسات من الألمنيوم.

أما بالنسبة إلى تجهيزات الضيافة فتشمل مفتاح إنفينيتي الذكي مع خاصية تشغيل المحرك بلمسة زر ونظام إضاءة ترحيبي خاص يتضمن إضاءة متتابعة من ١٢ نقطة مزامنة تبدأ بإضاءة المصابيح الواقعة أسفل المرايا الجانبية حينما يقترب السائق من السيارة وتتابع بإضاءة مناطق أساسية، فيما يستقر السائق والركاب داخل السيارة.

ميزة أخرى جديدة أيضا في إنفينيتي FX 2009 هي نظام التحكم المتطور بالمناخ حيث يساعد على الحد من عوامل التلوث داخل المقصورة.

محركان متطوران

لطالما شكّل الأداء المتقدم محور سيارة إنفينيتي FX، إن بالنسبة إلى التسارع أو الكبح أو في ما يتعلق بالتوازن الرياضي والمتجاوب. ولا شك في أن طراز ٢٠٠٩ من FX يرتقي بهذه المعايير كافة.

تحتوي إنفينيتي FX50 الجديدة على محرك جديد ومذهل من ثماني أسطوانات على شكل V سعة ٥,٠ ليتر، ات يولد ٣٩٠ حصاناً ويستطيع الوصول إلى دورات مرتفعة. وهو يمتاز بمصروف وقود أفضل من السابق وبصوت قوي صادر عن عادم جرى ضبطه بشكل خاص.

كذلك تتوفر FX35 بمحرك متطور من ست أسطوانات سعة ٣,٥ ليترات على شكل V بعمودي كامة علويين و٢٤ صماما. وهو يحتوي على كتلة ورؤوس من الألمنيوم بالإضافة إلى نظام خانق للوقود بتحكم إلكتروني جرى ضبطه خصيصا لاستخدامه في FX35 . وعلى الرغم من قوته البالغة ٣٠٧ أحصنة فهو يمتاز بمصروف وقود أقل من السابق.

أنظمة سلامة وتكنولوجيا متطورة

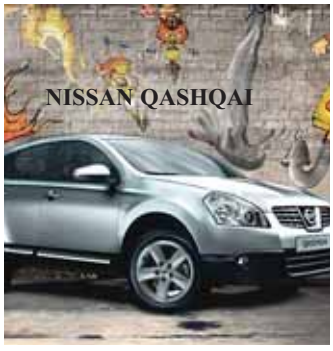
تحتوي إنفينيتي FX الجديدة على عدد من الأنظمة التقنية الحديثة، كنظام التحكم الذكي بمثبت السرعة، حيث يجمع هذا النظام وظائف المكابح ومجسّ خانق الوقود ولايزر استشعار المسافة مع نظام التحكم بالسرعة للمحافظة على مسافة محددة بين FX والسيارة أمامها بطريقة أوتوماتيكية.

إن نظام الرؤية الشاملة في إنفينيتي FX يقوم بمعالجة المعلومات التي توفرها الكاميرات الأربع الموزعة على جوانب إنفينيتي FX لبث مشهد محيطي عن العقبات حول محيط السيارة كاملا، ما يُخفّف من الأماكن غير المرئية أثناء عملية الركن.

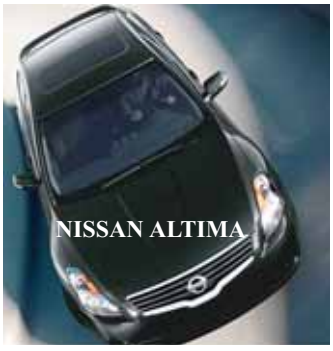
يتوفر في FX نظام إضاءة أمامي متكيّف، يُوجّه هذا النظام الهندسي المُبتكر إضاءة السيارة حول المنعطفات، ويساعد السائق على التنبّه للسيارات والمشاة. وهو يعمل من خلال استشعار المعلومات الواردة من نظام التوجيه، ثم يقوم بتكييف المصابيح الأمامية وفقا لها، مما يعزز الرؤية الليلية للتنقل بسلامة أكبر. وتشمل مواصفات السلامة المعتمدة في طرازات FX كافة، وحدات الشد المسبق لأحزمة الأمان، ونظام إنفينيتي المتطور للوسائد الهوائية، والوسائد الهوائية المدمجة بالمقاعد والوسائد الهوائية المدمجة بالسقف الواقية من الصدمات الجانبية بحيث تتحرك مع المقاعد بغية المحافظة على وضعية مثلى. ■

عـدد من طرازات نيسان الجديـدة


NISSAN X-TRAIL


NISSAN QASHQAI


NISSAN TIIDA


NISSAN ALTIMA



بيار عضم (S.I.D.I.A.):

المنافسة بين الشركات تتركز على نوعية السيارة وتجهيزاتها وخدمات ما بعد البيع

يتوقع مدير المبيعات في شركة S.I.D.I.A وكيلة سيارات «بيجو» PEUGEOT الفرنسية بيار عضم ان ينمو قطاع مبيع السيارات الجديدة ويسجل في ٢٠٠٩ رقماً يفوق ٣٥ ألف سيارة.

ويرى عضم ان المنافسة بين شركات السيارات تتركز على تقديم نوعية السيارة المقدمة للمستهلك وتجهيزاتها وخدمات ما بعد البيع، عارضاً لطرازات ستطلقها الشركة خلال ٢٠٠٩ تتميز باستهلاكها المتدني للوقود وتناسب مختلف فئات المجتمع اللبناني.

حافظنا على وتيرة مبيعاتنا

■ ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على بيجو عالميا وتأثير ذلك على مبيعاتكم في لبنان؟

– لم نشعر بتأثيرات مباشرة للأزمة العالمية على السوق المحلي حتى الآن، والشركات كافة تترقّب بداية العام الجديد، وسط تضارب المقولات حول مدى تأثر القطاع المصرفي بالأزمة. وفي رأيي التطورات والمستجدات المالية في العالم أثارت مشاعر الخوف والهلع في نفوس العملاء أكثر مما تركت بصماتها الفعلية على وتيرة أعمالنا، وبفعل الإشاعات المتداولة حول وصول الأزمة الى لبنان قريباً، يتصوّر العميل ان أسعار السيارات ستنخفض بشكل ملحوظ وأن الشركات ستقدم عروضات مغرية لذا يتريّث الشاري ويترقّب التغييرات قبل اتخاذ القرار النهائي باقتناء سيارة جديدة.

أما بالنسبة الى شركتنا فقد حافظت على وتيرة أعمالها ومبيعاتها.

سوق مبيع السيارات الجديدة الى ازدهار

■ ما هي تصوراتكم لمبيعات العام ٢٠٠٩ وهل عدلتم طلبياتكم للعام الجديد؟

– تتزايد عاماً بعد عام نسبة مبيع السيارات الجديدة في لبنان. ففي ٢٠٠٦ بيع حوالى ١٦ ألف سيارة، وفي ٢٠٠٧ وصل الرقم الى ٢٠ ألفاً. ومن المتوقع ان يصل الرقم الى ٣٥ ألفاً مع حلول نهاية ٢٠٠٨.

وهذا دليل واضح على نمو سوق السيارات الجديدة في لبنان بنسبة ٧٠ في المئة، من دون الأخذ بالاعتبار السيارات المستعملة.

ونتوقع ان يسجل إجمالي المبيعات في ٢٠٠٩ رقماً جيداً ولن يكون للأزمة العالمية أي تأثير بعد الظروف القاسية التي شهدها لبنان في ٢٠٠٦ مع الحرب الإسرائيلية، دون أن ننسى سلسلة الاعتصامات والاضرابات التي شهدتها الساحة اللبنانية خلال السنوات الثلاث الماضية، ورغم كل ذلك أثبت أنه قادر على اجتياز المعوقات كافة. إلا ان ذلك لا يعني ان فريق عملنا لا يعمد الى مراقبة ومتابعة الأحداث العالمية.

تركيز على الخدمات

■ ما مدى تأثير ارتفاع اسعار الين وانخفاض اسعار اليورو على اسعار طرازاتكم الجديدة ومنافستها للطرازات الاوروبية والاميركية الاخرى؟

– في اعتقادي، ان عدم استقرار أسعار صرف العملات لا يترك آثاراً تذكر على أسعار طرازات «بيجو» ولا يمنعها من منافسة غيرها من الطرازات الأوروبية والأميركية. وذلك لأن العملات بذاتها ليست مستقرة وتتغيّر بشكل دائم ومستمر.

وبالنسبة لنا للمنافسة مقوماتها منها ضرورة تقديم سيارات متينة ذات نوعية عالية ومزوّدة بتجهيزات حماية وأمان متمايزة ومواصفات صديقة للبيئة وغير موجودة في سيارة أخرى. فضلاً عن خدمات ما بعد البيع، ولدى بيجو لهذا الغرض مرأب واسع تفوق مساحته عشرة آلاف متر مربع، ناهيك عن أننا نقدم أسعاراً مميزة نحرص على ان تناسب طبقات المجتمع كافة.

طرازات لمختلف الفئات

■ ما هي طرازاتكم الجديدة وبماذا تتميز؟

– أطلقنا بيجو ٣٠٨ ذات التصميم الخارجي الشبيه بالجيل السابق لكن مع بعض التحسينات، ما يجعلها أقرب بتصميمها الى شقيقتها الصغرى ٢٠٧.

ومن الداخل، يمكن ملاحظة الجهد الذي بذلته بيجو لتحسين وتطوير نوعية التصميم. إضافة الى التركيز على نظام الأمان والحماية في السيارة.

وتتوفّر بيجو ٣٠٨ بثلاثة طرازات هي: بيجو ٣٠٨ إضافة الى طراز ستيشن واغن المعروف لدى بيجو بـ 308 SW وسنطلق في ٢٠٠٩. طراز بيجو 308 CC الرياضية المكشوفة المزودة بمحركات سعة ١,٦ ليتر تولد قوة ١٢٠ حصاناً وتوربو بقوة ١٤٠ و ١٥٠ حصاناً.

أما ميزة هذه الطرازات فهي أنها اقتصادية وتناسب فئات المجتمع كافة، كما أنها قادرة على تسهيل التنقلات اليومية. ■



PEUGEOT 206



PEUGEOT 308

BMW تطلق 7 SERIES لأول مرة في لبنان مع التصميم المبتكر والفريد

ناجي حنينه: الشرق الأوسط أكبر رابع سوق لمبيعات هذا الطراز في العالم



من اليمين: ناجي حنينه، ألبير بسول، بيار حنينه، تانيا حنينه وايلينا بلانك



من اليمين: بيار حنينه، فؤاد الخازن وناجي حنينه



من اليمين: بيار حنينه، جورج مطلوب وسميح سعادة



من اليمين: جاسمين، دانيال، جاكلين، ألبير وميا بسول

أطلقت شركة BMW السلسلة 7 SERIES لأول مرة في لبنان إيذاناً ببداية عهد جديد في تصميم السيارات بعد مرور سبع سنوات على إطلاق هذا النموذج الأكثر مبيعاً والأكثر نجاحاً في العالم. وقد تم تزويد هذه السلسلة بميزات جديدة لتأمين السلامة والراحة من ضمنها نظام التوجيه النشط المتكامل INTEGRAL ACTIVE STEERING لتحسين المناورة والسلامة ونظام IBRAKE المتصل بالمكابح والذي يساعد السائق على الكشف عن وقوع اصطدام محتمل، الى جانب أنظمة أخرى لتسهيل القيادة والرؤية الليلية.

وستدخل 7 SERIES الجديدة سوق الشرق الاوسط مع محركين اثنين جديدين – المحرك 740Li المؤلف من ست أسطوانات متتالية والمحرك V8 750Li مع ثماني اسطوانات – وقد زود كل من المحركين بتقنية التوربو الثنائي مع نظام الحقن المباشر للوقود.

أما التصميم الخارجي والذي قام به اللبناني **كريم حبيب**، فيعتمد على غطاء محرك السيارة الطويل، نتوءات المقدمة والخلفية القصيرة وخطوط انسيابية دينامية تضيف هيبة مهيمنة ظاهرة للنموذج الجديد. وتقوم الشبكة العامودية الكبيرة التي تميز BMW والتي تأخذ شكل الكلية على واجهة السيارة بفرض وجودها القوي على الطريق.

وقال **ناجي حنينه**، المدير العام لشركة بسول وحنينه المستوردين الحصريين لمجموعة BMW في لبنان بأن «منطقة الشرق الأوسط وبلاد المشرق مجتمعة بشكل رابع أكبر سوق لمبيعات 7 SERIES على النطاق العالمي، ومستوى اهتمام العملاء والحجوزات التي نختبرها هي مشجعة للغاية».

وستودي 7 SERIES الطليعية الى تعزيز موقع BMW ضمن شريحة السيارات الفخمة العالية الأداء بما تحمله من ابتكار وتطور تكنولوجي، مما يؤهلها لتقديم أداء لا يضاهى كما الفخامة، الرفاهية والأناقة.

ويضيف **حنينه** قائلاً: «نحن واثقون من أن سلسلتنا الجديدة الرائدة ستواصل رسم التوجه ضمن فئة الأداء الفاخر، وتحافظ على موقع BMW الريادي في طليعة الابتكار في عالم السيارات».

وكان المصمم **حبيب** قد انضم الى مجموعة BMW كرئيس لفريق التصميم المتقدم في تموز (يوليو) ٢٠٠٧. وقد قوبل إبداعه الجديد BMW Concept CS car والتي تم عرضها لأول مرة في معرض شنغهاي للسيارات العام الماضي بتشجيع واحتضان عظيمين في جميع أنحاء العالم.

وأوضح **حبيب**: «أنا استوحي من أشياء كثيرة أصادفها يومياً من خلال الهندسة المعمارية، تصميم الأثاث والفنون، أقوم باستمرار بالنظر الى الأشياء الجميلة من حولي وأحاول فهم السبب وراء الأثر الذي تتركه».

أما بالنسبة للتصميم الداخلي فتمثل 7 SERIES الجديدة تجسيداً عصرياً للرفاهية المطلقة. وهي تتمتع برحابة استثنائية وعلى درجة عالية من الرقي والجاذبية. ويمنح التصميم الداخلي للسيارة شعوراً بالتناغم الجمالي بفضل المواد العالية الجودة والمساحة الرحبة والرفاهية المطلقة.

وفي ما يتعلق بقمرة القيادة فقد تم تصميمها لتعزيز متعة القيادة بشكل مطلق. ويضم أحدث جيل من نظام التحكم iDrive وهو يعتبر النظام الأبسط والأكثر ملاءمة للاستعمال في فئته شاشة عرض أمامية بحجم ١٠,٢ بوصات تسمح بعرض بياني عالي الدقة وبسهولة التحكم بوظائف الترفيه والمعلومات، الملاحة والاتصالات السلكية واللاسلكية في السيارة.

وتعتبر 7 SERIES الجديدة رائدة في ما يتعلق بتخفيض الانبعاثات وقد تم تصميمها وفقاً لاستراتيجية BMW EfficientDynamics التي تشمل العديد من المبتكرات التقنية لتمنح السيارة أداء مدهشاً ومعدلات مخفضة في مستويات استهلاك الوقود ومعدلات انبعاث ثاني أوكسيد الكربون CO2. ويعتب محرك BMW 750Li الأكثر كفاءة من حيث الأداء، إذ ان في استطاعته تحقيق أداء يعادل قوة ٤٠٧ أحصنة وتحقيق تسارع الى ١٠٠ كيلومتر في الساعة في غضون ٥,٢ ثواني.

وكل ذلك مع توفير جميع خصائص الراحة وخيارات الترفيه لناحية النظام الصوتي والتكييف الهوائي ومميزات المقاعد.



نبيل بازرجي (شركة ج.أ.بازرجي واولاده):

لا تزال طرازات سوزوكي منافسة للاوروبية برغم ارتفاع سعر صرف الين



تخوف احد اصحاب شركة ج.أ.بازرجي واولاده وكيلة سيارات سوزوكي، لانسيا ومازيراتي في لبنان ومدير المبيعات فيها نبيل بازرجي ان يشهد لبنان تراجعا ملحوظا في القدرة الشرائية، من اسبابها انحسار تحويلات المغتربين والعاملين في الخليج الى ذويهم. واكد عدم التغيير في الطلبيات المرفوعة الى مصنع سوزوكي واتباع السياسة نفسها في تفعيل التسويق من خلال العروضات الجاذبة، معتبرا ان منافسة طرازات سوزوكي لمثيلاتها الاوروبية لا تزال مستمرة برغم ارتفاع سعر صرف الين الياباني، عارضا لأهم الطرازات للعام ٢٠٠٩ وخصائصها الادائية.

■ الى اي مدى تأثرت صناعة السيارات بالازمة المالية العالمية؟

– طاولت الازمة في شكل رئيسي مصانع السيارات خصوصا العاملة في الولايات المتحدة التي زادت انتاجيتها بين ٣٠ و٥٠ في المئة ما أدى الى عدم تصريف الإنتاج.

اما المصانع التي تمثلها شركتنا فلم تتأثر بالكارثة، فسوزوكي SUZUKI تملك مصنعا في اميركا لتلبية السوق الاميركي، وهي بالتالي لم تتأثر كون مصانعها الاخرى ظلّت تنتج بالوتيرة نفسها وتغطي بقية دول العالم.

اما مصنع مازيراتي MASERATI فعلى الرغم من ان تصديره للسوق الاميركي يقارب الـ ٤٥٪ من انتاجه الاجمالي، الا ان هذا الاخير هو في الاساس متدن ولن يتأثر كثيرا.

ومحليا، حقق السوق اللبناني هذا العام نموا بنسبة ٨٥٪ مقارنة بالعام الماضي، وشركتنا ٤٠ في المئة وان تراجع في ٢٠٠٩ فسيظل بمستوى توقعاتنا.

وفي رأيي سيشهد لبنان تراجعا في القدرة الشرائية من اسبابها تراجع انحسار تحويلات المغتربين والعاملين في الخليج الى ذويهم.

■ هل عدلتم في طلبياتكم للسوق المحلي في ظل الازمة المالية العالمية؟

– تقدم الطلبيات الى المصانع قبل ٤ اشهر من تسلمها، وبالتالي لن نغير فيها. ومن المقرر ان نتبع في ٢٠٠٩ السياسة نفسها التي اعتمدناها خلال العام ٢٠٠٨ لجهة تفعيل التسويق من خلال العروضات الجاذبة التي نقدمها للمستهلكين.

■ هل تأثرتم بارتفاع سعر الين مقابل انخفاض اليورو؟

– لم يتراجع اليورو في شكل كبير، واستمرت الشركات التي كانت تبيع باليورو بتداوله. بالمقابل، شهد الين الياباني ارتفاعا ملحوظا ازاء الدولار الاميركي، ورافقه زيادة في الطلب عليه فاتجه الكثير من الممولين الى اعتماده باعتبار اليابان القوة الاقتصادية الثانية في العالم، وقد حافظت على متانة اقتصادها خلال الازمة الراهنة.

وعليه ارتفع سعر السيارات اليابانية مقابل انخفاض اسعار الاوروبية، ولكن نظرا للفرق الشاسع الذي كان سابقاً بينهما، ارى ان المنافسة مستمرة.

اما بالنسبة الى سيارات لانسيا ومازيراتي الايطالية فقد انخفضت أسعارها بنسبة ١٥ في المئة وصار بالامكان اليوم التداول بالسيارات الاوروبية بشكل اسهل من السابق.

■ ما الجديد الذي ستطرحونه في السوق خلال الفترة المقبلة؟

– سنطلق سيارة مازيراتي «الغراند توريسمو» GRAN TURISMO الكوبيه الجديدة التي لاقت اقبالا عالمياً حيث سجلت طلبات كثيفة عليها الى درجة امتدت لائحة انتظارها الى تسعة اشهر. والمميز في هذه السيارة الفخمة انها الوحيدة من طرازها ذات



GRAND VITARA



اربعة مقاعد ومجهزة بكل وسائل الرفاهية التي اعتدنا عليها في مازيراتي وبمحرك تصل قوته الى ٤٤٠ حصاناً. وسنطلق في آذار المقبل سيارة «لانسيا دلتا» الفخمة والمتوسطة الحجم ويبلغ طولها ٤ امتار ونصف المتر، واهم ميزاتها الـ PARKING ASSIST التي تساعد السائق على ركن السيارة، ولانسيا اليوم هي الوحيدة التي تقدم هذه الميزة كما كانت في السابق الاولى في إطلاق سيارة رياضية بدفع رباعي مع لانسيا انتغرال.

وفي ما خص طرازات سوزوكي فسيتم التركيز على سيارة SX4 – اس اكس فور، والتي تتألف من سبعة طرازات مختلفة منها الـ 4X4 والـ 4X2 اضافة الى الطراز العائلي خليفة سوزوكي بالينو SUZUKI BALENO.



واسعار هذه الطرازات تبدأ من ١٦,٩٠٠ دولار على امل المحافظة على السعر نفسه، لان استمرار ارتفاع الين الياباني قد يضطرنا الى رفع اسعارها.

واشير هنا الى ان اطلاق جديد سوزوكي في شهر تشرين الثاني الماضي كان ناجحا لدرجة استنفاد كل السيارات المعروضة، ونحن اليوم في طور تسلم الطلبيات الجديدة.



هذا وستطرح GRAND VITARA في السوق عام ٢٠٠٩ بمحركات جديدة بحيث زادت سعة المحرك الرباعي الاسطوانات من ٢٠٠٠، س.س الى ٢٤٠٠ س.س، فيما زادت سعة المحرك السداسي الاسطوانات من ٢٧٠٠ س .س الى ٣٢٠٠ س.س ويولّد قوة ٢٣٥ حصاناً. كما ادخلت بعض التعديلات الى شكلها الخارجي، لجهة رفع قياس اطر جنط الرباعية الاسطوانات من ١٦ الى ١٧ انشا ومن ١٧ انشاً الى ١٨ انشا بالنسبة للسيارة السداسية الاسطوانات، اضافة الى بعض التغييرات في المقدمة وبعض الاضافات الالكترونية من الداخل.

وستستمر ايضا في ٢٠٠٩ النجاحات التي حققتها سيارة سويفت SWIFT هذا العام، كما الحال بالنسبة للفان الاقتصادي APV المخصص لعمليات التوزيع وسعة صندوقه ٤ امتار مكعبة وطوله متران وهو الاكبر في فئته.

■ هل من كلمة اخيرة؟

– نتمنى ان يقارن المستهلك بين ماركات السيارات وطرازاتها قبل الشراء، ودرس المواصفات والعروضات من اجل الاقتناع بما يناسبه، وعدم حصر نفسه بالاقاويل وببعض الصالات. ■



ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد):

نتوقع تراجعا طفيفا بمبيعاتنا في ٢٠٠٩ بفعل معاناة صناعة السيارات العالمية

اكد السيد ميشال طراد، مدير عام مؤسسة سعد وطراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنتلي BENTLEY في لبنان منذ العام ١٩٥٠ «معاناة صناعة السيارات العالمية نتيجة الازمة المالية العالمية، حيث انخفضت نسبة الانتاج بسبب تدهور الطلب عالميا خصوصا لدى الشركات المصنعة في اسواق الولايات المتحدة الاميركية». مشيرا الى ان تداعيات الازمة تبقى محدودة على الساحة اللبنانية مقارنة بالاسواق الخارجية.

تراجع طفيف للمبيعات في ٢٠٠٩

وعن مبيعات الشركة توقع طراد ان تشهد تراجعا طفيفا في ٢٠٠٩ بعد تسجيلها ارقاما قياسية في ٢٠٠٨، لافتا الى اهمية الاستقرار الأمني والسياسي في الساحة اللبنانية لجهة تأثيره المباشر على حركة المبيعات.

وعن الاسعار اوضح طراد «تراجعت اسعار طرازات سيارات فيات وبنتلي مع انخفاض سعر صرف اليورو. في حين حافظت جاكوار على اسعارها لانها مسعّرة بالدولار الاميركي».

طرازات من «جاكوار»

وبالنسبة الى طرازات جاكوار المطروحة من قبل المؤسسة قال: «تتوافر لدى الشركة طرازات مختلفة للعام ٢٠٠٩ وابرزها: جاكوار X TYPE العريقة والمتوافرة بثلاثة محركات، الاول بسعة ليترين بقوة ١٥٧ حصانا والثاني بسعة ليترين ونصف الليتر بقوة ١٩٤ حصانا، اما المحرك الثالث فسعته ثلاثة ليترات ويولد قوة ٢٣١ حصانا. وقد زودت هذه الطرازات كافة بميزات وخيارات متنوعة منها فرش جلد، فتحة سقف، مقاعد كهربائية، هاتف، صندوق اسطوانات ومرايا كهربائية، اما سعرها فيبدأ من ٤٣ الف دولار.

ويطل علينا وللمرة الاولى في الاسواق طراز جاكوار XF بعد طول انتظار، ويتوافر بمحرك سعة ثلاثة ليترات يولّد قوة ٢٤٠ حصانا، ومحرك سعة ٤,٢ ليترات يولد قوة ٣٠٠ حصان ومزود بـ ٨ اسطوانات. كما ويتوافر هذا الطراز بمحرك «كمبرسور» سعة ٤,٢ ليترات يولد قوة ٤٨٠ حصانا. ويبدأ سعر هذا الاخير، والذي يعتبر الاكثر مبيعا لدى شركة سعد وطراد اليوم من ٧٣ الف دولار.

اما طراز جاكوار XK فمتوافر بمحركين، الاول من ٨ اسطوانات سعة ٤,٢ ليترات والثاني من ٨ اسطوانات سعة ٤,٢ ليترات «كمبرسور»، اضافة الى الطرازين الرياضيين الكوبيه والكشف واللذين يصل سعرهما الى ١٣٠ و١٤٠ الف دولار.

وطراز جاكوار SOVEREIGN المتوافر بمحركين، الاول سداسي الاسطوانات يولد ٢٤٠ حصانا ويبدأ سعره من ٩٨ الف دولار، والثاني من ٨ اسطوانات يولّد ٣٠٠ حصان ويبدأ سعره من ١٣٠ الف دولار اميركي.

ويعتبر هذا الطراز الاضخم لدى جاكوار وجسمه وهيكله مصنوعان من مادة الالمينيوم والمواد الخفيفة، ويتوقع ان يلحق به قريبا طراز مكشوف ومحرك مجهز بضاغط حجمي SUPER CHARGER يولّد ٤٠٠ حصان. ■







اودي تطلق S5 في الشرق الاوسط



بعد سلسلة اختبارات خاصة بالقدرة على التكيف مع الظروف المناخية الصعبة والطقس الحار، اعلنت AUDI MIDDLE EAST عن اطلاق سيارة AUDI S5 في المنطقة. وكانت AUDI قد اطلقت اخيرا احدث انتاجها سيارة A5 المثيرة التي نالت اعجاب ورضى الكثير من العملاء فيما ينتظرون بشغف اطلاق شبيهتها الاكثر قوة وسرعة واثارة AUDI S5.

تجتمع في AUDI S5 مقومات تناغم الاداء والقوة التي تتباين من محرك جبار بسعة ٨ اسطوانات يولد قوة ٣٥٤ حصانا وعزم دوران اقصى بمعدل ٤٤٠ نيوتن/ متر الى تسارع من صفر – ١٠٠ كم في غضون ٥,١ ثوانٍ فقط. بالاضافة الى ما سبق تتمتع AUDI S5 بنظام كواترو اي الدفع الرباعي المستمر وعلبة غيارات S TRONIC بـ ٦ سرعات لتوفير دينامية عالية واداء رياضي لافت فضلا عن نظام مكابح ذي اعتمادية هائلة، جعلت منها احدى افضل السيارات الرياضية على الاطلاق وعززت مكانتها بين مثيلاتها من حيث قوة الاداء والسرعة والتجهيزات المتطورة.

يذكر ان سيارة AUDI S5 الكوبيه ذات البابين والاربعة مقاعد حافظت على الشكل الانيق والتصميم الجذاب لسيارة AUDI A5، الا ان الاضافات المؤثرة المتعلقة بالقوة والمتانة طغت على مقصورتها الداخلية ومظهرها الخارجي. وعلى الرغم من هذه التعديلات التي رافقت انتاج AUDI S5 احتفظت بميزاتها كواحدة من اكبر السيارات الرياضية مع وجود اربعة مقاعد وسعة خلفية كبيرة نسبيا بالاضافة الى مميزات الراحة والرفاهية.

ارتباك في سوق صناعة السيارات في الولايات المتحدة وخطط للإنقاذ

كشفت شركة كرايسلر الاميركية للسيارات الشهر الماضي انها ستغلق جميع مصانعها لمدة شهر على الاقل. كما نقلت مصادر انها استأنفت مفاوضات للاندماج مع جنرال موتورز على امل تفادي الافلاس، فيما مدت شركة فورد الاميركية للسيارات فترة اغلاق مصانعها في الولايات المتحدة بمناسبة اعياد الميلاد ورأس السنة الى ثلاثة اسابيع.

الى ذلك كان الرئيس الاميركي جورج بوش قد اعلن ان ادارته ستعلن بسرعة نسبية قرارها المتعلق بتقديم مساعدة فيدرالية الى شركات صناعة السيارات الاميركية المهددة بالافلاس.

وبعد فشل خطة انقاذ اجرت مفاوضات في شأنها مع الكونغرس، قالت ادارة بوش انها لن تترك شركات صناعة السيارات تقع ضحية افلاس عشوائي سينجم عنه كما قالت تأثير مدمر على الاقتصاد، وهي تبحث في طريقة التدخل والمبالغ التي يمكن ان تؤمنها وضمن اي شروط.

جاكوار الأولى في قائمة أفضل المبيعات في الولايات المتحدة



تصدرت جاكوار JAGUAR من جديد المرتبة الأولى في قائمة أفضل نتائج المبيعات في الولايات المتحدة بحسب دراسة أجرتها مؤسسة J.D.POWER AND ASSOCIATES للعام ٢٠٠٨، معززة بذلك السمعة الرفيعة التي طالما تمتعت بها جاكوار باعتبارها شركة السيارات الرائدة في مجال المبيعات في الولايات المتحدة.

وكانت جاكوار قد تخطت مؤشر المبيعات لأربع سنوات على مدى السنوات الخمس الماضية وحققت في العام ٢٠٠٨ نتيجة غير مسبوقة في قطاع تجارة السيارات بلغت ٧٠٩ نقاط محققة بذلك تقدماً قدره ١٤ نقطة عن نتائجها في العام ٢٠٠٧.

وبالمناسبة قال المدير الإداري لجاكوار **مايك اودريسكول** ان هذه النتيجة في المبيعات ان دلت على شيء فإنما تدل على التفاني والحرص الكبيرين اللذين يحملهما جميع العاملين في الشركة سعياً لتحقيق أقصى درجات رضى الزبائن والعملاء.

وقال رئيس جاكوار لاندروفر – أميركا الشمالية **غاري تمبل** ان تحقيق جاكوار بل وتخطيها لمؤشر المبيعات على مدى أربع سنوات من أصل خمس، الى جانب احتلالها المركز الأول على مدى عامين حول رضى الزبائن، إنما يعكس الالتزام الحقيقي بأعلى معايير التميز التي يحققها وكلاؤنا.

الامارات تطالب وكلاء جنرال موتورز GM بسحب بعض الطرازات

طالبت ادارة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد الاماراتية وكلاء سيارات شركة جنرال موتورز GM في الامارات بسحب بعض موديلات السيارات بسبب اكتشاف خلل في اطار التثبيت الخاص بالوسادة الهوائية من جهة اليمين.

وجاء في البيان الصادر عن الوزارة انه بناء على طلبها الخاص، بادرت شركة جنرال موتورز بإرسال ارقام التعريف الخاصة بالسيارات التي يوجد فيها خلل وتم ارسالها الى وكلاء البيع المعتمدين لدى جنرال موتورز في دولة الامارات.

وتم ارسال ٨ ارقام تعريفية لبعض الموديلات الى وكيل بيع شركة جنرال موتورز «بن حمودة اوتو» في ابو ظبي و٢٤٠ الى «الغاندي اوتو» في دبي و٨٠ رقماً الى «ليبرتي اوتوموبيلز» في الشارقة.

وفي هذا السياق، قال الدكتور هاشم النعيمي مدير ادارة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد ان الوزارة حريصة على توفير ارقى الخدمات للمستهلكين مع المحافظة على جودة المنتجات وسلامتها.

تويوتا تسحب ١٢٢ الف سيارة تعتريها عيوب في التصنيع

اعلنت شركة تويوتا موتور كورب TOYOTA اليابانية العملاقة لصناعة السيارات انها بدأت في سحب نحو ١٢٢ الف سيارة قد يكون فيها عيوب من الممكن ان تسبب عدم التحكم السليم في توجيه السيارة.

وقالت تويوتا في بيان سحب السيارات في موقعها على شبكة الانترنت ان معظم السيارات المشوبة بخلل هي من طرازات كراون ورايز التي تم تصنيعها عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٦، بينما سيتم سحب نحو ٥ آلاف سيارة طراز ليكزس التي تم تصنيعها في الفترة بين عامي ٢٠٠٤ و ٢٠٠٦ بسبب مشكلات مشابهة.

ناصر النويس (روتانا وأبوظبي مول ROTANA & ABU DHABI MALL):

الأزمة المالية لم تؤثر على مشاريعنا التوسعية



لـم يخف رئيس مجلس ادارة مجموعـة فنـادق روتانـا وأبـو ظبي مول ROTANA & ABU DHABI MALL ناصر نويس تخوفه من تداعيات الأزمة المالية العالمية على القطاع السياحي في دولة الإمارات، خصوصاً على المناطق المطلة على الشواطئ البحرية.

وكشف عن تدبير الإدارة العليا لشبكة فنادق روتانا بتوزيعها الموظفين على الفنادق الموجودة في الدول الأقل تأثراً بالأزمة.

وأوضح النويس ان سلسلة روتانا تتابع مشاريعها المعدة حيث ستفتتح فندقاً في قطر وفندقين في كل من رأس الخيمة وأبوظبي إضافة الى مشاريع أخرى يعلن عنها في حينه، معلناً عن تحقيق زيادة في الأرباح بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

القطاعات تتأثر بالأزمة

■ السؤال الأكثر ترداداً اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد وخصوصاً على القطاع السياحي؟

– ستتأثر القطاعات الإقتصادية كافة بالكساد العالمي الحاصل في أوروبا وأميركا. وبالطبع السياحة هي أولى هذه القطاعات. وبالأخص في الدول والمناطق السياحية المعتمدة على حركة السياحة والمطلة على الشواطئ البحرية. أما المناطق داخل المدن المعتمدة على التجارة والمعارض فسيكون تأثيرها محدوداً.

■ ما هي الإجراءات التي اعتمدتموها للحدّ من تداعيات الأزمة الحالية؟

– في الواقع، تملك مجموعتنا سلسلة من الفنادق موزعة على مختلف الدول العربية. وعندما بدأت الأزمة عمدت الإدارة العليا الى توزيع الموظفين على الدول الأقل تأثراً بالأزمة، وذلك لإيجاد نوع من التوازن والاستقرار. والأهم، هو أننا استطعنا المحافظة على مواردنا البشرية الكفية، كونها أساس نجاحنا. الى ذلك لم نتأثر مثلاً في أبوظبي ولا زلنا بحاجة الى المزيد من الفنادق هناك.

الى ذلك وتحسباً لتداعيات الأزمة خلال ٢٠٠٩ بدأنا بوضع الخطط لتفعيل السياحة، وتشمل سياستنا التسويقية والترويجية، تقديم أسعار مخفضة وعروضات لجذب أكبر عدد ممكن من السياح.

وحالياً نراقب التطورات والأحداث التي قد تطرأ في الأسواق.

نتابع تنفيذ مشاريعنا

■ هل تتوقعون متابعة عمليات التوسع في ظل الأزمة المالية العالمية وهل ستتوقف بعض الفنادق عن العمل نتيجة ما يحصل حالياً على الساحة العالمية؟

– نتابع تنفيذ مشاريعنا كافة، وسنفتتح فندقاً في قطر بعد أشهر عدة، وفندقين في رأس الخيمة وأبوظبي والأخير سنفتتحه خلال ٢٠٠٩، إضافة الى مشاريع عدة أخرى لا تزال قيد التنفيذ.

وباعتقادي ان كل تراجع هو مؤقت لفترة محددة قد تتراوح سنة وسنتين، ولكن كلي امل في عودة النمو الى الأسواق عاجلاً أم آجلاً.

■ بصفة كونكم رجل أعمال وصاحب مراكز تجارية عدة، هل شهدت الأسواق والمراكز التجارية تباطؤاً واضحاً إثر الأزمة المالية؟

– لم نشهد تباطؤاً وركوداً في الأسواق حتى الآن خصوصاً في أبوظبي. لا بل من المتوقع ان يفتتح محل زارا ZARA فرعاً له العام المقبل في مركز أبوظبي التجاري، في ظل الطلب الكثيف على العلامات التجارية العالمية. ولدينا حالياً ثلاثة مراكز تجارية لا تزال قيد التنفيذ في أبوظبي، ومن المتوقع افتتاحها سنة ٢٠١٠.

الى ذلك لا خوف على أبوظبي من الأزمة نظراً للإيرادات النفطية التي تدخل الى خزينتها والقدرة الشرائية التي يتمتع بها سكانها، كما ان الإمارة لم تتأثر كسواها من الدول بالأزمة الحالية، والخطة الحكومية التنموية لا تزال قائمة، باستثناء توقف المشاريع العقارية الضخمة، بسبب اعتماد البنوك سياسة مالية متحفظة حدّت من تقديم التسهيلات والقروض.

المصارف أساس الاقتصاد

■ ما تعليقكم على أوضاع الشركات المتعثرة بسبب الأزمة في دولة الإمارات؟

– تعتبر المصارف المحرك الأساسي للاقتصاد برمّته وعندما تحد البنوك من إعطاء القروض وتوفير التسهيلات فإن ذلك سيترك آثاراً سلبية على مختلف القطاعات (الأسهم – العقار – المقاولات...).

وللأسف الملاحظ اليوم ان بعض البنوك بدأت تطالب المقترضين بدفع المستحقات، ما يحمل هؤلاء على بيع ممتلكاتهم بأي سعر كان. ومعنى ذلك وقوعهم في خسارات كبيرة. وفي رأيي، ان السياسات النقدية هي السبب الرئيسي للأزمة.

العبرة لتطبيق قواعد الأنظمة

■ ما رأيكم في الرأي القائل ان النظام الرأسمالي الحر اثبت عجزه، وان الاقتصاد الإسلامي هو أحد الحلول للأزمة الحالية؟

– تتميّز الأنظمة الاقتصادية بقواعد وأسس ومنطلقات معينة وعدم احترامها سيؤدي الى خلل في النظام. فمن غير الجائز مثلاً ان تعطي المصارف التسليفات والقروض من دون مراقبة.

وهنا يتجلى بوضوح غياب الرقابة الدقيقة على عمليات التسليف من قبل البنوك المركزية والتي كانت قادرة على وضع حد للأزمة.

وخير دليل على ذلك حكمة البنك المركزي اللبناني الذي تجنّب الأزمات كافة بفضل السياسة المتحفظة التي اعتمدها. وبالنتيجة تظهر أهمية أن تفرض الدولة قوانين معينة بغض النظر عن الأنظمة المعتمدة كانت رأسمالية أم إشتراكية أم إسلامية.

٢٠٪ نمواً في الأرباح

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم في ٢٠٠٨؟

– حققنا في ٢٠٠٨ النتائج المتوقعة في بداية العام، ولم تترك الأزمة بصمات على أعمالنا. وقد زادت أرباحنا بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– ستتأثر كل القطاعات بالأزمة في ٢٠٠٩ ولكن بنسب متفاوتة، لم تظهر بوضوح بعد.

ومن المتوقع ان يسجل القطاع الفندقي تراجعاً تصل نسبته الى حوالى ٢٠ في المئة، إضافة الى تراجع أسعار الغرف الفندقية، وهذا أمر بديهي في ظل التراجع العالمي. فضلاً عن ان الشركات التي لا تنتهج خططاً متحفظة وواضحة سيكون مصيرها الانكفاء والزوال. ■

هيثم مطر (مجموعة فنادق انتركونتيننتال - IHG):

٢٠٠٩ ستكون للمجموعة سنة حافلة بالانجازات والنجاح



مدير التسويق والمبيعات في مجموعة فنادق انتركونتيننتال IHG في الشرق الاوسط هيثم مطر رأى «ان قطاع السياحة في المنطقة بقي مستقرا نسبياً رغم الازمة المالية التي تعصف بالاسواق العالمية» مبينا «ان دراسات اظهرت ان هذا القطاع يعاني نقصا في الفنادق العالمية التي تركز على تقديم خدمات محدودة بتكاليف مناسبة».

واشار الى ان اعمال المجموعة تشهد نموا سنويا في مختلف الاسواق، متوقعا ان تكون سنة ٢٠٠٩ حافلة بالانجازات والنجاح، لافتا الى بذلها جهدا كبيرا لاستقطاب افضل الموارد البشرية محليا وعالميا بهدف تلبية احتياجات الضيوف كافة.

حاجة السوق لخدمات فندقية

■ ما هو، برأيكم، تأثير الأزمة المالية الحالية على الاقتصاد عموماً، وقطاع السياحة خصوصاً؟

– مما لا شك فيه أن الأزمة المالية طالت الاقتصاد في كافة أنحاء العالم، ولكن مقارنة بالأسواق الأخرى والتي تواجه صعوبات أكثر حدة وخطورة، حافظت سوق الشرق الأوسط على استقرارها وتوازنها، وبقي قطاع السياحة في منطقة الشرق الأوسط مستقراً نسبياً رغم الأزمة المالية التي تعصف بالأسواق العالمية، حيث يتواصل تدفق المسافرين من رجال الأعمال إلى المنطقة. ولكن نتيجة لما يحدث في العالم، أصبح لدى السياح حسابات واعتبارات جديدة عندما يفكرون بالسفر، وباتوا يركزون على الوجهات التي توفر لهم أعلى قيمة لقاء ما يدفعونه من أموال، لاسيما عندما يتعلق الأمر بالفندق الذي سينزلون فيه. فبدلاً من الإقامة في فنادق فاخرة وباهظة التكاليف، يفضل السياح اليوم فنادق تؤمن لهم خدمات محددة تلبي احتياجاتهم بتكلفة مناسبة.

وقد أظهرت الدراسات أن قطاع السياحة في منطقة الشرق الأوسط يعاني نقصاً في الفنادق العالمية التي تركز على تقديم خدمات محدودة بتكاليف مناسبة دون أن يكون ذلك على حساب الجودة.

قطاع السياحة مساهم في النمو الاقتصادي

■ كيف تقيّمون قطاع السياحة خلال عام ٢٠٠٨، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟

– وفقاً لمؤسسة WTCC، فإنه من المتوقع أن يرتفع الطلب على الخدمات السياحية بمعدل ٤,٧٪ سنوياً في الفترة بين ٢٠٠٨ و٢٠١٧، الأمر الذي سيساهم في توفير فرص بشكل متواصل. بالإضافة إلى ذلك، تشير التقارير المتعلقة بمنطقة الشرق الأوسط إلى أنه من الممكن أن ترتفع عائدات السياحة بنسبة ٨٩٪ خلال السنوات العشر المقبلة. وسيتم استثمار ٣ تريليونات دولار أميركي في تمويل مشاريع البنية التحتية والمشاريع الفندقية، كما من المتوقع أن يساهم قطاع السفر والسياحة في إيجاد ١,٥ مليون فرصة عمل جديدة خلال السنوات الـ ١٠ المقبلة. وسيواصل قطاع السياحة لعب دوره المتنامي كمساهم رئيسي في النمو الاقتصادي.

وبالنسبة لـ «مجموعة فنادق إنتركونتيننتال» في المنطقة، فإن أعمالنا تشهد نمواً سنوياً في مختلف الأسواق، ونتوقع أن يكون عام ٢٠٠٩ حافلاً بالإنجازات والنجاح. وتحظى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بأهمية متزايدة، كوجهة ترفيهية وتجارية مميزة. يضاف إلى ذلك، أن الوصول إلى هذه المنطقة بات أسهل بفضل تكاليف السفر المنافسة وازدياد عدد الخطوط الجوية.

مواقع فنادقنا مختارة

■ تعاني معظم قطاعات السياحة في مختلف الأقطار العربية من نقص في بعض المرافق، كالمكاتب الحكومية والمطارات على سبيل المثال، ما هو الحل لهذه المشكلة برأيكم؟

– يلعب الموقع دوراً رئيسياً في استراتيجية التوسع الجغرافي لـ «مجموعة فنادق إنتركونتيننتال» بالمنطقة. ونحن حريصون دوماً على اختيار مواقع تشهد حركة نشطة وتتوفر فيها كافة التسهيلات والمتطلبات التي تضمن راحة ضيوفنا، وبالطبع فإن المكاتب الحكومية والمطارات تندرج في قائمة تلك المتطلبات.

أولويتنا متطلبات الرواد

■ يشتكي الكثير من السياح من أن الفنادق لا توفر لهم الخدمة التي يستحقونها نظراً للطلب الكبير ونسب الإشغال العالية، فهل ترون هذا سبباً كافياً؟ وكيف تصنفون مستويات الخدمة لديكم؟

– إننا نولي أهمية قصوى لمعايير الخدمة عبر كافة العلامات التجارية الفندقية التابعة لـ «مجموعة فنادق إنتركونتيننتال». كما أننا نضع تلبية كافة متطلبات الرواد في صدارة أولوياتنا، ونحرص على بذل كل الجهود ليكونوا راضين ومرتاحين.

وقد بذلت المجموعة خلال الأعوام الماضية جهداً كبيراً لاستقطاب أفضل الموارد البشرية محلياً وعالمياً، بهدف بناء طاقم عمل متعدد الثقافات وقادر على تلبية كافة احتياجات ضيوفنا على اختلافها.

ننافس في مختلف الاسواق

■ كيف كانت نتائجكم المالية للعام الجاري، وهل جاءت حسب توقعاتكم؟

– شهد السوق الفندقي على مستوى العالم انخفاضاً حاداً في أدائه خلال شهر تشرين الاول (أكتوبر). ولكن بفضل استراتيجيتنا الفاعلة والطموحة، استطاعت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال تحقيق زيادة قدرها ١,٥٦٪ في عائدات الغرف المتوفرة عالمياً.

وأثبتت نتائج الربع الثالث القدرة التنافسية التي لا تضاهى للمجموعة في كافة الأسواق والقطاعات. ويعود الفضل في ذلك إلى مكانة علاماتنا التجارية حول العالم، وحجم أعمالنا والمشاريع الطموحة التي نخطط لإطلاقها، وهو ما يضعنا في مكانة متقدمة تضمن لنا مواصلة تفوقنا في القطاع.

وأما في الشرق الأوسط، فقد شهدنا خلال الربع الثالث أداءً قوياً تجلى من خلال تحقيق زيادة قدرها ٢٤٪ في عائدات الغرف المتوفرة. ■

ريما الرواس (المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق - ابو ظبي):

مرتاحون لدعم هيئة السياحة والتزامها النهوض بالقطاع السياحي في ابو ظبي



تعتبر المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق في ابو ظبي من المؤسسات البارزة على صعيد الترويج للسياحة في الامارة، وتتطلع في ظل الاتفاقيات الجديدة التي توصلت اليها، الى عام مليء بالفرص والنجاحات، وهي لذلك تعمل مع شركائها لخلق حركة سياحية ناشطة في الامارة تجذب المزيد من اعمال السياحة والسفر.

وتدير المؤسسة او تملك العديد من المنتجعات والفنادق في الامارة وهي منتجع الراحة ومنتجع دانات جبل الظنة وفنادق ليوا والمرفأ والظفرة.

مديرة التسويق في سلسلة الفنادق التابعة للمؤسسة ريما الرواس اعربت في مقابلتها مع «البيان الاقتصادية» عن الارتياح لدعم هيئة ابو ظبي للسياحة للمؤسسة لانها ملتزمة بالعمل على النهوض بالقطاع السياحي في ابو ظبي وجذب ملايين السياح اليها من انحاء العالم خصوصا من القارة الاوروبية.

وتحدثت الرواس عن تأثير الازمة المالية على قطاعات السياحة الخليجية، موضحة ان عمل المؤسسة سيتركز خلال ٢٠٠٩ على تحقيق نسبة إشغال مرتفعة في مرافقها من دون التشديد على الربحية، عارضة للمشاريع التي تستكملها.

الغاء حجوزات

■ الى اي مدى اثرت الازمة المالية على قطاع السياحة في المنطقة العربية خصوصا في ابو ظبي؟

– اثرت الازمة على قطاع السياحة، وبالتالي على قطاع الفنادق حيث الغيت العديد من الحجوزات خصوصا من قبل الرواد الاوروبيين، وعليه نحاول وضع آلية للتعويض عن بعض الخسارات فاتجهنا نحو التركيز على اسواق جديدة اهمها السوق الخليجي والشرق اوسطي، كون الحركة منهما الى الامارات لا تزال حيوية. كما سنركز على المقيمين لفترات طويلة خصوصا رجال الاعمال مع ما تشهده الامارات من مشاريع واعمال في مجالات عدة، اضافة الى الفعاليات والنشاطات والمعارض التي تقام في ربوعنا وتغذي الحركة الفندقية التي وإن ضعفت فهي لن تتوقف.

وفي السياق نفسه، سنحاول ايضا خفض اسعار الغرف المخصصة للسياح واطلاق عروضات لجذبهم، لكن من المتوقع ان نضيف ١٥ في المئة على اسعار الغرف المخصصة لرجال الاعمال على ان نعيد النظر في الاسعار شهريا.

وعلى اية حال فإن ٢٠٠٨ كان عاما ناجحا وحققنا نموا جيدا فارتفعت ارباحنا بنسبة ٣٧ في المئة، ونتوقع نموا العام المقبل وسنركز على إشغال فنادقنا اكثر من تشديدنا على الربحية ضمن حدود ابقاء النتائج نفسها للعام ٢٠٠٨ كحد أدنى.

مشاريع ومشاركات في معارض

■ هل لنا بلمحة عن مشاريعكم الترويجية لهذا العام وتحضيراتكم للعام المقبل؟

– كنا شاركنا في تنظيم معرض EQUIP HOTEL MIDDLE EAST الذي اقيم للمرة الاولى في ابو ظبي ومركزه الاساسي باريس. والقى هذا المعرض الضوء على المقومات الثقافية والتراثية والعصرية لأبو ظبي وقيمها، واعطى لمحة عن الامارة واهميتها السياحية الاقليمية والدولية وقد لاقى اقبالا منقطع النظير.

ومن مشاريع المؤسسة تجديد غرف فندق المرفأ، وتحديث الصالات والمطاعم في فندق ليوا، وتوسيع منتجع الراحة في ابو ظبي، حيث سنربطه بمبنى جديد وليصبح عدد غرفه ٢٠٠ على ان ينتهي العمل به في ٢٠١٠. اضافة الى كل ذلك تستكمل المؤسسة بناء اكبر فنادق ابو ظبي. ومن المتوقع قريبا ان نتسلم عقد ادارة احد الفنادق خارج ابو ظبي.

على صعيد آخر، اتممنا مشروع تصوير الفنادق والتجديدات فيها لعرضها على موقع الكتروني جديد ينطلق مع بداية ٢٠٠٩ وفيه نركز على ابهى معالم هذه الفنادق وخدماتها، ونوفر للنزيل امكانية التعرف على آخر المستجدات في الفندق الذي يختاره، اضافة الى الحجز فيه عبر الانترنت. كما اطلقنا حملة اعلانية تناولنا فيها معالم السياحة الترفيهية وسياحة الاعمال.

الى هذا ستطلق الهيئة برنامج تقييم للفنادق من قبل الزوار والموظفين بهدف الوقوف على نقاط الضعف او التمايز في كل فندق، كما وتطلق الهيئة بين فترة واخرى معارض لترويج ابو ظبي سياحيا، وبحكم شراكتنا معها نكون اول المشاركين في هذه الفعاليات.

ومن هذا المنطلق نتوقع في ٢٠٠٩ سنة ناجحة وموسم صيف مزدهرا سياحيا، ونتمنى ايضا ان تعود وتنطلق المشاريع المتوقفة بسبب الازمة واستكمالها في اسرع وقت ممكن.

دعم هيئة ابو ظبي للسياحة

■ هل تتلقى الفنادق دعما من هيئة السياحة؟

– الدعم موجود وفي كل النواحي، خصوصا لجهة اقامة المعارض والمشاركة فيها بهدف الترويج لهوية ابو ظبي السياحية والثقافية والفندقية.

كما وتبدي اهتمامها بجذب الزوار من انحاء العالم كافة وعدم الخلط بين ابو ظبي العاصمة الثقافية وبين دبي مركز الاعمال والتجارة.

■ هل توفر المؤسسة تسهيلات في اعطاء تأشيرات الدخول الى ابو ظبي؟

– لا شك في ان التشدد في اعطاء التأشيرات دائما موجود وذلك حفاظا على الامن في ابو ظبي، ولكن بعض الفنادق لا تزال تؤمن هذه التأشيرات لروادها او تسهل الحصول عليها، دعما للسياحة في الامارة. ■



شارل حمصي (منتجع سيشل SEASHELL - الكويت):

نترقب الأوضاع قبل إطلاق مشاريعنا المستقبلية

أبدى السيد شارل حمصي نائب رئيس شركة الجليعة للمشاريع السياحية في الكويت، التابعة لمجموعة حمد الخالد وأخوانه للتجارة والمقاولات التي تملك مشروعات سياحية وترفيهية عدة أبرزها فندق ومنتجع "SEASHELL". تخوفه من امتداد فترة الأزمة العالمية وانعكاس تداعياتها على القطاعات الإقتصادية في دول الخليج، بما فيها السياحة. وعرض لمزايا منتجع سيشل في منطقة الجليعة، موضحاً ان إدارة المنتجع تترقب الأوضاع أقله خلال الأشهر الثلاثة الأولى من السنة ٢٠٠٩ قبل إطلاق مشاريع مستقبلية جديدة.

تخوف من تداعيات الأزمة

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع السياحة عموماً؟

– يجب ان تميّز بين القطاع السياحي من جهة والإستثمار في هذا القطاع من جهة أخرى. فالأخير تأثر طبعاً بالأزمة المالية ولاحظنا توقف الاستثمارات في العديد من المشاريع. ولكن القطاع السياحي عموماً والفنادق خصوصاً لم تتأثر بعد بالأزمة، إلاّ ان التخوّف موجود لأن امتداد الأزمة لفترة طويلة سيطاول بلا شك نواحي الإقتصاد كافة وسنشعر بذلك في الموسم المقبل.

ومن ناحية أخرى، لا يمكننا اعتبار الكويت منطقة استقطاب سياحي عالمي، وبالتالي الفنادق الموجودة في العاصمة والتي تعتمد على القطاع المصرفي والمالي عموماً هي التي ستتأثر أكثر من غيرها.

مزايا منتجع «سيشل»

■ بمَ يتميّز منتجع سيشل؟

– ميزته الأولى هي بعده عن العاصمة وضجيجها، فهو على بعد ٧٠ كيلومتراً جنوب العاصمة، و٣٥ دقيقة عن المطار. ويقع على شاطئ الجليعة وهو من أجمل شواطئ الكويت، كما يمتاز أيضاً بطابعه الأسباني ويضم ٥٢ غرفة و٧٥ شاليهاً من جميع الأحجام، وتصل نسبة الاشغال فيه في موسم الصيف الى ١٠٠ في المئة.

يتمتع منتجع سيشل بميزات عديدة

هذا ونملك مطاعم ذات أنماط عالمية إضافة الى مطعم سمك ذي إطلالة على الشاطئ ومطعم «سما» العربي، الى مجموعة مطاعم إيطالية وصالات واسعة معدة خصيصاً لحفلات المناسبات والأعراس.

حذر في إطلاق مشاريع مستقبلية

■ هل من مشاريع جديدة في العام ٢٠٠٩؟

– لا شك في أن قطاع السياحة في الكويت لم يتأثر كما قطاعات السياحة في غير بلدان، إلا أننا نتوخى الحذر الشديد في أي خطوة مستقبلية نقوم بها أقله في الأشهر الثلاثة الأولى من ٢٠٠٩، خصوصاً وان العديد من الشركات والمؤسسات حدّت من استخدام موظفيها لفنادق فئة خمسة نجوم. ■



فندق ومنتجع SEASHELL



صالات SEASHELL

أحمد البيل (وزارة السياحة - اليمن) :

نعمل على اعتماد معايير سياحية دولية وتقديم خدمات ذات نوعية عالية

أكد مدير التسويق في وزارة السياحة اليمنية أحمد البيل عدم تأثر القطاع السياحي اليمني بالأزمة المالية العالمية، لا بل العكس، فهو يشهد نمواً مطرداً أسوة بقطاعات السياحة في الدول النامية.

وأوضح ان الوزارة استعانت بخبرات احد المستشارين الألمان لوضع خطة استراتيجية لمجلس الترويج السياحي بغية تحسين صورة اليمن عالمياً.

وتوقع البيل ان يزيد عدد السياح الداخلين الى اليمن الى ما يفوق ٣٧٠ ألف سائح الرقم المحقق خلال ٢٠٠٧. مشدداً على ضرورة اعتماد معايير دولية وتقديم خدمات ذات نوعية عالية.



نمو سياحي في اليمن

■ **ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع السياحة في اليمن؟**

– حتماً ستؤثر الأزمة العالمية على قطاع السياحة عالمياً. وثمة دراسات تشير الى ان عدداً كبيراً من المسافرين سيخفضون عدد رحلاتهم مستقبلاً.

أما في اليمن فالوضع مغاير، حيث نشهد نمواً للقطاع السياحي أسوة بالدول العربية النامية التي لم تتأثر في شكل مباشر بالأزمة.

خطة ترويجية استراتيجية

■ **ما هي الخطوات التي تتخذونها لتحسين السياحة في اليمن؟**

– لقد استعنّا بخبرات المستشار الألماني كاي بارتال لوضع خطة ترويجية استراتيجية لمجلس الترويج السياحي، وتحسين صورة اليمن عالمياً، خصوصاً بعد المشكلات الأمنية الحاصلة.

ونعمل على تحديد النشاطات والمجالات التي ستفيد سياحة اليمن وكيفية تنفيذها وتطويرها. كما ركزنا على مجال الترويج الألكتروني وغيره من الأفكار التي ستساعدنا.

٣٧٠ ألف سائح

■ **ما هي الجنسيات التي تزور اليمن؟**

– تستقطب اليمن نسبة ٧٤ في المئة من مجموع زوارها سياحاً خليجيين نظراً لقرب المسافة بين الدول الخليجية واليمن وللثقافة الجامع المشترك، إضافة الى السياح الأوروبيين.

وقد استقبلنا عام ٢٠٠٧ ما يقارب ٣٧٠ ألف سائح. ونتوقع ان يكون قد ارتفع العدد عام ٢٠٠٨، لا سيّما ان ذروة الموسم السياحي في اليمن هي خلال أشهر تشرين الأول (أكتوبر)، تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الأول (ديسمبر). وقد استطعنا تخطي الأحداث الأمنية الارهابية التي وقعت عام ٢٠٠٧.

معايير سياحية دولية

■ **أين أصبحتم في تطوير البنى التحتية للبلاد؟**

– تعمل وزارة السياحة ومجلس الترويج السياحي على رفع مستوى البنية التحتية، ونشارك في الإشراف على المؤسسات التي تقدّم الخدمات السياحية المرافقة مثل الفنادق والمنتجعات والمطاعم والوكالات السياحية.

ونشدّد على اعتماد معايير دولية وعالمية وتقديم خدمات ذات نوعية عالية كما أقرت لائحة للتصنيف الفندقي.

هذا وقد نظمنا دورتي تدريب للمرشدين السياحيين حرصاً منا على خدمة أفضل للسياح.

وقد بنينا استراحات تضم مطاعم وأماكن للصلاة. وسنحاول عام ٢٠٠٩ تحسين المنافذ البرية وإنشاء مراكز استقبال.

وعلى الصعيد الاستثماري، سنتعاقد مع شركة قابضة استثمارية لتشغيل وتفعيل المرافق السياحية الخدمية والتي لم تفعّلها وزارة السياحة قبلاً.

اختراق أسواق جديدة

■ **كلمة أخيرة؟**

– هدفنا هو تصحيح الصورة المغلوطة عن اليمن وتحسين المرافق والمنشآت السياحية الداخلية وتقديم المعلومات الصحيحة عن بلدنا.

كما نحاول اختراق بعض الأسواق الجديدة وتعريفها على سياحتنا المميّزة أكانت ثقافية أو دينية أو سياحة مغامرات ونشاطات في الطبيعة. ■





مدينة المكلا الساحلية



مباني تراثية

كاي بارتال (PARTALE CONSULTING & PARTNERS):

اليمن وجهة سياحية جديدة جاذبة

يشغل كاي بارتال KAI PARTALE مدير عام شركة PARTALE CONSULTING & PARTNERS منصب مستشار في مجلس الترويج السياحي في اليمن التابع لوزارة السياحة.
ومن المهمات التي يتولاها حالياً إعداد خطة تسويقية استراتيجية لتنمية القطاع السياحي اليمني وتطويره والوصول باليمن الى اعتمادها وجهة سياحية عالمية.
بارتال وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» نوّه بمقومات وخصائص السياحة اليمنية، مشيراً الى تسجيل زيادة مطردة في عدد السياح، معتبراً اليمن وجهة سياحية جديدة جاذبة.

اليمن وجهة سياحية عالمية

■ **ما هي مهمتكم الحالية في مجلس الترويج السياحي في اليمن؟**

– تقضي مهمتنا بوضع خطة تسويقية استراتيجية لتنمية القطاع السياحي وتطويره بهدف اعتماد اليمن كوجهة سياحية عالمية. لذا نشدّد على الحملات الإعلانية وأساليب الترويج والتسويق، إضافة الى تنظيم ورش عمل مفيدة.

سياحة متمايزة

■ **ما هي أبرز التطورات التي شهدها القطاع السياحي في اليمن؟**

– بدأنا العمل في اليمن عام ٢٠٠٤، وقد حدثت تطورات عدة منذ ذلك الوقت، فقد أسسنا معهد (HOTEL & TOURISM INSTITUTE)، إضافة الى تركيزنا حاليا على التسويق السياحي.

وتتميّز السياحة في اليمن بتوافر المعالم الأثرية، وبخصائص عدة، ثقافية وطبيعية وغيرها. لذا نشهد إقبالاً من السياح الأوروبيين والآسيويين على ارتياد اليمن على مدار الفصول، خصوصاً في موسم سياحة المغامرات.

زيادة في عدد السياح

■ **هل تعتقدون ان القطاع السياحي سيتأثر في اليمن جرّاء الأزمة العالمية؟**



– أعلنت منظمة السياحة العالمية ان قطاع السياحة العالمي سيتأثر حكماً بالأزمة العالمية اقلّه حتى منتصف عام ٢٠٠٩.

ومن الطبيعي أيضاً ان يخفض السيّاح عدد رحلاتهم السنوية بسبب الأزمة المالية.

أما بالنسبة الى السوق اليمني، وبفضل تميّزه وإحاطته بكل أنواع السياحة، هناك زيادة في عدد السياح ولا سيّما أن اليمن تعتبر وجهة سياحية جديدة جاذبة. ■





نزار ألوف (فندق ريفييرا RIVIERA):

الانقلاب السياحي الايجابي برهان قاطع على توافق اللبنانيين وتفاهمهم

اكد مدير عام فندق ريفييرا RIVIERA نزار ألوف «ان القطاع السياحي في لبنان بمنأى عن خطر الازمة الاقتصادية العالمية»، معتبرا لبنان «وجهة سياحية دائمة للسياح العرب والاجانب»، واصفا وضع القطاع حاليا بالانقلاب الايجابي والبرهان القاطع على توافق اللبنانيين وتفاهمهم، مطالبا الجهات الرسمية بالاستماع الى مطالب اصحاب الفنادق سعيا الى ايجاد الحلول المناسبة لمختلف المشكلات.

السياحة بمنأى عن الازمة

■ السؤال الاكثر ترددا في جميع المحافل اليوم، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية، وماذا بالنسبة لقطاعكم (القطاع السياحي)؟

– يشهد القطاع السياحي في لبنان منذ اعلان اتفاق الدوحة ازدهارا وانتعاشا كبيرين. ورغم وقوع الازمة المالية وتأثيرها السلبي على معظم اسواق العالم وخصوصا اميركا واوروبا، بقيت السياحة اللبنانية بمنأى عن الخطر. فمقارنة مع الدول الاوروبية والاميركية، يعتبر لبنان اقل كلفة كوجهة سياحية دائمة للسياح العرب والاجانب ايضا.

وفي رأيي، اذا استطاع السوق الحفاظ على الاسعار الحالية والمستوى المعيشي السائد حاليا، سنستقطب اعدادا اكبر من السياح.

وأثمّن هنا دور مصرف لبنان وحاكمه الذي استطاع الحفاظ على سلامة القطاعات المالية وثروات الافراد اللبنانيين رغم كل الظروف الأليمة التي مرت علينا، وقد جذبت هذه السياسات المالية الشركات والثروات الى لبنان كونه اصبح ملاذا آمنا للمستثمرين ما انعكس ايجابا على سياحة الاعمال.

انقلاب سياحي ايجابي

■ كيف تقيّمون حركة القطاع السياحي في العام ٢٠٠٨ وماذا تترقبون بالنسبة للعام ٢٠٠٩؟

– بعد اتفاق الدوحة، حصل انقلاب سياحي جذري من وضع مأسوي الى مزدهر، وانعكس ايجابا وحركة على القطاعات كافة من زراعة، تجارة، سيارات وغيرها.

هذا الانقلاب الايجابي لهو البرهان القاطع على ضرورة توافق اللبنانيين وتفاهمهم.

وعود كلامية

■ تشكو القطاعات السياحية في معظم البلدان العربية من نقص في التسهيلات في الدوائر الرسمية وفي معظم المطارات، فكيف ترون الحل لها؟

– مطالبنا كقطاع فندقي كثيرة، لكن الوعود الكلامية الرسمية اكثر.

نحن في حاجة الى دعم القطاع العام ومواكبته، وما نطلبه هو ان تستمع الجهات الرسمية المعنية الى مطالبنا بداية كي نسعى معا الى ايجاد الحلول المناسبة لمختلف المشكلات.

خبرة فندقية

■ يشكو السياح من سوء معاملة وسوء استقبال لهم بحجة ازدحام السياح في الفنادق، فهل ترون هذه الحجة مقنعة؟ وكيف هي المعاملة في فندقكم؟

– كان ثمة اقتناع من قبل ادارات الفنادق المحلية بسوء الوضع السياحي وعدم تحسنه الكبير. لذا فوجئت بهذا الاقبال الشديد وعدد السياح الهائل ما ادى الى بعض سوء الفهم لمتطلبات النزيل وعدم الاهتمام به كما يجب.

وبالنسبة الى فندق ريفييرا واستنادا الى خبرتنا الطويلة في قطاع الفندقة، فقد استطعنا بفضل فريق العمل وبسرعة قصوى اتخاذ الترتيبات اللازمة لتخطي مختلف المعوقات، وقد استلزم الامر استدعاء كوادر بشرية وموظفين اضافيين كانوا قد اتجهوا الى الدول العربية في المراحل الماضية.

أمل في نتائج ٢٠٠٩

■ ما هي نتائجكم لهذا العام وهل توافقت مع طموحاتكم؟

– كنا نتوقّع ان تكون سنة ٢٠٠٨ سيئة نظرا الى التعثرات السياسية التي كانت سائدة لكننا حققنا نتائج افضل شكلت فسحة امل لقطاعنا. ومقارنة مع اعوام ٢٠٠٥ و٢٠٠٦ و٢٠٠٧ كانت الارقام رائعة، لتقترب من النتائج التي حققناها عام ٢٠٠٤، وكلنا أمل في ان يكون العام المقبل ٢٠٠٩ جيدا على قطاعنا والقطاعات الاقتصادية كافة. ■





رضا مختار (فندق كوبثورن COPTHORNE - دبي):

خدماتنا نوعية وموجهة لمختلف فئات المجتمع



كشف المدير العام في فندق كوبثورن التابع لسلسلة ميلينيوم العالمية رضا مختار عن سعي دائرة السياحة في الإمارة الى تنظيم نشاطات وعروضات بغية جذب أكبر عدد ممكن من الزوار تنشيطاً لقطاعي السياحة والفندقة، منوهاً بالجهود الكبيرة التي تبذلها الدائرة على هذا الصعيد.

وأشار مختار الى ان كوبثورن سيعمد الى إطلاق سلة خدمات نوعية مدروسة الأسعار يتوجه بها الى مختلف فئات المجتمع، مذكراً بتوفير الفندق لخدمات تحترم الشريعة الإسلامية وتجذب رعايا دول مجلس التعاون والأوروبيين على السواء.

نشاطات وعروضات لتحريك السياحة

■ ما هي التأثيرات التي تركتها الأزمة المالية العالمية على قطاع السياحة والفنادق في إمارة دبي؟

– تشهد حالياً الفنادق كافة بفعل الأزمة المالية العالمية تراجعاً واضحاً في نسبة الاشغال وصل الى حوالى الـ ٥٠ في المئة، بالرغم من توقع حركة سياحية ناشطة خلال شهر كانون الأول (ديسمبر) أحد المواسم الناشطة فندقياً.

لذا تسعى إمارة دبي الى تنظيم نشاطات وعروضات عدة بغية جذب أكبر عدد ممكن من الزوار، وللحدّ قدر المستطاع من الآثار السلبية التي قد يتركها التباطؤ في القطاع السياحي في دولة الإمارات العربية المتحدة، ولإيجاد حوافز تشجيعية للرعايا الخليجيين في المنطقة والذين في ظل الأزمة الحالية يعتمدون سياسة تقشفية عنوانها الحد من النفقات والمصاريف.

نشاط مشكور لدائرة السياحة

■ هل قدّمت دائرة السياحة الدعم للفنادق في ظل الأزمة الحالية؟

– لا بد من الاعتراف بالجهود الكبيرة التي بذلتها دائرة السياحة ولا تزال في ظل الاحداث العالمية الراهنة. وتعمل هذه الأخيرة على نشر الإعلانات والترويج للنشاطات التي ستستضيفها الإمارة في وسائل الإعلام كافة، وتحث وتشجع الفنادق على المشاركة. وأبرز هذه النشاطات مهرجان دبي للتسوق الذي سيبدأ في كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

بدورها تسعى الفنادق الى استقطاب أكبر عدد ممكن من الرواد، وبالأخص أننا في دبي لا نعاني نقصاً في أعداد الغرف الفندقية.

خدمات نوعية بأسعار مدروسة

■ ماذا حضرتم من خدمات تتلاءم والطلب على الغرف الفندقية في ظل الأزمة الحالية ومنافسة بقية الفنادق؟

– سيعمد فندق كوبثورن الى خفض أسعاره بنسبة مدروسة لتتناسب مع أسعار السوق، على ان لا يتم ذلك على حساب نوعية الخدمات المقدمة وكل ذلك من منطلق انتساب الفندق الى مجموعة ميلينيوم العالمية صاحبة التاريخ العريق والحريصة على توفير أفضل الخدمات الفندقية وبالأسعار المناسبة لمختلف فئات المجتمع.

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة رغم أننا كنا نتوقع أداء أفضل. وقد استحوذنا على حصة جيدة من السوق بالرغم من ان الفندق حديث العهد، وقد وصل معدّل الإشغال خلال ٢٠٠٨ الى ٦٠ في المئة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– متواجدون في السوق منذ حوالى السنة ونسعى الى تعزيز هذا الوجود من خلال تحقيق العدد الأكبر من الأهداف، حيث سنفتتح في ٢٠٠٩ مطعماً جديداً، و CLUB FLOOR مخصصاً لرجال الأعمال. كما أننا سنقدم خدمات مجانية منها استضافة الرواد في الصالون الجديد وخدمة نقل الزوّار من والى المطار، دون أن ننسى خدمات النقل من وإلى الشاطئ ومركز دبي التجاري. ناهيك عن تطوير وتحديث الغرف والأجنحة. ■

روبير زغبي مديراً عاماً وبرنار مهاوش مديراً للتسويق في فندق غراند ميلينيوم – دبي



روبير زغبي



برنار مهاوش

علمت «البيان الإقتصادية» مؤخراً ان السيد **روبير زغبي** عيّن مديراً عاماً في فندق غراند ميلينيوم GRAND MILLENNIUM في دبي و**برنار مهاوش** مديراً للمبيعات والتسويق في الفندق.

وللسيد **زغبي** مسيرة طويلة وناجحة في القطاع الفندقي حيث تقلّب في مناصب قيادية رفيعة في العديد من الفنادق الراقية، كان آخرها في منصب مدير عام فندق انتركونتيننتال المزار – لبنان.

كما وان السيد **مهاوش** صاحب خبرة واسعة في القطاع الفندقي، وآخر ما شغله منصب مدير مبيعات وتسويق في فندق هوليداي إن – برشا في دبي.

كراون بلازا تعلن اسم المبدع الثالث في حملة THINK TANK

اعلنت فنادق منتجعات كراون بلازا CROWNE PLAZA عن المساهم التالي في حملة THINK TANK وهو مهندس الديكور **جيليان شروفر**، الذي ابتكر غرفة حفز النشاط THINK SPACE التي تم تركيبها في فنادق كراون بلازا في كل من بلجيكا والمانيا والشرق الاوسط وبريطانيا.

وتتمثل فكرة هذه الغرفة في انه يمكن للمسافرين استعادة نشاطهم وتركيزهم الذهني من خلال قضاء خمس دقائق في هذه الغرفة، مما سيساعدهم على مواصلة القيام بأعمالهم لبقية اليوم بنشاط وحيوية. وقد تمكن **جيليان شروفر** من ابتكار غرفة THINK SPACE بعد ابحاث عديدة حول تأثير استهداف الحواس الخمسة على الدماغ، حيث جرى تصميم كل جانب من جوانب الغرفة بأسلوب يضمن حفز كل واحدة من الحواس على حدة، اي ان الدماغ يستعيد حيويته بعد رحلة السفر المنهكة وبالتالي يصبح المسافر على درجة عالية من التركيز.

ويعتبر **جيليان شروفر** ثالث المبدعين الذين يتم الكشف عنهم في اطار حملة THINK TANK التي اطلقتها «كراون بلازا» العام الحالي، والتي شهدت تسجيل العديد من رجال الاعمال المبدعين، حيث يعمل كل مبدع على ابتكار منتج مختلف او خدمة تعود بالفائدة المباشرة على المسافرين من رجال الاعمال الذين يقيمون في فنادق «كراون بلازا» المنتشرة في مختلف انحاء المنطقة.



محمد الحاج حسن (فندق السلام روتانا):

نأمل في ازدياد الطلب على السودان كوجهة جاذبة للسياح ورجال الأعمال

أطلقت مجموعة روتانا لخدمات الفنادق الإماراتية ROTANA وشركة الزوايا للتنمية والإستثمار السودانية فندق السلام روتانا في الخرطوم، بمساهمة إماراتية وسودانية بلغت ٦٥ مليون دولار.

مديرعام الفندق محمد الحاج حسن يكشف المزيد من التفاصيل حول فندق السلام روتانا تحديداً والحركة السياحية والفندقية في السودان، ملقياً الضوء على أبرز نقاط ومعوقات الجذب السياحي في اليمن والعقبات التي تعترض مسيرة القطاع.

أرقام قياسية في ٢٠٠٨

■ هل لنا بلمحة عن فندق السلام روتانا؟

– تم إنشاء فندق السلام روتانا في ٢٠٠٦، في منطقة لا تبعد أكثر من ١٥ دقيقة عن وسط المدينة، ما يجعله قريباً من المطار ومن مركز «عفراء» للتسوق، ومن المباني الخاصة بالمكاتب الإدارية. وكل ذلك يناسب رجال الأعمال ويوفّر عليهم مشقة التنقل لمسافات بعيدة. ويضم الفندق ٢٣٦ غرفة وجناحاً ملكياً فاخراً ومطعماً وقاعة تقدّم جميع التسهيلات المناسبة للحياة العصرية، إضافة الى مركز للأعمال ونادٍ صحي.

يضيف الحاج حسن: انطلاقتنا كانت صعبة في البداية لجهة الافتقار الى اليد العاملة الخبيرة كما ان السودان لم تكن مهيأة لجهة توافر المعدات اللوجستية، فلجأنا الى استيراد تلك المعدات والاستعانة بالموظفين من فندق روتانا في الخليج والشرق الأوسط.

ومع الوقت نجحنا في تدريب الكفايات المحلية بهدف تقديم أرقى وأجود الخدمات. في البداية كانت نسبة العمالة السودانية في الفندق ٥٠ في المئة، والآن وصلت الى ٧٥ في المئة ومن المتوقع ان تصبح ٨٠ في المئة في وقت قريب.

الى ذلك، نجحنا في إحراز تقدّم ملحوظ في أعمالنا وخير دليل على ذلك ما حققناه من أرقام قياسية في ٢٠٠٨ سواء لجهة نسبة الإشغال أو العوائد والأرباح أو حتى نوعية الخدمات المقدمة، مع الإشارة الى أن روتانا تحرص على تقديم خدمات ذات نوعية عالية في فروعها كافة من دون استثناء. وبفضل التدريبات المكثفة للعمال والموظفين نجحنا في تقديم خدمات ذات نوعية عالية كتلك المقدمة في الخليج، وفي أماكن أخرى حول العالم.

تميز في الموقع والخدمات

■ ما هي ميزة الفندق مقارنة بالفنادق الأخرى المصنّفة درجة أولى في الخرطوم؟

– الفنادق المصنّفة درجة أولى محدودة جداً في البلد، وهناك حالياً فندق واحد منافس لنا. أما فندق روتانا فيتميز بموقعه الجغرافي ونوعية الخدمات المقدمة ما يجعله مناسباً لاستقطاب رجال الأعمال. وباعتمادنا أسلوب الاهتمام الشخصي بالزوّار لتلبية متطلباتهم المتنوعة، إضافة الى أن الغرف مريحة وتتميّز بأجواء من الفخامة والسكينة وقد لاقت استحسان العملاء، إضافة الى نوعية المأكولات والأطباق الشهية الإيطالية والشرقية المتنوعة المقدمة يومياً. ويتكامل كل ذلك مع الهندسة الداخلية والتصميم الخارجي الأنيق، ومع احتواء الفندق على قاعات للاجتماعات مجهزة بأحدث التقنيات وعلى صالة الحفلات الفسيحة وغيرها.

■ كيف كانت نسبة الإشغال في ٢٠٠٨؟

– وصلت نسبة الإشغال في الفندق عام ٢٠٠٨ الى ٧٠ في المئة، وهي نسبة جيدة مقارنة بما هي عليه هذه النسبة في العديد من الدول.

ويستقطب الفندق رجال الأعمال من جنسيات مختلفة، وتصل نسب الرواد الأوروبيين والآسيويين الى ٤٠ في المئة، إضافة الى الوافدين المصريين واللبنانيين والسعوديين والإماراتيين والدول الأخرى. ونأمل في أن يزيد عدد السياح في البلاد كون السودان تتمتع بمقومات سياحية مميزة.

أسعار جيدة رغم التكلفة

■ ماذا عن الأسعار؟

– تبدأ أسعارنا من ١٧٥ دولاراً و حتى ٣٠٠ دولار، وهي تختلف مع اختلاف نسبة العرض والطلب. وتعتبر هذه الأسعار جيدة مقارنة بالدول الأخرى، علماً ان التكلفة مرتفعة جداً في السودان نظراً الى ما نوفره من مستلزمات الخدمة والراحة، إضافة الى المنازل الخاصة للأجانب، وتذاكر السفر والتأمينات وأعمال الصيانة الدورية غير المتوفرة محلياً. وكل ذلك ينعكس على مستوى تصنيف الغرف الفندقية.

■ هل يتأثر القطاع الفندقي بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟

– تؤثر علينا هذه العقوبات لجهة استيراد المعدات من أوروبا والولايات المتحدة، إضافة الى صعوبة تحويل الأموال لاستيراد البضائع من الخارج.

كما أننا نتلقّى شكاوى من العملاء بسبب عدم توافر خدمة بطاقات الإئتمان في السودان، مما يضطر العميل الى استخدام الأموال النقدية.

تأثيرات الأزمة العالمية

■ هل أثرت الأزمة العالمية على القطاع الفندقي السوداني؟

– تشهد السودان منذ فترة هجمة كبيرة من رجال الأعمال بهدف الاستثمار. ولكن مؤخراً بدأت تتراجع هذه الظاهرة بسبب الأزمة العالمية الأمر الذي سيؤثر سلباً على نسبة الإشغال الفندقي.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– نسعى الى إنشاء أجنحة في العام ٢٠٠٩ وسنوسّع قسم النوادي الرياضية بالإضافة الى إقامة صالونين للتجميل، وافتتاح مطاعم جديدة لتقديم أطباق متنوعة، وخيارات مختلفة لروادنا.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل في ٢٠٠٩ ان تزيد نسبة الطلب على السودان كوجهة جاذبة للسياح ورجال الأعمال. وبالأخص ان البلاد تتمتع بمقوّمات طبيعية جاذبة أبرزها الأراضي الزراعية الواسعة والمعالم السياحية المتعددة. ■

تامر مسعود (فندق كورال بيتش CORAL BEACH):

لا معوقات امام ازدهار المرافق السياحية وتحقيقها نتائج جيدة

مدير عام فندق كورال بيتش CORAL BEACH تامر مسعود رأى ان القطاع السياحي وبالاخص الفندقي حقق انتعاشا في حركته ليمتد الموسم حتى بداية السنة ٢٠٠٩ متوقعا استمرار الازدهار.
واذ نوه بدعم وزارة السياحة بالوقوف على حاجات ومتطلبات اصحاب المرافق السياحية، نفى وجود اي معوقات امام ازدهارها وتحقيقها النتائج الجيدة، آملا في ان تحمل سنة ٢٠٠٩ معها الازدهار على كل الاصعدة.



السياحة تنتعش

■ السؤال الاكثر ترددا في جميع المحافل اليوم، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية، وماذا بالنسبة لقطاعكم (القطاع السياحي)؟

– حتى الآن لم يتأثر القطاع السياحي في لبنان بتداعيات الازمة المالية العالمية، وما حصل هو العكس فقد انتعشت الحركة في النصف الثاني من عام ٢٠٠٨ وشهد البلد اقبالا شديدا من السياح استمر حتى فترة عيد الاضحى وعيدي الميلاد ورأس السنة.

■ كيف تقيّمون حركة القطاع السياحي في العام ٢٠٠٨ وماذا تترقبون بالنسبة للعام ٢٠٠٩؟

– سجل القطاع السياحي المحلي هذا العام نجاحات باهرة وجاءت النتائج ايجابية في مختلف المجالات السياحية اضافة الى القطاعات الاقتصادية الاخرى. ونتوقع ان يستمر هذا الازدهار السنة المقبلة ايضا.

دعم رسمي

■ تشكو القطاعات السياحية في معظم البلدان العربية من نقص في التسهيلات في الدوائر الرسمية وفي معظم المطارات، فكيف ترون الحل لها؟

– وزارة السياحة تدعمنا في كل حاجاتنا ومتطلباتنا وكل ما نطلبه نحصل عليه من دون اي صعوبة تذكر.
وكذلك لا نواجه اي معوقات في الدوائر الاخرى اذ نلقى تعاونا كبيرا من جميع المسؤولين والمعنيين بهذا القطاع.

اداء حاز رضى النزلاء

■ يشكو السياح من سوء معاملة وسوء استقبال لهم بحجة ازدحام السياح في الفنادق، فهل ترون هذه الحجة مقنعة؟ وكيف هي المعاملة في فندقكم؟

– لم يواجه فندق الكورال بيتش اي مشكلة في استقبال النزلاء وتقديم افضل الخدمات اليهم وعلى العكس، وكوننا نتمتع بخبرة هامة في قطاع الخدمات فقد كان اداؤنا مثاليا وممتازا واستطعنا ارضاء الرواد من كل الجنسيات.

ارقام جيدة

■ ما هي نتائجكم لهذا العام وهل توافقت مع طموحاتكم؟

– جاءت نتائجنا المالية لعام ٢٠٠٨ افضل مما توقعنا، وسجلنا ارقاما جيدة بفضل عودة الحركة السياحية وارتفاع نسبة اشغال الفنادق. هذا ونأمل ان يكون العام المقبل ناجحا ومزدهرا على الاصعدة كافة، ولا سيما السياحة. ■

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



أحمد يونس (سيتي كار CITY CAR):

تكاليف السياحة في لبنان لا تزال الأرخص في المنطقة

خدمات متكاملة توفرها شركة سيتي كار في عالم تأجير السيارات والنقل السياحي وآخرها السياحة والسفر والحجز بواسطة شبكة الإنترنت.

محامي الشركة أحمد يونس تحدث بإسهاب عن النشاطات المتخصصة التي توفرها سيتي كار، مشدداً على عودة الاستقرار الأمني والسياسي الى الربوع اللبنانية، والمساعدة على تنشيط العجلة الإقتصادية. وتوقع ان تنعكس تداعيات أزمة الإئتمان العالمية إيجاباً على المستويين العربي والمحلي، خصوصاً ان تكاليف السياحة في لبنان لا تزال الأرخص في المنطقة، كاشفاً عن تأسيس شركة سيتي كار تاكسي التابعة لتوفير خدمة جديدة تلبي متطلبات العملاء.

خدمات سياحية متكاملة

■ هل لنا بلمحة عن شركة سيتي كار؟

– انطلقت سيتي كار عام ١٩٦٩ كموزّع معتمد لشركة بسول وحنينة، ثم ما لبثت ان بدأت تقديم خدمة صيانة السيارات. وفي بداية التسعينات، بعد انتهاء الحرب توجهنا نحو قطاع تأجير السيارات. وهذا العام بدأنا تقديم خدمات السياحة والسفر وتشمل حجز الفنادق والسيارات، تأمين خدمات النقل من الفنادق الى المطارات في دول العالم كافة، إضافة الى كل الخدمات التي قد يحتاجها المسافر من لبنان واليه.

■ ما هي البرامج الجديدة التي تحضّرها الشركة؟

– تعد سيتي كار برامج ترويجية لوجهات سياحية مختلفة في المناسبات والأعياد. وحالياً، تؤمن رحلات الى تركيا، مصر، الأردن ودول أوروبية لم نحددها بعد.

لدينا ممثلون خارج لبنان، كما ان سيتي كار ستكون ممثلة لشركة AUTO EUROPE للسياحة والسفر في لبنان، وهي شركة عالمية توفر الحجوزات عبر شبكة الإنترنت.

٢٠٠٨ سنة مميزة

■ كيف تقوّمون القطاع السياحي، ومجال تأجير السيارات في لبنان، حالياً؟

– لا شك في أن لبنان شهد فترة قاسية في العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦. ولكن القطاع السياحي سجّل تحسناً ملموساً في ٢٠٠٧، ووصل هذا التقدم الى أوجّه في العام الحالي.

فقد كانت هذه السنة مميزة جداً، مقارنة بالسنوات الماضية حتى أنها أفضل من العام ٢٠٠٤. فعودة الإستقرار الأمني والسياسي الى لبنان ساعد على تنشيط عجلة الإقتصاد.

■ هل تاثرتم سلباً بأزمة الإئتمان العالمية؟

– في اعتقادي، أن أزمة الإئتمان العالمية ستترك آثاراً سلبية على الدول الأميركية والاوروبية والعربية. لكنها في المقابل ستولّد آثاراً إيجابية على المستوى المحلي، خصوصاً ان تكاليف السياحة في لبنان تعتبر الأرخص في المنطقة، كما ان ثقة السياح بلبنان تزيد يوماً بعد يوم، وخير دليل على ذلك النشاط السياحي الذي شهدته البلاد خلال فصل الصيف وعيد الفطر المبارك.

المنافسة بين شركات الطيران إيجابية

المنافسة بين شركات الطيران ايجابية

■ الملاحظ زيادة عدد شركات الطيران الخاصة، ما تعليقكم؟

– لا شك في أن المنافسة الحادة بين شركات الطيران ستؤدي الى خفض الأسعار وستشجّع السياح على القدوم الى لبنان. فزيادة عدد الشركات ستؤثر إيجاباً على الحركة السياحية عموماً.

■ هل تتخوّفون من اقتراب موعد الإنتخابات في لبنان؟

– نأمل في أن تثمر الجهود الساعية الى توفير أجواء الإلفة والمصالحة بين الأطراف اللبنانيين، ونتمنى ان تجرى الانتخابات في موعدها المحدد وأن تنعكس بنتائجها الإيجابية على الأوضاع العامة.

يضيف المحامي يونس: متمسكون بوطننا، ونؤمن بقدرته على الصمود والبقاء بالرغم من كل الصعوبات والخسائر التي منينا بها في المراحل القاسية الماضية. وقد رفضنا فرصاً عدة للإنتقال الى مصر، اليونان ودبي، ولم نترك بلدنا بل عملنا بكل ما أوتينا للحفاظ على مؤسستنا.

واليوم، مع عودة الإستقرار عادت الشركة لتحتل مكانها في المراتب الأولى بمجالها في السوق.

سيتي كار تاكسي

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– تسعى الشركة الى تأسيس شركة سيتي كار تاكسي في العام ٢٠٠٩. وهنا لا بدّ من الإشارة الى أن العمل في هذا المجال بالتحديد يفرض علينا تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات.

فالشركة توفر للعميل خدمات الشراء أو الإيجار، والسفر وبالتالي سيحتاج الى تاكسي أيضاً، لذلك لا بد من تلبية متطلبات العملاء بالكامل.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى تعزيز الاستقرار في لبنان، كعامل محفّز لتنشيط الاقتصاد وتشجيع اللبنانيين العاملين في الخارج للعودة الى لبنان. ■



دو DU تحصل على جائزة مجموعة المستشارين القانونيين للعام ٢٠٠٨



عثمان سلطان

DU

كشفت شركة دو DU عن حصول **انيليز راينولد**، النائب الاول للرئيس للشؤون القانونية في الشركة على جائزة افضل مستشار قانوني في قطاع الاعلام – تكنولوجيا المعلومات، تقديرا لإسهاماتها المتميزة في مجال الاستشارات القانونية.

وقال **عثمان سلطان**، الرئيس التنفيذي لـ دو: تمتلك **انيليز** خبرات واسعة وغنية ساهمت في تعزيز عمليات الشركة وترسيخ حضورها. ويأتي حصولها على هذه الجائزة ليؤكد انجازاتها الاستثنائية واسهاماتها النوعية في تحقيق النجاح لشركتنا.

وتم اختيار **راينولد** من ضمن مجموعة كبيرة من الترشيحات التي شارك فيها مختلف الخبراء والمتخصصين في القطاع القانوني في اعقاب الدعوة المفتوحة التي وجهتها مجموعة المستشارين القانونيين.

وتضم مجموعة المستشارين القانونيين في دبي حاليا اكثر من ٧٥ عضوا.

«دو» DU تفوز بجوائز مسابقة افضل موقع الكتروني في الامارات ٢٠٠٨

كما اعلنت شركة دوDU انها حصلت على جائزتين خلال مشاركتها في مسابقة افضل موقع الكتروني في الامارات لعام ٢٠٠٨. وحصل مركز مبيعات دو الالكتروني على جائزة افضل موقع الكتروني استراتيجي متخصص بالتجارة الالكترونية، بينما فاز الموقع الذي صممته الشركة لخدمة اعضاء نادي دو للاعلاميين بالجائزة البرونزية عن فئة الاعلام والصحافة.

وقالت **هالة بدري**، نائب الرئيس للإعلام والاتصال المؤسسي في دو: «يؤكد حصولنا على هاتين الجائزتين مدى التزامنا بنواحي التميز بكافة صوره متضمنا واجهتنا الالكترونية عبر شبكة الانترنت. ولا شك في ان طريقتنا الجديدة والمتوازية في عرض وايصال المفاهيم من خلال مواقعنا الالكترونية برزت بوضوح خلال المسابقة».

اضافت: «سيسهم حصولنا على هاتين الجائزتين في تعزيز جهودنا والاستمرار بتقديم افضل المنتجات والخدمات المبتكرة».

دو DU تطرح أول تعرفة موحدة للتجوال في دول مجلس التعاون وعرضاً خاصاً للحجاج من عملائها

طرحت دو DU مزود خدمات الإتصالات المتكاملة في الإمارات العربية المتحدة، وللمرة الأولى، تعرفة موحدة للتجوال ضمن مجلس التعاون الخليجي وذلك عبر عرض منطقة واحدة، تعرفة واحدة، للتجوال الدولي حيث سيتمتع جميع مشتركي دو للهواتف النقالة بإجراء مكالمات واستقبال مكالمات فقط بـ ١,٢٥ درهم للدقيقة الواحدة عند التجوال على أي شبكة من دول مجلس التعاون الخليجي.

وأوضح **فريد فريدوني** نائب الرئيس التنفيذي للأعمال التجارية في دو: «ان التعرفة الموحدة للتجوال هي انعكاس مباشر لالتزامنا بتيسير خدمات الاتصال لعملائنا وملاءمتها لاحتياجاتهم، ومع هذا العرض لم يعد عملاؤنا بحاجة الى تسجيل أو تذكر الأسعار والتعرفات المختلفة للمكالمات عند انتقالهم ضمن منطقة مجلس التعاون الخليجي».

أضاف: «ويستطيع عملاء الاشتراك الشهري أثناء تجوالهم في دول مجلس التعاون الخليجي إجراء واستقبال المكالمات، وإرسال واستقبال الرسائل النصية والقصيرة SMS والرسائل متعددة الوسائط MMS، واستخدام انترنت النطاق العريض على الهاتف المتحرك باعتماد خدمة بلاك بيري وإجراء مكالمات الفيديو.

الى ذلك وانطلاقاً من حرص دو على بقاء الحجاج على اتصال مع أهلهم وذويهم أثناء أدائهم فريضة الحج ومنحهم المزيد من الراحة والسهولة وتقديرها لأهمية التواصل خلال تلك الفريضة، أعلنت دو عن طرحها عرضاً خاصاً لحجاج بيت الله الحرام من عملائها مشتركي الدفع الفوري والاشتراك الشهري وخط الهاتف المتحرك للزوار، يمنحهم حرية استقبال المكالمات الدولية الواردة مجاناً أثناء أدائهم فريضة الحج وتجوالهم في المملكة العربية السعودية باستخدام أي من شركات الاتصال بالمملكة. وقد أفاد من العرض الحجاج في الفترة بين ٢٧ تشرين الثاني (نوفمبر) و٢٠ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨.

وعلق **فريدوني**: «في موسم الحج نجد من واجبنا ان نسهم في بقاء عملائنا على اتصال بأهلهم وأصدقائهم أثناء وجودهم في السعودية لأداء فريضة الحج، وذلك عبر توفير المكالمات الواردة مجاناً لهم. تحرص دو على تقديم ما يمنح عملاءها المزيد من الراحة والسهولة في مختلف المناسبات المهمة لهم».

وتمنى **فريدوني** لكافة المسلمين حجاً مبروراً وسعياً مشكوراً.

مبيعات الهواتف المحمولة مرشحة لتراجع كبير في العام ٢٠٠٩

توقعت مؤسسة آي دي سي البحثية الاستشارية العالمية تراجع مبيعات الهواتف المحمولة في العالم لأول مرة منذ عام ٢٠٠١ وذلك نتيجة للأزمة المالية العالمية. وتنبأ تقرير المؤسسة بانخفاض إجمالي مبيعات الهواتف المحمولة بنسبة ١,٩٪ خلال عام ٢٠٠٩ وذلك بعد سنوات من نمو سنوي زاد عن ١٠٪ مع تنامي الطلب في الأسواق الناشئة.

وأشار التقرير الى أنه من غير المتوقع ان يستمر التراجع بعد عام ٢٠٠٩ حيث ان عام ٢٠١٠ سيشهد مؤشرات على العودة الى الارتفاع مرة أخرى مع بدء تعافي الاقتصاد العالمي من الأزمة المالية الحالية.

ميزة تطلق عملياتها في سوق تكنولوجيا المعلومات وتوقع اتفاقية مع فودافون - قطر بقيمة تفوق ١٢٥ مليون ريال

اطلقت شركة ميزة MEEZA لخدمات وحلول تكنولوجيا المعلومات عملياتها في دولة قطر، وستعمل الشركة على تقديم خدمات وحلول ذات نوعية وقيمة مضافة لشركات القطاع الخاص والقطاع الحكومي في دولة قطر حاليا ودول المنطقة مستقبلا.

وقد وقعت ميزة اتفاقية مع شركة فودافون – قطر بقيمة تتعدى ١٢٥ مليون ريال قطري لتوفير الحلول المتكاملة للبنية التحتية لدعم واستضافة عمليات الاتصالات السلكية واللاسلكية وادارة العمليات الرئيسية لشركة فودافون قطر.



من اليمين: حمد المناعي،سكوت ماكينزي وجايمس فانيلا

كما اعلنت الشركة عن اطلاق مركز البيانات M-VAULT من الفئة الثالثة وهو المركز الاول من نوعه في قطر الذي يوفر نسبة اعتمادية ووجودية بـ ٩٩,٩٨٪. وقد اقيم مركز البيانات وفق اسس متينة تعتمد على درجة عالية من الأمان والوجودية والتوسع التدرجي صممت خصيصا لتحقيق العائد التكنولوجي الاعلى لعملاء ميزة.

وضمن خطتها التوسعة، ستقوم ميزة بتوفير خدمات السحاب التكنولوجي CLOUD SERVICES للدولة وللمنطقة. وهي تكنولوجيا توفر للعملاء منتجات وخدمات وحلولاً تكنولوجية بسرعة حقيقية عبر الانترنت. كما انها تمكن العملاء من الاستفادة من البنية التحتية التكنولوجية وتطبيقاتها من دون الحاجة لتملكها او الاهتمام بمشاكل الصيانة وتطوير البرامج، مما يوفر على شركات الاعمال اعباء اضافية. وتعتزم ميزة من خلال استراتيجيتها تقديم خدمات متكاملة في العام ٢٠١١ في المنطقة.

وقال رئيس مجلس ادارة شركة ميزة **راشد النعيمي** «يسرنا الاعلان عن الاتفاقية الكبرى مع فودافون – قطر وذلك تزامنا مع الانطلاق الرسمي لعمليات شركة ميزة. ونشكر عملاء ميزة الحاليين على الثقة بما قدمته وما ستقدمه الشركة من خدمات وحلول تكنولوجيا المعلومات والتي ترتقي لتطلعاتهم وتمكنهم من النجاح في ادارة اعمالهم بكل سرور».

وقال **سكوت اي ماكينزي** SCOTT MACKENZIE الرئيس التنفيذي لشركة ميزة ان الشركة ستزيد من انتاجية العملاء وذلك بتوفير مزايا تكنولوجية على مستوى عالمي من خلال افضل الممارسات.

من ناحية اخرى، قال **حمد المناعي** نائب الرئيس التنفيذي للشركة : «ان استثماراتنا في التكنولوجيا المتطورة ومراكز البيانات والشراكات الاستراتيجية التي نعقدها واعتمادنا على العنصر البشري المتميز يجعل من ميزة ذات مكانة مرموقة في قطاع عملاء التكنولوجيا».

وكان قد افتتح المؤتمر الصحفي مدير التسويق في الشركة **جايمس فانيلا** JAMES FANELLA.

حمد المناعي: «ميزة» وقعت عقوداً واتفاقيات مهمة وسوف تساهم في تحويل قطر الى مجتمع معرفي



كشف نائب الرئيس التنفيذي لشركة ميزة MEEZA **حمد المناعي** في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان الشركة وقعت عدداً من الاتفاقيات والعقود مع عدد من الجهات منها قطاعات بنكية وسيتم الإعلان عن تلك العقود لاحقاً. لافتاً الى ان توقيع الشركة عقداً مع شركة فودافون يعد من الخطوات المهمة التي ستدعم مسيرة الشركة.

وقال ان الشركة ستقدم خدمات وحلول تكنولوجيا المعلومات والتمهيدات التي ستوفر مميزات عديدة لقطاع الأعمال في قطر والمنطقة. وأنها شركة ذات مسؤولية مسجلة في واحة العلوم والتكنولوجيا. وأكد **المناعي** ان الشركة ليست في حاجة في الفترة الحالية للطرح بالبورصة لأنها في مرحلة إثبات الوجود وتحقيق عوائد جيدة، ولن يتم طرح جزء منها للعموم.

ورداً على سؤال حول تأثير الأزمة المالية العالمية على انطلاق الشركة ونجاحها قال ان قطاع تكنولوجيا المعلومات من أقل القطاعات تأثراً بالأزمة العالمية، مشيراً الى ان دول الخليج بشكل عام لم تتأثر بشكل واضح بتداعيات الأزمة وحكم التأثيرات ليس بالكبير، ويظهر ذلك في زيادة عدد الشركات الجديدة وتوفر وظائف جديدة.

وعن طبيعة خطط الشركة للمساهمة في زيادة تطوير اقتصاد البلاد، قال **المناعي** ان شركة ميزة سوف تساهم في تحويل قطر الى مجتمع معرفي من خلال تأمين البنى التحتية التكنولوجية المطلوبة لمواكبة النمو المتسارع الذي تشهده قطر.

وأوضح ان الشركة سوف تتيح للقطريين وغيرهم فرصاً للعمل في قطاع تكنولوجيا المعلومات. وأنها ستقدم مجموعة متكاملة من خدمات التعهيد وحلول تكنولوجيا المعلومات بجانبها خدمات مراكز البيانات وإدارة الخدمات والتطبيقات والخدمات الاستشارية.

أما عن التوسع في الخارج فقال ان ميزة تقترح التوسع في أعمالها لتشمل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لافتاً الى انها قدمت خلال العام ٢٠٠٨ خدمات مراكز البيانات، وأنها سوف تقدم خدماتها CLOUD SERVICES خلال العام ٢٠١٠.

حازت لقب الشركة الافضل لريادتها في مجال البيئة

CANON : تطبيق فعّال وأمثل للتقنيات البيئية



محمد سلامه
مدير التسويق الاقليمي CANON

تعدُّ «كانون» CANON الشركة العملاقة المتخصِّصة في الكاميرات الرقمية والطباعة الفائقة وحلول تقنيات الأعمال المتكاملة، من الشركات العالمية الريادية الملتزمة بالسلامة والاستدامة البيئية. وتنطلق الفلسفة المؤسسية للشركة العالمية من مفهوم أخلاقيٍّ ياباني يُعرف باسم «كيوزيه» Kyosei وقوامه العمل معاً والعيش معاً من أجل خيرنا ورفاهيتنا جميعاً. وتعدُّ المسؤولية البيئية من الركائز الأساسية للمفهوم المذكور.

ومن خلال دراستها ومتابعتها لدورة حياة منتجاتها التي تتألف من ثلاث مراحل: انتاجها واستخدامها وإعادة تدويرها، فإن كانون تقدِّم مساهمة مهمة في مجال الحدِّ من الآثار البيئية لعملياتها التصنيعية عبرَ التطبيق الفعال والأمثل للتقنيات البيئية.

هذه الفلسفة الاستشرافية المُراعية للسلامة والاستدامة البيئية جلية في كافة منتجات وتقنيات كانون، لاسيما في ما يتصل بسلسلة الطابعات الليزرية «آي–سينسيس» i-SENSYS المعروفة بفاعلية استخدامها للطاقة الكهربائية.

واهم ما تتميز به «اي – سينسيس»:

– السرعة الفائقة والمزايا الطباعية المتاحة عندَ طلبها تضمن استهلاكاً أقل للطاقة الكهربائية.

– كافة الطابعات الليزرية من طراز «آي–سينسيس» متوافقة مع المعايير العالمية المعروفة باسم Energy Star والخاصة بفاعلية الطاقة الكهربائية المستهلكة والرامية إلى تعزيز الاستدامة والسلامة البيئية.

– تشمل سلسلة طابعات آي–سينسيس ١٨ طرازاً مختلفاً تشمل الطباعة / النسخ على الوجهين. ومن المعروف أن الطباعة على الوجهين وسيلة مثالية للحدِّ من كمية الورق المستهلكة والطاقة المستهلكة في عملية الطباعة والنسخ.

تواصل كانون تطوير وابتكار حلول تقنية متوافقة مع مسؤوليتها البيئية، ومنها على سبيل المثال الآلة الحاسبة الخضراء. وهذه الآلات الحاسبة من طراز LS-8TCG و HS-1200TCG و TS-1200TCG مصنَّعة من مواد أعيدَ تدويرها مأخوذة من آلات تصوير كانون المستعملة، حيث تمَّ استخدام هذه المواد في صناعة الأغطية البلاستيكية الأمامية والخلفية للآلة الحاسبة، فيما يتمُّ استخدام الورق المُعاد تدويره في تغليف الآلة الحاسبة وطباعة دليل الاستخدام.

وتعدُّ سلسلة الآلات الحاسبة «الخضراء» من كانون من بين المبادرات البيئية المتواصلة التي تشكل جزءاً من برنامج «العامل ٢» الذي تبنته الشركة العالمية. ويهدف البرنامج الذي يمتد لعشرة أعوام إلى مضاعفة الفاعلية البيئية على امتداد مجموعات أعمال كانون المختلفة. وبحلول العام ٢٠١٠ تهدف كانون إلى الحدِّ من الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠ بالمئة مقارنة مع الانبعاثات التي نجمت عن عملياتها في عام ٢٠٠٠.

هذا وحققت كانون انجازات عدة اذ كانت أول شركة تنالُ لقبَ شريك الصندوق العالمي لصَوْن الحياة الطبيعية WWF Conservation Partner عام ١٩٩٨.وقد دأبت كانون منذ ذلك الحين على دعم الصندوق في الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا في عدد من المجالات العملية، مثل تزويده بالمعدات والتجهيزات الداعمة لنشاطاته.

وتكريماً لريادتها البيئية، منحت جمعية Climate Counts العالمية المعنية بمواجهة التغيرات المناخية وآثارها على البشرية شركة كانون العالمية لقبَ الشركة الأفضل من بين ٥٦ شركة عالمية منافسة.

كما دعمت كانون الشرق الاوسط في عام ٢٠٠٧ برنامجاً بيئياً يهدف الى زراعة ٥٠ شجرة غاف في الصحراء القريبة من المركز الوطني لبحوث الطيور في سويحان بإمارة ابو ظبي. وتأتي مبادرة زراعة هذه الأشجار في اطار حملة مشتركة مدتها سنة كاملة بين الصندوق العالمي لصون الحياة الطبيعية وجمعية الامارات للحياة الفطرية، وهدفها جعل شجرة الغاف رمزا وطنيا لدولة الامارات العربية المتحدة.



اسكدنيا للبرمجيات ترعى مؤتمر GSM >3G الشرق الأوسط والخليج



نائل صلاح يحاضر في المؤتمر

رعت شركة اسكدنيا ESKADENIA المزود الإقليمي لبرمجيات الإتصالات مؤتمر GSM>3G الشرق الأوسط والخليج للمرة الثانية على التوالي. وقد انعقد المؤتمر الرائد في مجال الإتصالات في المنطقة، في الفترة ما بين ١٥ – ١٦ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨ في دبي.

اشتمل المؤتمر على أكثر من ١٥٠ شركة دولية قامت بعرض منتجاتها وخدماتها خلال يومي المؤتمر والذي استقطب أكثر من ٢٥٠٠ زائر من صناع القرار من أكثر من ٨٠ دولة.

وبحسب ما صرح به المنظمون فإنه ومع التغير والتطور المستمرين في أسواق الإتصالات في الشرق الأوسط قام مؤتمر GSM>3G الشرق الأوسط والخليج الثالث عشر بالتركيز على الفرص والتحديات المتاحة من خلال الإتصالات المدمجة (CONVERGENCE) والتحول الى الجيل الثالث (3G) والخدمات اللاسلكية واسعة النطاق (BROADBAND).

وقام **نائل صلاح** المدير العام لشركة اسكدنيا بإلقاء محاضرة على أجندة جسر الفجوة الألكترونية في المنطقة، حيث قدم **صلاح** بعض الفرص لخدمات الدفع عن طريق الهاتف المحمول، ويعتبر هذا الموضوع من أكثر المواضيع نقاشاً على أجندة صناعة الإتصالات في الآونة الأخيرة.

وكشف **صلاح** ان مجموعة برمجيات اسكدنيا في مجال الإتصالات آخذة بالتوسع لتشمل منتجات جديدة تلبي متطلبات سوق الإتصالات وحاجات شركات الإتصالات.

سامسونغ تدخل سوق الكمبيوترات المحمولة في الإمارات والسعودية

أعلنت شركة سامسونغ المتخصصة في الكترونيات المستهلك وتكنولوجيا المعلوماتية عن دخولها الى سوق الكمبيوترات المحمولة في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية بعد طول انتظار. وستشمل مجموعة المنتجات كمبيوترات محمولة في فئات مختلفة أربع: hMobile. Light & Thin Premium Desktop.Eplacement Optimum.،hBusiness. فضلاً عن قسم Netbook.

وقال **مادهاف ناريان**، المدير العام لقسم المعلوماتية في سامسونغ الخليج «مع دخول سامسونغ الى سوق الكمبيوترات المحمولة، أمسينا قادرين على تقديم حلول كمبيوترية شخصية كاملة للزبائن، ويعزّز إدخال كمبيوترات سامسونغ المحمولة الفاخرة الى الإمارات العربية المتحدة موقع الشركة بصفتها رائدة تكنولوجية عالمية تقدم تصاميم كمبيوترية جوّالة متقدمة بأعلى مستويات الجودة والنوعية».

ACER تطلق الكمبيوتر النقال اسباير ٨٩٣٠ جي في الشرق الأوسط



كريشنا ميرتي
ACER

أطلقت شركة أيسر الكمبيوتر النقال اسباير ٨٩٣٠ جي المزود بأحدث بطاقة رسومية من طراز NVIDIA GEFORCE لتوفير أفضل تجربة ألعاب شيقة ومتكاملة لعملائها في الشرق الأوسط. ورأى متخصصون ان هذا الجهاز الملقب بـ «منصة الألعاب الخارقة» سيجذب العديد من عشاق ألعاب الكمبيوتر في دول منطقة الخليج.

ويتميز جهاز أسباير ٨٩٣٠ جي النقال بهيكلية جيمستون الزرقاء ذات اللمسة الجمالية اللافتة عن بعد. وينفرد عن غيره بأنه يجمع بين التصميمات الجذابة والأدائية الاستثنائية ليزوّد العملاء بمنصة ألعاب كمبيوتر مثالية.

قال **مارك بروسر**، مدير تسويق المنتجات بوحدة المنتجات النقالة في ايسر كمبيوتر الشرق الأوسط: «تشهد منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا توجهاً لافتاً نحو ألعاب الكمبيوتر المتقدمة، كما يزداد عدد عشاقها والمولعين بها على نحو مطرد، وهم يطالبون منذ حين بأن تطوّر لهم الشركات العالمية المتخصصة أفضل أجهزة كمبيوتر نقالة تتفق مع احتياجاتهم وتطلعاتهم».

ACER تطلق أجهزة الكمبيوتر المكتبية فيريتون اكس ٢٧٠ المتطورة

أطلقت أيسر ACER ثالث أكبر مزوّد لمنتجات تقنية المعلومات في العالم أجهزة الكمبيوتر المكتبية (فيريتون اكس ٢٧٠ VERITON X270) ذات الاداء الخارق والمصممة خصيصاً للمستخدمين الباحثين عن نظم حاسوبية مكتبية ذات مواصفات استثنائية كفيلة بتلبية احتياجاتهم المعلوماتية والترفيهية بشكل كامل.

وتتميز اجهزة الكمبيوتر المكتبية فيريتون اكس ٢٧٠ من أيسر بصغر حجمها، كما تضم مجموعة متكاملة من المواصفات الاستثنائية، وتلك المتوافقة مع السلامة البيئية.

وقال **سانجي كاشرو**، مدير تسويق المنتجات في أيسر الشرق الأوسط «تطالب الشركات الحديثة بحلول مبتكرة ومتطورة تساعدها في تحقيق احتياجات أعمالها وتعزيز مكانتها وتنافسيتها. لذا، طورت أيسر أجهزة الكمبيوتر المكتبية فيريتون اكس ٢٧٠ المصممة للشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة.

الاتصالات السعودية تحافظ على تصنيفها الإئتماني

استطاعت شركة الاتصالات السعودية STC المحافظة على تصنيفها الإئتماني بدرجة (+A) بالرغم من تداعيات أزمة الإئتمان العالمية وتأثيرها على القدرات الإئتمانية. أعلنت ذلك في بيان لها بعد الانتهاء من أعمال المراجعة السنوية المصدرة من قبل وكالة التصنيف الإئتماني العالمية ستاندرد أند بورز.

وأشارت اتصالات الى ان هذا التصنيف جاء ليعزز رؤية وكالة التصنيف الإئتماني لوضع شركة الاتصالات السعودية في المنطقة المتمثل في خططها الإستراتيجية وقدرتها التشغيلية المدعومة بالتدفقات النقدية القوية والإيرادات العالمية المحققة، إضافة الى متانة مركزها المالي ومؤشراتها الإئتمانية لمقابلة أي متطلبات تمويلية مستقبلية.

مدير عام ITS خالد السعيد يحوز جائزة الرئيس التنفيذي لقطاع التكنولوجيا من مجلة CEO الشرق الأوسط

حاز العضو المنتدب ومدير عام شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) المهندس **خالد فرج السعيد** جائزة الرئيس التنفيذي لقطاع التكنولوجيا من مجلة CEO الشرق الأوسط.

وقد أسست شركة ITS العالمية عام ١٩٨١ في الكويت وهي متخصصة في تقديم الحلول والبرامج التقنية الحديثة. وتضم الشركة أكثر من ألفي موظف محترف منتشرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، شرق آسيا والكاريبي.

وقد أعلنت ITS أخيراً عن خطط للتوسّع في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا، وإنتاج برامج تكنولوجية تخدم قطاعات متنوعة، خصوصاً المصارف وشركات الإتصالات ومؤسسات التعليم العالي. كما أطلقت عام ٢٠٠٨، وبالتعاون مع شركة اي ام سي (EMC) العالمية المتخصصة في تطبيقات التكنولوجيا، المركز الأول في المنطقة ITS/EMC في مدينة دبي للإنترنت لتقديم المشورة التكنولوجية وعرض البرامج والأجهزة للحلول التكنولوجية المختلفة للشركات.

هذا ووقعت ITS اتفاقية تعاون مشترك مع هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات (ITIDA) لإقامة أول مركز إقليمي لتصدير البرمجيات وإدارة نظم المعلومات عن بعد انطلاقاً من القرية الذكية في القاهرة – مصر.

وفي هذا الصدد علّق **السعيد**: «نؤمن ان مصر تمتلك قدرة عظيمة كي تكون مركزاً محورياً لصناعة تقنية المعلومات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، خصوصاً مع الدعم الكبير الذي تقدمه الحكومة المحلية للقطاع وكوادره».



خالد فرج السعيد من اليسار يتسلم الجائزة

يذكر ان ITS حصدت جوائز مميزة خلال السنوات الماضية إذ اختيرت كأفضل شركة IT خلال مؤتمر التمويل الإسلامي الخامس (KLIFF) الذي عقد في كوالا لامبور عام ٢٠٠٧. كما نالت جائزة أفضل مزود عالمي للحلول التكنولوجية للمصارف من مجلة «وورلد فاينانس» العالمية عام ٢٠٠٧ أيضاً.

أما **السعيد** فقد نال جائزة ENTREPRENEUR OF THE YEAR من مجلة أرابيان بزنس هذا العام.

ومنذ توليه القيادة في شركة ITS كعضو منتدب ومدير عام وإداري، استطاع **السعيد** ان يحدث نقلة نوعية ومتميزة في أنشطة الشركة والمنتجات المتنوعة التي تقدمها. كما نجح في مضاعفة عوائد الشركة من خلال خطة التوسع الإقليمي والإستراتيجي والموارد البشرية وزيادة العوائد الإجمالية.

ويتمتع **السعيد** بخبرة ٢٠ عاماً في إدارة الأعمال والعمليات، التمويل وإدارة المخاطر وتقنية المعلومات، ساعدته على إيصال شركة ITS وتوابعها الى الريادة.

XEROX تطلق عصراً جديداً من الطباعة الرقمية الموفرة للطاقة

كشفت شركة زيروكس لحلول الطباعة عن انبزاغ فجر جديد في عالم الطباعة مع تمهيد الطريق أمام إنتاج أحبار EA ذات درجة الانصهار المنخفضة جداً. وذلك بهدف خفض الاستهلاك الكلي للطاقة في أجهزة الطباعة الرقمية بنسب تراوح بين ١٥ في المئة و٣٠ في المئة.

وتعد عملية صهر الحبر لكي يلتصق بالورق أكثر الإجراءات استهلاكاً للطاقة في الطابعات والأجهزة متعددة الوظائف، فهي مسؤولة عن استهلاك من ٥٠ الى ٨٠٪ من الطاقة الكلية المستهلكة. لذلك عمل العملاء والباحثون في مركز زيروكس للأبحاث في كندا على تطوير أحبار EA ذات درجة الانصهار المنخفضة جداً، لتخفيض درجة الحرارة الضرورية لتحقيق الانصهار المطلوب، وبالتالي تقليل الطاقة المستهلكة، فالحبر الجديد قابل للإنصهار عند درجات حرارة منخفضة جداً أقل بـ ٤٥ درجة فهرنهايت من درجة الحرارة التي تعمل عندها أحبار EA المستخدمة حالياً في منتجات زيروكس، ودون ان يكون ذلك على حساب جودة الصورة المطبوعة أو أداء الجهاز بشكل عام.

وعلق **هادي محبدي**، نائب رئيس زيروكس ومدير مركز زيروكس للابحاث في كندا قائلاً: «لقد كانت هذه أصعب عملية لتطوير حبر طباعة قد عمل عليها المركز حتى اليوم. فلقد كان علينا تجاوز جميع الحدود من أجل الوصول الى درجة انصهار منخفضة ودرجة لمعان عالية، مع المحافظة على مستويات الأداء التي تقدمها أحبار EA الحالية، بل والتفوق عليها.

HP الشرق الأوسط تطور مجموعة الطباعة والتصوير الرقمي لديها



عمرو حسن
HP

أطلقت مجموعة الطباعة والتصوير الرقمي في أتش بي HP الشرق الأوسط فعالياتها بترقية مجموعة من المسؤولين التنفيذيين، وهو ما يعكس التزام الشركة بضمان وجود فريق إداري فعال قوي وديناميكي في قسم الطباعة والتصوير الرقمي عبر منطقة الشرق الأوسط لتطوير التفعيل العلمي للشركة وتوفير الأسهل والأجود للعملاء.

وستتألف الهيكلية الجديدة للمجموعة من العناصر التالية:

– خدمة INKJET والأعمال التجارية لحلول الإنترنت بقيادة أسد سيد. وهي المسؤولة عن منتجات INKJET والحلول والمستهلكين.

– كذلك ستكون IWS مسؤولة عن الطريق الى السوق وستشمل منتجات IPG و PSG على حد سواء.

وقد علق **عمرو حسن**، المدير العام لمجموعة الطباعة والتصوير الرقمي اتش بي الشرق الأوسط قائلاً: «ان توسيع عمليات أعمالنا ورؤيتنا سوف يتطلب قيادة قوية وإدارة فعالة. وسيعكس إنشاء فريق إداري جديد التطور المستمر والنجاح الدائم لمجال الطباعة في منطقة الشرق الأوسط، هذا الى جانب التزامنا الدائم بتوفير أفضل الحلول لعملائنا. ولقد لمسنا نحن كمجموعة الطباعة والتصوير الرقمي وتراً حساساً لدى عملائنا في المنطقة من خلال تعزيز خبراتهم وتجسيد وثائقهم وتعزيز أهمية نوعية الطباعة».

وأضاف: «نحن على ثقة بأن التعيينات والإدارة الجديدة في مجموعة الطباعة والتصوير الرقمي في اتش بي الشرق الأوسط سوف توفر منصة قوية للنمو في المستقبل لشركتنا».

احمد عبد الكريم الجلفار

(اتصالات ETISALAT - الامارات):

وضعنا المالي وتصنيفنا سيتيحان لنا فرص التطور والتوسع



«قطاع الإتصالات الأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية» هذا ما أكده الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة اتصالات في دولة الإمارات العربية أحمد عبد الكريم الجلفار، موضحاً ان الشركة مستمرة في تنفيذ خططها الموضوعة لكل دولة. واعتبر الوضع المالي للشركة وتصنيفها الجيد سيتيحان لها فرصاً كبيرة للتطور والتوسع، مبدياً الاستعداد التام للتعاون مع شركات الاتصالات العربية. محيلاً تقدير أمان قطاع الاتصالات الى رأي المحللين الماليين والمستثمرين.

قطاع الإتصالات الأبعد تأثراً

■ **كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع الإتصالات في العالم العربي؟**

– لقد أثرت الأزمة على دول العالم قاطبة وطاولت مختلف القطاعات الإقتصادية، لكن ما ميّز قطاع الإتصالات أنه الأقل تأثراً كونه مرتبطاً بتوفير الخدمات الأولية والأساسية للمواطنين.

مستمرون في خططنا

■ **هل من إجراءات معينة ستتخذها اتصالات في ظل الأزمة الراهنة؟**

– بالمبدأ نحن مستمرون في تنفيذ خططنا الموضوعة لكل دولة نعمل فيها، وهذه الخطط مبنية على دراسات وأسس علمية متينة وهي تختلف من دولة الى أخرى، وعلى سبيل المثال الإمارات أو السعودية، حيث كان تأثر اقتصادها بالأزمة بسيطاً مقارنة مع العديد من دول العالم والمنطقة.

فرص كبيرة للتطور والتوسع

■ **ما هي تحضيراتكم للعام ٢٠٠٩؟**

– نتفاجأ في ظل الأزمة المالية العالمية بمتغيرات ومستجدات جديدة يومية، لذا فنحن نراقب الوضع ومطمئنون لأن وضعنا المالي جيد وتصنيفنا جيد، ما يتيح لنا فرصاً كبيرة للتطور والتوسّع.

وعادة في مثل هكذا أزمات، أوضاع الكثير من شركات الإتصالات تكون حرجة، ولا ضير لنا إذا تعاونا معها لما فيه خير القطاع.

■ **هل تؤيدون فكرة ان قطاع الإتصالات هو القطاع الآمن للإستثمار؟**

– أؤمن بأن قطاع الاتصالات قوي جداً وتأثره بالأزمة كان طفيفاً، وفي ما خص إذا كان القطاع الآمن للإستثمار فأترك تقدير ذلك للمحللين الماليين والمستثمرين. ■

اتصالات تحصل على جائزة افضل مشغل للاتصالات في المنطقة



محمد حسن عمران
رئيس ETISALAT

حصلت اتصالات على جائزة افضل مشغل لخدمات الاتصالات في منطقة الشرق الاوسط ضمن جوائز الانجازات التي تنظمها مجلة «أريبيان بيزنس».

هذه هي المرة الثانية التي تحصل فيها «اتصالات» على هذا التكريم من المجلة، والمرة الخامسة التي تحصل فيها على جائزة افضل مشغل في الشرق الاوسط خلال السنوات الثلاث الاخيرة.

وتمضي «اتصالات» قدما في تحقيق هدفها بأن تصبح من بين اكبر ١٠ مشغلين حول العالم بحلول العام ٢٠١٠. وتعد الجوائز التي حصلت عليها المؤسسة بمثابة تكريم لاولئك الذين يسعون جاهدين لتحقيق هذا الهدف حيث اثمرت الحصول على الجائزة.

شراكة استراتيجية بين اتصالات وفرانس تيليكوم

من جهة ثانية، وقعت اتصالات ETISALAT الإمارات وفرانس تيليكوم اتفاقية تنص على تقديم خدمات البيوت الرقمية في دولة الإمارات والعالم.

وبموجب الإتفاقية ستقوم اتصالات بشراء أسهم في شركة سوفت آت هوم التي أطلقتها فرانس تيليكوم بالتعاون مع شركتي تومسون وسيغام لتوفير البرمجيات الخاصة بالحلول ثلاثية التشغيل في البيوت الرقمية.

وقال رئيس مجلس إدارة اتصالات **محمد حسن عمران** «ان التقاء خبرات اتصالات وفرانس تيليكوم سينسجم مع استراتيجيتنا الرامية الى تحقيق رضى عملائنا في كافة الأسواق التي نعمل فيها. كما تمهد الاتفاقية الطريق للشركتين للتعاون في توفير محتوى غني من الوسائط المتعددة، مثل خدمات الدفع حسب الطلب لمشاهدة التلفزيون والأفلام والأحداث الرياضية وغيرها من الفعاليات التي تعزز الخدمات التي نقدمها في الإمارات والعالم».

اتصالات تطلق خدمة جديدة تستهدف مشتركي الهواتف الثابتة



عيسى الحداد
الرئيس التنفيذي للتسويق – ETISALAT

اطلقت اتصالات خدمة «اختيار اتصالات لهاتف المنزل الثابت»، الموجهة لمشتركي الهواتف المنزلية الثابتة خارج شبكة اتصالات (من المشغل الآخر) في ما يشبه فصلا جديدا من المنافسة بين شركتي اتصالات ودو على عملاء خدمات الهاتف الثابت.

وتتيح هذه الخدمة استخدام شبكة اتصالات، والحصول على توفير نسبة تصل الى ٦٧٪ على رسوم المكالمات الدولية، على مدار الاربع وعشرين ساعة وطيلة ايام الاسبوع، مع ميزة الاحتفاظ بالرقم الحالي نفسه.

كما ستوفر اتصالات خلال كانون الثاني (يناير) الحالي جهاز الاتصال الآلي لجميع المشتركين مجانا، حيث يتيح اجراء جميع المكالمات الدولية والمحلية كالمعتاد ودون الحاجة لإضافة اي ارقام او اعدادات اخرى.

وقال **عيسى الحداد**، الرئيس التنفيذي للتسويق – اتصالات: «تؤمن اتصالات بأهمية توفير خدماتها لجميع المقيمين على ارض الامارات وهي تطلق خدمة اختيار اتصالات لهاتف المنزل الثابت لتمكن جميع الراغبين من استخدام شبكة اتصالات من التمتع بمزاياها وحسوماتها».

هيثم عبدو (ITS - الكويت):

فرصتنا مثلى للانطلاق والتوسع في ظل اوضاع الاسواق الحالية

تتعاون شركة ITS الكويتية مع مصارف ومؤسسات اسلامية مالية رائدة وتوفر لها الحلول المعلوماتية الخاصة بالصيرفة الاسلامية، وقد اصبح لها اليوم امتدادات في العديد من اسواق الشرق الاوسط واوروبا وأفريقيا وآسيا عبر شركاء استراتيجيين او مكاتب او فروع.

مدير التسويق في مجموعة ITS هيثم عبدو رأى في الاوضاع الحالية التي تعيشها الاسواق بفعل الازمة المالية العالمية فرصة مثلى للانطلاق والتوسع من منطلق خدمات الشركة الاساسية والمطلوبة من المصارف والمؤسسات المالية.

وعرض عبدو لإنجازات الشركة وتوسعها المستقبلي في العديد من الدول حول العالم، ملقيا الضوء على خصائص الخدمات ومميزاتها نوعية وسعرا، كاشفا عن تطلع الشركة لتحقيق مردود مليار دولار بين سنتي ٢٠١٣ و٢٠١٥ .



خدماتنا اساسية

■ **الى اي مدى تأثرت اعمالكم بالأزمة المالية العالمية؟**

– أثّرت الازمة المالية على المصارف كافة حول العالم، وكذلك المؤسسات المالية في المنطقة العربية التي لها استثمارات مباشرة في الاسواق الاميركية، في حين غلب على المؤسسات الاخرى الخوف والترقب مما قد يحصل، ما ادى الى الانكماش. كل هذا يمكن أن يؤدي الى تقليص استثمارات ITS ولكن بالمقابل، أنشأنا لجنة خاصة بالشركة تدرس مدى تأثير الأزمة علينا وعلى العملاء، وعليه نحن نرى في الأوضاع الحالية الفرصة الأمثل للانطلاق والتوسّع وذلك لأسباب عدة أولها ان الخدمات التي نقدمها ليست ثانوية بل أساسية لأي مصرف، إضافة الى أننا نقدم منتجاتنا مع خدمات الصيانة بسعر أدنى من مورّدي أجهزة الكمبيوتر، وفي ظل الأزمة بات الكل يبحث عن تقليص المصاريف. هذا وتعمد الشركات العالمية والأميركية خصوصاً الى تقليص تواجدها في الأسواق، وهي تنظر الى أسواق الشرق الأوسط على أنها الأدنى ربحية ما يخلي لنا الساحة للتوسّع والسيطرة على هذه الأسواق.

بالنتيجة نتمنى ألا تطول الأزمة لأنها ستؤثر على الجميع بمن فيهم عملاؤنا، إلا أننا واثقون ومهما ستكون عليها الظروف، من أننا سنتوسع في أكثر من بلد.

خدمة الأزمات المالية

■ **هل لنا بلمحة عن الخدمات التي تقدمونها في ظل الأوضاع الراهنة؟**

– نقدّم صيانة للأجهزة المعلوماتية بسعر أقل من مورّدي الأجهزة، كما نقدّم الحلول المصرفية المتكاملة والتي يمكن ان يستأجرها المصرف شهرياً بدل ان يدفع مبالغ طائلة ثمناً لترخيص حيازة البرامج. هذا وسنطرح خدمة جديدة للأزمات المالية عبارة عن خدمات وحلول يدفع ثمنها بالتقسيط من دون فوائد، وتشمل الصيانة وترخيص الحيازة.

■ **هل تؤيدون مقولة ان الرأسمالية أثبتت عجزها وان الحل هو في الإقتصاد الإسلامي؟**

– كشركة تكنولوجيا، ننظر الى الصيرفة الإسلامية كنموذج أعمال كما وان الشركات في أنحاء العالم كافة تبحث عن النموذج الأكثر ربحية والأدنى خطورة.

وفي هذا الخصوص أثبتت التجارب ان أسس الإقتصاد الإسلامي تحمي في شكل أكبر المؤسسة والمستهلك ولا ندخل في تراكم الفوائد وأزمة الإئتمان. كما ان الصيرفة الإسلامية مبنية على التجارة حيث هناك متابعة للمؤسسة المالية للمشروع المموّل ومشاركة بالربح والخسارة. وشخصياً أرى توجهاً عالمياً لاعتماد الأسس الإسلامية بغض النظر عن تسميتها، وهو أمر بدأ المصرف المركزي في لندن العمل به ويدرّس في أميركا.

بالمقابل وان توسعت الصيرفة الإسلامية إلا أننا لن نشهد تحولات من مصارف تقليدية الى إسلامية بل سيتم اعتماد النموذجين في غالبية المصارف.

■ **هل يمكن اعتبار قطاع التكنولوجيا انه بقي بمنأى عن الأزمة وتداعياتها؟**

– قطاع التكنولوجيا واسع جداً، وفيه العديد من المجالات تأثرت بدرجات متفاوتة بالأزمة. فالمجال المخصص بالبرامج والحلول الأساسية كـ ITS لم يتأثر بالأزمة، فيما الشركات التي تبيع المنتجات الكمالية كأجهزة المعلوماتية وغيرها تأثرت طبعا وسط الانكماش الاقتصادي الذي طال الاسواق.

انجازات فاقت التوقعات

■ **هل لنا بلمحة عن انجازاتكم خلال عام ٢٠٠٨؟**

– فاقت انجازاتنا هذا العام كل توقعاتنا وحققنا مردودا بلغ ٣٠٠ مليون دولار، ونعمل وفق خطة مدروسة رسمناها حتى العام ٢٠١٥ حيث يفترض ان تحقق ITS بين سنتي ٢٠١٣ و٢٠١٥ مردودا يصل الى مليار دولار.

وفي سياق آخر، نركز في اعمالنا على قطاع الاتصالات حيث حزنا على أكبر المشاريع مثل SAUDI TELECOM في الكويت واوكلنا بكامل التجهيزات التكنولوجية لشركة «زين» للاتصالات في السعودية، وافريقيا اضافة الى مشاريع اخرى.

اما على الصعيد المصرفي، وتحديدا مجال الصيرفة الاسلامية فقد حزنا صفقة تحويل برامج وحلول بنك الكويت والشرق الاوسط الى اسلامية، مع التذكير ان الـ ITS هي الوحيدة التي سبق ان قامت بمثل هذه العملية من قبل.

كما وقعنا عقدين كبيرين في الفيتنام وعقداً آخر مع اكبر مصارف نيجيريا وافريقيا وهو ZENITH BANK ونحن في طور اعداد برامج وحلول لأكبر مصارف الفيليبين وهو الـ EAST WEST BANK، اضافة الى اننا نتعاون مع بعض الشركاء في ماليزيا وسنغافورة، وبدأنا اعمالا مع مصرف كندي ومع مصارف في جزر الكاريبي عبر شريك اميركي. هذا وسنبدأ بتسويق برامج وحلول الصيرفة الاسلامية في شرق اوروبا خصوصا روسيا وبعدها في اوروبا الغربية.

على المسار الصحيح

■ **هل من استراتيجية معينة تتبعونها في توسعاتكم لمواجهة المخاطر؟**

– نتبع اسلوب توسع مباشر عبر مكاتبنا في الشرق الاوسط، ولكن نعتمد في التوسع العالمي على شركاء ووسطاء محليين في كل سوق لأن الشركاء ادرى منا بثقافة السوق وحاجاته واسلوب التعامل معه وهذا ما يسهّل علينا التأقلم مع اي سوق "TO BE TRULY GLOBAL YOU HAVE TO BE A LOT OF LOCALS".

■ **كيف تقيّمون نتائجكم بعد كل هذه التوسعات؟**

– حققنا نموا بنسبة تفوق الـ ٤٠ في المئة ووصلنا الى ابعد الاسواق ولنا شركات استراتيجية مع اكبر الشركات العالمية، وهذا دليل واضح اننا على المسار الصحيح وان استراتيجيتنا حكيمة. هذا وحزنا على جوائز عدة نفخر بها وخصوصا تلك التي اعتمدت على تصويت العملاء.

منتجات جديدة

■ **ماذا تتوقعون للعام ٢٠٠٩؟**

– في رأيي لم تبلغ الازمة ذروتها بعد، ونحن بالتالي نراقب التطورات ومتفائلون بالخطوات التي ندرسها، كما ان خططنا التوسعية ثابتة، وما دمنا نقدم خدمات تفيد العميل فلا خوف علينا وسنطلق منتجات جديدة تتوافق والضوابط الاخلاقية حيث يعاني العالم اليوم فورة المنتجات المتفلتة. ■



ادي شرفان (طويل شرفان وشركاه):
نشاطنا سيشمل كل زاوية في لبنان تحقيقا لريادة سامسونغ

المدير في شركة طويل شرفان وشركاه وكيلة «سامسونغ الكترونيكس» SAMSUNG العالمية ادي شرفان لاحظ بعض التغييرات السلبية لجهة هبوط اسعار بعض المنتجات الالكترونية بفعل تداعيات الازمة المالية العالمية.

وعرض شرفان لاهم المنتجات التي اطلقتها الشركة خلال فعاليات معرض «ترميوم ٢٠٠٨» مركزا على عروضها الخاصة لشهري تشرين الثاني وكانون الاول الماضيين. لافتا الى احتلال المرتبة الاولى ومنذ سنوات في مبيع التلفزيونات، واعدا بشمول نشاطها كل زاوية من لبنان تحقيقا لريادة سامسونغ.

هبوط اسعار بعض المنتجات

■ الى اي مدى برأيكم تأثر قطاع التكنولوجيا في لبنان بالازمة المالية العالمية؟

– تأثر لبنان بقطاعاته كافة بالازمة المالية كان بسيطا مقارنة مع دول العالم، ولكن لمسنا بعض التغييرات السلبية لجهة هبوط اسعار بعض المنتجات والذي لم يكن في الحسبان، وذلك بسبب المخزون الصناعي الفائض في البلدان المصدرة والتي تأثرت بالازمة مثل اليابان والصين وكوريا الجنوبية.

منتجات ثورية نوعية

■ ما الجديد الذي تعرضه سامسونغ من منتجات؟

– اطلقنا السلاسل الثلاث الجديدة لتلفزيون سامسونغ، كما واطلقنا تلفزيوناً من تصميم «جورجيو أرماني» (GEORGIO ARMANI TV) اضافة الى اكبر LCD تجاري في العالم قياس ٧٠ إنشا وكلها منتجات تعرض للمرة الاولى في لبنان.

كما عرضنا منتجا جديدا من سلسلة HOME THEATERS وهو البلو راي هوم ثياترز 7.1 وهو الاول من نوعه يسوّق في العالم.

وعلى صعيد آخر طرحنا اربعة طرازات من الكاميرات الرقمية بمواصفات 13.1 MEGAPIXEL FULL HD CAMERA، كما طرحنا اصغر كاميرا فيديو بمواصفات نوعية في العالم وسعرها ٩٩٩ دولاراً وهو في رأيي سعر تشجيعي بامتياز.

واهم ما اطلقناه في معرض «ترميوم ٢٠٠٨» حملة «سامبا في سامسونغ» وتتضمن عروضا خاصة خلال شهري تشرين الثاني وكانون الاول على التلفزيونات والـ DVD والكاميرات الرقمية، اضافة الى اكثر من ألفي هدية من سامسونغ ضمن نموذج بطاقة «حك واربح»، حيث تم السحب في ١٥ كانون الثاني على عشر بطاقات برعاية اليانصيب الوطني، اتاحت لرابحيها رحلة لحضور كارنفال ريو دو جونيرو في البرازيل.


PLASMA PS63A750

الاوائل مبيعا للتلفزيون

■ كيف تقومون نتائجكم في لبنان للعام ٢٠٠٨ وهل من سياسات توسعية جديدة؟

– حققنا نموا هذا العام بلغ الـ ٨٠ في المئة بعد ان كان ٧٠ في المئة العام الماضي، ونفتخر بأننا على مدى عام ونصف العام لا نزال الاوائل في مبيع التلفزيونات في لبنان.

ونحن نعد اللبنانيين ان نشاطاتنا ستشمل كل زاوية في لبنان وكما «سامسونغ» هي الرائدة عالمياً في مجال الالكترونيات، فستكون الرائدة ايضا بمجالها في السوق اللبناني. ■


CAMERA DIGITAL
S860/S760


CAMERA
VP- HMX20


HOME THEATERS HT-TZ3[illegible]5



رالف بيطار (SOFT MIND - لبنان):

نأمل في تحسن شبكتي الاتصالات والانترنت بما يسهل خدمة عملائنا

اداء عال مواكب للتطور التكنولوجي، عنوان نشاط شركة «سوفت مايند» SOFT MIND للحلول المعلوماتية.

مدير عام الشركة السيد رالف بيطار عرض للتوسع الاخير الذي حققته الشركة في اسبانيا وبعض الدول الخليجية، وللقطاعات الاقتصادية التي تغطيها عبر تزويدها ببرامج الحلول.

واذ نوه بتفوق اللبناني في حقل المعلوماتية، امل في تحسن شبكتي الانترنت والاتصالات في لبنان، بما يسهل خدمة العملاء في السوقين المحلي والخارجي، لافتا الى «تمايز حلولنا بالامان وعدم قابلية النسخ وخدماتنا بدعم العملاء عبر الانترنت ومساعدتهم على حل مشكلاتهم الطارئة، كاشفا عن نمو محقق في حجم اعمال الشركة بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

مواكبون للتطور التكنولوجي

■ ما هي ابرز خطوات «سوفت مايند» خلال عام ٢٠٠٨؟

– تعمل شركة سوفت مايند منذ ١٢ عاما في السوق اللبناني، وقد أمّنت ٤٥٠ نظاما معلوماتيا لشركات ومؤسسات محلية الى جانب دخولنا الاخير الى السوق الإسباني، نركّز ضمن استراتيجيتنا الجديدة على التوسع في الدول العربية، وقد تعاونا السنة الماضية مع عملاء عديدين في دبي، ابو ظبي، البحرين، السعودية، سلطنة عمان والاردن.

ونسعى دائما الى مواكبة التطور التكنولوجي وتقديم احدث البرامج والحلول (SOFTWARE SOLUTIONS) للشركات، مع امكانية ربط وتواصل مختلف الفروع والمكاتب التابعة للشركة ببعضها البعض.

وقد ساعدنا توسع المؤسسات اللبنانية في الخارج في السنوات الخمس الماضية على نشر حلولنا في الاسواق العربية.

والى جانب التوسع، ندعم اعمالنا ونشاطاتنا في لبنان ونستقطب كفايات مهنية شابة لبنانية باستمرار.

برامج وحلول لمختلف القطاعات

■ ما هي القطاعات التي تركز عليها شركة سوفت مايند؟

– تغطي «سوفت مايند» قطاعات اقتصادية عدة ابرزها التجزئة، والموارد البشرية، شركات وساطة التأمين، شركات التدقيق المحاسبي، صناعة المجوهرات، شركات المحاماة والمحامين.

وتصنّع الشركة برامجها وحلولها في لبنان لأن كلفة التكنولوجيا اقل محليا من الدول العربية والشرق أوسطية، كما ان الشباب اللبناني بارع ومتفوّق في هذا المجال في المنطقة.

ونتمنى ان يتحسن ويزدهر قطاع التكنولوجيا والانترنت والاتصالات في لبنان، فهذه الخطوة ستسهّل عملنا لجهة خدمة عملائنا محليا وخارجيا عبر الانترنت.

حلول متمايزة

■ ما الذي يميز برامجكم التكنولوجية عن غيرها من البرامج؟

– تعود شركة سوفت مايند في لبنان الى شركة سوفت مايند الأم في النمسا التي تملك حصة ٩٨ في المئة. ورغم هذا الارتباط الاوروبي، فشركتنا في لبنان تصنّع الحلول والبرامج التكنولوجية محليا ولا تستقدمها من الخارج، كما اننا نطور ونحسّن هذه البرامج باستمرار لمواكبة متطلبات وحاجات العملاء.

وقد استطعنا ان نستقطب اسماء كبيرة وشركات مهمة في لبنان لديها فروع وموظفون بأعداد ضخمة، الى جانب الاستحواذ على حصة شركات تكنولوجيا تعمل منذ ٢٥ سنة في السوق.

وتتميز حلولنا بقدرتها على مواكبة نمو الشركة، اي انها تخدم عددا قليلاً من الموظفين وصولا الى التوسع والانتشار في ٣٠ فرعا، كما وتتميز بالامان وعدم القابلية للنسخ، انما للتعديل بما يتوافق ومتطلبات الافراد والشركات على السواء.

وتقدم «سوفت مايند» خدمات الدعم للعملاء عبر الانترنت وتساعدهم على حل المشكلات الطارئة، اضافة الى تنظيم دورات تدريبية في مكاتب الشركات والمؤسسات التي نتعاون معها.

خدمة التكلم عبر الانترنت

■ كيف تنظرون الى قطاع التكنولوجيا في لبنان؟

– تحسن اداء قطاع التكنولوجيا في السنتين الماضيتين في لبنان. لكن نتمنى ان تصبح سرعة الانترنت اكبر لانها تساعدنا على خدمة عملائنا وتسهيل تواصلنا معهم في كل انحاء العالم. كما ان هذه السرعة تسمح للشركات بتقديم خدمات افضل في القطاعات الاقتصادية كافة.

ونتمنى ان تدخل خدمة VOICE OVER IP الى لبنان وهي تتضمن التكلم عبر الانترنت.

وهذه الخدمة توسّع عمل اللبنانيين في المنطقة وتساعد على تحقيق ربحية اكبر للشركات وتنمية الاقتصاد الوطني. وقد تتعارض هذه الخدمة مع عمل وزارة الاتصالات لانها تخفض ايراداتها، لكن تدني تكلفة المكالمات ودعم الاقتصاد عبر هكذا خطوات يساهمان في تسهيل التواصل للمؤسسات وتطوير اعمالها ونشاطاتها والمشاركة في تحريك عجلة الاقتصاد.

■ ما هي النتائج التي سجلتموها عام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة هذا العام وسجلنا نموا بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧، وهي نسبة ممتازة اذ كانت تبلغ نسب نمونا في السابق بين ١٠ و١٢ في المئة.

سعيدون بهذه النتائج لانها تثبت ثقة عملائنا بحلولنا ورضاهم عن خدماتنا. ■



باتريك فارجيان (SODETEL):

عدد مشتركينا زاد ٥٠٪ في العام ٢٠٠٨

وعلى وزارة الاتصال تقديم ما يلزم لتلبية حاجات المواطنين

توقع رئيس مجلس إدارة سوديتيل للإتصالات SODETEL باتريك فارجيان ان يقتصر تأثر قطاع الإتصالات في العالم العربي ولبنان من جراء الأزمة العالمية على نواح بسيطة، معتبراً ان من الأسباب التي حمت لبنان من هذه الأزمة عدم تعرضه للتضخم الذي شهدته دول عدة في المنطقة وكذلك الإستراتيجية الحكيمة.

ولفت الى ان وزارة الإتصالات اللبنانية لم تؤمن بعد قدرة الاستيعاب الدولية الكافية التي تسمح بتلبية حاجات المشتركين بالإنترنت كما يجب، منوهاً بأهمية ما تقدمه سوديتيل من خدمات فريدة ومميزة وتغطية شاملة. مشيراً الى ان الشركة حققت خلال العام ٢٠٠٨ نمواً لافتاً حيث زاد عدد مشتركيها بنسبة تفوق الـ ٥٠ في المئة.

وفي ما يلي نص الحديث:

عوامل حمت لبنان

■ الى أي مدى أثرت الأزمة العالمية على قطاع الإتصالات في المنطقة وبالأخص في لبنان؟

– أتوقع تأثراً بسيطاً لقطاع الإتصالات في العالم العربي بالأزمة خصوصاً لبنان. ومعلوم ان شركات الإتصالات تتأثر بتأثر المشتركين فيها وهم قسمان:

القسم الأول ويضم الشركات المتنوعة العالمية المحلية، التي ستخفف من مصاريفها في ظل الأزمة. وهذا سيطاول قطاع الاتصالات ويؤثر على حجم نموه كما سيحد من نشوء شركات جديدة.

أما القسم الثاني فيضم المشتركين والمستهلكين الأفراد والمنازل، وهو لم يتأثر في لبنان بشكل ملحوظ بل ارتفع الناتج المحلي العام في ٢٠٠٨ بحسب حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بنسبة حوالى ٦ في المئة، إضافة الى ان التقنيات الجديدة التي أطلقها قطاع الإتصالات، خصوصاً خدمة الـ DSL التي لم تبلغ ذروة انطلاقتها بعد، ما يعني ان النمو إذا انخفض في ٢٠٠٩ فهو لن يتوقف.

ومن العوامل التي حمت لبنان أيضاً من التأثر بالأزمة، عدم تعرضه للتضخم الذي شهدته دول عدة في المنطقة. إضافة الى الإستراتيجية المصرفية الحكيمة التي منعت المصارف من الإستثمار في الأدوات والمشتقات المالية العالية المخاطر.

المطلوب منح تراخيص

■ هل من مشكلات معينة يعاني منها قطاع الإتصالات اليوم في لبنان؟

– لم تؤمن وزارة الإتصالات في لبنان بعد قدرة الإستيعاب الدولية الكافية التي تسمح لنا بتلبية حاجات المشتركين بالإنترنت كما يجب، فضلاً عن أن الأسعار مرتفعة مقارنة بما هي عليه في دول أخرى. ولذلك من الضروري خفضها ليستطيع المشترك الحصول على الإنترنت السريع بسعر معقول.

أما البنى التحتية التي تؤمنها وزارة الإتصالات فهي ليست سيئة في لبنان ولكن لو بادرت الهيئة الناظمة للإتصالات الى منح تراخيص لأكثر من جهة لتأمين البنى التحتية المناسبة، لكانت بذلك قد خلقت منافسة في السوق، وهو ما يزيد من الإستثمارات ويؤدي الى خفض الأسعار.

خدمات نوعية

■ ما الذي تتميّز به سوديتل وما هو جديد خدماتكم خلال ٢٠٠٨؟

– SODETEL معروفة بتقديمها أفضل نوعية اتصالات الى قطاع الشركات ومنها الشركات الدولية.

وفي العامين الماضيين نقلنا النوعية نفسها الى خدمات متنوعة بدأنا نقدمها الى الأفراد والمنازل والتي حصدت نجاحات كبيرة.

وركّزنا خلال العام ٢٠٠٨ بالإضافة الى الخدمات اللاسلكية (HSI- WIGO - WINS - MOBI)، على خدمة الـ DSL بشكل كبير بحيث الخدمة السلكية دائماً أكثر أماناً من الخدمة اللاسلكية.

وهنا يجدر توضيح الخطأ الشائع الذي يعتبر ان وزارة الإتصالات بالتنسيق مع أوجيرو هي التي تعطينا خدمة الـ DSL لكي نوزعها على السوق. فالحقيقة هي ان الـ DSL عبارة عن انترنت (ISP) وبنى تحتية (DSP)، وبالتالي فالمشترك يتعامل مع شركة الإنترنت التي بدورها تتعامل مع الـ DSP، الذي يمكن ان يكون إمّا شركة خاصة أو وزارة الإتصالات. و SODETEL هي الشركة الخاصة الوحيدة في لبنان التي تقدّم الـ ISP والـ DSP على السواء وهذا يساهم في مراقبة نوعية الخدمة بفاعلية أكبر كما يساهم في خفض التكاليف.

وتقدّم SODETEL جميع خدمات الـ DSL الموجودة في لبنان، إضافة الى خدمة جديدة أطلقناها في نيسان (أبريل) الماضي ونتفرّد بتقديمها وهي خدمة الـ DSL غير المحدودة. أما التغطية فتشمل جميع المناطق التي تسمح الوزارة بتغطيتها.

ومن ميزات SODETEL أيضاً، العروض الكبيرة التي تقدمها الى المواطنين، وآخرها " START UP FOR O $" لمدة شهر، والتي تعفي المواطن من تكلفة وصل الـ DSL الى منزله.

وتتعامل SODETEL مع شركتي THOMSON واحدى الشركات في مجال المودیم وذلك وفقاً لنصائح فرانس تيليكوم المساهمة بـ«سوديتيل» بنسبة ٤٠ في المئة والتي بنينا شبكتنا وفق أسسها ومعاييرها.

مواكبون للتطورات والمبتكرات

■ نلاحظ تواجد لـ SODETEL في الكثير من المعارض الخارجية، هل هناك استراتيجية تسويقية في الخارج؟

– لا تنظم SODETEL معارض للتكنولوجيا إنما تشارك فيها، وذلك من منطلق مواكبة التطور التكنولوجي وليس تسويق الخدمات. ونحن نحرص على تواجد ممثلين للشركة في أهم المعارض مثل جايتكس وفي أكبر الندوات التكنولوجية، بحيث تمكنا من مواكبة التطورات وآخر المبتكرات ومن تقديم أحدث الخدمات لزبائننا في لبنان.

٥٠ في المئة نمواً بعدد مشتركينا

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟ وما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال ٢٠٠٨ نمواً ملحوظاً وزاد عدد مشتركينا بنسبة تفوق الـ ٥٠ في المئة وهذا دليل واضح على النشاط الكبير وثقة السوق بـ SODETEL.

أما في العام المقبل فمن المفترض العمل على تقديم خدمة الـ DSL الى أكبر عدد من شركات الإنترنت الخاصة، إضافة الى توسيع تغطيتنا للمناطق اللبنانية وإطلاق خدمات جديدة لجهة الـ DSL والإنترنت اللاسلكي (WIRELESS).

■ هل من كلمة أخيرة؟

– شهدت SODETEL تطوراً مهماً في الفترة الأخيرة وتميزنا عن غيرنا بنوعية خدماتنا وسعينا الدائم لتقديم الخدمات الجديدة والمتطورة. ■

ناظم يغمور (باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS) :

حلولنا وبرامجنا المعلوماتية موجهة الى المصارف الإسلامية

نائب الرئيس التنفيذي لقسم تطوير الأعمال في شركة باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS للحلول المعلوماتية ناظم يغمور توقع عودة الأسواق في الشرق الأوسط الى الانتعاش بعد ثلاثة أشهر. واعتبر تأثير الأزمة المالية العالمية نفسياً وناتجاً عن خوف الجمهور من تلك المنطقة.

وفي ما خص نشاط الشركة عدد يغمور مميزات برامجها الموجهة الى المصارف الإسلامية، متطرقاً الى منتج IMAL المرخص من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والصادر حديثا عن الشركة مشيراً الى اعتماد برامج الحماية العالمية الآمنة، متوقعاً تراجع النمو في الربع الأول من ٢٠٠٩، مذكراً بتمايز كوادرها البشرية الكفية والمحترفة.



الأسواق تعود للإنتعاش بعد ٣ أشهر

البيان ■ هل تعتقدون ان من الممكن احتواء الأزمة المالية، وهل تأثرت شركة PATH SOLUTIONS سلباً بها؟

– من دون شك المصارف والمؤسسات المالية تأثرت سلباً بالأزمة، أما بالنسبة لشركة باث سوليوشنز فأعمالها لا تزال على وتيرتها الطبيعية. ونحرص على توفير البرمجيات المتكاملة المتوافقة مع أحكام الشريعة للقطاع المصرفي الإسلامي، بغية ان يتحكم بالمخاطر ويكون أكثر فعالية.

أما على صعيد أسواق منطقة الشرق الأوسط وان تأخرت انطلاقة بعض المشاريع فيها فبسبب عدم وضوح ما ستؤول اليه الأوضاع، لكنها برغم ذلك ستعود وتنتعش خلال ثلاثة أشهر ولا ضرورة للذعر.

الأزمة نفسية

■ هل لاحظتم تباطؤاً في بعض الأسواق العربية التي تتواجدون فيها؟

– الواقع المعضلة نفسية وناتجة من خوف الجمهور. فالتأثيرات الفعلية محدودة جداً في منطقة الشرق الأوسط، مقارنة بالأسواق الأميركية.

■ بمَ تتميز شركة باث سوليوشنز عن مثيلاتها من الشركات؟

– تلتزم شركة باث سوليوشنز بتقديم أرقى وأجود أنواع البرامج والخدمات الألكترونية للمصارف الإسلامية.

وقد حصلنا مؤخرا على شهادة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية (AAOIFI).

باث سوليوشنز تسعى باستمرار الى التقدم والتطور وابتكار الحلول الجديدة لتلبية متطلبات وحاجات السوق

وتقدم باث حالياً "IMAL" وهو منتجها الأساسي والمرخص من قبل (AAOIFI)، والأهم أنه يحق للمستخدم ان يضع على الوثائق المطبوعة بواسطة IMAL رمز الهيئة، ويستعملها مباشرة مما يوفّر الوقت والتكلفة على المصارف، وخصوصاً المبتدئة منها.

كما ونركّز على التعامل مع المصارف والمؤسسات المالية والشركات الإستثمارية الإسلامية، ولكن لا مانع لدينا من بيع برامجنا الى البنوك التقليدية.

برامج آمنة

■ هل تعتبرون ان الحلول المقدمة من باث سوليوشنز آمنة؟

– تقدم باث سوليوشنز الحلول المعلوماتية المعروفة في الأسواق. ونعتمد برامج الحماية المتعارف عليها والمعتمدة من أوراكل ومايكروسوفت وغيرهما..

٢٥ ٪ من المصارف الاسلامية تستخدم برامجنا

■ ما هي الإفادة من مشاركتكم الدائمة في المعارض والمؤتمرات؟

– نسعى من خلال مشاركتنا في المعارض والمؤتمرات الى تعريف المؤسسات المالية الإسلامية على باث سوليوشنز وخدماتها. وبالأخص ان باث هي أكبر شركة في العالم في مجال تقديم الحلول المعلوماتية والتقنية للمصارف الإسلامية، حيث ما يفوق ٢٥ في المئة من هذه الأخيرة تستخدم برامجنا.

١٠٠ في المئة نمواً

■ ماذا عن نتائجكم في ٢٠٠٨؟

– فاقت نسبة النمو الـ ١٠٠ في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية. ومن المتوقع ان نحقق نسبة نمو ١٠٠ في المئة أيضاً هذه السنة.

ونتوقع ان يشهد العام ٢٠٠٩ المقبل تباطؤاً في الربع الأول، فالمصارف الناشئة حديثاً قد تتردد قليلاً قبل اتخاذ قراراتها، بسبب الهلع والخوف والعوامل النفسية المسيطرة. لكن من المؤمل ان تعود الطفرة الى سابق عهدها، بدعم من السيولة المتوافرة في المنطقة وسعي المستثمرين الى التوسع.

وبالنتيجة فإن باث سوليوشنز تسعى باستمرار الى التقدم والتطور وابتكار الحلول الجديدة لتلبية متطلبات وحاجات السوق، سواء لجهة السيطرة على المخاطر او لتحسين آداء المؤسسات المالية كافة.

يذكر ان شركتنا تتميّز بكوادرها البشرية الكفية والمحترفة، ولدينا أكاديمية لتدريب موظفينا وتعزيز قدراتهم. ■

جمال عانوتي (IDS):

متمايزون ببرامجنا ذات الاستخدام السهل والأداء الفعّال



من اهداف شركة INTEGRATED DIGITAL SYSTEMS (IDS) للحلول المعلوماتية توفير البرامج للمؤسسات المالية والمصرفية عبر شبكات الانترنت، اضافة الى الحلول المعلوماتية لادارة الصحف والشركات التجارية والعقارية.

مدير عام الشركة جمال عانوتي سلط الضوء على انتشار الشركة الاقليمي والاوروبي وتمايزه في مجال توفير البرامج ذات الاستخدام السهل والاداء الفعّال، مشيرا الى تحقيق نسبة نمو سنوية وصلت الى ٢٠ في المئة خلال السنوات الخمس الماضية، كاشفا عن استراتيجية تسويقية جديدة اعتمدتها الشركة وتقضي بالمشاركة في اكبر عدد ممكن من المعارض المتخصصة.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– افتتحت شركة IDS فرعها الرئيسي في لبنان عام ١٩٩١، وفرعا رئيسيا آخر في الكويت وفروعا عدة اخرى في المنطقة.

هدفنا تطوير البرامج وتأمين الحلول المعلوماتية المناسبة للعالم العربي. ومن ضمن اختصاصاتنا توفير الحلول للمؤسسات المالية والمصرفية عبر شبكات الانترنت، اضافة الى الحلول في مجال ادارة الصحف والتجارة المحلية والعالمية والادارة العقارية.

■ هل واجهتكم صعوبات لايجاد كوادر بشرية محترفة ومتخصصة في هذا المجال؟

– يتميز لبنان بكوادره البشرية المحترفة والمتمايزة. ولكن خلال السنوات الثلاث الماضية بدأت منطقة الخليج العربي تستقطب كوادرنا الفنية المتخصصة. بالنسبة الى IDS لا نفتقر الى موظفين كفوئين ومتخصصين حاليا، بالرغم من ان هذه العملية باتت اصعب من السابق.

شبكة مصارف وشركات استثمار

■ هل تتعاملون مع مصارف معينة في المنطقة؟

– تتعامل شركة IDS مع البنك التجاري الكويتي ومع ١٥ شركة استثمارية ضخمة في الكويت ومنها كامكو وSECURITIES GROUP وغيرها.. اضافة الى مصارف عديدة اخرى.

■ ما هي الحلول التكنولوجية التي تقدمها IDS والتي تميزها عن مثيلاتها من الشركات العاملة في السوق حاليا؟

– تسعى الشركة الى تلبية حاجات العملاء من خلال توفير الحلول المناسبة لهم بعد الاحتكاك المباشر بهم لمعرفة متطلباتهم، وبالاسعار المناسبة خصوصا ان حلول ادارة المحافظ والاستثمار المصرفي شبيهة برزمة مستوردة من الخارج، وغالبا ما تكون اسعارها مرتفعة جدا.

■ ما هي الخدمات المصرفية الالكترونية E-BANKING المميزة التي تقدمها الشركة للمصارف؟

– لا يكمن التميز بالخدمة نفسها، كونها باتت موجودة لدى المصارف كافة، بل نتميز بآلية تشغيل هذه الخدمة، بهدف توفير خدمات مصرفية بطرق سهلة وبسرعة قياسية.

وتقدم IDS هذه الخدمة لمصارف عدة ومنها البنك التجاري الكويتي.

نسوّق برامجنا في اوروبا

■ كيف تصفون تداعيات الازمة المالية العالمية؟

– لم تظهر حتى الآن تداعيات سلبية للازمة على القطاع ولا تزال الشركة تستقطب عددا لا يستهان به من العملاء العرب، كما اننا سنركز على منطقة اوروبا من منطلق اننا عضو في ELCIM، وهي كونسورتيوم يهدف الى تسويق البرامج المعلوماتية اللبنانية في اوروبا من خلال تحسين مؤهلات الشركات المحلية، وتحديد اسواق الاتحاد الاوروبي الاكثر استيعابا للمنتجات اللبنانية.

تخوف من الركود

■ كيف تقومون نتائج IDS للعام ٢٠٠٨ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا نموا سنويا قاربت نسبته الـ ٢٠ في المئة خلال الاعوام الخمسة الماضية.

ونتخوف من التباطؤ والركود الاقتصادي الشامل نتيجة الازمة المالية الحالية بالرغم من ان شركتنا ليست ضخمة.

كما اننا نسعى الى اعتماد استراتيجية تسويقية جديدة عبر مشاركتنا في عدد اكبر من المعارض المتخصصة. ■

ابراهيم ابراهيم (CEDARCOM):

للدخول بقوة الى السوق المحلي وتوسيع نطاق خدماتنا



المدير العام في شركة سيدراكوم CEDARCOM لحلول الانترنت ابراهيم ابراهيم اعلن عن اطلاق منتجات عدة وانواع جديدة من الـ USB ، وعن تطوير خدمة MOBI من حيث السعة.

واشار الى توفير الشركة لخدمة MOBI المتطورة والتي تخول العاملين في الشركات والمؤسسات الدخول الى البنية التحتية لـ«سيدركوم» واستعمالها بدل الانترنت، كاشفا عن خطط للدخول بقوة الى السوق وتوسيع نطاق خدماتنا، آملا في تعاون اكبر لوزارة الاتصالات.

■ الى اي مدى تأثرت شركة "CEDARCOM" بالاوضاع في لبنان وبالازمة المالية العالمية الاخيرة؟

– بداية لم تؤثر الازمة المالية مباشرة على قطاع التكنولوجيا بالاخص في لبنان، بل طاولت في شكل اساسي المصارف والقطاعات المالية.

وفي ما خص الاوضاع الداخلية في لبنان، فقد عانينا من نمو بطيء خلال الاشهر الاولى من ٢٠٠٨ نظرا لهشاشة الاوضاع، ولكن بعد شهر ايار، ومع بداية الاستقرار النسبي عاد النمو ليطاول نواحي اعمالنا كافة.

منافسة على خدمة ADSL

■ كيف تنظرون الى المنافسة في السوق المحلي على خدمات الانترنت؟

– لا شك في ان هناك منافسة في السوق، خصوصا على خدمة الـ ADSL والتي للأسف لم نطلقها بعد بسبب تعقيدات مع الجهات الرسمية، لكننا سننافس فيها بالتأكيد اسوة بخدمة DSL المرنة التي نوفرها لعملائنا، بعيدا عن التعقيدات والروتين الاداري.

■ ما الجديد الذي قدمتموه خلال ٢٠٠٨؟

– اطلقنا انواعا عدة من المنتجات واشكالا جديدة للـ USB كما اننا طورنا خدمة MOBI اي كبّرنا سعة حساب المستهلك. ومن جهة اخرى وفرنا لأفراد الشركات التي نتعامل معها خدمة MOBI المتطورة، والتي تخولهم الدخول الى البنية التحتية لـ«سيدركوم» واستعمالها بدل الانترنت وكأنهم في مكاتبهم.

نتائج دون التوقعات

■ كيف تقيّمون نتائج ٢٠٠٨؟

– لا ننكر ان نتائج ٢٠٠٨ لم تكن بمستوى توقعاتنا ولكنها بقيت ضمن اطار النجاح وتجاوزت نسبة العشرة في المئة نموا. ونتوقع ان نبدأ العمل بخدمة الـ ADSL في العام ٢٠٠٩. وفي خططنا الدخول بقوة كبيرة الى السوق وتوسيع نطاق خدماتنا ليشمل كل لبنان مع تقديمنا لخدمات جديدة ابرزها خدمة الـ YMAX.

■ هل من كلمة اخيرة؟

– نتمنى ان تتعاون وزارة الاتصالات في شكل اكبر لنستطيع العمل في سوق حر تنافسي يظهر براعة الجميع. ■

أنطوان أبي ناصيف (أبتيك APTEC):

مواكبون لكل ما يطرأ من منتجات على عالم التكنولوجيا



تنشط شركة ابتيك APTEC في مجال تزويد المؤسسات والأفراد بأجهزة كمبيوتر ومكملاتها ذي العلامة التجارية العالمية، مواكبة لكل جديد يطرأ على عالم التكنولوجيا وتقنية المعلومات.

المدير التجاري في منطقة المشرق انطوان أبي ناصيف ركّز على البرامج التدريبية التي تقوم بها الشركة والموجهة الى الموزعين، متوقفاً عند معاناتها كما أغلبية الشركات من نقص الكفايات البشرية بسبب انتقالها للعمل في الدول العربية والمهجر، مذكراً بخطط مرسومة لتمثيل علامات تجارية جديدة، مبيناً سهولة تأقلم الشركة مع الأنظمة والقوانين الراعية لقطاع التكنولوجيا في دول المنطقة.

نجاح ترميوم ٢٠٠٨

■ في رأيكم هل طاولت الأزمة المالية العالمية قطاع التكنولوجيا في لبنان؟

– لم يتأثر لبنان بقطاعاته كافة بأي تأثر مباشر بالأزمة المالية، ونحن كجزء من قطاع التكنولوجيا لم نشعر حتى بأي تراجع في الطلب على المنتجات، وخير دليل على ذلك معرض ترميوم ٢٠٠٨ الذي لقي إقبالاً كثيفاً من جمهور المهتمين الذين يشكلون قوة استهلاكية كبيرة.

أجهزة وبرامج

■ ماذا تقدمون من جديد للمستهلك؟

– تتعاطى ابتيك APTEC بيع أجهزة الكمبيوتر والمنتجات المكملة لها مثل الأقراص المدمجة وشاشات «ال سي دي» LCD، وتركيب الشبكات المعلوماتية والبرامج. وتمثل ابتيك شركات عالمية منها سيمنس وأيسر واتش بي، ونواكب التطور في شكل دائم ونعرض أي جديد يطرأ على عالم التكنولوجيا، كما أننا نهتم بالمشاركة في المعارض المتخصصة لتسويق منتجاتنا خارج السوق المحلي.

نقص في الكفايات البشرية

■ هل من استراتيجية معينة تتبعونها؟

– تعد ابتيك من الشركات المتخصصة في التوزيع ولها انتشارها في لبنان والشرق الأوسط، وتمثل أكثر من ٣٦ علامة تجارية. ولتحقيق النجاح الدائم وتقديم أفضل الخدمات تعتمد الإدارة برامج تدريبية ككل الموزعين المتعاونين حول أي منتج جديد، كما ولديها فريق خاص بالشركات التي تتعامل معها ووظيفته مساعدة تلك الشركات وتدريب موظفيها على استخدام المنتج بالطريقة الفضلى.

لكن اليوم ثمة مشكلة باتت تعانيها ابتيك وتتمثل في إيجاد الكفايات البشرية بسبب انتقالها للعمل في الدول العربية والمهجر.

تكيّف مع الأنظمة والقوانين

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وهل من خطط توسعية للعام المقبل؟

– حققنا نتائج ممتازة خلال هذا العام ومستمرون في تحقيق النمو وبمعدل ملحوظ.

أما بالنسبة للعام المقبل فنحن نخطط طبعاً لعرض منتجات جديدة، كما أننا سنمثل شركات وعلامات تجارية جديدة.

وعقدنا آمالاً كبيرة على مشاركتنا في معرض ترميوم، وتميز جناحنا بالمساحة الأكبر.

على صعيد آخر، نتوسّع في دول منطقة الشرق الأوسط من دون معوقات تذكر، يساعدنا في ذلك تمايزنا بالتأقلم مع الأنظمة والقوانين الراعية لقطاع التكنولوجيا في تلك الدول.■

ماريو معوض (WISE):

خدمة الانترنت ستتوفر للجميع وبأسعار مخفضة



مدير التسويق والمبيعات في شركة WISE لحلول الانترنت ماريو معوض اعتبر «ان المنافسة في قطاع الانترنت لم تكن ولن تكون على الاسعار، انما على جودة الخدمة والاهتمام بالعميل». لافتا الى مواجهة بعض الصعاب مع القطاع العام حيث التجاوب بطيء ولا يخدم المستهلك، مطمئنا الى «ان خدمة الانترنت ستتوفر للجميع وبأسعار مخفضة»، مبديا استعداد الشركة لتوفير خدمات الانترنت بعد اصدار قوانين راعية لها.

■ في رأيكم ما مدى تأثر لبنان بقطاعاته كافة بالازمة المالية العالمية؟

– لقد اثبت لبنان للعالم بعد الازمة المالية مدى متانة جهازه المصرفي وقوته، الذي بقي بعيدا عن اي تأثر مباشر وكذلك كان قطاع الانترنت، خصوصا وان لبنان شهد خلال الفترة الاخيرة والمتزامنة مع اطلاق نظام الـDSL اقبالا كبيرا من المواطنين على الاشتراك في شبكة الانترنت.

رواد في الانترنت

■ اين WISE اليوم من المنافسة في السوق اللبناني؟

– لا شك في ان المنافسة حادة في السوق اللبناني كونه يحتضن الكثير من العلامات التجارية المرموقة. ونحن كـ WISE دخلنا هذا السوق منذ اربع سنوات وكانت البداية صعبة، اذ كنا نتنافس مع شركات يفوق عمرها الخمس عشرة سنة، ولكن بفضل الجهد الكبير استطعنا اثبات انفسنا وتخطينا الكثير من الشركات واصبحنا في مجال الانترنت.

وهنا احب ان اشير الى ان المنافسة لم تكن ولن تكون على الاسعار، وخصوصا بعد بدء نظام الـ DSL حيث السعر واحد وثابت، انما على جودة الخدمة وعلى الاهتمام بالعميل ونحن نفتخر بأننا اكتسبنا ثقة العملاء اللبنانيين في هذا القطاع.

تجاوب بطيء من الجهات الرسمية

■ هل لنا بلمحة عن الاستراتيجية التي تتبعونها في السوق اللبناني؟

– نحن معروفون في السوق كشركة تعتمد على نظام الـWIRELESS، وقد لقينا اقبالا واسعا من الطبقتين الميسورة والمتوسطة، لكن ومع الانطلاق بالعمل في خدمة الـ DSL في اواسط ٢٠٠٧ اصبحنا اليوم نتوجه الى كل فئات المجتمع، متجاوبين مع متطلبات العصر.

هذا وتقدم WISE خدماتها عبر اجهزة «الموتوروللا» وهي علامة تجارية معروفة تزيد من ثقة المستهلك بشركتنا.

ومن جهة اخرى، وبما اننا شركة من القطاع الخاص نواجه بعض الصعاب مع القطاع العام حيث نلقى منه تجاوبا بطيئا، وكم كنا نتمنى لو كان التجاوب اسرع من اجل راحة المستهلك وخدمته بأفضل الطرق.

مواكبة للتقنيات الحديثة

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نموا جيدا خلال هذا العام، والمعركة كانت تنصب في اطار خدمة الـDSL لجهة الحصول على اكبر حصة في السوق.

هذا وستغطي خدماتنا مناطق جديدة العام المقبل، واطمئن الجميع الى ان خدمة الانترنت ستصبح متوافرة للجميع وبأسعار مخفضة. كما وسنواكب التقنيات الحديثة المرافقة للانترنت، ونحن في هذا الاطار ننتظر من الجهات الرسمية اصدار القوانين اللازمة لرعاية هذه الخدمات، ونحن على جهوزية تامة للانطلاق بتوفيرها في السوق المحلي.■

طوني عبدالله (IMAGE SYSTEMS) :

استراتيجية ترسيخ العلاقة مع المستهلك وتعزيز ثقته بمنتجات «كانون CANON»



مدير عام شركة إيماج سيستمز IMAGE SYSTEMS (عضو في الشركة القابضة ITG HOLDING) وكيلة شركة كانون CANON العالمية، طوني عبد الله عرض لأهم المنتجات المطروحة في السوق اللبناني، وأبرزها الطابعات من مختلف الأحجام والناسخات والسكانر المواكبة للتطوير وذات المزايا المتعددة. وأوضح ان استراتيجية الشركة ترتكز على ترسيخ العلاقة مع المستهلك وتعزيز ثقته بمنتجات كانون، لافتاً الى توفير خدمة ما بعد البيع واهمية الكلفة الاجمالية لآلات كانون بما ضمنه المستهلكات .

لا تأثير للأزمة

■ في رأيكم ما مدى تأثر قطاع التكنولوجيا في لبنان بالأزمة المالية العالمية؟

– شخصياً لا ألحظ أي تأثير للأزمة على لبنان وخصوصاً علينا كوكلاء كانون CANON في بيروت، والسبب يعود في رأيي الى الاستقرار الذي تحقق في الفترة الأخيرة على الساحة اللبنانية، وهنا أجدها مناسبة لأوجه الشكر والتقدير لحاكمية مصرف لبنان التي عززت ثقة اللبنانيين بعملتهم وساهمت في استقرار أوضاع الأعمال كافة.

منتجات مواكبة للتطور

■ هل من منتجات جديدة طرحتها كانون مؤخراً؟

– شعار كانون الدائم هو التجديد في منتجاتها بدءاً من المنتجات الأحادية الوظيفية وحتى المنتجات المتعددة الوظائف. ومن عروضاتها الحالية سلسلة أجهزة متخصصة في مجال الطابعات النافثة من مختلف الأحجام وأنظمة إدارة الوثائق المعلوماتية DIMS، والناسخات والسكانر.

خدمة ما بعد البيع

■ هل من استراتيجية معينة تتبعونها في ظل المنافسة؟

– طبعاً المنافسة موجودة ونحن نحترم الشركات الناشطة، ولكن كانون تملك ما يلزم للمنافسة.

على صعيد آخر، نركّز على العلاقة بين الشركة والعملاء والثقة في ما بينهما، فالمستهلك يبحث دائماً عن مدى منفعة المنتج الذي يشتريه ونحن بدورنا نحرص على تعزيز ثقته بكل منتجاتنا.

هذا ونوفر خدمات ما بعد البيع خصوصاً للطابعات، وهي خدمة نقدمها حتى منتصف الليل حيث فنّيونا في تأهب دائم لتلبية النداء وبسرعة قصوى.

نتائج جيدة

■ كيف تقوّمون نتائج ٢٠٠٨ وهل من توقعات للعام المقبل؟

– ٢٠٠٨ كان عاماً جيداً وحققنا ارتفاعاً ملحوظا في المبيعات، وأتوقع ان تكون نتائج العام المقبل أفضل، على أمل ان تستقر الأوضاع لعودة الإستثمارات والانتعاش الإقتصادي.■

غبريال حايك (IDM) :

نوفر خدمة الـ DSL بمهنية واحترافية وعلى مدار الساعة



مدير تسويق وتوزيع مشاريع DSL في شركة IDM لحلول الإنترنت غبريال حايك أشار الى تأثر الشركات الكبرى بالأزمة المالية من منطلق توفيرها خدمات الإنترنت الى المصارف والمؤسسات المالية.

ولفت الى ان الشركة توفر حالياً خدمة الـ DSL بمهنية واحترافية كاملتين، ومن مميزاتها النوعية والجودة والقيمة المضافة ويتولاها فريق عمل يلبي حاجات العملاء ومتطلباتهم طوال أيام الأسبوع وعلى مدار الساعة وبأسعار مدروسة، وتوقع ان تشهد سنة ٢٠٠٩ توسعاً لنشاطات الشركة وتعدداً في خدماتها، واعداً بإطلاق خدمة جديدة ستشكل مفاجأة للجميع.

تأثير نسبي للأزمة على القطاع

■ في رأيكم هل تشكل الأزمة المالية العالمية خطراً على قطاع الإنترنت في لبنان؟

– لم يعد قطاع الإنترنت اليوم موجهاً الى نخبة معينة من المجتمع بل أصبحت خدمته بمتناول الجميع نظراً لأهميتها في الحياة العصرية ونسبة الى سعرها، ومن هذا المنطلق لا أعتقد ان هذا القطاع سيتأثر بالأزمة العالمية، باستثناء الشركات الكبرى التي توفر خدماتها للمصارف والمؤسسات المالية، وهي اليوم تدخل بعض التعديلات على توسعها مواكبة للظروف الحالية.

خدمة الـ DSL

■ ما الجديد الذي تقدمونه للمستهلك اللبناني؟

– كما هو معروف، شهد لبنان خلال ٢٠٠٧ انطلاقة خدمة الـ DSL، التي لقيت اهتماماً وتجاوباً كبيرين من قبل اللبنانيين، ونحن في "IDM" نوفرها بمهنية واحترافية كاملتين ونحقق من خلالها نتائج جيدة.

■ هل تواجهون أي منافسة في السوق؟

– من الطبيعي ان يكون هناك منافسة في السوق، وفي رأيي لا يمكن ان يبلغ اي عمل قيمته الحقيقية إلا في ظل المنافسة، وكل شركة تستحوذ على حصتها من السوق بقدر ما تقدّم من خدمات تتمايز بالنوعية والقيمة المضافة.

مواكبون للتطور التكنولوجي

■ هل من استراتيجية معينة تتبعونها في ظل المنافسة؟

– يكمن مصدر قوتنا في الخدمات التي نقدمها للمستهلك وهي من الاهم المعروضة في السوق اللبناني، ونحن على جهوزية تامة لتلبية أي نداء على مدار الساعة وخلال أيام الأسبوع السبعة.

مقابل هذه الخدمات، نحافظ على أفضل الأسعار التي تلائم الجميع، ولا نكتفي أبداً بتوفير ما لدينا للشركات والافراد، إنما نتابع آخر التكنولوجيات في عالم خدمات الإنترنت.

■ كيف تقومون نتائج ٢٠٠٨ وهل من مشاريع توسعية للعام المقبل؟

– حققنا نتائج جيدة هذا العام، وفي رأيي فإن الارباح ستلبي توقعاتنا وأهدافنا للعام ٢٠٠٨، أما العام المقبل فسيشهد طبعاً توسعاً في نشاطاتنا حيث سنوفر خدمات جديدة.

وبانتظار تجهيز جميع السنترالات بتقنية الـ DSL نتحضر لتغطية شاملة وتعميم هذه الخدمة.

وفي سياق آخر، نحضّر خدمة جديدة نعلن عنها بداية العام المقبل وستكون مفاجأة حقيقية للجميع.

التخفيف من المعاملات الروتينية

■ هل لديكم مطالب معينة لتعزيز قطاع الإنترنت؟

– كل ما نأمله هو أن يخفف القطاع العام من المعاملات الروتينية التي تضيع وقتنا وتعيقنا في خدمة زبائننا على أكمل وجه، خصوصاً وأن العالم اليوم يعيش عصر السرعة ويبحث عن أقل الأمور مضيعة للوقت.■

المعهد العالي للأعمال ينظم حفلاً موسيقياً بمناسبة أعياد نهاية السنة



جورج نجم يلقي كلمة



الفرقة الموسيقية بقيادة جورج نجم

نظّم المعهد العالي للأعمال ESA بمناسبة حلول أعياد نهاية السنة حفلاً موسيقياً بعنوان «أبواق الفرح» يوم الجمعة ١٩ كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠٨ الساعة الثامنة مساءً في كاتدرائية مار لويس للآباء الكبوشيين في وسط العاصمة بيروت.

وقد عرفت مبادرة الطلاب والخريجين والأصدقاء والموظفين هذه نجاحاً باهراً لدى الجمهور الكبير الذي احتشد في الكنيسة ليعيّد الميلاد مع عائلة المعهد العالي للأعمال. توجّه هذا الحفل أساسا إلى أسرة المعهد من طلاب وقدامى وفريق إداري وأساتذة و أصدقاء لكنه أيضاً كان مفتوحا مجانا للجمهور.

تألفت الفرقة الموسيقية بقيادة جورج نجم مدير التواصل و العلاقات العامة في المعهد العالي للأعمال من ١٤ عازفاً وكورس من ٢٦ منشداً – مغنياً منفرداً.

أما العازفون فهم: كارين قادري على البيانو، شربل فرح على البوق، دومينيك تيغو على الكمان، يان شيبير ولارا كايز على الكلارينيت، خوليو عيد على الباس، ميشيل الريس على الترومبون، نعيم حنا على الغيتار، رايسة أشقر على المزمار، روبرت نجيم على الطبل، زياد شكرون على التشيلو، سامي شاتيلا على الساكسفون، سيبيل شابر على الفلوت وفلاديمير كوروميليان على الأرغن.

وتألف الكورس من: عبد الله نمور، ألين شابين، أنيس أبو جودة، إليان سعاده، فادي روبمد، جورج الهاني، غادة شحيبر، جيمي حلاسو، ماريا خوري، مروان بدر، مايا ضاهر، مايا خلف، مايا حتي، موريل مجدلاني، ندى كنعان، ندى تدمري، نادين سعد، نيكول كركور، بيرين مالو واكيم، رنا قانونجي، روني شعيب، سلام يموت، فيوليت شاهين، وجيه أبي عازار، وليد شاهين وزينه أرفلي.

قدّمت شركات عدّة دعمها لهذا المشروع الطموح والذي ساهمت في إنجاحه رعاية بنك إنتركونتيننتال، شركة ليبانو سويس للتأمين، لوريال، شركة باندا للطاقة السائلة، سوكوتيك، بوبليسيس غرافيكس، رفيق غزاوي وشركاؤه، موزار شاهين، وايد إكسبرتيز، أربوستا وفدى زلوم.



حشد كبير من المدعوين



مشهد آخر للمدعوين



كارين قادري تلعب على البيانو

ستيفان اتالي مديرا عاما لـ ESA

يتسلم في هذا الشهر مساعد مدير عام المعهد الاوروبي للادارة **ستيفان اتالي** منصب مدير عام المعهد العالي للاعمال في لبنان ESA مكان **روجيه اورسي** الذي كانت له بصمات مميزة في انجازات المعهد.

وتم اختيار **اتالي** في باريس بحضور حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** والسفير **اندريه باران**.

مشاركات عديدة لمؤسسة CMA CGM في مشاريع انسانية واجتماعية عديدة
المؤسسة تمنح جائزتها السنوية لصوت المرأة اللبنانية



نائلة سعاده (وقوفاً) وليلى سارا (جلوساً)

لطالما أبدت مجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم. CMA CGM التي أسّسها ويديرها جاك ر. سعاده رغبتها في مساندة الأنشطة الآيلة إلى مساعدة الناس وتوعيتهم على القضايا الحيوية. وفي هذا السياق، تم إنشاء مؤسّسة سي.أم.أ. سي.جي.أم. في العام ٢٠٠٥ بهدف المساهمة والمشاركة – بواسطة جمعيات أو هيئات – في تنفيذ الأنشطة المتقاطعة في المجالين الإنساني والثقافي في فرنسا ولبنان.

واستحدثت المؤسّسة في العام المنصرم جائزة ترمي إلى تشجيع الأنشطة ذات المصلحة العامّة أو المنفعة العامّة في الحقلين الإنساني والثقافي.

جائزة العام ٢٠٠٨

وفي هذا الإطار، منح مجلس إدارة المؤسّسة جائزته للعام ٢٠٠٨ إلى جمعيتين إنسانيتين هما لا بورغات في فرنسا وصوت المرأة اللبنانية في لبنان، وكلتاهما تنشطان لصالح الأطفال.

تقوم جمعية صوت المرأة اللبنانية في بيروت بنشاطات في المجال الاجتماعي والطبّي والتربوي وتؤمّن منافذ إلى الخدمات التربوية للأطفال من الطبقات المحرومة في لبنان.

نائلة سعاده

وقد صرّحت السيدة نائلة سعاده، رئيسة مؤسّسة سي.أم.أ. سي.جي.أم.: «ان هذه الجائزة ترمي إلى مكافأة الحائزين عليها ومساعدتهم على مواصلة نشاطهم وتدعيمه على حد سواء».

مشاركات في المشاريع الكبرى

تشارك مؤسّسة سي.أم.أ. سي.جي.أم. بشكل مكثّف في المشاريع الكبرى في لبنان. فعلى الصعيد الثقافي، هي شريكة في مهرجان بعلبك منذ سنتين. أما على المستوى الإنساني، فقد ساهمت المؤسّسة في نشاطات عدّة أبرزها:

– في العام ٢٠٠٦، بادرت مؤسّسة سي.أم.أ. سي.جي.أم. إلى وضع السفينة «كاب كامارا» مجّاناً بخدمة الحكومة الفرنسية لنقل المساعدات الإنسانية من فرنسا إلى لبنان في إطار عملية «باخرة للبنان». من جهة أخرى، قدّمت المؤسّسة هبةً كبيرة إلى «الصليب الأحمر الفرنسي» في العام ٢٠٠٦ لتأمين الوجبات إلى مهجّري الحرب في هذا البلد.

– في العام ٢٠٠٧، قدّمت المؤسّسة مساعدة مالية إلى منظّمة الإعاقة الدولية التي تسعى إلى مكافحة الألغام المضادّة للأفراد عند الحدود الجنوبية للبنان.

– في العام ٢٠٠٨، قرّرت المؤسّسة دعم مشروع إنساني كبير لصالح جمعية صوت المرأة اللبنانية عبر شراء وتجهيز دار استقبال في الفنار للأطفال والأمهات من الشرائح المحرومة.

– قدمّت المؤسّسة مساهمة مالية من أجل تجهيز ملعب رياضي وصالة متعدّدة الاستعمالات لصالح الجمعية الخيرية «فرح العطاء» في كفيفان، شمالي لبنان.

وتعود كلّ هذه الأنشطة بفائدة إنسانية وثقافية عالية على لبنان وهو البلد الأم لمجموعة سي.أم.أ. سي.جي.أم.

افتتاح محل SWATCH في فردان



من اليمين: جوان وجان وسيمون تامر

شهد يوم ١٦ كانون الاول (ديسمبر) الماضي افتتاح محل جديد وحصري لساعات سواتش (SWATCH) في سنتر "VERDUN JM" وسط حضور كثيف لأصدقاء وشخصيات ومدعوين من مختلف الميادين وممثلين عن وسائل اعلامية متعددة، وتخلل الحفل كوكتيل للمدعوّين.

وارتدت عارضات في معاصمهن مجموعة من ساعات ومجوهرات «سواتش» المميزة والمتعددة الألوان.

وتلى العرض مسابقة مباشرة على الهواء على اذاعة RADIO ONE سمحت لعدد كبير من الاشخاص بالحصول على احدث هذه الساعات.

ويقع محل سواتش (SWATCH) الجديد في منطقة التسوّق في فردان ويحتل طبقتين عرضت فيهما آخر صيحات الموضة من الساعات والمجوهرات.



من اليمين: جان تامر، أليان لاون ورامونا طعمة



من اليمين: فراس عطاالله، زينة نصار، لويزا سعادة، سيمون تامر، سعاد رحمة ولورا سعاده



من اليمين: جويل لاون، كارولين سركيس، سيمون تامر وأليان لاون

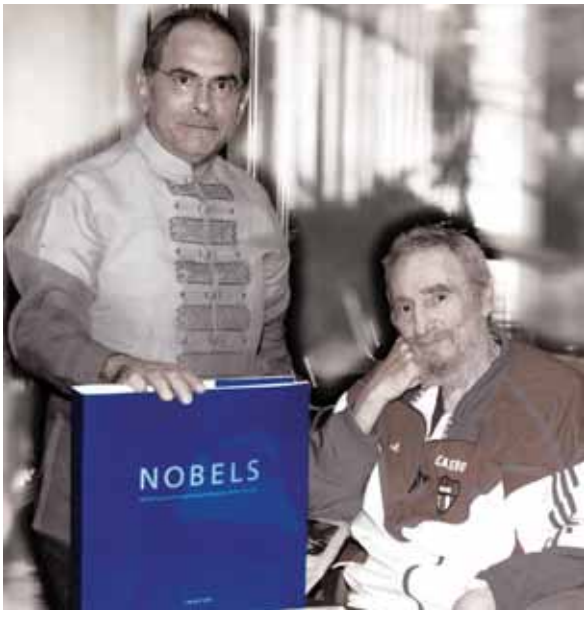
حفل في نيويورك يجمع الشخصيات الحائزة على جوائز NOBELS
القنصل جوزف عيسى شارك في تكريمهم



القنصل جوزف عيسى في الوسط مع بعض المشاركين في الحفل

بعد مشاركته في جلسة الجمعية العامة للامم المتحدة برفقة وفد تيمور الشرقية وعلى رأسه الرئيس التيموري دكتور **جوزيه راموس هورتا**، لبى الاستاذ **جوزيف عيسى** قنصل تيمور الشرقية وعضو مجلس ادارة شركة ميركو للتأمين دعوة خاصة لحضور الحفل الذي اقيم في NEW YORK BEACON COURT في ١٤ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ لإصدار كتاب NOBELS الذي يحتوي على صور للاشخاص الحائزين على جائزة نوبل في العالم مع نبذة عن حياتهم وانجازاتهم.

وقد حضر الحفل بعض شخصيات الكتاب بالاضافة الى المؤلفة والمصور الحصري لوجوه نوبل في العالم PETER BADGE، اعضاء من الكونغرس الاميركي، شخصيات من الحزب الديمقراطي والجمهوري، قائد شرطة نيويورك وعدد كبير من الشخصيات الرسمية والفنية. وتبع الحفل عشاء احتفالي خاص حضره اصحاب الدعوة ونخبة المشاركين.



الرئيس التيموري JOSE RAMOS-HORTA الى اليسار يقدم الكتاب NOBELS الى FIDEL CASTRO (جلوسا)



صاحبة الدعوة FRANCINE LE FRACK تلقي كلمة



من اليمين: PETER BADGE، مؤلفة وجوه نوبل NOBEL FACES وNICOLAS LINDAU رئيس مؤسسة LINDAU راعية حفل NOBEL FACES



في الوسط SONIA NETO من المفوضية الاوروبية مع القنصل جوزف عيسى والى يمينه مصور الكتاب PETER BADGE والى اليمين السفير NELSON SANTOS



FINN. E. KYDLAND النروجي الحائز على جائزة نوبل من الاقتصاديين متوسطاً القنصل جوزف عيسى وSONIA NETO



المشاركون في حفل العشاء

المحامي أديب زخور وقع كتابه الجديد
«السلطة الكنسية وظهورات العذراء في مديغوريه»



من اليمين: أديب زخور، الأب مارون نصر، حسين جابر، الأب الياس سلمان والمحامي يوسف لحود



أديب زخور يوقع كتابه

وقع المحامي **أديب زخور** كتابه الجديد «السلطة الكنسية وظهورات العذراء في مديغوريه» بحضور عدد من المحامين الأدباء الذين قيموا الكتاب وأثنوا على مضمونه وعلى الجهد الكبير الذي يبذله المؤلف لتأتي معلوماته دقيقة وشيقة وجاذبة للقراءة.

يعالج هذا المؤلف موضوع وإشكالية معاصرة في الكنيسة الكاثوليكية، ويعطينا أجوبة واضحة حول موضوع الظهورات والمسائل الناشئة عنها، ويوضح محتوى رسالة العذراء وهدفها. يبيّن رأي قداسة البابا **يوحنا بولس الثاني** وشهادات كرادلة وأساقفة، ويشرح هيكلية الكنيسة وقوانينها لا سيّما وفقاً لمجموعة الحق القانوني الكنسي «اللاتيني» (م.ح.ق.ل) وأجوبتها على أسئلة طرحت من خلال القانون الكنسي. كما يحدّد المراحل التي مرّت بها التحقيقات الكنسية والعلمية التي أجريت على أحداث وأشخاص هذه الظهورات.

المؤلف المحامي **أديب زخور** مجاز في القانون المدني والقانون الكنسي والعلوم اللاهوتية وله العديد من المؤلفات.



من اليمين: المحامي أنطونيو الهاشم، جوزف عيد، المحامي ناضر كسبار، ناجي خميس والرائد جهاد أسمر

رسائل القراء



جاءنا من الخبير محمود عاصي الكتاب الآتي وهو موجه الى ابنته سمر، مع العلم ان ما كتبه يمثل رأيه الخاص:

تحية طيبة،

في موكب العلم والعمل ومركبه فارغ في هذا البلد، حيث الواسطة والمحسوبيات هي الشهادة الفضلى، وبعد تجارب ومراقبة نقول بكل أسف هذا هو الامر الواقع بعدما رأينا ارتال الشباب المتعلم على أبواب السفارات، أبعث عبر البيان بالكلمة التالية «الى ابنتي» التي كانت صورتها نشرت على صفحاتها سابقاً، مع جزيل شكرنا سلفاً.

«الى ابنتي»

«سوف نعمل جاهدين ويكون اهتمامنا الحفاظ عليكم وبقاءكم لخدمة هذا البلد» هذا ما وعد به معالي الوزير في حفل تخرج كوكبة من الصبايا والشباب سنة ٢٠٠٥ من الجامعة اللبنانية، وكان تعقيبي يا عزيزتي يومها على ذلك: وما هذا الوعد سوى كوعد إبليس بالجنة.

وها أنت مع رفيقاتك وزملائك رغم مرور سنوات ثلاث على تخرجكم تتنقلون بين الدوائر والمؤسسات بحثاً عن عمل أو وظيفة لبداية حياة عملية، حرة، كريمة، ورغم سفر العديد منكم الى الخارج حيث هناك للإنسان قيمة رغم مرارة الحياة وبقاء البقية الباقية هنا «تبحث وتفتش».

ولم يشفع لك نجاحك المميز سنة الألفين واثنين في الشهادة الثانوية المرتبة الأولى في محافظة الجنوب والثامنة على مستوى الوطن، وهذه الحقيقة تؤكد ان لا قيمة للعلم في هذا البلد ومهما بلغت قيمة نجاح الإنسان ان لم يتوج «بالواسطة الرافعة»، وها هي الوظائف في الدولة من مستوى الفئة الأولى مروراً برؤساء المصالح والأقلام والدوائر جميعها بالوكالة محفوظة لأحفاد «رعاة المزرعة» بعد ان تبوأ الأولاد والمحاسيب المراكز والمناصب حتى ولو كانوا حملة «شهادة فقر حال» بالعلم والمعرفة وهذا ما أوصل وضع الإدارة الى الدرك الأسفل من العطاء والمحاصيل!

أما المؤسسات الخاصة فلا ترحب إلا بخريجي الجامعات الأميركية واليسوعية ولا مكان لخريجي الجامعات اللبنانية وغيرها فيها. والشيء نفسه يقال عن المصارف التي تحجز الوظائف لأبناء أصحاب الملايين المودعة عندهم، وذلك يعني ان لا مكان لأمثالك يا ابنتي في هذا البلد، فالمهيمن هو إما «مليونير» وإما «مديونير» وكلاهما يقف على مثلث زواياه الصفقات والسمسرة وتسول الهبات الدولية!

صانعو الخير في حفل جمعية «ام النور»



من اليمين: مها جورج زرد ابو جوده، وداد المرعبي، لورا تابت وحنان حداد



سعد الازهري وقرينته



انطوان شرفان وقرينته ماري

اقامت جمعية «ام النور» التي تعنى بمعالجة المدمنين على المخدرات والتي انقذت المئات من هذه الآفة اللعينة، حفل عشاء في مجمع «البيال» بحضور حشد من الشخصيات التي تساند وتدعم الجمعية.

تقدم الحضور الوزراء **زياد بارود**، د. **محمد خليفة**، **تمام سلام**، والوزيرة السابقة **ليلى الصلح حماده**، الى عدد من رجال الاعمال واركان المصارف والمؤسسات المالية.

إنجاز لبنان عرضت نتائج مشروع الشراكة مع الاتحاد الاوروبي



صورة تذكارية

أقامت إنجاز لبنان ومؤسسة التدريب الاوروبية لمساعدة الدول الشريكة للاتحاد الأوروبي (MEDA-ETE) مؤتمراً صحافياً في فندق كراون بلازا في بيروت عرضت خلاله نتائج مشروع الشراكة الذي جرى في لبنان.

واختيرت إنجاز لبنان للمشاركة في مشروع «التعليم والتدريب للتوظيف» (MEDA-ETE) بتمويل من الاتحاد الأوروبي، والذي يهدف الى تعزيز فرص العمل (الذاتي) عبر تحسين جودة التعليم والتدريب في عشر دول تم اختيارها من منطقة المتوسط. ويهدف هذا المشروع الذي تنفذه مؤسسة التدريب الاوروبية، الى توفير الدعم في تصميم وتنفيذ سياسات برامج التربية والتدريب الفني والمهني، التي من شأنها المساهمة في دعم التوظيف وفقاً لمبادرة إقليمية.

جمعية بيئتنا تنظم ورشة عمل ومسابقة حول التدوير لأجل بيئة افضل



جانب من المدعوين



جانب آخر من المدعوين

في مناسبة يوم البيئة الوطني، نظمت جمعية بيئتنا بالتعاون مع مبادرة الشراكة الشرق أوسطية، ورشة تدريب للأساتذة عن أخطار البطاريات المنزلية تضمنت عرضاً لأهم الأخطار الصحية والبيئية المرتبطة بالتخلص العشوائي من البطاريات المنزلية، بالإضافة الى أهداف وأنشطة المشروع، الذي تنفذه الجمعية بتمويل من (Initiative - MEPI - U.S Middle Eeast Partnership) في ثلاثة بلدان عربية هي لبنان، الأردن وتونس.

تم إطلاق مسابقة «التدوير لبيئة أفضل» الهادفة الى رفع مستوى الوعي لدى الطلبة في ٥٠ مدرسة لبنانية. وتشجع المسابقة الأفراد أو مجموعات مؤلفة من ٣ – ٥ طلاب بين ١١ و ١٤ سنة على تقديم مشاركاتهم في إطار مشروع بحث حول اهمية إعادة تدوير البطاريات.

تضمنت المسابقة فئتين هما:

– المدرسة ذات أفضل مواد للتوعية (ملصقات).

– المدرسة ذات أفضل رسالة سمعية / بصرية (شريط فيديو مصوّر أو تمثيلية أو فيلم قصير).

على ان تحصل المدرسة التي تجمع أكبر عدد من البطاريات على درع تكريمي، كما ستحصل جميع المدارس المشاركة والأساتذة المشرفون على المشاريع على شهادات.

وبحسب الجهة المنظمة فإن المشروع يهدف الى زيادة الوعي حول المخاطر الصحية البيئية المرتبطة بالتخلص من البطاريات وتشجيع مشاركة الطلاب على تجميع وفرز البطاريات.

أما المشاريع المقدمة والتي يجوز ان تكون نتاج عمل فردي أو جماعي، فيجب ان تتضمن مواد توعية أو مشروع توعية يتم تقديمها بطريقة خلاقة ومثيرة للإهتمام. كما يجب ان تتضمن الهدف من زيادة الوعي حول المخاطر البيئية و/أو الصحية المرتبطة بالتخلص من البطاريات. ويمكن الإشارة أيضاً الى وسائل لتحسين إدارة وحماية النظام الإيكولوجي من البطاريات. وكذلك رسالة توعية مرئية، بشكل شريط فيديو مصوّر أو تمثيلية مصورة أو فيلم قصير. على ان يكون مضمونها مرتبطاً بزيادة الوعي حول مخاطر التخلص من البطاريات.

أما المعايير المعتمدة لتحديد المجموعة الفائزة فتركز على مدى ارتباط المشروع بموضوع المسابقة، وعلى الأصالة في الفكرة وكذلك التأثير المرئي بحيث يكون العمل جذاباً وجاداً من أجل إيصال الرسالة بوضوح.



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

الليدي انجليك تولم على شرف سفير فرنسا



صاحبة الدعوة أنجليك شرتوني، مايا باران وزوجها سفير فرنسا في لبنان أندريه باران



ندى جريصاتي، جان تامر، نيوما دي سيكساس وزوجها سفير البرازيل أدواردو دي سيكساس، وقوفاً: د. جومانا تامر، أنجليك شرتوني وسليم جريصاتي



هوغو رايبو دو، جوني شرتوني، انجليك شرتوني، مايا باران، سفير فرنسا اندريه باران وسفيرة بريطانيا فرانسس غاي

في بهاء قصرها الراسخ في منطقة برازيليا في بعبدا، أقامت الليدي انجليك شرتوني مأدبة عشاء تكريمية لسفير فرنسا في لبنان أندريه باران وعقيلته مايا اللبنانية الأصل. مئة مدعو ومدعوة من بينهم العديد من السفراء المعتمدين والنائبة جيلبيرت زوين والوزير السابق وديع الخازن شاركوا في السهرة الملوكية التي تخللها رقص حالم على أنغام موسيقى رائعة ليل الجمعة ١٢ كانون الاول (ديسمبر) الفائت.

«برانش - بينغو» لسيدات نادي جونيه باي



ريجينا فنيانوس، ريما صفير، نتالي بو كرم واوللا زوين



مايدا الفضل، سعاد واكيم، روزي جمال، لودي دهان وجورجيب ميلاد

جرياً على التقليد السنوي في زمن الأعياد، نظمت سيدات نادي جونيه باي ليونز كلوب حفل برانش تخلله لعب البينغو في صالة «لاميرال» نادي اليخوت – الكسليك.

مئة وستون سيدة من مجتمعنا شاركن في اللقاء حيث رحبت رئيسة النادي ريما صفير بالحضور، محاطة بالأمينة العامة ريجينا فنيانوس وأمينة الصندوق اوللا زوين.

عاد ريع الصبحية لتأمين الهدايا لمئتي طفل من منطقة جونيه، تحديداً رعايا صربا، غادير، حارة صخر وساحل علما.



بديعة أبي اللمع، روز كرم، زينة خليفة، ريجينا فنيانوس، ماري بواري وانطوانيت باسيل



كلود صفير، لينا خليل، بلانش مطر، ووقوفاً من اليسار ناتالي بو كرم وانجيل مينا

المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة يكرم الاعلاميين



من اليمين: اللواء محمود طي أبو ضرغم بعد تسليمه الجوائز، النقيب محمد البعلبكي وعثمان عثمان وجوزف روكز وقد ظهر الثالث الى اليمين اميل ابي نادر



من اليسار: سمير بدر، اللواء محمود طي ابو ضرغم، اميل ابي نادر وجوزف روكز

لمناسبة عيد تأسيسه العشرين اقام المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة حفل غداء في الحمام العسكري – المنارة تكريما للاعلاميين.

رئيس المجلس اللواء الركن **محمود طي بو ضرغم** القى كلمة رحب فيها بنخبة من امراء الكلمة والاعلام اصحاب الاقلام الحرة وصوت الحقيقة.

وقال اللواء: انتم اصحاب أعرق رسالة حملها الانسان منذ وجوده رسالة الكلمة (وفي البدء كانت الكلمة).

وفي الختام وبحضور نقيب الصحافة اللبنانية الاستاذ **محمد البعلبكي** وسفراء وقضاة وضباط قوى أمن متقاعدين تم توزيع دروع تقديرية على المكرمين.



من اليمين: جورج فريحه، محمد الخطيب ونجيب زبيب



من اليمين: سعيد الحاج، بهيج بحليس، ادوار سمين وسلام خوري



من اليمين: انطوان سعد، فؤاد العود، د. جورج غلمية، اميل ابي نادر، عصام بكداش، العميد انطوان بركات وامين زيدان



من اليمين: فريد سماحه، اميل الهبر، عصام بكداش، عثمان عثمان، ابراهيم طنوس، د. مرفت مسيكة وجورج معلولي

مؤسسة كبرى تصدر الميكروبات لرجال الأعمال

يقصد رجال الأعمال وأفراد عائلاتهم احدى المؤسسات المتخصصة بقص الأظافر PEDICURE، لمعالجة أصابع أرجلهم على أساس أنها تستعمل أدوات مطهرة ونظيفة لا تبعث الميكروبات نتيجة استعمالها عدة مرات لمعالجة عدة أشخاص في اليوم الواحد.

فماذا يحدث؟

يحدث ان بعضهم من عملاء تلك المؤسسة يلتقطون الميكروبات الخطرة التي تكلفهم معالجتها الأسابيع في المستشفيات وعشرات الأيام بمراجعة الأطباء وآلاف الدولارات.

يقول مسؤولو تلك المؤسسة أنهم يطهّرون الأدوات بالأدوية، بينما المفروض تطهيرها بالآلة البخارية الساخنة لأنها وحدها تطهر جيداً.

وفي مراجعة للمؤسسات الام في الخارج، أبدى المسؤولون استغرابهم لعدم تطهير المؤسسات المحلية التابعة لها في لبنان الأدوات كما تطهر في الخارج، ولعدم القيام بتنظيف الأرجل بالمياه المطهرة قبل معالجتها.

نذكر هنا ان عشرات الأشخاص موجودون حالياً في المستشفيات وفي عيادات الأطباء للمعالجة من الميكروبات التي التقطوها من بعض المؤسسات المتخصصة.

فعلى المواطنين عدم المجازفة في معالجة أرجلهم وأظافرهم في مؤسسات لا يتأكدون من وجود آلات شغالة بصورة دائمة لتطهير أدوات قص الأظافر ومعالجتها.

جوزف شقير وميدا بويز يدخلان ببهاء القفص الذهبي



العروس الفاتنة ميدا

في أجواء من الفرح والأناقة وبحضور جمع غفير من الأهل والأصدقاء والمقربين، تكلّل جوزف حنا يوسف شقير وميدا ميشال بويز في كنيسة الوردية – حراجل.

تألقت العروس في فستانها الأبيض المطرّز وأطلّت على الجمهور برفقة شقيقها المهندس عماد بويز الآتي من الإمارات العربية المتحدة للمناسبة السعيدة. كان الإشبين شقيق العريس الياس شقير والإشبينة ابنة عمة العروس لانا مجاعص. تلى الإكليل حفل عشاء سخي تقبّل خلاله العروسان تهاني خمسمئة مدعو في مطعم قلعة الرومية – القليعات.

ألقى الشاعر الياس خليل قصيدة رائعة للعروسين ألهبت الأجواء مع فرقة زفة كفرذبيان وهي تسمّى وتعتبر «أحلى زفة في لبنان».

الف مبروك لميدا وجوزف.



العريس جوزف والعروس ميدا يدخلان الكنيسة



يقطعان قالب الحلوى



العروس محاطة بوالد العريس حنا شقير ووالدتها فاديا بويز، والدة العريس وردية شقير وشقيقها عماد بويز

لجنة مهرجانات جونيه توزع اكبر كعكة ميلاد BUCHE DE NOEL بطول مئة متر على الجمعيات الخيرية



يقطعون جزءاً من الـ«بوش» من اليمين: سوزان خوري، جورج يونس، ميراي بويز، جان الهوا، قائمقام كسروان ريمون حتي، الشيخ انطوني عيسى الخوري، المطران يوسف محفوظ، لور سليمان وباسكال قزي الهوا

لمناسبة الاعياد المجيدة وبرعاية وزير الاعلام طارق متري ووزير السياحة المحامي ايلي ماروني، اقامت لجنة مهرجانات جونيه احتفالا حاشدا لمشاهدة تحضير كعكة الميلاد BUCHE DE NOEL بالكستناء بطول ١٠٠ متر بغية تدوين هذا الحدث في كتاب المقاييس الدولية «غينيس بوك» ومن ثم توزيعها على الجمعيات الخيرية في جونيه ومنطقة كسروان – الفتوح.

الف شخص حضروا الاحتفال في المدرسة المركزية – جونيه وكان في مقدمة الحضور ممثلا وزير الاعلام ووزير السياحة السيدة لور سليمان والشيخ انطوني عيسى الخوري، نائبة كسروان الفتوح وجبيل جيلبرت زوين، النائب السابق منصور غانم البون،



لقطة من تحضير كعكة العيد (BUCHE) بلغ طولها مئة متر.

المطران يوسف محفوظ، رئيس المدرسة المركزية الاب وديع السقيم، قائمقام كسروان ريمون حتي، رئيس مركز أمن عام كسروان النقيب بريان عاد، رئيس جمعية تجار جونيه وكسروان الفتوح جاك حكيّم ورؤساء واعضاء مجالس بلدية ومخاتير وفعاليات.

وقد القى رئيس لجنة مهرجانات جونيه جان الهوا كلمة قيمة حيّا فيها الحضور وشكر كل الذين ساهموا في انجاح هذا الاحتفال وتحضير «البوش» الضخمة بإشراف «الشيف انطوان» ومئة وخمسين طاه من المدرسة الفندقية. وقد لزم لتحضير الكعكة ١٢٦٠٠ بيضة وثلاثماية كيلو زبدة ومئتان وخمسون كيلو من الشوكولا البلجيكي الفاخر.

وتميز الاحتفال بالتنظيم الدقيق تحت عدسات وكاميرا التلفزيونات وبأنغام وألوان العيد حيث غنت كلارا عقيقي اناشيد الميلاد بصوتها العذب وتوزعت اشخاص بابا نويل وباقات البونسيتيا الحمراء الزاهية في أرجاء الصالة.

سفير وقنصل فنلندا يحتفلان بعيدها الوطني



من اليسار: السفير هاري ماكي رينيكا، كاولا رينيكا، ظافر شاوي وعقيلته FLORA KURIKKALA و



ممثلو الرؤساء الثلاثة وسفير وقنصل هولندا يقطعون قالب الحلوى

اقام سفير فنلندا في لبنان **هاري ماكي رينيكا** وقرينته **كارول** وقنصل فنلندا **ظافر شاوي** وقرينته **تونيا** حفل استقبال في اوتيل بريستول لمناسبة العيد الوطني الفنلندي بحضور ممثلي الرؤساء الثلاثة وهم على التوالي النائب **جان اوغاسبيان** والنائب **سرج طورسركيسيان** والوزير **ايلي ماروني** وحشد من الفاعليات السياسية والدبلوماسية والاقتصادية.



من اليمين: وليد روفايل وايلي نحاس



من اليمين: فرنسوا جبر وسمير طويلة



من اليمين: سالم بيضون، رولا دويدي، جومانا حبيقة ومنير دويدي



من اليمين: ظافر شاوي، النائب جان أوغاسبيان، السفير هاري ماكي رينيكا، سيرج طورسركيسيان والوزير ايلي ماروني



من اليمين: السفير فؤاد الترك، النائب عبد اللطيف الزين وندى خليل الهراوي



من اليمين: نديم عاصي، سمير مغربي وحمدان خالد

سفير الأوروغواي يكرّم نظيره الأسباني



سفير الأوروغواي د. خورخي لويس خوري وظافر شاوي الى طاولة تضم ميراي بويز، سفير اسبانيا ميغال بنزو بيريا وريجينا فنيانوس



تونيا شاوي، عبد الرحمن البزري وسعاد أبوجوده

بحرارته ولطافته المعهودتين، رحّب سفير الأوروغواي في لبنان د. خورخي لويس خوري اللبناني الأصل، بجمع من الأصدقاء في دارته في كفرحباب، حيث أولم على شرف سفير أسبانيا ميغال بنزو بيريا المغادر الى لوكسمبورغ وعقيلته فابيولا.

سادت الأناقة وحسن الضيافة تلك السهرة المميزة التي تخللها عشاء فاخر توّج بقطع قالب حلوى مزيّن بألوان العلم الأسباني.

من بين المدعوين: سفيرة كولومبيا السابقة جورجين ملاط وزوجها المحامي هيام ملاط، الزميل نجيب عون وعقيلته جوزفين، رئيس المجلس البلدي في صيدا عبد الرحمن البزري وقرينته، الدكتور فريد زرد أبوجوده وعقيلته سعاد، قنصل فنلندا الفخري رجل الأعمال ظافر شاوي وزوجته تونيا، القنصل المحامي كميل فنيانوس وعقيلته ريجينا، الزميلة جان مسعد..

جاك ونيكول صراف يكرمان المطران نيفون صيقلي

دعا قنصل روسيا الفخري في لبنان جاك الصراف وعقيلته نيكول الى احتفال تكريمي في فندق فينيسيا على شرف المعتمد البطريركي في موسكو المطران نيفون صيقلي، وذلك لمناسبة مرور عشرين عاماً على اعتلائه السدة الأسقفية. تخلل الاحتفال تقليد المطران صيقلي مكلفاً من بطريرك موسكو وكل الروسيا، السيدة منى الهراوي وسام القديسة القيصرة أولغا، كما قلد السفير الروسي في لبنان سرغي بوكين وسام القديس سيرج. شارك في الاحتفال نائب رئيس مجلس النواب فريد مكاري والرئيس نجيب ميقاتي والوزراء ريمون عوده، الياس سكاف، غازي زعيتر ومحمد جواد خليفة والوزيرة السابقة ليلى الصلح حماده والنائبان بطرس حرب وروبير غانم والوزير السابق الشيخ وديع الخازن ورئيس الرابطة المارونية الدكتور جوزف طربيه ورئيس جمعية الصناعيين فادي عبود وحشد من رجال الأعمال. وألقيت كلمات للمناسبة.

أدير للتأمين تكرّم باتريك لوازي، نائب رئيس شركة سكور ري



من اليمين: روجيه نسناس، د. فرنسوا باسيل،باتريك لوازي وريينيه خلاط

اقام الدكتور **فرنسوا باسيل**، رئيس مجلس الادارة – المدير العام في مجموعة بنك بيبلوس، حفل غداء في المقر الرئيسي لبنك بيبلوس بحضور السيد **رينيه خلاط**، الرئيس التنفيذي لشركة ادير للتأمين، على شرف السيد **باتريك لوازي**، نائب رئيس شركة سكور ري، احدى اكبر الشركات لإعادة التأمين في العالم، خلال زيارته للبنان.

وقد ضم هذا الغداء مجموعة من كبار المسؤولين في قطاع التأمين في لبنان ومدراء من شركة أدير للتأمين وبنك بيبلوس.

حفل لجمعية الحياة في LE PARTICULIER



رئيسة الجمعية ليلى صابر وأولغينيا الفرزلي



ليلى صابر، أمال سليمان، نجلا بيضون، عفت كريدية ونادیا منصور



مارسيل حاج، مي جهشان وبولا كترا

أقامت جمعية الحياة الخيرية الاجتماعية برئاسة ليلى صابر، حفل غداء في الإطار الأنيق لمطعم LE PARTICULIER في السوديكو. باقة جميلة من السيدات حضرن اللقاء الممتع الذي عاد ريعه للمستوصف والمعهد العالي لجمعية الحياة.

سلطان بن عبد العزيز يكرّم البنك الأهلي

عبد الله باحمدان: ندعم العلم والبحث العلمي في المملكة



سلطان بن عبد العزيز
ولي العهد ووزير الدفاع والطيران



الشيخ عبدالله باحمدان
رئيس البنك الأهلي السعودي

كرم الأمير **سلطان بن عبد العزيز** ولي العهد ووزير الدفاع والطيران والمفتش العام البنك الأهلي (السعودي) لدعمه جامعة الأمير **محمد بن فهد** بإنشاء مبنى السنة التحضيرية للذكور بتكلفة ١٠ ملايين ريال ضمن اتفاقية بين البنك والجامعة.

الشيخ **عبدالله باحمدان** رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي أعرب عن عظيم امتنانه لولي العهد على تفضله برعاية هذه المناسبة، واهتمامه المستمر بدعم العلم والتعليم وتقدير إسهامات البنوك ومؤسسات الأعمال الوطنية في دعم هذا القطاع الحيوي. واستطرد قائلاً ان دعم جامعة الأمير **محمد بن فهد** ينطلق من استشعار البنك الأهلي لدوره الاجتماعي وحرص إدارة البنك العليا والجهاز التنفيذي على المساهمة في الجهود والبرامج والمبادرات الداعمة للتعليم والبحث العلمي في المملكة.

وأشار الى ان البنك الأهلي يعي مسؤوليته الوطنية تجاه مجتمعه من خلال مشاركاته وإسهاماته المتعددة في مختلف الفعاليات التي من شأنها دعم جهود التنمية الوطنية في شتى المجالات. وأضاف ان هذه المبادرة تستهدف المساهمة في دعم قطاع التعليم بالمملكة بوصفه أحد القطاعات الرئيسية التي حددها البنك لخدمة المجتمع وتم إقرارها من قبل مجلس إدارة البنك.

غصوب ينال جائزة الإنجاز العربي للقيادة في مجال الأعمال



من اليسار: د. عمر سليمان يسلم الجائزة الى جوزف غصوب

نال **جوزف غصوب** الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة THG القابضة ورئيس مجلس إدارة الجمعية الدولية للإعلان (IAA) جائزة الإنجاز العربي للقيادة في مجال الأعمال.

وكان **غصوب** واحدا من خمس شخصيات تميّزت يوم الرابع عشر من كانون الاول (ديسمبر) الماضي لإنجازاتها في مجال الأعمال ومنها الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس مجلس إدارة مجموعة الإمارات ومديرية دبي للطيران المدني.

وتأتي هذه الجائزة الرفيعة كتكريم لقيادة **غصوب** النموذجية لمجموعة THG القابضة – والتي شهدت نمواً بارزاً خلال الأعوام الماضية لتصبح إحدى أكبر وأهم وأنجح شركات الإعلام في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بامتلاكها ٤٦ مكتباً وتوظيفها حوالى ١٢٠٠ فرد في مختلف الدول العربية من الخليج الى المشرق العربي وشمال إفريقيا. كما تأتي هذه الجائزة لتكرّم الحس الريادي الفريد الذي يتمتع به **غصوب** في مجال التسويق والإعلام في المنطقة.

ويذكر انه في مطلع العام الماضي نال **غصوب** جائزة دبي لينكس الأولى من نوعها ليتوّج شخصية العام الإعلانية وذلك خلال مهرجان دبي الاول للإعلان.

البحرين الاسلامي يكرّم موظفاته في يوم المرأة البحرينية



محمد ابراهيم متوسطاً عدد من الموظفات

كرّم بنك البحرين الاسلامي، استجابة للدعوة الكريمة التي اطلقتها صاحبة السمو الشيخة **سبيكة بنت ابراهيم آل خليفة** رئيسة المجلس الاعلى للمرأة بالاحتفال بيوم المرأة البحرينية في الاول من كانون الاول (ديسمبر)، جميع الموظفات العاملات لديه في حفل اقامه للمناسبة.

وفي هذا الصدد صرح السيد **محمد ابراهيم محمد** الرئيس التنفيذي للبنك قائلا: يسعدنا في بنك البحرين الاسلامي المشاركة مع مؤسسات المجتمع بالاحتفال بيوم المرأة البحرينية».

واضاف: «يأتي هذا التكريم تقديرا منا لدور المرأة البحرينية عموما واعتزازنا بالجهود والانجازات التي حققتها المرأة على كافة الاصعدة في المجتمع، فكانت المرأة وما زالت الساعد الأيمن للرجل في مسيرة النهضة الحضارية والتنموية في المملكة».

واشار **ابراهيم**: «لقد تبوأت المرأة في بنك البحرين الاسلامي العديد من المراكز القيادية في البنك، ولله الحمد فكانت وما زالت المثال المشرف للمرأة البحرينية المتميزة في العمل، وهذا دليل واضح على احتضان البنك ومنذ تأسيسه للمرأة والايمان بكفاءتها في العمل».

جدير بالذكر، ان عدد النساء البحرينيات العاملات في بنك البحرين الاسلامي يفوق ١١٥ موظفة، كما انهن يحظين بالعديد من الفرص القيادية في البنك.

التكافل الدولية كرّمت موظفاتها بالورود



صورة تذكارية

وزعت شركة التكافل الدولية في الأول من كانون الأول (ديسمبر) ولمناسبة يوم المرأة البحرينية الورود على موظفاتها تكريماً وتقديراً لدورهن الفعال في تطوير أعمال الشركة ومساهمتهن الجلية في بناء وازدهار المجتمع البحريني.

الموظفات بدورهن شكرن إدارة الشركة على هذه اللفتة الجميلة والمبادرة الطيبة.

اليوم الوطني القطري في ذكرى تولي جاسم بن ثاني الحكم



القائم بأعمال السفارة القطرية وممثلو الرؤساء الثلاثة يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: راشد القواري، محمد الجابر وغانم القواري



من اليمين: احمد المزروعي، السفير رحمة الزعاوي، عبدالله الزعابي، احمد الكتبي وسالم العقاري



من اليمين: سامي صفير، وسام فتوح وفؤاد شاكر

لمناسبة ذكرى اليوم الوطني لتولي مؤسس دولة قطر الشيخ **جاسم بن محمد بن ثاني** الحكم في البلاد، اقام **راشد عبدالله آل الشيخ الكواري**، القائم بالاعمال بالانابة في سفارة دولة قطر، حفل استقبال في قاعة بافيون رويال في مجمع بيال في وسط بيروت في حضور **محمد حسن الجابر**، السكرتير الاول في السفارة واركان السفارة.

وحضر الحفل وزير الخارجية والمغتربين **فوزي صلوخ** ممثلا رئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان**، النائب **علي بزي** ممثلا رئيس مجلس النواب **نبيه بري** وزير المهجرين **ريمون عوده** ممثلا رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**، العميد الركن **حسين الحجار** ممثلا وزير الدفاع وقائد الجيش. اضافة الى شخصيات سياسية، روحية، دبلوماسية، ثقافية واعلامية.

وكان **الكواري** قد وجه كلمة في مناسبة العيد الوطني لقطر شدد فيها على «رسوخ العلاقات اللبنانية القطرية التاريخية على المستويين الرسمي والشعبي وتعزيزها بمساحات اضافية من التعاون والصداقة»، آملا ان يعم الاستقرار والازدهار على لبنان وقطر والامة العربية العزيزة.

بنكBBAC أقام غداء للإعلاميين في السلطان ابراهيم ووزع بياناً ضمّنه خططه التوسعية ونشاطاته ومستوى أدائه



من اليسار: غسان عساف، ناجي زخور ووليد عوض



من اليمين: هاغوب درملكونيان، رانيا خليل، رمزي أبي فارس وطارق بلال



من اليسار: سعد عنداري واسامه حبيب

أقام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC غداء تكريمياً للإعلاميين في مطعم السلطان ابراهيم في ستاركو وسط بيروت ضم عدداً كبيراً من الإعلاميين الى مسؤولي البنك وبعض الشخصيات المصرفية المعروفة.

خلال الغداء وزّع البنك على المشاركين بياناً ركز على الدور الرائد الذي لعبه منذ تأسيسه في العام ١٩٥٦ وحتى اليوم، محققاً إنجازات كبيرة في إطار تطوره المستمر وهو ما وضعه في طليعة المصارف اللبنانية ان لجهة الخدمات التي يقدمها للعملاء أو لجهة الاهتمامات الإجتماعية.

ولفت البيان الى ان سياسة التوسع الإقليمي التي ينتهجها البنك تهدف الى تلبية احتياجات اللبنانيين المقيمين في البلدان التي يجري افتتاح فروع فيها وكذلك مواطني تلك الدول لا سيّما في الدول العربية، حيث تم مؤخراً افتتاح فرع في أربيل العراق ومكتب تمثيلي في أبوظبي إضافة الى فرعين جديدين في لبنان واحد في الأشرفية وآخر في سن الفيل، سوف يتبعهما افتتاح فرعين آخرين في الدورة ووسط بيروت.

كما يقدم BBAC خدمات مميزة ومتقدمة منها خدمة الـ BBAC ONLINE BANKING التي توفر للزبائن الإطلاع على حساباتهم وإجراء عمليات عبر شبكة الإنترنت بشكل آمن وسليم وخدمة إرسال الرسائل القصيرة مجاناً لأصحاب الحسابات الدائنة تحت الطلب.

وأخيراً فام المصرف برعاية منتدى «الأزمة المالية الدولية الراهنة» الذي نظمه اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية والمركز الإقليمي للمساعدة الفنية للشرق الأوسط التابع لصندوق النقد الدولي، إضافة الى دعمه المشاريع الإنسانية والوطنية والبيئية.

أما بالنسبة لميزانية المصرف فقد تضاعفت منذ ثماني سنوات فسجلت ٤٧٦٦ مليار ل.ل. في ايلول ٢٠٠٨. وعلى غرار الأعوام المنصرمة حقق BBAC حتى أيلول ٢٠٠٨ نتائج جيدة فارتفعت أرباحه الصافية بحوالى ٣٠٪ مقارنة مع أيلول ٢٠٠٧. وبقيت نسبة السيولة في حدود ٨٠٪ من مجموع الموجودات، مما يضع BBAC في طليعة القطاع لجهة السيولة.

اتحاد الغرف العربية كرّم رياض سلامة

عدنان القصار: نجاح التجربة المصرفية اللبنانية عائد الى تعاميم مصرف لبنان

رياض سلامة ينصح المواطنين بتوظيف أموالهم بالليرة اللبنانية

أقام الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية الذي يرأسه عدنان القصار، حفل عشاء تكريمياً في فندق فينيسيا في بيروت (خلال انعقاد المنتدى العربي للبحث في الأزمة المالية العالمية الراهنة) لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة بحضور وزير المال محمد شطح، رئيس المجلس الإقتصادي والاجتماعي روجيه نسناس، رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين، رئيس الاتحاد العمالي العام غسان غصن ورؤساء غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان وفاعليات اقتصادية ومصرفية.



عدنان القصار يقدم الدرع الى حاكم مصرف لبنان رياض سلامه



من اليمين: الوزير محمد شطح، رياض سلامة، عدنان القصار وسعد الأزهري



من اليمين: د. نعمان الأزهري، وليد علم الدين، د. سعد الشامي، روجيه نسناس وغسان عساف

القصار

رئيس الاتحاد الوزير السابق **عدنان القصار** ألقى كلمة بالمناسبة جاء فيها: «في حين يشهد النظام المالي العالمي أزمة طاحنة قاربت الإعصار الذي اجتاح كبريات المؤسسات والأسواق والشركات، على الرغم من إقدام مختلف الحكومات على ضخ كميات هائلة من السيولة، إضافة الى سائر أنواع المعالجات التي لم تؤد الى نتائج إيجابية حتى الآن، فإن ذلك يمثل قيمة مضافة الى كفاءة مصرف لبنان الذي استطاع إبعاد هذه الكأس المرة عن مصارف لبنان التي التزمت ضوابط احترازية سواء في تسليفاتها العقارية أو في التسليف على الأسهم، إضافة الى إحجامها عن التداول بالمشتقات المالية وسائر الأدوات المالية المركبة، التي صالت وجالت في ردهات الأسواق أبان السنوات الأخيرة.

واعتبر **القصار** ان نجاح التجربة المصرفية اللبنانية الرائدة عائد أصلاً الى تعاميم مصرف لبنان وتوجيهاته وكذلك الى استجابة المصارف اللبنانية الى هذه المتطلبات طيلة سنوات حافلة بالتحديات وشاهدة على الإنجازات، بحيث يصح القول ان الاستراتيجية النقدية والمصرفية التي رعاها مصرف لبنان تحت رئاستكم، ورافق مسيرتها كانت سياسة ناجحة بكل المقاييس، سواء في ما يتعلق بتعاظم حجم الودائع أو في ما يتعلق بالتمويل المصرفي للقطاعين العام والخاص، ما أفضى الى تحقيق معدلات نمو مقبولة وسط ظروف اقتصادية عالمية وإقليمية صعبة ومعقدة.

سلامة

ثم ألقى المحتفى به الحاكم **سلامة** كلمة شكر فيها رئيس الاتحاد العام للغرف العربية الوزير السابق **عدنان القصار** لهذه اللفتة الكريمة، وقال: «ان أهم عنوان لما قمنا به هو قدرتنا على تثبيت الوضع المصرفي والمالي في ظل الأزمة المالية العالمية التي نعيشها وقدرتنا على المحافظة على الثقة التي هي أساس



من اليمين: ابراهيم زينل، عبد العزيز العمادي، انطوان ديب وعبد الرزاق عاشور



من اليمين: ايلي عازار، علي بدران، سامي صفير وايلي أبو فاضل



من اليمين: د. جورج عشي، سليم حبيب، هاني حسامي، نجيب سمعان وعبد الحفيظ عيتاني



من اليمين: فيليب داغر، تنال صباح، نعمة صباغ ونديم عاصي



من اليمين: نبيل القصار، هشام أبو جوده، كميل منسّى ونديم القصار



من اليمين: احمد الحاج، جمال منصور، رمزي حمادي ومحمود عراجي



من اليمين: سامر عيتاني والسفير ابراهيم بنودا هاسي



جوزف اللاتي (الى اليسار)

الاستقرار».

وختم بالقول: أحد الصحافيين سألني منذ فترة أين تنصحني ان أضع أموالي وبأي عملة؟ فقلت له وبكل ضمير مرتاح أفضل أن توظف أموالك بالليرة اللبنانية وتضعها في المصارف اللبنانية.

درع تذكارية

بعد ذلك قدم **القصار** باسم اتحاد الغرف العربية ومجتمع الأعمال الاقتصادي العربي، درعاً تذكارية الى الحاكم **سلامة** نظراً الى العطاءات والإنجازات والنجاحات المضيئة التي حققها. ■



من اليمين: عثمان الريس، أمل حوري، المحامي ربيع قيس وجورج عسيلي



من اليمين: منصور بطيش، د. مكرم صادر، EDWARD GAVOLNEK وهنا عانوتي



من اليمين: محمد لمع، رنده سعادة وكمال سماحة

الكوكتيل السنوي التقليدي لشركة أليانز سنا



من اليمين: XAVIER DENIS وانطوان واكيم



حائزو الجوائز مع انطوان واكيم وXAVIER DENIS



روزيت غرزوزي تتسلم ميداليتها من انطوان واكيم



من اليسار: ندى عيد، زياد جميّل، ريتا باخوس، نادين عكاوي، رنيه مسعد، ماريا داوود وجيزيل حرب



من اليسار: شوقي فياض، زاهر ملاعب، بسام خويس، وائل عزام، روبير هارتس، ابراهيم تلحوق وسامي الزعني



من اليمين: ادغار فرح، عبدو ديب، بسام خويس وغسان ابي كرم



من اليمين: انطوان بيطار ورائد لبكي



من اليمين: الين نسطا، بيار سركيس، فادي بو واكيم، هند نحاس وسامي نسطا

بمناسبة الاعياد المجيدة ورأس السنة اقامت شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA كوكتيلها السنوي التقليدي بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/٣٠ في مركز الشركة في الحازمية بحضور جميع الموظفين ووكلاء التأمين.

خلال الحفل قام السيد **انطوان واكيم** رئيس مجلس الادارة والسيد **كزافييه دوني** المدير العام الجديد بتسليم ميدالية ذهبية خاصة بالشركة للمدراء الذين امضوا في خدمتها اكثر من ٢٠ عاما، وذلك تقديرا لعطاءاتهم وولائهم للشركة.

والقى السيد **انطوان واكيم** بالمناسبة كلمة شكر فيها جميع الموظفين على جهودهم وتمنى للشركة بمناسبة السنة الجديدة ٢٠٠٩ دوام التطور والازدهار.

ومنحت أليانز سنا جائزتين لمشاركين من فريق عمل الشركة حلا في مراتب متقدمة في ماراتون بيروت.

المجلة الاقتصادية

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٤٦ • السنة الثامنة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩
AL BAYAN Economic • Issue N° 446 • 38th Year • January 2009

2009

ARAB AND WORLD ECONOMY
INSURANCE | REINSURANCE | BROKING | TPA
REAL ESTATE

الخوف من التخلي عن العمالة الأجنبية في دول الخليج

PART II الجزء الثاني

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Eur10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: SL400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

محمد السري (الشركة الخليجية للإستثمارات العامة - GGICO):

تميزنا في المجموعة بتحقيق أكبر ربحية اسهم في السوق الخليجي



تأسست الشركة الخليجية للإستثمارات العامة في الامارات سنة ١٩٧٣ وتتكون من الشركة (الشركة الأم) والشركات التابعة ويشار اليها باسم المجموعة. ومقر الشركة الرئيسي ومحلها القانوني هو مدينة دبي، وهي مدرجة في سوق دبي المالي ويتمثل نشاطها المتنوع في ٣٢ شركة مختلفة النشاط وهي: خدمات تأجير العقارات وادارتها وبيعها والتجارة العامة والتجزئة والضيافة والوساطة المالية وخدمات النقل والمواصلات والتأمين، الاستثمار في الشركات (التجارية، الصناعية) وتأسيسها وادارتها .

في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» تحدث عضو مجلس الإدارة المنتدب محمد عبدالله جمعة السري عن الشركات التابعة واختصاص عملها، مركزاً على تنويع الاستثمارات درءاً للأخطار، مشيراً الى ان تضرر المجموعة من الأزمة المالية العالمية جاء محدوداً جداً بعدما وصلت ربحية السهم الى أكثر من ٦٥ في المئة في السوق الخليجي.

وحدد السيد السرّي القطاعات التي تنوي الشركة التوسع فيها وفي مقدمتها الطيران ومشاريع التجزئة والتكنولوجيا، مبدياً الحرص على تقسيم المشاريع العقارية الى مراحل، في حال استمر الركود في القطاع خلال ٢٠٠٩.

وهنا تفاصيل المقابلة مع «البيان الإقتصادية»:

توزيع أخطار الإستثمارات

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وأهدافها وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة الخليجية للإستثمارات العامة (GGICO) عام ١٩٧٣، وتضم أكثر من ألفي مساهم وتملك عائلة السري غالبية الأسهم، ويدور في فلك المجموعة ٣٢ شركة تتعاطى نشاطات تعود الى قطاعات مختلفة من صناعة ومال وسياحة وطيران وشحن وعقارات، إضافة الى استثمارات في مجالات عدة كالتأمين والتجزئة والنفط وغيرها، والهدف من ذلك توزيع الأخطار بما يساهم في طمأنة المستثمرين.

هذا وتوزّع المجموعة غالبية أعمالها على دول الخليج، إضافة الى دول الشرق الأوسط، أما في الولايات المتحدة وبعض دول الشرق الأقصى فتتركز أعمال المجموعة في قطاع الأوراق المالية.

وفي السياق نفسه، يعمل في المجموعة ما يفوق ستة آلاف موظف موزعين على كافة الشركات، إضافة الى شركاء متخصصين في مجالات معينة كالعطور وألعاب الأطفال وغيرها.

وفي مجال صناعة التأمين تملك المجموعة ٥٣ في المئة من شركة «الصقر الوطنية للتأمين» التي بدورها تملك ٥٠ في المئة من شركة «الصقر الوطنية» السعودية، كما تدير شركة الاتحاد للتأمين.

نتوقع ان تصل أرباحنا الى ٢٠٠ مليون دولار

ولدى المجموعة أيضاً شركات وساطة مالية في دبي وأبوظبي والأردن وثمة شركة طور التأسيس في سوق دبي المالي العالمي، كما وتدرس المجموعة دخول سوقي هونغ كونغ والهند الماليتين.

الى ذلك، تمثل المجموعة وكالات مجوهرات وساعات تعود لشركات عالمية، حتى أنها تساهم في الشركات نفسها وتخطط للتوسّع وزيادة مساهماتها.

أما في القطاع الصناعي، فدخلت المجموعة في مجال صناعة الألومينيوم وزيوت المحركات إضافة الى صناعة جميع أنواع الخشب والبيوت الجاهزة، ناهيك عن صناعة البلاستيك والأنابيب. ونحن اليوم في طور إنشاء مصانع للكرتون والألومنيوم والميلامين. ولدى المجموعة أيضاً شركتان للشحن البري والجوي الأولى متخصصة في نقل المواد النفطية والكيماوية داخل الإمارات ودول الخليج، وهي عمليات نقل خطرة لذا نحاول التركيز على الاستثمار في الكوادر البشرية الكفية حيث لا تجوز الأخطاء.

خسارة محدودة في أسواق المال

■ هل تأثرت GGICO بالأزمة المالية العالمية؟

– تأثرنا في شكل محدود لأن استثماراتنا في الأوراق المالية لم تكن تشكل أكثر



الخدمة المميزة على متن EASTERN SKYJETS المملوكة من GGICO



EASTERN SKYJETS المملوكة من GGICO



احد مشاريع GGICO LITTLE ITALY



احد فنادق LAYIA المملوكة من GGICO

من ٢٠ في المئة من مجمل أعمالنا، وبفضل إشراف لجنة الاستثمارات وسياسات الاستثمار المتبعة على توزيع استثماراتنا حول العالم وفي مختلف القطاعات سجلت أسهم استثماراتنا انخفاضاً لم يتجاوز سقف الـ ٢٠ في المئة مع ان معدل الانخفاض العالمي لهذه الأسهم وصل الى ٥٠ في المئة، من جهة اخرى ما يميز مجموعة GGICO تحقيقها لأكبر ربحية أسهم في السوق الخليجي وصلت الى حدود الـ ٦٥ في المئة، لذا انخفاضها في ظل الأزمة لم يشكل أزمة بالنسبة اليها بخلاف غيرها من المجموعات والشركات.

توسع في قطاع الطيران

■ هل لنا بلمحة عن خططكم المستقبلية؟

– خططنا محددة وتشمل كافة المجالات التي نعمل فيها، حيث سنوسّع أسطول الطيران المؤلف من ٣ طائرات الى ١٢ طائرة مع حلول سنة ٢٠١٠، من بينها طائرتان للشحن.

وسنركّز في شكل أكبر على مشاريع التجزئة لجهة التوسع في منتجات تكون بمتناول شريحة أكبر من المستهلكين وتستهدف الطبقة الوسطى، بعدما اعتادت الفئة الميسورة على منتجاتنا الفخمة خصوصاً في قطاعات المصوغات الذهبية والألبسة وألعاب الأطفال.

كما ندرس تطوير أعمال احدى الشركات التابعة للمجموعة في أستراليا وهي متخصصة في تكنولوجيا المعلومات لخدمة شركاتنا ومؤسساتنا.

سنعمد الى تجزئة مشاريعنا التطويرية الى مراحل عدة

■ ما هو السوق الأكثر واعداً بالنسبة لـ GGICO؟

– من حيث الربحية، أفضل الأسواق هي في الخليج وأفريقيا، إلا أن ثبات الأعمال والاستقرار متوافران أكثر في أسواق الشرق الأقصى والولايات المتحدة لكن بربحية أدنى.

فرصة لوضع قواعد جديدة للانطلاق مستقبلاً

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– لم يتأثر أي من مشاريعنا جرّاء الأزمة ولم نتأخر أبداً في تسليمها حتى قبل أشهر من تواريخ التسليم المنصوص عليها في العقود.

هذا وحققنا نسبة نمو ٤٠ في المئة ونتوقع ان تصل أرباح المجموعة الى حوالى ٢٠٠ مليون دولار. وذلك بفضل دعم اصحاب السمو وحكام الامارات لما يرتأونه من سياسات تخدم مصلحة الوطن والاقتصاد مما يساهم بدفع العجلة الاقتصادية.

■ كيف تنظرون الى الـ ٢٠٠٩؟

– ستكون سنة ٢٠٠٩ سنة التحدي لغالبية القطاعات في العالم حيث ستقلص الشركات والمؤسسات أعمالها. ولكن بالنسبة الينا كمجموعة نتلمس فرصة مناسبة لوضع قواعد جديدة للانطلاق منها مستقبلاً.

وعلى الصعيد العقاري وإذا استمر الركود في القطاع فسنعمد الى تجزئة مشاريعنا التطويرية الى مراحل عدة. وشخصياً أرى ضرورة توافر الاستقرار في الدول كافة لكي تعود الأنشطة الإقتصادية فيها للإنطلاق بحيوية وتحقق الازدهار المنشود. ■



شاحنة تابعة لـ DATE المملوكة من GGICO



صورة من HORIZON ENERGY التابعة لـ GGICO



د. فيصل العقيل (شركة مواد الإعمار القابضة - CPC) :

سنتوسع إقليمياً ودولياً ما دام الطلب متزايداً على مواد الإنشاء والبناء

مواد الإعمار القابضة CPC من الشركات المتخصصة في صناعة مواد البناء مثل الرخام والغرانيت، وهي صاحبة امتياز أكبر المقالع داخل المملكة العربية السعودية، إضافة الى تملك مصانع في قطاعات عدة مكملة لعملية الإعمار.

مدير إدارة تطوير الأعمال في الشركة الدكتور فيصل ابراهيم العقيل تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن أعمال الشركة التطويرية، وأشار الى انها ستتوسع ما دام الطلب متزايداً على مواد الإنشاء والبناء، لافتاً الى أنها توفر للمستثمرين الحصول على مشاريع كاملة على أساس تسليم المفتاح، مقدراً أهمية دخولها الناجح في الميدان الصناعي وتأسيسها لشركات قابضة صناعية دولية في كل من سوريا ومصر والإمارات العربية المتحدة والسنغال.

وإذ ركز العقيل على تسليم الشركة منتجات الجودة مع تنافسية السعر في الوقت المحدد للتسليم، بيّن الاهتمام الكبير في تدريب الموارد البشرية المساعدة على خلق وإيجاد فرص عمل للشباب للمشاركة في الحقل الصناعي، كاشفاً عن إمكانية طرح جزء من منظومة الشركة لطرح خاص مستقبلاً.

مشاريع تطويرية

■ هل لكم ان تطلعونا على أهم أعمالكم ومصانعكم الحالية في المملكة؟

– اهم اعمالنا المشاركة في مشروع جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية وتأمين مواد البناء لمشروع وقف الملك عبدالعزيز بمكة المكرمة ومشروع توسعة الحرم المكي الشريف والمشاركة في مشروع تطوير جبل عمر بمكة المكرمة وتنفيذ مشروع أبراج مجموعة الرسام بجدة بالإضافة إلى مشاريع خاصة في الرياض ومكة المكرمة.

كما ان مصانع CPC كما هو معروف متخصصة في مواد البناء مثل الرخام والغرانيت التي تمتلك امتيازاً على ٢٢ مقلع غرانيت داخل المملكة ومصنعاً للمنتوجات الخشبية والأبواب ومصنعاً للمنتوجات الجبسية ومصنعاً للمفروشات وتنجيدها وثلاثة مصانع للخرسانة سابقة الصب في كل من جدة وبحرة والرياض ومصنعاً لصناعة المواد اللاصقة ومصنعاً متخصصاً في الألمنيوم وأنظمته ومصنعاً للزجاج ومصنعين لحديد التسليح في كل من بحرة والرياض وشركة متخصصة في النقل والخدمات اللوجستية ومصنعاً متخصصاً في صناعة الكابلات الكهربائية وشركة متخصصة في كافة اعمال الكهروميكانيكا، بالإضافة إلى معامل متخصصة في الخرسانة الجاهزة مجهزة بكسارات واسطول من الخلاطات المتنقلة، كما ان مصانعنا تتواجد في مجمعات صناعية متكاملة الخدمات لتحقيق مبدأ المركز الواحد وتقع في جدة وبحرة والرياض والدمام، ويوجد لدينا ورش عمل متخصصة في تجهيز مواد البناء في كل من مكة المكرمة، رابغ، ثول، المدينة المنورة والأحساء.

طلب متزايد على مواد الانشاء

■ ما هي التوسّعات الموضوعة مستقبلا في هذه السوق وما هو حجم مبيعاتكم الحالية؟

– إن شركة مواد الإعمار القابضة (CPC) هي شركة مساهمة مغلقة تتخذ من مدينة جدة مقراً لها، وهي توفر للعملاء مركزاً واحداً لكافة احتياجاتهم الإنشائية.وبفضل طاقمها الإداري ذي الخبرة الواسعة، تقدم شركاتنا والشركات التابعة لها مواد إنشاء متخصصة، بالإضافة إلى الدعم اللوجستي بغرض خدمة صناعة البناء تحت مظلة واحدة. كما أن شركة مواد الإعمار القابضة تعتبر شركة فريدة من نوعها بإعتبارها إحدى أوليات الشركات التي تقدم كافة التسهيلات والخدمات المطلوبة لبناء ٨٠٪ من أي نوع من المباني بدءاً من الفلل وأبراج شاهقة الإرتفاع ومدن متكاملة. كما أن عدد العمالة الموجودة لدى CPC حالياً هو ١٢ ألف موظف وعامل، ومع التوسع المستمر والطلب المتزايد على مواد الإنشاء والبناء ستظل الشركة تتوسع وفقاً لتزايد تلك الاحتياجات والذي أوصل حجم مبيعاتها في العام الحالي إلى ٤ بلايين ريال سعودي. ومن المتوقع إن شاء الله أن يتضاعف هذا المبلغ خلال الخمس سنوات المقبلة. والحمدلله لقد رسخت شركة مواد الإعمار القابضة اسماً تفخر به لما حققته من انجازات في الساحة الدولية مع استمرار نشاطاتها في كل من: دمشق – سوريا، أبو ظبي – الإمارات العربية المتحدة، القاهرة – مصر، دكار – السنغال. وتقوم CPC الآن باستطلاع ودراسة تمهيدية للفرص المتاحة ولها اهتمامات كبيرة وجادة في الجزائر والمغرب والهند.

خدمات شاملة

■ ما هو حجم الاستثمارات الحالية في سوق السعودية؟ وماذا عن المخصّصات الإستثمارية المستقبلية؟

– تم تأسيس وهيكلة CPC بحيث يكون بإمكان المستثمرين وكذلك العملاء الحصول على مشاريع كاملة على أساس تسليم المفتاح والتي تفي بإحتياجاتهم كافة الإنشائية والعمرانية، وحيث تكون ملتزمة بتسليم منتجات ذات جودة عالية النوعية مع تنافسية في الأسعار وفي الوقت المحدد للتسليم. إن النزاهة والإدارة المتمكنة لاشك تشكلان لب وجوهر مؤسستنا، مع استمرارية CPC في المحافظة على وضع محترم ورفيع في مجال الإنشاء. بالإضافة إلى أن هيكلية الشركة تدعم وتؤازر الإلتزام والإبداع الشخصي المطلوب واللازم في هذه الصناعة التنافسية.

وأنتهز هذة الفرصة لأوضح أن الدخول الناجح لشركة CPC في ميدانها الصناعي في المملكة العربية السعودية استدعى التوسع في السوق الدولي نظرا لنجاح تجربتها في المملكة، بالإضافة إلى ميادينها الصناعية في بحرة وجدة والرياض والدمام، فقد تمكنت من تأسيس شركات قابضة صناعية دولية في كل من سوريا ومصر والإمارات العربية المتحدة والسنغال، وإن شاء الله ستتبعها قريباً الجزائر والمغرب والهند.

كما ان الفكرة الرئيسية للميدان الصناعي تمثل القدرة على تجميع المصانع والأعمال التجارية تحت مظلة إدارية واحدة وفقاً للسياسات المحلية لتوزيع المناطق والمرافق، وبذلك يكون بالإمكان تحفيز وتشجيع النمو الصناعي وتوفير بنية تحتية مع فعالية التكلفة وخدمات المجتمع الذي نجد فيه أن السلع والخدمات الأساسية مثل الإسكان والخدمات الطبية والتغذية والعناية اليومية وخدمات الأعمال التجارية مثل الخدمات الإدارية والقانونية وخدمات الاستشارات المالية كلها تقدم في الموقع نفسه.

علاوة على المنافع العظيمة للعروض، فهو دون أدنى شك ترويج لفكرة الميدان الصناعي باعتباره «مركزاً واحداً لكل ما تحتاجه من مواد البناء».

تدريب الموارد البشرية وخلق فرص العمل

■ **بما ان فلسفة الشركة لا تعترف بحدود في توفير منتجاتها، تسعى «مواد الإعمار القابضة» الى دخول أسواق جديدة مثل الجزائر والهند. ماذا في تفاصيل هذه التوسّعات؟ وأين وصلتم في خططكم في هذا المضمار؟**

– تركز الإدارة العليا لشركة مواد الإعمار القابضة CPC على تسليم منتجات الجودة النوعية مع تنافسية السعر في الوقت المحدد للتسليم. كما أن كبار المدراء التنفيذيين في CPC لهم تجارب وخبرات واسعة وتفان في خدمة شركتهم بما فيهم أعضاء مجلس الإدارة الذين خدموا في شركات متعددة الجنسيات على نطاق العالم وسيظلون مصدر إثراء للشركة القابضة بما لهم من معرفة وإلمام واسع. كما تساهم CPC في تدريب الموارد البشرية وبذلك تساعد وتعمل على خلق وإيجاد وظائف للشباب للمشاركة في الحقل الصناعي ولمواكبة أحدث التقنيات والبحث عن أحدث المعدات والآليات، وآخر ما توصلت إليه التقنية ذات العلاقة بهذا

■ ■ ■

« تخطو شركة مواد الإعمار القابضة CPC خطوات جادة وحسّية نحو الوصول الى أكبر مجمّع صناعي لمواد البناء في منطقة الشرق الأوسط، وهي في هذا الإطار تضع نصب أعينها السوق السعودي في أولوية جدول أعمالها»

■ ■ ■

المصنع واضعين نصب اعينهم الأهمية البالغة للمحافظة على مبدأ السلامة والنوعية، بالإضافة إلى الالتزام الشخصي الذي قطعوه على انفسهم بتعهد ورعاية موظفيهم وما يقدمونه لهم من المنافع والمزايا الشخصية الضرورية التي تساعد CPC على المحافظة على الولاء الملحوظ والمطرد للشركة من قبل هؤلاء الموظفين على مدى السنين.

■ **بالإضافة الى الأسواق المذكورة، ما هي اليوم، من خلفية استراتيجيتكم المستقبلية، الأسواق الجديدة المستهدفة؟ وما هي الخطط الموضوعة لها؟**

– التجربة المصرية ولله الحمد نجحت والآن ندرس تطبيقها في الجزائر والمغرب إن شاء الله.

طموح وتوسع

■ **هل سيكون هناك من ارتدادات معيّنة جرّاء الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها المباشرة وغير المباشرة على الأسواق العربية من تأثيرات على توسّعاتكم ومشاريعكم؟**

– الحمد لله نحن بعيدون عن المخاطر وذلك نتيجة التخطيط المسبق لكل مشروع. وحيث اننا شركة مساهمة مغلقة فإن اسهمها ليست متداولة وبالتالي ليس ثمة تأثير مباشر عليها.

■ **وأخيرا أين ترون شركة مواد الإعمار القابضة بعد نحو ٥ سنوات من الآن؟ وهل هناك من توجّه الى جعلها مساهمة عامة؟**

– إن شاء الله سنكون من اكبر الشركات المتخصصة في تصنيع مواد البناء في الشرق الاوسط والتوسع الدولي لمجالات مصانعنا. اما بالنسبة لطرحها للمساهمة العامة، فنعم قد يطرح جزء من منظومة CPC لطرح خاص ولكن لكل حدث حديث. ■



صلاح تهلك (سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

٤ مليارات درهم حجم المبيعات للعام الحالي

تحتل سوق دبي الحرة المرتبة الثالثة كأكبر سوق حرة في العالم من حيث حجم المبيعات، حيث حققت ١,٩ مليار درهم خلال النصف الاول من العام الحالي، ما يمثل زيادة ٣١ في المئة عن الفترة نفسها من ٢٠٠٧.

ويعمل في السوق ما يزيد على ١٤٥٠ موظفا، وقد أسهمت في شكل دائم برفع مستوى عمل الاسواق الحرة الموجودة في مطارات منطقة الشرق الاوسط. مدير ادارة الاتصالات الخارجية في سوق دبي الحرّة DUBAI DUTY FREE صلاح تهلك تحدث في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن مراحل التوسع التي شهدها مطار دبي وانعكاسها على مساحة السوق، متوقعا تحقيقها مبيعات بقيمة ٤ مليارات درهم للعام الحالي.



بين اكبر خمسة مطارات في العالم

■ هل لنا بلمحة عن التوسع الذي شهدته مساحة مطار دبي؟

– بداية يقسّم مطار دبي الدولي الى ثلاث محطات، تبلغ مساحة الاولى ٥٤٠٠ م٢، واذا اضفنا عليها المحطة الثانية تصبح ٧ آلاف م٢، اما المبنى الجديد او المحطة الثالثة فتبلغ مساحتها ١١ الف م٢. وبالتالي تضاعفت مساحة مطار دبي عما كانت ليصبح مطاراً ضخماً بحجمه وارتفاعه. وميزة هذا المبنى الذي تم افتتاحه في ١٤ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨، أننا أدخلنا اليه فكرة SKY TRAIN والمقصود به «المصعد». في منتصف كانون الأول (ديسمبر) افتتح المبنى الجديد أبوابه لكل محطات طيران الإمارات والتي تزيد عن مئة محطة.

وبذلك يصبح مطار دبي من حيث المساحة احد اكبر خمسة مطارات في العالم، وهو يستقبل كل الرحلات من والى معظم دول العالم.

■ هلا لاحظتم ركوداً في حركة مطار دبي بسبب الأزمة المالية العالمية؟

– لم نتأثر بالأزمة المالية العالمية كباقي القطاعات إنما شعرنا بركود في حركة المسافرين، إذ لاحظنا انخفاضاً قليلاً جداً في عدد الوافدين الى دبي وبالتالي في حركة المبيعات. إنما نتفاءل بالخير لأنه لدينا الكثير من المسافرين من الشرق الأقصى وشبه القارة الهندية، وهذه دول لا تتأثر بالأزمة المالية بشكل كبير.

■ ما تعليقكم حول ما يقال أن سوق دبي الحرة ليست الأرخص في المنطقة؟

– صحيح ولكن بالإجمال أسعارنا هي أرخص من السوق ومنافسة جداً له وتتراوح نسبة الإنخفاض بين ٢٠ و٤٠٪.

■ وماذا عن الخطط المستقبلية؟

– إنشاء مطار آل مكتوم الدولي بمساحة ٢٥٠٠ م٢ بمرحلته الاولى وسنفتتح فيه سوقاً حرة جديدة أيضاً.

■ ما كان الهدف من هذا التوسع؟

– لا يخفى على احد ان دبي باتت وجهة سياحية عالمية، ما يعني حركة كثيفة متواصلة في المطار وعلى مدار الساعة. من هذا المنطلق كان لا بد من انشاء مبنى جديد لتخفيف الزحمة، خصوصا في السوق الحرة في المطار وتسهيل عمليات الذهاب والاياب ومراقبة الجوازات.

والطفرة التي تشهدها دبي في كافة القطاعات الإقتصادية لا سيما في العقار والصناعة والسياحة شكلت جميعها سبباً رئيسياً لضرورة إنشاء المبنى الجديد.

ارقام مبيعات اكبر

■ كيف تصفون حركة المبيع في المبنى الجديد؟

– في المبنى الجديد لمطار دبي الدولي مساحات اكبر للسلع، وعلامات تجارية جديدة غير متوافرة في المبنى القديم، وهذا ما سيرفع من نسبة المبيعات الى ٤ مليارات درهم مقابل ٣ مليارات كانت تحققها السوق الحرة القديمة، والمتوقع ان ترتفع المبيعات الى ارقام اكبر بعد تعوّد المستهلكين على المبنى الثالث. علماً ان العالم يعاني اليوم من حركة ركود نتمنى ألا تدوم.

علامات تجارية رائدة

■ على اي اساس يتم اختيار العلامات التجارية في سوق دبي الحرة؟

– نتعامل مع كل العلامات التجارية الرائدة منها خصوصا، ويصل انخفاض سعر بعضها في سوق دبي الحرة الى الـ ٤٠ في المئة من سعرها الاساسي.

وكما ان هناك منتجات خاصة بالمطارات، ثمة شركات تمتنع عن عرض منتجاتها في الاسواق الحرة وفق نظامها المتبع.

والجدير بالذكر ايضا، ان السوق الحرة لمطار دبي تعرض منتجات حصرية غير متوافرة في الاسواق، كالاجهزة الخلوية التي تعرض بعد اسبوعين فقط على اصدارها وتباع بسعر اقل من السعر الذي ستباع به في الاسواق الاخرى.

عروض تشجيعية

■ هل من خطوات متبعة لتشجيع الزوار على الشراء من السوق الحرة لمطار دبي؟

– عروضنا لا تتوقف ولمناسبة العيد الخامس والعشرين للسوق والذي يصادف في ٢٠ كانون الاول (ديسمبر) الحالي، سيفيد المستهلكون من حسم بقيمة ٢٥ في المئة على مختلف السلع باستثناء الذهب والاجهزة الالكترونية.

وكانت السوق قدمت عروضا تشجيعية وفرص ربح مليون دولار للشارين بقيمة الف درهم و٥ ملايين دولار للشارين بقيمة ٥ آلاف درهم.

يبقى ان ما يميزنا عن بقية الاسواق الحرة في المطارات هي الخدمة الدائمة على مدار الساعة، اضافة الى خدمة يتولى تقديمها موظفون ينتمون الى ٤٥ جنسية مختلفة. ■


سوق دبي الحرة

روبير ماتوسيان (مجموعة مشاريع الامارات المتحدة UAE Enterprises):

التدابير الحكومية معاكسة للفلسفة العالمية بمواجهة الركود الاقتصادي



تنشط مجموعة مشاريع الامارات المتحدة في الاسواق الخليجية حيث توفر شركاتها التابعة الموزعة على قطاعات عدة خدمات نوعية.

رئيس المدراء العامين ومدير عام المجموعة روبير ماتوسيان عرض لأوضاعها بفعل تأثيرات الازمة المالية العالمية والتدابير التي اتخذتها لدرء ما يمكن ان تحمل تداعياتها من سلبيات على نشاطها وتوسعها، متوقفاً عند سياسة الحكومة المتضمنة تدابير معاكسة للفلسفة العالمية لمواجهة الركود، واولاها حجب السيولة عن الاسواق ورفع الرسوم والتعرفات المرفئية على المستوردات، ملاحظا ايجابية للازمة تتمثل في تطهير الاسواق وزوال الشركات الصغيرة والسماسرة ونشوء مؤسسات محترفة، مبديا تخوفه من قرار يمكن ان تتخذه الحكومة بحق المقيمين في الدولة، سيؤدي لا محالة الى الإضرار بالاقتصاد الوطني.

مجموعة شركات متعددة الاختصاصات

■ هل لنا بلمحة عن مجموعتكم؟

– تضم مجموعة مشاريع الامارات المتحدة ثلاث شركات تنشط في مجال مواد البناء، و«الستانلس ستيل» وتصفيح الزجاج، الى شركة تجهيزات كهربائية واخرى للهواتف الخلوية.

كما لدينا شركة للخدمات اللوجستية تضم اسطولا مؤلفا من ١٢٥ شاحنة كبيرة تخدم سوق الامارات حاليا، مع نية التوسع في توفير هذه الخدمة الى دول خليجية اخرى مع الاخذ بالحسبان طبعا اتجاه الاوضاع الاقتصادية.

الى ذلك افتتحنا شركة للقرطاسية والمواد المكتبية لخدمة مؤسساتنا، اضافة الى شركة AJD العقارية والتي تتولى انجاز مشاريع عبارة عن ٣٥ مبنى و١٢٠ فيلا للايجار والبناء. كما وتنشط المجموعة في الشرق الاوسط وافريقيا الوسطى والغربية وآسيا مثل الهند وايران وباكستان وغيرها من الدول.

تدابير واجراءات معاكسة

■ ما مدى تأثير الازمة على توسعكم، وهل انتم راضون عن التدابير الحكومية المتخذة للتخفيف من تداعياتها على مختلف القطاعات داخل الاسواق الخليجية؟

– لم تتأثر اعمالنا ابدا في قارة افريقيا حيث لا انتشار للقروض، وحاليا نحن نركز على هذه الاسواق الواعدة.

اما بالنسبة الى اسواق الخليج، فقد توقعنا حصول الازمة العالمية وحذرنا رئيس مجلس ادارتنا من تداعياتها وإمكانية انخفاض ارقامنا في الربع الاخير من ٢٠٠٨، لذا اخذنا تدابير عدة وخفضنا نسبة استيراد بضائع معينة كي لا تتكدس في المستودعات.

وعموما لم تشهد الاسواق العربية تأثيرات من تداعيات الازمة فعليا حتى حلول شهر تشرين الاول (اكتوبر)، اذ ان اندلاع الازمة في ايلول (سبتمبر) تزامن مع فترة أعياد وحلول شهر رمضان.

لكن بعد هذه الفترة بدأت اسعار العقارات تتدنى والارباح تتراجع وقيمة الاسهم تنخفض وبدأت المصارف تعاني نقصا في السيولة، ما حمل بعضها على رفع الفائدة من ٣ الى ٨,٥ في المئة في خطوة جاءت معاكسة لاتجاه القطاعات المصرفية العالمية، كذلك لم تتوانَ هذه المصارف عن طلب السيولة عبر زيادة الاقساط الشهرية المستحقة على المؤسسات والشركات متخذة الحيطة والحذر من التداعيات المنتظرة للازمة خلال ٢٠٠٩.

اما على الصعيد العقاري فقد خسر السوق الاماراتي ٣ مليارات دولار في قطاع الحديد، حيث استورد التجار كميات طائلة وتم تخزينها في ميناء جبل علي. ومع بدء الازمة لجأوا الى بيع هذه السلعة بأسعار متدنية ما ادى الى تكبدهم خسائر فادحة.

من جهة اخرى فإن الشركات التجارية القوية والاساسية في السوق لم تتعرض لعثرات كبرى، لعملها وفق اسس منظمة ودقيقة، فسجلت أرباحا خلال ٢٠٠٨. لكن في رأيي سيكون النشاط الاقتصادي في ٢٠٠٩ محكوما بقرارات موجعة وتدابير احترازية حفاظا على الحركة الاقتصادية، لا سيما ان الحكومة في الامارات تتخذ تدابير معاكسة للفلسفة العالمية لمواجهة الركود تتمثل في حجب السيولة عن الاسواق ورفع الرسوم والتعرفات المرفئية ما يسيء الى الحركة التجارية.

نتمنى تحركا سريعا لتغيير الخطط والقرارات خلال ٢٠٠٩ والا ستكون ٢٠١٠ من الاسوأ على دولة الامارات.

ايجابية تنظيم الاسواق

■ في رأيكم ماذا يمكن ان تقدم الازمة العالمية من ايجابيات للاسواق الخليجية؟

– في اعتقادي ان عام ٢٠٠٩ سيكون صعبا وسيساهم في تطهير السوق وزوال الشركات الصغيرة والسماسرة في قطاعنا ونشوء مؤسسات كبرى محترفة ومتخصصة تقدم خدمات نوعية وتتمتع بأداء عال.

وفي رأيي ان الازمة العالمية ستنظم الاسواق الخليجية وتسهم في ضبطها وستريحها من الفوضى السائدة حاليا.

اما بالنسبة الى شركتنا، فلن نعمد الى الاستغناء عن موظفين لكننا لن نوظف مكانهم في حال استقالتهم، كذلك لن نوقف اي شركة او نشاط او حتى مشاريع جديدة.

■ شهدت مواد البناء مثل الحديد انخفاضا في الاسعار، فهل تعرضتم الى خسائر في مخزونكم؟

– طبعا تعرضنا لخسائر لكن خلال الربع الاخير من ٢٠٠٨ حيث انخفضت الاسعار فجائيا في مرحلة معينة. لكن مع استيراد الشحنات الجديدة من الحديد ومواد البناء استعدنا التوازن مع اعتماد التسعيرات الجديدة.

■ ماذا عن اسعار قطاع العقارات؟

– لا شك في ان اسعار العقارات انخفضت في دولة الامارات لكن بدلات الايجارات تخضع للتذبذب، خصوصا ان ثمة العديد من الاشخاص فقدوا منازلهم ويتجهون نحو الاستئجار.

نقص السيولة

■ ما هي ابرز المشكلات التي تواجهكم في هذه المرحلة في السوق الاماراتي؟

– المشكلة الاكبر هي النقص في السيولة وقيام الحكومة والمصارف باتخاذ اجراءات متناقضة مع ما يحصل في العالم ومع التدابير التصحيحية.

الى ذلك ثمة تخوف من ان تفرض الحكومة قرارا يقضي بأن يكون الحد الأدنى للرواتب ١٠ آلاف درهم اماراتي، لذا قد نشهد رحيل عائلات كثيرة وبالتالي فقدان حركة أموال ستضر بالاقتصاد الاماراتي، وطبعا ستزيد هذه القرارات من نسبة الركود والانكماش في السوق الاماراتي وسيغدو العام ٢٠٠٩ اصعب من المتوقع.

تراجع النمو في الامارات خلال ٢٠٠٩

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٨ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟

– سنحقق نموا بنسبة ٤٠ في المئة عام ٢٠٠٨ مقارنة مع عام ٢٠٠٧.

اما بالنسبة الى عام ٢٠٠٩، فمن المرجح ان نحافظ على حجم اعمالنا المحقق في ٢٠٠٨ لكن مع نسب نمو مشابهة لعام ٢٠٠٧.

وعموما من المتوقع ان تشهد الامارات نموا يراوح بين ٢,٥ و٥ في المئة عام ٢٠٠٩. وهذا ما يمكن ان نحققه مع اعتماد سياسة محافظة وحذرة من منطلق خيار عدم تكبد خسائر. ■



متمايزة بابتكار اجمل التصاميم العالمية والخليجية

سالم الشعيبي (مجوهرات سالم الشعيبي): متفائلون بالفرص المتاحة داخل السوق الاماراتي

ربع قرن ونيف من التميز، هكذا بدأت قصة النجاح مع مجوهرات سالم الشعيبي منطلقة من ابو ظبي وعلى يد رجل الاعمال الاماراتي سالم الشعيبي.

بدأت المسيرة من السوق المركزي حيث افتتحت المؤسسة معرضها الاول عام ١٩٧٤، وتوالت الانجازات مع افتتاح المعرض الثاني في مركز الذهب مدينة زايد عام ١٩٩٩، واعتبر هذا المعرض الاكبر في الخليج العربي والشرق الاوسط، وتميز بشموله اجمل التصاميم العالمية والخليجية.

رئيس المؤسسة سالم الشعيبي تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن سعر الذهب والاقبال عليه، مبديا تفاؤله بالفرص المتاحة داخل السوق الاماراتي، كاشفا السعي الى افتتاح فروع جديدة خارج ابوظبي.

توقع ارتفاع محدود للذهب

■ شهد هذا العام ارتفاعا في اسعار الذهب، هل في رأيك سيستمر هذا الارتفاع بعد الازمة المالية الاخيرة؟

– في الوقت الراهن لا تزال اسعار الذهب تتأرجح بين ارتفاع وانخفاض ولكن ضمن هامش ضيق، ومع ذلك نتوقع ارتفاعا محدودا نهاية هذا العام يصل الى ٩٠٠ دولار للأونصة، ولولا الأزمة المالية لكان وصل الى عتبة الالف دولار.

من ناحية اخرى، نعتقد ان الأسعار التي يشهدها الذهب اليوم مبالغ فيها، فعمليات الشراء والبيع تقوم على اسعار وهمية وباتت شبيهة بلعبة الاسهم، فيما المفروض الا يتعدى سعر الاونصة ٥٠٠ دولار.

■ هل يؤثر هذا الارتفاع في الاسعار على نسبة مبيعاتكم؟

– كون الذهب من الكماليات فلن يقدم على شرائه سوى الشاري الذي يتمتع بفائض في السيولة.

واي ارتفاع بالاسعار سيؤثر حتما في نسبة المبيع، اضافة الى ان المستهلكين يبيعون في هذه الحالة ما يملكون من ذهب، ليشتروا من جديد عند انخفاض الاسعار.

فروع خارج ابو ظبي

■ ما هي الاحجار الكريمة التي تتعاملون بها؟

– نبيع جميع انواع الاحجار من الالماس الى الاحجار الكريمة بمختلف انواعها، واسعارنا تتراوح من ١٠٠٠ الى المئة الف درهم للقطعة الواحدة، كما ولدينا مصنعنا الخاص اضافة الى تعاملنا مع معامل في مختلف انحاء العالم، خصوصا الصين وايطاليا على امل ان نفتتح قريبا فروعا خاصة بنا خارج ابو ظبي. ■





هشام العمادي (مدينة الطاقة - قطر ENERGY CITY - QATAR):

المستقبل سيشهد تغيرات استراتيجية في التوجهات الاستثمارية

حققت مدينة الطاقة – قطر ENERGY CITY - QATAR انجازات ضخمة تمثلت بمشاريع ضخمة منتشرة في افريقيا وآسيا والشرق الاوسط والصين والهند وليبيا وقطر وكازاخستان، معتمدة بذلك نموذجا تمويليا خاصا بها.

الرئيس التنفيذي لمدينة الطاقة هشام العمادي توقع في ظل الازمة المالية العالمية انخفاض معدلات نمو المشاريع العقارية لحاجتها الى تمويلات ضخمة يصعب توافرها. مستبعدا ان تنال تأثيراتها الاسواق الخليجية الناشئة المعتمدة على تصدير النفط.

واذ رأى ان المستقبل سيشهد تغيرات استراتيجية في التوجهات الاستثمارية، شدد على ضرورة وجود نظام حام للاستثمارات.

تداعيات الازمة محدودة على الاقتصادات الخليجية

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالإمكان احتواء الازمة المالية العالمية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– في رأيي ان المنطقة ستتأثر بالازمة المالية الحالية الى ان تضع الجهات المعنية آلية تمويلية جديدة، ومن المتوقع ان تنخفض معدلات نمو المشاريع العقارية التي تحتاج الى تمويلات ضخمة.

الى ذلك فتداعيات الازمة العالمية ستكون محدودة ولن تطاول القطاعات الاقتصادية كافة، خصوصا ان الاسواق الخليجية ناشئة وتعتمد على تصدير النفط ونأمل ان تعود الاسواق الى حالتها الطبيعية قريبا.

الدول النفطية الاقل تأثرا

■ كيف تقوّمون تأثير تراجع اسعار النفط على القطاعات الاقتصادية العربية؟

– لن يؤثر تراجع اسعار النفط على موازنات الدول العربية المنتجة وعلى التدفقات المالية للعام ٢٠٠٨، فمعدل سعر البرميل الوسطي حاليا ٧٠ دولارا، بينما كانت معظم دول الخليج تعتمد في السنوات الماضية على معدلات اقل.

اما في السنة المقبلة، فعلى هذه الدول توخي الحذر في بناء ميزانياتها، على الرغم من كل التوقعات التي تؤكد محافظة اسعار البترول على المعدلات الحالية، وامكانية تنفيذ المشاريع كافة بحسب الخطط المرسومة. وفي اعتقادي ان دول الخليج التي تملك فوائض مالية ضخمة ستكون الاقل تأثرا بالاحداث العالمية.

توجهات استثمارية جديدة

■ هل في رأيكم سيبقى التركيز اليوم، في ظل الازمة الحالية، على قطاعي البورصة والعقار؟

– ركزت الاستثمارات الخليجية في الآونة الاخيرة على قطاع البنى التحتية وليس فقط على المجالات المالية، ومن البديهي ان نشهد من اليوم فصاعدا تغيرات جذرية في التوجهات الاستثمارية، فالمستثمر سيتأنى في اختيار القطاعات الاستثمارية، والمؤسسات ستبدل باستراتيجياتها المعتمدة وفق الربحية المحققة.

نظام حام للاستثمارات

■ يرى البعض ان النظام الرأسمالي اصيب بالوهن ولا بد من استبداله بالنظام الاسلامي، ما تعليقكم؟

– لا تجوز المقارنة بين النظام الرأسمالي العالمي المعمول به منذ اكثر من مئة عام والنظام الاسلامي الحديث، بل يجب تعديل النظام الحالي الذي افتقر مؤخرا الى الرقابة على العمليات الاستثمارية.

كما وان المصارف الاسلامية التي نجحت في تقديم الضمانات قد تستغل الاوضاع الراهنة لتطوير آلياتها والانتشار سريعا في الاسواق. فالمشكلة مالية، ولا بد من نظام سليم يحمي الاستثمارات كافة من دون ان يحل بالضرورة النظام الاسلامي مكان النظام الرأسمالي.

انجازات في ٢٠٠٨

■ ما هو دور الحكومات في اعادة التوازن الى الاسواق؟

– تدخّل الحكومات يهدف الى حماية اقتصادات دولها وتشديد الرقابة منعا للانهيارات والازمات وهدر حقوق المواطنين. والانظمة والتشريعات العالمية تختلف باختلاف متطلبات الاسواق.

■ ما هي انجازات مدينة الطاقة للعام ٢٠٠٨؟

– تمكنت مدينة الطاقة من تحقيق انجازات عدة في ٢٠٠٨ وقد نفذنا مشاريع ضخمة تقوم على نموذج تمويلي سليم وشراكات استراتيجية ناجحة.

لدينا ٤ مشاريع ضخمة منتشرة في افريقيا، آسيا، والشرق الاوسط وفي الصين، الهند، ليبيا، قطر وكازاخستان.

عوائد مجزية بفضل شراكاتنا

■ ما هي نسب النمو التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٨؟

– حقق صندوق مدينة الطاقة في قطر معدل نمو وصل الى ٢٥ في المئة سنويا، ومن المتوقع ان يحقق صندوق الهند نسبة نمو تصل الى ٣٠ في المئة سنويا.

وقد ترتفع نسبة العوائد بفضل شراكاتنا الاستراتيجية والصفقات المميزة مع جهات حكومية وشركات النفط وغيرها...

وقد تمكنا من تحقيق انجازات هائلة ستنعكس ايجابا على مشاريع الشركة المستقبلية في دول العالم كافة. ■



بلال خوري (شركة محمد رسول خوري):

اقتنـــاء ساعـــة رولكـس استثمـار مـربـح

«الاقبال على اقتناء الذهب لا يتأثر بارتفاع سعره او هبوطه» هذا ما اوضحه نائب المدير العام في شركة محمد رسول خوري وكيلة ساعات عالمية فاخرة السيد بلال رسول خوري، مشيرا الى ان عملية شراء الذهب وبيعه ترتبط بتقاليد وعادات بعض الشعوب.

واذ اعتبر اقتناء ساعة «رولكس» استثماراً مربحا، رأى ان سعر الساعات الفاخرة ثابت وان نسبة ارتفاعه وهبوطه لا تتجاوز ١٠ في المئة.



لا مقياس لشراء الذهب

■ **في رأيكم هل ارتفاع اسعار الذهب يؤثر على تداوله في السوق؟**

– يتأثر التداول بالذهب في شكل محدود سواء بارتفاع سعره او تراجعه. ونحن لا نعتبر ان ارتفاع السعر مؤشر لإحجام الزبائن عن الشراء بل على العكس، اذ ان الزبون يسرع الى شراء الذهب خوفا من ان يستمر سعره بالارتفاع، وفي حال انخفض السعر نراه ايضا يتهافت على شرائه خوفا من ارتفاع سعره من جديد.

مفهوم الاستثمار في الذهب

■ **هل ثمة استثمار بالذهب؟**

– ينحصر الاستثمار بالذهب ببعض الجاليات كالعوائل السودانية والهندية، كما ويختلف بحسب المفهوم الاقتصادي، فشراء الذهب وبيعه مرتبطان بتقاليد وعادات بعض الجنسيات، في وقت نرى العديد منها لا يبدي اهتماما بإقتناء الذهب.

■ **هل شراء ساعات "ROLEX" استثمار في الذهب؟**

– كوننا وكلاء ساعات ROLEX في ابو ظبي لا يعني اننا نستثمر بالذهب، انما هو استثمار للعلامة التجارية وشركتنا رائدة في هذا المجال وتستثمر في اكثر من اسم تجاري مثل OMEGA وTAG HEUER.

«رولكس» قيمة ابدية

■ **من المعروف ان ساعات ROLEX تحافظ على قيمتها عبر السنين، فهل من خطوات تتبعونها لتشجيع الزبون على الشراء من جديد؟**

– ان المبالغ التي يدفعها الزبون لاقتناء ساعة بهذه القيمة تتخطى امكانات غالبية الناس، ومع ذلك فهو يربح ساعة تحافظ على قيمتها للأبد. كما وبإمكانه بيعها بعد عشرين عاما وبسعر أعلى مما دفعه.

وهذه القيمة الكبيرة للساعة هي ثمرة تجانس بين اسم عالمي ووكيل بمستوى عال، اضافة الى خدمات ما بعد البيع وتوفر قطع الغيار، ويبقى طبعا الاساس وهو الجودة العالية للساعة.

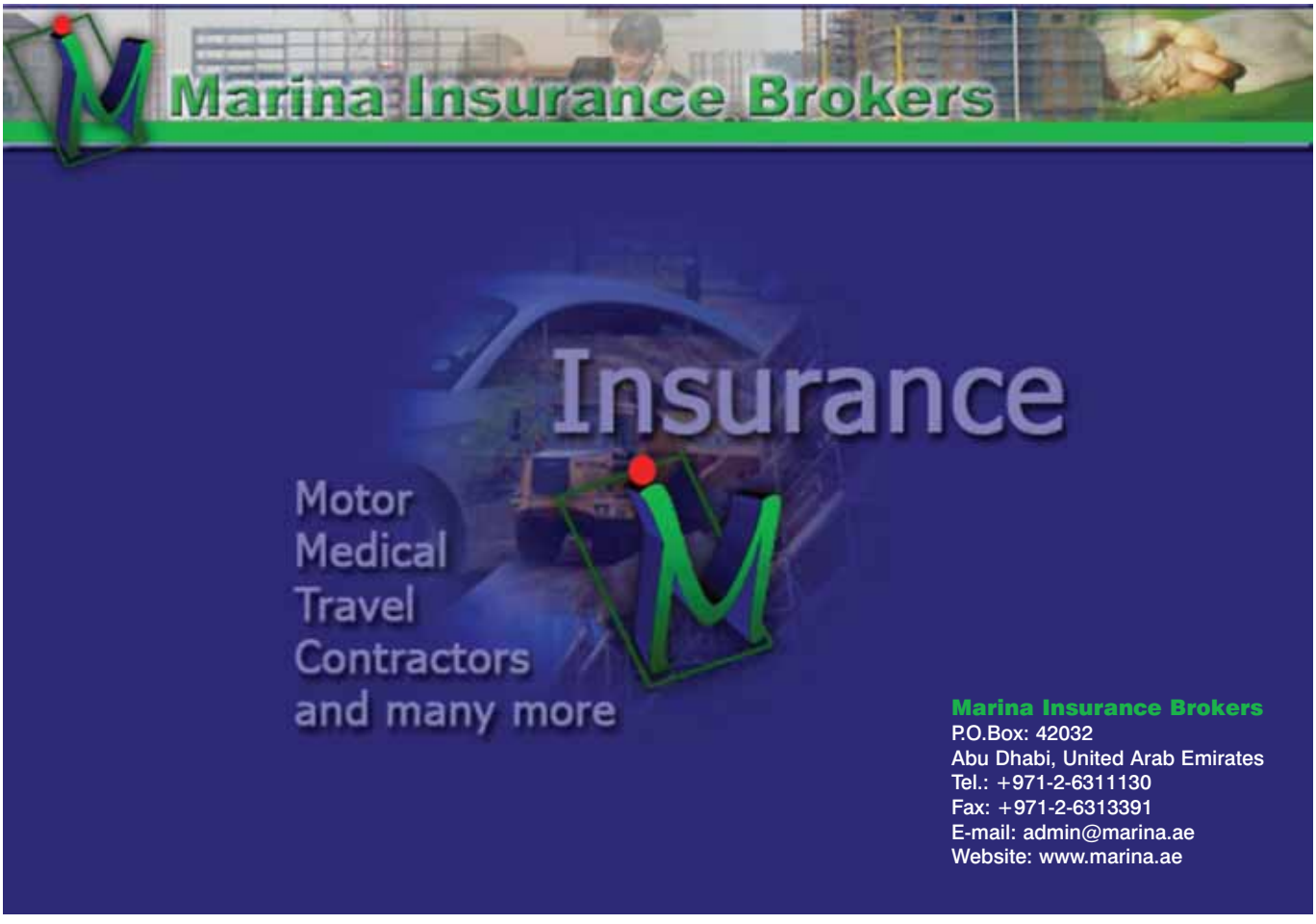
سعر ثابت

■ **ما هي الساعة العصرية للعام ٢٠٠٩؟**

– انها نفسها التي لاقت رواجا في العام ٢٠٠٨ وهي ROLEX MILGAS ذات الزجاجة الخضراء.

■ **هل سعر الساعات ثابت؟**

– أحيانا يرتفع السعر او ينخفض بحسب اسعار المواد الاولية واليد العاملة، ولكن هذا التفاوت لا تتجاوز نسبته ١٠ في المئة. وبالتالي يمكننا اعتبار سعر الساعات ثابتا تقريبا في الفترة الراهنة. ■



علاء هلال (المجموعة العربية للمعارض والمؤتمرات):

المعارض السورية سجلت قفزات نوعية ووصلت الى ان تكون مصدر اهتمام عالمي



بدأت شركة المجموعة العربية للمعارض والمؤتمرات نشاطها بين سوريا ولبنان وعدد من البلدان العربية حيث شقت طريقها الى النجاح، ويقول مديرها علاء هلال ان صناعة المعارض في سوريا سجلت قفزات نوعية في الفترة الماضية خصوصا بعد زوال العديد من العقبات التي كانت تعترض توسعها.

ويرى علاء هلال ان اهم اسس النجاح توفر الكوادر الكفوءة والمدربة والتواصل مع التجارب العالمية، منوها بأن المعارض السورية وصلت الى ان تكون مصدر اهتمام عالمي.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– تأسست شركتنا في أوائل التسعينات وبدأ نشاطها بين سوريا ولبنان ومجموعة من البلدان العربية وسجلت في اتحاد غرف تجارة سوريا بدرجة ممتازة عام ١٩٩٦. والآن لدينا مجموعة من المعارض : بيلدكس، هيلث كير، معرض المفروشات والمعرض الصناعي. اما أكبرها وأقدمها فمعرض بيلدكس، وعمره ١٥ سنة، وهو اليوم اكبر معرض للبناء في كل المنطقة العربية.

معرض المفروشات، بدأ منذ ٥ سنوات وما زال يكبر ويتوسع وهو أكبر معرض مفروشات في سوريا، وأيضاً المعرض الطبي، هيلث كير الذي يعنى بعرض التجهيزات الفنية الطبية وصناعة الأدوية، ويرافقه مؤتمران، مؤتمر طب الأسنان، ومؤتمر ينظمه أطباء سوريا.

■ كيف ترون صناعة المعارض في سوريا؟ وما العقبات التي تواجهكم ؟

– صناعة المعارض صناعة حديثة، وفي السنوات الأخيرة حققت قفزات نوعية وأصبحت دمشق تملك أهم المعارض في المنطقة، ونحن من أوائل الشركات التي انطلقت من القطاع الخاص للتوسع على مستوى سوريا والوطن العربي. قبلا كانت هناك صعوبات كثيرة لكنها زالت كلها بفتح الاستيراد ودخول شركات أجنبية الى السوق، فالبيئة أصبحت مناسبة جداً للمعارض. ويوجد هناك عقبات موضوعية على مستوى العالم ككل، فالمعارض بحاجة الى وضع مريح إقليمياً وعالميا، وأي توتر سياسي عالمي يؤثر على صناعة المعارض ونشاطها.

أسس للنجاح

■ نرى أن عدد شركات المعارض في تزايد فما الأسس التي تدعمها وتدعم استمرارها ؟

– أهم الأسس هي توفر الكوادر الكفوءة والمدربة والتواصل مع التجارب العالمية وتحديث الإمكانيات والكوادر باستمرار، وشروط أساسية تنطبق على أي عمل وهي النزاهة وكسب ثقة العملاء المحليين والأجانب، لأن صناعة المعارض أصبحت متطورة جداً في العالم. وكذلك بناء مجموعة من العلاقات مع شبكة من منظمي المعارض العالمية، فشركات كثيرة تدخل هذا المجال ولا تصمد لأنها لم تطبق تلك المبادئ الأساسية في نجاحها واستمرارها.

■ برأيكم كيف تكون المنافسة بين الشركات ؟

– المنافسة تكون بتقديم الخدمة الأفضل واحترام متطلبات المهنة واحترام مصالح العارضين والزوار والالتزام بالتحضيرات لإنجاح الفعاليات.

من السهل جداً أن يستقطب عدد كبير من الزوار والمشاركين، ولكن النجاح في أن يعيدوا المشاركة والزيارة وبأن يلمسوا اهتماماً كبيراً ومميزاً يحثهم دوما على المشاركة، وبتهيئة خدمات أفضل والسعي لخدمة مصالحهم. والمنافسة هي الاستمرارية.

مصدر اهتمام عالمي

■ ما تقويم سوريا في الخارج بالنسبة للمعارض؟ وما تصنيفها عربياً ؟

– لسوريا صدى وأثر في الدول الأخرى فمثلاً معرض بيلدكس فيه مشاركون من ٥٠ دولة في العالم، فالمعرض إن لم ينتقل للعالمية يتراجع. وقد وصلت معارضنا الى أن تكون مصدر اهتمام عالمي لأنها أثبتت وجودها وأصبحت مقنعة، ومعارضنا نافذة على جميع البلدان والمشارك المحلي يتواصل مع جميع الدول من هذا المعرض.

وسوريا تعتبر ثاني دولة في الوطن العربي في مجال صناعة المعارض ونأمل المزيد من التقدم والنجاح. ■

نوار سكر (المتضامنة للمعارض):

نسعى الى تطوير صناعة المعارض في سوريا رغم العديد من العقبات التي تؤخر ذلك



اكد مدير شركة المتضامنة للمعارض السورية نوار سكر ان الشركة تسعى لتطوير هذه الصناعة بما يجعل المعارض السورية تضاهي مثيلاتها العالمية، لافتا الى انها قيد النمو حاليا، لكن ثمة بعض العقبات التي تحول دون انطلاقها بشكل افضل.

وفيما اعتبر ان المنافسة حالة صحية في اي قطاع، شدد على اهمية مساهمة قطاع المعارض في سوريا بدعم السياحة واستقطاب الزوار، مشيرا الى الاكتفاء حاليا بالنشاط المقام داخل سوريا.

معارض دورية

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم ؟

– تأسست المتضامنة للمعارض في عام ١٩٩٦ وكان أول نشاط لها في تنظيم المعارض عام ١٩٩٨. والمعلوم أن معرض النفط والغاز (SYR OIL) ينظم كل سنتين في شهر نيسان (ابريل). والمعرض الثاني للسيارات (SYR MOTOR SHOW) وهو معرض سيارات وقطع غيار ومستلزماتها، الدورة الأولى كانت عام (٢٠٠١) والآن نحضر للدورة التاسعة عام ٢٠٠٩ في شهر تموز (يوليو) وهو المعرض الوحيد في سوريا للسيارات. والمعرض الثالث معرض الطاقة والكهرباء السوري الدولي (SYR POWER) ينظم كل سنتين. والمعرض الرابع المعرض السوري الدولي للبيئة SYR ENVIRO وينظم أيضاً كل سنتين. اضافة إلى ذلك نقوم بتنظيم معارض عرضية غير دورية وتنظيم عدد من المؤتمرات، ولدينا قسم مختص ببناء المعارض وبناء الأجنحة الخاصة بالمعارض.

وأيضاً نحن ننضم للاتحاد الدولي للمعارض حيث أننا عضو من أعضاء ال (UFI) ونسعى لتطوير هذه الصناعة كي تضاهي المعارض العالمية.

صناعة قيد النمو

■ ما العقبات التي تواجهكم ؟

– العقبة الرئيسية هي موضوع الجمارك فالعارض الذي يأتي يدفع مبالغ كبيرة لإدخال تلك المعروضات، وعليه نأمل بتخفيض تلك الرسوم على البضائع لأنها فقط للعرض. ومن ناحية الضرائب المالية نأمل أن يطلع المنظم على كل تلك الضرائب والدراية بها بحيث لا تكون مبهمة وغير واضحة، فصناعة المعارض في سوريا تطورت وأصبحت سوريا تأتي بالمرتبة الرابعة بعد دبي وأبو ظبي ومصر .

■ نرى عدد المعارض في ازدياد فكيف تصفون المنافسة بينها وبين الشركات المنظمة ؟

– المنافسة حالة صحية وطبيعية في أي قطاع اقتصادي وهذا ما يدعم التطور في هذه الصناعة وأن تكون على أسس صحيحة بناءة، وهذا ما يساعد الشركات على تطوير نفسها.

مردود اقتصادي

■ ما صدى المعارض السورية في الخارج وكيف يكون الترويج لها ؟

– المعارض تدعم السياحة وتستقطب زواراً من الخارج كالسياحة تماماً، بالإضافة للمصالح الاقتصادية ويكون الترويج لها بحسب طبيعة كل معرض.

واليوم أغلب المعارض تكون إقليمية ويروج لها من خلال الصحف والمجلات والانترنت والسفارات الموجودة في الدول المجاورة.

■ هل تفكرون بإقامة معارض خارج سوريا ؟

– نحن لا نفكر بإقامة معارض خارج سوريا ونكتفي بالمعارض في الداخل لأن بلدنا ما زالت بحاجة للمزيد من التطور والدعم في هذه الصناعة، والاستقرار السياسي يلعب دوراً هاماً في هذه الصناعة. ونتمنى أن تستقر جميع الأمور السياسية وهذا ما يعود بالفائدة الكبيرة على المعارض ويدعمها بشكل مباشر. ■



محمد الجيدة (مجموعة الجيدة):

شركات التطوير العقاري تراوح مكانها بانتظار التطورات

«معضلة الأسواق نفسية» قال ذلك مدير التسويق والتطوير الإداري في مجموعة الجيدة محمد الجيدة، مشيراً الى ان تداعيات الأزمة المالية العالمية ستبقى محدودة في دولة قطر مقارنة بدبي وغيرها من دول المنطقة، ملاحظاً مراوحة الشركات في مكانها بانتظار التطورات، مؤكداً تمسك المجموعة بإنجاز المشاريع التي بدأتها على ان تقرر خطواتها المستقبلية بعد دراسة دقيقة، متوقعاً ان تسعى قطر الى المحافظة على الأسعار تعزيزاً لتوازن السوق.

■ في رأيكم، ما هي الآثار التي ستتركها الأزمة المالية العالمية على القطاعات المالية في قطر والعالم؟

– من دون شك، ستترك الأزمة المالية آثاراً سلبية على الدول كافة، إلا ان تداعياتها ستبقى محدودة في دولة قطر، مقارنة بدبي وسواها من الدول، ولا أخفي ملاحظتي تراجعاً في قطاعي العقار والتجارة في قطر.

وفي رأيي ان المعضلة نفسية بسبب عدم القدرة على التمييز بين الشركة المليئة والضعيفة، وتراجع أسهم الشركات التي لا علاقة مباشرة لها بالأزمة خير دليل على ذلك، وبالأخص بعد إعلان مؤسسات مالية عملاقة مثل ليمان براذرز وسيتي غروب عن حاجتها الى دعم مالي حكومي، فمن البديهي ان تتوخى الشركات الأخرى الحذر.

مشاريع عقارية

■ ما هي إنجازات مجموعة الجيدة للعام ٢٠٠٨ وماذا عن نشاطاتها التوسعية المستقبلية؟

– تركز مجموعة الجيدة على النشاطات التوسعية داخل دولة قطر. وسنفتتح في بداية العام ٢٠٠٩ أول فندق تابع لسلسلة فنادق دبليو W، وهو غير تابع للمجموعة بل للجيدة القابضة. كما أننا نتطلع الى مشاريع عقارية عدة في المنطقة.

■ هل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– في اعتقادي، ان الشركات كافة تراوح مكانها، وتنتظر التطورات قبل اتخاذ القرارات المستقبلية. وحالياً، نعمل على إنهاء مشاريعنا التي بدأناها مثل فندق دبليو وبرج البدع المكتبي، إضافة الى المشاريع المكتبية والسكنية الأخرى.

الى ذلك، نحرص ونتمسك بإنجاز مشاريعنا كافة، وسنقرر خطواتنا المستقبلية بداية العام ٢٠٠٩ المقبل بعد دراسة دقيقة.

تراجع كلفة البناء وأسعار العقارات

■ أدت الأزمة الحالية الى تراجع واضح في أسعار النفط والحديد ومشتقاته، فهل كان لذلك تأثير على أسعار العقار؟

– بالفعل، شهدنا تراجعاً في أسعار العقارات وذلك بسبب الخوف من امتداد الأزمة لفترة طويلة.

وفي المستقبل، قد يؤدي انخفاض سعر الحديد والإسمنت ومشتقاتهما الى تراجع كلفة البناء وأسعار العقارات.

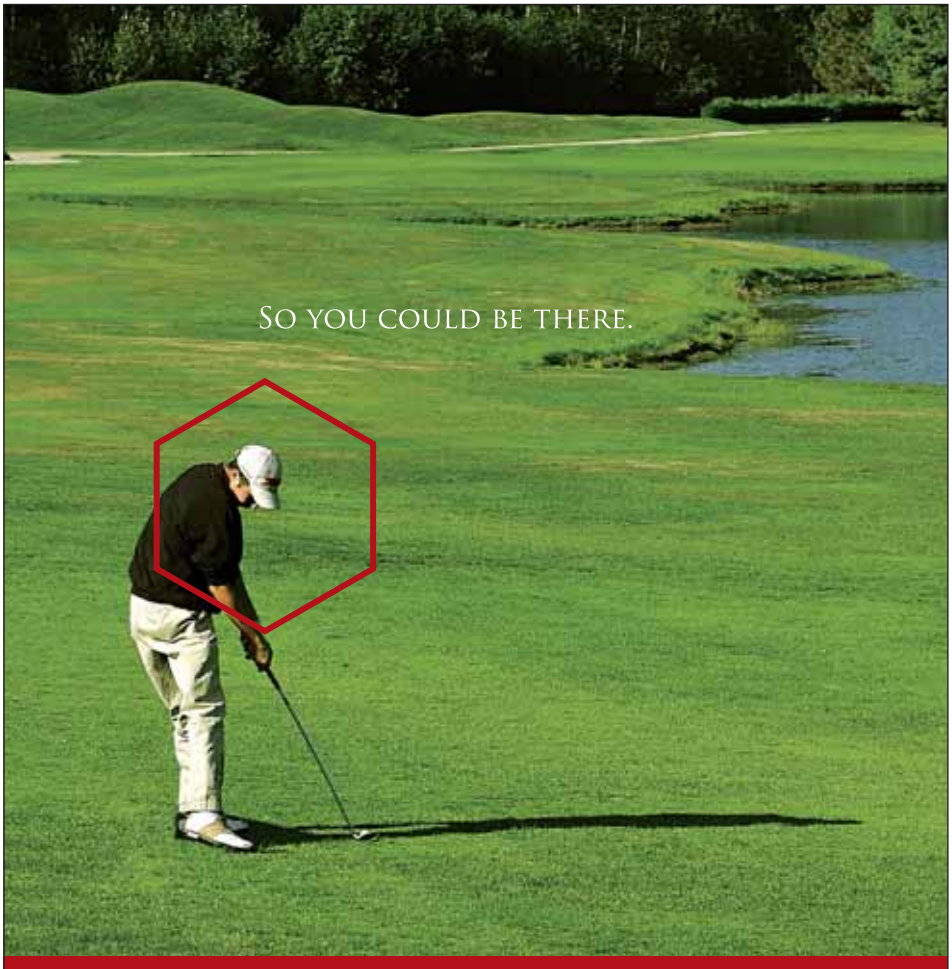
توازن السوق

■ كيف تتوقعون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– كانت سنة ٢٠٠٨ جيدة لمعظم الشركات، ولكن الجميع يتساءلون عن العام ٢٠٠٩.

ومن المتوقع ان تتابع حكومات دبي وأبوظبي وقطر وغيرها أعمالها لمساعدة اقتصاداتها.

وفي هذا الإطار ستسعى قطر الى المحافظة على استقرار الأسعار تعزيزاً لتوازن السوق.■



WE ARE HERE

Alpha Lloyds is now here to let you enjoy life - knowing that you are fully covered by a transparent, committed and diligent group of professionals working together to ensure your best interests and well-being.

So for you to be there...we are here.

ALPHA LLOYDS
INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Office Address: Park Place, Office No:605, Sheikh Zayed Road - P.O Box 214561 Dubai UAE
Tel: +971 4 3297889 - Fax: + 971 4 3297927 - Website: www.alphalloyds.com - Email: alg@alphalloyds.com

نخبة من المستثمرين الكويتيين يدلون بآرائهم في المحفظة المليارية

بمناسبة تجهيز الحكومة الكويتية «لمحفظة مليارية» للدخول في استثمار سوق الأوراق المالية بقصد مساعدة الشركات المتعثرة والحيلولة دون إفلاسها، استطلعت القبس الكويتية آراء صناع القرار في المؤسسات الكبرى والتي يرأسها ويديرها رجال أعمال لهم مكانتهم وخبرتهم في سوق الأوراق المالية وفي كافة المجالات الإقتصادية.

ولإطلاع قرائنا على ما قاله صناع القرارات الاستثمارية نقتطف من الاستطلاع النماذج التالية:

بدر المخيزيم

مطلوب إعادة الثقة الى المستثمرين



رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لبيت التمويل الكويتي **بدر عبد المحسن المخيزيم** قال: ان المطلوب من المحفظة المليارية بالدرجة الأولى إعادة الثقة الى المستثمرين وتشجيع السوق الى التماسك.

فيما أشار الى ان أبرز وأهم المعايير ان تقوم المحفظة على أسس استثمارية تجارية، وتركيزها بالدرجة الأولى يجب ان يكون على الأسهم والشركات التشغيلية الجيدة.

فيصل العيار

مطلوب أقصى قدر من الشفافية



نائب الرئيس في شركة المشاريع **فيصل مبارك العيار** قال: ان المطلوب من المحفظة الحكومية المليارية أقصى قدر من الشفافية والوضوح، واتباع المعايير الاستثمارية السليمة القويمة، والعمل على إعادة الثقة للمستثمرين وتحقيق نوع من التوازن المنطقي والعقلاني في السوق.

وحول ما إذا كانت ستنجح المحفظة في وقف هبوط السوق، أفاد **العيار** أنه اذا كانت بحجم واضح وتتعامل بشفافية وقامت بالدور المطلوب، فأنا متفائل بنسبة ١٠٠٪ في أنها ستنجح في وقف الهبوط.

ماجد العجيل

ضرورة إيجاد حلول متكاملة وليس مسكنات فقط



نائب رئيس مجلس إدارة بنك برقان **ماجد العجيل** قال ان دور المحفظة إيجابي بشكل ما، حيث أكدت الأيام الماضية ذلك عن طريق إيقاف خسائر المؤشر مع الإعلان عنها، مشدداً على أنها يجب ان تستثمر بشراء ودعم الشركات المنتجة ذات الأرباح التشغيلية والتي ستحقق من ورائها عوائد مجزية، لأنها ليست محفظة للدعم فقط ولكنها استثمارية ومطالبة بتحقيق عوائد على المال العام المستثمر فيها.

وأوضح **العجيل** ان زيادة حجم المحفظة عن ثلاثة مليارات دينار لن تؤثر كثيراً على أدائها ولكن زيادة السيولة في السوق ستكون أفضل.

مسعود حيات

مطلوب تغيير تعليمات المركزي لإزالة كل العوائق



رئيس مجلس إدارة شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) **مسعود حيات** شدد على ضرورة تغيير السياسات والقوانين وتعليمات البنك المركزي لإزالة كل العوائق، وحتى تكون هناك روح متكاملة لحل الأزمة، مشيراً الى ان الحل يجب ان يشمل جميع القطاعات الاقتصادية حتى يحدث تفاعل إيجابي للإقتصاد وهو ما سيؤثر في النهاية على البورصة.

وأضاف **حيات**: ان السوق قادر ذاتياً على استعادة عافيته ولكنه يحتاج الى استعادة الثقة، وهو ما فعله خبر تأسيس المحفظة، الأمر الذي أدى الى صعود السوق خلال الأيام الماضية، مشيراً الى ان الأمر سيأخذ وقتاً لأن الناس ما زالوا متحفظين، معرباً عن أمله في أن يكون للتصحيح الحالي دور في إخراج الشركات الورقية من السوق حتى تستمر الشركات الجيدة فقط.

توفيق الجراح

مطلوب من المحفظة ان تعمل للإستثمار طويل الأجل



قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مجمعات الأسواق التجارية **توفيق الجراح**: المطلوب من المحفظة ان تعمل للإستثمار طويل الأجل، وان تكون قائمة على القيمة العادلة للسهم، فتقوم بشراء الاسهم التي انخفضت عن القيمة العادلة لها بسبب الأزمة الحالية دون سواها للمحافظة على المال العام ولتحقيق الغرض المنشود من الاستثمار في السوق.

صادق معرفي

مطلوب من الحكومة التدخل بشكل داعم وليس بهدف الاستثمار والمضاربة

عارض رئيس مجلس إدارة البنك التجاري الكويتي بالإنابة وعضو مجلس الإدارة **صادق معرفي** إطلاق المحفظة المليارية الاستثمارية، إذ رأى أن على الحكومة ان تتدخل بشكل داعم للسوق وليس بهدف الاستثمار والمضاربة وتحقيق الأرباح، لأن المشكلة كما يقول **معرفي** عالمية وليست كويتية، وطالب بأن توجه الأموال الى البنوك خط الدفاع الأول للإقتصاد الوطني.

فيصل العلي المطوع

دور المحفظة إعادة الثقة وتحقيق التوازن



فيصل العلي المطوع رئيس مجلس إدارة شركة بيان للإستثمار قال ان دور المحفظة يجب ان يوزع على إعادة الثقة وتحقيق التوازن، والمحافظة على المكتسبات التي تحققت خلال السنوات الماضية. وقال بالنسبة للمعايير، انه لا بد ان يتم الاستثمار في الأسهم الجيدة ذات الربحية والشركات ذات الملاءة التي تتمتع بمركز مالي واستثمارات جيدة يمكن ان يدر لها أرباحاً، بالإضافة الى الاستثمار في أسهم الشركات ذات المستقبل الواعد.

عبدالله العوضي

توجد طرق عديدة يمكن من خلالها دعم القواعد الأساسية للسوق



طالب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في شركة الأهلية القابضة **عبدالله العوضي** ان تعلن الحكومة عن قيمة الأموال التي سيتم ضخها عبر تلك المحفظة بشكل واضح.

وقال **العوضي** هناك العديد من الطرق التي يمكن من خلالها دعم القواعد الأساسية للسوق. موضحاً ان الطريقة ذاتها قامت بها الهيئة قبل أسابيع، إذ ضخت ٣٠٠ مليون دينار وذهبت دون ان تؤتي ثمارها لأنها دخلت بدون خطط واضحة.

طارق سلطان

مسؤولية المحفظة تتمثل في منع الهلع والانهيارات



طارق سلطان رئيس مجلس إدارة العضو المنتدب لشركة أجيليتي قال ان المحفظة عليها مسؤولية وطنية تتمثل في منع الهلع والانهيارات غير المبررة.

أما بالنسبة الى المعايير التي على أساسها ستعمل المحفظة فقال **سلطان** أن لا خلاف على ضرورة استهداف الأسهم التشغيلية للشركات ذات العوائد الجيدة والمتنامية.

رشيد النفيسي

مطلوب ان تدعم المحفظة كل القطاعات والشركات المتعثرة بخاصة



قال رئيس مجلس إدارة شركة المزايا القابضة **رشيد النفيسي** «يجب ان تدعم المحفظة جميع القطاعات ولا تقوم بالتركيز على قطاع دون الآخر، وذلك بدخولها على أسهم الشركات ذات الأرباح التشغيلية والأداء الجيد في كل قطاع»، مؤكداً «ضرورة دعم الشركات المتعثرة ذات الأصول الجيدة ولكنها تعاني من مشكلة في السيولة، أما الشركات الورقية فيجب تركها لآلية الانتقائية في السوق».

وشدّد **النفيسي** على ضرورة ان تتمتع إدارة المحفظة بالخبرة والأداء المتزن والشفافية حتى يكون تأثيرها إيجابياً واضحاً.

عبد الوهاب الوزان

يجب ان تكون المحفظة داعمة للسوق على المدى الطويل



رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الدولي **عبد الوهاب الوزان** قال: يجب ان تقوم المحفظة بدور صانع السوق، الذي كان من المفترض ان تلعبه منذ البداية أموال الهيئة العامة للإستثمار.

وأضاف **الوزان** يجب ان لا تبنى المحفظة على أسس تجارية بحتة، وإنما تكون داعمة للسوق على المدى الطويل من دون ان يكون تدخلها بصورة يومية ولكن عند الحاجة.

احمد الدوسري

قرار انشاء المحفظة جاء متأخراً انما اطلاقها افضل من عدمه



رأى العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة أعيان للإجارة والاستثمار **احمد الدوسري** ان قرار ايجاد البورصة جاء متأخراً، والتأخير يفاقم المشكلة ويزيد من كلفة حلها، ومع ذلك فإن اطلاقها اليوم أفضل من عدمه.

وقال **الدوسري** يجب ألا تكرر المحفظة الجديدة التجربة السابقة للهيئة العامة للإستثمار من ضخ الأموال في السوق عبر الصناديق والتي لم تكن ناجحة.

عبد الله السميط

مطلوب دعم مستويات الأسعار الحالية

نائب رئيس المديرين العامين في البنك الأهلي الكويتي **عبدالله السميط** قال ان المطلب الأساسي هو ان توجه المحفظة لدعم مستويات الأسعار الحالية وعلى وجه الخصوص لأسهم الشركات المتينة والتشغيلية، وفق دراسات مستفيضة تأخذ في الاعتبار العائد الذي يمكن ان تحققه الهيئة العامة للاستثمار من استثمارها في سهم بعينه من خلال مقارنة المستوى السعري عند الدخول والاستثمار في السهم وعائد التوزيعات النقدية والمنحة نهاية العام الجاري على الأقل، مع تحديد مستويات سعرية محددة لهذه الأسهم المتينة.

روسيا تشكل لجنة من الخبراء للتصدي للأزمة المالية العالمية

فلاديمير بوتين: إجراءات عاجلة لضمان الاستقرار وثبات القطاع المالي



شكلت روسيا لجنة موحدة للتصدي للأزمة المالية العالمية وحماية المجال الإجتماعي. وستقوم اللجنة في إطار مهماتها، بمواصلة العمل الخاص بصياغة ووضع الإجراءات العاجلة اللازمة لضمان الإستقرار الإقتصادي العام ورفع ثبات القطاع المالي في البلاد.

وستعمل اللجنة التي يترأسها النائب الأول لرئيس الحكومة **إيغور شوفالوف**، على تنسيق جميع الأعمال الخاصة بنشر الإستقرار في أسواق السلع بما في ذلك تقديم الدعم للعرض والطلب في مجال الجمارك والتسعيرة، وكذلك في مجال صياغة وتنسيق الإجراءات المنهجية لمكافحة الأزمة في بعض قطاعات الإقتصاد التي تعاني من تأثير الأزمة العالمية بشكل كبير، والتصدي الفعال والسريع للاتجاهات الاجتماعية السلبية الناجمة عن ذلك ومن بينها ازدياد البطالة.

وقال رئيس الحكومة الروسية **فلاديمير بوتين** ان العمل يسير ولا حاجة لجهود إضافية بل يجب فقط رؤية كل ما يجري على الساحة من أحداث في الإقتصاد وفي المجال الإجتماعي بدون تقسيم هذه المشكلات وفصلها عن بعضها البعض، مشيراً الى ان الحكومة كانت قد وضعت منظومة لإبداء رد الفعل على ما يجري في المجال المالي العالمي.

وفي هذا الإطار يتفق عدد من خبراء الإقتصاد الروس حول ان المنظومة المالية العالمية تحتاج الى رقابة دولية تفرض على طباعة الولايات المتحدة للدولار، بحيث يجب ان تتطابق كمية المال المطبوع مع كمية البضائع، محذرين من ان انهيار هذه المنظومة سيؤدي حتماً الى تدمير الإقتصاد الحقيقي العالمي. ورأوا ان لدى روسيا فرصة نتيجة الأزمة العالمية، للعودة الى مجموعة الدول المتطورة صناعياً.

صندوق النقد الدولي يتوقع ان تكون الأزمة أسوأ وأشمل في ٢٠٠٩

قال المدير العام لصندوق النقد الدولي الفرنسي **دومينيك ستروس كان** «ان الأزمة المالية ترتدي طابعاً عالمياً وستكون في العام ٢٠٠٩ أسوأ مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨ ولن يفلت منها أي بلد».

وأوضح **ستروس كان** «ان العام ٢٠٠٨ كان عاماً صعباً بالنسبة للإقتصاد العالمي ولكن لن نتمكن في أي حال من الأحوال أن نأمل بأن يكون العام ٢٠٠٩ أفضل».

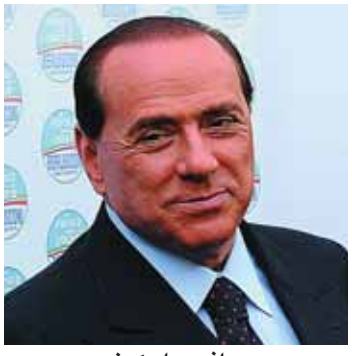
وأضاف «هذا الأمر سيكون في كل مكان وفي العالم بأسره في الولايات المتحدة وفي أوروبا» مضيفاً ان صندوق النقد الدولي يتوقع نمواً سلبياً العام المقبل.

وقام **ستروس كان** بجولة في أميركا الوسطى ودول الكاريبي، وأوضح ان جولته تهدف الى تحليل الإجراءات الممكنة لمواجهة الازمة مع مختلف دول المنطقة وتقديم دعم مالي لها إذا تطلب الامر ذلك، طالباً من سلطات الدول المعنية اعتماد خطط تساهم في النهوض الإقتصادي بدل اعتماد اقتطاعات إضافية من الفوائد لمواجهة الأزمة المالية. ولفت الى ان الدول التي كان يفترض ان تكون أكثر متانة وتملك القدرة على تمويل جهود جديدة وتلك التي مستوى ديونها يمكن احتماله على الأمد الطويل، يجب ان تكون في الخط الامامي لدعم الطلب العالمي.

ودعا دول العالم الى اعتماد خطط للإنعاش الإقتصادي بدلاً من خفض إضافي في معدلات الفائدة الأساسية في الأزمة الحالية.

وقال: «عندما يتعثر الإقتصاد الحقيقي لا يؤدي تخفيف السياسة النقدية بالضرورة الى تهدئة القلق الذي تواجهه الشركات في قراراتها الإستثمارية».

ترحيب إيطالي بدخول ليبيا شريكاً في ايني



سيلفيو برلسكوني
رئيس الوزراء الإيطالي

رحب رئيس الوزراء الإيطالي **سيلفيو برلسكوني** بدخول ليبيا شريكاً في شركة ايني الإيطالية. وقال انه شيء مناسب تماماً ان تصبح ليبيا شريكاً في هذه الشركة.

وأوضح **برلسكوني** ان ايطاليا لا تشجع رؤوس الأموال الأجنبية التي تسعى الى تملك حصص في شركات وطنية عن طريق شراء الأسهم في السوق «خلسة».

أقوى عشر قياديات نسائية في المؤسسات الإقتصادية

زدن نسبة نمو انتاج المؤسسات أكثر من ٢٠٠ في المئة فزادت مرتّباتهن مئات ملايين الدولارات

رصدت مجلة فورتشن المخصصات والرواتب التي تتقاضاها أقوى وأبرز القياديات النسائية في العالم، وتمكنت من رصد مرتبات ٥٠ قيادية (رئيسة أو مديرة تنفيذية في أكبر المؤسسات). واتضح ان نحو ١٠ نساء يعملن رئيسات تنفيذيات ومديرات يصنعن القرار ويتقاضين سنوياً مرتبات وتعويضات تراوح بين ١٢,٤ مليون دولار و٣٨,٦ مليوناً.

بالطبع ذكرت فورتشن إنجازات كل منهن وأعمارهن (بين ٣٨ و ٦١ عاماً).

ونكتفي هنا بنشر أسماء وصور العشر الأوليات مع ذكر المؤسسات التي يعملن بها والمخصصات والمرتبات التي يتقاضينها سنوياً، مع العلم ان الأقل كفاءة بينهن زادت هندساتها وابتكاراتها في مجال عملها نسبة نمو تزيد على ٢٠٠ في المئة خلال سنة عملها الأولى.

أسماء عشر سيدات أعمال يعتبرن الأعلى أجراً في العالم:

اسم السيدة	اسم الشركة	أجرها السنوي بملايين الدولارات
شارلين جاوزاي	آل تل	٣٨,٦
سافر كاتزل	أوراكل	٣٤,١
ديان غرين	بي ام دبليو	١٦,٤
كاثلين كويرك	سي اف اكس	١٦,٣
ترودي سوليفان	تي ال بي	١٥,٧
انجيلا بارلي	وول بويند	١٤,٩
آن ليفرمور	اتش بي	١٤,٨
اندرا نوي	بيبسي كولا	١٤,٧
آن مولكهاي	زيوركس	١٢,٨
شارون فاي	ايه بي	١٢,٤

اليمن اولى عالميا بين الدول الاكثر اصلاحا في بدء النشاط التجاري

تصدرت اليمن دول العالم من حيث تنفيذ اكبر عدد من الاصلاحات في بدء النشاط التجاري، وذلك وفقا لتقرير البنك الدولي حول ممارسة أنشطة الاعمال ٢٠٠٩.

وبحسب التقرير فإن اليمن نفذت احد اكثر الاصلاحات جذرية، وهو خفض شرط الحد الادنى لرأس المال اللازم لتأسيس الشركات، والذي كان يعتبر ثاني أعلى حد على مستوى العالم، وتدشين نظام النافذة الواحدة لتسهيل استيفاء اجراءات تأسيس الشركات، لتحتل بذلك المرتبة الاولى عالميا في هذا الجانب.

إجراءات في الولايات المتحدة وأوستراليا للتخفيف من آثار الأزمة



الرئيس الأميركي باراك أوباما

كشف مستشارون للرئيس الأميركي المنتخب **باراك أوباما**، ان خطة الإنقاذ الإقتصادي التي اقترحها ستهدف الى إيجاد ٣ ملايين وظيفة على مدى سنتين من توليه منصبه، أي بزيادة نصف مليون عن العدد الذي أعلنه الشهر الماضي وهو ٢,٥ مليون وظيفة.

وأعلنت صحيفة نيويورك تايمز الأميركية توسيع برنامج إيجاد الوظائف الذي يعده فريق أوباما، رداً على ازدياد المخاوف على الوضع الإقتصادي. وتوقع خبراء اقتصاديون ان يخسر أربعة ملايين أميركي وظائفهم السنة المقبلة، وهو ضعف عددهم هذا العام، ومن شأن هذا الرقم ان يرفع نسبة البطالة في الولايات المتحدة الى ٩ في المئة.

وفي أوستراليا أعلن رئيس الوزراء **كيفن رود** تخصيص مبلغ ١,٢ مليار دولار أوسترالي (٨١٦ مليون دولار أميركي) لإيواء المشردين في إطار خطة اعتبرها «حافزة للإقتصاد الى جانب تأمينها منازل جديدة». وأوضح أنها تهدف الى تقليص عدد المشردين الى النصف بحلول عام ٢٠٢٠. ولفت الى ان الهدف البعيد المدى هو محاولة إيجاد سبل لمنع الناس من تحولهم الى مشردين في المقام الأول.

لم تبتعد خطط الولايات المتحدة وأوستراليا لحفز الإقتصاد، عن الدعوة التي وجهها مدير صندوق النقد الدولي **دومينيك ستروس – كان** للحكومات الى زيادة الإنفاق لحفز الإقتصاد، كاشفاً الحاجة الى أكثر من ١,٢ تريليون دولار لإعادة تحريك عجلة الإقتصاد العالمي.

اليابان: إفلاس ١٢٥٠٠ شركة خلال العام ٢٠٠٨

أعلنت ١٠١٠ شركات يابانية إفلاسها خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي لأسباب عدة في مقدمها اتساع الأزمة الإقتصادية.

وكشفت احصاءات نشرها معهد «تايكوكو داتابنك» المتخصص ان عدد حالات الإفلاس التي أحصيت على مدى أحد عشر شهراً من كانون الثاني (يناير) الى تشرين الثاني (نوفمبر) ١٢٥٣٤ شركة تجاوز أصلاً عدد الإفلاسات التي سجلت في ٢٠٠٧، حيث بلغ ١٠٩٥٩ شركة.

وعبر المعهد عن أسفه لأن الإجراءات التي قررتها الحكومة اليابانية لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة لم تتخذ في الوقت المناسب لتجنب حالات الإفلاس، متوقعاً ان يبلغ عدد الشركات المفلسة ١٢٥٠٠ لمجمل عام ٢٠٠٨.

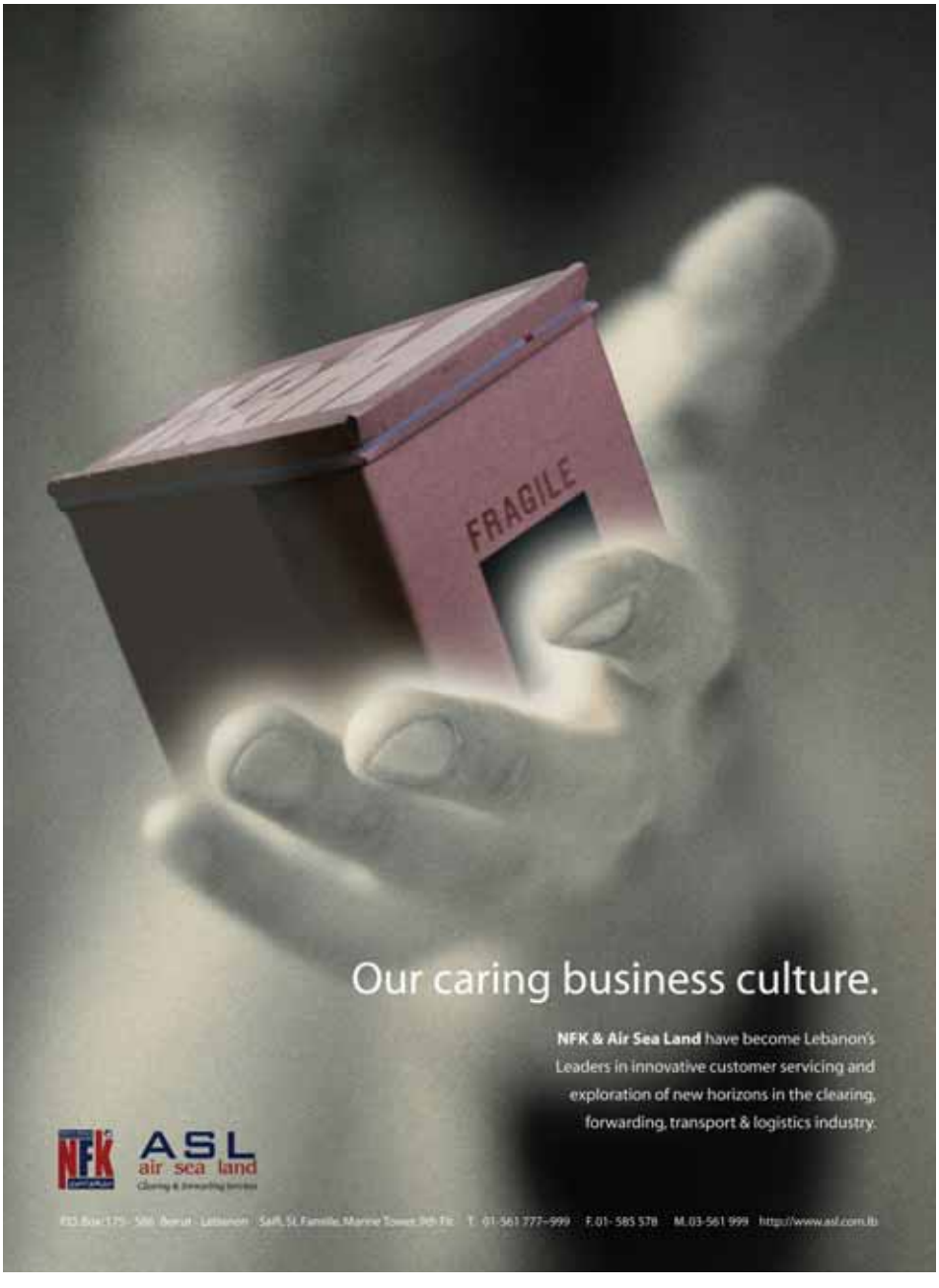
يذكر ان شركات كبرى في قطاع العقارات تواصل إعلان إفلاسها. ومن القطاعات التي شهدت إفلاسات أيضاً نقل البضائع وبعض شركات مواد البناء وإنتاج المواد أو السلع الغذائية والملابس.

الأمان وسبائك تؤسسان شركة للخدمات الطبية بـ ١٠ ملايين دينار

تستعد كل من شركة الأمان للإستثمار وشركة سبائك للإجارة لتأسيس شركة للخدمات الطبية برأسمال ١٠ ملايين دينار، بحيث يتم إطلاقها في الكويت كخطوة أولى ومن ثم التوسع خارج الكويت من خلال فروع جديدة.

وستبلغ حصة الأمان للإستثمار في الشركة ٥١ في المئة فيما تبلغ حصة سبائك ٤٩ في المئة، على ان يتم إطلاق الشركة خلال شهر كانون الثاني (يناير) الحالي.

وقد أوضح مصدر مسؤول ان شركة سبائك استطاعت ان تحافظ على أوضاعها المالية الجيدة على الرغم من الأزمة المالية العالمية التي ضربت جميع المؤسسات المالية في العالم، لافتاً الى ان ذلك يعود الى حداثة عمر الشركة بالإضافة الى استراتيجياتها التي ارتكزت على تنوع الإستثمار.



مبيعات سوق دبي الحرة تنمو بنسبة ٣١٪ في العام ٢٠٠٨

ماكلوغلين: لم نتأثر بالأزمة العالمية وقد رفعنا عدد الموظفين الى ٣٠٠٠



كولم ماكلوغلين وصلاح تهلك يقطعان قالب الحلوى

وصل إجمالي مبيعات السوق الحرة في دبي مع نهاية العام ٢٠٠٨ الى حوالى ٤ مليارات درهم إماراتي، أي بنسبة نمو تصل الى ٣١ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٧. ومن المتوقع ان يواصل حجم المبيعات نموه في العام ٢٠٠٩ ليسجل أكثر من ٤,٤ مليارات درهم، وان يصل الى ٨ مليارات درهم في العام ٢٠١٢.

وقد أشار المدير التنفيذي لسوق دبي الحرة **كولم ماكلوغلين** الى ان عدد المسافرين الذين استفادوا من السوق الحرة خلال العام ٢٠٠٨ وصل الى ٣٨ مليون مسافر بعد أن كان في العام ٢٠٠٧ حوالى ٣٤ مليون مسافر أي بنسبة نمو ١١,٧٪، الأمر الذي يظهر عدم تأثر حركة المسافرين بالأزمة المالية العالمية، مشيراً الى ان خططنا التوسعية لم تتأثر بالأزمة المالية العالمية حيث تقوم ببناء فندق سيتم افتتاحه عام ٢٠١٠ بتكلفة ٤٦٠ مليون درهم من فئة خمسة نجوم، مضيفاً انه استعداداً للتوسيع الجديد بمطار دبي الدولي زادت السوق الحرة من مستويات موظفيها بنسبة ٥٠٪ في الشهور الأخيرة ليصل العدد الى ٣ آلاف موظف حالياً، الأمر الذي يدل على ان خططنا التوسعية تسير بالاتجاه الصحيح.

وأضاف **ماكلوغلين** ان حجم الاستثمارات الجديدة في السوق الحرة وصل الى ٨٠ مليون دولار في حين ان هذه الإستثمارات وصلت الى ٥٠ مليون دولار في جبل علي كمرحلة أولى. كذلك ارتفاع حجم مبيعات التقنية إذ وصل الى ٥٠٠ مليون درهم.

ولفت الى ان السوق الحرة صنعت ١١ مليونيراً من خلال جائزة مليونير الألفية الجديدة التي بدأت السوق طرحها في العام ٢٠٠٠، ليصل عدد الفائزين بجوائز السوق الحرة الى ٨١ فائزاً.

وقد احتفلت السوق الحرة مؤخراً بعيدها الـ ٢٥ حيث شهد الحفل توزيع الجوائز على الفائزين.

وكانت السوق قد نمت خلال العقدين الماضيين لتحتل اليوم المرتبة الثالثة كأكبر سوق حرة في العالم من حيث حجم المبيعات.

عشر سنوات على صدور العملة الأوروبية (EURO)

مع دخول هذا العام ٢٠٠٩ يكون عمر العملة الأوروبية الموحدة قد بلغ السنوات العشر، وقد تعرض المنتسبون الى منطقة اليورو خلال هذه المدة الى صعوبات شتى ولا يزال بعضهم يعاني من ارتفاع سعره إزاء العملات الأخرى لا سيمّا الدولار، حيث تقلصت صادراتهم وانخفضت إيراداتهم وبدأت شعوبهم بالشكوى من ارتفاع الأسعار والبطالة.

تضم منطقة اليورو حالياً بانضمام سلوفاكيا اليها في كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩، ١٦ دولة. وينتظر ان تنضم اليها بولونيا والمجر واستونيا بين ٢٠١١ و٢٠١٢ على ان تنضم رومانيا في العام ٢٠١٤.

أجيليتي تفوز بعقد لتزويد مستودع للجيش الأميركي بقطع الغيار



طارق سلطان

رئيس AGILITY

فازت أجيليتي AGILITY للخدمات الحكومية والدفاع بعقد لتقديم خدمات الإمداد والتوصيل لقطع غيار خاصة بمعدات الإتصالات والأدوات الألكترونية لمستودع توبيهانا التابع للجيش الأميركي في بنسلفانيا.

وقالت الشركة ان الإتفاقية تعرف باسم «عقد المورد المعزز للمنتجات الصناعية» وقد منحه مركز كولومبوس لتوريدات الدفاع "DEFENSE SUPPLY CENTER COLUMBUS" لشركة أجيليتي وهو واحد من أصل ثلاثة مراكز تابعة لوكالة الدفاع اللوجستية "DLA" والخاصة بالتحكم في المخزون.

وتبلغ مدة العقد أربع سنوات أساسية وهناك فرصتان اختياريتان للتجديد مدة كل منهما سنتان، فيما تعد قيمة العقد الأساسية ٢٢٣ مليون دولار أميركي والقصوى ٩٣٢ مليوناً خلال الثماني سنوات.

والجدير بالذكر ان الاتفاقية هي واحدة ضمن سلسلة من مبادرات عدة تقوم بها وكالة الدفاع اللوجستية "DLA" للاستفادة من مواطن القوة التجارية لدى المتخصصين في الخدمات اللوجستية وخدمات الإمداد وذلك لضمان استمرار توافر قطع الغيار المطلوبة لمستودعات الجيش.

السعودية تطلق اكبر ٣ مشاريع بتروكيماويات بقيمة ٩,٨ مليارات دولار

توقعت مصادر سعودية ان تشهد مدينتا الجبيل وينبع الصناعيتان السعوديتان العام الحالي اطلاق اكبر ثلاثة مشاريع عملاقة في صناعة البتروكيماويات باستثمارات تصل الى ٣٧ مليار ريال (٩,٨ مليار دولار) على الرغم من الازمة المالية العالمية.

واشارت الهيئة الى ان المشاريع الثلاثة هي مشروع شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات «ينساب» في ينبع، ومشروع شركة كيان ومحطة شركة مرافق المزدوجة لإنتاج الكهرباء والمياه في الجبيل.

ويعد مجمع ينساب في ينبع من المجمعات البتروكيماوية العملاقة باستثمار اكثر من ٢,٥ مليار دولار بطاقة انتاج سنوية تبلغ حوالى اربعة ملايين طن متري من الاثيلين والبروبلين والبولي اثيلين والبولي بروبلين وجلايكول الاثيلين.

اما مشروع شركة كيان السعودية فيعتبر من اضخم مشاريع الشركة خلال العام الحالي باستثمار اكثر من ١٥ مليار ريال، وطاقة انتاج اجمالية تبلغ ٥,٦ ملايين طن سنويا من المنتجات البتروكيماوية المتنوعة تشمل سلسلة من المنتجات المتخصصة.

ويستهدف مشروع شركة مرافق المياه والكهرباء للجبيل وينبع «مرافق» الوفاء بمتطلبات الجبيل الصناعية من الطاقة الكهربائية والمياه، كما يعد المشروع اكبر محطة مزدوجة لانتاج الكهرباء والمياه بالعالم.

الأمم المتحدة تختار د. سليمان الفهيم سفيراً للنوايا الحسنة ولدعم أهدافها الإنسانية



عيّن مركز (إمسام IIMSAM المراقب الدولي الدائم لدى المجلس الإقتصادي والإجتماعي التابع للأمم المتحدة، الدكتور **سليمان الفهيم** أحد أبرز رجالات الخير والإنسانية في دولة الإمارات العربية المتحدة، سفيراً للنوايا الحسنة لدعم أهداف الأمم المتحدة الإنمائية للألفية.

وجاء التعيين بعد تحقيقات واسعة حول شخصيات مرموقة ومعروفة بإنسانيتها ودعمها للقضايا الإجتماعية ومحاربتها لسوء التغذية وكل ما يتفق مع أهداف مركز IIMSAM التابع للأمم المتحدة.

يذكر ان الدكتور **سليمان الفهيم** الرئيس التنفيذي لشركة هيدرا خاض غمار العمل الخيري في سن مبكرة جداً عن طريق إنشاء مجموعة **سليمان الفهيم** التي آلت على نفسها دعم التعليم والرياضة. وقد تبلورت رؤيته في إقامة مجتمع عالمي تحصل فيه البشرية على قدر صحي وكاف من الغذاء حتى يتم القضاء نهائياً على سوء التغذية الحاد، وحيث ان الجميع أطفالاً وكباراً رجالاً ونساء قادرون تماماً على ممارسة حقهم في الحصول على الصحة والتعليم والمساواة والحماية.

بوصفه سفيراً للنوايا الحسنة فإن الدكتور **سليمان الفهيم** سوف يصب جهوده في دعم مبادرات المؤسسة التي تهدف للقضاء على سوء التغذية في كل من جمهورية كينيا، جمهورية الكونغو الديمقراطية وأجزاء أخرى من أفريقيا.

وسيقوم وفد من (IIMSAM) برئاسة المدير العام للمنظمة السفير **ريميجيوم مارادونا** وسفير النوايا الحسنة الدكتور **سليمان الفهيم** بزيارة تلك البلدان قريباً جداً لتفعيل تلك المبادرات التي من شأنها إنقاذ حياة عدد لا يحصى من البشر المعرضين لخطر الموت نتيجة للنقص في التغذية والمخاطر المختلفة المرتبطة به.

يهمنا ان نشيد هنا بمؤسسة إمسام التي تعرف كيف تختار سفراء النوايا الحسنة مستعينة بمؤسسات متخصصة في تصنيف رجال الأعمال على الصعيد الإجتماعي والإنساني.

رئيس شركة مفلسة في السعودية يبحث عن عمل

جيل المآسي لن ينقطع وتداعيات الأزمة المالية تطاول الجميع وتسلبهم أرزاقهم. نموذج سعودي اعترض طريق وزير العمل غازي القصيبي أثناء زيارة الأخير لإحدى المؤسسات الحكومية، وفاجأه بقوله انه يريد عملاً ليعيش منه بعدما خسر جميع أمواله في سوق الأسهم.

وأكد المواطن انه كان يمتلك شركة ويدير استثمارات بمبالغ كبيرة، غير ان دخوله لسوق الأسهم أفقده جميع ما يملك من سيولة وممتلكات عينية عقارية.

وقال في حديثه للوزير وفق ما نقلت صحيفة الرياض المحلية انه تقدم بطلبه لعدد من الشركات التي كان يعرفها في الماضي ولديه معها معاملات لكنها بادرت برفض توظيفه بحجة انه «كبير في السن» ولا يجيد اللغة الإنكليزية.

ستاندرد أند بورز تؤكد تصنيف «كيبكو» BBB+ للأمد الطويل و A2 للقصير

فيصل العيار: التصنيفات تقدير لاستراتيجية العمل لدينا



أعلنت شركة مشاريع الكويت القابضة (KIPCO) ان وكالة التصنيف الإئتماني ستاندرد أند بورز أكدت مجدداً التصنيف الإئتماني للشركة بدرجة BBB+ للأمد الطويل مع نظرة مستقبلية مستقرة، كما أعادت تصنيفها الإئتماني للشركة للأمد القصير بدرجة A2. وهذه التصنيفات الإئتمانية تؤكد مكانة شركة مشاريع الكويت كأعلى شركات القطاع الخاص تصنيفاً على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفي معرض تعليقه على هذه التصنيفات الإئتمانية قال النائب التنفيذي لرئيس مجلس إدارة شركة مشاريع الكويت **فيصل العيار** «يأتي تأكيد هذه التصنيفات الإئتمانية من ستاندرد أند بورز بمثابة مزيد من التقدير لاستراتيجية العمل لدينا، والمستندة الى المبادئ السليمة للانضباط المالي والشفافية والالتزام القوي بمبادئ حوكمة الشركات. كما تعكس هذه التصنيفات سجل أدائنا على مدى ١٧ عاماً بنينا خلالها محفظة أعمال وتدار بصورة جيدة».

«أجيليتي» تتعاون و«بروج اللوجستية» لإنشاء وحدة تصنيع مركبات كيماوية في شنغهاي

بدأت أجيليتي AGILITY الشركة العالمية الرائدة على صعيد الخدمات اللوجستية، بالتعاون مع شركة بروج الرائدة في تقديم الحلول المبتكرة لصناعة البلاستيك، أعمال الحفر لإنشاء وحدة تصنيع المركبات الكيماوية في شنغهاي بحيث تتسع الوحدة لأكثر من ٦٠٠ ألف طن من مادة البولي أوليفين سنوياً. وتستخدم هذه المادة التي هي عبارة عن مركب البوليمير الكيماوي في تطبيقات متعددة بما فيها الأنابيب المعدنية المثقبة وصناعة الأفلام والتغليف والالياف والمعدات الكهربائية المنزلية الضخمة.

ومن المؤمل ان تنتهي أعمال بناء الوحدة التي تغطي مساحة من الأرض تبلغ ٧٠ ألف متر مربع وتعمل على تزويد احتياجات أسواق الصين من هذه المركبات عام ٢٠٠٩ لتبدأ بالإنتاج في أيار (مايو) ٢٠١٠، علماً بأن قوام المصنع من اليد العاملة ستبلغ قرابة ١٢٠ فرداً مهنياً ومتخصصاً. تستقبل الوحدة مركب البوليمير الكيماوي في حاويات ضخمة مباشرة من بوابة بروج في الشرق الأوسط المتواجدة في منطقة الرويس في إمارة أبوظبي.

هذا وسيتم بناء وحدة تصنيع المركبات الكيماوية تغطية مساحة من الأرض تبلغ ٣٠ ألف متر مربع في موقع الوحدة الأولى في شنغهاي، بقوة إنتاج تصل الى ٥٠ ألف طن من المركبات سنوياً تستخدم في صناعة السيارات والأجهزة الكهربائية المنزلية وغيرها من معدات الطاقة والتطبيقات الكهربائية، على ان تستهلك معظم هذه المركبات من قبل عملاء منطقة شنغهاي ذاتها.

يذكر ان بروج للخدمات اللوجستية شركة مملوكة مناصفة ما بين شركة النفط الوطنية في أبوظبي، وهي احدى الشركات العالمية الكبرى للنفط والغاز، وبوريليس (BOREALIS) الشركة الرائدة في تقديم الحلول البلاستيكية المبتكرة.

شركة مواد الإعمار CPC تؤسس شركة صناعية في مصر برأسمال ٦٢٨ مليون جنيه مصري



صورة خلال ملتقى القاهرة للإستثمار ويظهر د. فيصل العقيل الثاني من اليسار

أعلنت شركة مواد الإعمار القابضة CPC تأسيس شركة صناعية في جمهورية مصر العربية بتكاليف استثمارية قدرها ٦٢٨ مليون جنيه مصري (١٢٠ مليون دولار).

وقال الدكتور **فيصل ابراهيم العقيل** مدير إدارة تطوير الأعمال والمتحدث الرسمي للشركة خلال مؤتمر صحافي عقد بمناسبة ملتقى القاهرة الثالث للإستثمار عن تسجيل ثاني شركات سي بي سي في مصر وهي: شركة سي بي سي القابضة للإستثمار – مصر كشركة مساهمة مغلقة بتكاليف استثمارية قدرها ٦٢٨ مليون جنيه مصري يتم تمويلها من قبل بنوك مصرية والشركاء المساهمين، وتمتلك شركة مواد الإعمار القابضة في المملكة العربية السعودية الحصة الكبرى في الشركة.

وأوضح د. **العقيل** «سيتم تأسيس سبع شركات ذات مسؤولية محدودة ومتخصصة في الصناعات وهي الخرسانة السابقة الصب، المباني الحديدية، الدهانات والخرسانة الجاهزة، ثم الالمونيوم والزجاج. وستقام هذه الصناعات على أرض مساحتها ٢٥٠ ألف متر مربع وسيتم توفير ما يقارب ٢٥٠٠ موظف وعامل في هذه المصانع».

وأضاف د. **العقيل** «وتعتبر هذه الشركة الثانية التي تؤسسها شركة مواد الإعمار القابضة CPC في مصر بعد النجاح الذي حققته شركتها الأولى وهي شركة سي بي سي مصر للتطوير الصناعي والتي تقوم على تهيئة البنية التحتية لإنشاء مجمع صناعي متكامل على مساحة مليون وخمسمائة ألف متر مربع في مدينة السادس من أكتوبر».

وقدم الدكتور **العقيل** عرضاً مفصلاً عمّا تقوم به شركة سي بي سي في المملكة العربية السعودية وخارجها من نشاط صناعي واستثماري وخطط توسعية للشركة.

من جهة ثانية، قامت CPC ومجموعة الزاهد القابضة بتأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة لتقديم خدمات الدعم اللوجستي والنقل تحت اسم شركة وارد القابضة المحدودة وهي شراكة ما بين الشركتين برأسمال يصل الى ٣٠٠ مليون ريال.

وأوضح **د. العقيل** الى ن وارد ستوفر حلول النقل والدعم اللوجستي لمجموعة متنوعة من المشاريع الإنشائية والصناعية داخل السعودية ومنطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا، وتشمل هذه الخدمات على سبيل المثال النقل من الباب الى الباب ونقل وشحن البضائع، التعبئة والتغليف ومرافق للتخزين، بالإضافة الى التخليص الجمركي ونقل الحمولات الثقيلة.

تزايد عدد الشركات السورية في الإمارات

زار دمشق **صلاح سالم بن عمير الشامسي** رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات والتقى **راتب الشلاح** رئيس اتحاد غرف التجارة السورية.

الشامسي ذكر في تصريح أدلى به خلال الزيارة ان رجال الأعمال الإماراتيين يرغبون بالدخول في شراكات مع مستثمرين ورجال أعمال سوريين في مشاريع مختلفة تنفذ في سوريا.

وقال **الشامسي** ان عدد الشركات السورية الإماراتية المشتركة التي تعمل في دولة الإمارات ارتفع الى ١٢١٨ شركة في العام ٢٠٠٨.

راتب الشلاح دعا رجال الأعمال الإماراتيين لزيادة استثماراتهم في سوريا إذ أكدت استثماراتهم الحالية انها كانت إيجابية.

الأرض للإستثمار الأردنية تساهم في سلامة الحركة المرورية



كريم جبور

المدير الاقليمي لشركة THE LAND

أطلقت شركة الأرض للإستثمار والتطوير العقاري الأردنية THE LAND - JORDAN رسمياً التحسينات التي نفذتها في حي الزهور شرق العاصمة عمان ضمن شراكتها الإستراتيجية مع مبادرة «حكمت السلامة المرورية» وأمانة عمان الكبرى ودائرة السير المركزية القائمة على برنامج «أحياء أكثر أمناً» لإدخال تحسينات متعددة حول المناطق المدرسية في المملكة.

ومنذ توقيع اتفاقية مع «حكمت السلامة المرورية» بدأت الشركة العمل فعلياً على تنفيذ الجزء المخصص لها في منطقة حي الزهور على ان يتم الانتهاء منه خلال شهر.

وفي هذا الإطار قامت الشركة بإدخال التحسينات المرورية الضرورية حول عدد من المدارس في الحي من ضمها إقامة سياج حديدي في محيط ثلاث مدارس، وتكفلت الشركة بتمويل تحويل شارع مجاور الى ممر للمشاة وهو ما يساهم في تحسين السلامة المرورية في الحي. كما تم تخصيص مكان ترفيهي للأطفال والعمل مع الطلبة والمجتمع المدني لتجميل أسوار المدرسة بالرسومات. علماً ان كل هذه التحسينات تخدم حوالى ٣٠٠٠ مواطن في المنطقة.

وكانت أمانة عمان الكبرى قد أنشأت حديقة أسماء بنت أبي بكر في المنطقة المجاورة، إضافة الى ممرات مشاة آمنة وأرصفة.

وخصصت شركة الأرض للإستثمار جزءا من مساهماتها لإدخال تحسينات هامة على الحركة المرورية في المملكة. وتعتبر هذه الشراكة بين شركة الأرض وأمانة عمان الكبرى بالتعاون مع مبادرة حكمت السلامة المرورية، الأولى من نوعها بين القطاعين العام والخاص ومن الخطوات الهامة لخلق بيئة آمنة للأطفال.

اتفاقية لتنشيط السياحة بين موريتانيا وتكتل فرنسي



موريتانيا

وقعت موريتانيا اتفاقية مع تكتل سياحي فرنسي يعنى بالنهوض بالسياحة وتشجيع السياح الفرنسيين والأوروبيين على الذهاب الى موريتانيا.

وأبرم الاتفاقية، التي تهدف الى المساهمة في تطوير القطاع السياحي، وزير السياحة الموريتاني **بمبا ولد درمان** ورئيس مبادرة «العمل من أجل سياحة مسؤولة» الفرنسية **ايف جودي**.

وتأثرت السياحة الموريتانية بمقتل سائحين فرنسيين أواخر العام الماضي حيث أدى الحادث الى تراجع كبير في عدد السائحين الوافدين الى موريتانيا.

وأوضح الوزير الموريتاني ان بلاده التي تتمتع بثروة سياحية كامنة وقابلة للاستغلال تسعى لتنشيط قطاع السياحة من خلال العمل على الصعيدين الخارجي والداخلي والتركيز على ضمان الأمن للسياح وحل المشكلات المرتبطة بالنقل عموماً والجوي منه بشكل خاص.

وولورث البريطانية قد تغلق أبوابها بسبب الأزمة



متاجر التجزئة WOOLWORTHS البريطانية

قررت سلسلة متاجر التجزئة البريطانية وولورث WOOLWORTHS التوقف عن العمل في تاريخ لا يتعدى الخامس من كانون الثاني (يناير) الحالي بسبب الأزمة الإقتصادية، وذلك في حال لم يتم العثور على مستثمر. وسوف يسفر إغلاق سلسلة المتاجر الشهيرة عن تسريح ٢٧ ألف عامل، ويمثل أول انهيار لشركة بريطانية كبيرة منذ تدهور الاقتصاد.

وقالت شركة ديلويت التي تدير متاجر التجزئة التي تأسست قبل ٩٩ عاماً إنها تعتزم إغلاق كل متاجر وولورث وعددها ٨٠٧ متاجر.

وتزامن الإعلان عن إغلاق وولورث مع أنباء ارتفاع عدد البريطانيين العاطلين عن العمل والذين يطلبون إعانات الشهر الماضي بأكبر هامش منذ عام ١٩٩١.

وتجري حالياً مناقشات مع بعض الأطراف في ما يتعلق بأنشطة التجزئة لـ«وولورث» بما في ذلك مستثمرون من بريطانيا والخارج. وقال **نيفيل كان** المدير المشارك ان الشركة تجري محادثات مع أطراف مهتمة ببيع الاسم والعلامة التجارية لـ«وولورث» فضلاً عن حقوق أخرى.

الانخفاض الكبير لأسعار النفط يقيد الموازنات الخليجية والفوائض تشكل جسر العبور لاجتياز الأزمة

يرى اقتصاديون ان الفوائض الضخمة التي تراكمت خلال الازدهار النفطي الذي دام ستة أعوام وارتفعت فيه أسعار النفط سبعة أضعاف مقارنة بمستويات عام ٢٠٠٣ ستمكن أكبر منطقة مصدرة للنفط في العالم من الاستمرار في الإنفاق لمساندة الاقتصادات المحلية خلال الكساد العالمي.

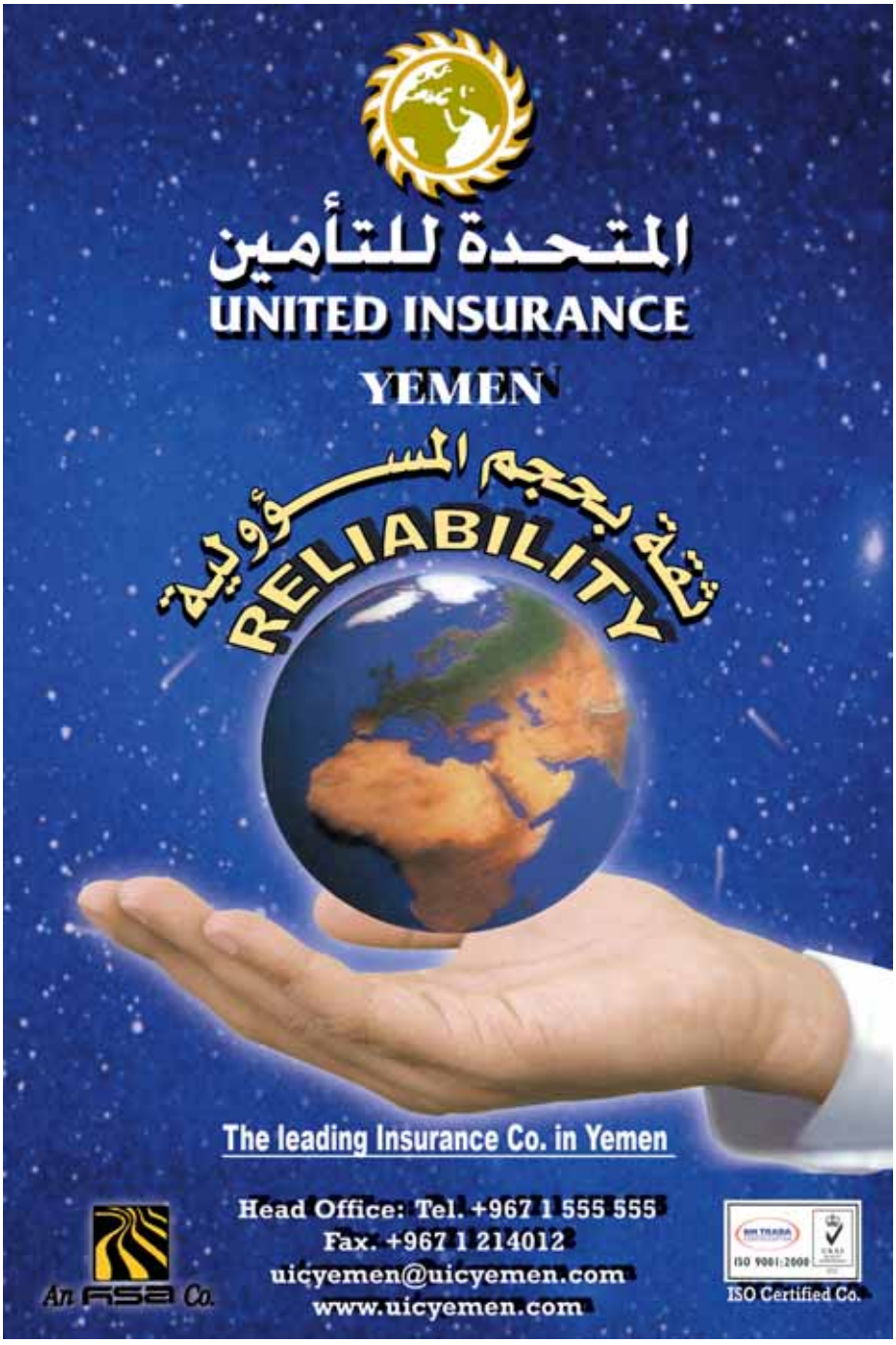
وقد سجلت دول الخليج فوائض مالية قياسية العام الماضي، وعززت من إنفاقها منذ عام ٢٠٠٢ في مسعى للاستفادة من أسعار النفط المرتفعة في تنويع اقتصاداتها بعيداً عن عائدات النفط والغاز.

وأنفقت الحكومات المعنية مليارات الدولارات على تطوير مراكز مالية ودعم السياحة وتعزيز الصناعة والبتروكيماويات والتعجيل بمشاريع البناء لاستيعاب موجات من السكان الأجانب الجدد.

وحققت دول الخليج عائدات تصدير قدرها ٢,٢ تريليون دولار في السنوات الخمس حتى حزيران (يونيو) وذلك وفق تقديرات مجموعة سامبا المالية السعودية.

وفي هذا الإطار قال **جياس جوكينت** رئيس البحوث في البنك الوطني في أبوظبي «على الاجل القصير فإن الدول الخليجية ستتقبل فوائض صغيرة أو عجزاً لان الاحتياطيات النقدية التي كونتها من خلال صناديق الثروة السيادية ستساعدها في تحمل العبء».

وقد تعهدت السعودية بإنفاق ٤٠٠ مليار دولار على التنمية والاستثمار في الأعوام الخمسة المقبلة، وتعهدت الإمارات العربية المتحدة أيضاً بمواصلة توسيع الانفاق العام مع انها تتنبأ بهبوط مفاجئ للنمو الإقتصادي. وقال **جوكينت** ان الإمارات قد ينتهي بها الحال الى تعادل النفقات والعائدات إذا بلغ سعر النفط ما بين ٣٥ و٤٠ دولاراً للبرميل وهو من أقل الأسعار في منطقة الخليج.



قائمة بأسماء ٥٠ مليارديرا عربيا مع أحجام ثرواتهم

الاول الوليد بن طلال، الثاني ناصر الخرافي والثالث معن الصانع


الوليد بن طلال


ناصر الخرافي


معن الصانع

نشرت مجلة «أرابيان بيزنس» اسماء ٥٠ مليارديرا عربيا مع تقدير ثروة كل منهم، وقد حلّ **الوليد بن طلال** (السعودية) اول بثروة قدرها ١٧,٠٨ مليار دولار، وحلّ **ناصر الخرافي** (الكويت) ثانيا بثروة قدرها ٩,٦ مليارات، وحل ثالثا **معن الصانع** (السعودية) بثروة قدرها ٩,٣ مليارات وحل **سعيد خوري** (فلسطين) عاشرا بثروة قدرها ٦ مليارات وحل **عبد العزيز الغرير** (الامارات) اولا في الامارات بثروة قدرها ٧,٨ مليارات، وحل **سعد الحريري** (لبنان) في المرتبة ٣١ بثروة قدرها ٢,٦ مليار دولار تلاه شقيقه **بهاء** في المرتبة ٣٣ بثروة قدرها ٢,٣ مليار دولار ثم شقيقه **ايمن** في المرتبة ٣٥ بثروة قدرها ٢,٢ مليار دولار، وقدّرت ثروة **نجيب ميقاتي** (لبنان) بـ ١,٥ مليار دولار.

وهنا قوائم تتضمن اسماء الملياردية في كل بلد وفقا لترتيبنا الخاص:

السعودية (١٦ مليارديرا)	
الاسم	حجم ثروته بمليارات الدولارات
الوليد بن طلال	١٧,٠٨
معن الصانع	٩,٣
محمد بن عيسى الجابر	٨,٨
محمد العمودي	٨,٨
عائلة بن لادن	٧,٢
عائلة العليان	٧,٢
سليمان الراجحي	٥,٤
صالح كامل	٥,٣
عائلة القصيبي	٣,٦
عائلة الزامل	٣,٤
محمد عبداللطيف جميل	٣,٣
خالد بن محفوظ	٣,٢
صالح الراجحي	٣,١
وليد الابراهيم	٢,٩
عبدالله الراجحي	٢,٩
محمد الراجحي	١,١

الامارات العربية (٨ مليارديرية)	
الاسم	حجم ثروته بمليارات الدولارات
عبد العزيز الغرير	٧,٨
عائلة قرقاش	٥,٠
مهدي التاجر	٤,٤
ماجد الفطيم	٤,٣
عبدالله الفطيم	٤,٣
عائلة الرستماني	٢,٢
عمر عايش	١,٨
عائلة الغانم	١,٦
عائلة الطاير	١,٧

الكويت (٧ مليارديرية)	(مليار دولار)
ناصر الخرافي	٩,٦
عائلة الشايع	٥,١
سعاد الحميض	٣,٠
عائلة بودي	١,٧
طارق سلطان	١,٧
محمد البحر	١,٧

لبنان (٥ مليارديرية)	(مليار دولار)
سعد الحريري	٢,٦
عصام فارس	٢,٤
بهاء الحريري	٢,٣
ايمن الحريري	٢,١
نجيب ميقاتي	١,٥

مصر (٥ مليارديرية)	(مليار دولار)
عائلة سويرس	٣,٢
محمد شفيق جبر	٢,٢
احمد عز	١,٥
هشام طلعت مصطفى	١,٥
فايز حاروثيم	١,٤

البحرين (ملياريران)	(مليار دولار)
عائلة كانو	٦,١
عصام الجناحي	٢,٧

فلسطين (٤ مليارديرية)	(مليار دولار)
سعيد خوري	٦,٠
حسين صباغ	٤,٣
عائلة شومان	١,٩
منيب المصري	١,٦

العراق (ملياريران)	(مليار دولار)
شوان الملا	٣,٤
تدهمي عبوشي	٢,٨

الاردن (مليارديرواحد)	(مليار دولار)
زياد منازي	١,٦


سعد الحريري


عصام فارس


عبد العزيز الغرير


بهاء الحريري


عمر عايش


نجيب ميقاتي


طارق سلطان


سعيد خوري


سعاد الحميض

هيدرا تطلق أحدث مشاريعها المحلية في الشارقة

د. سليمان الفهيم: هيدرا فيليدج يجسد المزج بين الحداثة والتراث

كشفت شركة هيدرا العقارية HYDRA النقاب عن مشروعها الجديد قرية هيدرا فيليدج الشارقة الذي يعد أحدث مشاريع الشركة في السوق المحلي، وذلك خلال مشاركتها في معرض ايكرس الذي عقد الشهر الماضي في مركز أكسبو الشارقة.



د. سليمان الفهيم
الرئيس التنفيذي لـ HYDRA

ويعد قرية هيدرا فيليدج الشارقة مشروع تطوير عقارياً متعدد الاستخدام سوف يجسد واحة متميزة في ضواحي مدينة الشارقة تضم أفكاراً متباينة ومجتمعات متناغمة، ومن المقرر ان يكون أحدث مشاريع هيدرا العقارية الملاذ الجديد لنحو ٥٠ ألف مقيم في الدولة حيث ستبلغ نسبة المباني السكنية فيه حوالى ٦٦٪، و١٤٪ منه ستكون تجارية و١٠,٥٪ ستخصص لمحلات التجزئة بينما ستبلغ نسبة المساحات المخصصة للضيافة ٩,٥٪.

يشار الى ان المشروع يضم إجمالاً نحو ١٨٦٠ بيتاً ريفياً و٣٨١٦ شقة موزعة عبر ثماني مجموعات، بما يتيح للعملاء حرية الاختيار بين البيوت الريفية الفاخرة، والشقق الحديثة المكونة من غرفة واحدة وغرفتين وثلاث غرف، والشقق المترفة ذات البلكونات الرائعة، كما سيضم المشروع مكاتب على أحدث طراز وفندقاً فخماً يوفر أعلى سبل الراحة والسكينة للمجتمع المخملي المتميز.

وصمّم مشروع هيدرا فيليدج الشارقة بشكل استراتيجي يهدف الى تدعيم العلاقات الأسرية حيث سيتكون هذا المجتمع الفريد من الأسر التي تبحث عن السكينة والهدوء بعيداً عن صخب المدينة. وسيجتذب المشروع عدداً كبيراً من المشترين الذين يرغبون في أن يقدموا لأسرهم الأفضل في كل شيء.

ومن أهم مميزات المشروع أنه يقع على بعد ١٥ كم من مطار الشارقة الدولي و٣٠ كم من وسط المدينة بما يؤكد ان قرية هيدرا فيليدج الشارقة هي الأولى في المنطقة التي توفر أداة استثمارية رائدة ووسيلة ميسرة للعيش المترف لعملائها.

وسوف يراعي مشروع هيدرا فيليدج الشارقة كل القيم الأساسية لهيدرا العقارية التي تتمثل في تجسيد «فن العيش» حيث سيعكس التنوع البيئي والديناميكي. وسوف تضم القرية المستقلة بذاتها عدداً كافياً من متاجر التجزئة كالمحلات والمقاهي والمطاعم والمتاجر متعددة الأقسام لتوفر تجربة رائعة تتسم بالبهجة للمجتمع، وفي الوقت ذاته ترضي الحاجات الأساسية للتفاعل الاجتماعي من خلال المجالس البلدية، والمدارس والأندية والمساجد.



محمد الهبش
مدير التسويق والاعلام في HYDRA

وتعليقاً على التزام الشركة الدائم بتعزيز قطاع العقارات في الإمارات قال الدكتور **سليمان الفهيم** الرئيس التنفيذي لهيدرا العقارية: «انه لمن دواعي فخرنا ان نعلن مشروع قرية هيدرا فيليدج الشارقة خلال معرض اكريس. كما ان رؤيتنا الثاقبة والتزامنا الراسخ يشجعانا على الاستمرار في بناء أفضل وأبدع العقارات في السوق».

وأضاف: «تتجسد أروع سمات الجودة لهذا المشروع العقاري في مزجه المثير بين فن العمارة الحديثة باستخدام الأرابيسك والديكورات الراقية المصممة بالكامل من الزجاج. وتعتمد فلسفة تصميم مشروع هيدرا فيليدج الشارقة على جزأين أساسيين يتمثلان في التباين الصارخ بين نصفه الحديث المكون بالكامل من الزجاج ونصفه المستوحى من البيئة المحلية التي تبرز ثراء الثقافة العربية والتراث العمراني».

واختتم **الفهيم** بقوله: «من المؤكد ان مشروع هيدرا فيليدج الشارقة سوف يجذب انتباه المستثمرين من المؤسسات والأفراد وكذلك من ذوي الدخل العالي من خلال خصائصه الفريدة وتصميمه وفنه المعماري المتميز».

يشار الى ان شركة هيدرا العقارية دخلت في شراكة استراتيجية مع المعرض، حيث تهدف الشركة الى المساهمة في تحقيق الأهداف العامة للمعرض من خلال تسليط الضوء على الأهمية الكبرى والجدوى الاقتصادية للاستثمار في قطاع العقارات الإماراتي، حيث من المقرر ان تسهم هذه الشراكة الإستراتيجية مع المعرض في وضع قطاع التطوير العقاري في إمارة الشارقة على الخريطة العالمية. ■



مشروع تايمز سكوير



مشروع دانة مول



عيسى الطنيجي (بروج BUROOJ العقارية):

ماضون في تنفيذ مشاريعنا وتسليمها في تواريخها المحددة

لم ينفِ مساعد المدير العام في شركة بروج العقارية المهندس عيسى الطنيجي تأثير الازمة المالية العالمية على كل القطاعات، وان كان التأثير مختلفا بين قطاع وآخر.

ورأى ان سوق ابو ظبي العقاري يكتسب طبيعة مختلفة عن الكثير من الاسواق، الامر الذي يسهم في تحصين الامارة من مدى التأثر الناجم جراء الازمة الاقتصادية، معلنا ان بروج العقارية ماضية قدما في تطوير مشاريعها التي اعلنت عنها سابقا بهدف توفير الوحدات السكنية، مشيرا الى ان الشركة اعتمدت خططا ترمي الى دخول السوقين المصري والجزائري، لافتا الى تخوف المستثمرين من ضعف عمليات التمويل، في ظل معاناة القطاع المصرفي جراء الازمة المالية.

تأثير مختلف بين قطاع وآخر

■ السؤال الأكثر ترددا في جميع المحافل، ما هو تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية، وما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– مما لاشك فيه إن الأزمة المالية الحالية ذات تأثير واضح، ولكن مثل هذا التأثير يختلف من قطاع إلى آخر ومن منطقة إلى أخرى وفقا لطبيعة القطاعات والسياسات المالية لكل منطقة. وهذا الأمر لا يختلف بالنسبة للقطاع العقاري الذين يرتبط بشكل مباشر بالقطاع المالي سواء بالنسبة للمطورين الذين يحتاجون إلى أموال كبيرة لتمويل المشاريع وتنفيذها أو المستثمرين لشراء العقارات.

وكما أشرت أعلاه، فإن طبيعة التأثير بالنسبة للقطاع العقاري تختلف حتى ضمن البلد الواحد في ظل معادلة العرض والطلب. وأود في هذا المقام أن أتحدث عن إمارة أبوظبي كون شركة بروج العقارية، التابعة لمصرف أبوظبي الاسلامي، إحدى شركات التطوير العقاري ذات القيمة المضافة التي تتخذ من أبوظبي مقرا لها وتعمل على تطوير مشاريع عقارية مختلفة في العاصمة أبوظبي والشارقة وبعض دول المنطقة.

وفي الحقيقة، فإن سوق أبوظبي العقاري يكتسب طبيعة مختلفة عن الكثير من الأسواق، الأمر الذي يسهم في تحصين هذه الإمارة بشكل كبير من مدى التأثر الناجم جراء الازمة الاقتصادية. ومرد هذا الأمر إلى كون المدينة تعاني أصلا نقصا فادحا في عدد الوحدات السكنية، التي قدرتها غرفة تجارة وصناعة أبوظبي بأكثر من ٢٠ ألف وحدة سكنية، والتي يتوقع لها أن ترتفع إلى ٧٠ ألفاً العام المقبل في ظل الاقبال الشديد على العاصمة. وإلى جانب ذلك، فإن القطاعات الأخرى التي تعود بالنفع الاقتصادي على الإمارة لم تتأثر هي الأخرى، خصوصا قطاع المؤتمرات والاجتماعات والحوافز، حيث أشارت هيئة أبوظبي للسياحة إلى أن أداء الفنادق في شهر تشرين الاول (أكتوبر) هذا العام أفضل من العام السابق، الأمر الذي يشكل مؤشرا على حجم الحركة السياحية التي معظمها من رجال الأعمال في العاصمة أبوظبي.

وحيث أن أغلبية الشركات العقارية في العاصمة أبوظبي، بما فيها بروج العقارية، ماضية قدما في تطوير مشاريعها التي أعلنت عنها سابقا بهدف توفير الوحدات السكنية وبالتالي تخفيف حدة الطلب الشديد على الوحدات السكنية.

ماضون بالمشاريع التي اعلناها

■ في ظل الأزمة المالية وانخفاض أسعار البترول والحديد ومشتقاته، هل تتأثر أسعار العقارات التي سجلت قبل وقوع الأزمة المالية وإلى أي حد؟

– للأجابة على هذا السؤال يمكن أن نصنف المشاريع العقارية ثلاثة أنواع: الجاهزة للتسليم، وقيد الانشاء بمراحله المختلفة، وقيد الاعلان. بالنسبة للمشاريع التي تم تسليمها فأعتقد إن ذلك يعتمد على رغبة المستثمر، هل للسكن أو للتأجير أو لإعادة البيع. والشريحة الوحيدة من المستثمرين التي تتأثر في هذا الجانب هي شريحة إعادة البيع في ظل الحالة التي يمكن وصفها بالتصحيحية وتخوف الكثيرين من شراء العقارات وعدم وضوح الرؤية على المدى القريب لما يتعلق بالسوق العقاري وحجم التأثر الناجم عن الأزمة المالية.

أما في ما يتعلق بالمشاريع العقارية قيد التنفيذ، فأعتقد إن الكثير من الشركات تتطلع إلى تسليمها للمستثمرين الذين قاموا بحجز وحداتهم بالموعد المحدد وفق السعر المعلن عنه. وأود التأكيد في هذا المقام أن شركة بروج العقارية ماضية بالمشاريع التي أعلنت عنها وستقوم بتسليمها وفقا للموعد المقرر للعملاء دون أي تأخير يذكر.

وعلى الصعيد الثالث، بدأت شريحة لا بأس بها من الشركات بمراجعة المشاريع التي لم تبصر النور ووضع الخطط الملائمة والتي تتضمن إما المضي قدما بهذه المشاريع أو تقليصها أو العزوف عنها كلية في ظل تطورات السوق وتوافر السيولة واقبال المستثمرين وكذلك مبدأ العرض والطلب.

استراتيجية عمل واضحة

■ ماذا عن مشاريعكم؟ وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة اعداد المشاريع وتنفيذها؟

– كما أشرت أعلاه، فإن مدى التأثر بالأزمة يختلف بين قطاع وآخر وبين منطقة وأخرى، وبين شركة وأخرى وبين مشروع وآخر. ونحن في شركة بروج العقارية نعتمد على استراتيجية عمل واضحة المعالم تقوم باستهداف الأسواق التي:

١– تحقق أفضل العائدات بالنسبة لنا.

٢– تتميز بوجود حاجة حقيقية أصيلة لتطوير مشاريع عقارية ذات قيمة مضافة وتسهم في تلبية الطلب الكبير عليها.

٣– تتناغم مع خطط وبرامج الشركة القائمة على توفير أفضل الخيارات السكنية والعقارية.

وأشير إلى خطط الشركة الرامية بدخول بعض الأسواق في المنطقة مثل السوق المصرية والسوق الجزائرية. فهاتان الدولتان تشكلان نسبة سكان عالية مقارنة مع الدول العربية الأخرى المجاورة، وتحتل نسبة الشباب شريحة واسعة قد تصل إلى أكثر من ٣٠ بالمئة من معدلات السكان، فضلا عن وجود حاجة لافتة للغاية لتطوير مشاريع عقارية للأفراد من ذوي الدخول المختلفة والشرائح المتعددة، من هنا، كان قرار الشركة بدخول هاتين السوقين قائما على دراسة موسعة ومضنية وضعت في نظر الاعتبار المنافع الكبيرة المتأتية من جراء الاستثمار فيهما.

وهذا الأمر ينطبق على المشاريع كافة الأخرى التي تقوم بها الشركة، والتي يمكن وصفها بالمتأنية والمدروسة التي تقوم على النوع لا الكم وعلى الجودة لا على السرعة وعلى الايفاء بالوعد بدلا من التأخير لأي سبب كان. وأرى إن مثل هذه الاستراتيجية هي أكثر ما يحتاجها القطاع العقاري حاليا.

وعلى الرغم من الأزمة الحالية، فإننا في بروج العقارية ماضون قدما بالمشاريع التي اعلنا عنها داخل وخارج دولة الإمارات العربية وسنقوم بتسليمها إلى المستثمرين في موعدها المحدد.

ضعف التمويل ومعاناة القطاع المصرفي

■ مم يشكو المطورون العقاريون حاليا؟

– التخوف الكبير الذي يبديه الكثير من المستثمرين، إن لم أقل الجميع، تجاه العقارات، خصوصا في ظل الصورة الضبابية عن واقع السوق العقارية وعملية التصحيح الحالية والخشية من أن الاستثمار قد يعود بنتائج مخيبة للآمال.

الأمر الثاني هو ضعف التمويل في ظل معاناة القطاع المصرفي جراء الأزمة المالية وخشية الكثير من المؤسسات المالية من فشل المستثمرين في سداد التمويل. وهذا الأمر أفضى ببعض المصارف إلى تقنين عمليات التمويل ومراجعة عمليات السداد والفوائد وكذلك مطالبة بضمانات أكبر، مما حدا بشريحة واسعة من المستثمرين إلى التأني في عملية التقدم للمؤسسات المالية لتمويل العقارات.

وإلى جانب ذلك، فإن غياب الشفافية في التعامل في الأزمة المالية كان لها دور كبير في عدم تشجيع المستثمرين على شراء العقارات. وأرى في هذا السياق إن كبريات المؤسسات المالية في المنطقة بحاجة إلى وقفة شجاعة لشرح هذه الأزمة ومسبباتها وأبعادها ومدى تأثيرها على المنطقة وعلى القطاعات المختلفة ومتى ستنتهي لأن ذلك من شأنه طمأنة الأطراف كافة على ما يجري، وهو الأمر الذي نحن بأمس الحاجة إليه في الوقت الراهن. ■

المهندس عماد فاخوري (شركة تطوير العقبة):

الحكومة والمركزي استبقا الأزمة ودور الشركات الحالي إعادة صوغ خططها واستراتيجياتها



شركة تطوير العقبة AQABA DEVELOPMENT CORPORATION مساهمة خاصة على رأسها مجلس ادارة، وهي مملوكة مناصفة بين سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة والحكومة الاردنية، وتتبع أسس القطاع الخاص. وتأسست الشركة عام ٢٠٠٤ بهدف اطلاق القدرات والامكانات والمزايا الكبيرة في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة.

رئيسها التنفيذي المهندس عماد نجيب فاخوري وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» اعتبر ان الوضع أحسن حالاً في الأردن عما هو في بقية البلدان، وان القطاع العقاري بمنأى عن التأثيرات المباشرة للأزمة المالية العالمية منوها بتبني الحكومة الاردنية والمصرف المركزي الأردني سياسات متحفظة لجهة عدم التوسع في المشاريع العقارية العشوائية.

ورأى فاخوري ان لشركات التطوير العقاري دورا في صوغ خطط عملها في ضوء عملية التصحيح التي ستطاول استراتيجيات التسويق وتنويع المشاريع، كاشفاً عن تحقيق نتائج ممتازة للعام ٢٠٠٨ واستقطاب مشاريع بقيمة تتجاوز ١٣ مليار دولار.

سياسات متحفظة للحكومة والمركزي

■ كيف اثرت الازمة المالية على القطاع العقاري في العالم عموما والاردن خصوصا؟

– مما لا شك فيه ان من اكثر القطاعات تأثرا بالأزمة المالية على المستوى العالمي كما الاقليمي هو القطاع العقاري، وذلك بسبب أزمة الائتمان وما رافقها من نقص في السيولة وفي تمويل مشاريع التطوير العقاري اضافة الى انخفاض الطلب على العقارات.

ولكن كان الوضع احسن حالا في الاردن عموما والعقبة خصوصا، والدليل على ذلك ان انخفاض الأسهم في السوق المالي الاردني كان الادنى، مقارنة بالاسواق الاخرى.

من جهة اخرى، وفي السياق نفسه، تبنت الحكومة الاردنية والمصرف المركزي الاردني سياسات متحفظة لجهة عدم التوسع الوهمي والعشوائي في المشاريع، وأبديا تعاونا سريعا مع شركات التطوير العقاري لجهة جدولة القروض والبرامج التنفيذية المحددة بفترات زمنية، خصوصا القصيرة ومساهمتها في توفير السيولة اللازمة لها.

مستمرون في تسويق مشاريعنا

■ هل لازلتم تجدون اية حوافز لمواصلة المشاريع وايجاد مشاريع توسعية جديدة؟

– أشير هنا الى ان مشاريعنا التطويرية لم نعد جدولة برامجها الزمنية والتنفيذية، حتى التي لم يتم البدء بها بعد، فيما المشاريع التي كانت قد وضعت قيد التنفيذ مستمرة وبقوة خصوصا المشاريع الكبرى في العقبة، كمشروع سرايا، وايلا، واعادة تطوير المينا الرئيسي وكلها مشاريع مستمرة وبالوتيرة نفسها وحتى اسرع.

هذا ولعبت الحكومة دورا مهما على هذا الصعيد من خلال متابعتها للأوضاع وبنظرة شاملة، واستباقها للمشكلات او الازمات واتخاذها المبادرات تداركا لتداعيات الازمة المالية العالمية.

ونحن كشركة تطوير العقبة على اتم الاستعداد لأي مبادرة حكومية من شأنها ان تفيد القطاع وتساهم في بقاء الشركات واستمرارها في تنفيذ مشاريعها، وسنستمر في تسويق المشاريع الاستراتيجية في دول الخليج العربي، واتخاذ اي اجراءات حفاظا على ميزاتنا التفاضلية وقوة المنافسة لدينا.

مشاريعنا قيد التنفيذ مستمرة بقوة خصوصاً المشاريع الكبرى في العقبة

استراتيجيات تسويق جديدة

■ هل من مشكلات معينة تواجه المطورين العقاريين في الاردن؟

– لا ننكر تداعيات الازمة على القطاع العقاري والمتمثلة بانكماش الطلب وندرة السيولة، ولكن الحكومة قامت بدورها، ويبقى بالمقابل دور شركات التطوير صوغ خطط عملها في ضوء عملية التصحيح، التي ستطاول بدورها استراتيجيات التسويق وتنويع المشاريع.

من جهتنا، نتعاون مع الشركات الوطنية للتطوير العقاري من اجل اكتشاف اسواق ومشاريع تعود الى قطاعات جديدة والتوسع نحو اوروبا، واعادة تقييم الخطط، ووضع البديل منها لمواجهة أي طارئ.

الى ذلك فواقع المشاريع العقارية في الاردن مختلف حيث تتصل غالبيتها بالقطاع السياحي الذي ينمو في وتيرة مطردة ويعزز الطلب على المشاريع التطويرية.

١٣ مليار دولار قيمة مشاريعنا

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج ممتازة، وقد تمكنا منذ تأسيس الشركة في العام ٢٠٠٤ حتى نهاية العام الماضي من استقطاب مشاريع استثمارية تجاوزت قيمتها ١٣ مليار دولار، وتنوعت في مجالاتها بين الصناعة وتطوير الموانئ والمطارات والمشاريع اللوجستية والخدماتية.

وكشركة حكومية لا نهدف تحقيق الارباح بل استقطاب المشاريع في مختلف القطاعات.

تنويع استثماري

■ هل من كلمة أخيرة؟

– الهدف من منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، تحويل العقبة الى مقصد استثماري وسياحي ولوجستي للأعمال.

وأشدد هنا ان التنويع الاستثماري هو الذي يقلل من المخاطر ويساهم في استمرار التطور. ■

الشيخ فؤاد الخازن (رئيس مجلس ادارة نقابة مقاولي الاشغال العامة والبناء):

٢٠٠٨ كان عام العقار في لبنان وعام فورة الاسعار



للشيخ فؤاد الخازن رئيس مجلس ادارة نقابة مقاولي الاشغال العامة والبناء اللبنانية، خبرة واسعة في مجال عمله، فهو يواكب النهضة العمرانية في لبنان منذ سنوات طويلة، وحيث كان المدافع الاول دائما عن مهنته وزملائه، كان هؤلاء يرفضون تسليم رئاسة النقابة لسواه، وهكذا يستمر نقيبا منذ ربع قرن. وتجدر الاشارة الى ان الشيخ فؤاد شارك في صياغة وتحديث معظم قوانين البناء والاعمار.

«البيان الاقتصادية» حاورته حول موضوع الساعة «الازمة المالية العالمية وتأثيراتها على القطاع العقاري».

وهنا نص الحوار:

■ السؤال الاكثر ترددا اليوم في جميع المحافل ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية؟

– ان الازمة المالية العالمية انطلقت من ازمة الرهونات العقارية في الولايات المتحدة وامتدت لتطاول اقتصادات الدول الكبرى والنامية على حد سواء، محدثة ركودا اقتصاديا عالميا ومستوى نمو متدنياً وارتفاعا في عدد العاطلين عن العمل.

هذه السلبيات فرضتها قلة السيولة في الاسواق المالية، فانعكست تأثيراتها على قطاعات اقتصادية كبيرة كصناعة السيارات ومشاريع التطوير العقاري الضخمة وايضا على عدد من المصارف الكبيرة.

اما وقع الازمة على لبنان فبقي في مستوى المقبول لان التسليفات كانت تجري ضمن اطر الانظمة وتعاميم مصرف لبنان لناحية الرسملة والسيولة، الامر الذي حمى المصارف اللبنانية وساعدها على تحمل تداعيات الازمة. مع الاشارة الى ان احد اسباب نشوئها قيام عدد من المصارف في الولايات المتحدة بعمليات تسليف فاقت حجم ميزانياتها.

■ في ظل الازمة المالية وانخفاض اسعار البترول والحديد ومشتقاتهما، هل تتأثر اسعار العقارات التي سجلت قبل وقوع الازمة المالية والى اي حد؟

– في ظل الازمة العقارية الاميركية وما اسفرت عنه من تضخم في قيمة الممتلكات المالية والعقارية وتداعياتها السلبية على اسواق المال والبورصات العالمية، تراجعت اسعار البترول والحديد ومشتقاتهما ما يجعلنا نتوقع حصول تراجع في اسعار الشقق والمساكن بعدما سجلت في السنوات الماضية اسعارا تجاوزت حدود المعقول نتيجة ارتفاع اسعار مواد البناء والمحروقات واليورو. لكن هذا التراجع لن نتلمسه في السوق العقاري اللبناني قبل نهاية الفصل الاول من العام ٢٠٠٩، اي لما بعد انتهاء الستوكات المخزنة لدى التجار، فضلا عن ان من بنى بأسعار مرتفعة لن يعرّض نفسه لخسائر بخفض السعر بل سيثبته لغاية ما يجبره السوق على عدم تجميد الشقق الشاغرة لديه وبالتالي على التخفيض. ومن هذا المنطلق لا نتوقع تراجع الاسعار اكثر من ١٥ – ٢٠٪ مع الاشارة الى ان اتجاهات اسعار العقارات غير المبنية تبقى ذات منحى تصاعدي بسبب تقلص عدد العقارات في مدينة بيروت التي لم تعد تتجاوز المئة عقار. ولهذا سيكون التوجه في المرحلة المقبلة الى العقارات الموجودة في ضواحيها وخارجها.

■ ماذا عن مشاريعكم وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع؟

– يهمني التوضيح قبل الجواب عن هذا السؤال انني رئيس مجلس ادارة نقابة مقاولي الاشغال العامة والبناء اللبنانية، التي تعمل على حماية مصالح المقاولين ومتابعة المشكلات التي يواجهونها مع الادارات العامة، ولهذا ليس لدى النقابة مشاريع خاصة بها. في اي حال لا بد من الاشارة الى ان الحكومة عملت خلال السنوات القليلة الماضية على تأمين مناخ جيد للمستثمرين من خلال إقرار قوانين محفزة للاستثمار كخفض رسم التسجيل العقاري ورسوم الفرز من ١٦٪ الى حوالى ٨,٥٪ وخفض رسوم رخص البناء مع إعفاء المشاريع الجديدة التي لا تتعدى قيمتها الـ ٢٠ مليون دولار من الضرائب لفترة محدودة. يذكر ان قانون تملك الاجانب يجيز تملك ثلاثة آلاف متر مربع من الاراضي من دون الحاجة الى رسوم. الامر الذي ساهم في تنشيط السوق العقاري لا سيما من المستثمرين العرب.

المطورون العقاريون اللبنانيون يرسمون سياسة مستقبلية لعملهم

■ ما يشكو المطورون العقاريون؟

– يمكن القول ان المطورين العقاريين هم في حال ضياع اليوم لان الازمة العالمية عميقة جدا ولا يمكنهم استشراف مداها ومفاعيلها على قطاعهم، خصوصا وان مجموعة العشرين لم تتوصل خلال الاجتماع الذي عقدته في تشرين الثاني الماضي الى حلول جذرية للازمة، بل انتدبت «منتدى الاستقرار المالي لوضع التغييرات المطلوبة لتحديد اي نظام عالمي مالي جديد سيتم اعتماده، وحددت الربيع المقبل موعدا لاجتماعها لاعلان ما يتم التوصل اليه، خصوصا وان هناك اقتصادات جديدة كبيرة لها موقعها في الاقتصاد الدولي كالصين والبرازيل والهند...

من هذا المنطلق ولأن السيولة تشكل المحرك الاساسي لنشاط المطورين العقاريين، فإن هذه الفئة في حال من التساؤل عن كيفية انتقال التمويل الاستثماري للمشاريع وسياسة الفوائد التي ستعتمد في هذا القطاع والاجراءات التي ستقررها السلطات النقدية بالنسبة للتسليف العقاري. وهل ستسهل اعطاء القروض وتقدم السيولة للشركات المتعسرة لإكمال مشاريعها؟ وبالطبع الامر لا يتوقف عند هذا الحد، فهناك من اشترى مسكنه من عمله في الخارج وجاءت تداعيات الازمة لتلغي وظائف وتجعل من المشتري عاطلا عن العمل، فكيف سيقوم هذا بإيفاء الاقساط المترتبة عليه؟ هذا فيض من اسئلة يطرحها المطورون العقاريون على انفسهم سعيا لرسم سياسة مستقبلية لعملهم. علما ان الوضع السياسي المأزوم في لبنان والتهديدات الخارجية تبقى ذات تاثير مربك لأصحاب المشاريع.

■ ما هو تقويمكم لمسيرة القطاع العقاري في لبنان وهل ترون ان اسعار العقارات قد استقرت ام لا تزال قابلة للارتفاع والى اي نسبة؟

– يمكن اعتبار العام ٢٠٠٨ عام العقار في لبنان حيث سجلت منذ مطلعه وخاصة في الفصلين الثاني والثالث اسعار الاراضي والعقارات وتيرة ارتفاعات متسارعة، حيث تخطى سعر المتر المربع في بيروت الـ ٤٠٪ زيادة عن سعره المسجل في نهاية العام ٢٠٠٧، اذ بلغ سعر المتر المربع الواحد في منطقة سوليدير الخمسة آلاف دولار اميركي. لكن هذه الفورة بدأت تشهد اليوم بعض الهدوء والتراجع في ضوء تعليمات مصرف لبنان وانهيار البورصات واسواق الاسهم، وبالتالي انخفاض سعر المحروقات والمواد الاولية للبناء.

هذا الارتفاع الذي حصل نتيجة المضاربات العقارية التي حصلت في الفترة الماضية والتدفقات الاستثمارية في سوق العقار من المغتربين والمستثمرين التي تجاوزت الـ ٧٥٪ من الاستثمار المحلي، سيتباطأ في الفترة المقبلة بانتظار وضوح الرؤية حول النظام المالي العالمي الجديد. ■



جو شدياق (أوربينلاين URBANLINE):

المطورون اللبنانيون يعانون من البيروقراطية الادارية

تعتبر شركة «اوربينلاين» URBANLINE من الشركات الرائدة في مجال الهندسة والتطوير العقاري ووضع خرائط وتصاميم للمشاريع في الدول العربية والاجنبية، وهي تنشط حاليا بين بيروت والبرتغال حيث تنفذ مشاريع سكنية فخمة.

مدير عام الشركة جو شدياق عزا عدم تأثر اسعار العقار في لبنان بالازمة العالمية الى فترة الجمود الطبيعية التي يمر بها السوق المحلي سنويا، والى محدودية المساحات الصالحة للبناء وارتفاع الطلب على الوحدات السكنية. وعرض شدياق المشاريع التي تنفذها الشركة في بيروت والبرتغال، مبرزا معاناة المطورين مع الجهات الرسمية والبيروقراطية، منوها بالتسهيلات غير المحدودة التي تفيد منها الشركة في البرتغال، كاشفا عن ان سنة ٢٠٠٩ ستكون سنة قطف ثمار انجازاتنا في لبنان.

ذعر وجمود في سوق العقار

■ كيف تنظرون الى الازمة المالية العالمية وتأثيراتها على قطاع العقار؟

– يمكن النظر الى الازمة العالمية من وجهتين سياسية واقتصادية. فالاولى مفادها ان الازمة التي وقعت قبل فترة وجيزة من الاستحقاق الرئاسي في الولايات المتحدة هي امتحان للرئيس الجديد الديمقراطي، واذا خسر في معالجتها فهناك فرصة بعودة الجمهوريين الى الحكم بعد اربع سنوات والدليل على ذلك ان محركي اقتصاد اكبر دولة ليسوا باقتصاديين.

من جهة اخرى ان عدم اجراء الرقابة اللازمة المفروضة من قبل القوانين على المصارف في الولايات المتحدة سمح لهذه الاخيرة ان تعمل على مشيئتها وان تفلت من قبضة هيئات الرقابة.

اما من الوجهة الاقتصادية فمن الطبيعي ان توجد الولايات المتحدة المتخبطة بمشكلات مالية ازمة عالمية لتحسين سعر صرف الدولار ازاء اليورو الذي سجل ارتفاعا قياسيا. والازمة في الولايات المتحدة لم تكن في القطاع العقاري انما في نظام القروض والفوائد المرتفعة.

اما ما يشهده لبنان اليوم من ثبات واستقرار في اسعار العقارات فليس نتيجة للازمة العالمية، انما يعود الى فترة الجمود التي اعتدناها خلال الاعياد، اما التأثر بالازمة فاقتصر على خوف العقاريين مما يحدث بالخارج، وتوقف اعمال الشركات صاحبة المشاريع والاستثمارات الخارجية متأثرة بالسوق الاماراتي، اضافة الى تراجع تحويلات العاملين في منطقة الخليج وفي بلاد الاغتراب.

اسعار العقارات على حالها

■ ما مدى صحة الاشاعات التي تتوقع هبوط اسعار العقارات في لبنان، خصوصا في ظل الازمة وانخفاض اسعار النفط ومواد البناء؟

– شخصيا لا اتوقع اي انخفاض في اسعار العقارات في لبنان، فهي لم تنخفض حتى في ازمات ونكسات اقوى من هذه الازمة، خصوصا خلال الحروب المتتالية، ولا سبب لانخفاضها اليوم.

ناهيك عن خاصية الوضع الذي يتمتع به لبنان حيث محدودية مساحات الاراضي الصالحة للبناء مقابل ارتفاع الطلب عليها، وهذا يؤكد ارتفاع الاسعار. كما ان عمليات البيع الفردية بأسعار متدنية لن تجر سوق العقار اللبناني الى تدني الاسعار، خصوصا وان العقار هو القطاع الاستثماري الآمن بالنسبة الى اللبناني.

مشاريع محلية وفي الخارج

■ هل لنا بلمحة عن المشاريع التي تحضرونها؟

– بصفة كوننا لبنانيين نركز اعمالنا بالدرجة الاولى في السوق المحلي ونعتبر بيروت خميرة اعمالنا.

ومن المشاريع الجديدة في بيروت مبنى قرب حديقة الصنائع يتمتع بأعلى درجات الفخامة ويرتفع ١٤ طبقة، كل منها تضم شقة واحدة، والمبنى مجهز بثلاثة مصاعد ونظام استخدام الطاقة الشمسية وكل عناصر الرفاهية. وسنبدأ العمل بالمشروع مطلع ٢٠٠٩ على ان ينتهي سنة ٢٠١١. وتتوسع ايضا URBANLINE نحو البرتغال حيث الطبيعة هناك شبيهة بطبيعة لبنان الى حد كبير وثمة حوافز وتسهيلات للمطورين العقاريين وتوافر اليد العاملة المتدنية الأجر، مقارنة مع بقية الدول الاوروبية.

كما تشكل المناطق الريفية في البرتغال بالنسبة الى الاوروبيين المتقاعدين ملاذا للراحة. ومن المتوقع ان يتحسن الوضع الاقتصادي هناك بعد مساندة ودعم الاتحاد الاوروبي لهذا البلد، كما ومن المتوقع ايضا ان يشهد فورة عقارية قريبا.

معاناة مع الجهات

■ هل من مشكلات يعانيها المطورون العقاريون في لبنان؟

– المعاناة الاكبر في لبنان هي في الحصول على رخصة البناء من بلدية بيروت حيث نجد كافة انواع التعقيدات، الادارية منها وغيرها، بينما تتطلب الرخصة في البرتغال اربعاً وعشرين ساعة فقط.

كما ويعاني المطورون من الرسوم المرتفعة فيما لا تقدم البلدية اي خدمة لهم.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وما توقعاتكم للعام المقبل؟

– لا يمكن توقع النتائج في قطاع العقار سنويا اذ يتطلب تنفيذها وقتا طويلا، بما فيه المهدور على اتمام الرخص والاوراق الرسمية.

هذا وستكون ٢٠٠٩ سنة قطف ثمار اعمالنا، في وقت نحقق فيه ارباحا في البرتغال. ■

ناديا بن زعل (شركة ZAYA العقارية):

الكلام عن كساد يصيب الاقتصاد مبالغ فيه والمشاريع العقارية مستمرة بحسب الجداول المحددة

الفترة الممتدة من أواخر العام ٢٠٠٨ حتى أواخر النصف الأول من العام ٢٠٠٩ ستكون جوهرية لجميع القطاعات من حيث رسم استراتيجيات جديدة تتلاءم مع الحالة الإقتصادية، هذا ما تراه رئيسة شركة زايا العقارية ZAYA ناديا بن زعل، مشيرة الى ان معظم المطورين يؤكدون استمرار مشاريعهم الحالية وتسليمها في موعدها، وان توقع البعض انهيار الشركات وكساد الاقتصاد مبالغ فيه، إذ اننا في الإمارات لانعتمد على النفط فقط إنما على مجموعة قطاعات متنوعة ومتكاملة.

وأشارت الى ان زايا تطور مشاريع عقارية فائقة الفخامة حيث لا يحتاج عملاؤنا الى قروض لشراء الوحدات، لافتة الى أن أعمال الإنشاء في جزيرة نوراي تسير وفق الجدول الزمني المحدد.



توقع تصحيح الأسعار

■ السؤال الأكثر ترداداً اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية وما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– كان لتباطؤ الاقتصاد العالمي متأثراً بأزمة الائتمان العالمية انعكاسات على جميع القطاعات الاقتصادية في معظم دول العالم، وقد كان تأثير الأزمة على دول الخليج محدوداً نظراً لأنها تتبع نظاماً اقتصادياً مختلفاً عن الولايات المتحدة وأوروبا، الأمر الذي جعلها من أقل مناطق العالم تأثراً بالأزمة العالمية.

وأعتقد أن الحذر في الشراء يعود لتوقع بعض المستثمرين حصول تصحيح في الأسعار أو لصعوبة الحصول على تمويل أو لمجرد الانتظار ومتابعة ما سيؤول إليه السوق. وقد رأينا بعض المطورين يعيدون النظر في بعض المشاريع المستقبلية واستراتيجية التوسع لديهم، ولكن دعني أؤكد هنا أن معظم المطورين أكدوا في أكثر من مناسبة على استمرار مشاريعهم الحالية وتسليمها في موعدها مستفيدين من انخفاض أسعار مواد البناء والنفط والكلفة التشغيلية، وأعتقد أن الفترة الممتدة من شهر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨ وحتى أواخر النصف الأول من العام ٢٠٠٩ ستكون جوهرية لجميع القطاعات من حيث رسم استراتيجيات جديدة تتلاءم مع الحالة الاقتصادية.

أحب أن أشير إلى أن أي مؤسسة أو شركة في أي قطاع تخطط لمشاريعها المستقبلية واضعة في حساباتها أن للاقتصاد دورة لا بد منها، وبالتالي فإن توقعات البعض بانهيار الشركات وكساد الاقتصاد كلياً مبالغ فيها. وأذكر بالخطوات الحكومية الايجابية في ضمان الودائع وضخ السيولة وتعزيز الثقة في السوق.

وفي دولة الإمارات استطعنا بناء اقتصاد متنوع قوي، ونحن لا نعتمد على النفط فقط ولا على السياحة فقط وإنما على مجموعة قطاعات متنوعة ومتكاملة مثل المناطق الحرة والصناعة والخدمات والنقل الجوي والبحري وبناء السفن والعقارات وسياحة المعارض والمؤتمرات...وغيرها التي حولتنا إلى عاصمة اقتصادية للمنطقة ومنفذاً مفضلاً للاستثمار والعمل. وبالتالي أتوقع أن يتعافى الاقتصاد تدريجياً ومعه القطاع العقاري بمجرد عودة الثقة للمستثمرين والبنوك.

وإذا كانت الأزمة المالية العالمية تعني أن المطورين سيقومون بالتخطيط لاستثماراتهم على أسس متينة واستراتيجية بهدف توفير العقار الذي يلائم عملاءها بدل الاعتماد على اتجاه السوق في رفع هامش الأرباح، فهذا يعني أنها التصحيح الذي طالما انتظرناه.

انخفاض الاسعار في سوق إعادة البيع

■ في ظل الأزمة المالية وانخفاض أسعار البترول والحديد ومشتقاتها، هل تأثرت أسعار العقارات التي سجلت قبل وقوع الأزمة المالية وإلى أي حد؟

– لم يسجل حتى الآن انخفاض واضح في أسعار العقارات أو بنسبة واضحة على الأقل، وقد تتأثر بعض أنواع العقارات بالعوامل المذكورة وليس جميعها. ومثال ذلك: أنه رغم تباطؤ حركة بيع وشراء العقارات إلا أن الإيجارات لازالت مرتفعة ويدل ذلك على حجم الطلب المحلي وعدم تأثر العديد من القطاعات بالأزمة. وبالتالي فإن العقارات التي ستدخل سوق التأجير ستبقى تتمتع بتنافسية عالية ومثلها المشاريع العقارية السياحية التي تستهدف فئات خاصة وفيها عدد محدود من الوحدات مثل مشروع جزيرة نوراي. كما أن الانخفاض غير الواضح المعالم كان في سوق إعادة البيع فقط ويقف وراءه المضاربون الذين لا يتمتعون بوضع مالي قوي ويتطلعون إلى انهاء التزاماتهم المالية التي لا يستطيعون الوفاء بها.

■ ماذا عن مشاريعكم وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– نحن نطور مشاريع عقارية فائقة الفخامة، وعملاؤنا لا يحتاجون إلى قروض لشراء الوحدات فيها نظراً لأنهم من كبار رجال الأعمال والطبقة الثرية، وقد بدأت أعمال الإنشاء بالفعل في جزيرة نوراي وهي وفق الجدول الزمني المحدد.

تطوير المشروع وفق دراسات

■ ممَ يشكو المطورون العقاريون اليوم؟

– إنه سؤال عام جداً، فلكل مطور وضعه الخاص..هناك من يطور مشاريع تتجه للطبقة المتوسطة ويعتمد بشكل كبير على إقراض البنوك لبيع وحداته وبالتالي سيتأثر من تشديد إجراءات الإقراض، وهناك من باع المشروع وسلمه قبل الأزمة العالمية وهناك من لم يخطط جيداً واعتمد على البيع فقط في تمويل عملياته. وهناك من اشترى مخزوناً من مواد البناء بأسعار مرتفعة. أعتقد أن كل شريحة لها مشكلاتها وهناك مطورون استطاعوا بفضل التخطيط والتروي في التوسع تجنب جزء كبير من تداعيات الأزمة. ونحن في زايا لم نواجه أي مشكلات نظراً لأننا قمنا بتطوير مشروعنا اعتماداً على دراسات وأبحاث السوق.

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لقد بدأت نشاطاتنا في أيار (مايو) من العام ٢٠٠٨، وقد قمنا ببيع أكثر من ٧٠٪ من المشروع حتى الآن. كما أن معظم عملائنا ليسوا من المضاربين وإنما مستخدمين نهائيين للعقار ممن يسعون للاستثمار طويل الأجل وليس عمليات جني الأرباح السريعة. وبخصوص المستقبل، نحن ندرس بحذر وضع السيولة لدينا ونسعى لتعزيز استراتيجية الاستثمار المدروس والمخطط بهدف تطوير العقارات التي تلائم عملاءنا. ■

ناديا زعل، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة زايا العقارية

تتولى ناديا بن زعل قيادة شركة زايا والإشراف على جميع العمليات الإدارية فيها، وتترأس فريق عمل مكوناً من كبار الإداريين والخبراء، كما أنها عضو في مجلس إدارة الشركة.

تعد ناديا بن زعل إحدى أبرز الشخصيات في عالم المال والأعمال في منطقة الشرق الأوسط، حيث شغلت سابقاً منصب الرئيس التنفيذي والقوة المحركة لمشروع «البراري» الذي تصل قيمته إلى ملياري دولار أميركي، وهو أول مشروع عقاري من نوعه في دبي يستهدف شريحة النخبة في الأسواق العقارية. كما تمتلك ناديا بن زعل خبرة كبيرة في مجال تطوير وهيكلة وتمويل مشاريع قطاع الطاقة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، حيث سبق لها أن تولت الإشراف على إحدى أكبر عمليات الاكتتاب العام في المنطقة لصالح شركة أبوظبي الوطنية للطاقة، كما تم تعيينها عضواً في مجلس إدارة شركة الطويلة آسيا للطاقة التي استطاعت إنجاز أضخم صفقة تمويل في قطاع الطاقة في منطقة الخليج.



إبراهيم فخرو (بروة العقارية BARWA - قطر):

الأزمة المالية العالمية انعكست إيجابيات على السوق العقاري القطري

«العقار يمرض ولا يموت» مثل شعبي قطري ذكّر به رئيس الشركات التابعة لشركة بروة العقارية ابراهيم فخرو، ليقول أن الأزمة المالية العالمية الى انحسار خلال سنة أو سنتين ولن تطاول القطاع العقاري في قطر.

وأوضح فخرو ان بروة العقارية لم تتأثر لا من قريب ولا من بعيد بالأزمة نظراً لاعتمادها أسعاراً مدروسة بعكس بعض المطورين، واصفاً السوق العقاري القطري اليوم بالبطيء وليس المتأثر سلباً. مورداً بعض تأثيرات الأزمة الإيجابية، مؤكداً الاستمرار في المشاريع التي بدأتها الشركة وأبرزها في مصر وتركيا.

«العقار يمرض ولا يموت»

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع العقارات في العالم العربي؟

– لا شك في أن القطاع العقاري في أنحاء العالم كافة تأثر بالأزمة، وجاء تأثره في المرتبة الثانية بعد تأثر قطاعي المال والمصارف.

ونحن في قطر طاولتنا الأزمة ولكن ليس بدرجة تأثر الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا، إذ لا يزال وضعنا متماسكاً وينطبق فيه المثل القطري الشعبي «العقار يمرض ولا يموت»، لذا لا بد أن يعود الوضع كما كان قريباً.

من جهتنا في شركة بروة العقارية أساس دراساتنا وأعمالنا الاعتماد على أسعار منخفضة بالنسبة للسوق سواء للبيع أو للإيجار، وبالتالي لم تكن أسعارنا مبالغاً فيها لذا لم نتأثر بالقدر الذي تأثر به غيرنا من الشركات.

إيجابيات الأزمة

■ في ظل الازمة المالية وانخفاض اسعار البترول والحديد ومشتقاتهما، هل من تأثير على اسعار العقارات التي سجلت قبل وقوع الازمة المالية والى اي حد؟

– في رأيي الأثر الذي تركته الأزمة المالية وتراجع أسعار البترول والحديد ومشتقاتهما، جاء محصوراً في العقارات غير المبنية داخل قطر، وبالتالي لم يطاول التراجع بدلات الإيجار وأسعار الوحدات السكنية، في ظل استمرار الطلب عليها، والقوة الشرائية لفئات المجتمع القطري القادرة على التملك والاستئجار. من هنا يمكن وصف الوضع الحالي في السوق العقاري المحلي بالبطيء وليس المتأثر سلباً.

وبالمقابل استغرب لماذا الحكم بسلبية على الأمور، فثمة انعكاسات إيجابية لانخفاض أسعار النفط والمواد الأولية المتعلقة بقطاع البناء تتمثل في ارتفاع نسبة الطلب على الوحدات السكنية وغيرها من جهة، وسهولة امتلاكنا للأراضي بأسعار متدنية من جهة أخرى.

مستمرون في مشاريعنا!

■ ماذا عن مشاريعكم، وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– الحوافز دائماً موجودة، فأي نجاح يتطلب الاستمرار فالتوقف يقتل الفرص، من هنا نحن مستمرون بالمشاريع الذي بدأناها، وأبرزها في مصر وتركيا، كما سنبدأ بالمشاريع المخطط لها مسبقاً، فالأزمة العالمية وان استمرت لسنة أو سنتين فستبقى فترة غير طويلة في مجال التطوير العقاري.



نتائج جيدة ونمو مرضٍ

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم للاعوام المقبلة؟

– من المعروف ان الأزمة المالية وقعت قرابة نهاية العام، ما يعني ان نتائجنا حتى الربع الثالث من العام الحالي كانت جيدة مع توقعي ألا تتأثر نتائج الربع الأخير جذرياً، وعموماً نتائجنا للعام ٢٠٠٨ ستكون جيدة وسنحقق نمواً مرضياً. واليوم وقبل بداية العام ٢٠٠٩، نتريث في التخطيط لمشاريعنا ونترقب وندرس الأوضاع بدقائقها، وذلك بسبب غياب تقدير تأثيرات تداعيات الأزمة على مختلف القطاعات. ■







بدر العابد (PROPERTY SHOP) :

القطاع العقاري في لبنان متماسك ولن تنخفض أسعار العقارات

سيبقى القطاع العقاري في لبنان متماسكا، أكد ذلك الشريك المدير العام لشركة بروبرتي شوب PROPERTY SHOP للوساطة العقارية وإدارة العقارات بدر العابد، مستبعداً ان تنخفض أسعار العقار، إلا في حالات استثنائية ومحدودة جداً.

وقدم العابد شرحاً وافياً عن تقسيم الشركات العقارية لمشاريعها مستنتجاً تراجعاً طفيفاً في الأسعار مرده الى انخفاض أسعار مواد البناء والحديد، مبدياً تفاؤله بعودة الوطن العربي الى استعادة عافيته أسرع من الدول الأجنبية في ظل الأزمة المالية التي يعيشها العالم، مطالباً بإصدار قوانين راعية لعمل المطورين والوسطاء، متوقعاً ان يشهد العام ٢٠٠٩ تقلبات في الطلب على العقار نظراً لترقب الشارين منحى السوق ارتفاعاً أو هبوطاً.

أسعار العقار في لبنان منخفضة

■ ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية المختلفة، وخصوصاً على القطاع العقاري في منطقة الشرق الأوسط؟

– من غير الجائز القول ان لبنان سيتأثر في شكل كبير بالأزمة كما هي حال دول الخليج المرتبطة بالاقتصاد الأميركي، والصحيح انه بمعاناته عدم استقرار سياسي ومشكلات متراكمة صرفت الانظار عنه فبقيت أسعار العقارات فيه منخفضة، مقارنة بما هي عليه في الدول المحيطة.

قطاع متماسك

■ في ظل انخفاض أسعار النفط والحديد ومشتقاتهما، هل ستتأثر أسعار العقارات؟

– سيبقى القطاع العقاري في لبنان متماسكاً ولن تنخفض الأسعار، غير ان بعض المستثمرين الكبار الذين خسروا في البورصات الأجنبية قد يضطرون الى بيع عقاراتهم بأسعار متهاودة لتعويض الخسائر. إضافة الى ان شركات البناء التي تعتمد على أموال الشارين قد تلجأ بدورها الى خفض أسعارها قليلاً، على عكس الشركات المعتمدة على نفسها، لكن من المتوقع ان تؤدي الأزمة الحالية الى جمود واستقرار في الأسعار، في ظل بروز واقع ان لبنان وسوريا بلدان آمنان عقارياً.

ومن الوجهة التقنية فإن شركات البناء تقسم مشاريعها ماليا الى ثلاثة اقسام: الأول للذين يشترون العقار الذي يحافظ على قيمته وسعره. والثاني هو ان الاستثمار طويل الامد ولن تؤثر عليهم الازمة الحالية. أما الثالث فهو يتعلق بالرخص وأسعار مواد البناء، والتي قد تشمل تراجعاً طفيفاً في الأسعار يتراوح بين ٥ و١٠ في المئة كحد أقصى. وبالتالي التراجع في أسعار مواد البناء والحديد لن يؤدي الى انخفاض كبير في الأسعار.

الاستثمارات في الدول العربية واعدة

■ ماذا عن نشاطاتكم التوسعية وهل من حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع في الخارج؟

– استوحينا افكارنا من اوروبا وتحديداً لندن وقد جمعنا افكارا عدة واطلقنا شركتنا بهويتها الرائدة والمميزة في منطقة الاشرفية في بيروت ونسعى الى ان نفتتح مكاتب في سوريا، مصر، وفي دول الخليج. لكننا لا نزال نواجه مشكلة البحث عن الأمان وتبادل الثقة مع عملائنا لنتمكن من تفعيل مشاريعنا.

وفي اعتقادي ان الوطن العربي وخصوصا الخليج قادر على استعادة عافيته اسرع من الدول الاجنبية في ظل الازمة الحالية، على ان تعتمد المصارف العربية كأنظمة أمان. وفي رأيي ان الاستثمارات في الدول العربية سوريا، لبنان ودول الخليج تبقى واعدة وآمنة وقادرة على الاستمرار في المستقبل.

■ مم يشكو المطورون العقاريون اليوم؟

– يفتقر المطورون العقاريون حاليا الى الاراضي والمساحات المناسبة للبناء في لبنان. وهذا سبب اضافي واثبات جديد يؤكد ان اسعار العقار لن تنخفض مستقبلا.

المطلوب قوانين وانظمة راعية للشركات العقارية

■ ما هي مطالب PROPERTY SHOP كوسيطة عقارية؟

– نتمنى ان تكون الاعمال العقارية محصورة بالشركات والمطورين الكبار، ففي اميركا واوروبا، تنجز الاعمال كافة من خلال الوسيط العقاري. وتتولى الشركة العقارية مهمة تأمين كل المعلومات اللازمة للعميل، وهذه العملية تتطلب جهدا ودقة في العمل. اما مشكلتنا في لبنان فهي في انعدام الثقة بين الشركات والمواطنين.

وهنا لا بد من الاشارة الى اهمية ان يركّز كل شخص على مجال عمله، وان يعمل في ظل احكام القوانين والانظمة. وبالتالي، يجب ان يكون الشخص المتعاطي في العقار حائزا على ترخيص لممارسة عمله وعندها بإمكانه وبكل حرفية ومهنية تزويد العميل بكل المعلومات المطلوبة.

وفي هذا الاطار ندعو السلطات المختصة الى النظر جديا في هذه المعضلة والعمل على اصدار القوانين اللازمة لمواكبة التطور العقاري العالمي كما هي حال الدول الاخرى كدبي مثلا. خصوصا ان لبنان يعتبر من الدول الجاذبة للاستثمارات والمشاريع الضخمة، مع الاخذ بالاعتبار طبعا دور شركات الوساطة التي توفر على الشارين مشقة البحث عن طلبهم.

توعية اللبنانيين على دور الشركات العقارية

■ ما اهمية نشر الوعي في هذا المجال؟

– للأسف، لا يزال اللبنانيون بحاجة الى حملات توعية وتثقيف لمعرفة اهمية الدور الذي تلعبه كل من الشركات العقارية والوسطاء.

■ ما تقويمكم للنتائج المحققة في ٢٠٠٨؟

– كانت نتائج العام ٢٠٠٨ ممتازة وقد تمكنا من مواجهة وتخطي العقبات كافة ومنافسة الشركات الاخرى، كما اننا استطعنا كسب ثقة العملاء اللبنانيين والعرب.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– من المتوقع ان يشهد العام ٢٠٠٩ تقلبات في الطلب على العقار لأن الناس ستترقب هبوط او ارتفاع اسعار العقارات. ولكن في رأيي ستحافظ الاسعار على استقرارها في ٢٠٠٩. اما في ٢٠١٠ فستعاود الى الارتفاع تدريجيا. ■





خالد اسبيته (المزايا القابضة MAZAYA):

ملتزمون بالسير قدماً في تنفيذ جميع مشاريعنا وبوعودنا تجاه العملاء والمستثمرين

حافظت شركة المزايا القابضة الرائدة في التطوير العقاري على نمو مطرد في أرباحها، وهي تثابر اليوم في تنفيذ مشاريعها وخططها الإستثمارية وفق جدولتها المالية. وقد أثبتت ان استراتيجيتها التي اعتمدتها خلال السنوات المالية آمنة وسليمة.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة المهندس خالد اسبيته رد على أسئلة «البيان الإقتصادية» حول السوق العقاري ومستقبله في منطقة الخليج، عازياً انكماش القطاعات الإقتصادية الى الخوف وحال الترقب التي تسيطر على المستثمرين حالياً.

واعتبر ان منطقة الخليج عموماً ودولة الإمارات خصوصاً تتمتع باقتصاد قوي وسيولة عالية ونسب نمو ملحوظة، ما يحمي القطاع العقاري من الأزمات العالمية، مذكراً بأن السوق العقاري في دول الخليج نقدي، ما يعني ان المشتري غير مضطر الى اللجوء الى القروض العقارية على عكس السياسة المتبعة في الأنظمة الغربية، مؤكداً ان مزايا القابضة تسير قدماً في جميع مشاريعها قيد الإنجاز وهي ملتزمة بوعودها تجاه العملاء والمستثمرين.



خوف وترقب المستثمرين

■ السؤال الاكثر ترددا اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية. فما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– بدون ادنى شك، ان التأثيرات واضحة على القطاعات الاقتصادية كافة، وذلك لترابط كل القطاعات بعضها ببعض، وكل يوم نسمع انباء عن تدهور هنا او تراجع هناك... الا ان المختلف هو طريقة واسلوب تعامل كل شركة مع الازمة والقرارات التي تتخذها للمحافظة على الوضع المالي والاستقرار في صفوفها ومشاريعها.

وبالنسبة للقطاع العقاري الذي يعتمد بجزء كبير منه على التمويل من المصارف، التي بدورها تعاني ازمة ثقة وتفرض قيودا كبيرة على القروض سواء على المستثمرين والمطورين او حتى على المشترين الافراد، مما ينعكس بالتالي على تطوير المشاريع الجديدة لعدم توافر السيولة بالشكل اللازم، وينعكس على حركة البيع والشراء ايضا.

هذا هو الوصف العام للحالة، الا ان هذا لا يعني ان كل الآلات والرافعات ستتوقف عن عمليات الانشاء، ولا يعني ان احدا لن يقبل على شراء الوحدات العقارية، لأني أكرر القول ان لكل شركة اسلوبها في توفير التمويل الخاص بمشاريعها وبوضع سياستها المالية، ولكل مستثمر ومشتر اسلوب في توفير المال اللازم للاستثمار في القطاع العقاري او سواه، كما ان لكل بلد منهجا خاصا في التعامل مع هذه الازمة لتجنب اكبر قدر من الخسائر الممكنة.

وبالنسبة للمنطقة، فإننا على ايمان تام ان حال الخوف والترقب التي تسيطر على المستثمرين هي من الامور التي تنعكس حاليا في شكل سلبي على تطور القطاعات الاقتصادية في المنطقة، وهي التي تمنعهم عن الاقدام على الاستثمار، وتمنع البنوك من التمويل او تدفعها الى فرض قيود على القروض. ولكن لو نظرنا بالعمق الى الارضية الاقتصادية والفرق بين المنطقة وبين دول اوروبا واميركا لوجدنا عدم توافر الاسباب التي تدعونا الى الخوف بالطريقة التي قد تهددهم.

ونحن نرى ان هناك ثلاثة عوامل تشكل المكونات الرئيسية التي يستند اليها أي استثمار ناجح، وهي: اولا النمو السكاني، وثانيا معدل دخل الفرد، وثالثا، وهو الاهم، متانة اقتصاد البلد لناحية تحقيق النمو الاقتصادي وتوافر السيولة وتنويع مصادر الدخل وسواها، وهذه العوامل الثلاثة تتوافر بقوة في منطقتنا. اذاً الخوف بهذا الشكل هو خوف غير مبرر.

فالامارات على سبيل المثال، استطاعت الاستفادة بصورة حسنة من النمو في اعداد سكانها، لتوفير اليد العاملة وزيادة الانتاجية واستقطاب الخبرات وسواها... كما حققت المرتبة الثانية بين دول الخليج لجهة الدخل الفردي، بحسب ما ذكره تقرير صادر عن بنك الكويت الوطني. والاهم من ذلك، هو ان الامارات العربية المتحدة استطاعت تنويع مصادر دخلها بصورة مميزة، فلم تعد تعتمد على قطاع واحد دون سواه، كالقطاع النفطي او العقاري او الاسواق المالية وحسب، وانما برزت لديها نهضة استثمارية في العديد من القطاعات الاخرى المدرة للدخل كقطاع الطيران، والسياحة، والاعلام والخدمات... مما يعني انها استطاعت ان تحمي اقتصادها وتوفر له المقومات القادرة على تحقيق النمو بغض النظر عن تقلبات الاسواق.

الى جانب ذلك، تتمتع منطقة الخليج عموما ودولة الامارات العربية خصوصا وعلى رأسها امارة دبي باقتصاد قوي، وسيولة عالية ونسب نمو ملحوظة، الامر الذي من المفترض ان يحمي القطاع العقاري من الازمات العالمية خصوصا ازمة الرهن العقاري، حيث ان السوق العقاري في دول الخليج وخصوصا دولة الامارات هو سوق نقدي، اذ يعمد المشتري الى تقسيط قيمة الوحدة العقارية بالتزامن مع مراحل تنفيذها، مما يعني انه غير مضطر الى اللجوء الى القروض العقارية على عكس السياسة المتبعة في انظمة الولايات المتحدة والدول الاوروبية، التي فتحت المجال واسعا امام القروض العقارية لتسديد قيمة الوحدات السكنية من ملاكها.

ملتزمون بوعودنا

■ ماذا عن مشاريعكم، وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– اننا نسير قدما في جميع مشاريعنا قيد الانجاز الحالي، حيث اننا ملتزمون بوعودنا امام جميع عملائنا والمستثمرين. ولقد اثبتت المزايا ان استراتيجيتها التي اعتمدتها خلال السنوات الماضية هي خطة آمنة وسليمة، اذ تتمتع الشركة اليوم بملاءة مالية واسعة دون اية قروض او التزامات مالية تذكر، كما انها مستمرة في تنفيذ مشاريعها التي وصل جزء كبير منها الى المراحل النهائية من الانجاز، حيث سيسلم الى اصحابه خلال فترة زمنية قصيرة.

ولقد شارفت مجموعة كبيرة من مشاريع المزايا على المراحل الاخيرة من الانجاز الكلي، مثل مشروع سكاي غاردنز ومشروع ابراج بحيرات الجميرا، اللذين تم بيعهما بالكامل، الى جانب انجاز ٦٠٪ من مشروع بزنس افنيو، وانجاز اعمال الحفر بمشروع كيو بوينت في الليوان المؤلف من ٢٢ قسيمة تم بيعها بنسبة ٩٠٪.

كما اننا ماضون في انجاز اصول المزايا المدرة للدخل على المدى البعيد، واول الغيث هو انجاز مشروع «سفن زونز» الواقع في منطقة الشويخ، حيث ستباشر المزايا بالاستفادة من عوائده وريعه خلال شهر شباط (فبراير) من العام ٢٠٠٩ حيث سيتم انجازه بالكامل.

نمو مطرد في الأرباح

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم للاعوام المقبلة؟

– لقد تقدم مجلس الادارة مؤخرا بتوصية إلى الجمعية العمومية وهي اقتراح بتوزيع أرباح نقدية بواقع ٦٨ فلساً للسهم الواحد عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨، وذلك في ظل الارباح المتوقعة مع نهاية العام الحالي، خاصة بعد أن أعلنت عن تحقيق أرباح بقيمة ٧٢١ مليون درهم خلال الاشهر التسعة المنصرمة وبواقع ١٣٠ فلساً للسهم.

ولقد استطاعت المزايا المحافظة على نمو مطرد في أرباحها وبالتالي الحفاظ على حقوق مساهميها ووضع مصلحتهم نصب أعينها في إطار استراتيجيتها الحالية والمستقبلية، حيث ثابرت الشركة في تنفيذ مشاريعها وخططها الاستثمارية وفق جدولتها المالية دون تكبيد الشركة أية قروض وإثقال كاهلها بإلتزامات مالية، الامر الذي حافظ على ملاءة الشركة المالية وجدول تدفقاتها النقدية وجعلها محصنة في وجه الاعصار الذي تشهده مثيلاتها من الشركات في المنطقة في ظل الاوضاع الحالية.

وبالنسبة الى ربحية الشركة للسنتين الماليتين المقبلتين ٢٠٠٩ و٢٠١٠، فإن أرباح الشركة للعامين المقبلين هي أرباح مدروسة وفقاً لخطة تنفيذ المشاريع الحالية والتي تم احتساب جزء منها في عام ٢٠٠٨ على أن يتم إدراج بقية الارباح ضمن ميزانيات ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، توافقاً مع جدول تنفيذ هذه المشاريع والتي يتوقع تسليمها في نهاية عام ٢٠١٠.

وتدرس الشركة حالياً خططاً استراتيجية لتفادي أي تذبذبات مستقبلية تشهدها الاوساط العقارية في المنطقة، حيث تقوم بتوظيف كافة طاقاتها البشرية للقيام بدراسات مستفيضة عن الاسواق المالية والعقارية. ■

المهندس خالد المشعان (الأرجان العالمية العقارية AL ARGAN):

مشاريعنا لم تتأثر بالأزمة كونها موجهة الى أصحاب المداخيل المتوسطة وموظفي الدولة

رأى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الأرجان العالمية العقارية الرائدة في التطوير العقاري المهندس خالد المشعان ان ما نتج عن الأزمة المالية العالمية من هبوط في أسعار العقارات بمنطقة الخليج يصب في خانة التصحيح وقد ترك انعكاسات سلبية على عملية تسديد القروض السكنية. وطمأن الى ان مشاريع الشركة لم تتأثر بالأزمة كونها موجهة الى أصحاب المداخيل المتوسطة وموظفي الدولة، كاشفاً عن الاستمرار في التوجهات المرسومة ومتابعة تنفيذ المشاريع وتسليمها في أوقاتها.



الأسعار مبالغ فيها

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع العقارات في الخليج عموماً ودولة الكويت خصوصاً؟

– ما حصل هو عملية تصحيح، بحيث شهدنا في بعض المناطق أكثر من غيرها ارتفاعاً في أسعار العقارات مبالغاً فيها، وسرعان ما بدأت تشهد هذه المناطق انخفاضاً للأسعار بالسرعة نفسها، ما انعكس سلباً على عملية تسديد المقترض لقيمة العقار، خصوصاً إذا كان مرهوناً، وهذا ما أوجد هلعاً في السوق بعد عمليات البيع الواسعة. ولكن بالنتيجة وصلت الأسعار الى قيمتها الفعلية.

ومن هذا المنطلق لم تعد التكهنات في الأسعار هي التي تشكل الاندفاع نحو الاستثمار، إنما نسبة نمو السوق كما في الكويت والسعودية وعمان، حيث ظلت بدلات الإيجار ضمن المعقول.

تصحيح لأسعار العقارات

■ في ظل انخفاض أسعار النفط والحديد ومشتقاتهما، الى أي حد تأثرت أسعار العقارات؟

– كما سبق وقلت، انخفضت أسعار العقارات ضمن إطار التصحيح، وهذا التصحيح في رأيي صحي وليس بكارثة.

لا تأثير على مشاريعنا

■ هل لا تزال لديكم الحوافز اللازمة لاستمرار أعمالكم في مختلف المناطق التي تتواجدون فيها؟

– مشاريعنا موجهة الى الطبقة المتوسطة، وكما نعرف فإن أصحاب المداخيل المتوسطة وموظفي الدولة لم يتأثروا بالأزمة، وبالتالي فإن الطلب على مشاريعنا على حاله.

ومن هذا المنطلق لن نقوم بأي تغيير في توجهاتنا أو أعمالنا التي نستمر بها والموزعة ما بين الكويت والسعودية وسلطنة عمان والبحرين، والموجهة الى حل المشكلة الإسكانية التي تعانيها المنطقة بسب النمو السكاني المتزايد. ومن مشاريعنا المهمة مشروع الخوض ومشروع البركاء السكنية في سلطنة عمان ومشروع الجبيل وقرطبة في الرياض ومشروع مرجانا الدمام في السعودية، وتعمل الشركة على استكمال الإجراءات النهائية لهذه المشاريع وذلك لدخول شركاء استراتيجيين للإستثمار معهم.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– بلغت ربحية السهم في نتائج الشركة المالية للربع الثالث ٢٧,٢٤ فلساً للسهم منذ بداية العام وحتى ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، وبلغ صافي الربح خلال تلك الفترة ٧,٢ ملايين دينار مما يعكس زيادة في الأرباح تعادل ٢١,٨ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧. هذا وستتمكن الشركة في نهاية هذا العام من تحقيق هدفها بإنجاز الربحية المستهدفة وتحقيق عامل نمو أفضل من العام الماضي. ■

ابراهيم عبدالله العبدالله (الشركة الوطنية للتطوير العقاري - قطر):

التحفظ المسيطر على تسهيلات التمويل يعرقل عمل المطورين

مدير عام الشركة الوطنية للتطوير العقاري NATIONAL PROPERTY DEVELOPMENT في قطر ابراهيم عبدالله العبدالله لاحظ تأثيراً كبيراً للأزمة المالية العالمية على القطاع العقاري في قطر تمثل في تراجع أسعار العقارات ما بين ٢٥ و٤٠ في المئة، ورأى ان التحفظ المسيطر على التسهيلات التمويلية يعرقل عمل المطورين العقاريين. عارضاً لمزايا مشروع الشركة التطويري في منطقة لوسيل، كاشفاً عن نية للتوسع في دول الخليج والمنطقة متى توضحت الرؤيا المستقبلية للأوضاع الإقتصادية.



■ السؤال الاكثر ترددا اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية. فما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– أثرت الأزمة العالمية على القطاع العقاري في المنطقة العربية بشكل كبير، إذ شهدت أسعار العقارات والأراضي هبوطاً تراوح بين ٢٥ الى ٤٠ في المئة.

وهذه الآثار السلبية جمّدت حركة المطوّرين والمستثمرين العقاريين بانتظار وضوح الرؤية في المراحل المقبلة.

تحفظ في السوق المحلي

■ ممّ يشكو المطورون العقاريون اليوم؟

– لا تزال الحوافز الاستثمارية في القطاع العقاري موجودة في قطر، لكن التحفّظ يسود في السوق المحلي، لا سيّما لجهة التسهيلات التمويلية والمصرفية وهذا التشدّد يعرقل عمل المطورين العقاريين.

■ ما تعليقكم حول قيام شركات عدة بتسريح عدد كبير من الموظفين؟

– لا يزال الوضع الإقتصادي في قطر جيداً، لكن بعض الشركات العقارية كانت قد استعانت بعدد كبير من الموظفين لمواكبة الفورة العقارية. وحالياً هناك تصحيح لأوضاع الشركات التي لجأت الى تقليص أعبائها المالية.

مشروع لوسيل السكني

■ ما هي أبرز مشاريعكم في السوق القطري؟

– الشركة الوطنية للتطوير العقاري تابعة لشركة الوطنية للإجارة القابضة. وقد انطلقت في السوق عبر مشروع الأراضي السكنية للقطريين في منطقة لوسيل، وهو عبارة عن ٨٩٥ فيلا سكنية تمتد على مساحة تقارب مليوناً ونصف المليون متر مربع. ويضمّ المشروع مرافق خدماتية عدة مثل المدارس، المساجد، الأسواق التجارية، النوادي الرياضية والحدائق وغيرها.

وكنا قد أجلنا الإعلان عن هذا المشروع الى الربع الأخير من عام ٢٠٠٨ بسبب الظروف الإقتصادية الطارئة.

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم للاعوام المقبلة؟

– سجّلنا زيادة في النمو بنسبة ٣٠ في المئة عن عام ٢٠٠٧. ولدينا نيّة في التوسع في دول الخليج والمنطقة ولكن متى توضحت الرؤية المستقبلية للأوضاع الإقتصادية في المنطقة. ■

أحمد الحاطي (كيان للإستثمار والتطوير CAYAN) :

قرار الملك عبدالله بن عبد العزيز بضخ ٤٠٠ مليار ريال للمشاريع الإستثمارية الحكومية خطوة مطمئنة

آخر إنجازات شركة كيان للإستثمار والتطوير السعودية دخولها في ائتلاف مع شركة الدرة المصرية لتطوير عدد من المشاريع العقارية والإستثمارية في مصر. والمعروف ان الشركة لها حضورها في دبي والرياض وجدة بحجم مشاريع تتجاوز قيمتها ٢,٥ مليار دولار.

الرئيس التنفيذي للشركة أحمد الحاطي نوّه بقرار خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز ضخ ٤٠٠ مليار ريال للمشاريع الإستثمارية الحكومية في المملكة، ملاحظاً تأثر الشركات البتروكيماوية بتراجع أسعار النفط.



مشاريع تطويرية كافية

■ ما هي برأيكم الحلول الممكنة لاحتواء الأزمة المالية العالمية وتجنّب تداعياتها على الإقتصاد العربي؟

– أؤيد شخصياً قرار الملك عبدالله بن عبد العزيز بضخ ٤٠٠ مليار ريال للمشاريع الإستثمارية الحكومية في السعودية، ممّا سيوفّر الطمأنينة للمملكة وللمنطقة، ويؤمن مشاريع تطويرية كافية لسنوات عدة بغض النظر عن عدم ثبات سوق الأسهم، وبالتالي يبقى الحل الأنسب في ضخّ استثمارات حكومية ضخمة في الأسواق. ونأمل ان تتشارك دول الخليج كافة في اتخاذ مثل هذا القرار.

تأثر الشركات البتروكيماوية

■ ما مدى تأثير تراجع اسعار النفط على الاوضاع المالية والاقتصادية العربية؟

– تراجع أسعار النفط ترك آثاراً معنوية أكثر منها مادية. وبالنسبة الى السعودية فلا يزال معدل الأسعار جيداً ما يجنبها تداعيات الأزمة. غير ان هذه التداعيات كان لها تأثيرها السلبي على الشركات البتروكيماوية وسوق الأسهم وسط أجواء الرعب والخوف المسيطرة حالياً. ولكن في رأيي انه لا داعي للخوف خصوصاً بعد قرار الملك عبدالله بن عبد العزيز، إذ لدينا حجم مشاريع ضخم جداً يقتضي انجازها خمس سنوات.

إنجازات ونمو مضاعف

■ ما هي إنجازات الشركة للعام ٢٠٠٨؟

– كانت للشركة في ٢٠٠٨ نشاطات مختلفة أبرزها دخولنا الى مصر والإعلان عن استكمال الأعمال في برج انفينيتي والذي وصلت طبقاته حتى الآن الى ست. كما أننا سلمنا مشاريعنا الى مقاولين معروفين وأعلنا عن مشاريع جديدة. وقد حققت الشركة نسبة نمو في الأرباح وصلت الى ١٠٠ في المئة في ٢٠٠٨.

ترقب حركة الأسواق

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– لدينا خطط توسعية ضخمة في المغرب، الأردن، لبنان ولكننا نراقب حركة الأسواق وتركيزنا الحالي على السعودية وعلى بعض الدول كلبنان. وفي توجهاتنا تأجيل بعض المشاريع في دبي الى ان تهدأ الأجواء.■

UCI

شركة الاتحاد للاعمار والاستثمار

UNION CONSTRUCTION AND INVESTMENT CORP. P.S.C.



إمتلك بيتاً في فلسطين

للإستفسار: رام الله، البيرة، فلسطين، هاتف: 4992/3/4 297 2 970+، فاكس: 4977 297 2 970+

البريد الإلكتروني: sales@uci.ps ، موبايل: 9322276 59 972+

www.uci.ps

نسير العجلي (دي تي زد - قطر DTZ - QATAR) :

الحوافز العقارية المشجعة في قطر لا تزال متوافرة

رأى المستشار العقاري في شركة دي تي زد DTZ للاستشارات العقارية نسير العجلي ان القطاع العقاري في قطر بعيد كل البعد عن الانكماش، وتأثره بالأزمة المالية العالمية لا يعدو كونه خوفاً وهلعاً انتشرا بين المواطنين.

واعتبر ان الحوافز العقارية المشجعة لا تزال متوافرة في السوق العقاري المحلي، عارضاً للمشاريع التي تديرها الشركة وأهمها مشروع مدينة الوعب، لافتاً الى جهد تقوم به «دي تي زد» لتنفيذ خططها المستقبلية بالتعاون مع مطورين معروفين.

هلع وخوف نفسيان

■ السؤال الاكثر ترددا اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية. فما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– بالتأكيد، ستتأثر قطر بالأزمة الحالية كونها جزءاً لا يتجزأ من العالم، إلاّ أن مستويات هذا التأثر تختلف من دولة الى أخرى. وفي اعتقادي، لا يجب ان نضخّم حجم المعضلة، فالقطاع العقاري القطري بعيد كل البعد عن الإنكماش ولا تجوز المقارنة بين اقتصادنا والإقتصادات التي تأثرت مباشرة بالأزمة.

ومهما يكن فالقطاع العقاري القطري تأثر سلباً بسبب مشاعر الخوف والهلع التي انتشرت بين المواطنين، بالرغم من الدعم الكبير الذي قدمته الدولة الى قطاعي العقار والبورصة.

لذا، يجب عدم الاخذ بالإشاعات، خصوصاً ان الإقتصاد القطري يعتمد على ايرادات النفط والغاز، والدولة القطرية توفر الوحدات السكنية التي تراعي حاجات رعاياها ذوي الدخل المحدود.

تراجع الأسعار مستقبلاً

■ في ظل الازمة المالية وانخفاض اسعار البترول والحديد ومشتقاتهما، هل من تأثير على اسعار العقارات التي سجلت قبل وقوع الازمة المالية والى اي حد؟

– نتوقع ان تحافظ العقارات حالياً على أسعارها، لأن المقاولين لديهم مخازن تضم كميات كبيرة من المواد الأولية كافية لاشهر عدة، وبالتالي لن يخفّض هؤلاء الاسعار تفادياً لأي خسارة. ولكن في المستقبل، قد نشهد تراجعاً واضحاً في الأسعار.

■ ماذا عن مشاريعكم، وهل تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– لا تزال الحوافز المشجّعة موجودة في قطر، وخير دليل على ذلك تشجيع حكّام الدولة ودعمهم للمشاريع العقارية المختلفة بالرغم من انشغالاتهم اليومية الكثيفة.

مدينة الوعب

■ ما هي أهم مشاريعكم في قطر؟

– تقوم شركة «دي تي زد» بدور المستشار العقاري والمخمن لمدينة الوعب WAAB CITY المميزة في قطر والتي تمتد على مساحة مليون و ٢٥٠ ألف متر مربع، وتضم مجموعة من المباني والوحدات السكنية المتنوعة التصاميم ومحلات التجزئة المتفاوتة المساحة، والمباني التجارية والمنشآت الصحية العصرية، إضافة الى فندق فخم، من فئة خمسة نجوم يضم ٢٠٠ غرفة تتوزّع حول «براحة الوعب» الممتدة على مساحة ٤٤ ألف متر مربع.

ويضم المشروع ٤ آلاف موقف للسيارات تحت الأرض، إضافة الى أن البراحة ستكون مجهزة بالتهوئة الذاتية من دون مكيفات، مما يسمح بممارسة السير على الأقدام في أرجائها.

الى ذلك فشركة دي تي زد الوكيل الحصري للتأجير في برج تورنادو الفريد من نوعه، وقد أولتنا شركة قطر القابضة للإستثمار وتطوير المشاريع (كيبكو القابضة) هذه المهمة.

وقد أوجد هذا البرج حلولاً جذرية لمشكلتي المصاعد والمواقف حيث يضم ١٧٠٠ موقف للسيارات ومجهز بـ ١٦ مصعداً من أسرع المصاعد.

استشارية عقارية

■ هل لنا بلمحة عن شركة دي تي زد؟



– تعتبر دي تي زد احدى كبريات شركات الإستشارات العقارية العالمية، إذ توفر مجموعة متكاملة من الخدمات على الأصعدة المحلية الإقليمية والدولية للمستثمرين والشاغلين والملاّك في مختلف المجالات العقارية.

وبالتالي تقدم الشركة النصائح والإستشارات المناسبة وهي معتمدة عالمياً لجهة تقييم الأصول قبل أي عملية اكتتاب.

■ ممّ يشكو المطورون العقاريون اليوم؟

– لا بد من أن يقنع المطورون العقاريون العملاء بأنهم لم يتأثروا بالأزمة كثيراً، ومن ثم عليهم العمل على تسويق مشاريعهم والترويج لها.

مصرون على التقدم والتمايز

■ كيف تتوقعون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وما هي خططكم للاعوام المقبلة؟

– تعتبر قطر من أسرع الدول تقدماً واختيارنا لها كان قراراً صائباً.

كما ونمارس نشاطنا على اعتبار اننا جزء من النهضة العقارية التي ستشهدها قطر قريباً. وسنتابع أعمالنا بإصرار وجهد على التقدّم والتميّز، ونطمح الى تنفيذ خطط مستقبلية عديدة بالتعاون مع مطورين معروفين، بالرغم من أننا نراقب ونتابع التطورات التي قد تشهدها الأسواق مستقبلاً. ■

داماك تبدأ بتسليم الشقق في مشروع تيرا ديل سول

أعلنت داماك العقارية عن بدء عملية التسليم في مشروع تيرا ديل سول المؤلف من مبنيين يضم كل واحد منهما ٩٩ وحدة سكنية في حدائق الديسكفري، فيما أكدت استعدادها لتسليم ٧١٠٠ وحدة أخرى خلال عام ٢٠٠٩/٢٠١٠.

وقال **بيتر ريدوك** الرئيس التنفيذي لشركة داماك العقارية: لقد رأينا تصحيحاً طفيفاً في السوق العقارية في دبي مؤخراً ومن المثير للاهتمام ان تشير التقارير المنشورة عن صناعة العقارات الى نمو هذه الصناعة في دبي بنسبة ٥٪ في الربع الثالث من ٢٠٠٨ بالرغم من التباطؤ العالمي. واللافت أيضاً ان الإيجارات السكنية والتجارية لم تلحظ أي انخفاض مما يعني ان الطلب لا يزال يفوق العرض.

ريف للإستثمار العقاري توقع عقد تشغيل مع ريدجز

وقعت شركة ريف للإستثمار العقاري عقد تشغيل مع مجموعة فنادق ومنتجعات ريدجز لاثنين من مشاريعها قيد التحضير هما كريستال تاور في الخليج التجاري وفندق وشقق الوادي في مشروع دبي لاند.

وقال الشيخ **احمد محمد زايد بن صقر آل نهيان**، المدير المسؤول لشركة ريف للإستثمار العقاري في حفل التوقيع: «لقد تمتعنا بنمو كبير خلال الشهور القليلة الماضية. هناك الكثير من المشاريع الجاري الاتفاق بشأنها. نحن سعداء باختيار فنادق ومنتجعات ريدجز لتشغيل اثنين من مشاريعنا الأكثر انتظاراً في السوق. ويجري تطوير كريستال تاور كأحد أكثر الفنادق خصوصية لكبار رجال الأعمال».

فهد الغنيم (قطر الأولى 1st QATAR) :

تأثيرات للأزمة المالية العالمية على اسواق العقار الخليجية
ومستثمرون يستغلون فرصة انخفاض الأسعار ويقدمون على شراء الوحدات العقارية



تأسست شركة قطر الأولى للاستثمار والتطوير العقاري عام ٢٠٠٥ وهي كويتية ومقرها في قطر وتنشط في السوق القطري وغيره من الأسواق الخليجية، وقد بلغت قيمة مشاريعها التطويرية في ٢٠٠٨ نحو ٧٥٠ مليون دولار أميركي.

رئيس الشركة ومديرها العام فهد الغنيم لاحظ تأثيراً قوياً للأزمة المالية العالمية على القطاعات العقارية في الخليج، مشيراً الى ان المطورين بدأوا يعانون نقصاً في السيولة وكذلك الشاري الذي فقد مصدر التمويل، لافتاً الى استغلال بعض المستثمرين الجدد انخفاض أسعار العقارات والإقدام على شراء وحدات عقارية، مؤكداً التزامه بتسليم المشاريع المتعاقد عليها في أوقاتها.

أسواق الخليج العقارية الى تراجع

■ في رأيكم ما مدى وقع الازمة المالية العالمية على القطاع العقاري في المنطقة؟

– ظهر تأثير الأزمة المالية على القطاع العقاري جلياً عبر انخفاض أسعار العقارات وتباطؤ إنشاء المشاريع الضخمة بسبب شحّ السيولة.

كما بدأ المطوّرون العقاريون الرئيسيون يعانون نقصاً في الأموال النقدية بسبب تشدّد البنوك في إعطائهم القروض والتمويلات، الى جانب ارتفاع أسعار الفائدة.

ومن جهة أخرى، تأثر المستهلك النهائي أي المشتري الذي فقد مصدر التمويل لشراء العقارات وهي القروض السكنية.

بالنتيجة تأثرت الأسواق العقارية الخليجية نسبياً. وقد سارعت الحكومات في دول الخليج الى تدارك الأوضاع وإنعاش القطاعات المصرفية والمالية. وبالمقابل استغل المستثمرون الجدد انخفاض أسعار العقارات لشراء الأراضي والوحدات العقارية.

حوافز للمطورين العقاريين

■ بعيداً من الأزمة المالية، ما هي الحوافز التي تشجّع على الاستثمار العقاري في دولة قطر؟

– ثمة حوافز عدة في دولة قطر تساهم في جذب المطورين العقاريين نحوها، أبرزها قانون التملك الحر وغيرها. لكن حالياً وبسبب الأزمة ثمة تشدّد في التمويل العقاري وهذا يعوق حركة السوق العقاري.

أبراج مشروع اللؤلؤة

■ ما هي أبرز الاسواق التي تركزون على الاستثمار فيها؟

– تركز قطر الاولى نشاطاتها في سوقي قطر وسلطنة عمان الى جانب بعض المشاريع في الكويت. كما نشارك في صناديق عقارية ونساهم في بعض الشركات المدرجة.

وابرز مشاريعنا في قطر تطوير مجموعة أبراج في اللؤلؤة، حيث نكاد ننتهي من بناء البرج الأول ونعمل على وضع التصاميم الداخلية للبرج الثاني الذي يمتد على مساحة ١٧٤٠٠ متر مربع ويطل على البحر.

ملتزمون باتفاقاتنا

■ هل ستعمدون الى تأجيل أو إيقاف تنفيذ مشاريعكم في اللؤلؤة؟

– المطوّر الرئيسي في مشروع اللؤلؤة هو شركة UDC التي تحرص على تنفيذ المشاريع في الوقت المحدد. وفي الوقت نفسه نحن ملتزمون باتفاقنا مع هذه الشركة ونسعى جاهدين لتسليم الأبراج والحفاظ على ثقة المستهلكين.

■ هل لديكم نية في التوسع داخل السوق الكويتي؟

– المرحلة الحالية مناسبة لاستغلال بعض الفرص العقارية في الكويت. وسندرس كل العروض المطروحة.

أرباح جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– ضاعفت قطر الأولى أصولها ونتوقع توزيع أرباح جيدة مع نهاية عام ٢٠٠٨. وقد وضعنا خطط عمل لسنة ٢٠٠٩ وهي تندرج ضمن ثلاثة احتمالات، وهي التحوّط، التوسّع أو المحافظة على الوضع الحالي، وسنعتمد الخطة المناسبة وفق تغيّرات الحالة الإقتصادية العامة. ■

داماك وارابتك تلتزمان بمواعيد تسليم الشقق في أوشن هايتس

تعتزم داماك العقارية DAMAC استكمال ما معدله طابق واحد كل ٥,٢ أيام في برج أوشن هايتس المؤلف من ٨٤ طابقاً في مرسى دبي. وتعمل شركة ارابتك على تسليم طابق كامل خلال خمسة أيام عمل.

ومن المقرر ان يكون أوشن هايتس أحد المباني المميزة لداماك حيث بدأت معالم البرج في التبلور مع وصول أعمال البناء الى الطابق ٣٠ فيستطيع المارة ان يروا التحول في المشروع أثناء سيرهم.

وأشاد الرئيس التنفيذي لشركة داماك العقارية **بيتر ريدوك** بالكفاءة التي أظهرتها أرابتك من خلال التقدم الملحوظ في المشروع وقال: «نتعاون مع ارابتك في العديد من مشاريعنا وذلك بسبب السمعة الجيدة التي تحظى بها الشركة كونها تستطيع العمل على المشاريع الأكثر تحدياً وتسليمها في الوقت المحدد».

بالإضافة الى الشقق المؤلفة من طابقين دوبلكس سيحتوي أوشن هايتس على ٦٨٠ شقة سكنية تضم غرفة نوم أو غرفتين أو ثلاث غرف، كما سيضم عدة طوابق مؤلفة من وحدات من الشقق ذات المواصفات المتميزة التي تتمتع بأحدث التقنيات المنزلية.

«رتاج للتسويق وادارة المشاريع» تقدم مفهوما عصريا للخدمات

محمد نوفل: نظام التملّك في قطر يشجع الاجانب على شراء العقارات

محمد الحرمي: نسعى الى علامة تجارية خليجية في عالم الفنادق



محمد نوفل



محمد الحرمي

تعدّ شركة «رتاج للتسويق وادارة المشاريع» RETAJ شركة مساهمة مغلقة، تعود ملكيتها لجهات وقفية وخيرية واستثمارية في قطر منها وزارة الأوقاف، ومؤسسة عيد الخيرية، وشركة الجزيرة الاسلامية وشركة عقار وشركة الأمراء التجارية.

«البيان الاقتصادية» التقت مدير التسويق في الشركة محمد نوفل ومدير القسم التجاري وادارة المشاريع محمد الحرمي اللذين قدما لمحة عن مشاريع الشركة وتوجهاتها الاستثمارية خارج قطر.

البيان: ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

محمد نوفل: أثّرت الازمة المالية العالمية على الدول والقطاعات الاقتصادية كافة، لكن بالنسبة الى دولة قطر، فالآثار السلبية قليلة، اذ ارتفعت نسبة الاستثمار في العقارات بعد ان حوّل المستثمرون اموالهم من البورصة الى هذا القطاع، بعكس ما حصل في مصر مثلا حيث انخفضت اسعار الاسهم والعقارات معا.

أنشطة متنوعة

البيان: هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

محمد الحرمي: لن نغيّر توجهاتنا الاستثمارية، لكننا سنلجأ الى التوسع جغرافيا، في سوريا والسودان والسعودية ودول اخرى ندرس امكانية دخولها بينها مصر، وذلك للحد من المخاطر.

وعموما نحن نعمل في أنشطة متنوعة أبرزها قطاع الفنادق تحت اسم «رتاج» في قطر، وهي ذات تصنيف ٤ و٥ نجوم وطابع اسلامي. ونسعى الى بناء اسم وعلامة تجارية خليجية بحتة معروفة في عالم الفنادق مثل «فور سيزنز» و«موفنبيك» وغيرهما.

كذلك ننشط في التطوير العقاري ومشاريع الـ B.O.T. والتأجير واعادة التأجير ونتعامل مع شركة مثل UDC «أتكنز» وغيرها. والشركة العقارية شبه حكومية اذ تتبع لهيئة دولة قطر ومصرف قطر الاسلامي.

ونعمل على اكبر مشروع عقاري في قطر وهو عبارة عن برج ومركز تجاري بتكلفة ٤ مليارات ريال قطري. كما وننشط في مجال تقديم الاستشارات الهندسية.

جزيرة QQ3

البيان: ما هي ابرز مشاريعكم العقارية في دولة قطر؟

محمد نوفل: تملّكت شركتنا اخيرا جزيرة QQ3 في المرحلة الثالثة من مشروع «اللؤلؤة» قطر لتطوير «قناة كارتييه» وهو نسخة طبق الأصل عن مدينة البندقية في إيطاليا، والمشروع مجهّز بأنظمة الكترونية ذكية وسينتهي العمل فيه سنة ٢٠١٠. ■

علي النمر (مجموعة عوالي للإستثمارات العقارية AWALI):

خطتنا التوسعية حذرة من تباطؤ حركة الإنجازات



العضو المنتدب لمجموعة عوالي AWALI للإستثمارات العقارية علي حسين النمر حصر تأثير الأزمة المالية العالمية في القطاعات العقارية الخليجية بالمشاريع المرتبطة أساساً بتمويلات المؤسسات المالية. وأوضح ان المجموعة ومنذ ٤٠ عاماً لا تزال على نهج إقامة مشاريعها بتمويل ذاتي وفي بعض الحالات بتمويل خارجي لا تتجاوز نسبته ٤٠ في المئة من حاجة أي مشروع، لافتاً الى ان الخطة المعتمدة حالياً للتوسع تقوم على الحذر من تباطؤ حركة الإنجازات المستقبلية. مسلطاً الضوء على مميزات وخصائص مشروع المشربية رزيدنس في عجمان.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– من المعروف ان الأزمة المالية تطاول المؤسسات التي توفر السيولة النقدية لمجموعة من المشاريع الإقتصادية ومن ضمنها العقارية. وبالتالي، ثمة فرق واسع بين الأزمة المالية والأزمة الإقتصادية، وفي رأيي، أن الأزمة المالية الحالية ستنعكس بسلبياتها على دول العالم أجمع، ولكن قد تكون دول الخليج الأقل تأثراً بها، وخصوصاً المشاريع التي تعتمد على إيرادات وفيرة وميزانيات مدروسة. وبالنتيجة فإن أثر هذه الأزمة سيتجلّى في المشاريع المرتبطة أساساً بتمويلات المصارف.

توسع مدروس

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تتمتع شركة عوالي التابعة لمجموعة النمر بعراقة عائلية وبخبرة طويلة تزيد عن ٤٠ عاماً كمطوّر عقاري في السوق السعودي، حيث لم تكن الشركات العقارية تعتمد على تمويلات البنوك بل على التمويل الذاتي.

واليوم لا نزال نحافظ على هذا النهج مع شركائنا الإستراتيجيين، وقد نقلنا تجربتنا الى السوق الإماراتي، ولا نعتمد على التمويلات الخارجية إلاّ بنسبة تراوح بين ٢٠ و٤٠ في المئة من حاجة المشروع.

أما خطتنا الحالية فتقوم على المحافظة على مكتسبات السنوات الماضية واستكمال مشاريعنا التطويرية، ولكننا لن نتوسّع بطريقة قد تعرضنا الى تباطؤ في حركة انجازاتنا المستقبلية.

«مشربية رزيدنس»

■ ما الهدف من المشاركة في هذا المعرض؟

– طرحت المجموعة مدينة عوالي في عجمان لتأمين التواصل مع المسوّقين العقاريين وأصحاب الخبرة في هذا المجال.

كما وعرضنا «المشربية رزيدنس» بالتعاون مع شركة TOP REAL ESTATE، وهي احدى الشركات التي اتخذت من الكويت مقراً لها، وتعمل من خلال شبكة مكاتب في دول الخليج وبريطانيا، وستعرض مشروع المشربية رزيدنس في البحرين، قطر، عمان وقريباً في بريطانيا، وتتميز بأدائها اللافت.

و«المشربية رزيدنس» عبارة عن برجين توأمين في مدينة العوالي في عجمان مخصصين للسكن ويخضعان لقانون التملّك الحر. وتمتاز الطبقة الأرضية في كل منهما بمساحات واسعة مخصصة لبيع التجزئة، ومجموعة متميزة من الخدمات الترفيهية تضم نادياً صحياً، حوض سباحة، سونا، جاكوزي ألخ... ■

محمد الشطي

(أم جي أم للإستثمار العقاري MJM) :

المستثمرون يتحولون الى قطاع العقار الثابت والآمن



لاحظ رئيس مجلس ادارة شركة أم جي أم MJM للإستثمار العقاري البحرينية الكويتية محمد الشطي تراجعاً في ثقة المستثمرين بالقطاع المالي وتحولهم الى الإستثمار العقاري الثابت والآمن. ورأى أنه كان من واجب الحكومة الكويتية التدخل لضبط السوق المالي واتخاذ الإجراءات الآيلة الى الحفاظ على قيمة الأسهم المتداولة. كاشفاً عن مشاريع تطويرية متنوعة للشركة في البحرين والدول العربية.

تحول الى الإستثمار العقاري

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– في رأيي ان الأزمة المالية العالمية تركت انعكاساتها الإيجابية على القطاع العقاري في الخليج. فبعد انهيار المصارف والمؤسسات المالية العالمية تراجعت ثقة المستثمرين بالقطاع المالي، لتتحول الأنظار نحو الاستثمار العقاري الثابت والآمن.

محلياً، لم تتأثر الإقتصادات العربية والخليجية بدرجة كبيرة، وان حصل بعض التخوف والذعر في أوساط المستثمرين.

تدخل الحكومة في الأسواق

■ **كيف تصفون ما حصل في سوق الكويت المالي؟**

– من واجب الحكومة التدخل في ضبط الأسواق، وكان من المفترض ان توقف إدارة السوق المالي الكويتي التداول في الأسهم تفادياً لاستمرار انهياره.

ونتمنى ان تتحسن الأوضاع، لا سيّما ان إدارة البورصة واعية وستتخذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على قيمة الأسهم.

تنويع في المحفظة

■ **هل تنوّع شركتكم في محفظتها الإستثمارية؟**

– تنوّع شركة أم جي أم في استثماراتها العقارية، فمنها مشاريع B.O.T وأخرى مملوكة.

وسنبدأ بناء برج أم جي أم السكني في البحرين، إضافة الى مشروع بلومارين السكني أيضاً في منطقة الجفير – البحرين ويطل على البحر ويرتكز على تقنية البيت الذكي.

كما أسسنا شركة هدايا القابضة وهي كويتية – بحرينية لتطوير مجمّع الهدايا وفق نظام B.O.T.

وسيقام المجمع على أرض للأوقاف السنية. ونحن نتوجه بالشكر لرئيس مجلس الأوقاف السنية في البحرين الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة لحضوره معنا ودعمه، ونهنئه على إعادة انتخابه في منصبه للسنوات الأربع المقبلة.

■ **هل تنوون تطوير مشاريع عقارية في دولة الكويت؟**

– نتريّث في اتخاذ هذه الخطوة بانتظار تحسين القوانين العقارية في الدولة. ■

احمد صفار (دار الكوثر العقارية - الكويت):

القوانين المنظمة للقطاع العقاري في الكويت معقدة ومنفرة للمطورين



حصر مدير عام شركة دار الكوثر العقارية في الكويت احمد صفار تداعيات الازمة المالية على السوق العقاري الكويتي بنقص تمويل المشاريع، متوقعا في حال استمرار الازمة انخفاض حاد في اسعار العقارات او طفرة عقارية جديدة تكون نتيجة لعودة رؤوس الاموال الخارجية والعربية الى السوق الكويتي.

ووصف صفار القوانين الراعية للقطاع العقاري في الكويت بالمعقدة والتي جاءت بفعل سياسة الترقيع المعتمدة من البرلمان ومجلس الوزراء، وبالمنفرة لشركات التطوير التي توزعت على الدول المحيطة والاجنبية، مسلطا الضوء على مشروعي جزيرة الدانة في رأس الخيمة وشاطئ صلالة في سلطنة عمان.

■ **في رأيكم كيف انعكست ازمة الائتمان العالمية على القطاع العقاري الكويتي؟**

– تأثيرات الازمة المالية العالمية عديدة وعلى مختلف القطاعات، اما على صعيد السوق العقاري الكويتي فثمة حالة فوضى حاصلة فيه، اذ يؤكد بعض الخبراء آثار الازمة السلبية على العقار بينما ينفيه البعض الآخر.

وفي رأيي ان المشكلة هي فقط في نقص السيولة والتمويل مما سيجمد تطوير المشاريع وبيعها من المواطنين.

لكن السوق العقاري الخليجي عموما والكويتي خصوصا بمنأى عن الازمة المالية، رغم تراجع اسعار بعض العقارات بنسبة تراوح بين ٥ و١٠ في المئة لحاجة مالكيها الى الاموال النقدية.

وفي حال استمرت الازمة، سيتأرجح القطاع العقاري بين حالتين. فإما انخفاض حاد في الاسعار او طفرة عقارية جديدة نتيجة عودة الاموال الخارجية والعربية الى السوق المحلي.

قوانين عقارية منفرّة

■ **ما تقويمكم للقوانين العقارية في دولة الكويت؟**

– القوانين العقارية في الكويت معقدة، وغير مسهلة بسبب سياسة الترقيع المعتمدة من البرلمان ومجلس الوزراء على السواء.

وفي رأيي ان هذه القوانين السيئة ستؤثر عميقا في الاقتصاد الكويتي، الى جانب ظهور التشدد في مشاريع الـ B.O.T. وغيرها. وكان من نتائج هذه السياسة المعتمدة تنفير الشركات العقارية الكويتية الكبرى التي لجأت الى الامارات، الاردن واسواق عالمية مثل اوستراليا، ماليزيا وبريطانيا، حيث القوانين جيدة وتشجع على الاستثمار لتصبح الكويت اكبر مصدّر لصناعة العقار في العالم. لذا نحن في حاجة ماسة الى سياسة تنظيم عقاري جديدة تساهم في تعزيز اقتصادنا الوطني.

مشاريع بقيمة ١٤٣ مليون دولار

■ **ما ابرز المشاريع التي عرضتموها في معرض العقار والاستثمار؟**

– عرضت «دار الكوثر» مشاريع عقارية بقيمة ١٤٣ مليون دولار معظمها في الامارات، سلطنة عمان، السعودية والاردن. ومن ابرز المشاريع جزيرة الدانة في رأس الخيمة في الامارات، ويتألف من اربع جزر تحتوي على ابراج وفلل وفنادق الى جانب مجموعة من الاراضي الاستثمارية.

كذلك لدينا مشروع شاطئ صلالة في سلطنة عمان وهو عبارة عن فلل وشقق. ■



جمال عيتاني (العبدلي ABDALI) :

نتمنى على السلطات الرسمية تقديم حوافز ضريبية للمطورين

الرئيس التنفيذي لشركة العبدلي للتطوير العقاري جمال عيتاني رأى اختلافاً في تأثير الأزمة المالية العالمية على الدول من بينها النفطية والتي تتطور عقارياً لسد حاجات الإسكان، محيداً الأسواق المحافظة، حيث تمويلات المصارف للقطاع العقاري خاضعة للرقابة، من تأثيرات الأزمة.

وتوقع عيتاني ان تشهد أسواق العقار العربية بطئاً ترقباً لتفاعلات الأزمة في المرحلة المستقبلية، مطمئناً الى ان أسعار العقارات في الأردن خصوصاً والمشرق العربي عموماً، تبقى مقبولة. متمنياً على السلطات الرسمية تقديم حوافز ضريبية للمطورين العقاريين تساهم في استقطاب المستثمرين.

ترقب أسواق العقار العربية

■ في رأيكم، ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاع العقاري في أسواق المنطقة؟

– القطاع العقاري أحد أسباب الأزمة المالية التي أصابت الأسواق الأميركية بسبب الرهون العقارية، لكن تأثير الأزمة المالية على الأسواق العقارية في المنطقة اختلف بين دولة وأخرى.

وقد لحق الضرر الأسواق المعتمدة على ارتفاع أسعار النفط والتطوّر العمراني والمدني وجذب الاستثمارات الغربية، أكثر من الدول التي تتطوّر عقارياً لسدّ حاجة محلية.

ولا يجدر هنا إغفال مساهمة القطاع المصرفي في بعض الدول في تفاقم الأزمة، حيث قدّم تسهيلات مالية تصل الى ٩٠ في المئة لتمويل العقارات لا سيّما للعملاء ذوي الدخل المحدود، فكانت النتيجة تورط أكبر للمصارف وديون هالكة.

بالمقابل، بعض الأسواق المحافظة مثل لبنان وسوريا والأردن حيث تمويلات المصارف للقطاع العقاري خاضعة للرقابة، لم تتأثر بالأزمة وبالتالي لم تنعكس بسلبياتها على القطاعين المصرفي والعقاري المحليين، نظراً الى التوازن في إنشاء المشاريع وتنفيذها مع تأمين الأموال اللازمة لها.

هذا ومن المتوقع ان تشهد الأسواق العربية نوعاً من البطء في بيع العقارات ترقباً لتفاعلات الأزمة في المرحلة المستقبلية.

أسعار العقار في المشرق مقبولة

■ هل ساهم انخفاض سعر النفط ومواد البناء في خفض أسعار العقارات في السوق الأردني؟

– هذه العوامل تؤثر على أسعار العقارات المتضخمة. لكن في الأردن، بقيت الأسعار منطقية ومقبولة، حتى ان سعر الأرض كان أقل من كلفة البناء بفارق كبير.

والمعلوم ان كلفة البناء تنعكس ارتفاعاً في الكلفة على كاهل المستهلك، لكن انخفاض مواد البناء من حديد وغيره لم تظهر نتائجه بعد على السوق المحلي بسبب وجود كميات كافية. وقد تنخفض أسعار العقارات في الأردن في الأشهر الستة المقبلة.

وعموماً تبقى أسعار العقارات مقبولة في الأردن ومنطقة المشرق العربي.

خطة محافظة وواقعية

■ ما هي الإستراتيجية المعتمدة في العبدلي لمواجهة تبعات الأزمة المالية على القطاع العقاري؟

– اعتمد رئيس مجلس إدارة شركة العبدلي الشيخ بهاء الدين الحريري خطة محافظة وواقعية، تقضي بالتوجه نحو الأسواق الحقيقية وتنفيذ مشاريع مدروسة ومضمونة من دون مجازفات وخطوات جنونية.

لذا لم نتطلع يوماً الى تحقيق ارباح خيالية وسريعة، بل شدّدنا على الاستمرارية والنمو السليم والمستدام، وقد أصررنا على استثمار ٢٥ في المئة من مشروع العبدلي في الأردن.

حوافز لتنمية الاستثمارات

■ هل تلمسون تشجيعاً من الدول لتنمية الاستثمارات وجذبها؟

– تدرس حكومة الأردن حوافز عدة لتنمية الاستثمارات في السوق وجذب رؤوس الأموال الخارجية الى سوق حقيقي ومستدام. من جهة أخرى لدى المملكة الأردنية فرصة ذهبية لجذب المستثمرين الخليجيين والسيولة الفائضة الى سوقها الآمن والمجزي.

■ هل يواجه المطوّرون العقاريون أي معوّقات قانونية في الأردن؟ وما هي أبرز مطالبكم؟

– لا معوّقات حكومية أو قانونية بل فقط تمويلية. وقد دخلنا في العبدلي في شراكات مع مستثمرين قادرين مادياً تغني عن الحاجة الى اللجوء للقطاع المصرفي.

ومن جهة أخرى، نتمنى تقديم حوافز ضريبية للمطوّرين العقاريين تساهم في استقطاب المستثمرين الى السوق المحلي.

٢٠١٠ نهاية المرحلة الأولى من العبدلي

■ ما هي المراحل المنجزة في مشروع العبدلي خلال عام ٢٠٠٨؟

– انتهينا من تنفيذ البنية التحتية لمشروع العبدلي وباشرنا عملية بناء محطة التبريد.

وأنجز المستثمرون في المشروع وضع المخططات ومرحلة الحفريات، فيما تقدم البعض في عمليات البناء الى المراحل النهائية.

وستنتهي المرحلة الأولى من العبدلي سنة ٢٠١٠ وهو الوقت الذي حددناه.

ملجأ آمن للاستثمارات العربية

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان يسود البطء في الأسواق في الربع الأول من عام ٢٠٠٩ على الأقل، ترقباً لتداعيات الأزمة المالية العالمية.

وأطمئن الى ان لا تخوّف ولا هلع في الأردن عموماً، لما يمثل من ملجأ آمن وواعد للاستثمارات العربية. ■

منير دويدي (سوليدير SOLIDERE):
لبنان امام فرصة للاستفادة من تداعيات الازمة المالية العالمية

تأسست الشركة اللبنانية لتطوير واعادة اعمار وسط بيروت «سوليدير» SOLIDERE عام ١٩٩٤ بهدف إعمار وسط بيروت التجاري وهي مدرجة في بورصة بيروت منذ العام١٩٩٦.
«البيان الاقتصادية» التقت المدير العام المالي في الشركة منير دويدي الذي اشار الى تمتع الشركةبعاملي السيولة وانتفاء المديونية ما ساعدها على مواجهة الازمات والاستمرار في تنفيذ مشاريعها وتسليمها في التواريخ المحددة، معتبرا ان لبنان امام فرصة للاستفادة من تداعيات الازمة المالية العالمية من خلال استقطاب مستثمرين جدد، مؤكدا ان سعر السهم لا يعكس القيمة الحقيقية لموجودات الشركة، وان انخفاض سهم «سوليدير» مرحلي.



سيولة مرتفعة

■ السؤال الاكثر ترددا اليوم في جميع المحافل، ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية. فما هو تأثيرها على القطاع العقاري؟

– في ظل الظروف الراهنة، قد تعاني الشركات العقارية في الاسواق الخليجية معوّقات ومشكلات عدة نتيجة انخفاض اسعار العقارات وحدوث ركود في المنطقة.

اما في ما يتعلق بشركة «سوليدير»، فهي تتمتع بسيولة مرتفعة داخل لبنان وخارجه، من دون اي مديونية.

وهذان العاملان ساعدا الشركة على مواجهة الازمة والاستمرار في تنفيذ مشاريعها وتسليمها وتحصيل المبالغ المالية المتوجبة، بعكس الشركات التي تعاني نقصا في السيولة وديونا مصرفية والمضطرة الى تسديد قروضها ما يؤدي الى تقييد حركتها.

فرصة للافادة من الازمة المالية

■ كيف تصفون الطلب على شراء العقارات محليا في هذه المرحلة الدقيقة؟

– لا يزال الطلب على الاراضي في لبنان مستمرا.

سعر سهم سوليدير لا يعكس القيمة الحقيقية لموجودات الشركة

وفي رأيي ان امام لبنان فرصة للاستفادة من الازمة المالية من خلال جذب المستثمرين واستقطابهم بفضل قيمة العقارات الجيدة المتوافرة لديه ومواقعها الاستراتيجية المميزة.

وقد أتمت «سوليدير» عمليات بيع اراض للتطوير العقاري اخيرا بأسعار مرتفعة جدا، وهي انجازات تضاف الى عقود ضخمة حققتها منذ بداية عام ٢٠٠٨.

اما في الاسواق العربية، فمشروع «سوليدير» في امارة عجمان بدولة الامارات يتمتع بالسيولة اللازمة للانطلاق بإنشاء البنية التحتية.

وعموما، مشاريعنا العقارية كافة في اسواق المنطقة تسير بحسب البرامج الموضوعة سلفا، وعمليات البناء تسير بشكل سليم.

سعر السهم لا يعكس القيمة الحقيقية للموجودات

■ كيف تفسّرون انخفاض سعر سهم «سوليدير» رغم وضعكم العملاني المتقدم؟

– تشهد الاسواق المالية والبورصات انهيارا عالميا، لذا من الطبيعي ان تتأثر البورصات العربية ومنها بيروت، علما ان الشركات والمصارف المدرجة في البورصة المحلية تملك مقومات مالية متينة جدا، وقيمة موجوداتها تفوق قيمة الاسهم المدرجة في السوق المالية.

الى ذلك فسعر السهم لا يعكس القيمة الحقيقية لموجودات الشركة، وانخفاض الاسعار فترة مرحلية، وقد يلجأ بعض المستثمرين والمساهمين الى بيع اسهمهم لتغطية مراكز في مناطق اخرى، مما يشكل ضغطا من وقت الى آخر.

سعر السهم يتأثر بالمشاكل الداخلية

■ لكن سهم «سوليدير» انخفض قبل الازمة المالية العالمية؟

– لا ننسى ايضا ان بورصة بيروت تتأثر بعوامل سياسية واقتصادية داخلية اخرى، لكنها بقيت بمنأى عن الانهيار الكامل الذي تعرضت له البورصات الخليجية. وقد يكون سعر سهم «سوليدير» شهد انخفاضا لكن ليس بدرجة كبيرة.

مكانة متقدمة

■ كلمة أخيرة؟

– تتمتع «سوليدير» بمكانة متقدمة وراقية في لبنان وخارجه، ونحن نحبّذ دائما حصول عمليات شراء لأسهمنا كونها استثمارا على المدى الطويل لا يخضع للتقلبات اليومية. ■

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



أحمد عبدالله (أبعاد العقارية - البحرين):

مصدر حوافزنا طلب السوق على مشاريعنا التطويرية

تعتبر شركة أبعاد العقارية في البحرين الذراع التطويرية لبنك البحرين الإسلامي وقد انطلقت في مشاريعها عام ٢٠٠٧، وتتوزع اليوم في البحرين ودولة الإمارات وهي في غالبيتها ذات طابع سكني. الرئيس التنفيذي في الشركة أحمد عبدالله رأى ان القطاع العقاري العربي أمام تحد كبير لجهة تمويل مشاريعه خلال ٢٠٠٩ والربع الأول من ٢٠١٠، معيباً على البحرين قوانينها الراعية للقطاع العقاري، موضحاً ان مصدر الحوافز المشجعة للشركة هو طلب السوق والذي على أساسه تنفذ المشاريع.

ذراع تطويرية لـ «البحرين الإسلامي»

■ هل لنا بلمحة عن شركة أبعاد العقارية؟

– أبعاد العقارية شركة تابعة لبنك البحرين الإسلامي بدأت أعمالها مطلع العام ٢٠٠٧، ورأسمالها اليوم ٢٥ مليون دينار بحريني.

وأسس بنك البحرين الإسلامي الشركة لتكون ذراعه التطويرية في استثماراته العقارية، وتتركز مشاريعها اليوم في البحرين والإمارات.

ونشير هنا الى ان المشاريع في البحرين سكنية نظراً للطلب الكبير عليها في السوق البحريني. أما في الإمارات فهناك مشروعان، الاول هو برج مكتبي يقع في شارع الشيخ زايد والثاني برج سكني متوسط الارتفاع في منطقة جبل علي، والمشروعان تنفذهما الشركة بالتعاون مع مطورين إماراتيين.

مرحلة تحدٍ

■ الى أي مدى في رأيكم تأثر قطاع العقارات في البحرين والمنطقة العربية عموماً بالأزمة المالية العالمية؟

– بالتأكيد الأزمة ستؤثر على قطاع العقارات، وفي رأيي ستشكل سنة ٢٠٠٩ والربع الأول من ٢٠١٠ مرحلة تحد كبير لهذا القطاع لجهة تمويل مشاريعه.

هذا وبدأنا نشعر بالمشكلة منذ اليوم، فالكثير من كبريات شركات العقار بدأت بتجميد مشاريعها حتى أنها بدأت تسرّح عدداً من موظفيها.

وأوضح هنا ان كل مشروع هو عبارة عن حلقة تبدأ بتأمين التمويل الإستثماري وتنتهي بتوافر الشارين. والذي حصل اليوم إضافة الى غياب التمويلات توقف الاندفاع نحو الشراء، فالناس تترقب ما سيحصل في المراحل المقبلة.

بالمقابل، نحن في شركتنا لم نتأثر كغيرنا، لأننا لا نبيع قبل ان ينتهي المشروع آخذين بالاعتبار احتمال عدم تنفيذ المشروع، ومن هنا لم تكن لدينا مشكلة في تجميد مشروعنا الى حين استقرار الأسواق واحتواء الأزمة.

سوق دبي العقاري أكثر اعتدالاً

يضيف **عبدالله**: وفي السياق نفسه، فإن القوانين الجديدة الصادرة في دبي لا تسمح بعملية البيع قبل انتهاء المشروع، وعلى هذا الأساس، وبحسب رأيي الشخصي، فإن السوق العقاري في دبي هو أكثر الأسواق اعتدالاً وانتظاماً، والذي يشهده هذا السوق يصب في إطار التصحيح.

بالمقابل، وللأسف فإن القوانين في البحرين لم تتغير منذ الاستعمار، وهي لا تلحظ على أية نصوص تنظيمية للسوق العقاري خصوصاً لجهة بيع الطبقات والإيجار. وبالتالي ارى حالياً وفي ظل الأزمة المالية، أنه الوقت الأنسب لصدور هكذا قوانين وتصحيح السوق واحتواء أي تداعيات محتملة للأزمة.

أسعار العقارات الى تراجع

■ في رأيكم هل تأثرت أسعار العقارات بانخفاض أسعار النفط والحديد والمواد الأولية؟

– في الواقع بدأنا نلمس انخفاضاً في أسعار العقارات جرّاء تراجع أسعار النفط والحديد ومشتقاتهما، حتى ان أكبر المشاريع في دبي انخفضت أسعارها بنحو ٤٠ في المئة، وكذلك الأمر في البحرين حيث تشهد بعض المناطق انخفاضاً في أسعار الأراضي.

ولكن كون سوق البحرين صغيراً مقارنة مع أسواق دبي مثلاً، فإن التأثر بانخفاض الأسعار يأخذ وقتاً لذا لم تسجل الأخيرة تراجعاً دراماتيكياً.

■ هل لا زلتم تجدون حوافز مشجعة لمواصلة إعداد المشاريع وتنفيذها؟

– في رأيي الحوافز المشجعة بالنسبة الينا مصدرها طلب السوق، وبالتالي ما نحاول القيام به اليوم هو تحديد الأولويات في مشاريعنا، بما يعني الاستمرار في المشاريع.

نتائج رابحة

■ كيف تقيّمون نتائجكم لهذا العام؟

– حافظنا على نتائج العام الماضي وكما هو معروف، فإن السنوات الثلاث الأولى من عمر أي شركة عقارية تتركز على توسيع قاعدة مشاريعها وتنظيم هيكليتها، ثم ان تبيان نجاح مشاريعنا يتطلب سنتين أقله، لكن تحقيقنا للأرباح حتمي ومؤكد.

التوسع رهن باستقرار الأسواق

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠٠٩، وهل تخططون لأي مشاريع توسعية؟

– أعتقد ان ٢٠٠٩ سيكون عاماً صعباً، وليس سهلاً التوقع بما سيحمل من نتائج بفعل الأزمة المالية العالمية.

ومن جهتنا نهدف الى التوسع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والمخطط موجود، ولكن الإقدام على التنفيذ يتوقف على مدى استقرار الأسواق وتحسنها. ■

مشروع الموج مسقط يحصد ٥ جوائز عقارية عالمية

فاز مشروع الموج مسقط WAVE MUSCAT بخمس جوائز عالمية ضمن فئات مختلفة، في مجلة هومز اوفرسيز البريطانية المتخصصة بالعقارات العالمية، وذلك تقديراً لمساهمات المشروع التطويري في الارتقاء بمعايير القطاع العقاري في عمان.

وكان المشروع الذي تشارك فيه مجموعة ماجد الفطيم قد فاز في العام ٢٠٠٨ بالجائزة الذهبية عن فئة أفضل مشروع تطويري في الشرق الأوسط، والفضية عن فئة أفضل مشروع تطويري فاخر على مستوى العالم، وأفضل تصميم مرسى على مستوى العالم وجائزة أفضل ٢٠ مخطط مشروع، إضافة الى جائزة خيار القراء التي يتم منحها بناء على تصويت الأفراد الذين يمتلكون فعلياً قرارات الشراء.

ويتم تقييم المشاريع المرشحة للجوائز في كل فئة، بناء على خصائص كل مشروع على حدة. وتضم قائمة الفائزين بالدورات السابقة من الجائزة شركات من مختلف أنحاء العالم بما في ذلك جنوب افريقيا والصين ودبي وكندا. وتتكون لجنة التحكيم من كبار الخبراء من مختلف التخصصات، بينهم مهندسون معماريون ومسّاحون إضافة الى صحافيين متخصصين في القطاع العقاري.

وقال **نيكولاس سميث**، الرئيس التنفيذي لـ «الموج مسقط»: «بصفته مشروع التطوير العقاري الأبرز في السلطنة، يحتل الموج مسقط صدارة المشاريع السياحية المتكاملة في عمان. ومع انتقال أصحاب المنازل للإقامة في مشروعنا، يسرنا ان نعرب عن شكرنا وامتناننا على دعمهم المتواصل والكبير لنا والذي مكننا من تحقيق النجاح تلو الآخر».



سلوى ملحس (مزايا القابضة MAZAYA - الكويت):

نتريث في توسعنا العالمي ريثما تستقيم أوضاع أسواق العقار

تعتبر شركة المزايا القابضة، احدى شركات التطوير العقاري المميزة التي أوجدت لنفسها مكاناً مميزاً في سوق الشرق الأوسط من خلال العديد من المشاريع المثيرة للإعجاب، وهي اليوم، رغم حداثتها واحدة من الشركات المتميزة التي أوجدت لنفسها مكانة في القطاع الإقتصادي من خلال تنفيذ العديد من المشاريع الكبرى والحيوية. الى ذلك تقدم المزايا العديد من المنتجات والخدمات العقارية الشاملة والمتنوعة في مجالات عدة من ضمنها المشاريع الإسكانية.

نائب الرئيس التنفيذي في الشركة السيدة سلوى ملحس شرحت أسباب الركود العقاري في الأسواق الخليجية، مقترحة تكاتف مختلف القطاعات والتعاون في ما بينها لإيجاد الحلول للأزمة، محملة المسؤولية للمستثمرين الذين بدأوا يتخلون عن ممتلكاتهم طمعاً بالسيولة، مطالبة بعدم تخلي القطاع العام عن دوره في تزويد المصارف بالسيولة اللازمة لمتابعة الأخيرة دورها الإقراضي حفاظاً على استمرار الدورة الإقتصادية، كاشفة عن ان «مزايا القابضة» تعمل وفق خطة خمسية وان مشاريعها وصلت الى مراحل متقدمة من الإنجاز التام، فضلاً عن تركيزها على أعمال التطوير العقاري.

ولفتت ملحس أخيراً الى تريث إدارة الشركة في الانطلاق بمشاريعها التوسعية ريثما تستقيم أوضاع أسواق العقار الراهنة.

الأزمة تنتقل الى أسواق العقار الخليجية

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر القطاع العقاري بالأزمة المالية العالمية؟

– حال الهلع التي أصابت الأسواق الأوروبية والأميركية سرعان ما انتقلت الى الأسواق العربية خصوصاً المناطق الناشطة عقارياً في الخليج ما أدى الى ركود عقاري وتقلّص كبير في عمليات الاستثمار والشراء والبيع، لم تمنعها مقومات اقتصادات دول الخليج بما فيها من قوة العرض والطلب والنمو السكاني وايرادات النفط، من التمادي وسط افتقار الى الخبرة في معالجة الأزمات غير المتوقعة.

■ هل الإجراءات التي اتخذت لليوم كافية لاحتواء الأزمة وتجنب تداعياتها؟

– قامت الحكومات بدورها الداعم والمساند وبذلت أقصى ما في وسعها وضخت السيولة في المصارف والاسواق وأصدرت القوانين الضابطة وفعّلت الرقابة.

ولكن من الضروري تكاتف القطاعات كافة والتعاون في ما بينها لإيجاد الحلول للأزمة، وهنا أحمل المستثمرين المسؤولية في تجنب تداعيات الأزمة بعدم الانجرار مع حال الهلع المسيطرة في دول العالم، وبعدم بيع ما يملكونه لأن التسرّع في التسييل يؤدي الى هبوط في أسواق المال والعقار على السواء. بالمقابل من المفروض اتباع خطة استراتيجية عنوانها الترقب والتريّث كما فعلنا في «مزايا» حيث استمررنا بالمشاريع المقررة التي كنا بدأنا فيها، ونتريث بانتقاء المشاريع التي سننطلق بها الى حين وضوح صورة السوق العقاري الخليجي.

أزمة انكماش جديدة

■ كيف كان تأثير انخفاض أسعار النفط والمواد الاولية المستخدمة في البناء على قطاع العقار؟

– انخفاض أسعار مواد البناء كان متوقعاً وجاء تصحيحاً لارتفاعها الدراماتيكي خلال الفترة السابقة. وقد كان من المتوقع ان يفيد من هذه الحركة المطورون العقاريون والمقاولون، غير ان تزامن هبوط الأسعار مع الأزمة المالية العالمية وتوقف القروض والتسليفات أدخل الأسواق في أزمة جديدة.

والمطلوب في هذا الصدد الى جانب ضخ القطاع العام للأموال في المصارف ألا توقف هذه الأخيرة القروض لشركات العقار والاستثمار، والاكتفاء باتخاذ جانب الحيطة والحذر في كيفية التمويل، حفاظاً على استمرار الدورة الاقتصادية.

استراتيجية التطوير العقاري

■ كيف تقيّمون انجازاتكم ونتائجكم خلال هذا العام؟

– ٢٠٠٨ كان عاماً قياسياً بحيث زادت أرباحنا بنسبة ١٥٢ في المئة عن العام الماضي وحققنا ٥٣ مليون دينار كويتي في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام فيما أرباحنا العام الماضي كاملة كانت ٣٥ مليون دينار.

وتعمل مزايا وفق خطة مدروسة موضوعة منذ خمس سنوات، ووصلت مشاريعها الى مراحل متقدمة من الإنجاز ستظهر عوائدها خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ قياساً الى نسبة إنجاز المشاريع. ونتفاءل بالعام المقبل ونتوقع الاستمرار بالنمو، فخطتنا مدروسة وبعيدة عن المخاطر ونركّز في مشاريعنا على التطوير العقاري وليس على الاستثمار بالأوراق الخطرة، وهذا ما يميزنا عن غيرنا من الشركات التي تأثرت بالأزمة.

قطاع الإستثمار الأكثر تأثراً

■ في رأيكم أي من القطاعات اليوم هي الأقوى في العالم العربي؟

– إضافة الى القطاع العقاري، أرى ان القطاع المصرفي في العالم العربي قوي ومتين ومحصن بخلاف المصارف الأجنبية، ذلك لأن أعمالها مركزة بمعظمها في المنطقة العربية التي لم تتأثر مباشرة بالأزمة، فضلاً عن دعم المصارف المركزية لها بالسيولة اللازمة.

في السياق نفسه، فإن الفوائض الضخمة النفطية لم توظّف بالكامل وستحمي هذا القطاع أثناء تدهور الأسعار، شرط ألا يستمر هذا التدهور لوقت طويل.

وبالمقابل أرى ان قطاع الإستثمار هو الأكثر تأثراً بالأزمة كونه يعتمد في أعماله على الأدوات المالية.

بانتظار جلاء الصورة

■ هل لنا بلمحة عن مشاريع مزايا؟

– كان من المفروض تظهير تطلعاتنا التوسعية لتطاول، إضافة الى الدول الخليجية، دولاً عربية وفي شمال أفريقيا وجنوبها ولكننا نتريّث حالياً ريثما تستقيم أوضاع أسواق العقار الراهنة. ■



ايلي شكور (الاتحاد لتطوير الأراضي ULD - الأردن) :

السوق العقاري الأردني في طريقه للعودة الى طبيعته بعد طفرة دامت عدة سنوات

تنشط شركة الاتحاد لتطوير الأراضي الأردنية UNION LAND DEVELOPMENT في مجال التطوير العقاري وهي ثمرة اندماج بين شركتي الأردن والخليج للإستثمارات العقارية والبتراء للمشاريع وتأجير المعدات.

مدير التسويق في الشركة ايلي شكور قدم لمحة عن تأثير الأزمة المالية على القطاع العقاري الأردني، موضحاً ان هذا القطاع شهد انخفاضاً بسيطاً في الأسعار حيث عمد المطورون فيه إلى تخفيض هامش الربح من خلال تقديمهم حوافز للمشترين، مشيراً الى توجه السوق للعودة الى وضعه من ناحية العرض والطلب حيث كان قبل هذه الطفرة والتي دامت عدة سنوات، وسيكون أيضاً لهذه الأزمة تأثير على عدد ونوعية الشركات التي تعمل في مجال التطوير العقاري كما قدم السيد شكور عرضاً لأهم مشاريع الشركة المتنوعة والتي تستقطب الراغبين بامتلاك عقارات ذات الجودة العالية سواء كانت تجارية ام سكنية أم سياحية.

شركة تطوير الأراضي

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– الاتحاد لتطوير الأراضي (UNION LAND DEVELOPMENT) شركة مساهمة عامة تأسست عام ١٩٩٥ بعد اندماج شركتي الأردن والخليج للاستثمارات العقارية والبتراء للمشاريع وتأجير المعدات.

وقد نشطنا في تطوير العقارات منذ خمس سنوات فقط.

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاع العقاري في الأردن؟

–لقد أثرت الأزمة المالية العالمية على كافة القطاعات ومن ضمنها القطاع العقاري، ينطبق الأمر على الأردن لكن بدرجة أقل. الاستثمار العقاري شهد تباطؤاً بسبب الأزمة المالية العالمية. أما بالنسبة لمن يرغبون بالتملك لغايات السكن وبسبب تشدّد المصارف في منح القروض والتمويلات، فقد شهد انكماشاً وحالة من الترقب بانتظار ما سيؤول اليه اتجاه المطورين من ناحية خفض أسعار عقاراتهم المعروضة في السوق.

غربلة شركات التطوير

■ بعد انخفاض سعر النفط ومواد البناء، هل شهدت أسعار العقارات في الأردن انخفاضاً مماثلاً؟

– لقد شهد السوق العقاري انخفاضاً بسيطاً في الأسعار، وقد قام المطورون العقاريون بخفض هامش الربح من خلال تقديمهم عروضاً خاصة وحوافز للمشترين من تلك العقارات .

السوق العقاري الأردني مختلف عن الأسواق المجاورة والخليجية. فقد ساهمت عوامل عدة بظهور هذه الفورة أبرزها توافد العراقيين إلى الأردن مما خلق زيادةً في الطلب على العقارات. كما أدت الظروف السياسية في منطقة الشرق الاوسط خاصةً والعالم بشكل عام إلى تحول الاستثمارات الخليجية إلى الأردن.

وهذه الطفرة أدت الى ازدياد عدد المطورين العقاريين والمشاريع العقارية التي لاحقاً أدت إلى زيادة في المعروض.

لكن حالياً، يستعيد السوق العقاري وضعه الطبيعي من ناحية عدد ونوعية الشركات المطورة، فالشركات التي تقدم منتجاً عقارياً أجود وأفضل هي التي ستصمد.

مشاريع لأصحاب المداخيل المتوسطة والمرتفعة

■ ما هي أبرز مشاريعكم العقارية في السوق المحلي؟

– كشركة الاتحاد لتطوير الأراضي تركيزنا يتمثل بتقديم منتج عالي الجودة من حيث المواقع والتشطيبات، نتميز بالتنوع في العقارات المقدمة في السوق، لدينا الشقق والفلل والشاليهات والعمارات التجارية.

من مشاريعنا، مشروع Dead Sea Jewel والذي يتألف من ٤٠ فيلا / شاليه. كل وحدة لها حوض سباحة وحدائق خاصة بها. ويقع هذا المشروع في منطقة البحر الميت وسينتهي العمل فيه خلال العام ٢٠٠٩. ما يميز هذا المشروع هو الخصوصية التي يقدمها لمستخدميه والإطلالة الرائعة لكل شاليه على البحر الميت.

كما نقوم الآن بأعمال التشطيبات في مشروع فلل برادايس الواقع في منطقة أم الكندم – طريق المطار، وهو مكون من ١٣ فيلا فاخرة ومستقلة وتقع ضمن منطقة مغلقة مخصصة للساكنين. سينتهي العمل في هذا المشروع قبل منتصف العام ٢٠٠٩.

أما من ناحية الشقق السكنية فنحن في المراحل الأخيرة وعلى وشك تسليم مشروع سكني يقع في منطقة الكرسي في عمان، وتتراوح مساحات الشقق فيه من ٢٢٠ الى ٢٧٠ متراً مربعاً. وقد حافظنا في هذا المشروع على جودة التشطيبات ونقدمه لأصحاب الدخل المتوسط بأسعار مناسبة.

كما لدينا مشاريع شقق فاخرة تراوح مساحاتها من ٣٣٠ إلى ٥٦٠ متراً مربعاً في منطقة عبدون الراقية.

أما بالنسبة للأراضي، فقد تم تطوير وبيع قطع أراض في منطقة خان زبيب، مساحة القطعة الواحدة هي ١٠ دونمات، وعدد القطع الإجمالي هو ١٤١ قطعة. فكرة هذا المشروع تتلخص بتحويل هذه القطع إلى مزارع.

■ كيف تقومون القوانين الراعية للقطاع العقاري في الأردن؟

– تقوم الحكومة بمواكبة تطور السوق العقاري من خلال تحديث القوانين التي تتناسب مع متطلبات جذب الاستثمارات للمملكة، كما قد يساعد رفع نسبة سقف الإقراض المحدد من قبل البنك المركزي الأردني للبنوك والبالغة ٢٠٪ إلى زيادة حجم الإستثمارات في القطاع العقاري.

تنويع في المشاريع

■ ما هي نتائجكم لعام ٢٠٠٨؟ وما هي خطواتكم المستقبلية؟

– حققنا نسب نمو جيدة عام ٢٠٠٨. ولدينا مشاريع تطويرية مستقبلية مثل تطوير بعض الفنادق القائمة وبناء أخرى في عدة مناطق، كما لدينا البرج المعمول على إقامته ضمن مشروع العبدلي وهو الوسط الجديد لمدينة عمان، يتكون هذا البرج من ٣٧ طابقاً.

وقد طورنا وسلمنا مشاريع عدة منها في جبل عمان، أم أدنية، عبدون ، وسنسلم مشروع فلل عبدون وعمارات الكرسي مع بداية العام ٢٠٠٩. ■



مهنّد كنعان (سما الأردن):

السلطـات الرسميـة الأردنيـة ترعـى قطـاع العقـار وتحـدّث قوانينـه

انطلقت شركة سما الأردن SAMA JORDAN للاستثمار والتطوير العقاري والسياحي في السوق الأردني عام ٢٠٠٦، وهي شركة أردنية تهدف الى إقامة مشاريع عقارية متنوعة كالمدن السكنية والسياحية والأبراج والمجمعات التجارية في مناطق مختلفة من العاصمة عمان، ولديها خطط مستقبلية للتوسع في مشاريعها لتشمل معظم مناطق الأردن بعد انجاح باكورة مشاريعها في البحر الميت.

مدير التسويق في الشركة مهند كنعان تحدث في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» عن تداعيات الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها الإيجابية على سوق العقار الأردني، متناولاً تفاصيل عن مشروع منتجع واحات النخيل الذي تطوره الشركة بقيمة إجمالية تصل الى ١٠٠ مليون دينار، منوهاً بدور السلطات الرسمية في رعاية قطاع العقار وتحديث قوانينه باستمرار، طارحاً مشكلة تمويل المشاريع.

اسواق العقارات العربية بمنأى عن الأزمة

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية على الأسواق العربية؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية أثرت في شكل كبير على القطاعات الإقتصادية، لا سيّما قطاع العقار حول العالم مع اختلاف درجة الضرر السلبي في كل بلد.

هذا وقد بقيت الأسواق العربية بمنأى عن الأزمة العقارية، إذ ان بعض الفروع مثل العقارات السكنية لا يمكن الاستغناء عنها.

إقبال المستثمرين الخليجيين

■ هل تأثر السوق العقاري الأردني إيجاباً بالأزمة العالمية؟

– استفاد السوق العقاري الأردني إيجاباً من الأزمة المالية ولو بشكل محدود. فقد اقبل المستثمرون الخليجيون على توظيف أموالهم في السوق المحلي الآمن. كما ان أسعار العقارات في المملكة تعتبر من الأدنى في العالم العربي.

وقد أثبت القطاع العقاري الأردني مدى ثلاثين سنة ورغم الأزمات الخارجية المتتالية، أنه من أمتن القطاعات الاستثمارية وأثبتها في المنطقة.

منتجع واحات النخيل

■ هل لنا بلمحة عن شركة سما الأردن ومشاريعها العقارية؟

– سما الاردن شركة عقارية أردنية تهدف الى الاستثمار في منطقة البحر الميت الفريدة من نوعها، والتي استقطبت استثمارات محلية وعربية وعالمية هائلة في السنوات الثلاث الماضية، ممّا أدى الى ارتفاع كبير بأسعار العقارات فيها.

والى جانب الموقع الجغرافي، توجهنا نحو الفروع العقارية غير المستهدفة من الشركات العقارية الأخرى، فطورنا مشروع منتجع واحات النخيل وهو كناية عن مجمّع سكني مؤلف من فلل على مساحة ٥٦٥ ألف متر مربع. والفريد في هذا المشروع ان كل فيلا تباع مع قطعة أرض مساحتها خمسة آلاف متر مربع، وهذا هو الاستثمار السليم اذ يستطيع المستثمر الإفادة القصوى لتحقيق عوائد مجزية.

وقد سلّمنا نسبة ٥٥ في المئة من المشروع الى عملائنا علماً أننا بعنا نسبة ٨٥٪ منه وتبلغ قيمة المنتجع الإجمالية ١٠٠ مليون دينار أردني، واستطعنا تنفيذه في الوقت المحدد.

كما وتملك سما الأردن مشاريع عقارية أخرى في الدولة أبرزها فندق سياحي على شاطئ البحر الميت من فئة خمسة نجوم، وهذا الفندق هو الأول في هذه المنطقة وسيقام على مساحة ٦٤ ألف متر مربع. كما نطوّر مدينة مائية مقامة على أكبر بحيرة اصطناعية في الشرق الأوسط في البحر الميت. ويضم المشروع فللاً وشاليهات مميزة.

رعاية رسمية

■ هل يواجه المطوّرون العقاريون في الأردن أي معوّقات قانونية؟

– الصعوبات موجودة في كل الأسواق. لكن مؤسسة تشجيع الاستثمار والسلطات الرسمية في الأردن ترعى قطاع العقار، وتحاول تذليل العقبات وتحديث القوانين باستمرار بما يتناسب والمصلحة العامة. لكن المشكلة في السوق تتمثل في زيادة عدد المشاريع العقارية وحجمها بطريقة تفوق قدرة المصارف المحلية على تمويلها. لذا نحن في حاجة الى افتتاح مصارف أجنبية في الأردن تؤمن التمويلات اللازمة.

مشاريع مميزة ولكل الفئات

■ كيف تقوّمون أداءكم في السوق المحلي هذا العام؟

– تتمتع سما الأردن بملاءة مالية ممتازة، ويعتبر عام ٢٠٠٨ من أفضل السنوات حيث سجلنا نتائج رائعة.

وسنتوجه في المستقبل الى إنشاء مشاريع مميزة وبعيدة عن المنافسة وتستهدف فئات معينة من المجتمع.

■ هل لديكم نيّة للتوسع خارج السوق الأردني؟

– أجرينا دراسات كاملة للأسواق العربية كافة استباقاً لإمكانية توسعنا في الخارج مستقبلاً، لكن حالياً نركّز على تطوير منطقة البحر الميت الواعدة. ■

اتفاقية استشارات بين سرايا العقبة وأرابتك لتصميم وبناء منتجع NIKKI BEACH في مشروع سرايا العقبة



من اليمين: شادي المجالي وحكم بيطار

وقعت شركة سرايا للتطوير العقاري، ممثلة بمديرها العام **شادي رمزي المجالي** اتفاقية مع شركة أرابتك جردانة، ممثلة بالمهندس **حكم بيطار** المدير الإداري لدائرة المباني، تقوم بموجبها الأخيرة بالأعمال الاستشارية الخاصة بمنتجع وفندق NIKKI BEACH وNIKKI BEACH LIFESTYLE RESIDENCES القائم في مشروع سرايا العقبة والممتد على مساحة ١٧ ألف متر مربع.

ويتضمن منتجع وفندق NIKKI BEACH القائم في سرايا العقبة غرفاً وأجنحة فندقية بالإضافة الى وحدات سكنية تمثل تصاميمه مستوى الرفاهية المشهورة به منتجعات وفنادق NIKKI BEACH. كما وسيحتوي المنتجع على مجموعة متنوعة من المطاعم ونادي الشاطئ وبركة سباحة خارجية ومنتجع صحي ومركز لياقة خاص ومركز الأعمال وغرف للإجتماعات بالإضافة الى أماكن للتسوق.

وأوضح **المجالي** «إننا في شركة سرايا العقبة نتبع الإستراتيجية الموحدة لشركة سرايا القابضة، حيث نسعى دائماً للشراكة مع الأفضل في مجالي البناء والضيافة ولهذه الغاية وقعنا اتفاقية الشراكة مع JARDANEH ARABTECH لخبرة الشركة الواسعة في مجال التصاميم الاستشارية لتولي التصاميم الخاصة بمنتجع وفندق NIKKI BEACH».

وقال **بيطار** «أنه لمن دواعي سرورنا ان نكون المستشارين لفنادق ومنتجعات NIKKI BEACH في أول مشروع لها في الأردن، والذي يمر حالياً بمرحلة التصميم وسنبدأ التنفيذ في القريب العاجل».

اتفاقية بين شركة تطوير العقبة وشركة الأسواق الحرة الأردنية لتطوير مشروع تجاري في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة



المهندس عماد فاخوري
تطوير العقبة

وقعت شركة تطوير العقبة – شركة التطوير المركزية لمنطقة العقبة الإقتصادية الخاصة – اتفاقية بيع وتطوير مع شركة الأسواق الحرة الأردنية لإنشاء مشروع تجاري للأعمال. ووقع الإتفاقية كل من الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة المهندس **عماد فاخوري** والمدير العام لشركة الأسواق الحرة الأردنية **هيثم المجالي**.

وسيتم بموجب الإتفاقية إنشاء مشروع تجاري متكامل على قطعة أرض مساحتها عشرة دونمات وتقع في المنطقة الشمالية التجارية، والتي ستكون مستقبلاً المركز الرئيسي للأعمال والأنشطة المالية والتجارية في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة، حيث ستضم هذه المنطقة تجمعاً حيوياً لقطاع البنوك وشركات الاستثمار والتأمين والاستشارات الإدارية بأنواعها، كما ستضم مجموعة من المباني المكتبية ومراكز للأعمال، بالإضافة الى مراكز متخصصة للتسوق، وذلك بالشراكة مع القطاع الخاص.

وقال **فاخوري**: «تأتي هذه الإتفاقية تنفيذاً لاستراتيجية شركة تطوير العقبة لتطوير قطاع الأعمال في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة، وذلك من أجل تحويل المنطقة الى مقصد تجاري للمستثمرين في قطاع الأعمال والاستثمار والتجارة، إضافة الى رفد كافة مستثمري المنطقة بالخدمات التجارية المختلفة وفقاً للأسس والمعايير الدولية، وضمن خطة تحويل العقبة الى مقصد سياحي واستثماري ولوجستي على مستوى عالمي على البحر الأحمر».

من جهته تحدث **المجالي** عقب توقيع الإتفاقية قال: «تم بحمد الله ورعايته توقيع الإتفاقية مع شركة تطوير العقبة وذلك لتطوير قطعة الأرض التي تم الاتفاق عليها لإقامة مشروع تجاري مميز. وسيتم استقطاب الشركات العالمية لتوفير العلامات التجارية العالمية لخدمة أهالي وزوار العقبة، ونأمل من هذا المشروع ان يكون نقطة جذب لكافة الزوار من داخل المملكة وخارجها للتمتّع بالتسوق، وسيوفر المركز كافة الخدمات كالخدمات المصرفية واللوجستية ومبنى سكن ومكاتب».

نخيل تفوز بجائزة أفضل مطور عقاري للعام ٢٠٠٨ من أرابيان بزنس



عبدالله بن سليم، مدير عمليات النخلة ديرة في نخيل يتسلم الجائزة

فازت شركة نخيل NAKHEEL كبرى شركات التطوير العقاري في دبي بجائزة أفضل مطور عقاري للعام ٢٠٠٨ وذلك ضمن جوائز مجلة أرابيان بزنس للإنجازات، ووسط حفل اقامته المجلة في فندق اتلانتس الواقع في النخلة جميرا.

وكانت نخيل قد انتزعت اللقب بعد منافسة قوية مع نخبة من الرواد في مجال تطوير المشاريع السكنية والتجارية والصناعية في دول مجلس التعاون الخليجي، وبموجب تصويت هيئة التحكيم التي تتألف من نخبة من قادة الأعمال وكبار المحررين والمدراء في مجموعة آي تي بي للنشر.

وقد حضر الاحتفال الذي يعد تكريماً للإنجازات المتميزة خلال ٢٠٠٨ نخبة من رجال الأعمال ورواد المشاريع في المنطقة.

وفي تعليق له حول الفوز بالجائزة قال **كريس أدونيل**، الرئيس التنفيذي لنخيل: «إننا نعتز بالحصول على جائزة أفضل مطور عقاري للعام ٢٠٠٨ من مجلة أرابيان بزنس. وأود بهذه المناسبة ان أتوجه ببالغ الشكر والامتنان لأعضاء فريق العمل على ما بذلوه من جهود جماعية أثمرت تحقيقاً لما كان يعتقد بأنه مستحيل. لقد أطلقنا خلال ٢٠٠٨ مجموعة من المشاريع التي تخطت حدود الخيال، والتصميم والهندسة».

من جانبه، قال **وليد عكاوي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة آي تي بي: «ان جائزة أفضل مطور عقاري للعام هي من أكثر فئات الجوائز أهمية، حيث تشهد تنافس أكثر المطورين العقاريين ريادة في المنطقة. وان الإنجازات التي حققتها نخيل خلال الاثني عشر شهراً الماضية كانت متميزة بكل ما للكلمة من معنى، حيث تم إطلاق مجموعة من أكثر المشاريع إبداعاً في المنطقة، والتي تحمل توقيع نخيل. والى جانب هذه المشاريع المتميزة، فقد واصلت نخيل تطوير مجموعة من مشاريعها التي تتميز بالجودة والأسعار المناسبة. ومن أجل كل هذه الأسباب، اخترنا منح نخيل جائزة أفضل مطور عقاري للعام ٢٠٠٨».

المهندس حيدر مشهدي (مجموعة المدار AL MADAR):

سنواصل مشاريعنا ونتوسع في غير بلد



اعتبر المدير التنفيذي في مجموعة المدار للاستثمارات العقارية المهندس **حيدر عبد الرضا مشهدي** ان الازمة المالية العالمية طاولت مختلف اقتصادات دول العالم، وهذه الاخيرة تمر في مرحلة حذر وترقّب مشيرا الى ان المنطقة العربية لا تزال تتمتع بالاستقرار المطلوب.

واكد المهندس **مشهدي** «ان مجموعة المدار ستواصل مشاريعها في المنطقة وستوسع نشاطاتها في عمان والبحرين والسعودية، معتمدة على مجموعة من المهندسين المساهمين في الشركة وعلى الخبرات التي يتمتعون بها والتي تفوق الـ ١٥ سنة».



والى ذلك تلتزم المجموعة بتوفير افضل المنتجات النوعية بهدف الوصول الى ارقى درجات التميز، وبالتالي، لن تغير مجموعة المدار في توجهاتها الاستثمارية بالرغم من الازمة الائتمانية.

وختم المهندس **مشهدي** «بيّنت الفترة الحالية ان الافضل هو القادر على الصمود والاستمرار».



الاتحاد العقارية تطرح سندات بـ ٢,٥ مليارى درهم



سيمون عزام

الرئيس التنفيذي لـ UP

رفع مجلس إدارة شركة الاتحاد العقارية UP الإماراتية اقتراحاً الى الجمعية العمومية غير العادية للشركة للموافقة على إصدار سندات قرض قابلة للتحويل الى أسهم بقيمة لا تتجاوز ٢,٥ مليارى درهم تتم تغطيتها عن طريق مستثمرين استراتيجيين.

ورفع طلب الى هيئة الأوراق المالية والسلع للموافقة على إصدار هذه السندات وعقد جمعية عمومية غير عادية مخصصة لذلك.

وكانت المجموعة المالية هيرمس قد قيمت سهم شركة الاتحاد العقارية بـ ٤,٣ دراهم بزيادة نسبتها ٢٢٦٪ عن السعر السوقي وقت الدراسة ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ والبالغ ١,٠٤ درهم وأوصت هيرمس بالحياد على المدى القصير والشراء على المدى الطويل.

الارجان تاول تفوز بجائزة افضل مطور عقاري في سلطنة عمان



سالم البطاشي

رئيس التسويق لـ الارجان تاول

فازت شركة الارجان تاول بجائزة افضل مطور عقاري في سلطنة عمان لسنة ٢٠٠٨. وقد اقيم حفل توزيع الجوائز في فندق فكتوريا بارك بلازا – لندن – ضمن فعاليات مؤتمر التمويل العالمي للعقار. والمؤتمر هو السادس في سلسلة اكبر المؤتمرات السنوية في عالم العقار والتمويل العقاري.

وتأتي هذه الجائزة برهانا لانجازات الشركة في القطاع العقاري وتميزها بالمشاريع العقارية الخلاقة والريادية في انشطتها المتنوعة، ومن المشاريع المتميزة تحت التطوير لدى شركة الارجان تاول: بيوت الخوض، مجمع بركاء، منتجع بركاء، حدائق القرم ومنتجع الاوبروي في الخيران.

الدار العقارية تؤكد الإستمرار في المشاريع وعدم صرف موظفين

أكدت شركة الدار العقارية أنها لم تجمد أياً من المشاريع التي تقوم بتنفيذها، نتيجة الأزمة المالية العالمية، كما أنها لا تنوي الإستغناء عن موظفين.

ويقول مدير التسويق والإعلام في شركة الدار العقارية ومقرها أبوظبي، **أسامة غنوم**، ان جميع المشاريع التي بدأتها الشركة تسير وفق ما تم التخطيط له، مشدداً على أنها لن تقوم بتسريح أي موظف وأنها ملتزمة بمواعيد التسليم وتعمل بكامل سرعتها.

وتقود الدار التي تسيطر عليها الدولة، وهي أكبر شركة للتطوير العقاري في أبوظبي، جهود الحكومة لتطوير مناطق سكنية وترفيهية.

أمنيات للعقارات تؤكد التزامها استكمال جميع مشاريعها



من اليسار: مهدي أمجد وبيتر واليكنوسكي

أكدت شركة أمنيات للعقارات OMNIYAT وهي احدى شركات التطوير العقاري الرائدة في المنطقة، التزامها باستكمال وتسليم مشاريعها التسعة التي أطلقتها بقيمة تتجاوز ١٣ مليار درهم في غضون ثلاثة أعوام، بمعدل ثلاثة مشاريع سنوياً.

وأوضح **بيتر واليكنوسكي**، الرئيس التنفيذي لـ «أمنيات للعقارات» ان عمليات استكمال جميع المشاريع تسير بصورة جيدة، مجدداً التزام الشركة بتسليمها حسب الجداول الزمنية المحددة، وأضاف: «يحرص فريقا الإدارة التنفيذية والتطوير في الشركة على متابعة مدى التقدم في تطوير مشاريعنا ميدانياً بصفة منتظمة. ومن المقرر اكتمال مشاريع «وان بيزنس باي» و«بايزووتر» و«ذا سكوير» بحلول شهر نيسان (أبريل) المقبل، في حين تنتهي مشاريع «ذا باد» و«ذا بايناري» و«ذا جيميناي» خلال العام ٢٠١٠، على ان يتم تسليم «ذا اوكتيفيان» و«ذا أوبوس» و«بيتش فرونت ليفينج» بحلول العام ٢٠١١».

بدوره، قال **مهدي أمجد** رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لـ «أمنيات للعقارات»: سيشهد العام ٢٠٠٩ نقلة نوعية كبيرة في مسيرة شركتنا مع وضع اللمسات الأخيرة على مشاريعنا السكنية التجارية أو الوجهات متعددة الإستخدامات، بما يجسد رؤية «أمنيات» للمكاملة بين التصميم المعماري الفريد والتطبيقات التكنولوجية الحديثة.

عزيزي للاستثمار AZIZI تطلق برج عزيزي كريستال

اطلقت شركة عزيزي AZIZI في احتفال اقامته في لندن مشروع برج عزيزي كريستال. وقد شارك في الاحتفال كابتن نادي ليفربول لكرة القدم **ستيفن جيرارد** اضافة الى عدد من الشخصيات والمستثمرين، حيث وافق الكابتن **جيرارد** على ان يحمل البرج توقيعه، ما جعل الشركة تحقق مبيعات بقيمة اكثر من ١٥٠ مليون درهم اماراتي في غضون دقائق. وهو ما يشير الى استمرار الاهتمام في سوق دبي اقليميا ودوليا على حد سواء.

وقال **مرويس عزيزي** مؤسس ورئيس شركة عزيزي للاستثمار ان **ستيفن** سفير بارز للعلامة التجارية لشركة عزيزي، وانه من دواعي سرورنا ان نعمل معه في مشروع عزيزي كريستال على النخلة جبل علي.

واضاف انه تم تصميم برج عزيزي كريستال الذي سيقع على الجزء الهلالي «أ» من النخلة جبل علي، بأعلى مواصفات التصميم المعماري والمعايير البيئية، ويتألف من ٢١ طابقا بالاضافة الى طابق ارضي، وسيشتمل على شقق ووحدات البينتهاوس الفاخرة.



مرويس عزيزي

AZIZI



صروح العقارية تؤكد ان جميع مشاريعها قيد الانشاء مستمرة

سامر ابو حجلة: لا نواجه مشكلة تمويلية وقادرون على التمويل



اكدت شركة صروح العقارية SOROUH ان جميع مشاريع الشركة قيد الانشاء مستمرة وفقا لجداولها الزمنية السابقة بدون عوائق ولن يتم تأجيلها. لافتا الى ان ذلك يحصل في حين ان الضغوط في السوق باتجاه انخفاض اسعار الوحدات السكنية مؤقتة، خصوصا في ابو ظبي في ضوء وجود طلب كبير على الوحدات السكنية في الامارة.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة صروح **سامر ابو حجلة** «ان صروح لا تواجه مشكلة تمويلية حيث تم تأمين التمويل اللازم لجميع المشاريع على المدى القصير، مؤكدا قدرة الشركة في الوقت ذاته على جذب التمويل اللازم اذا دعت الحاجة لذلك على المدى المتوسط والطويل، لافتا الى ان الوضع المالي صعب في العالم وتواجه بعض شركات التطوير العقاري مشكلات تمويلية حاليا، لكن صروح قامت بتأمين تمويل مشاريعها الجاري تنفيذها حاليا وتستطيع جذب المزيد من التمويل اذا احتاجت تمويلات اضافية».

واكد **ابو حجلة** ان صروح قررت تأجيل الدفعة الثانية من الاقساط المستحقة على المشترين في مشروع الغدير لمدة ستة شهور بعد الابلاغ عن صعوبات تواجه البعض في الدفع، مشيرا الى مفاوضات تجرى حاليا بين الشركة ومجموعة من البنوك من اجل تقديم تسهيلات اضافية للمشترين في مختلف مشاريع صروح بعد التوصل الى اتفاق بهذا الصدد مع ثلاثة بنوك الشهر الماضي.

واضاف: «لم يتوقف اي مشروع لصروح والمشاريع التي يجري تنفيذها حاليا مستمرة بدون عوائق وستسير المشاريع التي تم التخطيط لها مسبقا كما كان مقررا لها بينما تتم حاليا دراسة السوق بعناية لتحديد الوقت المناسب لاطلاق مشاريع جديدة.

واشار **ابو حجلة** الى انه تم بيع جميع مشاريع صروح التي طرحت للبيع بالكامل خلال الفترة الماضية وسيتم الانتهاء من برجي سكاي وصن تاورز في مشروع شمس ابو ظبي بنهاية العام الحالي، على ان تبدأ عملية التسليم للمشترين في الربع الاول من العام ٢٠١٠، لافتا الى انه تم البدء في العمل بستة ابراج اخرى بالتعاون مع شركة تعمير ضمن مشروع شمس ابو ظبي باستثمارات ١٣ مليار درهم وسيتم الانتهاء منها عام ٢٠١٢ كما كان مقررا من قبل.

أبيار تكشف عن هويتها وشعارها الجديدين و٣ أبراج بتكلفة ١,٠٨ مليار دولار

مرزوق الرشدان صاحب الرؤية المميزة يحوز جائزة رجل أعمال العام في الشرق الأوسط



وعدت شركة ابيار للتطوير العقاري ABYAAR، بقيادة نائب رئيس مجلس إدارتها ومديرها الإدراي **مرزوق راشد الرشدان**، خلال معرض سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨ بمشاريع مفاجئة.

وكان ان وفت بالوعد وكشفت عن ثلاثة أبراج سكنية بقيمة ١,٠٨ مليار دولار أميركي.

ومن المتوقع ان تبدأ قريباً الأعمال الإنشائية في «أيس تاور» و«بيير ٨» و«منطقة دبي للفنون» DUBAI ARTS DISTRICT.

وسيبنى برج أيس وفق هندسة فريدة من نوعها تميّزه عن الأبراج المحيطة به في مرسى دبي.

وتبلغ كلفة «بيير ٨» ٢١٧ مليون دولار، ويرتفع ٣٩ طبقة ويضم ٢٣٤ وحدة سكنية سيبدأ تسليمها مع حلول الربع الأخير من ٢٠٠٩.

أما منطقة دبي للفنون الواقعة في مدينة الإنتاج العالمي في دبي، فستصبح جاهزة عام ٢٠١١.

هذا وكشفت ابيار عن هويتها التجارية الجديدة وشعارها الجديد باللون الذهبي والذي يعكس التزامها الدقة والشغف.

ويعتبر **الرشدان** المسؤول عن رؤية أبيار المميزة ومشاريعها اللافتة، فحاز على ذلك لقب رجل أعمال العام في الشرق الأوسط Entrepreneur Of The Year من مؤسسة أرنست اند يونغ.

وفي تعليق له على الجائزة يقول: لطالما اعتبرت والدي مثالي الأعلى في الحياة والعمل. فهو يملك خبرة طويلة في مجال البناء والعقارات، لذا أقدّر نصائحه وتعليماته دائماً.

وقد قاد **الرشدان** أبيار الى تحقيق نتائج نصفية عام ٢٠٠٨ تقدّر بـ ٦٣ مليون دولار أميركي بزيادة قدرها ٩٢ في المئة. وقد ساهمت في جزء من هذا النمو اتفاقية شراكة مع المصمم العالمي **كريستيان لاكروا** لقيامه بتصميم أبراج سكنية في مختلف أنحاء العالم.

كما وقّعت الشركة اتفاقية استراتيجية مع شركة مدائن العقارية لتنفيذ مشاريع وأبراج عقارية بقيمة ٨١٦,٦٧٠ مليون دولار في ند الشبا ومرسى دبي.

هذا وكانت أبيار قد طرحت عام ٢٠٠٨ برج فينتي كواترو VENTI QUATRO في مرسى دبي، وقد بيعت نسبة ٥٠ في المئة من الوحدات السكنية فيه.

وبعد مضي عامين على انطلاقتهما، تختم ابيار والرشدان عام ٢٠٠٨ بإنجازات كبرى.

وعن مهنته يقول: «تخصصت في الهندسة المدنية، لكنني لم أحظَ بالفرصة لتنفيذ أفكاري الغزيرة كلها. واستطعت بعد تسلمي الإدارة العامة لشركة الرشدان العقارية ومن ثم تأسيسي لـ«أبيار» ان أطبق بعضاً من رؤياي وتوسيع آفاق معرفتي في قطاع مثير للإهتمام».

نذكر ان الشركة رفعت رأسمال بنسبة ١٠٠٪ الى ١٠٦,٧٣ مليون دينار كويتي.

مينا العقارية تطور مخططاً سكنياً في الأماكن المقدسة في السعودية



فؤاد العمر

مينا

وقعت شركة مينا العقارية عقداً لتطوير مخطط سكني في الأراضي المقدسة في المملكة العربية السعودية، حيث وجدت الشركة بعد الدراسة ان الطلب على الأصول العقارية في هذه المناطق لا يزال متنامياً خصوصاً في القطاع السكني. ولتحقيق ذلك قامت الشركة بالاتفاق مع شركاء استراتيجيين لتطوير مخطط سكني هناك.

وأشار رئيس مجلس إدارة مينا **فؤاد العمر** الى ان مساحة المخطط تتجاوز ٦٥٨ ألف متر مربع ويحتوي على مساحات مخصصة للاستخدام التجاري بالإضافة الى عدد يتجاوز ٦٠٥ قطع سكنية.

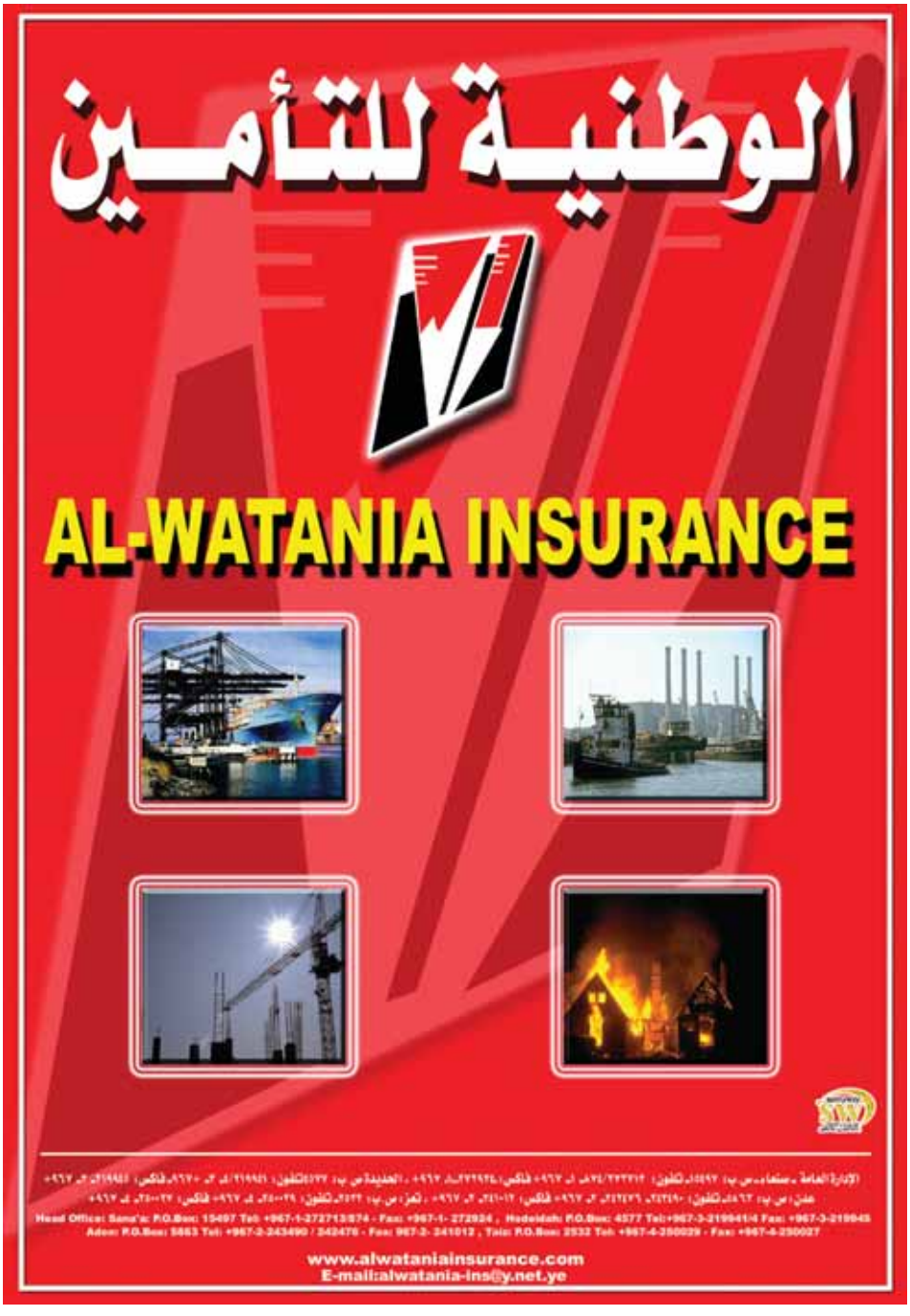
وبيّن **العمر** ان الطلب على العقارات السكنية في المدن المقدسة في تنام ومبني على حقائق عدة أهمها عمليات التطوير الحاصلة في المنطقة المركزية حول الحرم المكي والحرم المدني والحاجة الى اعداد كبيرة كبدائل من الوحدات السكنية، بالإضافة الى الطلب المتزايد أصلاً على الوحدات السكنية في السعودية.

وبيّن **العمر** ان موقع الأرض يحظى بأفضلية كونه قريباً من الطريق الرئيسي، بالإضافة الى ان الأرض تقع داخل حدود منطقة الحرم، كذلك تتميز الأرض بقربها من عدة مخططات قائمة حالياً، كما أن أجزاء من الخدمات قد سبق تنفيذها.

«تعمير تاورز» يفوز بجائزتين دوليتين في اورلاندو الاميركية

حازت شركة تعمير القابضة، ضمن أمسية توزيع «جوائز العقارات الدولية» التي اقيمت فعالياتها في فندق ريتز كارلتون في مدينة اورلاندو بولاية فلوريدا الاميركية على مشروعها «تعمير تاورز»، جائزتي «افضل مشروع مبنى عالي الارتفاع» و«افضل موقع الكتروني لمطور عقاري» عن دولة الامارات، بعد منافسة مثيرة مع نخبة من ابرز المرشحين العالميين للفوز بأبرز اوسمة قطاع العقار.

وفازت تعمير بالجائزتين في انجاز غير مسبوق على مستوى المنطقة بعد ان سبق للمشروع الحصول على ست جوائز من فئة النجوم الخمس، في حفل توزيع جوائز «سي ان بي سي» للعقارات العربية ٢٠٠٨.



«سناسكو» تعرض مركز الشارقة للإستثمار أمام مستثمرين
السريع: يتيح فرصاً استثمارية لعقد شراكات استراتيجية ومهنية



طلال السريع
SNASCO



د. عمر المشعبي
مركز الشارقة الإستثماري

أقامت «سناسكو» SNASCO حفل استقبال في برج العرب في دبي دعت اليه نخبة كبيرة من كبار المستثمرين والوسطاء العقاريين. وكان على رأس المستقبلين نائب رئيس مجلس الإدارة **طلال السريع** المدير العام للشركة، ومدير مركز الشارقة الإستثماري الدكتور **عمر المشعبي** وعدد من موظفي الشركة.

وعرضت «سناسكو» خلال الحفل المراحل التي قطعتها في مشروع مركز الشارقة الإستثماري، حيث أبدى المدعوون اهتماماً لافتاً بأقسام المشروع المتعدد الاستخدام والفرص الإستثمارية التي يتيحها.

وللمناسبة أشار **السريع** الى ان سناسكو اعتادت على تلقي اهتمام كبار المستثمرين بمشاريعها، وحرصهم على الدخول كشركاء ومستثمرين في مشاريعها، لكن الاهتمام الذي أبداه كبار المستثمرين اليوم وتأكيد عدد غير قليل منهم على الحرص على الاستثمار في المشروع بأقسامه المتعددة بصيغة الشراء وغيرها من شراكات طويلة الأجل، يعتبر لافتاً لها ولكل مراقب لأداء السوق ولكل مشتغل فيه، ويدلل على ثبات ثقة المستثمرين بعدد من المطورين العقاريين الملتزمين بالوفاء بوعودهم تجاه العملاء والشركاء.

واعتبر ان مركز الشارقة للإستثمار يتيح فرصاً متميزة لعقد شراكات استراتيجية ومهنية طويلة الأجل للعديد من القطاعات الديناميكية، لما يمتاز به من بنية تحتية قوية توفر للمستثمرين من أفراد وشركات الأرضية التي تمكنهم من تأسيس مؤسسات وشركات ومكاتب إقليمية في بيئة عمل مرموقة.

دبي للمقاولات تحصل على جائزة أفضل شركة إنشاءات لعام ٢٠٠٨

تسلمت شركة دبي للمقاولات جائزة أفضل شركة إنشاءات لعام ٢٠٠٨ في حفل جوائز أرابيان بزنس للإنجازات الذي أقيم في فندق أتلانتس النخلة في دبي.

وتسلم **عبدالله يبرودي** الرئيس التنفيذي لشركة دبي للمقاولات، الجائزة في الحفل الذي حضره الى جانبه عدد من كبار تنفيذيي ومديري الشركة.

وقال **يبرودي** «نحن في غاية الفخر لتسلمنا هذه الجائزة ونعتبرها شهادة على التزامنا المستمر بالجودة، وبالعمل الجاد الذي يبذله جميع موظفينا. فقد كانت رسالة شركتنا على الدوام هي توفير خدمات الإنشاءات مع الاهتمام بشكل كبير بالجودة في جميع المشاريع التي تنفذها، ويساعد حصولنا على هذه الجائزة في تعزيز ريادة شركة دبي للمقاولات لهذه الجهود».

ومن بين المشاريع التي أنجزتها شركة دبي للمقاولات عدد من أكبر المعالم في الإمارات تشمل مساكن مركز دبي التجاري العالمي، والمقر الرئيسي لبنك أبوظبي التجاري، وبرج كابريكورن، ومن بين مشاريع الشركة التي يجري العمل فيها حالياً برج رولكس وفندق ومنتجع فيرمونت في جزيرة نخلة جميرا.

الارض للاستثمار والتطوير العقاري تتعاون و«سوثبيز - قطر» لتسويق وبيع برج بورتو فيستا في اللؤلؤة - قطر



كريم جبور
THE LAND



حسين فخري
THE LAND

اطلقت شركة الارض للاستثمار والتطوير العقاري THE LAND برج بورتو فيستا المكون من ٢٠ طبقة سكنية ويقع في احد اجمل المواقع في اللؤلؤة – قطر.

واستوحي التصميم المعماري والشكل المبهر لبرج بورتو فيستا من موقعه المتفرد، ويقدم شققا مؤلفة من غرفة نوم واحدة او اثنتين او ثلاث الى جانب بنتهاوس حيث تضم كل غرفة نوم رئيسية حماما بالاضافة الى مساحات ومرافق ذات تصميم داخلي راق. كما يشتمل البرج على موقف للسيارات ومرافق خدمات من ستة طوابق تشتمل على خدمات غسيل الثياب وتسليم وتجميع البريد وخدمات الأمن وتكنولوجيا حديثة وخدمات استقبال على مدار الساعة.

واكد السيد **حسين فخري** مدير المبيعات والتسويق في شركة الارض في مؤتمر صحفي شهد توقيع اتفاقية بيع وتسويق حصرية مع شركة الوساطة العقارية العالمية «سوثبيز – قطر» بأن الاتفاقية تتيح وصول بيع وحدات برج بورتو فيستا لشبكة استثمار عالمية تمتد في اكثر من ٣٨ بلدا.

واضاف **فخري**: «يعد برج بورتو فيستا مشروعا تطويريا عالميا مميزا يستهدف عملاء مميزين، ويمزج الحضارة العربية بالحداثة الاوروبية لتقديم مجتمع فاخر وفرصة استثمار لا مثيل لها».

واشار الى ان اسعار الوحدات السكنية في البرج تتدرج حسب المساحة من مليوني ريال قطري الى ٨ ملايين ريال قطري وان المدة الزمنية لأعمال بناء البرج تستغرق ١٨ شهرا.

وعلّق السيد **كريم جبور** الرئيس التنفيذي لشركة الارض على توقيع الاتفاقية: «يسرنا ان نكون المطورين الوحيدين للعقارات في قطر الذين يعملون من خلال الشركة المميزة «سوثبيز – قطر». لقد قامت الشركة بتقديم خدمات الوساطة العقارية لعدد من الشركات الرائدة في العالم، ونتطلع لتقوم بخدمات الوساطة لوحداتنا العقارية الفاخرة في المنطقة».

وبينما يعاني العالم من تباطؤ الاقتصاد ستكون قطر الاقتصاد الاسرع نموا في عام ٢٠٠٩، مقدمة فرصا استثمارية فريدة وبالتحديد في مجال العقارات.

بدوره قال **كارلوس كالديرون ساند**، مدير عام المبيعات والتسويق في شركة «سوثبيز – قطر»: «نحن فخورون بالتعاون مع شركة تطوير عقارية تتمتع بسمعة ممتازة في مجال التطوير العقاري مثل شركة الارض، فنظرتهم للتطوير والاستثمار مذهلة تماما.

الاتفاقية تؤكد الموقف المتين للمشاريع العقارية في قطر

QNB والـدولـي الإسلامـي يمـوّلان «العقـاريـة» بمليـار ريـال

أعلن QNB الإسلامي، الفرع الإسلامي لبنك قطر الوطني QNB، وبنك قطر الدولي الإسلامي (الدولي الإسلامي) والشركة القطرية للاستثمارات العقارية (العقارية) عن توقيع اتفاقية تمويل إجارة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، يقوم بموجبها البنكان بتمويل العقارية بقيمة مليار ريال قطري. وسيلعب هذا التمويل دوراً فعالاً في تطوير مشاريع الشركة القطرية للإستثمارات العقارية المستقبلية في قطر.

وقع الاتفاقية كل من **علي شريف العمادي** الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB و**عبد الباسط احمد الشيبي** الرئيس التنفيذي لبنك قطر الدولي الإسلامي والشيخ **خالد بن خليفة آل ثاني** رئيس مجلس إدارة العقارية في مبنى QNB الرئيسي.

ويساهم QNB الإسلامي بمبلغ ٧٠٠ مليون ريال قطري بينما يساهم بنك قطر الدولي الإسلامي بمبلغ ٣٠٠ مليون ريال قطري من مجمل التمويل المشترك.

وسيكون التمويل الإسلامي، الذي حظي بموافقة هيئة الرقابة الشرعية في كل من QNB الإسلامي وبنك قطر الدولي الإسلامي ساري المفعول في الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

قال **العمادي**: «هذه الاتفاقية المميزة تؤكد على الموقف المتين للمشاريع العقارية في قطر، كما أنها دليل على نمو التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية.



يظهر جلوساً من اليسار: الشيخ خالد آل ثاني، علي العمادي وعبد الباسط الشيبي

ونحن نعتز ان نكون جزءا من التسهيلات التي تساعد الشركة القطرية للاستثمارات العقارية على تعزيز نمو البنى التحتية المتينة في قطر، وتساهم في ترسيخ أسس الشركات الناجحة وتمويل المشاريع بواسطة التمويل الإسلامي».

بدوره أعرب **الشيبي** عن ارتياحه للشراكة المتجددة التي تعتبر جزءاً من التوجه التطويري والتنموي الذي عبر عنه معالي رئيس الوزراء مؤخراً، عندما أكد على مواصلة العمل والبناء في المشاريع الكبيرة سواء في البنية التحتية أو غيرها بما يؤكد متانة وقوة الإقتصاد القطري بمختلف قطاعاته.

وأضاف ان التعاون مع العقارية هو تعاون مع شركة رائدة ومهمة وتعتبر أحد عناوين الحيوية والصعود في الإقتصاد القطري. ورغبتنا في تعميق الشراكة معها إنما هي رغبة من الدولي الإسلامي في دفع عجلة الإقتصاد الوطني قدماً على طريق النمو، وهو الأمر الذي يترجم عبر شراكات نوعية مثل الشراكة التي أطلقت اليوم بين الدولي الإسلامي والوطني الإسلامي والشركة العقارية.

من جانبه قال الشيخ **خالد بن خليفة آل ثاني** ان اتمام هذه الاتفاقية سيلعب دوراً محورياً في مرحلة النمو التي تشهدها الشركة العقارية بينما نمضي قدماً في تلبية الاحتياجات العمرانية في الدولة.

بسم الله الرحمن الرحيم

شركة النيلين للتأمين المحدودة

El Nilein Insurance Co. Ltd.

"نحن نحترم العقود"

"We respect contracts"

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

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

برافو جبران باسيل
استعاد لنا الـ ٥٠٠ دولار «الملطوشة» من شركات الخلوي



استعاد وزير الاتصالات **جبران باسيل** لمن دفعوا ٥٠٠ دولار للاشتراك في الهاتف الخلوي، هذه القيمة بإدخالهم مساهمين في عملية خصخصة الهاتف الخلوي.

وجاء في حديثه عن انجازات وزارة الاتصالات منذ تسلمها فقرة حول هذا الامر جاء فيها:

«وفي موضوع الخصخصة، قال التقرير «ان وزير الاتصالات، ايمانا منه بالخصخصة كوسيلة تعتمدها الدولة في قطاع تريد ان تزيد فاعليته وانتاجيته وتسمح بالتنافس فيه من اجل تأمين خدمة افضل للمواطنين مع اسعار ارخص، وتحافظ في الوقت نفسه على نسبة مداخيل معينة لخزينتها مع تخفيف الاعباء عنها وتخفيف الادارة، اعاد النظر في الشروط الموضوعة سابقا لبيع شبكتي الخلوي القائمتين، بحيث اضحت الشروط الجديدة وفقاً للقواعد الآتية:

– اعطاء الاولوية للمحصل العام الناتج من عملية البيع على الاقتصاد وليس للسعر الاعلى الاولي المدفوع للشراء، وبمعنى آخر افادة اللبنانيين والاقتصاد الوطني في شكل اولي من خلال الحفاظ على اكثرية اسهم الشركات للبنانيين الافراد المواطنين والمستثمرين والصناديق اللبنانية، مع اعتبار كل من دفع ٥٠٠ دولار اشتراكا ثابتا شريكا في هذه القيمة في نسبة الاسهم العائدة الى الشركة.

شجعوا الوزير زياد بارود وأيدوا اجراءاته الجريئة والفاعلة



منذ تسلمه لوزارة الداخلية والوزير الشاب الديناميكي **زياد بارود** يحاول تحقيق ما يطالب به الناس، من منع السرقات لا سيما السيارات ونشل المواطنين وأزمات سير وكل ما يتبع من شؤون لوزارته.

وكان الوحيد الذي تجرأ وغامر وشن حملة على سارقي السيارات في عقر دارهم وكان الوحيد الذي تصدى لأزمة السير في معظم المناطق وفي بيروت وضواحيها بخاصة.

بعضهم لم يعترف له في البداية بقدرته على تحقيق اي انجاز، وبعضهم – ونحن منهم – تفاءلنا بقدراته، نظرا لنشاطاته القانونية والانسانية قبل توزيره، على تحقيق ما يقرر القيام به، لاننا نؤمن بجديته ونزاهته ومصداقيته وحماسه الشديد لخدمة وطنه ومواطنيه.

البعض الذي تشاءم في البداية اعتبر **زياد بارود** كأي وزير تقليدي تمت تجربته على مدى عشر سنوات على الاقل، عاد واعترف له بمقدرته ومصداقيته واضاف اليهما جرأته..

تأكدوا اننا لا نعرف شخصيا **زياد بارود**، ولكن كعادتنا نؤازر «الاوادم» واصحاب النيات الصادقة بالعمل لمصلحة البلد، ولهذا نكتب هذه الكلمة مشيرين الى ما حققه على صعيدي سرقة السيارات وأزمة السير.

بالتأكيد ان ازمة السير قد خفت بنسبة ٥٠ الى ٦٠ في المئة لا سيما على الاوتوستردات وفي الاشرفية بعد ان تمنى على اصحاب الـ ABC ان يقفلوا الباب الغربي لدخول السيارات وبعد زيادته لعدد شرطة السير.

مدير عام تعاونية الموظفين يرد على نقابة المستشفيات ويطمئن الموظفين المصابين بأمراض مستعصية

رد المدير العام لتعاونية موظفي الدولة **انور ضو** في مؤتمر صحافي على قرار نقابة أصحاب المستشفيات بعدم قبول الموافقات الصادرة عن المؤسسات الضامنة الرسمية بدءا من ١/١/٢٠٠٩، وان المريض الذي يحضر الى الطوارئ يدخل على نفقته الخاصة وفق التعرفة الخاصة بكل مستشفى، فدعا المستشفيات التي تعتزم وقف التعامل مع التعاونية الى تقديم دراسة علمية تفصيلية تبين نسبة الزيادة المطلوبة على التعرفات ومبرراتها.

وخاطب **انور ضو**، وهو بين المدراء القلائل الذين يعملون بجدية ولا يتأثرون بالاغراءات، مرضى غسل الكلى والعلاج الكيميائي وغيرهم من اصحاب الامراض المستعصية المستفيدين من خدمات التعاونية بالقول: «ان الله معهم، والقانون معهم، وان التعاونية الى جانبهم، ولن تقف متفرجة على قرار الاعدام الذي قد يتخذه بعض المستشفيات في حقهم، وهي تدعوهم لابلاغها مسبقا سواء في الادارة المركزية او الفروع، عن المستشفى الذي سيرفض قبولهم، لتحويلهم الى مستشفى آخر من المستشفيات التي لن توقف العقد مع التعاونية، والتي اصبح عددها في رأينا كافيا لتغطية حاجة التعاونية في بيروت والمناطق على نحو دائم، ولا سيما بعد التوجه الاخير لمجلس الادارة بالتخفيف من الإنفلاش القائم في التعاقد مع هذا الكم الوافر من المستشفيات.

محال السوبرماركت والمول انعشت بالأعياد

لم تمر على محال السوبرماركت و«المول» سنة مثل سنة ٢٠٠٨، ففي الأعوام السابقة كانت محال كثيرة تتعثّر وتقفل لعدم وجود حركة شرائية كافية في السوبرماركت ومنعدمة في «المول»، وكان السبب الأبرز عدم توفر القوة الشرائية لدى المواطنين المقيمين.

اما في العام ٢٠٠٨ ومع توفر السيولة لدى المواطنين المحوّلة الى معظمهم من أرباب عائلاتهم وأبنائهم العاملين في الخارج، لا سيما في الخليج، ومن آلاف المغتربين والسياح الذين قدموا الى لبنان للسياحة او للبحث عن عقار لشرائه على أمل العودة الى وطنهم يوما لقضاء شيخوختهم فيه، فانهمرت في الاسواق اللبنانية كافة أموال كثيرة، حققت للتجار ولمن يتاجرون من خلال «المول» حلمهم بالاستمتاع بسنة دسمة، كان لهم المردود الأكبر منها.

المهم ان يقتنع هؤلاء التجار بأن موسم الربح الاستثنائي قد انتهى مع نهاية العام ٢٠٠٨، وعليهم ان يصححوا أسعارهم ويعدّلوا في تعاملهم مع جميع المواطنين.

مجموعة فريد روفايل باعت شركة تي ام اي لشركة بساط الريح بـ ٦٠ مليون دولار

تأكد لـ«البيان الإقتصادية»، ان المجموعة المالكة لشركة الخطوط الجوية عبر المتوسط (تي ام اي) والتي يمثلها الوزير السابق ورئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الفرنسي بصفته الشخصية الاستاذ **فريد روفايل** قد باعت الشركة الى مالك شركة بساط الريح السيد **مازن البساط** بقيمة ٦٠ مليون دولار.

ولما كانت الديون المترتبة على الشركة، وما تملكه من مخازن ومكاتب تعادل القيمة المدفوعة، يكون الشاري قد تملكها بدولار واحد.

نذكر ان هذه الشركة كبدت المجموعة بعد شرائها خسائر كبيرة وكان معظمها بمثابة تعويضات لطيّاري وموظفي الشركة.

والجدير بالذكر ان شركة تي ام اي هي أول شركة عربية استخدمت طائرات بوينغ ٧٤٧ (جمبو) في عمليات نقل البضائع الى عدة بلدان حول العالم وكانت تملك حقوق النقل المباشر معها.

واليوم تملك الـ تي ام اي مكاتب ومستودعات تخزين ومركزاً لصيانة الطائرات الخاصة بالنقل التي تصل الى مطار بيروت ولها مكاتب في باريس وإيطاليا.

وتملك شركة بساط الريح شركتي طيران في لبنان، واحدة للركاب تعمل بين بيروت والعراق (المناطق الكردية) وخمس طائرات من نوع بوينغ وبومبارديه الكندية.



المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لماذا يتجاهلونه

روجيه نسناس: أواصل تأدية رسالتي في خدمة المجتمع اللبناني

روجيه نسناس لم يستسلم ولم ييأس فثابر على رئاسة المجلس الاقتصادي والاجتماعي بحكم «الاستمرارية».

كما واصل ولا يزال إعداد الدراسات بصفة شخصية مع عدد من الخبراء حول مختلف الأزمات الاقتصادية والاجتماعية، وكان يرفع هذه الدراسات إلى مختلف المراجع الرسمية التي كانت تستعين ببعضها غير مبالية بوضع المجلس القانوني. ولشدة إيمانه برسالته اقدم على إصدار كتاب «نهوض لبنان نحو رؤية اقتصادية واجتماعية».

وكما في كل سنة منذ تأسيس المجلس، تحاور « البيان الاقتصادية» روجيه نسناس حول المستجدات على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي.

وهنا نص الحوار:

الاستقالة تعني شل المجلس

■ كيف تفسرون عدم صدور مرسوم بتجديد ولايتكم على رأس المجلس الاقتصادي الاجتماعي رغم مرور سنوات عدة على انتهاء الولاية؟

– في ظل الظروف الاجتماعية والاقتصادية السائدة في لبنان، يبرز المجلس الاقتصادي كحاجة ضرورية فهو منبر للحوار ينقل السجالات من الشارع إلى حوار علمي وعملي في مجلس ميثاقي كما نصت عليه وثيقة الوفاق الوطني يضم شرائح المجتمع.

المجلس الاقتصادي والاجتماعي مؤسسة أوصت بإنشائها وثيقة الوفاق الوطني كإحدى ركائز النظام الحديث بعد أن كان مطلباً مستمراً منذ خمسين سنة. صدر قانونه بتاريخ ١٩٩٥ الذي حدد دوره الاستشاري في مهمتين، أولها تأمين مشاركة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والمهنية بالرأي والمشورة في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة، والثانية تنمية الحوار والتعاون والتنسيق بين مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والمهنية والتي تؤلف المجتمع الأهلي.

وبالنتيجة فالمجتمع الأهلي مكون أساسي للمجتمع السياسي ومشاركته أساسية لجعل مشروع الدولة مشروع الوطن كل الوطن.

أضاف: نذكر أن مؤسسة المجلس الاقتصادي الاجتماعي موجودة في ٧١ بلداً ومعظمها أنشئت بموجب الدستور، وقد ابصر هذا المجلس في لبنان النور وتم تأليف أول هيئة عامة سنة ٢٠٠٠ واثبت، خلال سنواته الأولى التأسيسية أهمية الحوار ومشاركة المجتمع المدني مع الدولة، وساهم جذريا في التوافق على مسائل عدة، منها مشروع قانون ضمان الشيخوخة ووضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وغيرها من المشاريع التي تشكل العناوين البارزة على الساحة اليوم.

وللتذكير فقط أن جميع الأعضاء يعملون في المجلس من دون مقابل مادي، واستطعنا نقل هذا المجلس من الحلم إلى الواقع. لكن بعد انتهاء مدة ولايتنا عام ٢٠٠٢ لم يتم تعيين أعضاء جدد، فكنا أمام خيارين: أما الاستقالة وهي ستؤدي حكما إلى شل المجلس أو تسيير الأعمال وهذا مناف لمبدأ تطور البلد، فقررنا الاستمرار في العمل والحفاظ على حضورنا وتواصلنا مع مختلف الأفرقاء في لبنان والخارج.

التجاذبات السياسية تمنع تأليف الهيئة العامة

وفي ظل التجاذبات السياسية التي كانت سائدة في السنوات الماضية، كان من الصعوبة بمكان تعيين ٧٢ عضوا يشكلون الهيئة العامة تمهيدا لانتخاب هيئة مكتب والتي بدورها تنتخب رئيسا للمجلس.

واليوم بعد أن اصبح هذا المجلس واقعاً لا بد من التأكيد على أهمية تفعيل دوره، لا سيما في ضوء التحديات الجديدة التي قد يواجهها الاقتصاد الوطني نتيجة الأزمة المالية الحالية، وذلك لتأمين مشاركة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والمهنية بالرأي والمشورة في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة.

وضعنا تصور لاستنهاض هذا المجلس، فيكرس مشاركة المجتمع المدني الدولة في إيجاد الحلول الاقتصادية والاجتماعية كما يلي:

أولا: تعيين هيئة عامة للمجلس.

ثانياً: تعديل وتحديث قانون إنشائه، في ما يتعلق بضرورة استشارته في المواضيع الاقتصادية والاجتماعية، وتجنيب

هيئته العامة عدم الوقوع في فترة انتهاء الولاية لعدم تعيين هيئة جديدة.

ثالثاً: السماح للمجلس باستكمال بناء هيكليته الإدارية والتي لحظت في مراسيم إنشائه، إضافة إلى إجراءات أخرى تعطي المجلس الاقتصادي والاجتماعي مكانه ومكانته كمؤسسة ميثاقية ذات بعد دولي.

ينتظر المجلس اليوم تشكيل هيئته العامة الجديدة كي ينهض بدوره في هذه المرحلة الاقتصادية والاجتماعية الصعبة.

تواصل واثبات الحضور

■ رغم عدم صدور مرسوم التجديد وعدم تخصيصكم بميزانية للنفقات، نرى انكم تستمرون في ادارة المجلس، فكيف ترتبون شؤونكم لاسيما بالنسبة الى النفقات المحلية والخارجية؟

– الميزانية متوفرة في المجلس لكننا لم ولن نلجأ إلى الإنفاق شخصياً نظراً لانتهاء ولايته، فكانت نفقاتنا ومصارفنا ذاتية تأمينا للتواصل والمشاركة في المؤتمرات الدولية واثبات الحضور اللبناني.

إننا نكمل المسيرة بحكم الاستمرارية على الرغم من الصعاب التي واجهتنا ونواجهها، أيمانا منا بضرورة الحفاظ على ديمومة المجلس، الذي يؤمن إشراك المجتمع الأهلي في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية.

ومن هذا المنطلق ولكي لا ندع الوقت يمر بلا طائل حاولنا، في العام ٢٠٠٧، بمبادرة شخصية وبالتنسيق مع فريق عمل من ذوي الاختصاص والخبرة أن نقدم مسودة رؤية اقتصادية واجتماعية لنهوض لبنان.

مسودة هذا المشروع هي خلاصة جهود متكاملة، في ما صدر عن المؤسسات الحكومية والدولية، وعن المجلس الاقتصادي والاجتماعي وعن الهيئات الاقتصادية والمهنية والاتحادات النقابية، وعن المجتمع المدني، وعن الخبراء والأكاديميين.

أصدرنا كتاب «نهوض لبنان نحو رؤية اقتصادية واجتماعية» بمثابة مسودة حوار، لنؤكد أن الإصلاح ينجح اكثر حين يأتي نتيجة التزام جماعي. فكان مشروع الانتقال من السجال الى اللقاء جميعاً ومعاً حول الحلول والمعالجات. . كما بهدف صوغ مسودة الحوار، والتي تعرض مقومات رؤية اقتصادية واجتماعية مبنية على موضوعات أساسية، مطروحة للحوار، حيث:

مالية الدولة مثقلة بالأعباء والاستحقاقات، والقطاع الخاص بات بحاجة إلى إصلاح، والقطاع العام بات بحاجة إلى إعادة بناء لتواكب التحديات القائمة، والتطلعات الموعودة .

تقوم مسودة مشروع النهوض الاقتصادي والاجتماعي على ركائز أساسية، اكتفي بالإشارة إلى بعضها هنا:

أولا: بناء دولة الكل للكل هو المنطلق للإصلاح.
لا يقوم إصلاح اقتصادي، واجتماعي، اداري، من دون تفاهم الجميع، والتزامهم به.
أي ليس هناك نصف إصلاح، كما ليس هناك إصلاح ناقص. كما ليس هناك إصلاح بلا الدولة، ولا أحد يقوم مقامها.
ثانيا: بالإنماء يترسخ الانتماء، وهنا اشدد على ثلاث ثوابت:
– لا نهوض اقتصادياً واجتماعياً بلا وفاق وطني شامل.
– لا استقرار اقتصادياً بلا أمان اجتماعي، كما لا أمان اجتماعياً على حساب الاستقرار الاقتصادي..
– لا إصلاح متنامياً دون رؤية اقتصادية واجتماعية شاملة ومتكاملة.
ثالثا: ليس بالسياسة وحدها نبني الدولة، بل بالاقتصاد والتنمية نبني أيضا، ولضمان هذا الهدف لابد من إرسائه على شبكة أمان اجتماعي تراعي تكافؤ، وإعادة تكوين الطبقة الوسطى باعتبارها عاملاً مهماً في تفعيل النمو وفي التوازن الاجتماعي.

■ من مواكبتنا لنشاطكم نرى انكم على تواصل مع كل المؤسسات المحلية والخارجية، فكيف يمكنكم تنفيذ التوصيات الصادرة عن المؤسسات الدولية بدون عسكر(موظفين) تحت قيادتكم؟

– كما ذكرت آنفاً، حافظنا على علاقتنا وتواصلنا مع السلك الدبلوماسي والهيئات الاقتصادية ونظمنا بعض المؤتمرات، لكن لم يكن باستطاعتنا القيام بمشاريع وتنفيذ افكار تنموية في غياب هيئة عامة تتبناها.
فالاتفاق الجاري حاليا هو اتفاق إداري شبه محصور برواتب عدد محدود جدا من المعاونين، لأنه لم يكن متاحا للمجلس بناء أجهزته التي ينص عليها نظامه والتي تفرضها حاجاته فبقي ملاكه شاغراً.

إجماع على تفعيل المجلس

■ هل تأملون صدور مرسوم تعيين رئيس واعضاء المجلس على يد هذه الحكومة، وماذا يقول لكم الوزراء الذين يعنيهم قيام المجلس الاقتصادي والاجتماعي؟

– ثمة حاجة ماسة لتفعيل المجلس الاقتصادي والاجتماعي وقد طالب رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان الذي شدد منذ الشهر الأول لتسلمه سدة الرئاسة على أهمية المجلس ودوره، كذلك رئيس مجلس النواب نبيه بري الذي لم يترك مناسبة إلا وطالب بإعادة تشكيل هيئته العامة، ورئيس الحكومة فؤاد السنيورة الذي كان لنا معه لقاء مؤخراً شدد خلاله على اهمية المجلس وضرورة تفعيله.

■ كلمة أخيرة؟

إن ترسيخ الوعي المدني والمواطني لدى اللبنانيين هو شرط حيوي للتوجه لبناء دولة الاستقرار والتنمية متضامنين متحدين. لقد آن الأوان أن يعيش اللبناني انتماءه إلى وطنه الرائد بين أشقائه. ■



روجيه نسناس يتحدث الى الزميلين انطوان زخور وبشاره ابي راشد



ثلاثة فوالق تهدد لبنان بتعرضه لهزات وزلازل

رولان معرّي (سوكوتيك SOCOTEC)

مرسوم التدقيق الفني في المباني تعترض تطبيقه معوقات



تمتد عراقة شركة سوكوتيك – لبنان المتخصصة في التدقيق بمواصفات الأبنية المقاومة للزلازل والمجاز لها مواكبة الشركات للحصول على شهادة الجودة المتوافقة مع معايير البيئة والسلامة العامة، الى ما قبل اندلاع الحرب الأهلية في لبنان عام ١٩٧٥، لتعود اليه من خلال مكتب لها في بيروت العام ١٩٩٣ بإيعاز من مجلس الإنماء والإعمار.

ومع صدور المرسوم رقم ١٤٢٩٣ القاضي بإلزامية التدقيق الفني بالمشاريع والمباني وتطبيقها مواصفات وشروط تحميها من خطر الزلازل، تعمل سوكوتيك بالتعاون مع مؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية (ليبنور)، على اعتماد مواصفات بناء خاصة بلبنان.

مدير عام الشركة رولان معرّي شرح لقراء «البيان الإقتصادية» ماهية التدقيق الفني، عارضاً لموقع لبنان على خريطة الزلازل والأسس المبدئية التي تؤمن الحد الأدنى من الحماية في الأبنية المشيّدة حديثاً، مذكراً بالمعوقات التي تحول دون تطبيق المرسوم بدقائقه وتفاصيله.

فرع لشركة عالمية

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها وأهدافها؟

– تأسست الشركة تحت اسم SECURITAS عام ١٩٢٨ في فرنسا وتخصصت بالتدقيق الفني في مجالي البناء والبنى التحتية وكانت الأولى من نوعها في أوروبا.

بدأت أعمالها في لبنان عام ١٩٦٠ فأشرفت على بناء برج المر وهو أول مبنى مقاوم للزلازل في لبنان، بالإضافة الى مهام محدّدة في مطار بيروت ومستشفى أوتيل ديو في الأشرفية.

ثم افتتحت الشركة عام ١٩٧٥ مكتباً لها في بيروت ما لبث ان أغلق بسبب اندلاع الحرب، الى ان أعيد فتحه بإيعاز مجلس الإنماء والإعمار عام ١٩٩٣ للتدقيق في مشاريع كبرى كالمطار والوسط التجاري.

واليوم شركة سوكوتيك الأم تضم أكثر من خمسة آلاف مهندس يتوزعون على ٢٠٠ فرع في فرنسا وخمسين مكتباً حول العالم من ضمنها سوكوتيك – لبنان الذي يغطي سوريا والأردن ومصر وقبرص.

وتطورت أعمال الشركة لتشمل البنى الصناعية والتدريب الفني ومواكبة الشركات للحصول على شهادات ضمان الجودة (ISO) المتوافقة مع معايير البيئة والسلامة العامة.

تدقيق في مواصفات البناء

■ الى أي مدى يمكن اعتبار التدقيق الفني في مشاريع البناء ضرورياً أو حتى إلزامياً؟

– تعتبر البنى التحتية مرافق حيوية لأي بلد، وبالتالي لا يجوز الخطأ البنيوي فيها، لذا من الضروري ان تخضع كلها للتدقيق الفني. كما من الضروري ان يكون المدقق مستقلاً ليؤكد مطابقة المواصفات والمعايير المطلوبة. وهذا ما تقوم به سوكوتيك – لبنان لجهة التدقيق في المباني والتأكد من مقاومتها للزلازل وذلك تطبيقاً للمرسوم الصادر في آذار ٢٠٠٥ تحت الرقم ١٤٢٩٣.

عوامل تؤدي الى تهدم المباني

■ هل لنا بلمحة عن موقع لبنان على خريطة الزلازل؟

– الزلزال هو اهتزاز مفاجئ في الطبقات التي تشكل القشرة الأرضية ينتج عنه طاقة تتفجّر داخل الأرض وتخلق موجات ترددية تصطدم بأساسات أي مبنى فتهزه عمودياً وأفقياً وتحدث به أضراراً جسيمة، خصوصاً في حال لم تتوافر فيه شروط الوقاية من الزلازل.

وفي لبنان ثلاثة فيالق، أولها يبدأ من أنطاكيا ويمر في لبنان من بقاعه ليصل الى البحر الميت ويطلق عليه اسم فيلق البحر الميت، ومعروف في لبنان بفيلق اليمونة، ونتجت عن هذا الفيلق أكبر الزلازل التي ضربت لبنان منذ العام ٣٠٠.

كما هناك فيلق روم في الجنوب المتفرع من فيلق اليمونة ويتجه نحو بيروت، وثالث الفيالق هو فيلق اكتشف مؤخراً في البحر بين قبرص ولبنان.

وعليه، فإن أكثر المناطق تأثراً بالزلازل هي الأقرب الى الفيالق، مع الإشارة الى ان الزلازل في الغالب لا تقتل البشر، إنما انهيار الأبنية غير المشيّدة على أسس صحيحة.

وفي هذا المجال نذكر النقاط الثلاث الأبرز التي تؤدي الى تهدم الوحدات العقارية المبنية في حال حدوث زلزال وهي:

– قرب المبنى من مركز انطلاق الزلزال.

– طبيعة الأرض والتربة حيث البناء.

– صلابة المبنى ومدى توافر شروط السلامة والأمان فيه.

مبان معرضة لخطر الزلازل

■ كيف تقيّمون متانة المباني في لبنان وهل هي محصنة ضد الزلازل؟

– الشائع في لبنان وحتى وقت قريب اعتماد الأنظمة الهندسية في بناء الوحدات السكنية الأكثر تعرضاً للزلازل، بحيث انها ترتكز على أعمدة وجسور لا تتمتع بالسماكة المطلوبة مع غياب للجدران الخرسانية، وكلها عوامل لا تسمح للمبنى بتحمل الارتجاجات الناتجة عن الزلازل.

معايير وشروط لبناء مقاوم

■ ما هي الشروط الواجب توافرها في المباني لمقاومة أخطار الزلازل؟

– ثمة أسس مبدئية تؤمن ولو الحدّ الأدنى من الحماية. أولاها التأكد من عدم إقامة البناء على التربة الناعمة المعرضة للزحل ولأن تصبح سائلة عند حدوث الزلازل، والاستغناء قدر الإمكان عن أنظمة الإنشاء المعتمدة على الأعمدة والجسور واستبدالها بالجدران الخرسانية التي تمتد من أساسات المبنى حتى الطوابق العليا والموزعة في الاتجاهين، إضافة الى تشبيك قواعد الأعمدة في ما بينها لتشكل أساساً صلباً للمبنى.

وفي الإطار نفسه ايضاً، يجب ترك فواصل فارغة بين المباني المجاورة لعدم ارتطامها ببعضها البعض عند حدوث الزلازل.

الى ذلك فالأفضل اللجوء الى الأشكال الهندسية التقليدية والخالية من الأشكال المعقدة والتفنن وتجنب قدر الإمكان البناء وفق شكل "L" أو "H"، وتجنب كثرة الشرفات، خصوصا الطويلة منها المثبتة من جهة واحدة كونها ضعيفة في مواجهة الارتجاجات.

العمل على إصدار مواصفات لبنانية

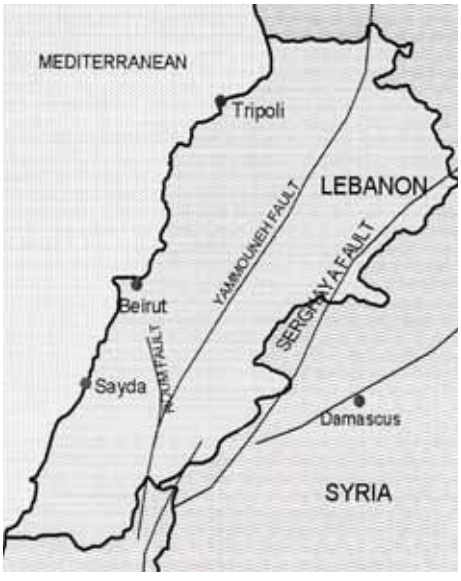
■ ذكرتم المرسوم ١٤٢٩٣، هل لنا بلمحة عنه وعن البنود القانونية الضامنة للسلامة العامة؟

– شدّد المرسوم على إلزام كل صاحب مبنى ان يقدّم الى البلدية دراسة مفصلة عن مقاومة المبنى للزلازل، ونسخة عن توكيل مهندس القيام بالدراسات اللازمة.

وتضمن المرسوم ثلاثة مواضيع أساسية، هي تمتع أي مبنى بمواصفات السلامة العامة، التدقيق الفني الإلزامي، إضافة الى التأمين العشري. كما قسّم المشاريع الى قسمين: القسم الأول ويلحظ المشاريع التي سيتم البدء بها بعد صدور المرسوم، والقسم الثاني يتضمن المشاريع المنجزة قبل صدور المرسوم. بحيث ان القسم الأول ملزم بالخضوع لبنود المرسوم، فيما تخضع المباني الحيوية والاستراتيجية في القسم الثاني كمرحلة أولية لإعادة هندستها بحسب شروط مقاومة الزلازل والحرائق.

أما لجهة المواصفات فقد تم اعتماد الفرنسية منها (PS92) والأميركية (UBC)، فيما تساهم سوكوتيك مع مؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية (ليبنور) لإعداد مواصفات خاصة بلبنان.

ومن المواصفات الأساسية، حدّد المرسوم عامل التسارع الأفقي COEFFICIENT D'ACCELERATION HORIZONTALE الذي يؤخذ بالاعتبار عند تشييد اي مبنى، بالحد الأدنى 0.2 G من قوة الجاذبية.



رسم لخريطة لبنان يبين فوالق الزلازل

معوقات أمام تطبيق المرسوم

■ **مرّت ثلاث سنوات على صدور المرسوم ولم نشهد بعد التطبيق الفعلي لمختلف بنوده، في رأيكم ما هي المعوقات التي حالت دون التطبيق؟**

– شكّلت الأوضاع السائدة في البلاد منذ تاريخ صدور المرسوم العائق الأهم أمام تطبيقه، وعلى الرغم من ذلك فإن إعداد مواصفات السلامة العامة هو حالياً قيد الإنجاز، كما انه قد تم إنشاء لجنة اعتماد المدققين الفنيين. بالإضافة الى ذلك فإن تطبيق هذا المرسوم سيتأتى عنه تكلفة ناتجة عن عاملين، أولاهما تكلفة التدقيق الفني والتي تراوح بين ٠,٥ و ١,٢ في المئة من كلفة المشروع إضافة الى تكلفة التأمين العشري البالغة ١ في المئة من قيمة الاشغال.

وهناك أيضاً تكلفة تطبيق المواصفات والشروط المحددة في المرسوم والتي تعاني تذمّر أصحاب المشاريع منها غير مدركين لأهميتها وضرورة توافرها.

ومن المعوقات أيضاً تأخر صدور القرار ببدء العمل في التدقيق الفني الإلزامي الذي يشكل الآلية الوحيدة لتطبيق المرسوم.

ثقة الخليج بالخبرات اللبنانية

■ **كيف تقيّمون أعمالكم ونتائجكم للعام ٢٠٠٨؟ وهل تأثرت سوكوتيك – لبنان بالأزمة المالية العالمية؟**

– لم تتأثر سوكوتيك – لبنان مباشرة بالأزمة كون لبنان كان الأبعد تأثراً بين بقية الدول، إضافة الى ان معظم نشاطاتنا هي في دول عربية كالسعودية وأبوظبي التي لم يطلْها تأثير الأزمة بشكل ملحوظ.

وعليه حققنا خلال ٢٠٠٨ نمواً في حجم الأعمال بلغ ٢٠ في المئة وهو ناتج عن افتتاح مكتب في الأردن، إضافة الى ثقة منطقة الخليج بالخبرات والقدرات اللبنانية والتي تمثلت في توسيع أعمالنا في دول كان لـ «سوكوتيك» حضور فيها.

أما أرباحنا فقد ارتفعت بنسبة ٣٠ في المئة عن العام الماضي. ولكننا لا نخفي تخوفنا من ان تحمل معها سنة ٢٠٠٩ بعض التأثيرات السلبية على مسيرتنا بسبب الركود الإقتصادي المحتمل حدوثه في البلدان الخليجية، والذي سيؤدي بدوره الى عودة عدد كبير من شبابنا للعمل في السوق اللبناني الصغير، وهذا ما سينعكس تراجعاً في مستوى الدخل الفردي المحلي. ■

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

الحوافز الجديدة في قانون الأوف شور بعد تعديله



بقلم المحامي أكرم عازوري

بتاريخ ٢٠٠٨/٩/٩، صدر القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ الذي عدّل المرسوم الاشتراعي رقم ٨٣/٤٦ تاريخ ١٩٨٣/٦/٢٤ (نظام الشركات المحصور نشاطها خارج لبنان – أوف شور)، وجاء هذا القانون موفقاً إذ إنه تناول شؤوناً يسّرت الاستثمارات الأجنبية (I) ونقاطاً ضرائبية (II)، إلا أن هذا القانون يلزمه تعميم تفسيري من وزير المال (III). كما يقتضي على كل من وزارة الخارجية وغرفة التجارة والصناعة تعميم أهم أحكامه في الخارج لتعريف المستثمرين الاجانب على المزايا التفاضلية للتشريع اللبناني (IV).

١) تيسير استثمار الأجانب:

في ظل التشريع السابق، كان يقتضي ان يضم مجلس إدارة شركات الأوف شور شخصين طبيعيين لبنانيين على الأقل، الأمر الذي كان يجبر المستثمر الأجنبي على الاتفاق مع شخصين لبنانيين من أجل تسجيل – صورياً – حصص رمزية باسمهما.

بعد صدور القانون رقم ٢٠٠٨/١٩، أصبح من الممكن ان تكون شركة الأوف شور مملوكة بنسبة ١٠٠٪ من أشخاص غير لبنانيين (المادة الثالثة فقرة / ٤ /) وهذا أمر جيد نظراً لكون سائر البلدان التي تعتمد نظام الاوف شور لا تضع أي قيد على ملكية هذه الشركات.

إضافة الى ذلك، أعفى القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ الأجراء الأجانب العاملين في شركات الأوف شور في لبنان من موجب الاستحصال على إجازة عمل إذا بلغت ميزانية الشركة / ٦٦٦,٦٦٦ / دولاراً أميركياً (المادة الثالثة فقرة / ٤ /)، وهذا أيضاً أمر جيد إذ من شأنه أن يسمح باستخدام الكوادر غير اللبنانية للعمل في لبنان لحساب شركات الأوف شور.

٢) النقاط الضرائبية:

أوضحت المادة السادسة الإعفاءات الضرائبية على الشكل الآتي:

– الإعفاء من ضريبة توزيع الأرباح.

– الإعفاء من الضريبة على إيرادات توظيفاتها خارج لبنان.

– الإعفاء من ضريبة الدخل في الخارج.

– إعفاء الفوائد التي تدفعها شركات الأوف شور عن ديون مترتبة الى أشخاص مقيمين في الخارج من موجب ضريبة الدخل عن تلك الفوائد قبل دفعها الى المستفيد.

– إعفاء بدل الخدمات التي تدفعها في الخارج وكذلك أجور مستخدميها في الخارج من موجب اقتطاع ضريبة الدخل اللبنانية عنها.

– إعفاء أسهم الشركة من ضرائب الانتقال والإرث بصورة مطلقة.

تضاف هذه التوضيحات الى الإعفاء المطلق من ضريبة الأرباح لقاء دفع مبلغ مقطوع سنوي بحدود ما يوازي الـ ٦٦٦ دولاراً أميركياً.

٣) الحاجة الى تعميم تفسيري:

إن النقاط الضرائبية الواردة في المادة السادسة من القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ ليست كلها جديدة. وعلى هذا الأساس، فإن هذا القانون هو قانون تفسيري له مفعول رجعي في جزء من نقاطه (أ) وقانون جديد بالنسبة للنقاط الأخرى (ب).

٤) إن القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ هو تفسيري بمفعول رجعي:

في ظل قانون الأوف شور قبل تعديله كانت برأينا الإعفاءات المتعلقة بالمبالغ المدفوعة في الخارج لقاء خدمات وأجور المستخدمين العاملين في الخارج، وأنصبة الارباح التي توزعها الشركة وعائدات أموالها المنقولة الموظفة في الخارج سارية، وجاء القانون ليوضحها حسماً للجدل الناشئ عن الرأي الذي أصدره الرئيس السابق لضريبة الدخل في ٢٩ تشرين الأول ١٩٩٩.

فتسري إذاً هذه الإعفاءات بمفعول رجعي يعود الى ١٩٨٣/٦/٢٤ تاريخ صدور المرسوم الإشتراعي رقم ٨٣/٤٦ وليس بمفعول آني يعود الى ٢٠٠٨/٩/٩.

يقتضي إذاً ان يعمم وزير المال تفسيراً بهذا المعنى تجنباً لاعتماد مراقبي ضريبة الدخل تفسيراً مخالفاً للقانون يعتبرون بموجبه ان الإعفاءات المذكورة لا تسري على الأعمال الحاصلة قبل ٢٠٠٨/٩/٩، الامر الذي يعرض مصالح المكلفين فيضطرون الى تحمل مصاريف تقديم الاعتراضات.

إن القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ هو جديد بمفعول آني ابتداء من ٢٠٠٨/٩/٩:

في ما يتعلق بإعفاء الفوائد التي تدفعها شركات الأوف شور الى غير المقيمين في لبنان، وبإعفاء أسهم الأوف شور من ضرائب الانتقال والإرث، إن هذين الإعفاءين وحدهما يسريان ابتداء من ٢٠٠٨/٩/٩.

٥) الترويج لنظام الأوف شور في الخارج:

إن نظام شركات الاوف شور اللبنانية بعد توضيحه وتعديله بموجب القانون رقم ٢٠٠٨/١٩ أصبح يعطي لبنان مزايا تفاضلية هامة بالنسبة الى سائر البلدان التي تعرض مثل هذا النظام.

وعليه يقتضي طبع ملخص يعرّف عن نظام شركات الاوف شور اللبنانية والترويج له من قبل بعثات لبنان الخارجية وغرفة التجارة والصناعة، لتعريف رجال الأعمال الأجانب والمحامين ومكاتب تدقيق الحسابات على هذا التشريع الهام الذي من شأنه أن يشكل حافزاً للمستثمرين الأجانب لكي يعتمدوا لبنان كمركز لأعمالهم الدولية. ■

تداعيات الأزمة على لبنان بدأت بالتفاعل



د. غازي وزني
خبير الإقتصادي

أجمع من تحدثوا الى «البيان الإقتصادية» (العدد الحالي) على ان تداعيات الأزمة المالية العالمية قد تظهر سلبياتها على لبنان – ولو بشكل ضئيل – في منتصف العام ٢٠٠٩. (راجعوا أحاديث المصرفيين والضامنين والمستثمرين في صفحات أخرى).

الخبير الإقتصادي د. **غازي وزني** في تعليق صحافي له توقع أيضاً ان يواجه لبنان في العام ٢٠٠٩ تحديات كبيرة منها اقتصادية يرتبط بعضها بتاريخ الركود الإقتصادي العالمي وتباطؤ الاقتصادات العربية، وبعضها الآخر له علاقة بانخفاض المداخيل النفطية، وتقلص الفوائض المالية في المنطقة، وتراجع تحولات اللبنانيين وانخفاض مداخيلهم.

وتوقع **وزني** ان ينخفض النمو الإقتصادي من ٥,٥ في المئة الى أقل من ٣,٥ في المئة بسبب تراجع الحركة الاستثمارية للمستثمرين اللبنانيين والعرب بنسبة قد تتعدى الـ ٢٠ في المئة. كما توقع ان ترتفع معدلات البضائع الى ما فوق الـ ٢٠ في المئة.

ولفت **وزني** الى تراجع أسعار الشقق والأراضي والعقارات بنسبة تراوح بين ١٠ و٢٠ في المئة حسب المناطق وأحجام الشقق وأسعارها.

ضرائب موجعة للدولة على البنزين

١٠٧٢٣ ليرة ضريبة على كل صفيحة

بلغت في الشهر الماضي قيمة الضريبة والرسوم على صفيحة البنزين الواحدة ١٠٧٢٣ ليرة لبنانية (٧٦٥٠ ليرة كرسوم و٢٠٧٣ ليرة كضريبة).

ورغم الانخفاضات التي حصلت على أسعار النفط في الشهر الماضي فقد ثبتت الحكومة سعر صفيحة البنزين من نوع ٩٥ أوكتان على ٢٢٨٠٠ ليرة وصفيحة البنزين من نوع ٩٨ اوكتان على ٢٣٨٠٠ ليرة.

ويؤكد وزير النفط بنفسه انه لولا قرار تثبيت ضريبة ورسوم الدولة على عشرة آلاف ليرة، لكان سعر الصفيحة وفقاً للانخفاضات الأخيرة ١٤٢٢٠ ليرة.

ألا ترى الحكومة بكل وزرائها ان ضريبة العشرة آلاف ليرة على صفيحة البنزين موجعة جداً وغير إنسانية!.

انجح موسم سياحي يشهده لبنان

عمت الفرحة في الشهر الماضي جميع الاوساط الاقتصادية وبصورة خاصة الاوساط السياحية والتجارية، حيث بلغ إشغال الفنادق في بيروت بكل فئاتها نسبة ١٠٠ في المئة، وبلغ في الجبل والضواحي بين ٤٥ و٨٠ في المئة. اما الحركة التجارية فشهدت ازدحاما في كل المؤسسات وكان البيع في ذروته.

وكان عيد الاضحى المبارك هو الجاذب للسياح العرب وفي مقدمهم السوريون والكويتيون والاردنيون ويليهم الايرانيون.

وقد تواصل مجيء السياح بمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة الجديدة بحيث نفذت البضائع من المحال التجارية.

مؤشرات مالية

- ارتفع الدين العام الاجمالي في لبنان في نهاية الفصل الثالث من العام الجاري الى ٦٨٩,٨ مليار ليرة لبنانية اي ما يوازي ٤٥,٧ مليار دولار وارتفع الدين بالعملات الاجنبية الى ٢٤٢ مليون دولار.
- ارتفعت الموجودات – المطلوبات الاجمالية والمجموعة للمصارف التجارية في لبنان – في نهاية ايلول ٢٠٠٨ الى ١٣٨٢٩١ مليار ليرة، ما يوازي ٩١,٧ مليار دولار.
- ارتفعت الودائع الاجمالية لدى المصارف التجارية الى ١١٤٥٢٤ مليار ليرة وشكلت ٨٢,٨ من اجمالي المطلوبات.
- تراجعت دولرة الودائع في الفصل الثالث من العام ٢٠٠٨ الى ٧١,٩٧ في المئة مقابل ٧٢,٩٤ في نهاية آب ٢٠٠٨ و٧٧,٣٤ في نهاية العام ٢٠٠٧.
- ارتفعت الاموال الخاصة للمصارف التجارية الى ١٠٦٤٩ مليار ليرة مقابل ١٠٠٢٧ مليارا في الفترة عينها من العام ٢٠٠٧.
- ارتفعت التسليفات المصرفية للقطاع الخاص المقيم الى ٣١٥٦٩ مليار ليرة او ما يوازي ٢٠٩٤١ مليون دولار.

وارتفعت التسليفات للقطاع العام الى ٣٦٦١٥ مليار ليرة في نهاية ايلول ٢٠٠٨ مقابل ٣١١٩٦ في نهاية العام ٢٠٠٧.

- بلغت ميزانية مصارف الاعمال (الاستثمار) في لبنان في نهاية ايلول الماضي ٣,٨ مليارات دولار نمو وتشكل نسبة ٤,٢١ في المئة من اجمالي الميزانية المجمعة للقطاع المصرفي التي بلغت في الفترة عينها ٩١,٧ مليارا.
- بلغت الاموال الخاصة للمصارف المتخصصة في ايلول ٢٠٠٨ نحو ٥٧٠ مليون دولار مقابل٧ مليارات لاموال المصارف التجارية في الفترة عينها وهي تمثل ٨ في المئة من حجم القطاع المصرفي.
- بلغت قيمة الودائع في المصارف المتخصصة في ايلول ٢٠٠٨ نحو ٢,٣ مليار دولار وهي تشكل نسبة ٣,١٧ في المئة من اجمالي ودائع القطاع المصرفي.
- بلغت تسليفات المصارف المتخصصة في ايلول ٢٠٠٨ نحو ٩٠٥ ملايين دولار مقابل ٧٧٣ مليونا في العام ٢٠٠٧ ومقابل ٢٤,٧ ملياراً للقطاع المصرفي.
- بلغت ارباح المصارف المتخصصة في نهاية ايلول ٢٠٠٨ نحو ٤٥ مليون دولار مقابل ٨٧١ مليون دولار للقطاع المصرفي.
- بلغ عدد المصارف المتخصصة في ايلول الماضي ١٢ مصرفا ولها ١٢ فرعا وكان عددها عندما تأسست في العام ١٩٩٣ اربعة مصارف وكان لها ١٠ فروع.
- وبلغ عدد المصارف التجارية في ايلول الماضي ٦٥ مصرفا لديها ٨٥٥ فرعا وكان عددها في العام ١٩٩٣ حوالى ٨٤ مصرفا ولديها ٥٤٩ فرعا.

واستنادا الى هذه الارقام باتت المصارف المتخصصة تشكل نسبة ١٦,٩ في المئة من اجمالي عدد المصارف في لبنان.

- تعود ملكية اسهم المصارف المتخصصة في غالبيتها للمصارف التجارية، فأي مصرف كبير في لبنان بات يملك مصرفا متخصصا يعمل الى جانبه ويستمد قوة استمراره منه.
- بلغت الرساميل الوافدة الى لبنان في الفصل الثالث من العام الماضي ١١,٤ مليار دولار مقارنة بـ ٧,٠٦ مليارات في الفترة عينها من العام ٢٠٠٧ أي بزيادة ٤,٣ مليارات دولار.
- سجل ميزان المدفوعات خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي فوائض تراكمية بلغت نحو ٢,٥ مليار دولار.
- سجلت الصادرات الصناعية في الفصل الثالث من ٢٠٠٨ زيادة نسبتها ١٣,١ في المئة إذ بلغت قيمتها حوالى ١١٢ مليون دولار مقابل ١٠٠ مليون في العام ٢٠٠٧.
- انخفضت فاتورة الكهرباء نتيجة لانخفاض سعر النفط نحو ٧٠٠ مليار ليرة لبنانية.
- زادت إيرادات الدولة من انخفاض سعر النفط ٦٠٠ مليار ليرة (قبل وصول سعر برميل النفط الى ٤٣ دولاراً).

اللجوء الى الإنتاج الخاص حلّ لا مفرّ منه لمشكلة الكهرباء

أسعد نكد (مدير عام كهرباء زحله): لدينا مشروع متكامل والأمر بيد «الطاقة»



زاد الإنفاق على كهرباء لبنان ما يقارب ٥٥٣ مليار ليرة، في العشرة الأشهر الأولى من العام الجاري، مقارنة بالفترة الزمنية نفسها من العام ٢٠٠٧. رغم انخفاض أسعار النفط عالمياً، بعد وصوله الى مستويات قياسية في تموز (يوليو) الماضي، عندما وصل سعر البرميل الى ١٤٧ دولاراً، وتسبب «ذبذبة» الأسعار عدم وضوح آلية التعرفة التي ستعتمدها وزارة الطاقة للمستهلكين، بانتظار الاستقرار في سوق النفط وبالتالي البناء عليها، إلا أنه من المهم التذكير أن عجز الكهرباء متواصل في ظل المواجهة القائمة بين ضعف الانتاج وضخامة الطلب.

في العام ١٩٩٢ وبعد نهاية ١٧ سنة من الحرب الأهلية، أرست الحكومة اللبنانية خطة لاعادة تأهيل البلد وإعماره، وكانت عملية إعادة تأهيل قطاع الكهرباء العنصر الأبرز في هذه الخطة، فقد كلفت أكثر من ٣٣٪ من تكلفة اعادة الاعمار، كما زادت الاستثمارات القدرة على انتاج الطاقة الكهربائية من ٦٠٠ ميغاوات في العام ١٩٩٢ الى ١٤٠٠ ميغاوات في العام ١٩٩٨، إلا أنه مع نمو الطلب على الطاقة بنسبة تقارب ٤ الى ٦٪ سنوياً، عملت الحكومات المتعاقبة والحكومة الحالية على الاهتمام بتأمين مصادر الطاقة، وكان آخرها الاتفاق الذي وقعته حكومة الرئيس **فؤاد السنيورة** مع مؤسسة التمويل الدولية العام الفائت (IFC)، والذي تقدم بموجبه المؤسسة الى الحكومة، ممثلة بالمجلس الأعلى للخصخصة، الذي سيعمل بالتعاون مع وزارة الطاقة والمياه ووزارة المال، خدمات استشارية مالية لمساعدة لبنان في بدء الاستعانة بمنتجي الطاقة المستقلين.

وكما هو الحال مع القانون ٤٦٢/ ٢٠٠٢ الخاص بتنظيم وضع القطاع الكهربائي، ومعالجة مشكلاته ومعضلاته الأساسية، وقعت مذكرة تفاهم بين وزارة الطاقة والمياه مع عدد من الشركات ومن ضمنها شركة كهرباء زحلة. إلا أنه لا يمكن السير بقانون خصخصة القطاع من دون تشكيل الهيئة الناظمة للكهرباء، ويجب أن يمضي مجلس الوزراء سريعاً بتشكيلها، منعاً لتطور التدهور الحاصل في قطاع الكهرباء.

من هنا أيضاً، تأتي التوصية التي شددت عليها ورشة العمل الوطنية التي عقدت في مجلس النواب في أيلول (سبتمبر) الماضي، حول الكهرباء، بضرورة الإسراع في إنجاز واعتماد المخطط التوجيهي العام لقطاع الكهرباء (انتاج، نقل وتوزيع)، يلحظ إضافة مجموعات انتاج حرارية أو تعمل على الطاقات المتجددة، عبر القطاع الخاص (IPP) أو عبر قروض ميسرة من البنك الدولي أو الصناديق العربية والهيئات الدولية المانحة، مع التزام بخطة الحكومة التي قدمت في مؤتمر باريس٣ كإشارة ايجابية لجذب التمويل.

السؤال هو أين أصبح موضوع منتجي الطاقة المستقلين؟ في ظل استحالة قيام الحكومة بانتاج معامل حديثة لتوليد الكهرباء بسبب الأزمة المالية والعجز في الخزينة، رغم أن السير بعملية إصلاح القطاع لم يتوقف، إلا أن الاعتماد على القطاع الخاص بات هو الحل الذي لا مفر منه لإصلاح أزمة الكهرباء المزمنة، بإجماع السياسيين.

يقول المدير العام لكهرباء زحلة **أسعد نكد** منذ أعوام طويلة والأمور معلقة ولا قرارات حاسمة بعيدا من المعالجات الجزئية، وعمليات «الترقيع» التي لم تنتج إلا المزيد من الأزمات. وباختصار كلي فإن مشكلات الكهرباء في لبنان، يمكن تلخيصها بالعجز المتواصل والارتفاع التصاعدي في تكاليف الانتاج، بسبب ارتفاع أسعار النفط عما هو محدد في تعرفة الكيلوات كهرباء، والذي ينتج على أساس سعر البرميل بـ ٢٥ دولاراً، ويغذي هذا الوضع سوءاً حالة معامل الانتاج التي أصبحت قديمة، ولا تلبي فعليا أكثر من نصف حاجة السوق الى الطاقة أي نحو ١١٠٠ ميغاواط من أصل ألفي ميغاواط تحتاجها السوق، مضافاً إليها غياب الجباية المنظمة واستمرار التعديات على الشبكة، الى سواها الكثير الكثير من المشكلات التفصيلية.

ويضيف: رغم سوداوية الصورة فإن «كهرباء زحلة» تعمل منذ مدة على محاولة حفر جبل المشكلات المستعصية بالإبرة! ولا تتوانى هذه الشركة عن القيام بكل المحاولات في سبيل الحصول على موافقة مكتوبة للسماح بتطبيق القوانين الموجودة، وإعادة الحق الى امتياز كهرباء زحلة في الإنتاج، بعد تقاعس مؤسسة الكهرباء، وعدم قدرتها على تأمين التيار الكهربائي.

وأوضح أنه بعد التوصل في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧ الى توقيع مذكرة تفاهم مع وزارة الطاقة، تمهيداً للشروع في الانتاج، تقدمت الشركة بمشروع متكامل لإنشاء معمل نموذجي لإنتاج الطاقة ضمن نطاق امتيازها في منطقة زحلة. وقد اجتاز المشروع المرحلة الأولى في وزارة البيئة، حيث وافق الوزير طوني كرم في ١٣ أيلول (سبتمبر) الماضي، على التقرير المرفوع في طلب الشركة إبداء الرأي بشأن تحديد تقويم الأثر البيئي العائد لمشروع إنشاء وتشغيل محطة توليد الطاقة في زحلة. واليوم بات المشروع في عهدة وزارة الطاقة والوزير آلان طابوريان، فهل يجرؤ على اتخاذ قرار بداية إنقاذ لبنان من هذه الأزمة المزمنة، والتي أصبحت مستفحلة الى درجة تهدد الاقتصاد اللبناني برمّته؟

وذكر **نكد** أن «كهرباء زحلة» التي أنشئت في ١٧ أيلول (سبتمبر) ١٩٢٣، وكانت تتولى انتاج الكهرباء وتوزيعها ضمن نطاق امتيازها في زحلة ومحيطها، ويبلغ عدد مشتركيها اليوم نحو ٤٢ ألف مشترك، استمرت في إنتاج الكهرباء حتى العام ١٩٦٩، حين طلبت منها سلطة الوصاية استبدال إنتاج الطاقة بشرائها بتعرفة محددة من «كهرباء لبنان» التي كان لديها فائض كبير في الإنتاج. وقبلت «كهرباء زحلة» ذلك الأمر ضمن شرطين صريحين ومحددين هما:

– أن تؤمن «كهرباء لبنان» لشركة زحلة كامل القدرة اللازمة لإيصال الطاقة الكهربائية الى نطاق الامتياز.

– أن تزود «مؤسسة كهرباء لبنان» «شركة كهرباء زحلة» بالطاقة الكهربائية التي تحتاجها على مدى ٢٤ ساعة ومن دون انقطاع.

لكن ظروف الحرب التي عاشها لبنان منعت «كهرباء لبنان» الوفاء بالتزاماتها. وبعد انتهاء الحرب استمرت «كهرباء لبنان» في سياسة التقنين والتي زادت يوما بعد يوم.

واليوم، وبعد ١٨ عاما على انتهاء الحرب، لا تزال «مؤسسة كهرباء لبنان» غير قادرة على تأمين الكهرباء، وهذا ما دفع بـ «شركة كهرباء زحلة»، وبعد طول انتظار، أن تذكّر سلطة الوصاية بحقوقها وحقوق مشتركيها في الحصول على الطاقة.

وأشار الى أن «كهرباء زحلة» ملزمة قانونا الحفاظ على كادراتها الفنية والإدارية



من اليسار مدير عام كهرباء زحلة أسعد نكد يشرف على الاعمال

والعمالية من الموظفين، وعلى مواكبة التطور في تحديث منشآتها وآليات الجباية والمراقبة، واعتماد تكنولوجيا المعلومات في المجالات كلها، لمواجهة تزايد الطلب على الطاقة من جهة وللتمكن من توزيع التيار على مدار الساعة. وعدم قيام «كهرباء لبنان» بتأمين التيار الكهربائي للشركة بالكمية الكافية لخدمة مشتركيها على مدار الساعة يكبد الشركة ومشتركيها خسائر فادحة.

ولفت الى أن التقنين المستمر يرهق كاهل المواطنين والمؤسسات الذين باتوا يدفعون ٤ فواتير عوضا عن فاتورة واحدة: الأولى لشركة الكهرباء، الثانية لأصحاب المولدات الخاصة، الثالثة لإصلاح الأعطال الكهربائية المنزلية من جراء عدم تأمين التيار بالجودة المطلوبة من أصحاب المولدات، والرابعة ناتجة من الضرائب التي يدفعها المواطنون بسبب العجز المتفاقم في المالية العامة من جراء العجز في «كهرباء لبنان».

وأثار موضوع أصحاب المولدات الكهربائية الخاصة، الذين يعملون بشكل خارج عن القوانين وبكل المعايير وعلى كل المستويات، ويفرضون على المشتركين مبالغ مالية خيالية أصبحت أشبه بـ«خوات» لا مفر للمواطنين من دفعها، وإلا يتم حرمانهم من طاقة المولدات، والبلديات تمنع على غير قلة من المحتكرين تشغيل مولداتهم الخاصة لتوزيع الطاقة. وسأل عن أسباب غياب الرقابة عنهم. وقال نكد: بناء على كل ما سبق، تقدمت «كهرباء زحلة» باقتراح حل عملي وقانوني وعاجل لحل أزمة الكهرباء كاملة، ضمن النطاق الجغرافي لعمل الشركة، انطلاقا من اعتراف المعنيين جميعا، وفي مقدمهم وزير الطاقة، بأن استجرار الطاقة من دول مجاورة قد يشكل حلاً موقتاً وليس نهائياً لأزمة الكهرباء. وأضاف: اقتراح «كهرباء زحلة» مبني على أن تعود الى الإنتاج بموجب صلاحياتها القانونية المنصوص عنها في عقد الامتياز مع الدولة. وهذا الحل عملي وقانوني وعاجل لأزمة الكهرباء في المنطقة الجغرافية التي يغطيها عمل الشركة. والحل سهل التحقيق أيضا ولا يكلف خزينة الدولة ليرة واحدة، بل يخفف عنها عبئا ثقيلا من الناحية المادية. والحل يكمن في معاودة «كهرباء زحلة» إنتاج الكهرباء وتوزيعها استنادا الى دفتر شروط امتيازها الحصري، الذي يمنحها هذا الحق. فالشروط التي على أساسها توقفت الشركة عن الإنتاج لم تعد قائمة، والظروف التي أوجدت تلك الشروط لناحية وجود فائض لدى «مؤسسة كهرباء لبنان» زالت كليا أيضا، وبالتالي فإن معاودة الإنتاج استنادا الى دفتر شروط الامتياز ذي الطابع التعاقدي – التشريعي لا تحتاج الى تشريع جديد، بل تتطلب تفهما وتعاونا من الإدارة، وتحديدا من سلطة الوصاية لأعمال مواد دفتر الشروط المتعلقة خاصة بالإنتاج والتعرفة والحفاظ على التوازن المالي للشركة.

و«شركة كهرباء زحلة»، إذ تأخذ على عاتقها معاودة إنتاج الطاقة الكهربائية وتوزيعها على المشتركين، ستعمل على إنشاء معمل حديث لإنتاج الطاقة الكهربائية، يعتمد أفضل المعايير البيئية ويعمل على الفيول والغاز. وستعمل الشركة على زيادة رأسمالها عبر فتح باب الاكتتاب أمام المواطنين البقاعيين.

أما مميزات المشروع:

–أولا إنه حل قانوني على أساس تشريعي يتمثل في دفتر شروط الامتياز



معاينة الشبكة وتصليح الاعطال

وقانون تنظيم قطاع الكهرباء (القانون رقم ٤٦٢ / ٢٠٠٢ – المادة ٢١ منه) ويتماشى مع التوجه العام للدولة، في أن الحل النهائي لأزمة الكهرباء يكمن في إنتاج الطاقة محليا وبفائض لمواجهة الطلب المتزايد.

– الحل غير مكلف للدولة لأن الشركة ستتحمل كل الأعباء والتكاليف ومخاطر إنشاء معمل حديث في الظروف الصعبة التي يمر فيها لبنان والمنطقة.

– الحل يؤمن استقلالية لإنتاج التيار الكهربائي في منطقة البقاع الأوسط، ما يوفر الطاقة التي ترسل الى هذه المنطقة ويمكن عندها تخصيصها لمناطق أخرى. كما أن تأمين الكهرباء في هذه المنطقة على مدار الساعة سيؤدي الى تنميتها وزيادة فرص الاستثمارات وإنشاء المعامل والمصانع فيها، وسيؤدي ذلك الى خلق فرص عمل لأبناء المنطقة، ما يمنع هجرتهم الى مناطق أخرى أو الى الخارج.

– هذا الحل سيجعل أبناء البقاع الأوسط يدفعون فاتورة واحدة معقولة للكهرباء عوضا من دفع ٤ فواتير.

– إنشاء معمل حديث لتوليد الطاقة سيؤمن المواصفات البيئية المطلوبة وينهي عمل المولدات الخاصة التي تعمل خارج القانون وتسبب أضراراً بالغة للبيئة في المنطقة، ويؤمن للمواطنين الكهرباء على مدار الساعة بنوعية وجودة ممتازتين.

– هذا الحل يؤمن إنتاج الطاقة عبر قنوات صحيحة تخضع لمراقبة سلطة الوصاية وإشرافها، ويوفر للخزينة العامة سداد كامل الرسوم والضرائب عن الطاقة المنتجة إضافة الى العمل بحسب أفضل المعايير الدولية للإنتاج.

– الحل المذكور سيوفر على «كهرباء لبنان» ما لا يقل عن ٥٠ مليون دولار من الخسائر السنوية التي تتكبدها من عملية إنتاج الطاقة لهذه المنطقة.

ورأى **نكد**، أن السماح لعدد من الشركات الخاصة بالإنتاج في عدد من المناطق، يبدو فكرة رائدة ولكنه يحتاج الى تشريع خاص غير متوافر اليوم، فإن وضع «كهرباء زحلة» يختلف لأن القانون يسمح لها بالإنتاج. وبالتالي فإن تسهيل المشروع الذي تقدمت به الشركة المشهود لها بجودة عملها والحاصلة على شهادة (iso)، يمكن أن يشكل مشروعا نموذجيا يعتمد عليه في مرحلة قريبة لإعطاء تراخيص بالإنتاج لشركات لبنانية خاصة أخرى لتوليد الطاقة في عدد من المناطق. وهذا الحل قد يشكل المدخل الفعلي الى الحل النهائي لأزمة الكهرباء المتمادية في بلد يفترض أن يكون قبلة الأنظار ومقصد السياح في منطقة الشرق الأوسط. ■

مشروع قانون ضمان الشيخوخة بين مؤيديه ومعارضيه

أرباب العمل: انه خطوة مهمة تؤمن الحماية الإجتماعية لجميع اللبنانيين

العمال: المشروع يضع يده على أموال الناس وسيؤدي الى إفلاس الضمان الإجتماعي

عاد مشروع قانون ضمان الشيخوخة ليشكّل مادة للجدل بين الأطراف اللبنانيين. ولم تتوصل اللجان النيابية المشتركة بعد الى صيغة نهائية للمشروع، بانتظار ولادة تسوية توفّر مظلة رعائية صحية للمواطن وتحفظ حقوق العمال وأصحاب العمل.

وفي الوقت الذي رأى فيه رئيس لجنة الصحة العامة والعمل والشؤون الإجتماعية في مجلس النواب النائب الدكتور عاطف مجدلاني ان مشروع القانون خطوة مهمة تؤمن الحماية الإجتماعية للبنانيين كافة، مركزاً على مساهمة الدولة المتواضعة في هذا الصندوق وإدارته المالية المستقلة تماماً، أكد رئيس التكتل النقابي المستقل وعضو مجلس إدارة الضمان في لبنان السيد جورج علم من جهته ان مشروع القانون محكوم بالفشل كونه لم يبحث مع أصحاب العمل والمضمونين، معربا عن تأييده لقاعدة التكافل الإجتماعي ورفضه للنظام الرأسمالي المتوحش القائم حالياً.

واليوم يتساءل كثيرون عمّا ستكون عليه الحال مع القانون الجديد المقترح لضمان الشيخوخة، وما هي أبرز بنوده، وأين تتلاقى وتتناقض مع طروحات العمال؟ ولماذا يثير هذا الأخير تحفّظ الهيئات الإقتصادية؟

وللإجابة على هذه الأسئلة وسواها، أجرت مجلة «البيان الإقتصادية» حديثين مع طرفي نقيض شرحا فيهما التباينات والنقاط المشتركة لقانون يعول عليه توفير حياة تقاعدية ورعاية صحية للعمال والموظفين.

النائب عاطف مجدلاني



«مشروع القانون خطوة مهمة لتأمين الحماية الإجتماعية لكل اللبنانيين»

أكد رئيس لجنة الصحة العامة والعمل والشؤون الإجتماعية في مجلس النواب النائب الدكتور عاطف مجدلاني ان مشروع قانون ضمان الشيخوخة خطوة مهمة تؤمن الحماية الإجتماعية للبنانيين كافة. وكانت الأحداث المأسوية التي شهدها لبنان خلال السنوات القليلة الماضية منعت الحكومة من إقراره سابقاً، وبالتالي، فإن نظام التقاعد والحماية الإجتماعية (المعروف بمشروع قانون الشيخوخة) يأتي ليحل مكان نظام تعويضات نهاية الخدمة، خصوصاً أن الأخير يعتمد على الاشتراكات التي يدفعها رب العمل عن المضمون حتى بلوغه سن التقاعد من دون أية ضمانات إضافية.

أما النظام الجديد فيغطي التقديمات التالية: معاش التقاعد، معاش العجز، معاش ورثة المضمون في حال وفاته وتقديمات ضمان المرض والأمومة بعد التقاعد، ويستفيد أيضاً من ضمان الشيخوخة جميع العاملين في المهن الحرة واللبنانيون العاملون في الخارج في حال انتسابهم الى هذا النظام من خلال دفع نسبة من الاشتراكات ليحصلوا بعد سنوات على معاش تقاعدي في لبنان. وقد هدف المشترع من وراء ذلك الى تعزيز علاقة المغتربين بوطنهم الام.

من يدفع الكلفة

وتابع النائب مجدلاني: يقضي النظام الجديد، وبحسب الدراسات الإكتوارية، بأن يدفع رب العمل عن الأجير نسبة ١٢,٢٥ في المئة من راتب الأخير الذي يدفع بدوره نسبة ٥٪، في حين ان المغترب يدفع كل هذه النسب مجتمعة والدولة ٠,٤٥ في المئة. أما في نظام تعويض الخدمة الحالي فيدفع رب العمل ٨,٥ في المئة من راتب الأجير، بينما الأجير لا يدفع شيئاً.

ويلحظ مشروع القانون الانتقال الإلزامي الى نظام «التقاعد والحماية الإجتماعية» الجديد لكل المضمونين ممن لم يبلغوا سن الخامسة والخمسين والأجراء الذين يدخلون العمل بعد وضع القانون حيّز التنفيذ، علماً انه خلال فترة السنتين الانتقالية، يلزم أرباب العمل بتقديم بيانات مفصّلة عن اجرائهم للضمان وأن يدفعوا ما يتوجّب عليهم نقداً أو بالتقسيط على سنوات.

أما من لا تنطبق عليهم هاتان الوضعيتان فلهم حرية الاختيار، فإما أن يظلوا خاضعين للنظام القديم أو الانتساب لنظام التقاعد والحماية الإجتماعية خلال سنة من وضعه حيّز التنفيذ، شرط ان تخوّلهم المدة المتبقية لبلوغ سن التقاعد بالحصول على المعاش التقاعدي.

مساهمة ضئيلة من الحكومة

وأضاف مجدلاني: تساهم الحكومة مساهمة ضئيلة جداً في هذا الصندوق، ولكن الإدارة المالية مستقلة تماماً. ومن جهتنا، نتمسّك ونصر على ضرورة استقلالية هذا النظام، وعدم اتباعه الى صندوق الضمان، لكن وسط الاعتراضات النيابية تم التوصل للأسف الى تسوية سياسية، وهي عبارة عن خطوة اصلاحية وتقضي بتقليص عدد مجلس إدارة الضمان من ٢٦ شخصاً الى ١٤ موزعين بين ٤ ممثلين للحكومة، ٥ ممثلين لأرباب العمل و٥ ممثلين للعمّال شرط ان يكون هؤلاء من حاملي الشهادات الجامعية، الى تشكيل هيئة تتولى إدارة صندوق ضمان الشيخوخة مؤلفة من رئيس، نائبين للرئيس، وأمين سر.

الى جانب ذلك، ثمة اصرار على التوصل الى اصلاح حقيقي لإدارة الضمان يكفل حقوق المواطنين كافة.

وأشار مجدلاني الى ان الحكومة فضلت ترك تحديد نسبة المعاشات التقاعدية عبر مراسيم صادرة من مجلس الوزراء حرصاً منها على مواكبة التغييرات التي قد تطرأ في حياة الناس اليومية، والتعديلات التي قد تطاول المعاشات والحد الأدنى للأجور.

وختم مجدلاني: يضم مشروع القانون نقاطاً إيجابية مختلفة بالرغم من وجود بعض الثغرات، أما في ما يتعلق باعتراض البعض على عدم دعوة الهيئات الاقتصادية وممثلي العمّال الى الاجتماعات، ففي ذلك نقطة إيجابية لجهة «الاعتراض المنظّم» والملاحظات الواضحة التي نتجت عنه والتي ستؤخذ كلها بالإعتبار. ■

جورج علم - التكتل النقابي المستقل

لو أقر المشروع سيؤدي الى إفلاس صندوق الضمان الإجتماعي

رئيس التكتل النقابي المستقل وعضو مجلس إدارة الضمان في لبنان جورج علم أوضح ان انتماءه الى الفريق الوحيد صاحب المصلحة في



جورج علم

التكتل النقابي المستقل

صدور قانون يضمن التقاعد والحماية الإجتماعية.

وقال: «لولا جهود الحركة النقابية والنضالات العمالية لما وجد الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي، ومشروع قانون ضمان الشيخوخة محكوم بالفشل كونه لم يبحث أصلاً مع أصحاب العمل والمضمونين، ولا يحق لأي كان حتى الدولة مصادرة حسابات المضمونين الفردية تحت شعار الحماية الإجماعية».

أضاف: «وتتفاوت الآراء في ما يتعلق بربط المشروع أو عدم ربطه بصندوق الضمان. فالعمال طالبوا بفصله عن الصندوق، أما نحن فنرى ان هذا الموضوع يدخل في صلب مهامه ودوره الوطني. ولطالما رفضنا لجنة الاستثمار، ونسعى للمشاركة مع أصحاب العمل في مراقبة وإدارة الأموال. أما النظام الترسملي فهو إحدى وجهات النظر المطروحة، في ظل الخلافات الكبرى التي تحيط بهذا الموضوع».

وتابع علم: «نؤيد التكافل الإجتماعي حرصاً على مصلحة المضمون. ولا يمكن أن نرضى بتخلّي الدولة عن دورها كراع ونترك للنظام الرأسمالي المتوحش حرية ابتلاع الضعفاء. وخير دليل على ذلك ان غالبية الصناديق العالمية على حافة الإفلاس وتستنجد بدعم الحكومات لإنقاذها، بينما لا يزال صندوق الضمان الإجتماعي في لبنان يتمتع بالملاءة والوفرة، برغم مماطلة الدولة في الإيفاء بمساهماتها وتأخر المؤسسات بتسديد اشتراكاتها، ما يدفع بفرع نهاية الخدمة الى تسليف فرعي المرض والأمومة والتعويضات العائلية اللذين يعانيان عجزاً.

كما وندعم بقاء صندوق الضمان مؤسسة ثلاثية التكوين تمثل الأفرقاء كافة. فيتشارك هؤلاء في إدارة أموالها بعد تحريرها من الهيمنة الحكومية والسياسية.

أفضل أنظمة الضمان

أما في ما يتعلق بشق مراقبة ومساءلة الصندوق فهي مناطة باللجنة الفنية وبديوان المحاسبة».

ويرى علم «ان أفضل نظام لضمان حقوق المتقاعدين وأصحاب العمل هو النظام الذي تشارك فيه الأطراف كافة وتحميه الدولة. هو الأنسب كونه يؤمن الحد الأدنى من العيش الكريم ويساوي المضمونين بموظفي الدولة والأجهزة العسكرية، بعيداً عن التمييز الطبقي والإجتماعي».

وأشار علم الى «ان لا مصلحة لأي من القوى السياسية بمشروع قانون ضمان الشيخوخة المقدّم منذ العام ٢٠٠٤، كونه منقوصاً ولا مصلحة فيه لأحد باستثناء شركات التأمين في لبنان.

إفلاس منتظر للضمان

وبالتالي، فإن هذا المشروع يضع يده على أموال الناس وسيؤدي لو أقِرّ الى إفلاس الضمان الإجتماعي بفروعه كافة، نتيجة عجز فرعي المرض والأمومة والتعويضات العائلية وتهافت المضمونين على سحب تعويضاتهم، مما سيؤدي الى إفلاس الصندوق.

مطلوب ضمانة قيمة الأجور

وفي رأيي أنه قبل المحافظة على القيمة الفعلية لرواتب التقاعد، علينا أولاً حماية القيمة الفعلية للأجور والتي تشهد تهرباً من دفع المتوجبات المالية القانونية بدءاً من بدلات النقل، مروراً بالتعويضات العائلية وصولاً الى المنح الدراسية. وللأسف تتهرب الدولة من دفع ملحقات الرواتب هذه، لذا لا بد من إصلاح هذا الخلل وإيجاد الحلول النهائية».

وختم علم: «علينا مواجهة هذا الواقع من خلال إبرام عقد اجتماعي جديد انطلاقاً من خطة إصلاحية شاملة. ولن يكون هناك حل جذري لهذه المعضلات إلا عبر قيام الدولة الواحدة والمستقرة». ■

عيوب مشروع ضمان الشيخوخة
كما عددها مجلس الضمان والاتحاد العمالي

وضع مجلس ادارة الضمان الاجتماعي ملاحظاته حول المواد الايجابية والسلبية في مشروع ضمان الشيخوخة. وهنا ابرزها:

اولا: يعتمد النظام المقترح على مبدأ الرسملة كأساس لاحتساب المعاش التقاعدي، الامر الذي يتعارض مع مبدأ التكامل الاجتماعي بين الخاضعين اليه والذي يتأمن باعتماد مبدأي الرسملة والتوزيع معا.

ثانيا: لم يحدد المشروع قيمة المعاش التقاعدي بوضوح وتركه الى مراسيم لاحقة تصدر عن مجلس الوزراء، ما يتعارض مع مبدأ الشفافية التي تضمن حقوق الاشخاص الخاضعين في ظل احكام النظام الجديد في مقابل التخلي عن مكتسباتهم في ظل النظام الحالي.

ثالثا: ان المشروع ضرب اسس الاستقرار الاجتماعي عن طريق تغيير قواعد استحقاق تعويضات نهاية الخدمة في مرحلة متقدمة من السن للمضمونين، عندما حدد سقف الخضوع الالزامي للمضمونين الذين هم في الخدمة بتاريخ وضع النظام موضع التطبيق بخمسة وخمسين عاما، مما سيؤدي الى قيام الآلاف منهم بتصفية تعويضاتهم تحت ضغط الحاجة الى مواجهة التزاماتهم الاجتماعية التي نتجت عن خضوعهم للنظام السابق (شراء مسكن، تأمين تخصص جامعي..).

رابعا: لم ينص مشروع القانون على ضمانة الدولة الكاملة له، بما يتعارض مع دور الدولة الحافظة لحقوق الانسان والراعية لانظمة الحماية الاجتماعية. وان نظاما يتصف بهذه الشمولية يتطلب ضمانات مالية كاملة مشابهة للضمانات المالية والمصرفية.

الاتحاد العمالي

ووضع الاتحاد العمالي ملاحظاته التالية:

اولا: تأمين نظام قائم على التوزيع اي نظام التكافل والتضامن الاجتماعي الذي يضمن حدا ادنى للاجر وحددنا النسبة على الا تقل عن ٨٠ في المئة من الحد الادنى الحقيقي للاجر.

ثانيا: ان يشمل هذا النظام تأمين الطبابة والاستشفاء للمضمون وخلفائه وعائلته وإعطاءهم الحماية الاجتماعية.

ثالثا: ان يكون هذا النظام بكفالة الدولة وخصوصا ان المشروع يتحدث عن استثمار للاموال الذي يفترض ان يؤمن له كفالة الدولة لجهة المعاش التقاعدي بحده الادنى، لضمانه وحمايته من مخاطر التوظيف والتضخم مع الحفاظ على القيمة الشرائية لرواتب التقاعد. لذلك ربطناها بحد ادنى حقيقي للاجور ينعكس تاليا على نسب التقاعد التي طلبنا الا تقل عن ٨٠٪ من الاجر الاخير الذي يتقاضاه العامل.

ظافر شاوي رجل الأعمال المتعدد النشاطات الإقتصادية:

الأزمة المالية العالمية ستؤثر سلباً على الإقتصاد اللبناني وعلى الصناعة بخاصة

رجل الأعمال والمشاريع المنتجة والمتعددة ظافر شاوي رد على أسئلة البيان بصراحة وباختصار مؤكداً تأثر الإقتصاد اللبناني بالأزمة المالية والعالمية لا سيّما القطاع الصناعي الذي سيواجه الركود في المبيعات والتسويق، خلافاً لما عرفه القطاع إثر انتخاب الرئيس سليمان حيث شهدنا فورة اقتصادية.

وأعطى شاوي نماذج حيّة عن شكاوى القطاع الصناعي التي ترفع من كلفة الإنتاج (انقطاع الكهرباء مثلاً)، كما عدّد المطالب وهي قابلة للتحقيق بأقل كلفة وأقصر وقت. وكان جوابه على آخر سؤال مثيراً للقلق وفي الوقت عينه داعياً الى التفاؤل.



لبنان تأثر اقتصادياً

■ السؤال الاكبر الذي يتردد في جميع المحافل اليوم ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية وعلى قطاعكم خاصة (الصناعة)، ما هو رأيكم؟

– ليس هناك تأثير مباشر للأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي في لبنان، وذلك نظراً لحجم المصارف وللمراقبة الشديدة والحكيمة من قبل مصرف لبنان. إنما لبنان ليس بجزيرة وممّا لا شك فيه أن عدداً كبيراً من أثرياء لبنان فقد جزءاً كبيراً من ثروته نظراً لتدهور أسواق الأسهم في العالم. وعلاوة على ذلك سيشهد لبنان تباطؤاً أكيداً في وصول المساعدات من الدول المانحة وفي التحويلات التي تصل من اللبنانيين غير المقيمين. وبالتالي سوف يتأثر الإقتصاد اللبناني بالركود العالمي، والصناعة هي أيضاً ستواجه ركوداً سواء في مبيعاتها في السوق المحلي نظراً لانخفاض القوة الشرائية للمواطن، وفي صادراتها حيث المنافسة ستزداد شراسة والأسعار قد تتدنى.

انتخاب الرئيس أنعش الحركة الصناعية

■ قبل الازمة المالية ونتيجة التوافق السياسي والاستقرار الأمني، انتعشت الحركة الصناعية في لبنان، بدليل حركة الاستيراد في مرفأ بيروت والحركة في الاسواق، ماذا حصل بعد الازمة، مع العلم انه تم انخفاض في اسعار النفط واسعار العملة الاوروبية واسعار العديد من المنتجات الاستهلاكية؟

– لا شك أن المرحلة الزمنية التي بدأت مع انتخاب فخامة رئيس الجمهورية واستمرت حتى الآن أنعشت الحركة الصناعية، وخير دليل عدد الزائرين الى لبنان من مغتربين وسواح من مختلف الجنسيات الذين ساهموا في فورة اقتصادية أكيدة. وحتما شعر بذلك منتجو النبيذ مثلاً فكان هنالك ازدياد ملحوظ في مبيعاتهم خلال موسم الصيف.

انقطع التيار الكهربائي في مكتبي ١٤ مرة في يوم واحد!

وجواباً على سؤالكم على ما حصل بعد الأزمة في لبنان، فلا يمكن لنا الآن ان نستنتج ماذا سيحدث. أن الأزمة مستوردة ولم يتضح بعد مدى تأثيرها على لبنان. الجميع يأمل ان تكون قد بلغت حدها في الخارج وأن يكون تأثيرها على لبنان محدوداً.

وحول تأثير هبوط أسعار النفط والعملات قال شاوي: ان هبوط أسعار النفط والعملات الأوروبية وبعض المنتجات قد يساعد القوة الشرائية شرط أن لا يؤدي الى ركود بسبب العوامل التي ذكرناها سابقاً.

نموذج عن شكاوى الصناعة

■ ما الذي يشكو منه القطاع الصناعي في لبنان، وماذا تقترحون لإزالة المعوقات التي تعترضكم؟

– يشكو القطاع الصناعي في لبنان من مشكلات عديدة، ولكي نكون إيجابيين علينا ان نذكر أن القروض المدعومة تشجع على الإستثمار وعلينا ان نشكر الدولة لهذا الدعم. يتابع: ما يشكو منه القطاع الصناعي هو كون الكلفة الإنتاجية في لبنان تفوق بكثير الكلفة الإنتاجية في الدول المجاورة. وأذكر على سبيل المثال لا الحصر، كلفة النفط، كلفة الإتصالات، الرواتب وقد تمت زيادتها بشكل غير مدروس منذ فترة قريبة من الزمن، إضافة الى حالة الطرقات وصعوبات النقل، ويؤسفني ان أذكر هنا ان التيار الكهربائي انقطع في مكتبي أربع عشرة مرة وبالتحديد في ٢٥/١١/٢٠٠٨ بالذات. والسؤال المطروح لماذا؟

المطالب المحقة

■ لديكم الكثير من المطالب والكثير من الوعود لتحقيقها فأين صارت مطالبكم؟

– علينا أن نبذل كل ما في وسعنا رغم الظروف الصعبة وألاّ نتكل على مطالب طال انتظارها، وما يقلقني هو ما سوف نواجهه من صعوبة في التصدير نظراً للأزمة العالمية، وقد نواجه حتما تأخيراً في التحصيل.

وحول مطالب رجال الأعمال والصناعيين قال شاوي: مطالبنا بسيطة: دعم الطاقة، تسهيل الإتصالات والمواصلات فمثلاً في معمل SICOMO طلبنا منذ أشهر لاقطاً للهاتف الخليوي وما زلنا ننتظر تركيبه حتى الآن.

٢٠٠٨ جيدة و ٢٠٠٩ مجهولة!

■ كيف تتوقّعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وماذا تخططون للأعوام المقبلة؟

– كما سبق وذكرت كانت سنة ٢٠٠٨ أفضل من الناحية الأمنية من السنتين السابقتين وذلك رغم نكسة شهر أيار. وإننا نتوقع ان تكون نتائجنا عام ٢٠٠٨ جيدة في شركتي شاتو كسارة وسيكومو على سواء.

التوقعات لعام ٢٠٠٩ لن تكون دقيقة نظراً للأزمة الحالية وما سيكون عليها من تأثير على مبيعاتنا وخصوصاً على صادراتنا. فلنبق متفائلين. ■



نبيل عيتاني (مؤسسة تشجيع الإستثمارات - IDAL) :

المناخ الإستثماري في لبنان لا يزال جاذباً و٣,٥ مليارات دولار قيمة التدفقات في ٢٠٠٨

تتصاعد حركة التدفقات النقدية للإستثمارات الأجنبية المباشرة الى لبنان عاماً بعد عام، فمن مليار و٥٠ مليون دولار عام ٢٠٠٤ الى ٣ مليارات و٥٠٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٨. أما المشاريع التي استفادت من خدمات وحوافز مؤسسة تشجيع الإستثمارات «إيدال» مدى خمس سنوات تاريخ إطلاق العمل بقانون تشجيع الإستثمارات عام ٢٠٠٣ فبلغت قيمتها ملياراً و١٦٨ مليون دولار موزعة على ٣٢ مشروعاً.

رئيس مجلس إدارة إيدال ومديرها العام نبيل عيتاني اعتبر ان لبنان اليوم وبعد الأزمة المالية العالمية، أمام تحد كبير لجهة تهيئة الأرضية الصالحة لاستقبال رؤوس الأموال وتوفير الطمأنينة للمستثمرين، مشيراً الى استعداد اعداد المستثمرين لإطلاق مشاريع جديدة في لبنان واستكمال ما توقف منها بفعل الأحداث الماضية، كاشفاً عن فرص واعدة في القطاعات العقارية والسياحية والزراعية وصناعة الأغذية وقطاع تكنولوجيا المعلومات والإتصالات.

لبنان واحة آمنة للإستثمارات

■ برأيكم أين موقع لبنان من الأزمة المالية العالمية؟

– أثبتت جميع الدراسات التي أجريت حول التداعيات الممكنة للأزمة المالية العالمية على العالم العربي، ان لبنان سيكون بمنأى عن أي تأثير مباشر، وذلك بفضل السياسات المتحفظة والحكيمة التي يتبعها القطاع المصرفي وما يرافقها من رقابة متشددة على عمل المصارف.

ونتيجة هذا الوضع، يضاف اليه الاستقرار الذي ينعم به، تدفقت الأموال نحو لبنان باعتباره واحة آمنة للإستثمارات، فأصبحنا اليوم أمام تحدّ كبير لجهة تهيئة الأرضية الصالحة لاستقبال الأموال وتوفير الطمأنينة للمستثمرين خصوصاً على صعيد القطاعات المنتجة.

■ كيف تتعامل «إيدال» اليوم مع الوضع الذي ذكرتموه؟

– كمؤسسة تشجيع الإستثمارات، نحن اليوم في طور تكثيف الجهود لتحقيق فرص حقيقية للتدفقات النقدية، ومهمتنا كما هو معروف إيجاد بيئة استثمارية متكاملة لهذه التدفقات، خصوصاً بعد عودة الحياة الطبيعية الى لبنان.

٣,٥ مليارات دولار تدفقات ٢٠٠٨

■ كيف تقيمون حركة الاستثمارات حتى هذه الفترة من العام؟ وما هي أبرز المشاريع؟

– اذا راقبنا حركة التدفقات النقدية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الى لبنان، لتبيّن لنا أن الأرقام سجلت ارتفاعا بخط بياني متصاعد. فمن مليار و٥٠ مليون دولار خلال العام ٢٠٠٤، وصلت هذه الاستثمارات إلى مليار و٧٨٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٥، فإلى مليارين و٣٣٥ مليون دولار في العام ٢٠٠٦ و٣ مليارات و٣٠٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٧. والى ما يزيد عن ٣ مليارات و٥٠٠ مليون دولار العام ٢٠٠٨. وهذا يدل على ان المناخ الاستثماري في لبنان لا يزال جاذبا.

أما بالنسبة إلى المشاريع التي استفادت من خدمات وحوافز «ايدال»، ومع مرور خمس سنوات على إطلاق العمل بقانون تشجيع الاستثمارات مطلع العام ٢٠٠٣، بلغت قيمة المشاريع التي تقدمت بطلبات إلى الشباك الواحد لإصدار التراخيص One Stop Shop ، سواء التي استفادت من حوافز القانون المذكور أو تلك التي لا تزال قيد الدرس، مليارا و١٦٨ مليون دولار. أما العدد، فهو ٣٢ مشروعا توزعت على كل القطاعات الإنتاجية التي تدخل ضمن مهام «ايدال» والتي ينص عليها القانون.

■ ■ ■

تتدفق الأموال نحو لبنان باعتباره واحة آمنة للإستثمارات

■ ■ ■

واستقطبت السياحة الحصة الأكبر من الاستثمارات سواء كان بالنسبة إلى عدد المشاريع أو إلى حجم الاستثمار. ويسجل عدد المشاريع في هذا القطاع ١٤ مشروعا أقيمت أو ستقام فور الموافقة على منحها الحوافز. وبلغ حجم الاستثمار في هذه المشاريع مليارا و١٤ مليون دولار، كما أنها الأكثر توفيرا لفرص العمل لاسيما وأن هذه الفرص قاربت ٣٧٠٠ مع نهاية العام ٢٠٠٧.

وحلت الصناعة في المرتبة الثانية إذ استقطبت حوالي ٩٨ مليون دولار أي ما نسبته ٨,٤ في المئة من مجموع الاستثمارات. ووفر هذا القطاع ٢٧٧ فرصة عمل.

وكانت المرتبة الثالثة من نصيب القطاع التكنولوجي الذي سجل خمسة مشاريع، وقد بلغ حجم الاستثمار فيها لغاية نهاية العام ٢٠٠٧ أكثر من ١٥ مليون دولار. أما فرص العمل التي توافرت فيه، فوصلت إلى ١١١ فرصة. ويعتبر هذا القطاع من المجالات الواعدة التي توفر فرصا متعددة غير مستثمرة بشكل كامل، علما أن لبنان يتمتع بالعديد من الميزات المشجعة في هذا الإطار، خصوصا الموارد البشرية المتخصصة الكفوءة.

وسجل قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قيام ٣ مشاريع تخطت قيمتها ٧,٥ ملايين دولار وفرت ١٦٤ فرصة عمل.

وبلغ عدد المشاريع التي أقيمت في الصناعات الغذائية ثلاثة مشاريع ناهزت قيمتها ١٥ مليون دولار ووفرت ٤٤٠ فرصة عمل.

الحصة الأكبر للقطاع السياحي

■ ما هي أهم القطاعات الجاذبة للاستثمار؟

– هناك العديد من الفرص الاستثمارية الواعدة في القطاعات الاقتصادية اللبنانية. فبالإضافة إلى القطاع العقاري الذي شهد اتجاها تصاعديا مهما خلال الفترة السابقة ولا يزال، هناك القطاع السياحي الذي يحتمل المزيد من الاستثمارات في البنية الفندقية، إلى جانب قطاع الخدمات حيث تتوافر فرص واعدة في الاستشفاء والسياحة الاستشفائية وسياحة المؤتمرات. وهناك القطاع الزراعي الذي يقدم فرصا جيدة في الزراعات العضوية وزراعة الأحراج المستعملة في صناعة الأخشاب. كما تتوافر فرص أيضا في صناعة الأغذية والمواد الكيماوية والمفروشات والمجوهرات. ويشكل قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مجالا مهما للتوظيف حيث تكثر الفرص الواعدة التي حددت دراسة أعدتها «ايدال» بالاشتراك مع الاتحاد الأوروبي عددها بـ٢٦ فضلا عن الصناعة الإعلامية. وإذا ما سمحت الظروف بالمضي قدما بالخصخصة، فإن هذه العملية ستخلق فرصا جذابة جدا في القطاعات التي سيتم تحريرها.■

التوزيع القطاعي للمشاريع التي أنجزت عبر «ايدال» ٢٠٠٣ – ٢٠٠٧

القطاع	عدد المشاريع	النسبة من المجموع العام	حجم الاستثمارات	النسبة من المجموع العام	فرص العمل	النسبة من المجموع العام
الصناعات الغذائية	٣	٩,٤	١٤,٩٥٠,٠٠٠	١,٣	٤٤٠	٩,٣
الصناعة	٦	١٨,٨	٩٧,٨٥٨,٠٠٠	٨,٤	٢٧٧	٥,٨
الزراعة	١	٣,١	٩,٠٠٠,٠٠٠	٠,٨	٦٢	١,٣
تكنولوجيا المعلومات والاعلام	٣	٩,٤	٧,٥٤٥,٠٠٠	٠,٧٪	١٦٤	٣,٥
السياحة	١٤	٤٣,٨	١,٠١٤,٤٨٤,١٤٦	٨٧,٥	٣٦٨٥	٧٧,٨
التكنولوجيا	٥	١٥,٦	١٥,١١٣,١٤٥	١,٣	١١١	٢,٣
المجموع	٣٢	١٠٠٪	١,١٥٨,٩٥٠,٢٩١	١٠٠٪	٤,٧٣٩	١٠٠٪

انطوان عيد (مؤسسة جوزف عيد واولاده):

واجب الدول دعم قطاع التجارة بعد تكبد التجار خسائر كارثية



«نتمنى ألا يتأثر الاقتصاد اللبناني سلبا بالازمة المالية العالمية في حال تراجعت تحويلات المغتربين والعاملين في الخارج» قال ذلك رئيس ومدير عام مؤسسة جوزف عيد واولاده لصناعة وتجارة الملبوسات السيد انطوان عيد، معتبرا ان انخفاض سعر النفط والمواد الاستهلاكية سيخفف الاعباء على عاتق الدولة اللبنانية، وستساهم الشراكة الاوروبية المتوسطية ودخول لبنان الى عضوية منظمة التجارة العالمية في تحسين الاوضاع، متمنيا على الدولة تقديم الدعم للقطاع التجاري.

خوف على تحويلات المغتربين

البيان ■ السؤال الاكبر الذي يتردد في جميع المحافل اليوم ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية وعلى قطاعكم خاصة (التجارة)، ما هو رأيكم؟

– اوجدت الازمة المالية العالمية خوفا وترددا في السوق اللبناني وتحديدا خلال شهر تشرين الاول (اكتوبر)، لكن سرعان ما عادت الاوضاع الى التحسن رغم ان شركات وافراداً لبنانيين تكبدوا خسارات بسبب هذه الازمة، ولو بمقدار اقل من المستثمرين في الدول المحيطة.

وعموما، بقيت القطاعات الإقتصادية في لبنان من عقارات، مصارف، تجارة وغيرها بمنأى عن الخطر. لكن مستقبلا، نتمنى الا يتأثر الاقتصاد المحلي سلبا في حال تعرّض المغتربون اللبنانيون الذين يضخون حوالى ٧ مليارات دولار سنويا الى خسائر نتيجة الازمة.

■ قبل الازمة المالية ونتيجة التوافق السياسي والاستقرار الأمني انتعشت الحركة التجارية في لبنان، بدليل حركة الاستيراد في مرفأ بيروت والحركة في الاسواق، ماذا حصل بعد الازمة مع العلم انه تم انخفاض في اسعار النفط واسعار العملة الاوروبية واسعار العديد من المنتجات الاستهلاكية؟

> **نتمنى الا يحصل اي زيادات ضريبية**

> **الخلافات السياسية العلنية تحبط المواطنين وتنعكس سلبا على حركة السياح**

– يستورد معظم التجار اللبنانيين بضائعهم قبل فترة ستة اشهر من المواسم المزدهرة، وما حصل انه في الفترة الاخيرة كانت اسعار اليورو مرتفعة، لذا اضطر التجار الى معادلة الاسعار ورفعها نسبيا في السوق المحلي، لكن هذا الارتفاع سيتراجع بعد توزيع المخزون كاملا.

وعموما، ان انخفاض سعر النفط والمواد الاستهلاكية سيخفف الأعباء على عاتق الدولة خصوصا الفاتورة النفطية. كما ان القوة الشرائية ستزيد لدى المواطن اللبناني وسنشهد آثارها الايجابية قريبا.

دعم الدولة لقطاع التجارة

■ ما الذي يشكو منه القطاع التجاري في لبنان، وماذا تقترحون لإزالة المعوقات التي تعترضكم؟

– المشكلة الاكبر هي السياسة، فالمهاترات والخلافات السياسية العلنية تحبط المواطنين وتنعكس سلبا على حركة السياح. فلبنان من اجمل الدول، والاسعار فيه أدنى مما هي عليه في الدول العربية، والخدمات المقدمة هي الافضل في المنطقة.

اما بالنسبة الى الحوافز الضريبية، فمعظم الرسوم الجمركية انخفضت، كما ساهمت الشراكة الاوروبية المتوسطية ودخولنا في منظمة التجارة العالمية في تحسين الاوضاع.

ونتمنى حاليا الا يحصل اي زيادات ضريبية، لان التجار تحملوا خسائر كارثية في السنوات الثلاث الاخيرة، وليس في استطاعتهم تحمّل اعباء مالية جديدة. ومن الواجب ان تقدم الدولة الدعم اللازم لقطاع التجارة.

الاسعار الى هبوط

■ كيف تتوقّعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وماذا تخططون للأعوام المقبلة؟

– حققت «مؤسسة جوزف عيد واولاده» نتائج جيدة عام ٢٠٠٨. وسجلنا زيادة في النمو بنسبة ٢٠ في المئة، جزء منها بسبب ارتفاع سعر السلع المستوردة بعملة اليورو.

اما السنة المقبلة، فستنخفض الاسعار بسبب هبوط سعر صرف اليورو وستؤثر سلبا على النتائج، الا اذ رفعنا حجم مبيعاتنا وحققنا توازنا. هذا وسنفتح متجرين جديدين في وسط بيروت التجاري وهما LANVIN المخصص للرجال وALBERTA FERRETI للنساء. ■



جان تامر (مجموعة تامر اخوان):

سيعود لبنان مركزا ماليا محوريا في الشرق الاوسط

«مجموعة تامر اخوان» المعروفة من المؤسسات العائلية بامتياز وهي اليوم وكيلة مجموعة من المنتجات تعود الى مختلف القطاعات، رئيس مجلس ادارة المجموعة السفير جان تامر عرض لما تمثله من علامات تجارية وما توفره من حلول مالية ومصرفية ومن تجهيزات طبية، مذكرا بتوليها طبع جوازات السفر والطوابع البريدية.

والسيد تامر يلوم السياسيين الذين ادخلوا لبنان في دوامة الحروب والتدهور، ولكنه برغم ذلك فهو من المؤمنين بأن هذا البلد لن يتأثر بتداعيات الازمة المالية العالمية، وبأنه سيعود مركزا ماليا محوريا في منطقة الشرق الاوسط، متمنيا ان يعمل المعنيون على تعزيز قطاع شركات «الاوف شور».

منتجات وحلول

■ هل لنا بلمحة عن «مجموعة تامر اخوان»؟ وما هي ابرز القطاعات التي تعملون فيها؟

– تأسست «مجموعة تامر اخوان» عام ١٨٩٥ وهي المؤسسة اللبنانية الوحيدة التي بقيت عائلية بالكامل منذ انطلاقتها لغاية اليوم.

وتمثل المجموعة وكالات وعلامات تجارية عالمية ومتنوعة تعود لمختلف القطاعات ابرزها: المعدات والتجهيزات الطبية والمخبرية (SIEMENS, MARTIN, STORZ, MEDTRONIC) المنتجات والمواد الكيميائية، الساعات والكماليات (BREITLING, OMEGA, AUDEMARS PIGUET, MONT BLANC, SWATCH). كما تقدم مجموعة تامر الحلول المالية والمصرفية والصرافات الآلية (WINCOR NIXDORF).

هذا وتعتبر مؤسستنا اكبر مساهم في شركة حصر التبغ والتنباك المحلية يليها فرنسبنك، كما ولدينا شركات اوف شور. وتغطي المجموعة لبنان ومنطقة الشرق الاوسط وافريقيا الوسطى وآسيا.

لبنان سيستعيد مركزه المالي

■ السؤال الاكبر الذي يتردد في جميع المحافل اليوم ما هو تأثير الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية وعلى قطاعكم خاصة (التجارة)، ما هو رأيكم؟

– لقد وصف الخبير الاقتصادي فان زيلند لبنان في اواخر الاربعينات بأنه «مريض وبصحة جيدة جدا، اذا اخذ دواء سيمرض، لذا اتركوه حرا وسيقاوم كل الظروف».

وهذا في رأيي التعريف الاهم الذي وصف به هذا البلد المتناقض.

وقد اظهر لبنان مدى قوته وصموده في وجه العثرات خصوصا بعد حصول الازمة المالية والعالمية، وهو البلد الوحيد حيث عملته المحلية مغطاة بالذهب كاملة.

وهذه القدرة على مواجهة الازمات صنيعة رجال الاقتصاد اللبنانيين من القطاعات كافة، وليس السياسيين الذين ادخلوا لبنان في دوامة الحروب والخلافات والتدهور. لذا انا من المؤمنين بأن لبنان لن يتأثر بتداعيات الازمة العالمية بشكل كبير اذ ان اساسات اقتصاده قوية. وسيسترجع هذا البلد مكانته كمركز مالي في الشرق الاوسط خصوصا بعد ان ظهر مدى ضعف الاقتصاد في بعض البلدان المجاورة التي اقيمت على أسس خاطئة.

اظهر لبنان مدى قوته وصموده في وجه العثرات خصوصاً بعد حصول الازمة المالية العالمية

وعلى الصعيد التجاري، لبنان بلد الخدمات وهو رائد في هذا المجال. كما ان الفرد اللبناني يحب الحياة والرفاهية لذا لن يتراجع الاقبال على المنتجات التي توزعها مجموعة تامر.

وتبقى تامر اخوان الشركة الوحيدة التي حصلت على شهادة ISO 9001/2000 في مختلف القطاعات.

السياسة عائق امام النمو

■ ما الذي يشكو منه القطاع التجاري في لبنان، وماذا تقترحون لإزالة المعوقات التي تعترضكم؟

– اكبر عائق للنمو الاقتصادي هو السياسة في لبنان. لذا نتمنى ونطلب ان يؤدي السياسيون دورهم الاساسي من دون التدخل في الاقتصاد، وافتعال الخلافات والازمات. فالتطور والنمو يتطلبان الأمان والاستقرار بداية.

كذلك نتمنى ان يتم تعزيز قطاع الأوفشور الذي اذا فعّل سيدرّ اموالا طائلة على السوق المحلي، وسينتعش الاقتصاد بشكل كبير. لدى «مجموعة تامر اخوان» شركات اوفشور عدة تحقق ارباحا جيدة مقابل رسوم ضريبية رمزية.

وقد وجدنا ان قانون الاوفشور الذي صدر اخيرا في لبنان جيد ومن الواجب الافادة منه واستقطاب شركات عالمية.

كذلك نشدد على ضرورة تغيير اساليب الادارة العامة والتعجيل في اعطاء التراخيص وانجاز المعاملات الرسمية، فالروتين الاداري قاتل للاقتصاد، لكن وللاسف بعض الاطراف تستفيد ماديا من المماطلة.

وفي اعتقادي ان اول خطوة لتطوير هذا البلد وبناء مستقبل مزدهر له هي قيام نظام قضائي مستقل يحاسب المخالفين مهما كان مركزهم او منصبهم، فالقانون فوق الكل ويجب ان يتعلم المواطنون احترامه والخوف من خرقه.

الاقتصاد يدفع ثمن الاخطاء السياسية

■ كيف تتوقّعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟ وماذا تخططون للأعوام المقبلة؟

– كان عام ٢٠٠٨ ممتازاً وضاعفنا نمونا وأرقامنا.

نأمل ان يكون عام ٢٠٠٩ افضل خصوصا ان الدلائل تشير الى عام جيد. وما نتمناه عدم حصول اي اخطاء سياسية تجعل الاقتصاد يدفع الثمن. ■

SIGNATURE PROPERTIES



نبيل صوابيني

اسس السيدان نبيل جورج صوابيني وزياد ريمون معلوف وشركة مينا كابيتال شركة هولدنغ باسم سيغنتشور بروبرتيز برأسمال ٢٠ الف دولار موضوعها العقارات، واسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد نبيل صوابيني.

MITSULIFT LEVANT

اسس السادة كريم سمير ابي اللمع وسمير يوسف ابي اللمع وشريف احمد يوسف سعيد وشركة ميتسوليفت اند اكويبمنت شركة اوف شور برأسمال ١٥٠ مليون ل.ل. باسم ميتسوليفت لوفانت وموضوعها المصاعد واسندت رئاسة الشركة الى السيد كريم ابي اللمع.

FIORDELLI

اسس السيد روجيه طانيوس كيروز وقرينته مارلين واولاده شيرين، انطوني وايلي شركة هولدنغ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم فيورديللي انترناشونال واسندت رئاسة الشركة الى روجيه كيروز.

١٠ شركات عقارية باسم ١٤٦ الصيفي

تم تأسيس ١٠ شركات عقارية باسم ١٤٦ الصيفي من ١ الى ١٠ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. لكل منها وعلى رأسها شركة هولدنغ رأسمالها ٢٠٠ الف دولار. المساهمون هم السادة: نديم عامر المنلا (رئيسا)، رامي رفعت النمر، غسان جوزف جعجع، ميشال جورج عيدي، خليل نعوم قيقانو، جورج فيليب دي بسترس، هشام عزت جارودي، مصطفى هاني براج، رولان الياس الهراوي، جورج نسيب عواد، تميمي صالح سهلي، محمد مبسوط، عمرو عبدالستار بيبي وانطوني كلود بلدي.

MOUNTAIN RESORTS

اسس السادة جوزف ميلاد غزال معوض (رئيسا) ومنير شعيا عطالله وسهيل جوزف نصار وشركة معوض انفستمنت غروب شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم ماونتن ريزورتس وموضوعها العقارات والمشاريع السياحية.

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				
كوفيدا	هولدنغ	١٠ ملايين دولار	–	سليم جورج صفير
ناسكو قره اوغلان فرنسا	فرنسية	١,٦ مليون يورو	وساطة تأمين	فرنسيس مدور
حوري دفلوبمنت اند كونتراكتينغ	هولدنغ	١ مليون دولار	–	رامي عبد الرحمن حوري
MMB	ش.م.ل.	١,٥ مليار ل.ل.	تجارة	جاك حنا صراف
انماء العقارية	ش.م.ل.	٦٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	شربل جورج غانم
ماك بالاس	ش.م.ل.	٦٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد بشار سنجابه
٣٤٨٥ راس بيروت	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	جهاد بطرس نوفل
مزار فيو	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	شارل الياس عواد
١٤٦ الصيفي	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	عقارات	نديم عامر منلا
هراتي غروب	تضامن	٢٠٠ مليون ل.ل.	صناعة / تجارة	محمد عباس زاده
تريستار انرجي	اوف شور	١٢٠ الف دولار	–	سالم شكري منذر
ميتسوليفت لوفانت	اوف شور	١٥٠ مليون ل.ل.	مصاعد	كريم سمير ابي اللمع
الفراتي للاعمال والصناعة	اوف شور	١٠٥ ملايين ل.ل.	–	عمار جلال بارجس
ايموبيلي	اوف شور	١٠٠ مليون ل.ل.	–	سلمى مصطفى فواز
الدهان غروب	اوف شور	١٠٠ مليون ل.ل.	–	نبيل عبد الحميد دهان
بلاتيا	هولدنغ	٥٠ الف دولار	–	ماري تريز فريد الخازن
TMD	ش.م.م.	٤٥ مليون ل.ل.	عقارات	حسام حسيب رسول
نتورك كونسلتينغ اند اوتسورسينغ	ش.م.ل.	٤٥ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	جان كلود صاصي
سيدرز ماونتن تراك	ش.م.ل.	٤٠ مليون ل.ل.	عقارات	فادي سلامه
R.E.D.	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	ألبير روجيه لطيف
T.I.R. انترناشونال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	فايز شاهين عراج
اوروبيما غروب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	غابي بربر طيون
انترناشونال رزيدانس اند ريزورت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	سياحة	وسام فاروق جابر
سيغناتشر بروبرتيز	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	نبيل جورج صوابيني
بلاس تاورز٢	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	جورج جوزف شهوان
المستثمر	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمارات	علي محمد جشي
سرتا	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جان ماريو كريستيان خاطر
ماك للاستشارات وادارة الاصول	اوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	ناصر عبد المحسن الخرافي
HECT	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	طوني ابراهيم هاشم
SMA	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ماغي سالم عكاري
كوربورايت فاينانس غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	تمويل	عبدالله عبد الرحمن بولاد
ميد ايست اسيستنس انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	حبيب انطوان عوده
MAC	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	اميل سمير سعد
A.D. استشارات غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	دلال ديب ابي رميا
أل – كونسبت	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	لاما عبد الحميد غلاييني
فانتوريس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	نويل ميشال ابي نادر
اوربيس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	لورانس مارون شدياق
سام اس اوتو اكسبورت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسان نعمه طالب
رامكو	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	روجيه طانيوس كيروز
ميلينيوم كارغو	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	منصور لويس ديب
سيكوريتي اند سايفتي سوليوشنز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	بسام رفيق زحابي
الغلال للمقاولات والاستيراد والتصدير	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات / تجارة	امير محمد اسماعيل
انديافور انترناشيونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	كميل شارل شدياق
المعز الفايتر اند الكتريك	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مصاعد	امين علي معز
وال انترفانشن للخدمات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	علي وفيق جزيني
ديال كوم	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	علي صالح خيرالله
انترناشيونال تكنولوجيس وخدمات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	كامو افيديس ازاديان

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
مجموعة الموارد الشرقية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	اسامه سيراج زهران
ارض دبي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد نزار مصري
GMBH	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	غسان محمد بحسون
منمار	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جورج طانيوس زايك
اوتافا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	وسيم فوزي عيسراوي
اوفرسيز اوبيرايت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	كريستين بيطار عون
زاب انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	زهير حسين فايز
فيورديللي انترناشيونال	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	البسة	روجيه طانيوس كيروز
ايكون دفلوبمنتس	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسام رياض بطل
رامكو للتجارة والمقاولات	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	وسيم ربيع عماش
غرينستون اشرفيه	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	كريم جوني سعاده
الانت ايفي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	–	عامر امين بدر الدين
سما بيروت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ناصيف ميخائيل كرم
كاري العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هاني كمال النفي
ماونتن ريزورتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	جوزف غزال معوض
التصميم والبناء للتطوير	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سامي صقر
P 2 P	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	ادمون البير ماضي
امكان الثانية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/تجارة	شريف ابراهيم قرانوح
عيتنيت ٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد محمود كامل صدار
كير فور يو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	باسكال صبحي فخري
ميديا مارت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/اعلانات	وضاح صادق
فالكون شيبينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة سفن	فادي جهاد الخطيب
اليت سنو ماونتاين	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	عبدالله رميحي
كليمنصو مديسين انترناشونال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مستشفيات	مونس حسين قلعاوي
مدينة معرفة الشمال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فادي فوزي فواز
اشرفية ٤٧٤٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	رانيا رياض سري الدين
لبنان دي بان دو مار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	تيدي سمير زينه
اوبتيموم بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمود نزيه حمد
انترناشونال رزيدانس اند ريزورتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	وسام فاروق جبر
١٤٦ الصيفي ١/١٠ ش.م.ل.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	غسان جوزف جعجع
غناجه العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	بيار انطوان غناجه

في بعبدا

يرزه تراس ابارتمنتز	ش.م.ل.	٨,٢٥ مليارات ل.ل.	عقارات/سياحة	رافي ميشال كالوستيان
الاتحاد الكيماوي	ش.م.ل.	١٦٠ مليون ل.ل.	غاز	فؤاد جورج حداد
ناشونال كونستراكشن نتوورك	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة/معارض	نسيب الياس سمعان
سيغما تكنولوجي	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	تأمين/هندسة	حبيب ادوار دبس
اندر ذي سبوت	ش.م.م.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة/معارض	بييريت يمين دويهي
غولدن ستار	ش.م.ل.	٩٦ مليون ل.ل.	تجارة/مأكولات	انطوان نبيه اشقر
امبريال ايمبورت	ش.م.م.	٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	موريس دادا
اوتو ترايدر لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/مواقف	البير ادمون ابو جوده
K.M.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	روبير فؤاد خليفة
كام	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	حكمت بشارة قاعي
نقولا رفول للصناعة والتجارة	ش.م.ل.	٣٠مليون ل.ل.	تجارة/صناعة	نقولا فؤاد رفول
كرم سيوفي للعقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ناصيف ميخائيل كرم
انجاز تلال الفنار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	قيصر مالك ابي اللمع
مجموعة الهدف للاعلان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات/تجارة	مازن سمير طرزي
سلام ٧٧٧ العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فيليب بيار ضاهر
صناعة الاعلام	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلام	ابراهيم محمد علي امين
ليبانيز انفستمنت العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	ميشال زخيا عيسى
نقاش ٦٧٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	جوزف غابريال طايع
شكيب ريشاني	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	شكيب فؤاد ريشاني
C.W.C.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	نقولا فيليب رياشي
اوسبيتاليتي اند فور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مطاعم	عصام رفيق ابي نصر
R.R.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مطاعم	بيار امين جان حلواني
٤ سايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ابراهيم ابو نصر يافي
ريفييرا كلوب اند رستورانت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم	توفيق جورج خويري

MMB



جاك صراف

اسس السادة جاك حنا صراف وغازي حنا صراف ونيكول صراف ولوكا برتالوني وفرنكو لوسيتي وشركة ماليا هولدنغ وشركة بوراني ديزاينر شركة مساهمة لبنانية باسم MMB برأسمال ١,٥ مليار ل.ل. وموضوعها التجارة. واسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد جاك صراف.

PLUS TOWER 2



جورج شهوان

اسس السادة: جورج جوزف شهوان وقرينته كارول ونقولا جوزف نجار شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ الف دولار باسم بلاس تاور٢ وموضوعها العقارات. اسندت رئاسة الشركة الى جورج شهوان.

SAMA BEIRUT

اسس السادة ناصيف مخايل كرم واحمد محمد عفيف بعدراني وزياد ابراهيم شعار شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم سما بيروت وموضوعها العقارات. واسندت رئاسة الشركة الى السيد كرم.

COFIDA

أسس السيدان سليم جورج صفير وفواز محمد هاشم نابلسي وبنك اوف بيروت شركة هولدنغ برأسمال ١٠ ملايين دولار اميركي باسم كوفيدا. اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد صفير.

FALCON SHIPPING

اسس السادة فادي جهاد خطيب ورامي عبد الرؤوف قدوره وهنا هائل اتاسي شركة مساهمة لبنانية باسم فالكون شيبنغ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها ادارة السفن، واسندت رئاسة الشركة الى السيد خطيب.

مئات العقارات والمؤسسات تباع بالمزاد العلني بأسعار بخسة

تطرح دوائر التنفيذ في قصور العدل في مختلف المحافظات مئات العقارات والمؤسسات شهريا للبيع بالمزاد العلني بأسعار بخسة، حيث لا يتقدم لشرائها في الطرح الاول والثاني والثالث ايضا، أي شخص بانتظار الطروحات اللاحقة حيث تكون الاسعار قد انخفضت الى ٤٠ و٥٠ في المئة من قيمة التخمين والطرح الاول.

وهكذا يتم تحصيل ديون الدائنين من مصارف وتجار وافراد من خلال «مجازر» البيع بالمزادات العلنية المتواصلة.

ونحن اذ ننشر اسماء واحجام الديون التي تزيد على عشرة آلاف دولار، فلنعرّف المواطنين الى مصير الاستدانات وعدم تسديدها، والى سوء الوضع الاقتصادي في البلد.

وهنا الطرح خلال شهري تشرين الثاني وكانون الاول ٢٠٠٨ .

الاسم	القيمة بالدولار الاميركي
شركة جورج ايوب فياض وشركاه	٨٤,٠٠٠
حسان ابي فرج	٥٧,٠٠٠
روبير هيكل	٢٦,٠٠٠
ناجي فارس فياض	٢٠٠,٠٠٠
ليلي اسكندر تركيه	١٢٨,٠٠٠
سامي الملاح وجنان الخوري	١٥,٠٠٠
ورثة مخايل يوسف معوض وبسام معوض	٧٧٥,٠٠٠
عقل خليل وليندا سعاده	٢٦,٠٠٠
ماريا احمد مراد وعصام صخر	٢٢١,٠٠٠,٠٠٠
علي محمود خليفة	٢٧٢,٠٠٠
فاروق العلاف	٣٥١,٠٠٠
ربيع انطوان زغيب	٢٧,٠٠٠
ورثة محمد يزبك	١١٠,٠٠٠ قيمة التخمين
ريمون حبيقه وميلاد ابي فاضل	١٠٤,٠٠٠
شربل جورج خياطه	٣٤٢,٠٠٠
نهاد بو كرم وجاكلين وفارس ابو جوده	٢٩,٠٠٠
تفليسة انطوان ملعب	٩٥,٠٠٠
بول الهوا	٢٥,٠٠٠
شركة المحور للتجارة والمقاولات العامة	٧٠٠,٠٠٠
نبيه انطوان صوما	٨٥١,٠٠٠
حنا وجرجي مظلوم وورثة عزت الخازن	١٨٢,٠٠٠
عزت وحنا مظلوم	١٥٦,٠٠٠
ورثة ارثور ضو	٢٣٤,٠٠٠
شربل مرهج	٢٤٢,٠٠٠
ميشال غالب	٥٠,٠٠٠
ابراهيم متري	١٣,٠٠٠
المفلس وليد مينا	١,٠٠٠,٠٠٠
انطونيوس القاضي	٢٨٣,٠٠٠
شركة وورثة يوسف موسى شقير	٦٠٠,٠٠٠
محسن هاشم	٧١٠,٠٠٠
حسين موسى موسى	٢,٢٦٨,٠٠٠
برهان الدين بعلبكي وشركاه	٤٨٠,٠٠٠
سعيد الازهري واخوته وعواطف وغاده البراج	٢,٢٠٠,٠٠٠ و٩٢٧,٦٨ يورو
عباس صالح وريم بدران	١٨,٠٠٠
تفليسة شركة ضوميط	٣٤٠,٠٠٠

الاسم	القيمة بالدولار الاميركي
غسان ابراهيم عقل	١٢,٠٠٠
هاني احمد نزال وشركة مايكو	٧٠,٠٠٠
بول اوهانسيان ومطار	٢٠,٠٠٠
شركة باندا دي كوتون	٦٤,٠٠٠
جورج فؤاد مبارك	٢١,٠٠٠
فارس القسيس	٢,٥٠٠,٠٠٠
تفليسة جوزف ملحم شمعون	١٨٠,٠٠٠
نجيب محمد عزام	٢٦٩,٠٠٠
عماد حسين صباح	٧٨,٠٠٠
ورثة جوزف مخايل مسعد	٣٨٣,٠٠٠
سمير ناظم غندور	١,٧٧٥,٠٠٠
توفيق شكرالله سمعان	و٦,٤٧٥,٨٤٤,٠٨ استرليني
الياس توفيق فرح	٣,٤٥٩,٩٩١,٩٧ درهم اماراتي
جهاد كامل دمياطي	٤٨٠,٠٠٠ و١,٠٥١,٦٧٣,٨١ فرنكاً سويسرياً
رضا حبيب صوفان	١٥٧,٠٠٠
شركة الهادي لتجارة الورق	٦٩٦,٠٠
عماد بشير حقي	١٠٢,٠٠٠
فوزي امين شلهوب	٢٣,٠٠٠
سامي حنا غصوب	٢١,٠٠٠
شركة البير قارح وشركاه	١٢,٠٠٠
عيسى ونزار حنا	٣٠٠,٠٠٠
شركة التسويق والتوزيع MED	٢٥٠,٠٠٠
نقولا فايز الشعار	٢٣٠,٠٠٠
البير خليل عوض	٨٠,٠٠٠
روبير العضم	١٤,٠٠٠
مكتب حبيب فيصل	١١,٠٠٠
جوزف هنري صفير	٥٠,٠٠٠
جورج وسمير عنيس وورثة اميل سيف	٣٩,٠٠٠
يوسف طرطاس مكرزل	١١٣,٠٠٠
غطاس همام	٣٨٠,٠٠٠
سهيل والياس البرت الحاج	٥٩٢,٠٠٠
ورثة عدنان حمصي	٧٥,٠٠٠
سمعان يوسف موسى	٢٥٠,٠٠٠
جان روفايل يعقوب	١٦,٠٠٠
جورج حلمي عبد الرحيم	٣٦,٠٠٠
عبد الرزاق عيسى	٦٠,٠٠٠
	١,٢٥٦,٠٠٠
	٣٠,٠٠٠

الاسم	القيمة بالدولار الاميركي
شاهين وخازن الخازن	٦٢,٠٠٠
محمد بشار العبدالله	١٢,٠٠٠
الشركة التجارية والصناعية للحبوب	٢,٤٦٤,٠٠٠
شركة منصور المعلوف واولاده	٢,٠٣٣,٠٠٠
جورجيت الاشقر وايلي ومروان ومنى انطوان العتل	٣٨٢,٠٠٠
رضا حبيب صوفان	٧٧٥,٠٠٠
علي عباس نصر الدين	١٠٤,٠٠٠
داني هنري حداد	١٠,٠٠٠
شركة الاميوني الدولية للمقاولات والتجارة	١٣,٠٠٠
تفليسة الياس حاج الحاج	١,٠٠٠,٠٠٠
الياس يوسف نصر	٦٠,٠٠٠
جوزف رشيد ريشا	٤٤,٠٠٠
شركة يوسف موسى شقير واولاده	٦٢٠,٠٠٠
جهاد جميل فياض	٢٢٩,٠٠٠
توفيق يوسف السلفاني	٢٢١,٠٠٠
مؤسسة طواجي التجارية	٣٦٥,٠٠٠
بشارة نجيب سرسق وعيد وطنوس سلوم	٤٧٥,٠٠٠
داني سمير صليبا	٣٦,٠٠٠
جورج المسعد وجمانا حنا	٤١,٠٠٠
ورثة جوزف طنوس نجيم	١٥٠,٠٠٠
زخيا ضو وغلوريا ابي صافي	٢٨,٠٠٠
الياس توفيق فرح	٣٠٠,٥٥٦,٦ فرنك سويسري
ورثة استير يوسف بجاني ويوسف سليم معوض	١٠٠,٠٠٠
حسين علي شكر	٥٧٧,٨١ ٤,٦٠ فرنك افريقي
شركة الخطيب موبيليا وديكور زحله	١,٤٠٠,٠٠٠
علي غصن وصبرية خير الدين	٢٩٠,٠٠٠
شركة ازيكورب ش.م.ل.	٢٨,٠٠٠
روبير وجهاد الياس وهبه	٤٠,٠٠٠
احمد عبد القادر منقارة وهاديا منصور عازار	١٤٥,٠٠٠
طوني راجح راجح	٢٠٠,٠٠٠

الاسم	القيمة بالدولار الاميركي
بول يعقوب يعقوب وبالوراثة	١٧٩,٠٠٠
فارس الشاراباتي وورثة بدران الشاراباتي	١٤,٠٠٠
سامي عزمي زوق	٤٢,٠٠٠
عزام العليج	٣٥,٠٠٠
انطونيوس سعيد فاروق	٢٤٢,٠٠٠
بدوي شهيد العريجي	٣١,٠٠٠
مسلم عقيل حويلا	٩١,٠٠٠
جمال طباجه وتفليسته	٦٠,٠٠٠
تفليسة قزحيا حبيب ضو	٤٠٠,٠٠٠
وديع بولس كرم	١٢,٠٠٠
علي يوسف نجم	٢٩٩,٠٠٠
تفليسة خميس عمرو عبدالله	٢٩١,٠٠٠
نعمة الله جرجس غانم	٢٨٢,٠٠٠
عادل خوري	١,٢٨٩,٠٠٠ و١١٣,٠٠٠
نهاد المصومعي	١,٠٠٠,٠٠٠
فواز عبد المجيد مراد	١٥٢,٠٠٠
شركة انتر ديزاين ش.م.م.	٢,٦٠٠,٠٠٠
شركة باندا دي كوتون	٦٤,٠٠٠
سليم وبسام حاطوم	٢٩١,٠٠٠
ورثة رامز فياض	٣١٤,٠٠٠
بول شارل جدع	٣٦,٠٠٠
وديع جرجي سالم وأولاد وديع سالم	١٢٧,٠٠٠
يوسف جان بيطار	١٤١,٠٠٠
توفيق أبو ديوان	٨٣,٠٠٠
ورثة أنطوان ابي نادر	٧٩٥,٠٠٠
هنري ميشال فياض	٢٢١,٠٠٠
جميل فريد الهاروني	٧٠,٠٠٠
انطوان وسليم درويش	٤٧,٠٠٠
نادين برغوت	٧٠٠,٠٠٠
شركة براید ش.م.م.	١٠٩,٠٠٠
جوزف ونهى حرب	٥٠٠,٠٠٠
الياس جاموس ورفاقه	٢٥,٠٠٠
طارق وشهيد وطاني فرنجيه	٦١,٠٠٠
فندي سعيد الحاج	٦٠,٠٠٠
ورثة جورج يوسف الكتانة	٤٠,٠٠٠
تفليسة نزيه واحمد البزري	١,١٣٠,٠٠٠
يوسف نمر زيدان	١٥٤,٠٠٠
احمد سعيد الزيباوي	١٩,٠٠٠
غازي العريان ونادیا عادل العريان	١٥٨,٠٠٠
ادمون عبد المسيح جرجور	٨٢٢٨٠

الاسم	القيمة بالدولار الاميركي
محمد طراف برو	١٦,٠٠٠
شركة صناعة البلاستيك	٤٢٥,٠٠٠
بشار سالم وليلى سمك وجان سالم	٣٠٠,٠٠٠
علي طربيه	٦٠,٠٠٠
شركة ميلو العقارية	٥٢٧,٠٠٠
تفليسة جوزف ملحم شمعون	٥٠٠,٠٠٠
اكرم قاسم خليل	٥٠,٠٠٠
عانه المصري ولبنى وورولا الصباح	٩٠٠,٠٠٠
ماجد العنداري	٤٣,٠٠٠
اوديت والياس القزي	٥٠,٠٠٠
توفيق ابراهيم روفايل وشركة شعله غروب	٦٥,٠٠٠
رياض خياط وشركة هاوس سنتر	٤٥٠,٠٠٠ و١٣٠,٠٠٠ يورو و٣٧٠٠٠ ليرة ايطالي
ريمون غندور زيدان	١٤٨,٠٠٠
يونس السبعلي وجورج الجميل	٤٥,٠٠٠
شركة امين الزغبي واولاده	١١١,٠٠٠
مؤسسة طواجي التجارية	٣٦٥,٠٠٠
ميشال بو سجعان	٥٥,٠٠٠
تفليسة يوسف طاطرس	٦,٠٠٠,٠٠٠
ماري توبني وإيف صحناوي	٤٨,٠٠٠
جومانا نخله يمين	٧٥,٠٠٠
شركة الهادي لتجارة الورق	١٠٢,٠٠٠
اكرم محمد ابو زيد	٦٢,٠٠٠
شركة الاخوين للتجارة والمقاولات	٦٠,٠٠٠
بسام ابو خزام	١٤,٠٠٠
شارل ميناسيان	٣٨,٠٠٠
حلوة اسعد موسى	١٩١,٠٠٠
رسميه وجرجي قسطنطين	٤٢٤,٠٠٠
درويش نقولا غبريال	٩١,٠٠٠
حبيب سالم مطر	٣٥,٠٠٠
توفيق ابو ديوان	٧٩,٠٠٠
جان جيلبير ومارلين وجاك غزيري (التخمين)	١,٧٠٠,٠٠٠
حسن علي دبوس	١٥,٠٠٠
زياد جابر، مصطفى عيد، مالك ايوب وحسان ابراهيم	٢٥١,٠٠٠
ورثة سمير السوقي	٥٠,٠٠٠
نزيه عبد الخالق	٨١,٠٠٠
خالد نايف عزام	٢٧,٠٠٠
ابراهيم احمد فرحات	١٠٦,٠٠٠

الاسم	القيمة (ليرة لبنانية)
مصطفى هزيم	٣٣,٠٠٠
علي احمد شريم	١٢٢,٠٠٠
محمد العبدالله	٦٠,٠٠٠
شركة الخطيب موبيليا وديكور	١٠٠٠,٠٠٠ و٧٠ مليون ل.ل. و٢٣ مليار ليرة
بيار وبول فؤاد فغالي وايفون البستاني	٨٠,٤٥٣,٠٧٦,٢٢
بول وايفون فغالي	٥٠,٠٠٠,٠٠٠
جان عاصي	٩٠٧,٥٣٣,٣٠٠
زكريا يوسف شاهين	ماية مليون ل.ل.
بشارة سالم وليلى سماك وجان سالم	٥٠٠,٠٠٠٠
حسن وسيم العنان	١٠٠,٠٠٠
نبيل هيدموس وشركة OEP	٢٢,٠٠٠
جوزف داني عازار	٧٤,٠٠٠
سعدالله حسين الأحمر	١٧٩,٠٠٠
مهى سليمان الحارثي	١٦٢,٠٠٠
محمد مصطفى عرابي	٢٠٠,٠٠٠
المفلس أدوار جرجس القزي	٣٧,٠٠٠
جمال وأمال تاجه	٢٦,٠٠٠
ريمون شكرالله أبو جودة والين نحاس وخمسة مليارات ل.ل.	٣١٢,٠٠٠
يوسف سليم حرب	٩٥,٠٠٠
نجيب عبد الحسين طاهر	٢٣٠,٠٠٠
محي الدين وسمير العلايلي	٣,٠٠٠,٠٠٠
ورثة جوزف أبوزيد	٢٧٣,٠٠٠ و٣٣ مليون ل.ل.
تفليسة جان سعاده	٢٦٠,٠٠٠
كارولين اسعد الشدياق	١٢٥,٠٠٠
بول جدع	٣٦,٠٠٠
شركة رين التجارية	٣٥٠,٠٠٠ و٥٢ مليون ل.ل.
جوزف الياس القزي	١٣٨,٠٠٠
عيد الياس الغول	١٤,٠٠٠
شربل يوسف طانيوس	٤٠,٠٠٠
شربل ضو	٣٠,٠٠٠
شربل محفوظ	١٨,٠٠٠
ورثة جرجس جبرايل	٣٢,٠٠٠
منوال بولس طربيه	٣٤,٠٠٠
عميد الياس الخوري	١٥٧,٠٠٠
المفلس محمد الداية	٣٦٩,٠٠٠ و١٨٤ مليون ل.ل.
خضر خالد الميدا	١١٠ ملايين ل.ل.
سعاده سعاده	٢٤١ مليون ل.ل.

بيع مولد كهربائي عائد لشركة بستاني دحداح اوتوموبيل بالمزاد

قرر رئيس محكمة الافلاس في جبل لبنان القاضي **بسام مولوي** المشرف على تفليسة شركة بستاني دحداح اوتوموبيل ش.م.ل. بيع المولد الكهربائي العائد للشركة المفلسة بطريقة المزايدة.

شهر افلاس شركة كرياتيك ش.م.م.

اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي **بسام مولوي** وعضوية القاضيين **جيهان عون** و**فرح حاطوم**، في ٢٠٠٨/١١/٢٦ شهر افلاس شركة كرياتيك ش.م.م. وأرجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠٠٧/٥/٢٠.
وعينت المحكمة المحامية **مي سالم** وكيلة للتفليسة.

شيكات بدون أرصدة تحرر بمئات الآلاف وأمام القضاء يحاكم الساحب والمسحوب عليه لعلمهما بعدم وجود رصيد



الرئيس جوزف القزي

قاضي التحقيق ذو الخبرة الواسعة، لا تمر عليه ألاعيب ممتهني إصدار الشيكات «كضمانات» بدون أرصدة، ولا تمر عليه الأسباب الحقيقية لإصدار الشيك ولقبوله مع علم من قبله بعدم وجود رصيد له.

وفي قرار ظني لقاضي التحقيق الأول في جبل لبنان الرئيس **جوزف القزي** في قضية ابتزاز لمال الغير واحتيال.. والحصول على شيك بقيمة ضخمة نتيجة مناورات احتيالية، طلب الرئيس **القزي** محاكمة المدعي والمدعى عليه لتحرير شيك بمبلغ ضخم بغض النظر عن الظروف التي رافقت تحريره، «فإن ذلك لا ينفي وجود جرم جزائي تحقق بمجرد كونه بدون رصيد ولأن الشيك بحكم القانون هو وسيلة دفع ولا يمكن ان يكون وسيلة ائتمان».

وهنا نص القرار الظني:

«تبين من خلال الوقائع ان رجل أعمال عراقياً حضر الى لبنان بهدف شراء رافعات وشحنها الى العراق، عرض رغبته هذه أمام صديقه ج. الذي يملك شركة لتأجير السيارات والذي عرّفه بدوره على المدعى عليه ش.س. الذي يتعاطى تجارة الرافعات. وقد تم توقيع عقد بتاريخ ٢٠٠٤/١/١٠ اشترى بموجبه رجل الأعمال العراقي من ش.س. عدداً من الرافعات على ان يتم تسديد الثمن عند الاستلام، وطالب ش.س. بتقديم ضمانة له تضمن حسن تنفيذ العقد. فما كان من ج. وبحكم الصداقة التي تربطه بالفريقين إلا ان قام بتوقيع شيك بقيمة ٤٧٥٠٠٠٠ دولار أميركي لأمر ش.س. على ان يصار الى استبدال الشيك بآخر أقل قيمة بعد حسم ما تم تسديده من أصل ثمن الرافعات التي يتم شحنها الى العراق.

وبالفعل تم شحن رافعتين الى بغداد واحدة منها بقيمة ٣٣٠٠٠ دولار أميركي. وتعود ملكيتها للمدعى عليه الثاني م.ب.

وقد استلم ش.س. ثمن الرافعتين دون أن يصار الى تعديل الشيك الضمانة، كما انه لم يتم ارسال سوى رافعتين من أصل ست الى العراق بسبب عدم ملكية ش.س. للقسم الأكبر منها أو بسبب بيع البعض منها في المزاد العلني. مما دفع برجل الأعمال العراقي الى توجيه إنذار الى ش.س. لتحميله مسؤوليات تقاعسه عن عدم تنفيذ العقد ولمطالبته بتسليم الشيك الضمانة لـ ج. غير ان المدعى عليهما ش.س. وم.ب. كانا قد عرضا شيك الضمانة وشيك موضوع عقد بيع الرافعة بقيمة ٣٣٠٠٠ دولار أميركي على المصرف وأعيدا من دون دفع.

كما تبين ان ج. كان قد باع الرافعة المذكورة الى شخص آخر وذلك بموجب وكالة بيع غير قابلة للعزل، وبالتالي يكون قد باعها مرتين. وبالتالي فإن فعل المدعى عليهما ش.س. وم.ب. لجهة إقدامهما على بيع رافعة مرتين وذلك بهدف ابتزاز مال الغير احتيالاً يؤلف جنحة الاحتيال المنصوص عنها في المادة ٦٥٥ فقرة ٣ من قانون العقوبات. كما انه من الواضح ان المدعى عليه م.ب. قد استحصل على الشيك المحرر من ج. بقيمة /٣٣٠٠٠/ دولار أميركي نتيجة مناورات احتيالية بالمشاركة مع المدعى عليه ش.س.

أما بالنسبة الى الشيك المحرر من ج. بقيمة /٤٧٥٠٠٠٠/ دولار أميركي لأمر المدعى عليهما ش.س. وم.ب. اللذين لهما الحق في المطالبة بقيمته كونه قد حرر كضمانة لحسن تنفيذ التعاقد الذي نظم بين رجل الأعمال العراقي والمدعى عليه ش.س. الذي لم يلتزم بموجباته العقدية. فبالرغم من عدم صوابية المطالبة بقيمة الشيكين المذكورين وبغض النظر عن الظروف التي رافقت تحريرهما، فإن ذلك لا ينفي وجود جرم جزائي تحقق لمجرد كونهما شيكين بدون رصيد، لأن الشيك بحكم القانون هو وسيلة دفع ولا يمكن ان يكون وسيلة ائتمان.

من جهة أخرى، فإن إقدام ج. على سحب شيكين بدون مؤونة يؤلف الجنحة المنصوص عنها في المادة ٦٦٦ من قانون العقوبات، واستلام المدعى عليه ش.س. لشيك مع علمه انه بدون رصيد يؤلف الجنحة المنصوص عنها في المادة ٦٦٧ من قانون العقوبات.■

بيع اقسام من تفليسات بسول

يطرح المحاميان **جان الياس عيد** و**شوقي ميشال الصدي** بصفتهما وكيلي اتحاد تفليسات شركة **جورج بسول** وشركاه، للبيع بالمزاد العلني الاقسام التالية:

القسم	القيمة دولار اميركي	المساحة م.م.
F ٩/٢٥٧	١٩٥٣٣٠	٨٨٣
F١٠ /٢٥٧	٣٣٨٩٧٠	٣٨١
F١١/٢٥٧	٤٠٤٠٧٠	٣٨١
F١٢/٢٥٧	٢٩٧١٨٠	٣٨١
H٤/٢٥٧	٢٤٧٥٠٠	١١٠٠

جرى الطرح في ٢٠٠٨/١١/٢٦ في محكمة كسروان، ولم يتقدم احد للمشاركة بالمزاد لأن الاسعار كانت مرتفعة.

يلاحظ ان القسم F ٩/٢٥٧ الذي تبلغ مساحته ٨٨٣ مترا مربعا يعرض بسعر منخفض جدا، وقد ذكر انه مقفل ولم يتمكن الخبير المخمن من الدخول اليه.

بيع موجودات شركة ازيكورب بطريقة استدراج العروض

وافقت محكمة الافلاس في جبل لبنان على بيع موجودات شركة ازيكورب المعلن افلاسها بطريقة استدراج العروض.

والمعروض للبيع: جلود ومفروشات ومولدات كهربائية ومصاعد وتجهيزات كهربائية ومكيفات هوائية.

حل وشطب شركات في تشرين الثاني وكانون الاول سنة ٢٠٠٨

ننشر في ما يلي اسماء الشركات والمؤسسات التي تم حلها وشطبها من السجل التجاري خلال الشهرين الاخيرين من العام ٢٠٠٨ بناء على طلب اصحابها.

واذ ننشر هذه الاسماء فلكي نعرف بمصير تلك الشركات وبالتالي لنعطي صورة عن الحركة الاقتصادية في البلد:

الاسم	احد اصحاب او مدراء الشركة
شركة التصنيع العامة ش.م.م.	فراس صفي الدين
شركة معوض هل ش.م.م.	جوزف معوض
شركة الدوحة للاستثمار ش.م.م.	حسين العبدالله
شركة السهر للاستثمار ش.م.م.	حسين العبدالله
شركة الرويس للاستثمار ش.م.م.	حسين العبدالله
شركة لاف بيردز	مصطفى زهيراني
شركة ليبانو انفست آسيست مانجمنت	د. مروان غندور
شركة تالنتس مانجمنت (اوف شور)	روجيه كسباريان
شركة ب.س.م. سيستمز ش.م.ل.	رالف عوده
شركة اسماديا انترناسيونال للانتاج الفني	انطوان الشويري
شركة بو عقيل للصناعة والتجارة	يوسف دبوس
شركة كنسليتد ش.م.م.	محمد جراب
شركة ايرو انجب سابروت ش.م.م.	منير مرعي
شركة لدوسيني ش.م.م.	د. عارف اليافي
شركة هلا هولدينغ	المصفي المحامي فريد حداد
شركة مثلجات لبنان ش.م.ل.	شفيق الحلواني
شركة بلو ش.م.ل.	احمد الحلبي
شركة سوليوشن غيث سرفيس	حسين فنيش
شركة موريس وسهيل قسطون	موريس قسطون
شركة شوت شوب	غيتا ابو جوده
مؤسسة راما	نعوم روفايل
شركة بولمار ش.م.ل.	نقولا فريحه
شركة وليم حداد (تويتز)	وليم حداد
مؤسسة راشد التجارية	الهام راشد
شركة الكترونيك انجينيرينغ كوربوريشن	بطرس جلخ

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨.
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

- سليم عبد الخالق على جهاد عبد الخالق
- ربيع بدر على نادر دعبول وعلي قصير
- زكريا الهبر على أدغار السمور
- طنوس عنتر على ياسين عاجي
- بلال فواز على غابريال طرابلسي وليليان مجدلاني
- كامل وهاني أمهز على ريما ابراهيم
- ابراهيم السباعي على عبود عبود وريتا عبود
- عبد الرحمن الفيومي على محمود احمد الشهال
- شركة ديسنتت على عدنان برجاوي
- شركة ديسنتت على غسان وعدنان برجاوي
- فهد فرحات على ماجد الحجلي ومريم قصقص
- غازي لطيف على وائل جراح
- محمد صالح على محمد شاتيلا
- داوود صليبا على انطوان جورج زعتر
- محمد الصعيدي على مصطفى واحمد زهرة
- خالد حمداش على عبد السلام الدثور وعبد الكريم حمود
- ايلي عبدالله أبو جوده على زياد أبو خليل
- ايلي مرهج على فادي شاتيلا
- جورج خلف على شريف راشد صاغيه
- أمين شاتيلا على محمد علي شاتيلا
- شركة نورث وست على فادي عيتاني
- علي برو على علي شاهين
- غسان الكعكي على محمود احمد الشهال وطلال الوزان
- شركة عاصي للصيرفة على ايلي خليل ماضي وهمبارسوم اوهانسيان
- سامر عفيف المغربي على سامر هلال سكيني
- ايلي النشار على ميشلين فياض وآلان شلهوب
- علي برو على فاتن البساط
- حسام سنو على ايفيت حنا بربر
- حنا جعجع على غسان تنير
- طعان العنان على وليد حمود ووائل حمود
- عمر ابراهيم المصري على نهاد سنو
- خالد محمد حمزه على عماد حسين عساف
- حسين بحسون على محمد عمر خبون
- شوقي بدر الدين على جمال محمد صبحي جانا
- زهير حمدان على محمد الصوص واحمد قطيش
- طعان العنان على منح عبد الرسول نصار وسلام عبد الرسول نصار
- ريما أبو ملهب على احمد علي قزاز
- شركة ناهض بتروليوم على محمد الخنسا
- شركة الكونتوار اللبناني للصناعة والتجارة على عارف شلبي
- جورج الكوكباني على فؤاد حسون
- جوزف القضماني على شركة فارما كير
- جلال محمد هاشم على جوزف جرجس الحايك
- راشد شبارو على فؤاد احمد رسلان
- وليد علي على محمد العلي
- جورج لوقا على ناتالي ايلي عبد الأحد وايلي أبي راشد وناجي أسطا
- محمد أبو قاسم على خالد رمضان سعدو
- وليد وهبي على محي الدين قصابيه ونادر الحلبي
- عاطف بطرس على حسن عباس ورمضان المغربي
- روني دحدح على انطون كالومينوس
- شركة ألبان لبنان على باتريك سميث
- حسام سنو على دلال مرعي
- يوسف دارغون على حسام الرشيدي
- فؤاد بيطار على كرم رشعيني
- عادل صقر على مفيد جان شبوع وعبد الحميد الكفكي وفريد ساره
- حسين اللقيس على محمد حسن مشيك
- ابراهيم أبو خاطر على عدي محي علو
- هاشم سيف الدين على بسام مرتضى
- طعان العنان على محمد احمد هاشم
- ابراهيم السباعي على فتح الله عبد الرسول نصار وكرم عبد الرسول نصار
- محمد امين حجازي على وائل غزيل
- صلاح الزين على جوزف بو سابا
- غسان الحاطوم على محمود مصطفى الحلبي وخليل فاتون وأكرم محمد حماده
- ابراهيم السباعي على حسين خليفة وخالد السيد
- طريف وليد سلطاني على أسامة عبدالله عباس
- ابراهيم السباعي على حسن علي بيضون وسمر الموسوي وزهير محمد ابراهيم
- الياس بربور على وسام مخزوم ومحمد وهب
- عبد القادر غريسه على محمد سعد الدين شاتيلا وسعد الدين شاتيلا
- نظير عبيد على ابراهيم علول
- شركة الأخشاب الحديثة على خليل مصطفى الأحمد مطر
- ابراهيم السباعي على شحاده عساف وكلير سلامه وزهير ابراهيم
- شركة بيروت كارغو سنتر على خضر ماندو
- سعيد قعوار على نجيب فارس داغر
- غسان حاطوم على خالد الغوش وسالم الخطيب
- طعان العنان على فادي عابد وجلال الشيخ حسن
- طعان العنان على بدرية مملوك ومحمد السيد

بعبدا

- وهبي يارد على بولس كفوري
- لويس ضو على حبيب السمرا
- ميشال سلوم على مارون قشوع
- شبلي الحاج على مارون قشوع
- علي الطفيلي على محمد صالح ديب
- فيصل ابو بكر على عصام عبدالله دكاش
- غسان توفيق على طارق شفيق
- ابراهيم السباعي على محمد خليل سكاف واسماعيل ناصر
- داوود شيباني على نمر خليل أبي خليل
- مالك علم على ألبير أبو خليل
- مروان شلهوب على خليل الياس زيادة وأحمد حسون
- سميح ديب على علاء علي حبيب
- فؤاد حلاق على داني هنري حداد
- ماهر شرابية على ايلي حنا السبعلي
- باسكال كرم على ڤيوليت جورج عبيدي
- يحيى خالد عيتاني على كريم فياض
- عبدالله شاهين على كريم فياض
- عبدو الديراني على محمود درويش غرابلي
- ناهدة يوسف حداد على علي محمد عطوي
- منعم رزق الله على روني جورج اسمر
- شركة اوبيار للتجارة على خضر زكي المصطفى
- نيكولا فغالي على طوني مخلوف
- عمر الخطيب على بشير عمار
- سناء محروس على روني جميل كود
- وسام غريبة على علي فهمي شاهين
- وجيه الحاج على علي خليل حمود

صيدا

- عبدالله احمد نعمة على عدنان جوهر محبوبي
- شركة سويفتيل انترناشيونال ليبانون ش.م.ل. على حسين عمر ديوان
- عبدالله مصطفى غدار على محمد نايف مظلوم وعلي نايف مظلوم
- مازن يوسف شاهين على حسين محمود مسلماني
- خضر علي حربي على علي عباس ذيب
- حسين علي مسلم على طارق عبد الحسين حدرج
- هيثم ترحيني على حسام محي الدين فخر الدين
- عدنان محمد دقة على عبد الحسين مصطفى قرعوني
- عبد خليل عبود على غسان احمد دلباني
- جمال شريف حمدان على محمد علي عيد وسحر حسن نصار
- شركة نعمة درويش على حسن محمد سرور وكمال احمد غبريس

زحلة

- علي المصري على مالك بدر
- يحيى حمدان على جهاد حسين
- حسين رميثي على رائد محمد كاظم
- حسن مرتضى على الياس علي ابراهيم
- حسين الموسوي على بسام المحمود
- محمد العرب على بسام المحمود
- خضر الحاج حسن على عادل العريبي
- مصطفى الملا على حسن محمد طفيلي
- عبدالله شريف على يوسف علي رزاق
- خضر كسبا على يوسف علي رزاق
- سهيل سويدان على خليل العريبي
- محمد حمية على يوسف ناصر
- زياد ابراهيم على نبيل شهاب
- كلود ابو جوده على جوزف سكاف
- رامي احمد على بولس كفوري
- علي ميتا على ربيع الحشيش

قاضيان مميزان لمجلس القضاء الأعلى والشورى

لمرة واحدة رأينا الحكومة تستعين بالعلم والنزاهة والكفاءة لتملأ أعلى وأهم مجلسين قضائيين: مجلس القضاء الأعلى الذي اختارت لرئاسته رئيس مجلس الشورى القاضي الدكتور غالب غانم واختارت خلفاً له لرئاسة مجلس شورى الدولة القاضي شكري صادر.

كلاهما من ذوي السمعة الطيبة ومن الجيل الذي دخل الى القضاء ليؤدي رسالة الحق.



القاضي د. غالب غانم



القاضي شكري صادر

غالب غانم

ولد القاضي **غالب عبدالله غانم** في بلدة بسكنتا في ٢ كانون الثاني ١٩٤٣، ويحمل إجازات الحقوق والأدب العربي ودبلوم الدراسات العليا في القانون ودبلوم الدراسات المعمقة ودكتوراه في الأدب العربي، وشهادة معهد الدروس القضائية، وشهادة في القانون المقارن ودراسات جامعية في العلوم السياسية.

شغل عدة مراكز قضائية حتى وصل في العام ٢٠٠٠ الى رئاسة مجلس الشورى.

ووضع **غانم** سلسلة مؤلفات في القانون والأدب منها: «قوانين التنفيذ في لبنان» (أربعة أجزاء بمشاركة القاضي غبريال سرياني)، «القوانين والنظم عبر التاريخ»، «من خزائن الاجتهاد في القانون التجاري والقضاء المستعجل»، «في مدار القانون»، «شعر اللبنانيين باللغة الفرنسية»، «من الشائع الى الأصيل»، «ابعد من المنبر»، «من أيام القضاء، وجوه وكلمات».

متأهل من إبنة بلدة مشغرة البقاعية **حنان رشاد الغزال** ولهما ولدان هما: المحامي **وسيم** و**زياد**.

شكري صادر

ولد القاضي **شكري صادر** في بلدة بسوس في ٦ كانون الأول من العام ١٩٥٠، دخل الى القضاء في ٦ آذار في العام ١٩٧٣، وشغل مراكز قضائية عديدة حتى وصل في العام ١٩٩٩ الى رئاسة هيئة التشريع والاستشارات في وزارة العدل.

له مؤلفات قانونية قيمة: مجموعة اجتهادات هيئة التشريع والاستشارات (١٦ جزءاً) وكتاب قضاء الأمور المستعجلة.

متزوج من **أمل روفايل** ولهما ثلاثة أولاد هم: **سليم** و**ندى** و**جاك**



حقوق القاصر في حكم للقاضي المنفرد الجزائي الناظر بقضايا الأحداث في بيروت



الرئيس فوزي خميس

في دعوى بين زوجين على أفضلية أحدهما للحفاظ على حقوق ولديهما القاصرين، فصل فيها القاضي المنفرد الجزائي الناظر بقضايا الأحداث في بيروت الرئيس فوزي خميس، فأعطى لكل من الأب حقوقه والأم حقوقها وكل هذه تصب في مصلحة القاصرين.

وتضمنت حيثيات الحكم مضامين القوانين والقرارات التي تصدر عن المحاكم الروحية وتلك التي تعود الى المحاكم المدنية وهي المرجع الأخير والنافذ للفصل في دعاوى الأحداث.

وهنا أبرز ما جاء من حيثيات قانونية في قرار القاضي فوزي خميس الذي يبرز حق الحدث (القاصر) في مستوى حياة لائقة وسليمة.

وحيث مع مراعاة أحكام المواد /٩/و/٢٠/و/٢٣/و/٢٧/و/٢٩/ من القانون رقم ٤٢٢/٢٠٠٢ فإن قاضي الأحداث لا يتعرض لمسألة السلطة الوالدية على الأولاد (الولاية على النفس وعلى المال)، إنما نظمت المادة /٢٠/ من القانون رقم ٤٢٢/٢٠٠٢ هذا الأمر، بأنه في إطار التدابير التي تخرج الحدث من حراسة والديه أو وصية تعلق حق هؤلاء في حراسة الولد وتربيته.

وفي هذه الحال يمارس حق الحراسة والتربية قاضي الأحداث ويمارسها باسمه الشخصي أو مدير المؤسسة الذي سلم اليه الحدث، ويشرف المندوب الإجتماعي على تربية الحدث، مع الإشارة الى ان الإسقاط من الولاية أو الوصاية هو تدبير احترازي مانع للحقوق منصوص عنه في البند (١) من المادة /٧٢/ من قانون العقوبات ويمكن للمرجع القضائي المختص اتخاذه بحق الاب أو الام أو الوصي إذا حكم عليهم بعقوبة سلطتهم على الولد أو اليتيم (المادة ٩١ عقوبات)، أو إذا حكم عليهم بعقوبة جنائية أو جناحية من أجل جريمة اقترفوها بحق الولد أو الفرع أو اليتيم أو بالاشتراك معه، أو إذا اقترف القاصر الذي في عهدتهم جناية أو جنحة تسببت عن تهاونهم في تهذيبه أو عن اعتيادهم إهمال مراقبته (المادة ٩٢ عقوبات).

وحيث يختلف موضوع السلطة الوالدية التي يمارسها الأب على أولاده القاصرين ضمن ما يندرج في مفهوم الولاية على النفس وعلى المال، عن موضوع حماية الأحداث المعرضين للخطر في ضوء ما يفضي لتأمين مصالحهم الفضلى وصيانة حقوقهم كافة، وذلك لجهة النظام القانوني المختلف والطبيعة المختلفة لكل من الموضوعين مع اختلاف المرجع القضائي المختص للبت في كل منهما، ما يستتبع رد أي تناقض في الاختصاص بين المحاكم الروحية وبين القاضي المنفرد الجزائي الناظر بقضايا الأحداث (يراجع قرار الهيئة العامة لمحكمة التمييز اللبنانية رقم ٢٢/٢٠٠٧، تاريخ ٢٣/٤/٢٠٠٧)،

وحيث ان أحكام وقرارات المحاكم الدينية في لبنان على اختلافها وضمن الامور الداخلة حصراً ضمن اختصاصها سواء لناحية موضوع الحضانة أو السلطة الوالدية على الأولاد القاصرين أو غيرها لا تشكل أثراً ملزماً للقاضي المنفرد الجزائي الناظر في قضايا الأحداث، طالما ان الحدث قد وجد في إحدى حالات الخطر التي توجب بالضرورة اتخاذ أي من التدابير المنصوص عنها في الفقرة الاولى من المادة /٢٦/ من القانون رقم ٤٢٢/٢٠٠٢ والتي تحتمها المصلحة الفضلى للقاصر في ضوء ما يصون حقوقه كافة، (المادة /٣/ بند (١) من الاتفاقية الدولية لحقوق الطفل لعام ١٩٨٩ معطوفة على المادة /٢/ بند (١) من القانون رقم ٤٢٢/٢٠٠٢)

وحيث ان تدبير الحماية هو مؤقت بطبيعته تستلزمه بماهيته وشموليته وكيفيته وتوقيته ماهية وظروف الخطر الذي يتعرض له القاصر، وهو يرتبط وجوداً أو عدماً أو حتى يعلق على مدى ملاءمته لمصالح الحدث الفضلى ولجدواه في إزالة حالة الخطر التي وجد فيها مع محو آثارها من نفسه وفكره وسلوكياته بحيث يعود الى حالة السلامة الجسدية والاستقرار النفسي واليقظة الفكرية والإتزان في تصرفه والسرعة في تعلمه واندماجه الصحيح في مجتمعه وتكيّفه وتأقلمه الإيجابي في محيطه الصالح ونمو إحساسه المثقل بالشعور بتحمّل المسؤولية وبدوره البنّاء في مجتمعه،

وحيث انه لكل حدث الحق في التمتّع بأعلى مستوى صحي يمكن بلوغه والحق في مرافق علاج الأمراض وإعادة التأهيل الصحي، كما له الحق في الانتفاع من الضمان الإجتماعي، بما في ذلك التأمين الاجتماعي (المادتين /٢٤/ و /٢٦/ من الاتفاقية الدولية لحقوق الطفل لعام ١٩٨٩)،

وحيث ان تأمين حق الحدث في التمتّع بأعلى مستوى صحي يمكن بلوغه يستتبع بالضرورة تأمين الوسائل اللازمة للاستفادة من هذا الحق الأساسي والجوهري وأولى هذه الوسائل البديهية تستلزم تأمين حقه بالاستشفاء والمعالجة عندما تستدعي الحاجة الصحية ذلك لا سيما لناحية اللقاحات الضرورية لاتقاء الأمراض والعلاجات اللازمة للحالات الصحية المستجدة أو للحوادث الطارئة وعليه يقتضي إلزام المستدعى ضده والد القاصرين بتأمين بوليصتي تأمين لاستشفاء ولديه القاصرين وعلى ان تكون هاتان البوليصتين مع الوالد عندما يكون القاصرين عنده وفي عهدة الوالدة عندما يكونان عندها،

وحيث يقتضي إبقاء بطاقتي هوية القاصرين في عهدة المستدعى ضده والدهما، على اعتبار ان المستدعية والدتهما تستطيع الاستحصال على بيان قيد إفرادي لكل منهما لمقتضيات دراستهما أو استشفائهما. ■

شهر إفلاس شركة ساسكو ميكانيكس وسليم عسلي

أشهرت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية القاضيين **غسان باسيل** و**ساندرا المهتار** في ١٥/١٢/٢٠٠٨، إفلاس شركة ساسكو ميكانيكس ش.م.م. وسليم جورج عسلي وحددت تاريخ توقفهما عن الدفع في ١٥/٦/٢٠٠٧.

وعينت المحكمة المحاميين **بولين حلو** و**انطوان اندراوس** وكيلين للتفليسة.

من هو عماد لحود المحكوم بسجنه في باريس

اصدر القاضي الفرنسي في الشهر الماضي حكما على **عماد لحود** قضى بسجنه سنتين مع وقف التنفيذ وبدفع تعويضات تبلغ ١٠٠ الف يورو بتهمة اساءة الائتمان، في قضية رفعها ضده رجل اعمال فرنسي اتهمه باختلاس ٢٣٠ الف يورو. وتجدر الاشارة الى ان **لحود** هو احد المشتبه في ضلوعهم بتزوير اللوائح المعلوماتية في قضية كليرستريم السياسية – المالية، وكان قد اوقف على ذمة التحقيق في حزيران(يونيو) ٢٠٠٦ بتهمة «التشهير الافترائي» و«التزوير واستعمال المزوّر». ويشتبه في انه ادخل الى لوائح المؤسسة المالية في لوكسمبورغ اسماء الشخصيات الصناعية والسياسية، ومنها اسم **نيكولا ساركوزي**، متهما اياهم زورا بامتلاك حسابات سرية.

جوزفين زخور أرملة انطوان فغالي



لقد كانت مشيئة الآب السماوي ان يرفع اليه شقيقتنا جوزفين ارملة انطوان فغالي ليلة عيد الميلاد لسنة ٢٠٠٨، فكان عيداً لف العائلة بالأحزان والدموع.

وجوزفين التي ترمّلت باكرا بفقدها صهرنا الحبيب انطوان وهو في عزّ الشباب، تركت وراءها عائلة مكونة من ابنة ونجلين. وقد تلقّنوا جميعا منها ومن والدهم من قبل، من الخصال والخلق الحسن، ما أهّلهم ليفوزوا بمقدار وافر من الصداقات والاحترام كل في حقل اعماله وذلك الى جانب التحصيل الجامعي الذي حرصت المرحومة الوالدة على ان توفّره لهم.

ولقد كان للمحبة التي غمرنا بها الاصدقاء والمحبون فعل في تخفيف وطأة الألم الذي عصر قلوبنا وقلوب كلّ من ابنتها دوللي وحفيدتها يمنى سليم شمشم والمهندس غسان وعائلته وغازي وشقيقاتها تريز زوجة فريد صيقلي وليلى زوجة المقدم انطوان البستاني، وسامية زوجة انطوان قصار واشقائها انطوان وعائلته وجوزف، وايلي وعائلته.

ونحن في هذه المجلة نتقدم باسم العائلة والانسباء جميعا، الى جميع الذين التفوا حولنا بهذه المناسبة الأليمة، وشاركونا الصلاة عن روحها، وفي مقدمتهم فخامة رئيس الجمهورية ميشال سليمان ودولة رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة، ودولة الرئيس نجيب ميقاتي والشخصيات الوزارية والنيابية والقضائية والحقوقية والعسكرية والروحية، ضارعين الى الله ان يحفظهم وأسرهم جميعا، من كل مكروه.

رجائي سكر



عيد الميلاد لسنة ٢٠٠٨ لم يكن عادياً لأسرة **رجائي سكر** واصدقائه ومحبيه الكثيرين في الاردن والعالم. فقد حل على العائلة و**رجائي** يعاني آخر معاركه مع المرض، وانقضى وقد انتقل **رجائي** ليلقى وجه ربه وهو مرتاح الى حياة صالحة امضاها في منزله الابوي اولا ثم في المنزل الزوجي مع العزيزة **ريما** وانجاله الثلاثة.

والى ذلك مارس حياته المهنية بشفافية نادرة، وكوّن عبرها صداقات لا تحصى محليا وعربيا ودوليا، وحرص طوال حياته على التمسك والاعتزاز بالحب الصاعق الذي جمعه الى بلاد الارز وكان يراه أبويا وكذلك بالذكريات التي تجمّعت لديه خلال الفترة التي تلقى فيها علومه الجامعية في الجامعة الاميركية في بيروت AUB وولّدت في قلبه حنينا لازمه حتى الرمق الاخير. ودأب على زيارة لبنان باستمرار منتعشا بهوائه وأجوائه السياسية والاجتماعية.

ترأس شركة التأمين العامة العربية في الاردن GENERAL ARABIA وقادها لعقود طويلة بجدارة ومقدرة علمية، واستحق احترام الذين تعاملوا معه فكان ابنا بارا **لسليمان باشا سكر**. وتجلت المحبة التي يكنها له اصدقاؤه الكثيرون بالحضور المكثف للصلاة التي اقيمت على راحة نفسه.

ونحن وقد تلقينا خبر وفاته، في الوقت الذي كنا نتلقى فيه التعازي بشقيقتنا **جوزفين اميل زخور** ارملة **انطوان فغالي**، لا نجد كلاما نقوله لزوجته **ريما** وانجاله، الا اننا شركاء في المصاب وندعو اليه تعالى ان يمنحنا واياهم الصبر والعزاء. ولتكن ذكراه مؤبدة.

نبذة عن حياة الفقيد الكبير

ولد **رجائي** في يافا في ١٠/١/١٩٤٢ من والد اردني وذي مكانة مرموقة هو المرحوم **سليمان باشا سكر** في بلدة السلط في الاردن وام فلسطينية من عائلة يافوية عريقة هي المرحومة **فورتينه روك**.

نشأ **رجائي** في عمان ودرس بمدرسة المطران ومن ثم في الجامعة الاميركية في بيروت حيث تخرج سنة ١٩٦٤ بشهادة بكالوريوس في علوم التجارة. وعمل في عدة مجالات في الاردن وكندا حتى سنة ١٩٧٥ عندما اسس شركة التأمين العامة العربية وقادها حتى وفاته في ٢٦/١٢/٢٠٠٨.

ريشار سرور

غيّب الموت الخبير المحلف لدى المحاكم **ريشار سرور** وذلك بعد صراع مضن مع المرض. وقد لعب الفقيد دورا فاعلا مدى عقود خمسة من السنين في تسوية الخسائر لحساب شركات التأمين في لبنان والدول العربية. وتولى طوال مسيرته المهنية تمثيل كبريات الشركات العالمية والمتخصصة بمعاينة وتسوية الخسائر LOSS ADJUSTERS وآخرها شركة ماك لارينز MAC LARENS، وعرف عنه تمرسه وقدرته على ايجاد الحلول والتسويات.

اسرة المجلة تتقدم من السيدة زوجته وانجاله واشقائه في لبنان والمهجر، سائلة الله ان يتغمّده برحمته ولهم الصبر والعزاء.

أشرف بسيسو (رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين):

الأسواق العربية سوف تستمر بالتنامي إنما بوتيرة أقل

المعيدون العرب سجلوا تقدما كبيرا خلال السنوات الاخيرة وعلى الشركات العربية ان تخصّهم بمقدار اكبر من اسنادات الاعادة



كيف ينظر رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF الى الازمة التي تجتاح العالم، وما هي التداعيات التي ينتظر حصولها على مستوى قطاع التأمين والاعادة؟ هذا السؤال كان محور المقابلة التي اجريناها مع اشرف بسيسو رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين والذي يشغل في الوقت عينه منصبا قياديا في مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY البحرينية الدولية في المنامة.

وحول نظرته الى التعاون القائم بين هيئات التأمين والاعادة الاقليمية من جهة والاتحاد العام العربي للتأمين GAIF من جهة ثانية قال بسيسو ان تحقيق السوق الخليجية المشتركة يشكل محطة في الطريق الى الهدف الاستراتيجي الاكبر للاتحاد العام العربي للتأمين وهو قيام سوق عربية مشتركة. ولذا وجب على سائر الهيئات الاقليمية ان تتواصل في ما بينها، وتنسّق اعمالها بحيث تصوّب على الاهداف المشتركة ولا تخطئها.

وحول اداء المعيدين العرب اعرب بسيسو عن اعجابه بالتقدم الذي سجله المعيدون العرب خلال السنوات الاخيرة، داعيا شركات التأمين العربية كافة الى تخصيص مقدار اكبر من اقساط الاعادة الى شركات الاعادة العربية.

السوق الخليجية المشتركة محطة في الطريق الى السوق العربية الكبرى

■ كيف تقوّمون آداء هيئة تنسيق شركات التأمين والإعادة الخليجية؟

– السوق العربية المشتركة هي احد الاهداف الاستراتيجية للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، ونحن ننظر الى قيام سوق خليجية مشتركة سوف تكون في نظرنا خطوة باتجاه السوق العربية المشتركة الكبرى. من هنا، نرى في الدور الذي تقوم به هيئة التنسيق لشركات التأمين الخليجية اهمية كبيرة، وفي رأيي ان الهيئة لعبت منذ تأسيسها دوراً تنسيقياً بين الشركات الأعضاء، التي لا يزال عددها محدوداً في الخليج. نتمنى تفعيل دور الهيئة لجهة تنسيق التشريعات والقوانين توطئة لإقامة السوق الخليجية المشتركة. كما نأمل ان يكون هناك تواصل دائم بين هيئة التنسيق والاتحاد العام العربي للتأمين في اطار تحقيق الاهداف المشتركة.

حذر من تفشي الركود

■ هل تعتقدون ان الدعم المادي الذي قدمته الحكومات للمصارف وصناديق الاستثمار والشركات المالية، كاف لإعادة السيولة الى الأسواق؟

– أعطت القرارات التي اتخذتها البنوك المركزية سواء لجهة ضمان الودائع أو تنزيل نسب الفوائد لتسهيل الإقراض، طمأنينة للأسواق الخليجية. وستساهم هذه الخطوة في إعادة السيولة ودورانها، لكنها لن تحل المشكلة نهائياً لأن المعضلة عالمية.

في ما خص صناعة التأمين لم نلاحظ تباطؤاً حتى الآن ومن الصعب التكهّن بذلك. ولكن في حال تفشي الركود الاقتصادي عالمياً، فإن ذلك سينعكس على القطاعات كافة بما فيها التأمين بالطبع.

وفي رأيي الشخصي لا تحافظ قطاعات التأمين الخليجية على وتيرة النمو السريعة التي شهدناها سابقاً، إلا أنها ستنمو وتتقدم وان بنسبة اقل من السابق.

دعم شركات الإعادة العربية

■ كيف تقوّمون أداء شركات الإعادة العربية بعد الأزمة؟

– في اعتقادي انه لا بد من توطيد الدعم للإعادة العربية الموجودة اليوم في السوق. فمعظم الأقساط تتوجه الى الخارج حالياً، بينما يجب ان تسند الى المعيدين العرب الذين يؤدون دورهم بمهنية عالية.

■ في رأيكم الى أين تتجه صناعة التأمين العالمية في ظل الأزمة المالية الحالية؟

– ستترك الأزمة تأثيرات مباشرة على الشركات صاحبة الاستثمارات في الرهن العقاري مثل المجموعة الأميركية للتأمين AIG، وسويس ري SWISS RE. أما تأثيراتها على المؤسسات التأمينية العربية فستكون محدودة. إلاّ في حال تفشي الأزمة فسنلاحظ تباطؤاً واضحاً، وبالأخص ان الشركات كافة لديها محافظ استثمارية في الأسهم والسندات.

هذا واتوقع ان تنتهي الأزمة قريباً، في حال لم تظهر مفاجآت مأسوية، كانهيار بعض البنوك العالمية، خصوصاً ان مشاعر الخوف والهلع منتشرة في صفوف المستثمرين كافة. خلاصة القول أن عملية التعافي ستتطلب وقتاً.

تغيير في أسواق الإعادة العالمية

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الإعادة اعتباراً من مطلع العام الجديد؟

– اكد صنّاع التأمين العالميون الذين حضروا لقاء مونتي كارلو، وجود بوادر تغيير في هيكلية أسواق الإعادة العالمية، ومن التغييرات التي تتوقعها ان يعيد هؤلاء النظر في برامج أعمالهم، واعتماد شروط تأمينية جديدة وبالأخص ان المحافظ الاستثمارية تؤثر على مداخيل الشركات كافة.

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في إعداد شروط واسعار الإسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– يتمتع المعيدون العرب بالقدرة على تولي قيادة بعض المخاطر في فروع التأمينات الصغيرة كالسيارات مثلاً، ولكن المشاريع الضخمة العائدة لقطاع البتروكيماويات مثلاً، تتجه الى الأسواق العالمية، كونها تحتاج الى طاقة استيعابية ضخمة.

سعي الى تصويب الأوضاع

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟

– في رأيي، ان الشركات كافة ستعيد النظر في سياستها التوسعية. إلا أن هذا لا يعني أنها ستتوقف عن التوسع بل ستخفف من وتيرته.

الى ذلك، ستشهد الأسواق تباطؤاً سواء بسبب الأزمة أو للانخفاض الكبير في أسعار النفط وسوف تتأثر بذلك سلبا مناطق عديدة في العالم، وأبرزها الخليج، الشرق الأدنى، الصين والهند. ولذا سوف يتوجب على الشركات ان تراجع سياساتها وتصوّب مسيراتها حيث يجب في ظل الاحداث العالمية، والنظر الى إمكانية توفير الربحية وعوائد جيدة للمساهمين في العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ المقبلين. ■

د. عبدالله الشريف (مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي):

اوقفنا ٤ شركات تأمين عن العمل لعدم تقيدها بالشروط المحددة لعقد التأمين الصحي الالزامي

اناط نظام مراقبة شركات التأمين بمؤسسة النقد العربي السعودي (اي البنك المركزي SAMA) صلاحية الاشراف على الشركات التي تعمل في مجال التأمين والخدمات التي تدور في فلكه، وذلك اضافة الى مهمتها الرئيسية وهي الاشراف على القطاع المصرفي.

والصلاحيات المنوطة بساما SAMA تشمل الإشراف على شركات التأمين التي تتعاطى التأمين الصحي في ما يخص النواحي المالية، أما النواحي الفنية فقد اعطت السلطات السعودية وحرصا منها على حماية حقوق مستهلكي الخدمات الصحية في المملكة مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي مهمة التحقق من نوعية وجودة الخدمات الصحية التي تقدم الى المستهلك، سواء من شركات التأمين او غيرها من المؤسسات التي توفر الخدمة الصحية كالمستشفيات والصيدليات وغيرها من مراكز العلاج بما يتوافق مع ما هو محدد في اللوائح الخاصة بالمنافع الصحية من التأمين الصحي.



وعليه، فقد جرى اخضاع الشركات التي تزاول التأمين الصحي لرقابة تتعلق بالمؤمن لهم وذلك من قبل مجلس الضمان الصحي السعودي. وتشمل الرقابة التي يمارسها المجلس وثائق التأمين الصحي ولائحة المنافع الصحية ولا تشمل اسعار بوالص التأمين، حيث تركت للشركات حرية تسعير منتجاتها شرط التزامها الحدود الدنيا للتغطية الصحية.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع الدكتور عبدالله الشريف، الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي، عرض المراحل التي قطعها المجلس حتى تاريخه في مجال تطبيق الزامية التأمين الصحي على العاملين في المملكة في القطاع الخاص. ومن الحقائق التي كشف عنها الدكتور الشريف انه جرى تعليق اعمال ٤ شركات تأمين بسبب تجاوزها للأحكام التي ترعى عقد التأمين الالزامي الصحي، كما جرت إحالة عدد من اصحاب العمل المخالفين للنظام الصحي الالزامي الى السلطات المختصة لمحاسبتهم.

■ ما هو الدور الذي يضطلع به مجلس الضمان الصحي التعاوني في المملكة العربية السعودية؟

– اعطى النظام مجلس الضمان الصحي التعاوني صلاحية الاشراف على نحو خاص على شركات التأمين المرخصة للعمل في التأمين الصحي، وغيرها من المؤسسات التي تقدم الخدمة الصحية، وذلك انطلاقا من رغبة المملكة في الحفاظ على مصلحة المضمونين لدى تلك الشركات والتحقق من حصولهم على الضمانة الصحية المعتمدة من قبلنا وفقا لعقد تأمين الزامي نموذجي اعددناه لهذا الغرض. وتعمل حالياً ٢٤ شركة تأمين في المجال الصحي في المملكة، اما مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) فلها دور تنظيمي ورقابي هام على شركات التأمين العاملة في المملكة.

■ ما هي المراحل التي قطعتموها حتى الآن؟

– بداية جرى الزام ارباب العمل الكبار بتوفير الضمانة الصحية للعاملين لديهم من الاجانب، واليوم يجري تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على شركات العمالة الصغيرة في السوق، ويبقى تأمين العمالة على الكفالة الفردية مثل الخدم والمزارعين والسائقين.

وفي مرحلة لاحقة سوف يصار الى بدء العمل بتطبيق التأمين الصحي الالزامي على السعوديين العاملين في القطاع الخاص.

اضاف: بلغ عدد الاشخاص الذين شملهم التأمين الصحي الالزامي في المملكة العربية السعودية خمسة ملايين وستمئة ألف فرد لغاية اليوم، وهو عدد يقارب نسبة ٦٠ في المئة من المستهدفين. من جهة اخرى ارتفع عدد مقدمي الخدمات الصحية الى ١٢٠٠ مقدم خدمة بين مستشفيات ومراكز علاج وصيدليات وغيرها.

وهذا التطور رفع حجم التأمين الصحي في المملكة ووصل حجم الأقساط المحققة في هذا المجال الى ٤,٦ مليارات ريال سعودي، ونتوقع ان يرتفع الى ١٠ مليارات ريال مع استكمال التغطية كاملة.

مجموع قيمة اقساط التأمين الصحي تجاوزت ٤,٥ مليارات ريال سعودي ونتوقع لها ان ترتفع الى ١٠ مليارات

تطوير البوالص

■ هل ترون ان التأمين الصحي في المملكة ينمو بطريقة سليمة؟ وهل يوجد لديكم اي تحفظ حيال نموذج العقد الالزامي الذي جرى اعتماده؟

– ثمة عناصر قوة تساهم في تسجيل هذا النمو السليم. فالتأمين الصحي إلزامي ويطاول فئات المجتمع كافة، وهذا يؤكد على شمولية النظام.

ولا شك في أن بعض التجاوزات تحصل، لكننا نعالج المسألة بصرامة وقد أوقفنا عن العمل ٤ شركات تأمين لمخالفتها النظام وعدم تقيدها بالشروط الدنيا المعتمدة من المجلس، وأعطيناها مهلة لتصحيح أوضاعها. كما وسجلت توقيفات لأرباب العمل المخالفين لنظام التأمين الصحي الالزامي وأحيلوا الى وزارة العمل لاتخاذ التدابير اللازمة بحقهم.

ومن جهة أخرى، جرى اعتماد عقد نموذجي للتأمين الصحي الموحد في البداية، ثم طوّرنا عقدا آخر وخاصاً بالعمالة الفردية التي تتطلب مواصفات مغايرة. وحالياً، نعمل على اعداد عقد نموذجي ثالث يغطي بموجبه كبار السن ويسد الحاجات الاساسية لهذه الفئة من الناس.

حاجة السوق تحدد عدد الشركات

■ في رأيكم، هل يحتاج السوق السعودي الى عدد أكبر من شركات التأمين الصحي؟

– ساما هي الجهة المؤهلة لتحديد عدد شركات التأمين ونحن كمجلس الضمان الصحي نحبّذ قيام منافسة بين الشركات وعدم وجود هيمنة في السوق من عدد محدود.

اضاف: غياب المنافسة بين الشركات يؤدي الى ارتفاع فاتورة إعادة التأمين نظراً الى المخاطر المتزايدة.

ولا ننسى ان بعض شركات التأمين تخصص للتأمينات الصحية نسبة لا تتجاوز ١٠ في المئة فقط من محفظتها، بينما بعض الشركات تمارس التأمين الصحي كلياً.

وعموماً، ان حاجة السوق تحدّد عدد شركات التأمين الصحي، لكن في رأيي اننا سنشهد في السنوات المقبلة اندماجات عديدة.

■ ما هي خطواتكم المستقبلية؟

– لدينا نية لافتتاح فروع لمجلس الضمان الصحي السعودي في جدة والخبر والدمام بعد ازدياد حجم العمل التأميني في السعودية وتسهيلاً للتواصل مع مقدمي الخدمات. وكما ذكرت، نسعى في المراحل المقبلة الى تغطية شريحتي العمالة الاجنبية الفردية والسعوديين العاملين في القطاع الخاص. كما نتشاور مع البنك الدولي من اجل تطوير اعمالنا والارتقاء بها الى المستوى الاعلى.

نشجع الاستثمار في الموارد البشرية

■ ما هي النصائح التي توجهونها لشركات التأمين الصحي؟

– نشجّع شركات التأمين الصحي في السعودية على الاستثمار في تدريب الكفايات البشرية وتأهيل الكوادر ورفع مستوى أدائهم. فالمهم هو خدمة المضمونين بأفضل الطرق والمحافظة عليهم في ظل المنافسة الحادة، وليس حصتها من السوق.

كما نتمنى زيادة التواصل في شركات التأمين بين مجالس الإدارة والإدارة التنفيذية والموظفين والمسوّقين. ■

د. علي البحر (اتحاد شركات التأمين في الكويت):

الشركات الكويتية التي توسعت اقليميا سوف تصاب بخيبة أمل



خلال المقابلة التي اجريناها معه في الكويت عزا الدكتور علي البحر رئيس اتحاد شركات التأمين – المدير العام لشركة الكويت للتأمين، الازمة العالمية الى قصور بالغ في اداء الهيئات المشرفة على الاسواق المالية ولا سيما المصارف وشركات التأمين، ودعا الى وجوب تصحيح المسار وتحميل تلك الهيئات مسؤولياتها وتعديل قواعد الرقابة وتفعيلها.

وفي مجال تقويم خدمات شركات الاعادة العربية، نوه الدكتور البحر بالمجموعة العربية للتأمين ARIG قائلا انها بلغت مكانة متقدمة بين قريناتها.

وحول مشاريع التوسع الاقليمي التي نفذتها بعض شركات التأمين الكويتية، قال الدكتور البحر «ان الفرص المتاحة امامنا في دولة الكويت تجعلنا بغنى عن التوسع اقليمياً»، وتوقع للشركات التي انخرطت في مشاريع خارج الكويت ان تصاب بخيبات أمل.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

قصور هيئات الاشراف على المصارف والتأمين سبّب اندلاع الازمة المالية

ازمة ثقة وتشريعات

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– اظهرت هذه الازمة اوجه القصور في التشريعات والجهات الرقابية والاشرافية على الصعيدين المحلي والعالمي، بالاخص الرقابة على المؤسسات المصرفية وشركات الاستثمار التي ساهمت بالدرجة الاولى في اندلاع هذه الازمة.

ومن هذا المنطلق، فالازمة التي يمر بها العالم ليست اقتصادية بل هي ازمة ثقة وتشريعات وقصور من الهيئات الاشرافية والرقابية، والمهم بالتالي ان تتكاتف الدول وتبرز كجهات متدخلة رقابيا لاصدار التشريعات اللازمة حماية للاقتصاد العالمي من هذه الهزات. ومن جهتي اتوقع ان يعود الاقتصاد العالمي الى النمو في النصف الاول من العام ٢٠٠٩.

وفي ما يخص تأثر شركات التأمين بالازمة، فإن لهذه الاخيرة محافظ استثمارية في الاسواق المحلية والعالمية، ومع تصحيح الاسواق ستنخفض قيم هذه المحافظ، وهنا من الضروري الا ننسى ان المحافظ متوسطة الى طويلة الامد، وارباح الشركات تشغيلية بالدرجة الاولى.

تشدد المعيدين

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– ما نتوقعه هو ان تتشدد شركات الاعادة في توقيع الاتفاقات، وذلك لان غالبية تلك الشركات قد تأثرت بشكل او بآخر بالازمة المالية الاخيرة.

■■■

أريج ARIG بلغت مكانة متقدمة بين شركات الاعادة العربية

■■■

قدرات المعيدين العرب محدودة

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– هناك من هو قادر كالمجموعة العربية لاعادة التأمين «اريج» وغيرها ولكن هذا لا يعني ان جميع شركات الاعادة العربية تملك الامكانات والقدرات الفنية التي تتمتع بها «اريج».

تركيز على السوق المحلي

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟**

– نحن نؤمن بأن الاقتصاد الكويتي يخلق فرصا كبيرة غير متوافرة في بقية الدول، المجاورة منها خصوصا، من هنا تركيزنا الدائم على السوق المحلي من دون ان يكون لدينا نية للتوسع في الوقت الحاضر.

وفي هذا الخصوص، اعتقد ان الشركات التي خرجت عن سوقها المحلي ستنسحب خلال السنوات الخمس المقبلة لانها ستكتشف عدم تحقيقها لمبتغاها من التوسع.

ارباحنا ممتازة

■ **ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟**

– ارباحنا ممتازة هذا العام نتيجة نشاطنا التأميني، ومن المتوقع الا نسجل نموا في الاقساط وسيبقى المعدّل نفسه للعام السابق. ■



علي محمد هاشم (الاتحاد اليمني للتأمين):

تكاثر شركات الاعادة العربية لن يكون مجديا اذا لم يؤدِّ الى رفع الطاقة الاستيعابية العربية على نحو كبير

علي محمد هاشم، رئيس مجلس ادارة شركة مأرب اليمنية للتأمين – رئيس الاتحاد اليمني لشركات التأمين اثنى على تجاوب شركات الاعادة العربية والعالمية مع المطالبات التي نشأت عن تعرض بعض المحافظات اليمنية لسيول وفيضانات. وقال انها نفذت التزاماتها كاملة، ومن دون تذمر او تردد.

وأكد ان العمليات الارهابية التي تعرضت لها اهداف معينة في اليمن لم تلحق اضرارا تذكر بشركات التأمين، وجرى تنفيذها من قبل جهات ارادت الاساءة الى صورة اليمن وحسب.

وحول التأمين الالزامي للسيارات اعرب هاشم عن اسفه حيال عدم تطبيقه حتى الآن، موضحاً ان الاتحاد اليمني يعمل جاهدا من اجل توضيح اهمية الزامية التأمين على السيارات والفوائد التي يأتيها التأمين الالزامي على المجتمع اليمني عامة.

وحول تكاثر شركات الاعادة العربية قال انه لن يكون مجديا اذا لم يؤد الى رفع الطاقة الاكتتابية للشركات العربية بنسبة كبيرة. ودعا المعيدين العرب الى التجمع تحت سقف كيان كبير يرفع من شأنهم في الاسواق العالمية.

البيان ■ **حصلت خلال الحقبة الاخيرة اعتداءات ارهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق اخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الاحداث؟**

– الاعتداءات اثرت سلبا على اصحابها لانها استهدفت ضحايا ليس لهم اي ذنب سوى تواجدهم اثناءها في مكان الحادث ما يدل عكس انها عمليات مأجورة، وقد دفع الذين يقفون وراءها ثمن تنفيذها، والاعلان عنها لإثارة الذعر وتشويه سمعة اليمن.

اضاف: لم يتأثر سوق التأمين بتلك الاعتداءات بالنظر لمحدوديتها. اما الكوارث الطبيعية التي اجتاحت مناطق شاسعة من البلاد ورغم ضخامة حجمها، فإن تأثر بعض شركات التأمين كان خفيفا مقارنة بحجم الخسائر العامة التي لحقت بالبنى التحتية.

شركات الاعادة العربية والعالمية سددت حصصها من الخسائر الناجمة عن الفيضانات من دون تردد او تذمّر

■ **هل لمستم اي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الاحداث؟ وهل تتوقعون ان يعمدوا الى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الاعادة او عند تسلّمهم اي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟**

– ان شركات الاعادة وبالذات الشركات الرائدة التي نتعامل معها لم تبد اي ردة فعل، وكما كان متوقعا منها فقد غطت حصصها من الخسائر وتحملت مسؤوليتها بالكامل، وبكل تفاهم، ولم نلمس منها اي تذمّر بل وجدنا كل تعاون منها ومن سائر المعيدين المتعاقدين مع شركات التأمين في اليمن. اضاف: وقد لمسنا هذا من خلال تجديدات شركة مأرب للتأمين التي أتشرف برئاستها.

نسعى لإقناع المسؤولين بجدوى التأمين الالزامي على السيارات

■ **هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد الزامية التأمين وفي اي مجال تحديدا؟**

– للأسف الشديد ان الزامية التأمين على السيارات لم تنفذ بشكل كامل اي لا يزال هناك تهرب من تنفيذه من ناحية، ومن ناحية اخرى شروط وتغطيات الوثائق التي تصدر حاليا لا تفي بالغرض من التأمين الالزامي، وانما تغطي جزءا بسيطا منه بحيث يتقاعس المؤمن له حتى من مراجعة شركات التأمين عند حصول حادث، او عند استحقاق موعد تجديد العقد. ولا يزال معظم السائقين يعتبرون القسط الذي يدفعونه لشركات التأمين عبارة عن رسوم دون مقابل.

اضاف: نحن في الاتحاد اليمني لشركات التأمين نعمل حاليا من اجل تصحيح هذا الوضع لان النجاح في هذا يعتبر خدمة لكل الاطراف، خصوصا اذا تجمعت لدينا الاحصاءات حول الخسائر البشرية والمادية التي تتسبب بها حوادث السير من مشاة وسيارات، صادمين وقتلى وجرحى، وما هي مشاكلهم الحالية في القضاء وفي السجون وفي المنازل، واوضاع الأسر التي إما فقدت المعيل او انها عاجزة عن تسديد التعويض المستحق للضحايا.

وقال ان الحديث عن إلزامية التأمين في المجالات الاخرى، وعلى سبيل المثال تأمينات المسؤولية المدنية لأصحاب المهن الحرة بكل انواعها ايضا، لا يقل اهمية والاتحاد يسعى من اجل استصدار قوانين ملزمة بذلك.

كما اننا نطالب بتفعيل القوانين الحالية لجهة وجوب التعاقد مع الشركات المحلية ومنع اجراء التأمينات في الخارج على الاخطار الكائنة على الاراضي اليمنية.

■ **اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والاغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟**

– انا مع تعدد وجود الشركات لانه يحفز على التنافس في تقديم الافضل ولكن أن يزداد العدد الى هذا الحد دون ان تؤدي هذه الزيادة الى رفع الطاقة الاستيعابية للشركات العربية، فإن ذلك يجعل الشركات مجرد قنوات تابعة للشركات الكبيرة خارج الوطن.

اضاف: نحن بحاجة الى تجميع شركات الاعادة العربية وتكوين شركات اعادة عربية عملاقة، ولا مانع عندها من تعدد تلك الشركات العملاقة بما يتناسب وحجم السوق. اما ان نسمع كل يوم عن ظهور شركة اعادة عربية وهي ليست في المستوى المطلوب، فإن ذلك لن يؤدي الا الى تمييع الوضع واحتدام المنافسة بين الشركات العربية.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟**

– شركة مأرب اليمنية للتأمين تعمل على النمو المستمر المتوازي كما كان العام ٢٠٠٧، وخلال العام ٢٠٠٨ نتوقع ان نكون قد حققنا نموا طبيعيا في حدود ١٥٪، وهذه النسبة نستطيع المحافظة عليها سنويا للأعوام المقبلة انشاء الله.

وانهى قائلا: عوّدنا السوق ان يثق بنا، كما حظينا بثقة شركات الاعادة التي تدعمنا، ونحن نحرص على الاحتفاظ بتلك الثقة، وعدم التفريط بحقوق المتعاقدين معنا وكسبنا رضاهم في خدماتنا لاننا حريصون على حقوقهم. وفي الوقت نفسه نحقق للمساهمين العائد المطلوب من استثماراتهم. ■

محمد تقي ابراهيم الجمالاني (هيئة الرقابة في سلطنة عمان):

أسباب الأزمة المالية العالمية لا تتحملها هيئات الرقابة منفردة بل هناك إخفاقات من صانعي القرار في المصارف والشركات المتعثّرة



الرقابة على قطاع التأمين هي جزء من المهام التي اناطتها سلطنة عمان بهيئة الرقابة على سوق المال. والهيئة المذكورة هي التي تتولى اعداد مشاريع القوانين والانظمة الراعية لأعمال الشركات التي يجري تداول اسهمها في البورصة العمانية، بما في ذلك شركات التأمين والاعادة والوساطة.

محمد تقي ابراهيم الجمالاني، المدير العام للهيئة تحدث الينا بإسهاب عن الازمة المالية العالمية كما يراها من منظاره كمراقب، وعزا اسبابها لإخفاقات شتى، لا تقتصر على قصور هيئات الرقابة، بل تشمل المخالفات التي يرتكبها صانعو القرار في المصارف وشركات التأمين وغيرها من المؤسسات في مجال ممارستهم لأعمالهم اليومية.

وحول قطاع التأمين في سلطنة عمان قال الجمالاني انه ينمو ويتطور وهناك اقبال مستمر على تأسيس شركات جديدة، ومن القرارات المهمة التي اتخذتها الهيئة مؤخرا ترخيصها بقيام شركة اعادة تأمين عمانية OMAN RE .



■ **يعزو الخبراء الأزمة المالية العالمية إلى تساهل هيئات الرقابة أو تغاضيها عن المخالفات التي أرتكبت على أيدي الشركات المتعثرة ، كما يلوم آخرون وكالات التصنيف RATING AGENCIES لمنحها بعض سندات الدين والمصارف تصنيفات عالية لا تستحقها ، كما يلوم بعضهم شركات المحاسبة والتدقيق لتوقيعها ميزانيات وبيانات مالية غير صحيحة . هل توافقون على هذه الأتهامات وما هو ردكم أو تعليقكم عليها ؟**

– في الحقيقة إنه ليس من المنطقي رمي الأمر على كاهل هيئات الرقابة أو وكالات التصنيف الدولية أو شركات المحاسبة والتدقيق، حيث إن الأزمة المالية العالمية الحالية لا تعزى إلى سبب بعينه بل للعديد من الأسباب والعوامل التي تداخلت مع بعضها البعض وادت إلى ظهور الأزمة وتفاقمها على مستوى العالم. نذكر مثلا – وليس على سبيل الحصر – أن أصحاب القرارات الاستثمارية أنفسهم والإدارات العليا بالمصارف التي طالتها الأزمة أولاً تتحمل جزءا من المشكلة، وذلك من خلال صنع قرارات مهمة ومؤثرة دون الإلمام بشكل كاف وفعال بالمخاطر.

بالإضافة إلى هذا فإن الفترة التي سبقت الأزمة شهدت ظهور العديد من المنتجات المالية التي تطورت بشكل سريع لم تستطيع الأنظمة والقوانين والخبرات أن تواكبها، مما أوجد قصوراً في هذه الأنظمة وخصوصا المتعلقة بإدارة المخاطر المصرفية والائتمانية وبالاستثمار في المشتقات المالية. اضاف: أن ما يحدث في الوقت الراهن يمكن اعتباره جزءا من الدورة الراهنة للعجلة الاقتصادية والتي تتفاوت بصورة دائمة بين صعود وانخفاض ، وقد تختلف في الوقت ذاته درجات هذا الانخفاض او الصعود اعتمادا على العوامل المسببة، إلا أنها لا تبقى أبدا على مستوى ثابت.

معظم الدول العربية تطبق المعايير العالمية

■ **هل يمكن القول أن المعايير العالمية التي ترعى الملاءة أصبحت معتمدة ومطبقة بالكامل في سائرالدول العربية ؟ وفي سائر الأحوال هل تعتبرون تلك المعايير كافية لضمان السلامة المالية لشركات التأمين والاعادة ؟**

– يمكن القول إن معظم الدول العربية تطبق المعايير العالمية بشكل أو بآخر مع وجود تفاوت من دولة لأخرى وذلك في ضوء اهمية المخاطر المحلية الموجودة في كل دولة على حدة. كما أن بعض الدول العربية بدأت في تعديل قوانينها وتشريعاتها لتتلاءم مع المعايير الدولية. علما إن الأنظمة المعنية بحساب الملاءة مطبقة منذ عقود في السلطنة وهي حاليا أيضا في طور التعديل، حيث تم إعداد مشروع مسودة لائحة حساب الملاءة لتتوافق مع الأوضاع الحالية والمعايير المتعلقة بكفاية رأس المال. كما ان دول الاتحاد الأوروبي في طور تعديل أنظمتها الرقابية لتتوافق مع هذه المعايير والمتوقع تنفيذها في سنة ٢٠١٠.

أما بخصوص كفاية المعايير الدولية لضمان السلامة المالية لشركات التأمين والإعادة، في الحقيقة إنه يمكن لتلك المعايير الحفاظ على السلامة المالية للشركات إذا ما تم بشكل دوري إعادة النظر في الأنظمة الرقابية للتأكد من أنها توفر إطارا واقعيا لإدارة مخاطر الاكتتاب والمخاطر المرتبطة بتقييم الأصول ومخاطر السوق.

اضاف: إلا أن هنالك مخاطر أخرى يجب أن تؤخذ كذلك بعين الاعتبار وهي تلك المخاطر المرتبطة بعدم فاعلية الأنظمة الداخلية على مستوى الشركات، وعدم فاعلية الأنظمة والإجراءات الرقابية المتبعة على مستوى الجهات المعنية بالرقابة.

■ **جرى قبل فترة تأسيس المنتدى العربي لهيئات الإشراف والرقابة على التأمين ، ما هي القضايا التي يعنى بها المنتدى ؟**

– على ضوء الاجتماع الذي عقد في عمّان – المملكة الأردنية الهاشمية بتاريخ ٢٠٠٦/٩/٧، تم الإعلان عن تأسيس منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين، وقد بلغ عدد الدول الأعضاء في المنتدى ١٣ دولة عربية، ويعنى المنتدى بالعديد من القضايا المتعلقة بالإشراف والرقابة على قطاع التأمين في الدول العربية.

وتجدر الإشارة هنا أيضا إلى الدور الذي يقوم به الاتحاد العام العربي للتأمين ولجانه المختلفة والتي لعبت دوراً في دعم التواصل وخلق آليات للتعاون في مجال التأمين بين الدول العربية. كما أن لدى العديد من الدول العربية مشاركات مباشرة في كثير من المؤتمرات الدولية والمنظمات، كالاتحاد الأفرو أسيوي للتأمين ومنظمة مراقبي التأمين الدولية.

توحيد التشريعات له فوائد عديدة

■ **عند اختتام كل مؤتمر تأمين تصدر توصيات تدعو إلى توحيد تشريعات التأمين العربية وتوحيد نماذج عقود التأمين الخ... هل ترون تلك التوصيات واقعية ؟ وما هي الفوائد التي تجنيها المجتمعات العربية من «التوحيد» المطلوب ؟**

– الكثير من التوصيات تؤخذ بعين الاعتبار وخصوصا إذا ما كانت عملية وقابلة للتطبيق ، وقد تم بالفعل تفعيل بعض التوصيات ومتابعة تنفيذها من قبل الجهات المعنية. على مستوى مجلس التعاون الخليجي – مثلا – تم مؤخرا إعداد مسودة للقانون (النظام) الموحد للإشراف والرقابة على أعمال التأمين وهي في المراحل النهائية للمراجعة.

ومما لا شك فيه إن عملية توحيد تشريعات التأمين بين البلدان العربية له فوائد عديدة سواء للمستثمرين أو لحملة الوثائق من حيث تسهيل تحرك رؤوس الأموال والمستثمرين وأصحاب الوثائق بسهولة اكبر مما سيكون له انعكاسه الإيجابي على هذا القطاع ، كما أنه يدعم فكرة تأسيس السوق العربية المشتركة.

التخصصية والتنسيق

■ **جرى في بعض الدول العربية جمع الرقابة على التأمين والمصارف تحت سقف المصارف المركزية ، وفي الدول الأوروبية والأميركية جرى وضعها تحت سقف سلطة الرقابة على الخدمات المالية. FINANCIAL SERVICES AUTHORITIES. ما هي في رأيكم إيجابيات وسلبيات جمع هيئات الرقابة على المصارف والتأمين ضمن جسم واحد ؟ .**

– أن جمع الرقابة على التأمين سواء مع هيئات الرقابة على المصارف او هيئات الرقابة على الخدمات المالية يعتمد على طبيعة القوانين وعلى مستوى المخاطر

وسياسة كل بلد على حده. وقد أرتأت السلطنة مثلا نقل اختصاصات الرقابة على التأمين إلى الهيئة العامة لسوق المال وذلك لرفع فعالية القوانين والأنظمة الرقابية وتوفير حماية افضل لحملة الوثائق مع تعزيز مستوى الإفصاح في السوق.

ومما لا شك فيه إن طبيعة عمل المصارف وشركات التأمين مختلفة جدا ومعقدة وفي الوقت نفسه تتطلب خبرات ومهارات فنية متخصصة. ويرى البعض أن من أهم مزايا هذا الدمج هو تحقيق الفعالية في القوانين والخبرات والاستفادة من التخصصية. مع العلم أنه في حال سمحت أنظمة الدول للمصارف ولشركات التأمين في امتلاك حصص في بعضها البعض، فإن وضعها تحت سلطة واحدة يؤدي إلى وجود تنسيق أفضل في ما يتعلق بالتشريعات والقوانين المنظمة سواء للتأمين او للمصارف، خصوصاً وأنه من الملاحظ في الفترة الأخيرة قيام البنوك في البلدان العربية بتسويق العديد من المنتجات التأمينية وهو ما يعرف بـ Bancassurance، ومن الممكن تفادي السلبيات والمخاطر التي قد تنشأ نتيجة وضع التأمين والمصارف تحت سلطة واحدة في حال وجود سياسة سليمة واستراتيجية واضحة قادرة على التعامل مع مختلف هذه المخاطر ووجود الخبرات والمؤهلات الفنية المتخصصة.

أضاف: أن بعض الدول، ومن بينها سنغافورة مثلا، قامت منذ السبعينات من القرن الماضي بوضع كافة القطاعات تحت سقف سلطة رقابية واحدة، كما أن هيئة الرقابة على الخدمات المالية FSA في المملكة المتحدة هي المعنية بالرقابة والإشراف على سوق المال والمصارف وشركات التأمين.

وافقنا على تأسيس شركة إعادة عمانية جديدة لخفض حجم أقساط الإعادة المصدرة الى الخارج

■ هل أنتم راضون عن النمو الذي يحققه قطاع التأمين بكافة وحداته (تأمين وإعادة ووساطة)؟ وهل من تأمينات إلزامية تفكرون باستحداثها ؟

– إن الإحصائيات المتعلقة بقطاع التأمين بالسلطنة تشهد على نموه وتطوره ، حيث شهد قطاع التأمين نموا مستمرا بمعدل ١٦ و٢٠٪ منذ عام ٢٠٠٤ وحتى تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨. وقد أرتفع أجمالي أقساط التأمين في عام ٢٠٠٧ بنسبة ١٥٪، وقفز أجمالي أصول شركات التأمين الوطنية بنسبة ٣٨٪ وارتفعت استثمارات القطاع أيضا بنسبة ٢٥,٧ ٪. كما شهد القطاع في الفترة الأخيرة وخصوصا منذ تولي الهيئة مهام الرقابة على التأمين دخول العديد من الشركات الوطنية والأجنبية، وارتفع عدد شركات التأمين بالسلطنة إلى ٢٣ شركة تأمين منها ١١ شركة تأمين وطنية و١٢ شركة أجنبية، كما زاد عدد وسطاء التأمين والاعادة المرخص لهم بالسلطنة إلى حوالى ١٧ وسيطاً.

أما بخصوص إعادة التأمين فقد وافقت الهيئة العامة لسوق المال على تأسيس أول شركة عمانية لإعادة التأمين في السلطنة، وذلك لتعزيز نسب الاحتفاظ ورفع مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي وتقليص استيراد خدمات إعادة التأمين من الخارج، الأمر الذي ينسجم مع الرؤية المستقبلية للسلطنة.

بالإضافة إلى هذا بذلت جهود كبيرة في تحديث وتطوير الأنظمة الرقابية والإدارية والتنظيمية وبث الوعي التأميني لدى كافة أفراد المجتمع، حيث تم إصدار وتعديل العديد من التشريعات لتتلاءم مع المعايير الدولية وخصوصا المعايير الصادرة من منظمة الهيئة الدولية لمراقبي التأمين IAIS والمتعلقة بحدود الملاءة، وذلك لضمان سلامة ومتانة المركز المالي لشركات التأمين بالسلطنة.

وأيمانا بأهمية صقل الكفاءات المهنية والكوادر البشرية في القطاع، تم التعاقد مع بعض المؤسسات المعروفة والمتخصصة في التأمين لتأهيل وتطوير الموارد البشرية الوطنية بشكل مستمر، كما تم إرسال عدد من العاملين في التأمين الى المملكة المتحدة، حيث حصل عدد من العمانيين على الشهادات المهنية المتخصصة بالتأمين كشهادة الزمالة في معهد التأمين البريطاني المجاز CHARTERED INSURANCE INSTITUTE . ■

توسيع اطار عقد التأمين الالزامي

وكشف الجمالاني اخيرا في حديثه ان التأمين ضد الاخطار الطبيعية NATURAL PERILS والحوادث الشخصية .P.A اصبح الزاميا في اطار تغطيات الوثيقة الموحدة للتأمين على المركبات / السيارات في سلطنة عمان وذلك اعتبارا من شهر تموز (يوليو) الماضي.

ZARIS © S.A.L.
INSURANCE CONSULTANTS

ZARIS Insurance Consultants Ltd
37 Spyrou Kyprianou Avenue
CY 3317, Limassol • Cyprus
Phone: +357 25 825 999 • Fax: +357 25 825 998
E-mail: info@zaris-cy.com

ZARIS S.A.L.
Hazmieh • Jisr El Bacha Road
DYNAGRAPH Building • 3rd Floor
Beirut • Lebanon
Phone: +961 5 453353 • Fax: +961 5 453354
E-mail: info@zaris-underwriting.com



التهامي الباركي (وزارة الاقتصاد والمالية في المغرب):

هناك حاجة لضبط اعمال وكالات التصنيف الدولية وتوحيد الرقابة على المصارف وشركات التأمين ليس الحل الامثل

تحتل المملكة المغربية مرتبة الصدارة بين اسواق التأمين الاكثر انتاجا للاقساط كما تعتبر الاكثر تقدماً على مستوى التشريعات التأمينية حيث تحاول مماشاة فرنسا في مجال استحداث التأمينات الالزامية واصول ممارسة اعمال الوساطة وتوزيع منتجات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE.

التهامي الباركي، مدير التأمينات والاحتياط الاجتماعي في وزارة الاقتصاد والمالية، وهي الهيئة التي تتولى الرقابة على قطاع التأمين، ابدى في حديثه الينا رأيه في جملة من المواضيع التي تعتبر احاديث الساعة لاسيما الازمة المالية العالمية، والمعايير المعتمدة من الدول العربية في مجال التحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة.

كما تحدث الباركي عن التقدم الذي حققته صناعة التأمين في المملكة المغربية حيث بلغت نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي ٢,٥ بالمئة، فقال ان تلك النسبة ما تزال دون مستوى الطموح المغربي مشيراً الى انه تم اخضاع شركة الاعادة المغربية المركزية (SCR) **لرقابة الدولة، وذلك بغية تعزيز قدراتها المالية وتقوية ثقة الاسواق الاجنبية بها.**

البيان ■ **يعزو الخبراء الأزمة المالية العالمية إلى تساهل هيئات الرقابة أو تغاضيها عن المخالفات التي ارتكبت على أيدي الشركات المتعثرة، كما يلوم آخرون وكالات التصنيف** RATING AGENCIES **لمنحها بعض سندات الدين والمصارف تصنيفات عالية لا تستحقها، كما يلوم بعضهم شركات المحاسبة والتدقيق لتوقيعها ميزانيات وبيانات مالية غير صحيحة، هل توافقون على هذه الاتهامات وما هو ردكم أو تعليقكم عليها ؟**

– ترتبط الأزمة المالية التي تعرفها السوق العالمية حاليا بعوامل خارجية خصوصاً في ما يتعلق بالصكوك المرتبطة بالقروض التي تكتسي خطورة مرتفعة، حيث أن عدم قدرة المقترضين على الوفاء بالتزاماتهم اتجاه مؤسسات القرض أثر بشكل سلبي على تفاقم الأزمة وذلك نظرا لانخفاض القدرة الشرائية.

وحيث أن التصنيف يعتمد بشكل أساسي على المعطيات السابقة فإن عدم القدرة على استباق مثل هذه الوضعية يبقى أمرا واردا في جميع الحالات. غير ان وكالات التصنيف تحتاج بدورها اليوم الى إشراف لسلطة مؤسسة دولية (قد يكون صندوق النقد الدولي) او وطنية، الشيء الذي يعرضها لعقوبات في حال منحها تصنيفات غير ملائمة.

أما في ما يتعلق بهيئات الرقابة، فإن المهم في عملها هو احترام النصوص القانونية والقواعد المرتبطة بها من طرف المقاولات المراقبة، وعليه فلا يمكن تحميلها بالكامل المسؤولية عن النتائج الناجمة عن سياسات التوظيف المعتمدة، على اعتبار أن هذه الأخيرة تتسم بتقلبات صعبة التوقع ومن هنا يمكن أن نستنتج أن الخطر يبقى قائما كيفما كان مستوى الرقابة . غير ان الأزمة المالية العالمية أظهرت بوضوح تساهل بعض هيئات الرقابة مع المؤسسات المالية التي تشرف عليها، كما أظهرت تباينا زمنياً واضحاً بحيث ان تطور قوانين وأساليب الرقابة كان بطيئاً بالمقارنة مع تطور آليات السوق المالي.

من خلال التحليل السابق، يتضح أن الوسيلة الأنجع لتفادي مثل هذه الأزمات أو على الأقل الحد من آثارها، هي وضع مساطر وقواعد سليمة وناجحة وتفادي التوظيف في مجالات تتسم بالخطر المرتفع. وأخيرا، فإن مأمورية (مهمة) التصنيف والتدقيق يجب أن تسند لخبراء يتمتعون بالكفاءة والنزاهة والشفافية والموضوعية وذلك لتقليص المخاطر بشكل كاف نظرا لعدم إمكانية القضاء عليها بشكل تام.

تطبيق المعايير المتعلقة بالملاءة تختلف من سوق الى آخر

■ **هل يمكن القول أن المعايير التي ترعى الملاءة أصبحت معتمدة ومطبقة بالكامل في سائر الدول العربية ؟ وفي سائر الأحوال هل تعتبرون تلك المعايير كافية لضمان السلامة المالية لشركات التأمين والإعادة ؟**

– يجب التذكير في بادئ الأمر ان صناعة التأمين حديثة نسبيا في العالم العربي. وعليه فإن تطبيق المعايير المتعلقة بالملاءة تختلف من سوق الى آخر. و تشتمل معايير الملاءة الحالية الموصى بها من طرف الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين (IAIS) على عدة ركائز تتطلب على الخصوص التعرف على المخاطر التي تتعرض لها المقاولات وكذا تقييمها وتدبيرها. و قد قررت سلطة الرقابة على التأمين في المغرب اتخاذ سياسة التدرج نحو تطبيق هذه المعايير. كما ألزم المغرب شركات التأمين وإعادة التأمين بوضع نظام خاص للمراقبة الداخلية والإدلاء بتقرير عن الملاءة يتضمن الأخطار التي تتعرض لها الشركات وكيفية مواجهتها.

من جهة أخرى ، فإن اعتماد هذه المعايير يمكّن هيئات الرقابة من تقييم قدرة المقاولات على مواجهة الأخطار التي تتهددها لكنه لا يأخذ بعين الاعتبار الأخطار الناتجة عن أزمة السوق المالي بشكل عام . ويجب أن تكون هذه المراقبة مصحوبة بحكامة جيدة وقواعد سليمة يجب اتخاذها واعتمادها من هيئة الرقابة .

لقد تم وضع هذه المعايير لمواجهة وضعية محددة لسوق التأمين، ومن ثم فإن هذه المعايير يمكن اعتبارها كافية لضمان السلامة المالية لشركات التأمين اذا تم تطويرها حسب تطور سوق التأمين.

أما بخصوص المغرب، فإن كلا من سلطة الرقابة ومهنيي السوق يتهيأون تدريجيا لتفعيل مقتضيات المشروع المرتقب تطبيقه في أفق ٢٠١٢ من طرف الدول الأوروبية الذي يأخذ بعين الاعتبار جميع الأخطار (SOLVENCY II).

■ **جرى قبل فترة تأسيس المنتدى العربي للإشراف والرقابة على التأمين، ما هي القضايا التي يعنى بها المنتدى ؟**

– يجب التذكير أول الأمر بأن هذا المنتدى هو حديث العهد وان تبادل الخبرات والمعطيات بين أسواق التأمين وإعادة التأمين هو من صميم مهامه. ونأمل ان يصبح هذا المنتدى في اقرب الآجال هيئة عربية تعنى بالتتبع والرفع من خبرة ومهنية أسواق التأمين، الشيء الذي يجعله يساهم في إسماع الصوت العربي في هذا القطاع .

توحيد تشريعات التأمين هو سعي قومي مشروع

■ **عند اختتام كل مؤتمر تأمين تصدر توصيات تدعو إلى توحيد تشريعات التأمين العربية وتوحيد نماذج عقود التأمين إلخ .... هل ترون تلك التوصيات واقعية ؟ وما هي الفوائد التي تجنيها المجتمعات العربية من التوحيد المطلوب ؟**

– السعي إلى توحيد تشريعات التأمين العربية هو سعي قومي مشروع، غير أن نجاحه يتوقف في نظرنا على اتباع أسلوب الحوار بين المتدخلين في صناعة التأمين وعلى أسلوب التدرج في تفعيل

هذه التشريعات. ويمكن في هذا الباب العمل على ملاءمة التشريعات بين مختلف الأسواق قبل الوصول الى توحيدها.

غير أن التوحيد سيكون ضروريا في ما يخص نماذج عقود التأمين المتعلقة بالسيارات والعمالة (اليد العاملة) الشيء الذي سيسهل تنقل السيارات والعمالة والبضائع ويجعل مؤسسات التأمين تساهم بدورها في عملية التكامل المالي والاقتصادي العربي المنشود.

توحيد الرقابة له سلبيات

■ جرى في بعض الدول العربية جمع الرقابة على التأمين والمصارف تحت سقف المصارف المركزية ، وفي الدول الأوروبية، والأميركية جرى وضعها تحت سقف سلطة الرقابة على الخدمات المالية Financial Services Authorities ، ما هي في رأيكم إيجابيات وسلبيات جمع هيئات الرقابة على المصارف والتأمين ضمن جسم واحد ؟

– يمكن جمع الرقابة على مقاولات التأمين والمصارف تحت سلطة واحدة من أجل تسهيل تبادل المعلومات بين مراقبي التأمينات ومراقبي المصارف والمؤسسات المالية، خصوصاً إذا أخذنا بعين الاعتبار انتشار المجموعات المالية التي تضم في الوقت نفسه مقاولات التأمين والمصارف، غير أن هذا الجمع يبقى غير ضروري إذا ما تم وضع مساطر واضحة للتبادل المذكور، مما يمكّن من استمرار رقابة تضمن الأخذ بعين الاعتبار خصوصية كل قطاع. وبالتالي فإن إخضاع كل الخدمات المالية لسلطة رقابة واحدة سيسهل الإشراف على المجموعات المالية الكبرى التي أصبح ثقلها يزداد في جل الاقتصادات العربية. غير أن هذه السلطة الواحدة يمكن أن تكون لها سلبيات في حال تعرض قطاع ما لخلل قد يترتب عنه امتداد هذا الخلل لجميع مكونات السوق أي البنوك ومؤسسات التأمين والسوق المالي.

العقود التي تسوق عبر المصارف محصورة بتأمينات الاشخاص

■ هل أنتم راضون عن النمو الذي يحققه قطاع التأمين بكافة وحداته (تأمين وإعادة ووساطة)؟ وهل من تأمينات إلزامية تفكرون باستحداثها ؟

– تتسم السوق المغربية بنمو مستمر خلال السنوات الأخيرة خصوصاً بعد اعتماد وساطة البنوك في تسويق عقود تأمين على الأشخاص (PARTICULIERS) مما مكن وصول التأمين إلى شريحة واسعة من المواطنين، كما ساهم أيضا قطاع الوساطة (وكلاء وسماسرة التأمين) في هذا النمو بشكل كبير .

غير أن المستوى الذي وصله القطاع يبقى دون المستوى المطلوب بالنظر لضعف نسبة الولوج (الإختراق) ٢,٥٪ (الأقساط الواردة للسوق/ الناتج الداخلي الخام) مقارنة مع الدول المتقدمة والإمكانيات التي تمنحها السوق المغربية خاصة بالنظر إلى وتيرة ارتفاع الاستثمار في البلاد .

كما أن التفكير جار حاليا من أجل اتخاذ تدابير من أجل فتح آفاق أخرى للسوق عن طريق تطوير تأمين يلائم المواطنين ذوي الدخل البسيط والمتوسط كالتأمينات الصغرى وفتح قنوات أخرى للتسويق. كما أن التفكير جار أيضاً لجعل بعض أصناف التأمين إجبارية (كالتأمين العشري والمسؤولية المهنية) مثلا .

أما في ما يخص إعادة التأمين، تبقى عمليات القبول التي تقوم بها الشركة المركزية لإعادة التأمين خارج المغرب متواضعة جدا. ومن أجل مواجهة هذه الوضعية فقد تم إخضاع هذه الشركة لمراقبة الدولة وإلزامها بالرفع من مستوى رأسمالها حتى تتمكن من الحصول على تصنيف لا بأس به يمكّنها من كسب ثقة شركات التأمين المسندة الأجنبية، وبالتالي الولوج إلى أسواق جديدة حتى تتمكن من موازنة محفظتها طبقا لقواعد إعادة التأمين . ■



عبد الخالق رؤوف خليل (الاتحاد العربي للتأمين GAIF) :

حصة المعيدين العرب من الأقساط المسندة الى الخارج ما تزال حقيقة



عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين يتابع باهتمام التطورات الجارية في دول مجلس التعاون الخليجي، ويرى في الإعلان عن قيام السوق الخليجية المشتركة بادرة خير، من شأنها ان تفتح الأسواق وتعزّز عمليات الدمج والاستحواذ.
ويرى الأمين العام ان حصة شركات الإعادة العربية من أقساط الإعادة المسندة الى الخارج ما تزال حقيقة.
في ما يأتي وقائع المقابلة التي أجريناها مع السيد الأمين العام:

■■■

السوق الخليجية المشتركة تفتح الأبواب أمام عبور الشركات وتعزّز احتمالات الاستحواذ والدمج

■■■

■ يرى كثيرون من ممثلي شركات التأمين والاعادة العربية ان التوصيات التي تصدر عن مؤتمرات الاتحاد لا تجد طريقها الى التنفيذ. هل توافقون على هذا الرأي؟

– أن أوضاع العمل العربي المشترك تلقي بظلالها على كافة مؤسسات العمل العربي المشترك وهذا يفسر وضع التوصيات الصادرة عن المؤتمرات أو الندوات التي يعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين، وليس للاتحاد أي دخل في إعدادها، ولكن الأمانة العامة للاتحاد تستطيع بالمعاونة والمشاركة الفعالة من السادة أعضاء الاتحاد وضع غالبية هذه التوصيات موضع التنفيذ والمتابعة لأنشطة الإتحاد. ويلاحظ أن هناك العديد من التوصيات أصبحت واقعاً ملموساً ولا مجال لذكرها تفصيليا في هذا الحديث.

■ احتفلتم العام الماضي بالبدء ببناء معهد التأمين العربي في دمشق ؟ كم عدد المرشحين الذين تنتظرون انتسابهم إلى المعهد؟

– حسب دراسة الجدوى الاقتصادية للمعهد يتوقع إن يكون عدد البرامج التدريبية التي قدمها المعهد سواء بمقر المعهد أو بالأسواق العربية الأخرى خلال السنة الأولى ١٠٣ برامج تزيد إلى ١٣٥ برنامجاً في السنة الثانية والى ١٧٧ برنامجاً في السنة الثالثة.

■ ما تزال الغلبة في أسواق التأمين العربية لشركات الإعادة العالمية. هل تعتقدون إن الشركات العربية تأخذ حقها من أقساط الإعادة؟

– شركات إعادة التأمين العربية تمكنت خلال السنوات الماضية من رفع رؤوس أموالها وتنمية قدراتها البشرية وتحديث انظمتها الفنية، وحصل العديد منها على درجات تصنيف عالمية، ورغم ان هذه القدرات تعتبر محدودة اذا ما قورنت بالمتاح لدى معيدي التأمين العالميين، الا انها تمكنها من استيعاب مبالغ تأمين اكبر من تلك التى تسند اليها من المنطقة العربية، مما يساعد على الحد من تسرب اقساط التأمين العربي إلى خارج المنطقة العربية، هذا من جهة ، ومن جهة اخرى فإن التعاون القائم بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية يتسم في المجالات التالية بما يلي : **بالنسبة للاسناد الاتفاقي** نجد ان حصة شركات الاعادة العربية ضعيفة ومن المتوقع زيادتها، ولكن يجب الا نغفل أن هذا يمكن تبريره بأن ميزات الشركات العالمية وملاءتها ودرجة تصنيفها، بالإضافة إلى توجهات اجهزة الرقابة على التأمين بشأن قبول ضمانات شركات الاعادة العربية ودور الوسطاء الذي يصب غالبا في مصلحة الشركات العالمية، ودور العلاقات والمساندة الفنية التي تقدمها هذه الشركات، وبالرغم من ذلك يمكن القول أن شركات الاعادة العربية لم تتأخر على مدى تاريخها في الوفاء بالتزاماتها.

اما **بالنسبة للاسناد الاختياري** فيلاحظ المتابع زيادته في فرعي تأمينات الحريق والهندسي في ظل رفض الأسواق العالمية لمستويات الاسعار المطبقة، وفي نفس الاطار يمكن ملاحظة الاتي:

– زيادة حجم اسناد مخاطر الحرب للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS لقدرته التنافسية من جهة ومن جهة اخرى لتشدد الشركات العالمية في قبول اخطار الحرب وفرض اسعار مبالغ فيها.

– **وبالنسبة للمجمع العربي لاعادة التأمين** ARAB RE POOLS فالملاحظ زيادة عدد الاعضاء المساهمين في المجمع، كما ان هناك عدة شركات اسندت حصصاً جديدة من باقة اتفاقياتها للمجمع.

وبالإضافة إلى ما تقدم، فنحن على وشك إصدار دليل لمعيد التأمين العربي سوف يكون على شكل Hand Book، يبين الطاقات الاستيعابية التي توفرها شركات إعادة التأمين العربية، كما يحتوي على اسماء ووسائل الاتصال بالمسؤولين عن الاكتتاب في كافة فروع التأمين. ونعتقد بأن ذلك سيوفر قناة اتصال اضافية بين المكتتبين في شركات التأمين المباشر وشركات الإعادة العربية.

■ تقرر أن يكون هناك لقاء سنوي للتأمين في دمشق على غرار لقاء قرطاج ومونتي كارلو، هل ترون إن الظروف مؤاتية لتنظيم لقاءين سنويين عربيين اضافة إلى اللقاء الخليجي السنوي؟

– بالنظر لما تشهده سوق التأمين السورية من تحرير لقطاع التأمين والسماح للقطاع الخاص بتأسيس شركات تأمين كنتيجة للتطورات التشريعية الجارية في سوريا، يكون من المفيد أن تقوم سوق التأمين السورية نفسها بإطلاع المشاركين على المستجدات في السوق، وكذلك الاستفادة من خبرات الأسواق التي سبقته في العمل وفقاً لآليات السوق المفتوحه، وهنا يجب الإشادة ايضاً بما يؤديه ملتقى التأمين الخليجي نظراً لتناوله في كل دورة انعقاد موضوعات تهم أسواق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي.

■ ما هي الأهداف التي يسعى الاتحاد العام العربي للتأمين الى تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– تتجه نظرتنا المستقبلية نحو تنمية وتحديث وتوسيع صناعة التأمين العربية، والتي تقوم على عدة اساسيات:

* أهمية الاستمرار في تطوير اطر مناسبة للإشراف والرقابة.
* الاهتمام بالمنافسة طبقا للأسس العالمية بما يدعم المنافسة الصحية من خلال تنظيم قواعدها.
* العناية الكافية بالمستهلكين وحقهم في توفير إحتياجاتهم، من خلال الحصول على منتجات عالية الجودة بشروط وأسعار عادلة.
* توسيع قاعدة العضوية في الاتحاد حيث قارب عدد أعضاء الاتحاد الـ ٣٠٠ عضو مقارنة بـ ١٩٤ عضواً عند تولينا مسؤولية الأمانة العامة للاتحاد عام ١٩٩٩.
* الاهتمام بالخدمات المساندة لنشاط شركات التأمين (وسطاء، معاينون، ومقدرو خسائر .... الخ)، حيث تم خلال العام الماضي تأسيس رابطة وسطاء التأمين العرب.
* تحسين الكفاءة الفنية والإدارية لشركات التأمين وإعادة التأمين.
* النظر للموارد البشرية بإعتبارها رأس المال الفكري الذي يستطيع أن ينفذ عملية التطوير على إمتداد الوطن العربي، وأن يضع النظرة المستقبلية موضع التنفيذ.

ومن جانب آخر يحدونا الامل – كأمانة عامة للإتحاد – ان تؤدي كل من مبادرة دول مجلس التعاون الخليجي بالاعلان عن السوق المشتركة مع مطلع هذا العام، وكذلك الجولات التفاوضية التي تجري في إطار الاتفاقية العربية لتحرير تجارة الخدمات، الى :

– فتح اسواق التأمين العربية امام شركات التأمين وإعادة التأمين العربية وتسهيل عملية تأقلمها مع هذا المناخ الجديد.
– تنمية التعاون والتكامل بين اسواق التأمين العربية.
– تشجيع الشراكة على أرض الواقع، بحيث تضمن فقط نقل الاخطار التي لا يستطيع معيدو التأمين العرب التعامل معها على المستوى العربي الى الخارج.
– تشجيع الاندماجات والتحالفات على المستوى العربي.
– تسهيل اسناد عمليات إعادة التأمين او المشاركة من خارج الحدود القطرية.■

سوق التأمين السورية بعد سنتين ونصف من الانفتاح

يقدم الكاتب في مقاله هذا «جردة» بما تحقق خلال الفترة التي تلت الخطوة التاريخية التي اتخذتها القيادة السورية وقضت بالتخلي عن نظام «احتكار القطاع العام للتأمين» الى نظام السوق الاجتماعي، حيث المنافسة سيدة الموقف.

(إدارة التحرير)



بقلم جميل حجار
استشاري تأمين وإعادة تأمين

من المعروف ان وزير المالية السوري الدكتور **محمد الحسين** هو بمثابة العراب لانفتاح سوق التأمين السورية، وهو يفخر بهذا الانجاز ويتابع التطور المستمر لصناعة التأمين في سوريا لكونه يرأس ايضا هيئة الاشراف على التأمين. لقد مضى على هذا الانفتاح الآن سنتان ونصف تأسست خلالها شركات تأمين وما زالت تتأسس، فكيف كانت وكيف تبدو السوق في الوقت الحاضر.

بدأ انفتاح السوق بصدور المرسوم ٤٣ لسنة ٢٠٠٥ ولم يبدأ تأسيس الشركات الخاصة وعملها الفعلي الا في منتصف سنة ٢٠٠٦، وقد بلغ تعداد هذه الشركات حتى الآن اربع عشرة شركة يعمل معظمها وفق النظام التقليدي التجاري، وقليل منها وفقا للنظام التعاوني او التكافلي، وهي تعمل الى جانب المؤسسة العامة السورية للتأمين التي تمتلكها الدولة والتي كانت تحتكر العمل في السوق منذ سنة ١٩٦١. وقد بلغ مجموع رؤوس اموال هذه الشركات المدفوعة ١٤٥٥٠ مليون ليرة سورية او ما يعادل ٣١٠ ملايين دولار اميركي.

لقد كان حجم الاقساط في السوق بنهاية سنة ٢٠٠٥ بحسب ميزانية المؤسسة العامة السورية للتأمين ٦٧٤٢ مليون ليرة سورية او ما يعادل ١٠٥ ملايين دولار اميركي، وبالنظر لوجود تأمينات هاربة الى خارج السوق ومتوطنة في اسواق البلاد المجاورة وعلى الخصوص في لبنان والاردن تم تقديرها آنذاك بحوالى ربع حجم اقساط المؤسسة، يكون الحجم التقديري لأقساط التأمين بحدود ١٣٠ مليون دولار اميركي. ويكون نصيب المواطن السوري من اقساط التأمين السنوية في ذلك التاريخ ٩ دولارات تقريبا، وهو رقم ضعيف نسبة لما للمواطن في البلاد المجاورة وخصوصاً في لبنان والاردن.

بناء على هذه المعطيات فقد كان الهدف من انفتاح سوق التأمين في سوريا نشر الوعي التأميني لدى جمهور الناس فتتعدد المنتجات التأمينية ويزداد حجم الاقساط من جهة، كما تساهم شركات التأمين الجديدة في النمو الاقتصادي بما تأتي به من رؤوس اموال واحتياطيات مالية تستعمل في الاستثمار الداخلي.

لم تؤسس شركة تأمين جديدة في السوق السورية الا وكانت تقف وراءها خلف الحدود في هذا البلد العربي او ذاك شركة تأمين اخرى اكتسبت في سوقها الوطني خبرة بسبب ما اجتمع لديها من احصائيات ونتائج تراكمت خلال سنوات الممارسة لهذه المهنة، ولذلك فإن خطط العمل التي تم تقديمها الى هيئة الاشراف بنيت على اساس خبرة هذه الشركات في اسواقها الوطنية، وليس على معلومات مستقاة من السوق السورية على اعتبار التشابه الكبير بين الاسواق العربية، كما اعتمدت الشركات الجديدة على الشركات الداعمة في تأمين الاطر الفنية والادارية والمالية لعدم توفر مثل هذه الامكانيات بشكل كاف في السوق السورية، وبالتالي فإن هذه الشركات الجديدة هي من حيث الواقع فروع لشركات عربية ومن حيث القانون شركات سورية الموطن.

وجدت هذه الشركات نفسها وجها لوجه مع جمهور لا يثق كثيرا بفائدة التأمين ولا بحاجته اليه ولا يقدم على التأمين الا اذا الزمته القوانين على ذلك، كما وجدت نفسها وجها لوجه مع المؤسسة العامة السورية للتأمين التي تقبض على السوق منذ اربعة عقود من الزمن، وبيدها حافظة اعمال تزيد عن المليون وربع المليون دولار اميركي من الاقساط، فكان على هذه الشركات الجديدة ان تخوض معركتين: الاولى معجلة بسلاح الاسعار والخدمات، والثانية مؤجلة بنشر الوعي التأميني لدى الجمهور وعلى الاخص بالاثبات العملي ان شركات التأمين تفي بالتزاماتها الناشئة عن عقد التأمين وان قسط التأمين ليس نوعا من الضريبة.

لقد كانت نتيجة عمل شركات التأمين الجديدة بنهاية سنة ٢٠٠٦ او بالاحرى خلال النصف الثاني من العام المذكور متواضعة، فالشركات الثلاث التي عملت فعلا خلال هذه الفترة القصيرة يكاد مجموع اقساطها في كافة الفروع لا يتجاوز نصف مليون ليرة سورية او ١٠٠ الف دولار من ٧٤٤٢ مليون ليرة سورية لكامل السوق، اي ان المؤسسة العامة السورية لم تتأثر بدخول هذه الشركات الى السوق اذ حافظت على نسبة ٩٤٪ منه، اما بنهاية ٢٠٠٧ وبعد ان بلغ عدد الشركات العاملة في السوق ثماني شركات، فقد بلغ مجموع اقساط هذه الشركات ٧٦٠ مليون ليرة سورية وهو ما يمثل حوالى ٤٠٪ من اقساط السوق.

وفي نهاية الربع الثالث من سنة ٢٠٠٨ بلغت اقساط شركات التأمين الجديدة بعد ان وصل عددها الى ١٢ شركة ما مجموعه ٢١٥٦ مليار ليرة سورية اي ما يعادل ٥٨٪ من مجموع اقساط السوق البالغ ٣٧٢٠ مليار ليرة سورية.

وبالمقارنة السريعة بين ما اكتتبت به هذه الشركات من اقساط في فروع التأمين المختلفة وما اكتتبت به المؤسسة العامة السورية للتأمين بنهاية الربع الثالث من سنة ٢٠٠٨ نجد ان الشركات المذكورة مجتمعة قد تفوقت في كافة الفروع ما عدا فرعي المسؤولية والحريق. ويعود هذا التفوق حسب تقديري، الى الاسباب التالية:

– عودة الكثير من الاقساط من الاسواق المجاورة بعد ان تأسست شركات سورية بدعم منها.

– المنافسة بالاسعار التي مارستها الشركات الجديدة لتثبيت اقدامها في السوق بانتظار تفوق خدماتها على خدمات المؤسسة العامة السورية للتأمين.

– تركيز الشركات الجديدة على نوعين من انواع التأمين هما التأمين الصحي وتأمين الحياة وهما النوعان اللذان لم تعرهما المؤسسة كبير اهتمام في الماضي.

– التصاعد الكبير في اقتناء سيارات جديدة من قبل المواطنين السوريين بشرائها بالتقسيط وتعاون شركات التأمين الجديدة تعاونا مباشرا مع وكالات بيع السيارات حفاظاً على حقوق هذه الوكالات.

بالرغم من المبررات المذكورة سابقا فلا بد من الاعتراف لشركات التأمين الجديدة بنوعيها التقليدي والتعاوني بأنها استطاعت ان تجد لها موطئ قدم ثابتاً في السوق بحصولها على نسبة ٥٨٪ من مجموع الاقساط خلال هذه الفترة القصيرة من العمل في الظروف التي ذكرناها سابقا.

اضف الى ما تقدم انها افسحت في مجال العمل والتوظيف للمواطنين السوريين اذ بلغ ما استخدمته حتى الآن ما يقارب ١٢٠٠ موظف ثلثهم من الاناث. ومع ان المراكز العليا في هذه الشركات ما برح اغلبها لغير السوريين فهي لا تشكل سوى ٣٪ من المجموع وهي ستنتقل تدريجيا الى أيدٍ سورية عندما تتوفر الكفاءة الفنية والمالية والادارية.

ولعل اهم واكبر انجاز تحقق في سوق التأمين السورية حتى الآن هو الاتفاقات التي عقدتها هيئة الاشراف بالتعاون مع جمعية شركات التأمين السورية، مع بعض معاهد التدريس والتدريب العربية والاجنبية والتي تسمح بانتساب الشباب والشابات الى هذه المؤسسات العلمية للدراسة واكتساب العلم لتأهيلهم للعمل في هذه الصناعة وتحسين ادائهم وإعدادهم لتولي مناصب عليا في شركاتهم في المستقبل. لقد بلغ عدد المنتسبين لهذه المعاهد حتى الآن ٤٣٠ منتسبا.

اما لجهة مساهمة شركات التأمين الجديدة في النمو الاقتصادي فإن خير من يقوم بذلك هي هيئة الاشراف على التأمين التي تملك كافة المعلومات المتعلقة بهذا الموضوع، خصوصاً بعد ان اصدرت التعليمات الناظمة لاستثمار أموال شركات التأمين.

ويبقى امام شركات التأمين الجديدة الخوض والفوز في معركة نشر الوعي التأميني لدى جمهور المواطنين واحياء النشاط في انواع التأمين التي لم تتعرض لها حتى الآن، انها معركة طويلة تحتاج الى الكثير من الجهد والصبر والمال، ولكن الشركات ستنتصر فيها ايضا بدليل ما قامت به من نشاط حتى الآن في فرعي التأمين الصحي وتأمين الحياة، حيث بلغ النمو في الفرعين المذكورين بنهاية الربع الثالث لسنة ٢٠٠٨ نسبة ٢٥٠٪.

على ضوء ما تقدم يحق لوزير المالية الدكتور **محمد الحسين** ان يفخر بما حققته خطة انفتاح سوق التأمين السورية التي تبناها وما زال يتابع تطورها في هذه السوق العربية التأمينية الواعدة. ■

تأثيرات الأزمة المالية على التأمين الإسلامي أو التكافلي



بقلم شكيب أبو زيد
الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE

ان الشركات التكافلية ليست بمنأى عن الأزمة الإقتصادية الحالية لأنها جزء من صناعة التأمين العالمية ولأنها تتأثر بارتفاع أو انخفاض أسعار إعادة التأمين العالمية، ويمكننا القول ان التأثير سيكون سلبياً على مستويين:

المستوى الأول: ان انهيار البورصات أو العائد على الإستثمار سيؤثر سلباً على مساهمي الشركات التكافلية، وبإمكاننا القول ان كون المعايير الشرعية تفصل بين حسابات حملة الوثائق وحسابات المساهمين سيجعل المساهمين يتكبدون خسائر بدون أن يتمكنوا من الإستفادة من ارباح الإكتتاب في عملية التأمين، التي هي حكراً من الناحية الشرعية على حملة الوثائق. وبالتالي فإن هذه الأزمة لا بد وأن تفرض علينا إعادة النظر في عملية توزيع الأرباح بين المساهمين وحملة الوثائق، وإلا فقدنا العديد من المستثمرين الذين كان يمكن أن يؤسسوا شركات تكافلية. كما ان انخفاض العوائد الاستثمارية سيؤثر سلباً على صندوق حملة الوثائق بفقدانها لمرابيح كانت تمكنها من تحمل ليونة الأسعار التأمينية أو الانخفاض التدريجي والمستمر لأسعار التأمين خصوصاً في منطقة الخليج.

المستوى الثاني: أن تأثير الركود الإقتصادي لا بد وأن يمس الشركات التكافلية كغيرها من الشركات، إلا أن هذا التأثير يمكن القول سلفاً أنه سيكون محدوداً نظراً لأن الشركات التكافلية لا تتواجد إلا في مناطق جنوب شرق آسيا أو الخليج أو البلدان العربية.

إن كون أكبر عدد من الشركات في دول الخليج، يجعلها تستفيد خلال السنوات القادمة من الطفرة الإقتصادية التي تشهدها دول الخليج، والتي ولا بد ان تستمر مفاعيلها بفعل الإستثمارات في مشاريع البنية التحتية.

لقد كانت وتيرة نمو قطاع التأمين في دول الخليج وإيران في الفترة الأخيرة تتجاوز ٢٥ في المئة في بعض الأحيان، في حين كانت مرتفعة نسبياً ولو بوتيرة أقل في البلدان الإسلامية الأخرى في جنوب شرق آسيا وفي أفريقيا، بفعل النمو الإقتصادي اساساً وبروز شرائح اجتماعية لها طموحات في الإستهلاك أو السكن أو في التأمين على الحياة وعلى ممتلكاتها. إلا أن هذا النمو لا يمكن أن يخفي عنا حقيقة مرة لا يمكن تجاوزها هو أن صناعة التأمين بشقيها التقليدي أو التكافلي لا زالت لم تتجاوز نسبة صغيرة جداً من الناتج الخام. فأحسن الدول الإسلامية في مجال التأمين هي ماليزيا بنسبة مساهمة التأمين في الناتج القومي حوالى ٥ في المئة بالمقارنة مع الناتج القومي. إلا ان الحالة الماليزية استثناء بالمقارنة مع دول أساسية في منظومة دول المؤتمر الإسلامي، ففي المملكة العربية السعودية لا تتجاوز مساهمة قطاع التأمين في الناتج القومي نسبة ٠,٥ في المئة، وكل الدول العربية أو الإسلامية أو حتى الآسيوية غير العربية لا تتجاوز فيها مساهمة قطاع التأمين في الناتج القومي ٣ في المئة في أحسن الأحوال.

بعد استعراضنا لأهم المفاعيل السلبية للأزمة الحالية، هل هناك مفاعيل إيجابية؟

بالنظر الى التطورات في الأسابيع الأخيرة يمكن التكهن بتأثيرات جانبية إيجابية يمكن اختزالها في:

أولاً: زيادة الطلب على تأمينات القروض نظراً لتخوف الممولين والصناعيين من إفلاس عملائهم، وهذه الزيادة يفترض بها ان تترجم زيادة في أسعار تأمينات القروض والصادرات. وأحد المستفيدين سيكون مؤسسة ضمان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية.

ثانياً: إن أزمة AIG لا بد وأن تزيد من مخاوف شركات التأمين وبالتالي فيمكن التكهن بأن شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية ستلجأ الى سياسات استثمارية تتوخى الحذر وبالتالي ذات مردودية أقل. لهذا فإن من المرجح ان ترفع من أسعارها في كل فروع التأمين للتعويض عن خسائرها الإستثمارية ولحماية نفسها من التقلبات القادمة.

هل هذا يعني ان مرحلة ما يسمى بـ SOFT MARKET أو الليونة انتهت؟ لا أحد يمكن ان يؤكد ذلك، الآن هناك بعض الشركات العالمية بدأت تتحدث بصوت عال عن الرجوع الى نوع من الإلتزام في التسعير أو UNDERWRITING DISCIPLINE.

ثالثاً: ان انهيار الأسواق الذي نشهده الآن سيجعل شركات التأمين تعيد النظر في استراتيجيتها والعودة الى وظيفتها الأصلية CORE BUSINESS وهي اكتتاب الأخطار بدل الإستثمار والمضاربة. وهل لكل هذه التأثيرات الإيجابية المحتملة تأثير على صناعة التكافل؟

كما سبق أن قلت إن صناعة التكافل جزء من صناعة التأمين العالمية وبالتالي تتأثر بكل ما يمكن ان يؤثر سلباً أو إيجاباً على الشركات التقليدية.

لذا فإننا نأمل ان تتشدد شركات الإعادة العالمية في التسعير الذي ولا بد أن يكون له مفعوله الإيجابي على ارتفاع أسعار التأمين في دولنا الإسلامية، وهذا سيجعل التأمين التكافلي يستفيد بصورة مباشرة.

رابعاً: عموماً إذا نظرنا الى خارطة التأمين التكافلي فإننا نلاحظ أننا خارج المناطق المتضررة كثيراً من الأزمة الحالية وهي أميركا الشمالية، أوروبا، اليابان وكوريا. إن وجود أكثر من ١٤٠ شركة تكافلية في البلدان الإسلامية يحميها الى حد كبير من تبعات الأزمة المالية. وبالتالي ستظل نسبة نمو التكافل الحالية وهي تناهز ٢٨ في المئة في السنوات الأخيرة على وتيرتها. إن تفاؤلنا هذا منبعه كون الشركات التكافلية فتية وبالتالي لم تصل بعد الى حجم كبير وقدرتها على مواجهة الأزمة تظل عالية بالنظر الى استثماراتها أساساً في الأدوات الإسلامية وكونها تلبي حاجة شرائح تواقة الى تأمين يتوافق وأحكام الشريعة.

خامساً: ان كل الشركات المؤسسة حديثاً في البلدان الإسلامية تكافلية، ووتيرة بعث شركات جديدة لا بد وأن تستمر بفعل ديناميكة وحيوية المصارف الإسلامية. وعموماً فإن الشركة التكافلية بحكم بنيتها وانتهاجها سياسات استثمارية حذرة وخصوصاً عند استثمار صناديق حملة الوثائق، لا يمكن منطقياً إلا ان تستفيد من ارتفاع العائد على الودائع القصيرة الاجل. كما أن أموال المساهمين ستستفيد من هذا، ويمكنها الاستفادة أكثر إذا استعادت سوق الصكوك الإسلامية والبورصات عافيتها.

الخلاصة:

لقد كان السؤال الذي طرحناه على أنفسنا هو: ما هو انعكاس الأزمة المالية على التأمين التكافلي؟

بالنظر الى ما سبق فإننا نجزم ان تأثير هذه الأزمة سيكون محدوداً من ناحية الفترة الزمنية القصيرة أو لجهة الأرباح الإستثمارية.

إلا ان المفاعيل على المدى المتوسط والبعيد لا بد وأن تكون إيجابية على مستوى تحسين الأسعار بفعل HARD MARKET والرجوع الى الانضباط على مستوى الإكتتاب Underwriting Discipline، ولكن الأهم من هذا إن إخفاقات النظام المالي وازدياد الشك في قدرته على خلق الثروة بفعل المضاربة سيكون حافزاً للنموذج المصرفي المالي الإسلامي.

وشركات التكافل كجزء من هذه المنظومة المالية الإسلامية يجب ان تستفيد من هذا الوضع الجديد عبر تمييز نفسها عن التأمين التجاري التقليدي والقدرة على تحسين خدماتها ومنتوجاتها. ■

ملاحظة: من دراسة مطولة أعدها المؤلف تلبية لرغبة البنك الإسلامي للتنمية.

التأمين في العراق

الاقساط العراقية تتسرب الى الخارج وشركاتنا تحتاج الى مزيد من الحماية



* بقلم محمد الكبيسي

كان بريمر (حاكم العراق المعين من قوات الاحتلال) على وشك ان يسلم الادارة في العراق الى اول مجلس وزراء يخلفه عندما قيل لنا ان مسودة قانون التأمين العراقي الجديد قد اعتمدت. ولشد ما كانت دهشتي عظيمة عندما تمت المصادقة عليها، ونشر القانون وتم نفاذه في آذار ٢٠٠٥ ليتم العمل به في حزيران ٢٠٠٥، فلقد كانت بحق اسرع مسودة قانون تأخذ طريقها كقانون الى الوقائع العراقية (الجريدة الرسمية) وكأن هذا القانون هو الذي سينقذ العراق مما ألمّ به.

ومن المعروف وعلى نطاق واسع بين اوساط شركات التأمين العراقية ان معظم المشاريع التي انيط تنفيذها بشركات مقاولات عالمية، أن هذه الشركات تفضل التعامل مع شركة التأمين العالمية او الوسيط الدولي بدلا من التعامل مع شركات التأمين المحلية. وفي احسن الفروض فإن رب العمل او صاحب المشروع او وسيطهما الدولي يلجأ الى شركة التأمين المحلية في تأمينات الواجهة الـ Fronting او ربما لتغطية بعض الاخطار التي تحتاج الى مؤمن محلي كتأمين السيارات او تأمين مكاتبها ضد اخطار الحريق وسواها، اما الاعمال الانشائية وأعمال النصب والتوريدات وتأمين المسؤوليات المتنوعة وتأمينات حزم الطاقة والنفط والغاز وغيرها من الاعمال المتوسطة والكبيرة، فكلها تذهب وأقساطها الى شركات تأمين خارج العراق. وعلى الرغم من عدم توفر احصائيات دقيقة بالأرقام عن حجم هذه الاعمال المتسربة في الظروف الراهنة إلا انني استطيع القول انها بعشرات الملايين من الدولارات سنويا وربما اكثر.

من اجل ذلك نعتقد ان تعديل قانون التأمين العراقي المشار اليه بما يؤمن الحماية الكافية لشركات التأمين العراقية ضد تسرب الاعمال وأقساطها قد اصبح امرا حيويا لا يمكن تجاوزه او اغفاله. فإذا ما اخذنا بنظر الاعتبار التحسن الامني الكبير الحاصل في انحاء العراق كافة وتخصيصات الاستثمار العراقي والأجنبي نستطيع ان نخمن، وعلى وجه الدقة، حجم الخسارة الكبيرة التي ستلحق بشركات التأمين العراقية المحلية إذا ما استمر الحال على ما هو عليه.

فما الذي بعد ذلك وبعد ان تسربت على مدى السنوات الخمس الماضية اقساط التأمين للأعمال العراقية الى شركات عالمية خارج العراق، ولا سبيل لنا الآن لنعرف الى متى ستظل هذه الأقساط تتسرب ما لم يتم نهوض اصحاب الشأن بمهمة تدارك ذلك. تلك الاعمال واسعة التنوع والحجم استأثرت بها شركات تأمين عالمية وإقليمية وتشمل كافة المشاريع التي نفذت على مدار تلك السنوات كلها والتي لم يستفد منها قطاع التأمين العراقي، سواء كان خاصا ام عاما، لا ماليا ولا فنيا. كان من الممكن عند تأمين هذه الأعمال داخل العراق ان تغير الكثير من واقع حال الشركات العاملة في السوق، وتعمل على تطويرها ورفدها بأهم اسباب التقدم والنهوض. بعد هذا هل نستطيع في عملية تقييم القانون ان نقول أنه حقا قد نظم اعمال التأمين بما يخدم السوق وشركاته العاملة ام خدم الشركات العالمية الساعية الى اقتناص الفرص الواعدة حيثما تكون؟ وهل يا ترى هذا هو ما كنا نأمل من القانون الذي وضع لتنظيم اعمال التأمين في العراق؟

ان تطور كيانات تأمينية محلية تتمتع بملاءة مالية تسمح لها بالاستمرار في انشطتها دون تعثر، ووجود سوق تأميني نشط ينافس الاسواق القريبة والبعيدة يحمي الثروات والأصول العراقية ويشارك في تحمل اعباء الاخطار المختلفة التي يتعرض لها النشاط التجاري والصناعي والإنشائي ويدعم خطط التنمية هو ولا شك من مسلمات الدولة. وإذا كان التأمين اليوم لا يحتل موقعا متقدما في قائمة اولويات المؤسسات التشريعية والتنفيذية بسبب الظروف المعروفة (لا ادري ما اذا كان قطاع التأمين قد اوصل إلى الجهات الرسمية في الدولة يوما ملاحظات حول عيوب القانون ام لا؟) لا بد ان يأتي اليوم الذي يكون فيه تعديل قانون التأمين باتجاه توفير الحماية اللازمة لشركات التأمين العراقية امرا يحظى بأسبقية عالية.

والى ان يحصل ذلك، اظن انه مطلوب منا جميعا، نحن ابناء وبنات هذا القطاع، ان نعمل على وضع الخطط الكفيلة بإيضاح خطورة هذا الامر وحيويته امام المسؤولين في الدولة ولدينا الوسائل، واقصد هنا تحديدا (جمعية شركات التأمين وإعادة التأمين في العراق) التي رفع الحجز عن اموالها مؤخرا، على حد علمي، وانتخب لها مجلس ادارة جديد في أيلول ٢٠٠٨ وأصبح في مقدورها ان تنوء بالمهمة المطلوبة خاصة وان ذلك مطلب عام لن تقتصر فائدته على جهة معينة بذاتها. وسيكون انجازا تاريخيا لها اذا ما تحقق، خاصة وان رئيسها، الاخ **صادق الخفاجي**، قد وعد بأن الامر سيكون من ابرز اولوياته في الخطط التي سيضعها مجلس الادارة لعمل الجمعية ولآلية تنفيذها لمهامها. ولعل من المفيد هنا ان استعرض ملاحظات وردتني من الزميل **مصباح كمال** حول ضوابط متابعة حسن تنفيذ اية تعديلات بهذا الاتجاه وعلى النحو التالي:

١- اعتماد نص جديد في القانون يشترط إجراء التأمين على الأصول والمسؤوليات القانونية الناشئة عنها لدى شركات تأمين مسجلة في العراق بموجب المادة ١٣ و ١٤ من القانون.

٢- اعتماد نص إضافي جديد في القانون يقضي بعدم السماح أو القبول بتأمين أجري خارج العراق وهو ما يطلق عليه بالإنكليزية non-admitted insurance واعتبار مثل هذا النوع من التأمين باطلاً إلا في حالات محددة يجب النص عليها ودون إجحاف بمصالح شركات التأمين المسجلة في العراق.

٣ - تعزيز هذا الاشتراط من خلال:

* فرض غرامات معينة عند حصول مخالفة لهذا الشرط وإلزام الطرف المخالف بشراء التأمين من شركة تأمين مسجلة في العراق (يقع عبء اتخاذ الإجراء المناسب بهذا الشأن على الوزارة المعنية (وزارة المالية مثلاً) وديوان التأمين العراقي).

* الإخراج الجمركي. تقييد إخراج البضائع على أنواعها من الموانئ العراقية البحرية أو الجوية بإبراز وثيقة تأمين صادرة من شركة تأمين مسجلة في العراق.

* عدم تقديم السلف أو الدفع على الحساب أو إجراء التسوية النهائية لعقود المقاولات دون إبراز وثيقة تأمين صادرة من شركة تأمين مسجلة في العراق.

لم نشأ التوسع في الرصد والتحليل وأملنا أن يقوم زملاؤنا في جمعية شركات التأمين وإعادة التأمين في العراق وديوان التأمين العراقي وفي شركات التأمين العراقية بإشباع الموضوع. نحن نرى أن الموضوع يحتاج إلى جهد جماعي وتعبئة للوصول إلى أصحاب القرار في الدولة بغية مراجعة وتعديل القانون.

في ما يلي نقتبس نص هاتين المادتين كما وردتا في النسخة المنشورة من قبل ديوان التأمين العراقي:

المادة-١٣-

لا يجوز مزاولة أعمال التأمين في العراق إلا من:

أولا- الشركات العراقية العامة.

ثانيا- الشركات العراقية المساهمة الخاصة أو المختلطة.

ثالثا- فروع شركات التأمين الأجنبية المسجلة في العراق.

رابعا- كيانات تأمين التكافل أو إعادة التكافل.

خامسا- مؤمن أو معيد تأمين آخر يعتبره رئيس الديوان مؤهلا وذا قدرة مالية شرط التزامه بأحكام هذا القانون.

المادة-١٤-

أولا- لا يجوز لأي من المنصوص عليهم في المادة (١٣) من هذا القانون أن يمارس أعمال التأمين إلا بعد حصوله على إجازة بذلك وفقا لأحكام هذا القانون.

*** شركة ستاركار للتأمين، اربيل، اقليم كوردستان العراق**

مـا بعـد الأزمـة

يعرض صاحب المقال تخوفه من الصعوبات التي سوف تترتب على سائر الأفرقاء المعنيين بسداد المطالبات CLAIMS التي تنشأ في ظل الازمة المالية المستفحلة.



* بقلم وليد الجشي

الإمـتـحـان الـيسـيـر و«إن يـكـن عسـيـراً» لصـنـاعـة الـتـأمـيـن يـقـاس بكفاءة التعامل الحسن مع المطالبات الناشئة عن العقود، وهو ما تتبارى فـيـه شـركـاتـنـا الـنـامـيـة والـمدركة لالتزاماتها بعد أن تكون المنافسة السعرية قد أجهدتها، فهل الحال قبل الأزمة كما بعدها؟ وهل سيكون تفاعل شركات التأمين مع المطالبات الناشئة بالقدر نفسه من اليسر بعد الأزمة...

في واقع الأمر لم أشأ أن أقحم نفسي في إحداثيات الأزمة المالية أو جلبتها لولا ظهور بوادر لما ستنتجهُ من أثر على صناعة التأمين بوجه عام وعلى أعمال مسوي الخسائر بشكلٍ خاص.

سيدرك الضامنون سريعاً أنهم مطالبون بتوفير تسليفات نقدية على حساب المطالبات لجمهور المؤمن لهم حملة عقود التأمين خاصةً أرباب الصناعة والتجارة والبناء، فهؤلاء سيواجهون صعوبة في الحصول علي التمويل جراءَ حادث مؤمن منه، ولمواجهة المصاريف المستمرة بعد توقف الأعمال جزئياً أو كلياً ... وسيجد الضامنون أنفسهم بين مطرقة المؤمن له وسندان المعيدين (خصوصاً الإختياري) ومدى تجاوبهم مع طلب الدفع (Cash call). فالخشية من بطء التحصيل من المشاركين في تحمل الخطر على تعددهم وتنوعهم في محلها، وستطفو على السطح كأهم مشكلة تواجه الشركات المسندة التي مهما اتخذت من إحتياطات فإنها بداهةً لن تستطيع بقدراتها الذاتية الوفاء بالتزاماتها العقدية.

وعلى جبهة شركات التأمين ستفرز الأزمة على وجه اليقين توجهات جديدة لم تكن مأثورة في ظل الطفرة، بحيثُ تبرز ظاهرة طلب دفعة مقدمة على حساب التعويض حتى في المطالبات الصغيرة قبل أن تستوفي المطالبة مدلولاتها المستندية. كما لا نستبعد أن يلجأ المؤمن لهم حملة عقود التأمين الى فتح دفاترهم القديمة لإحياء مطالبات أقفلت ملفاتها منذ أمد.

ولا يفوتنا التنويه بأن مهمة مسوي الخسائر ستزداد تعقيدا، بل عسراً وبلا يسر في ظل أحكام الإتفاقيات المعدلة، خصوصاً تلك التي يشترط فيها التعاون في إدارة المطالبات "claims cooperation clause" أو الإعادة الإختيارية المتعددة الأطراف وبما يتيح لأكثر من طرف التدخل حمايةً لمصالحه أو لأسبابٍ هامشية غايتها تأخير الدفع وأحياناً إثبات الذات...

ومراعاةً لاستقلالية الخبير فلا نستبعد تحولاً جذرياً في نظرة الجهات التي تستعين بخدماته، بكونه جهة مستقلة اذا ما تعددت مراكز القرار بما يطيل امد التعامل مع المطالبات أو اخلالاً بالتعامل الحسن. ولا يفوتنا التنويه بأن تعثر الكثير من المشاريع الإنشائية سواء تلك التي لا تزال في مراحلها الأولى أو مراحل متقدمة سيفرز اشكاليات نحو تمديد الفترة التأمينية او مطالبات مغالياً فيها أن لم تكن مدفوعة بالأهمال العمدي.

لقد هدفنا في هذا الايجاز الى تسليط الضوء على بعض تداعيات الأزمة المالية التي نمر بها، ونحنُ في خضمها غير محصنين، وإن كانت رؤيتنا قاصرة عن إستيعاب التيار الجارف الذي لم نشعر بعصفه القوي بعد، فإن التحذير مقدمة للمواجهة والتغيير. ■

*** رئيس مجلس ادارة شركة**
ARAB LOSS ADJUSTER'S INTERNATIONAL

MUNICH RE'S DR LUDGER ARNOLDUSSEN:



LESSON FROM THE ONGOING CRISIS : INSURERS NEED EXCELLENT RISK MANAGEMENT, ADEQUATE EVALUATION AND STRATEGIC DECISIONS BASED ON LONG TERM RESULTS

Dr Ludger Arnoldussen, member of the board of Munich Re, responsible for Germany in addition to a vast region of the world including Mena, answered our questions relevant to the impact of the ongoing financial crisis on insurance and reinsurance, in the Mena region and the rest of the world:
Dr Arnoldussen emphasized that supply of good security has become rare, and reinsurance will therefore become more expensive.

*** Do you think that the financial crisis will be brought under control soon, and what impact will it ultimately have on the insurance industry?**

Dr. Arnoldussen: From my point of view, there may be a recovery at the earliest in the second half of 2009. Very much will depend on the extent of the damage to the real economy. For the insurance industry, we have to face the fact that the financial crisis has reduced the capital base of companies worldwide. While reinsurance capacity is shrinking, demand from primary insurance companies is growing simultaneously, and thus reinsurance will play an increasingly important role as a substitute for equity. The primary insurers have to place even more emphasis on their reinsurers' security, stability and risk management. Munich Re will definitely profit from that flight to quality.

PRIMARY INSURERS DEMAND GROWING WHILE REINSURANCE CAPACITY IS SHRINKING

*** Would you expect any premium collection problems to arise from the shortage of liquidity in the world markets as a whole and in the MENA region in particular?**

- Dr. Arnoldussen: A key part of Munich Re's risk management is premium collection. For many years, we have stressed the issue of outstanding balances in the MENA region. Generally speaking, we face no major problems with premium collection but will continue to closely monitor the financial solidity of our clients as well as the timely remittance of accounts. As our cedants expect reliability from their reinsurer, we will only work with insurance companies that are reliable partners.

*** Can we safely state that export credit and default insurance have vanished and are not likely to return to the markets soon?**

- Dr. Arnoldussen: No, on the contrary. Credit insurance will meet with higher demand because the economic value of the product is now becoming highly evident. But of course the deterioration of credit qualities and increased capital costs will be reflected in the premium rates. The positive premium effect will be seriously needed as loss ratios are likely to rise significantly before portfolio enhancement measures can take effect. In particular, highly leveraged corporates of cyclical industries will be the focus of credit insurers.

On the reinsurance side as well, there will be higher demand for capacity as the ability to retain business has decreased on the insurers' side (reduced capital basis, less liquidity, requests from supervisory authorities). We support the insurers, but of course only those offering state-of-the art risk management.

*** Apart from the financial facet, what are the other major problems that insurers, reinsurers and brokers in the world will be facing?**

- Dr. Arnoldussen: Due to the financial crisis, there is one lesson to be learned for our business generally. You need excellent risk management, adequate evaluation and strategic decisions not geared too strongly to short-term results.
It is evident that it will be even more important for insurance companies to carefully select their reinsurers to make sure that today's promises can be also kept in the future.

*** Will credit or other reinsurance terms change in the new year as a result of the ongoing turmoil?**

- Dr. Arnoldussen: Demand for capital has increased while the supply of good security has become rare. Therefore, reinsurance capacity will definitely become more expensive, especially where the loss record requires adjustments in the pricing models. By combining competence in risk management and above-average financial strength, Munich Re stands to benefit.

*** How do you evaluate the changes which are taking place in the MENA markets, namely Syria, Iraq, Libya? Is your company seeking expansion in the region? Where and what are the lines of business you are mostly interested in?**

- Dr. Arnoldussen: In general, Munich Re pursues a profitable growth strategy. We have changed our structure recently and established client management units. Our clients managers are keeping a close eye on developments in the MENA region, which certainly includes the current changes in Syria, Iraq and Libya.
As previously mentioned, the capacities we are prepared to offer to our clients will not be affected by the ongoing crisis. We will certainly maintain our profit-oriented underwriting philosophy and will accept risks only at commensurate prices, terms and conditions. This also applies to all lines of business in markets that offer an interesting profitable growth potential for the future.■

بشارة حداد (سي سي آر CCR الفرنسية) :

تراجع سعر الدولار امام اليورو يفتح امامنا هامشا ضيقا لقبول بعض الاخطار في الشرق الاوسط



تتفرد شركة سي سي آر الفرنسية CAISSE CENTRALE DE REASSURANCES بكونها شركة اعادة التأمين العالمية الوحيدة المملوكة من دولة صناعية كبرى هي فرنسا، وقد اوكلت اليها هذه الاخيرة توفير اغطية الاعادة التي يحتاجها المجتمع الفرنسي في المجالات المعقدة لا سيما تلك التي لا قدرة لشركات الاعادة التابعة للقطاع الخاص استيعابها كأخطار الفيضانات والارهاب.

واوكلت الدولة الفرنسية مؤخرا مهمة جديدة هي توفير ضمانة القروض CREDIT INSURANCE التي تحتاجها المؤسسات التجارية والمالية والصناعية في فرنسا.

واذ تتحمل سي سي آر CCR مسؤوليات كبيرة جراء توليها وادارتها تلك الالتزامات، فإنها بالمقابل تحظى من الدولة الفرنسية بدعم يجعل منها شركة الاعادة العالمية الوحيدة التي تحمل تصنيف تريبل آ AAA (الى جانب شركة اعادة اميركية اخرى هي جنرال ري GENERAL RE).

بشارة حداد الممثل القانوني والاقليمي للشركة اوضح خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان الشركة تعمل وفقا لاستراتيجية مرسومة من الدولة الفرنسية، وعملا بتلك الاستراتيجية اقدمت الشركة على خفض نسبة ارتباطاتها خارج فرنسا خلال السنوات الماضية، الاان تراجع سعر الدولار الاميركي – وهي العملة المعتمدة في اتفاقات الاعادة الموقعة من الشركة في الشرق الاوسط –، فتح امام الشركة هامشا ضيقا لقبول اخطار جديدة.

وقال ان سي سي آر (CCR) لم تصب بخسائر استثمارية لان لا استثمارات لها في اميركا، وما لديها من استثمارات في فرنسا يقتصر على عقارات مسعرة بأسعار منخفضة اساسا.

البيان ■ في رأيكم الى أي مدى أثرت الأزمة على قطاع التأمين؟

– تأثر قطاع التأمين خلال هذا العام من الناحيتين الفنية والإستثمارية، بحيث تأثرت النتائج الفنية لشركات التأمين وكبار المعيدين بسبب الكوارث الطبيعية المتعددة التي حصلت خصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية، كما وتأثرت أيضاً الشركات التي دخلت في استثمارات ضخمة وكانت تتعامل مع مصارف مثل ليمان براذرز وكانت تتعاطى بالرهونات المنزلية SUBPRIME مثل المجموعة الأميركية للتأمين AIG فضلاً عن تأثرها بانخفاض أسواق الأسهم العالمية، وكلها عوامل ستؤثر برأيي على عمليات تجديد اتفاقات الاعادة او عند اسناد اخطار جديدة لشركات الاعادة، ولكن بشكل أخف في المنطقة العربية نظراً للنتائج المرضية المحققة من الشركات المباشرة وعلاقاتها الصحية مع المعيدين العرب.

أما في ما خص CCR، فهي شركة تابعة للدولة الفرنسية وليس لديها أي استثمارات في الولايات المتحدة إنما في فرنسا وتحديداً في عقارات قديمة ذات أسعار منخفضة أساساً، وهذا ما جعلها بمنأى عن التأثر استثمارياً وفنياً.

توقع تشدد المعيدين

■ هل ستشهد المنطقة العربية تشدداً في اتفاقيات الإعادة الجديدة؟ وأين موقع CCR من هذا التشدّد؟

– طبعاً، أتوقع تشدداً في الاتفاقيات كنتيجة للأزمة المالية العالمية، ولكن في رأيي ستختلف الإستراتيجيات بين شركات الإعادة بحيث ان البعض منها سيتبع استراتيجية واحدة مع كل الشركات المسندة، فيما شركات اعادة أخرى ستخصّ الشركات المسندة بمعاملة مميزة وستلغي التعامل مع البعض الآخر، كما وسيكون هناك شركات تحاول اغتنام الفرصة لتعزيز موقعها في السوق.

أما CCR فطبعاً يهمها الربحية في اتفاقياتها وهي كانت في الأعوام السابقة مقيدة بخطة ثلاثية فرضها مجلس إدارة الشركة، وتقضي بخفض إجمالي أقساط عمليات الاكتتاب الدولية الى ٣٠ في المئة أي ما يعادل ثلث حجم محفظة الشركة، فكانت النتيجة اضطرارنا الى خفض اكتتابات المنطقة العربية كجزء من هذه الخطة.

واليوم بعد النمو الذي حققته الشركة، خصوصاً مع تراجع الدولار اساس معظم العملات المتداولة في المنطقة العربية أمام اليورو، بدأنا بتوسيع أعمالنا وزيادة الإنتاج ١٠ في المئة سنوياً، ولكن هذا لا يعني اننا لن نوقف تعاملنا مع الشركات ذات النتائج الفنية الخاسرة، والتعويض عنها بشركات مربحة، وذلك تقيدا منا بالاستراتيجية التي يفرضها مجلس ادارتنا.

تقدم كبير لبعض شركات الاعادة العربية

■ هل تؤيدون من يعتبر ان المعيدين العرب اصبحوا قادرين على قيادة اتفاقيات الاعادة والتسعير؟

– في المنطقة العربية العديد من شركات الاعادة باتت قادرة فنيا وماليا على تسعير اتفاقات الاعادة وتغطية الاسنادات الاختيارية بجدارة، واخص بالذكر شركة اريج وBEST RE وINTERNATIONAL TRUST اضافة الى SCR المغربية والـ CCR في الجزائر، وغيرها من الشركات التي تملك ما يلزم من خبرات وطاقات فنية وبشرية لاتباع الاسس التي تعتمدها الشركات العالمية، وخير دليل على ذلك التصنيفات العالية التي تحصل عليها تلك الشركات.

بعض شركات الاعادة العربية حققت تقدما كبيرا على مستوى الرسملة والمهنية والتصنيف

■ هل لديكم ثقة بالتصنيفات التي تعطى للشركات؟

– اليوم ثمة انتقادات كثيرة توجه الى وكالات التصنيف العالمية، وطبعا لا يمكن اعتبار تصنيفاتها مؤشرا صحيحا مئة بالمئة، الا اننا نستطيع اعتماده كدليل، خصوصا وان الحكومات العربية تفرض على شركات التأمين التعامل مع معيدين مصنفين من تلك الوكالات بدرجات عالية.

ومن هذا المنطلق، نتمنى على مراقبي شركات التأمين ان يبدوا قليلا من المرونة في هذا المجال، بعد ان اثبت مؤخرا في الخارج ان التصنيفات لم تصدق ولم تكن بمستوى التوقعات المرجوة منها.

دور انقاذي لـ CCR

■ هل صحيح ان CCR ستساعد السوق الفرنسي والشركات والمؤسسات العاملة فيها لتجاوز الازمة؟

– لقد اجتمع الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي ووزير المالية مع رئيس الـ CCR لايجاد طريقة تحل فيها الـ CCR مكان الدولة الفرنسية، بكونها الضامن الفعلي لأخطار تأمينات القروض واعادة التأمين، بهدف تدارك اي ازمة شبيهة بتلك التي وقعت في الولايات المتحدة. وبناء عليه، تقوم شركة سي سي آر CCR بتوفير الضمانة التي تحتاجها المؤسسات المالية والشركات التجارية والصناعية في فرنسا، على ان تموّل الدولة الفرنسية الخسائر التي يمكن ان تنجم عن تلك الالتزامات بحسب اتفاقية يتم التوصل اليها بين الـ CCR ووزارة المالية ويبدأ العمل بها مع بداية ٢٠٠٩.

ربحية مرضية

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال عام ٢٠٠٨؟

– وصلت اسعار تغطيات اعادة التأمين الى مستوى منخفض جدا اوائل عام ٢٠٠٨، لذا ثمة اتجاه لدى شركات الاعادة التي تأثرت بالخسائر الاستثمارية التي اشرنا اليها آنفا لتصعيد الشروط واعادة رفع الاسعار بحيث تأتي عليها بأرباح اكتتابية.

وتأثرت محفظتنا في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا طبعا، خصوصا بالكوارث الطبيعية التي حصلت، الا اننا حافظنا على ربحية مرضية حتى لو لم تكن بقدر توقعاتنا.■

ياسر البحارنة (أريج ARIG): الأرباح الإكتتابية هي أمر اليوم!

مقارنة بالأسواق الأخرى ما يزال الخليج العربي الأقوى والأقدر على تخطي الأزمة وتجاوز الركود



ربع قرن من السنين مرّ على قيام المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG شهدت الشركة خلالها تجربة حافلة بالأحداث والتطورات والمتغيرات. الا ان الاهم من بينها كان اكتسابها من الخبرات والقدرات المالية والبشرية والفنية ما امكن لها ان تبقى في موقع الصدارة، وان تقدم الى اسواق التأمين الأفرو–آسيوية خدمات تماشي تلك التي كانت حتى الأمس القريب حكرا على شركات الإعادة العالمية والتي مضى على وجودها في العالم أكثر من قرن بكامله من السنين.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه لم يخفِ ياسر البحارنة اعتزازه بالذين سبق ان زاملوه في أريج، وهم يتولون اليوم المناصب التنفيذية في كبريات شركات التأمين والاعادة العربية، واضعا ذلك في عداد المساهمات التي قدمتها أريج لصناعة التأمين العربية.

واذ عرض البحارنة نظرته الى قطاع التأمين والاعادة العربي كما يتوقع ان يراه خلال السنتين المقبلتين قال ان شركات الاعادة عربية كانت ام أعجمية لابد لها ان تعود الى اتباع سياسة الاكتتاب المتأني والهادف الى جني الارباح. فالعوائد الاستثمارية العالية غابت والى ان تعود لن يكون امام شركات الاعادة مورد تستقي منه اسباب البقاء والاستمرار الا الارباح الاكتتابية.

وقال البحارنة، وهو اول بحريني يتولى رئاسة أريج، انه بالمقارنة مع الاسواق الاولى في العالم، فإن اسواق الخليج العربي ما تزال تحتفظ بالمقدار الأكبر من القوة والحيوية وقال ان أريج وبعد ان توسعت في آسيا، تعد لافتتاح فرع في جزر موريشيوس MAURITIUS .

في ما يأتي وقائع الحوار:

البيان ■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وعودة الأعمال إلى أجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الأزمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا؟

– لقد امتد اضطراب الأسواق المالية خارج جذوره وأصبح ظاهرة عالمية. ولن يكون هناك اي سوق بمنأى عن هذه الأزمة بما فيها اسواق التأمين وإعادة التأمين. والسؤال الذي يطرح نفسه بالطبع هو إلى متى وكيف سيكون شكل الأسواق العالمية بعد ذلك؟ لا أحد منا يستطيع الإجابة الآن. وإنني أتوقع أن تستمر الأزمة التي نشهدها الآن بعض الوقت. ويبدو العالم متجهاً نحو ركود خطير ربما يأخذ من سنتين إلى ثلاث سنوات للعودة إلى سابق عهده. إلا أنه توجد مؤشرات جيدة عن قيام بعض الحكومات بمجهودات لتدعيم النظم المالية، وذلك بمساندة بعض المصارف والصناعات لصالح الإقتصاد (وليس لصالح شركة معينة). وإذا ما نجح ذلك، فإنه سيقلل من العواقب وبالتالي مدة الركود القادم. وعند الإنتهاء من هذه الأزمة، فإنني على يقين أن ذلك سيكون لصالح الجميع بما فيها صناعة التأمين.

وبالنظر تحديداً الى تداعيات الازمة على شركات التأمين وإعادة التأمين، فإن الظروف الحالية تبدو متجهة نحو التشدد في الأسواق. لذلك فإنه سوف تكون هناك عودة الى التأني في الاكتتاب حيث اتضح للشركات أنها لن تستطيع الاعتماد على عوائد الاستثمار كما كانت تفعل ربما في العديد من الأسواق سابقاً.

اضف ان العودة الى سياسة الاكتتاب المدروس ضرورية في صناعة التأمين، لأننا في النهاية شركات تهدف الى تحقيق ارباح اكتتابية ولسنا مستثمرين ويجب أن نتباهى بخبراتنا في هذا المجال.

وقال البحارنة: وفي أريج، وعلى مدار السنوات الأخيرة، قمنا بتدعيم ومساندة فريق الاكتتاب لدينا، من ممارسات ونهج ناجح حتى في خلال دورة الأسواق اللينة (SOFT MARKET). وإننا نشعر أن ذلك قد جعلنا نتبوأ موقفاً سديداً لضمان النجاح في هذه الأوقات العصيبة وحتى لنخرج من هذه التجربة أشد وأقوى من ذي قبل.

■ هل تتوقعون أن يلجأ معيدو التأمين إلى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الإعادة اعتباراً من مطلع العام الجديد؟

– نعم، فمع الهبوط الحاد في عوائد الاستثمار يجب على شركات التأمين وإعادة التأمين الاعتماد على سياسة الاكتتاب لجني الأرباح. لذلك فقد زادت أهمية نمو الأرباح من عمليات الاكتتاب، مما سينتج عنه التشدد في الأسواق. ويجب على شركات التأمين والزبائن ان يتوقعوا حصول تغييرات في مقاربة شركات الاعادة للاخطار خلال العام الجديد، وربما يمتد ذلك لبضع سنوات.

المعيدون العرب قادرون على تولي دور القيادة ويبقى على شركات التأمين العربية ان تعاملهم على قدر المساواة مع المعيدين الأجانب

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في إعداد شروط وأسعار الإسنادات الإختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

وهنا، أودّ أن أوضح هذه الإجابة بعض الشيء. فإن بعض الشركات العربية هي بالطبع قادرة على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها والإسنادات الإختيارية اقله في بعض فروع التأمينات. إلا أن القليل من شركات الاعادة العربية قد يقوم بذلك في جميع فروع التأمينات، وذلك يعود لسبب واضح وهو ان الأسواق العربية من شركات تأمين مباشر وإعادة تأمين ما تزال في طور النمو مقارنة بالأسواق الغربية، ونتيجة لذلك فما تزال هذه الشركات تعتمد في الكثير من العمليات على الخبرة من الأسواق العالمية.

اضاف: كما تعلمون، فإن أريج كانت من إحدى أوليات شركات إعادة التأمين المحلية في هذه المنطقة، ولدينا الآن خبرة أكثر من ربع قرن من السنين في هذا المجال. ولقد كنا وما نزال قاعدة لتدريب العديد في الأسواق المحلية، وبالفعل فإن الكثيرين من المدراء التنفيذيين الحاليين في

المنطقة هم من بين الذين تدربوا في أريج وشغلوا فيها مناصب سابقة. وإننا نستثمر بسخاء في التدريب وتطوير الكفاءات المحلية ونسعى دوماً لجلب الخبرات العالمية.

وقال: ان شراءنا لمحفظة إعادة التأمين في الحياة من سكوتش ري SCOTTISH RE وضم موظفيها الى طاقمنا خلال ٢٠٠٧ هما خير مثال على تصميمنا على الارتقاء بالشركة الى المستوى الاعلى ورفعها الى مصاف شركات الاعادة العالمية – إن عملية الإقتناء هذه قد حولت أريج إلى مورد رائد في إعادة تأمينات الحياة بالمنطقة وبالتأكيد في التسعير وإدارة عمليات التأمين الإتفاقي والإختياري.

وبالعودة إلى سؤالكم، بلى، فإن بعض المعيدين العرب بالتأكيد قادرون على التسعير وريادة عمليات التأمين الإتفاقي والإختياري. ويتوجب على شركات التأمين العربية الا تقفز من فوق شركات الاعادة العربية بل تضمها الى لائحة المعيدين المعتمدين منها، عند عرض الاسنادات واتفاقات الاعادة للتجديد او عند عقد اتفاقات او استصدار عقود اعادة جديدة، بحيث يجري التعاطي مع شركة الاعادة العربية بالطريقة عينها التي تتعاطى بها شركات التأمين العربية مع المعيدين الاجانب او تختار من بينهم. وسيشجع ذلك على النمو وإيجاد الخبرة في صناعة التأمين بالمنطقة.

منطقة الخليج العربي ما تزال تقوم بالاعمال بشكل اقوى

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعاً إقليمياً للشركات الخليجية بإتجاه الشرق الأدنى وشمال إفريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع أن تستمر في ظلال الأزمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج أوطانها؟

– أعتقد بأن التوسع سيستمر ولكن ربما ليس بالزخم السابق نفسه الذي تم التخطيط له في الأساس. وعلى الرغم من عدم تمتع احد بحصانة ضد تداعيات الأزمة المالية العالمية، إلا أن منطقة الخليج العربي مقارنة بغيرها من الاسواق ما تزال نسبياً تقوم بالأعمال بشكل قوي إلى حد ما. ويعني ذلك أن استراتيجيات التوسع ماتزال قائمة ومتابعة ذلك الآن، حتى بتقليل الحجم، إنما يؤكد على الموقف المتين حيث أن هذه الأسواق قد خرجت من فترة الركود.

سياسة التوسع من اهم استراتيجيات اريج

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لا أستطيع الآن التكهن بنتائج العام ككل، إن غالبية شركات إعادة التأمين العالمية قد سجلت نتائج مرحلية متدنية عن الفصل الثالث نتيجة ارتفاع التعويضات المدفوعة وتراجع عوائد الاستثمار. وسجلت أريج كباقي مثيلاتها صافي خسارة بلغت ١٠,٨ ملايين دولار أميركي للأشهر التسعة الأولى من السنة المالية، علما بأننا حققنا زيادة في الأقساط المكتسبة بنسبة ٢٩٪، وحققنا أرباحا فنية بلغت ٧,٢ ملايين دولار أميركي (أقساط ناقص تعويضات ناقص تكاليف) وتحسنت نسبة الخسائر التراكمية للمجموعة لتصل إلى ١٠٤,١٪.

وقال: تظل سياسة التوسع من أهم الاستراتيجيات لدينا في أريج. وإنني على يقين بأن ذلك سيكون الهم الأكبر لشركات أخرى في المنطقة أيضاً، حتى في ظل الوضع الحالي العالمي. إن أريج لديها تواجد فعلي في سنغافورة ولابوان منذ عدة سنوات. كما أن سياسة النمو ثابتة كما هو مخطط له ونتوقع الاستمرار في ذلك خلال ٢٠٠٩ أيضاً. بالإضافة إلى ذلك، فإننا نتطلع لفتح مكتب تمثيلي في جزر موريشيوس لإدارة المحافظ النامية من شبه الصحراء الإفريقية. كما أننا نسعى بكل طاقاتنا إلى توحيد فروع التأمينات الشخصية (الصحي والحياة LIFE AND HEALTH) وإضافة باقة متنوعة من منتجات إعادة التأمين والخدمات إلى شركات التأمين المباشر في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وكذلك في الشرق الأدنى. ■





الشيخ خلدون بركات (إعادة التأمين العربية ARAB RE) :

التصدي للأزمة المالية العالمية لا يحتمل تمهلاً وعلى الدول ان تسخّر إمكاناتها لاحتواء تداعياتها

الأزمة المالية العالمية طالت أسواق العالم كافة. وهي تنطوي على أخطار داهمة، ولا يجوز التمهل في التصدي لها، ولذا يجب ان تسخّر الإمكانات المتوافرة لدى سائر الدول العظمى والصغيرة منها، لاحتوائها.

هذا الكلام هو للشيخ خلدون بركات رئيس شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE والذي يرأس في الوقت عينه مجموعة من المؤسسات المالية والمصرفية من بينها البنك الإسلامي اللبناني السعودي. ويقول الشيخ خلدون ان التصدي للأزمة يوجب على الحكومات ان تبادر الى إطلاق المشاريع التنموية، لا سيّما مشاريع البنية التحتية بحيث تعود السيولة الى الأسواق، وتستعيد الناس ثقتها بالمستقبل.

أما عن شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE فقد أبلغنا الشيخ خلدون بركات خلال المقابلة التي أجريناها معه انه بصدد ضم مجموعة جديدة من قيادات الصف الأول والاستثمار في مجال تأهيل الشبان والشابات لتقديم خدمات الشركة في المنطقة العربية والجوار.

من جهة أخرى، توقع رئيس الإعادة العربية ان تكون الشركة قد حققت نمواً في أرباحها بنسبة ٥٠ في المئة وذلك بفضل تنويع استثماراتها وحسن اختيارها لمجالات تثمير أموالها.

البيان ■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– احتواء الأزمة ضرورة ملحة الآن وفوراً، ولا بد من عمل كل ما هو ممكن لتفادي انهيار النظام المالي وتعيد الأمور إلى أجواء يطمئن لها الناس وتعود الثقة للأسواق. وبرغم من أنني اعتقد ان ذيول الأزمة قد تطول إلا أنه يجب ان لا نفقد الأمل، وعلى الحكومات التي تملك الإمكانيات ان تسخرها إلى حد كبير لحل هذه المعضلة في دفع عجلة الاقتصاد، وذلك من خلال تنفيذ مشاريع التنمية لاسيما البنية التحتية وتشريع تشجيع استثمارات القطاع الخاص.

أضاف: كما يجب على الجميع ان يأخذوا العبرة من هذه الأزمة للحيلولة دون تكرارها ووضع التشريعات اللازمة للمستقبل، مما يسهل عودة المناخ الآمن للأسواق.

أما بخصوص وقع الأزمة على صناعة التأمين فإن وقعها ظاهر على العيان من خلال ما حدث لعملاق التأمين شركة AIG، ولا نستبعد وجود شركات تأمين واعادة تأمين أخرى تمر بمرحلة حرجة قد تصل إلى حافة الإفلاس. وقد يقال ان الأزمة لم تنته بعد وقد تظهر الحقائق مع نهاية العام بعد صدور الميزانيات الخ.. وبالطبع نتمنى للجميع السلامة في ظل العاصفة التي عصفت وتعصف بالعالم ولم ينج منها أحد إلا من رحمه الله. ويبدو لي أن وضع شركات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ربما يكون أفضل منه، في كثير من المناطق الأخرى في العالم.

وأضاف: جدير بالذكر أننا لم نسمع حتى هذه اللحظة عن شركة او شركات لديها عسر مالي أو تتعرض لأزمة معينة ما عدا بالطبع خسائر الاستثمار التي من الممكن ان تكون جميع الشركات قد تعرضت لها بدون استثناء من جرّاء ما يجري في البورصات في العالم العربي، حيث ان معظم الأسهم المدرجة في تلك البورصات فقدت جزءاً غير يسير من أسعارها، أو من جمود وتراجع استثمارات التطوير العقاري، وبالتالي مثل هذا الأمر ربما أثر إلى حد ما في معظم الشركات و لكن في نظرنا ليس إلى درجة تضعها في وضع خطير او حرج.

■ قبل اندلاع الازمة المالية العالمية كان هناك اقبال مكثف على تأسيس شركات تأمين وشركات اعادة خليجية جديدة، هل توافقون على أن الازمة المالية سوف يكون لها حسنة واحدة وهي ان المستثمرين سوف يعيدون بعد اليوم حساباتهم ويخففون من اندفاعهم باتجاه شركات تأمين وشركات اعادة جديدة؟

– بالتأكيد قد يتوقف أو على الأقل يتراجع الإندفاع الذي رأيناه في السابق وذلك بسبب قلة السيولة وتداعيات الأسواق المالية العالمية والمحلية، وعليه قد نرى تباطؤاً في تأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين في أسواقنا التأمينية، إذ أنه من المرجح ان لا تجد أي شركة جديدة مطروحة للإكتتاب العام الإقبال الذي كانت تحصل عليه قبل نشوب الأزمة المالية.

أضاف: ثم أننا نرى ان الجهات المشرفة تحاول تشجيع الإندماجات بين الشركات الحالية بغية تحسين وضع السوق وتدعيمه بشركات ذات ملاءة مالية قوية إلى حد ما، لديها إمكانيات كافية تمكنها من الاستمرار في مواجهة التحديات والمصاعب التي ترتبت عن الأزمة والاستمرار في خدمة السوق بشكل مرضٍ.

اقتصاد عالمي مترابط

■ تراجعت القيمة السوقية لأسهم الشركات الخليجية عامة بما في ذلك شركات المقاولات بنسبة تزيد احيانا عن ٢٥ بالمئة، ماذا كان وقع هذا التراجع على اعمال شركات التأمين والاعادة في منطقة الخليج العربي؟ وهل لمستم اي انعكاسات سلبية على زخم الانشطة التي تقومون بها في المنطقة؟

– كما سبق وقلنا لا يتعلق الموضوع بقطاع معين، أنها حلقة مترابطة فما يعاني اليوم هو الاقتصاد الوطني ككل لا بل هو الاقتصاد العالمي ككل، من هنا لن يسلم قطاع بشكل مباشر أو غير مباشر من الركود القادم، ولا اعتقد ان النمو سوف يبدأ رحلة العودة لمستوياته السابقة قبل ثلاث سنوات من الان، وبالتالي نعم سنشهد تراجع أقساط التأمين العقاري والبحري والائتماني والهندسي الخ.. في سائر الأسواق العالمية. إلا أنه سوف يمكن لمنطقتنا العربية ان تجد فرصاً لتعويض ذلك من خلال التأمينات الإلزامية التي يصادف تطبيقها التدريجي في الوقت عينه. وقال: عموماً من لا يكون متحفظاً برؤياه للسنوات المقبلة يكون بعيداً عن الواقع، لاسيما بالنتائج الفنية أو الاستثمارية وحتى بقيمة اسهم الشركات ذاتها .

آن الاوان لنرى المعيد العربي القائد

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– كما تعلمون فإن شركات الإعادة العربية موجودة في السوق لفترة غير يسيرة، حيث وصل بعضها إلى نصف قرن من الزمان، وبالتالي لقد آن الأوان ان نرى شركات عربية لديها الإمكانات الكافية للقيام بدور المعيد القائد على الأقل بالنسبة للأخطار التي لا تتسم بالخطورة العالية. وبالتالي وبرغم من أنني لا المس قبولا عالميا لشركة إعادة عربية تلعب دور القائد في الوقت الراهن، إلاّ أنني أتمنى أن نرى ذلك قريباً وبالطبع أرحب بمثل هذا الأمر وأشجعه .

ويبدو لي ان الوقت قد حان لكي تقوم صناعة التأمين في المنطقة العربية بالدور المأمول منها، وتدخل في مرحلة جديدة تخرجها من الركود والسكون والسبات الطويل وتصبح لها كلمة مسموعة، وذلك عبر الممارسة المهنية لمفهوم التأمين وليس الاتكالية على اتفاقيات تغنم منها العمولة فقط .

خسائرنا في المجال الاستثماري جاءت طفيفة ونتوقع ان تكون أرباحنا لسنة ٢٠٠٨ قد نمت بنسبة ٥٠ في المئة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

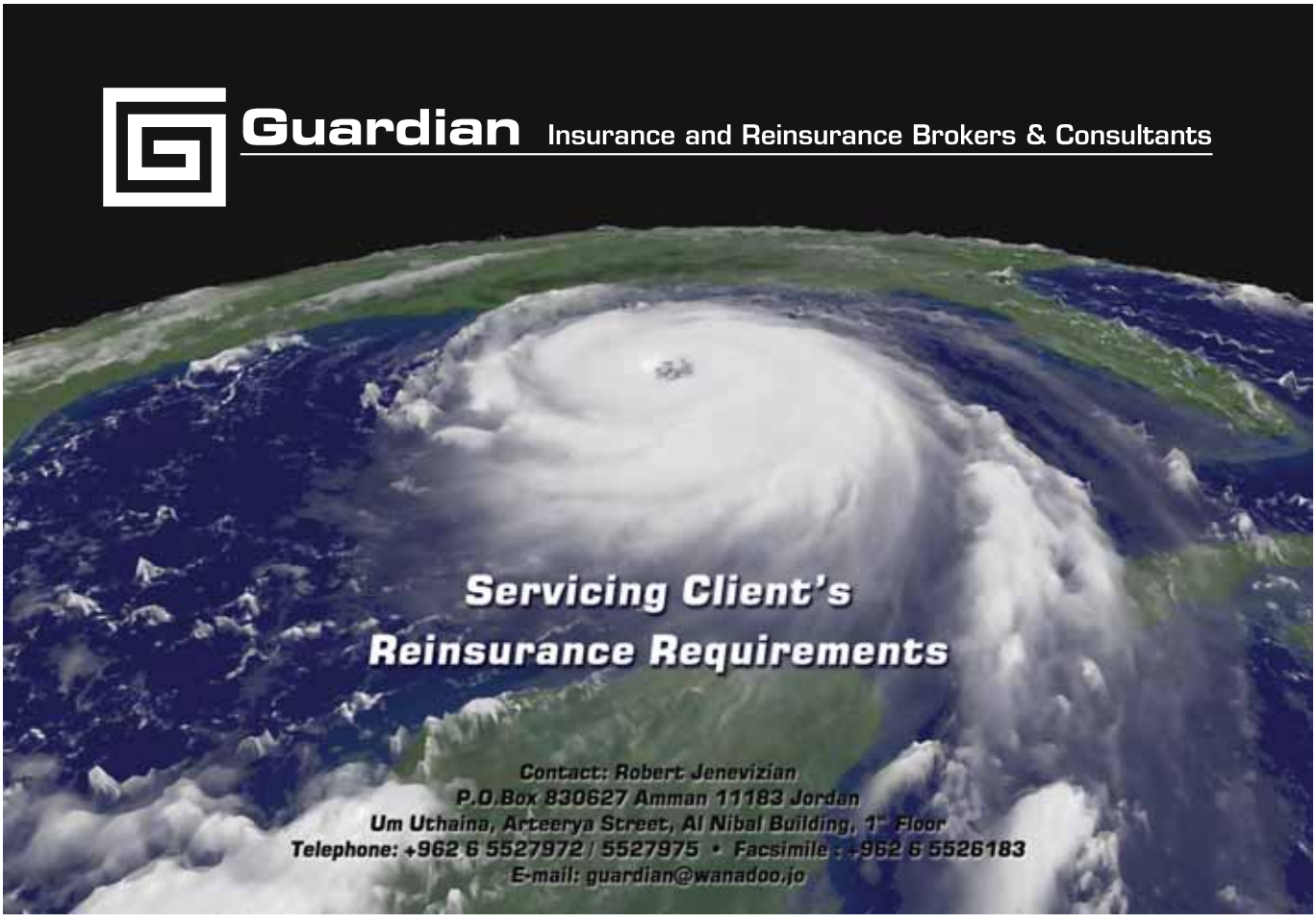
– طبعاً المنطقي ان تعاني كل الشركات من تراجع نتائج أعمالها الإجمالية حتى لو سجلت نتائجها الفنية نموا وزيادة في صافي ربحها، لأن تراجع إيراداتها وخسائرها الاستثمارية سيمتص الأثر الإيجابي الفني، وهذا ما سنلمسه واضحاً للشركات العالمية والمحلية أيضاً.

أما عن نتائج الإعادة العربية ARAB RE فبتوفيق من الله عز وجل قد نكون من الناجين بأقل أضرار من هذه الأزمة، ونتوقع ان تكون نتائجنا الفنية افضل من العام السابق حجماً وربحاً.

أضاف: كما انه وببركة من المولى كان لبعض استثماراتنا التي استحقت آجالها بالنصف الأول من العام الحالي الفضل الكبير من تعويض بعض الخسائر الناتجة عن إعادة تقييم بقية استثماراتنا السارية، بل وقد أمكنت لنا ان نحقق زيادة في الأرباح عن العام السابق بحيث نتوقع أن تتضمن ميزانيتنا للعام ٢٠٠٨ نمواً في الأرباح بنسبة ٥٠٪ تقريباً عن السنة السابقة، ولولا الأزمة لربما تجاوزت زيادة أرباحنا ٧٠٪ .

ان كل ذلك لا يمكن ان نستند فيه لحسن توقعاتنا بقدر ما كان لتنويع استثماراتنا وتوزيع مخاطره من حيث المجال ومدد الاستحقاق ونوعية العملات والتعاون، أو توظيف الاستثمار بشكل متحفظ وآمن وباستخدام مكاتب استشارية نسترشد بها قبل اتخاذ قرارنا النهائي.

أما خططنا المستقبلية فتقوم على الاستثمار بالعنصر البشري وضم عديد من قيادات الصف الأول ذوي الخبرة لتولي مختلف قيادات ومسؤوليات إدارة الشركة، سواء بالجانب الفني أو المحاسبي أو الاستثماري أو الإداري، فضلاً عن التسويق والعلاقات العامة، آملين بذلك ان نعطي محفظتنا من الأقساط حجماً أكبر ونضمن انفتاحنا على الأسواق، خصوصاً وأننا نملك القدرة على التكيف مع أجوائها، كما ندرس جدوى فتح مكاتب أو إدارات إقليمية للشركة. ■



واصف الجبشة (انترناشونال جنرال إنشورنس IGI) :

لم نتكبد خسائر استثمارية لأن أموالنا مودعة لدى المصارف ومقابل عوائد ثابتة



شركة آي جي آي IGI انشئت بداية في الاردن، كشركة معفاة تطورت وتوسعت لتأخذ حجم الشركة الدولية، حيث اصبح لها شركات تابعة في برمودا ولندن، والامارات العربية المتحدة، وهي بصدد الحصول على ترخيص للعمل انطلاقا من ايرلندا.

ولذا يقول رئيسها التنفيذي واصف الجبشة آي جي آي IGI هي الشركة العربية الوحيدة التي تزاول اعمال الاعادة على مستوى الكرة الارضية، والى ذلك فإنها الوحيدة التي تملك الرسملة المالية والقدرات البشرية التي تؤهلها لتولي دور المعيد القائد عند عقد اتفاقات اعادة التأمين.

وخلال اللقاء الذي جمعنا اليه في مكاتب الشركة في عمان، قال الجبشة ان آي جي آي وخلافا لغيرها من شركات الاعادة لم تتكبد اية خسائر في المجال الاستثماري، وذلك لان اموالها مودعة في المصارف مقابل عوائد ثابتة. الا انها بالمقابل اصيبت ببعض الخسائر الاكتتابية جراء الاعاصير التي ضربت مناطق متعددة من اميركا الوسطى.

وقال الجبشة ان الخبرة التي تجمعت لدينا تجعلنا نبتعد عن المشاركة في اتفاقات الاعادة النسبية QUOTA SHARE لان لا ارباح ترجى فيها خصوصا في هذا الوقت بالذات حيث اقساط التأمين تراجعت الى الحضيض.

■ **الى أي مدى أثرت برأيكم الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين؟**

– لا شك في أن التأثير كان كبيراً، وخير دليل على ذلك النتائج الإستثمارية الخاسرة للشركات، إضافة الى استمرار تراجع حقوق المساهمين والأموال الخاصة في سائر شركات الاعادة في العالم، باستثناء عدد محدود جدا من الشركات التي لم تتورط بتوظيفات مالية محفوفة بالمخاطر، وآي جي آي IGI في طليعة الشركات التي لم تتورط بالتوظيفات المالية، ما يؤثر سلباً على قدرات الشركات العالمية الاستيعابية. هذا إضافة الى التأثيرات النفسية التي خلّفتها الكارثة العالمية.

والتأثر بالأزمة هو على المستويين العربي والعالمي، إذ هناك شركات محلية عربية مستثمرة في أسواق المال العالمية تعرضت للخسائر على غرار غيرها من الشركات العالمية، ولا بد لتلك الخسائر ان تنعكس سلباً على أرقام ميزانياتها.

اتفاقات الإعادة النسبية QUOTA SHARE غير مجدية ولذلك نمتنع عن تولي قيادتها

■ **هل تعتقدون ان المعيدين سيتجهون نحو التشدّد في الاتفاقيات ورفع الأسعار؟**

– الكل يسمع المعيدين يتكلمون على زيادة في الأسعار ستصل الى ما بين ٢٠ و٣٠ في المئة، ما يعني اتجاه هؤلاء المعيدين لرفع اسعار عقود اتفاقيات تجاوز الخسائر EXCESS OF LOSS TREATIES على شركات التأمين المسندة العربية وغير العربية بتلك النسبة. هذا في الوقت الذي يشكو فيه الجميع من تراجع الارباح. إلا أننا سمعنا هذه الأقوال في السنوات العشر وحتى العشرين الماضية ولم نشهد أي تطبيق لمضامينها، وبالتالي لا ضمان لإمكانية التطبيق هذه المرة.

من جهة أخرى لا أتصوّر ان الإتفاقيات النسبية QUOTA SHARE التي يعقدها المعيدون ايا كانت جنسياتهم قد تؤمن أرباحاً لهم مع ما نشهده من تراجع لأسعار التغطيات في المنطقة.

■ ■ ■

من المبكر الحكم على شركات الإعادة التي أنشئت حديثاً في المنطقة العربية وعلينا ان نتابع أداءها

■ ■ ■

■ **في ظل ما تعرضت له المجموعة الأميركية للتأمين AIG هل هناك توجه من قبل العملاء لتوكيلكم مهامها؟**

– لا شك في أننا نحصل على عروض للحلول مكان المجموعة الأميركية للتأمين المذكورة، ويبدو جليا ان الشركات المسندة مقتنعة بأن دعم الحكومة الأميركية لتلك الشركة يضمن بقاءها بعد سنوات عدة، ومع ذلك نحن لا نقبل جميع العروض بل فقط تلك التي تناسبنا.

IGI الوحيدة القادرة على قيادة الإتفاقيات

■ **هل في رأيكم أصبح للمعيدين العرب قدرة على قيادة اتفاقيات الإعادة؟**

– مع احترامي لكل المعيدين العرب، إلا أني لا أعتقد ان هناك في المنطقة العربية أي شركة إعادة قادرة على قيادة الاتفاقيات باستثناء IGI، ولطالما كنا روّاداً في العالم العربي خصوصاً في الاتفاقيات الاختيارية.

وهنا أشير الى ان شركتنا لا تدخل ابداً في اتفاقيات الإعادة النسبية ولا توافق الا على قيادة اتفاقات اعادة تجاوز الخسارة اي الاتفاقات غير النسبية.

■ **ما تعليقكم على شركات الإعادة التي تأسست حديثاً؟**

– من المبكر الحكم عليها، إذ من الضروري مراقبة نشاطها والسبل التي ستسلكها أقله في السنوات الخمس المقبلة، ولكنني أجزم أنها في حال خاضت بالاتفاقيات النسبية، فلن تحقق الأرباح المرجوة وهذا ما بدأ المعيدون العالميون يلمسونه.

نجاح التوسع مرهون بالكفاية

■ **بعد الأزمة المالية الأخيرة هل في رأيكم سيكون هناك جدوى من توسّع الشركات خارج أسواقها المحلية؟**

– ثمة فرصة في الأسواق العالمية، خصوصاً مع موجة التشدّد في الأسعار، لذا ربما سيستفيد من يتوسّع ولكن شرط ان يملك المؤهلات والخبرات والكفايات البشرية اللازمة للدخول في عمليات مربحة.

أرباح غير متوقعة

■ **هل لنا بلمحة صغيرة عن اعمالكم ونتائجكم خلال هذا العام وفي ظل الأزمات؟**

– من الناحية الإستثمارية لم تتأثر الـ IGI بالأزمة المالية العالمية، فكل استثماراتنا عبارة عن إيداعات نقدية ومداخيل ثابتة تعود لأقساط ثابتة.

أما لجهة عمليات الاكتتاب فكوننا نعمل على مستوى عالمي فقد تأثرت نتائجنا الاكتتابية، بالكوارث الطبيعية التي شهدتها نقاط كثيرة في العالم، وبالتالي لم تكن أرباحنا في هذا المجال بقدر توقعاتنا.

وهنا أشير الى أننا نهاية السنة سنبدأ في إغلاق حساباتنا، لكن سبق أن أغلقنا حساباتنا في الشهر الرابع من هذا العام، فإن النتائج التي ستقدم نهاية السنة لن تكون الصورة الفعلية لأعمالنا.

أما على نطاق التوسّع، فقد قدمنا طلباً لفتح شركة في دبلن – ايرلندا، وفور حصولنا على الترخيص اللازم نبدأ بالتحضير لافتتاح فروع في لندن وبعض دول أوروبا.■

مارون مراد (الخليج لإعادة التأمين GULF RE):

توظيف اموالنا يتم وفقا لاستراتيجية صارمة ويستثني الاستثمار في اسهم الشركات الخاصة



مارون مراد، رئيس العمليات في مؤسسة الخليج لإعادة التأمين GULF RE عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه رأيه في المخاض العسير الذي تمر به الاسواق العالمية، قائلا انه سوف تتولد منه اوضاع جديدة، وان شركات عديدة فقدت الكثير من موجوداتها بفعل تراجع قيمة الاستثمارات لاسيما في المجال العقاري، وانه سوف يمكن لنا ان نطلع على صورة اوضح لما تؤول اليه الاوضاع بانتهاء العام ٢٠٠٩. وأوضح مراد ان GULF RE باتت مهيأة لتكون شريكا قويا للشركات المسندة ولوسطاء الاعادة في منطقة الخليج العربي. وهي تتميز بميزانية غير مثقلة بالإلتزامات وبرأسمال قوي، وقاعدة صلبة للمساهمين وفريق عمل من ذوي الخبرة.

ودعا مراد في حديثه الينا الى عدم استسهال مهمة دور المعيد القائد LEADING REINSURER لانها ترتب على الشركة القائدة مسؤوليات جمة وهي تفترض توافر قدرات كبيرة ومعرفة بالاوضاع العالمية وبخصائص الشركات المسندة والاسواق المحلية، وهذه امور لا يستهان بها.

وقال ان توظيف اموال GULF RE يخضع لاستراتيجية صارمة ويحصر استثماراتها في نطاق السندات المضمونة وذات العائد الثابت.

البيان ■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ان المسألة الاكثر خطورة التي تواجهها صناعة التأمين في العالم اليوم هي انها تبحر في مياه مضطربة، ولم تعرف بعد بالتحديد كم خسرت من موجوداتها بفعل الازمة المالية العالمية، وسوف تتجلى الخسائر بصورة اكثر وضوحا عندما تنشر الميزانيات في الربع الاول من العام ٢٠٠٩. الا انه يمكننا في هذه الاثناء ان نكون فكرة عن فداحة الخسائر التي اصابت الاسواق عامة من خلال متابعة المؤشرات السلبية التي نقلها موقع بلومبرغ BLOOMBERG وموقع غلف بايز GULF BASE وهي تظهر الآتي:

اسواق المال EQUITY MARKETS:

مؤشر FTSE للشركات المئة الاولى تراجع بنسبة ١٨ بالمئة.

مؤشر EUROTOP للشركات المئة الاولى تراجع ٢٥,٩ بالمئة.

مؤشر S AND P للشركات الـ ٥٠٠ الاولى تراجع ٢١,٤ بالمئة.

مؤشر اسواق الخليج GBGCC تراجع ٥٥,٨ بالمئة.

اسواق السندات BOND MARKETS

تراجعت بنسبة ٠,٨١ نقطة في بريطانيا، و٠,٢٢ نقطة في منطقة اليورو و١,٦٣ نقطة في الولايات المتحدة الاميركية. ولقد رأينا عددا من الحكومات تتدخل على المستويين العالمي والخليجي من اجل إخراج الاسواق من المأزق. ونأمل بأن تؤتي تلك التدخلات ثمارها خلال الربع الأول من ٢٠٠٩، وليس من شك في ان الرساميل والفوائض التي كانت تتمتع بها الشركات قد انخفضت كثيرا وذلك بمقدار انخفاض قيمة استثماراتها في الاسهم والعقارات.

وقال مراد: انخفاض رأسمال شركة اعادة التأمين يضعها امام ثلاثة احتمالات:

١) إما ان تضخ زيادة في رأسمالها وهذا امر صعب في الظروف الحالية ان تطلب من المساهمين او اي مستثمرين جدد زيادة الرأسمال.

٢) او ان تعيد النظر في خطة عملها فتكتتب نسبة اقل من الاخطار، وتتجنب تلك التي تعتبر قابلة لتقلبات سريعة VOLATILE بحيث يمكن لشركة الاعادة ان تحتفظ بالحد الادنى لمعايير الملاءة والرسملة المطلوبة قانونا.

٣) ان تتزود الشركة بمقدار اكبر من حماية اعادة التأمين REINSURANCE.

هناك مكاناً لدخول لاعبين اقليميين جدد

■ قبل اندلاع الازمة المالية العالمية كان هناك اقبال مكثف على تأسيس شركات تأمين وشركات اعادة خليجية جديدة، هل توافقون على أن الازمة المالية سوف يكون لها حسنة واحدة وهي ان المستثمرين سوف يعيدون بعد اليوم حساباتهم ويخففون من اندفاعهم باتجاه شركات تأمين وشركات اعادة جديدة؟

– سبق ان صرحت لمجلتكم في غير مناسبة ان تأسيس شركات اعادة ذات قدرات احترافية وتشكل قيمة مضافة في اسواق المنطقة يعتبر امرا ايجابيا.

اضاف: تقدر قيمة اقساط الاعادة الخليجية بحوالى ٣,٥ مليارات دولار اميركي وهذا يعني ان هناك مكاناً لدخول لاعبين اقليميين جدد الى الاسواق، وان يكونوا ناجحين. وهنا اوضح انه بعد كل دورة CYCLE يمر فيها السوق تدخل اليه طاقات اكتتابية جديدة تعرف بالطاقات الساذجة NAIVE CAPACITY (اي الطاقات غير المتمرسة بإعادة التأمين). وهذه الظاهرة تحدث في كل زمان ومكان، ولا تقتصر على منطقة الشرق الاوسط.

وقال: كما تبين التجارب ان اللاعبين غير المنضبطين UNDISCIPLINED في اسواق الاعادة يستقرون في نهاية المطاف على الهامش او يخرجون كليا من اللعبة. والوقت وحده سوف يحكم على شركات الاعادة الجديدة بما فيها مؤسسة الخليج لاعادة التأمين GULF RE ويبين مدى نجاحها او فشلها على المديين المتوسط والطويل.

نتبع استراتيجية محافظة

■ تراجعت القيمة السوقية لأسهم الشركات الخليجية عامة بما في ذلك شركات المقاولات بنسبة تزيد احيانا عن ٢٥ بالمئة، ماذا كان وقع هذا التراجع على اعمال شركات التأمين والاعادة في منطقة الخليج العربي؟ وهل لمستم اي انعكاسات سلبية على زخم الانشطة التي تقومون بها في المنطقة؟

– لا يمكنني ان اعلّق على اداء الآخرين ولكنني اعود لأذكركم بجوابي على السؤال الاول اعلاه.

اما في ما يتعلق بشركتنا GULF RE فأقول ان لدينا ميزانية غير مثقلة بالالتزامات UNENCUMBERED ونحن نتبع استراتيجية محافظة CONSERVATIVE عند استثمار اموالنا. وان ادارة رأسمال الشركة على النحو الصحيح هي الحمض النووي لشركتنا OUR COMPANY'S DNA وهي جزء مهم من نظام ادارة الاخطار ENTERPRISE RISK MANAGEMENT المعتمد من الشركة.

اضاف: اما كيف نوظف اموالنا، فأقول اننا نركز على السندات BONDS ذات العائد الثابت والمدعومة بضمانات عالية وبتصنيف لا يقل عن دوبل آ (AA) وان ٧٥ بالمئة من السندات التي تكتتب بها GULF RE مضمونة من قبل حكومة الولايات المتحدة الاميركية. وليس في محفظتنا الاستثمارية اية اسهم تعود لرساميل وشركات خاصة.

لا تستسهلوا دور المعيد القائد!

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط وأسعار الإسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لست ارى سببا يحول دون تقدم شركات الاعادة العربية الى الموقع الذي يؤهلها لقيادة اتفاقات الاعادة وتسعيرها الا انه يهمني ان اوضح هنا ان قيادة اتفاقات الاعادة ليست بالسهولة التي يعتقدها كثيرون وليست شرفا ينزل على الشركة القائدة وحسب، بل مهمة يترتب عليها مسؤوليات واعباء كثيرة اذكر من بينها:

– مسؤولية تسوية المطالبات CLAIMS وتلبية المطالبات النقدية عند حصول الهفوات الكبيرة CASH CALLS.

– مسؤولية توفير الخدمات الادارية والحسابية.

– مسؤولية التعامل بسرعة وبمهنية عالية، وبفاعلية مع طلبات التسعير التي ترسلها الشركة المسندة الى المعيد القائد، بشأن ما يعرف بالموافقات الاستثنائية SPECIAL ACCEPTANCES والتي يجري قبولها في اطار اتفاقات الاعادة.

اضاف مراد: ان عملية تسعير الاخطار ليست هي الاخرى امرا سهلا وهي تفترض ان تتوافر لدى المعيد القائد معرفة بما يجري في اسواق العالم وفي السوق المحلي في آن، كما تفترض ان تكون لدى المعيد القائد معرفة بخصائص محفظة الشركة المسندة. واني ارى ان الاسواق العربية سوف تكون قادرة على الاستفادة من قيادة شركات الاعادة العربية لاتفاقات الاعادة في المنطقة، خصوصا بعد ان ازدادت رساميل شركات الاعادة العربية وقد اكتسبت قوة ونسجت في ما بينها مقدارا من التعاون. ونحن في الخليج للاعادة GULF RE كوّنا لأنفسنا فريق عمل ممتازا يجمع بين الخبرة العالمية والمعرفة بخصوصيات الاسواق العربية.

وفي هذا السياق اذكر ان فريق عملنا يضم عبد الفتاح الشامي وحسين زواوي في قسم اتفاقات الاعادة TREATY وورولان زعتر وكومار راجان KUMAR RAJAN في قسم الاسناد الاختياري FACULTATIVE.

نتائجنا للعام ٢٠٠٨ جاءت متوافقة مع توقعاتنا

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– نتائجنا للعام ٢٠٠٨ جاءت متوافقة مع توقعاتنا. ويهمني هنا ان اعرض بسطور قليلة تاريخ GULF RE، فشركتنا مملوكة مناصفة بين مجموعة ارش كابيتال البرمودية ARCH CAPITAL GROUP BERMUDA ومؤسسة الخليج للاستثمار GULF INVESTMENT CORPORATION التي تتخذ من الكويت قاعدة لأعمالها.

لقد حصلنا على الترخيص من مركز دبي المالي العالمي DIFC في ٢٨ ايار (مايو) ٢٠٠٨ وصُنفنا بمرتبة آ مايnوس A-MINUS من قبل وكالة ا.ام.بست A.M.BEST في ٥ حزيران (يونيو) ٢٠٠٨، ووقعنا اول اتفاقات الاعادة وعمليات الاسناد الاختياري في حزيران (يونيو) ٢٠٠٨. ويضم فريق عملنا اليوم ١٢ شخصا ونفذنا حتى الآن المرحلتين الاولى والثانية من برنامج المعلوماتية المؤلف من ثلاث مراحل واهتماماتنا تنصب على الآتي:

– متابعة الحوار مع الوسطاء والشركات المسندة بغية معرفة حاجاتهم الفعلية وتلبيتها.

– رفع خدماتنا الى الوسطاء وشركات التأمين الى المستوى الاعلى.

– تنفيذ استراتيجية الشركة الخاصة بإدارة الاموال والاخطار.

– تحقيق النسبة المتواضعة من النمو التي نطمح لها.

– التركيز جغرافيا على منطقة الخليج العربي، ومتابعة توفير اغطية الاعادة الاتفاقية والتركيز على قبول الاسنادات الاختيارية في مجالات الطاقة والمقاولات والممتلكات ENERGY CONSTRUCTION AND PROPERTY .

– التطلع الى مرحلة ما بعد ٢٠٠٩ واستكشاف حاجات المنطقة على المستويين الجغرافي والمنتجات التأمينية، مع التمسك بالخليج العربي كونه السوق الاساس لأعمالنا.

اضاف **مراد**: واني اعتقد ان مؤسسة الخليج لاعادة التأمين GULF RE مهيأة، لتكون شريكاً قوياً لشركات التأمين ووسطاء الاعادة في المنطقة لأمد طويل.

وانهى قائلا: لدينا فريق عمل محترف وقاعدة صلبة من المساهمين، ونحن نتفاعل مع البيئة الشرق أوسطية ونتفهم حاجاتها وعازمون على توسيع وتعميق ثقافة الاعادة في اسواق التأمين في المنطقة. ■

نتفاعل مع البيئة الشرق أوسطية ونتفهم حاجاتها



عبدالله بداوي (بست ري BEST RE):

بست ري أثبتت جدارتها في قيادة اتفاقات الإعادة في دول آسيوية عديدة

بست ري BEST RE التونسية الجنسية، تتخذ من بيروت مركزاً إقليمياً لأعمالها في المشرق العربي ودول مجلس التعاون الخليجي.

خلال المقابلة التي أجريناها معه، قال مديرها الإقليمي عبدالله بداوي، انه خلافاً لما سمعناه ويتردّد في الإعلام، فإننا لم نلمس حتى الآن أية زيادة في أسعار إعادة التأمين، إلا أننا نتمنى ان تخف خلال الأشهر الأولى من سنة ٢٠٠٩ وطأة المنافسة التي شهدناها خلال السنوات الماضية، وتعود الأسعار لترتفع الى مستوى مقبول اقتصادياً، موضحاً ان الحكومات اتخذت تدابير جذرية لإعادة الثقة الى نفوس المستثمرين والى أسواق المال على نحو خاص.

وحول القدرات التي باتت متوافرة لشركات الإعادة العربية، قال بدوي ان بست ري BEST RE بالذات أثبتت قدرتها على ممارسة دور المعيد القائد في بعض أسواق آسيا، وهي تأمل بأن تمارس مثل هذا الدور في منطقة الشرق الأوسط.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

■ هل تعتقدون أنه سوف يكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وعودة الأعمال إلى أجواء هادئة في وقت قريب، وكيف سيكون وقع الأزمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؟

– ليس بإمكان أية جهة التكهن بانفراج قريب لهذه الأزمة.

نأمل من الإجراءات الحالية التي توخّتها كل الحكومات عبر العالم ان تؤتي ثمارها، وتؤدي الى إعادة الثقة بالأسواق المالية، بما يعيد النشاط الاستثماري اليها، ويشجّع المستثمرين على تنفيذ مشاريع جديدة.

أضاف: من المتوقع أن تنعكس هذه الأزمة سلبا على كل الأطراف في الدورة الاقتصادية وصناعة التأمين وإعادة التأمين جزء منها، ولا بد ان يصيبها ما يصيب غيرها من الصناعات.

وقال: لقد أدت الأزمة فعلاً الى تراجع أصول الشركات العالمية وبالتالي الى تراجع القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين.

وقال: أما بالنسبة لأسعار التأمين فإننا لم نلمس تحسنا يذكر خلال تجديدات كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

■ قبل اندلاع الأزمة المالية العالمية كان هناك إقبال مكثف على تأسيس شركات تأمين وشركات إعادة خليجية جديدة، هل توافقون على أن الأزمة المالية سوف يكون لها حسنة واحدة وهي أن المستثمرين سوف يعيدون بعد اليوم حساباتهم ويخففون من اندفاعهم باتجاه شركات تأمين وشركات إعادة جديدة؟

– هذا وارد، فعند تباطؤ الحركة الإقتصادية يتردد المستثمرون بالدخول في مشاريع أو في تنفيذ خطط توسعية جديدة. ومن المنطقي ان يتوقع المرء تراجعاً في الإقبال على تأسيس شركات جديدة، سواء في مجال التأمين أو إعادة التأمين، وذلك الى ان تتجلى الأمور ويتبين لأصحاب الأموال بوضوح الاتجاه الذي سوف تأخذه التطورات المقبلة، وعساها تكون إيجابية.

سلبيات الأزمة المالية العالمية قد تتوضح اعتباراً من الفصل الأول من العام ٢٠٠٩

■ تراجعت القيمة السوقية لأسهم الشركات الخليجية عامة بما في ذلك شركات المقاولات بنسبة تزيد أحيانا عن ٢٥ في المئة ماذا كان وقع هذا التراجع على أعمال شركات التأمين والإعادة في منطقة الخليج العربي وهل لمستم أي انعكاسات سلبية على زخم الأنشطة التي تقومون بها في المنطقة؟

– رغم تراجع القيمة السوقية لأسهم الشركات الخليجية عامة لم نلمس أي تراجع في نشاطنا كمعيدين خلال تجديدات ١/ ١/ ٢٠٠٩.

لكن من المتوقع طبعا أن تراجع النشاط الاقتصادي في المنطقة سوف يكون له وقع على صناعة التأمين في الأشهر المقبلة وخلال سنة ٢٠٠٩ وما بعدها إذا استمرت الأمور على هذا المنوال.

اضاف: ان الأخبار المتداولة تشير الى ان مشاريع هندسية كثيرة تؤجل، وكما ان هناك تراجعاً في الحركة التجارية لا سيّما الاستيراد والتصدير، وهذه التطورات لا بد ان تنعكس سلباً على نمو أقساط التأمين.

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في إعداد شروط وأسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– القدرة الفنية للمعيدين العرب موجودة سواء كانت بالنسبة للاتفاقيات غير النسبية أو للإسنادات الاختيارية. أما الطاقات الاستيعابية فهي تختلف من معيد إلى أخر.

بالنسبة لنا في شركة بست ري BEST RE، لنا خبرة لا بأس بها كمعيد قائد في بعض أسواق آسيا الشرقية. ونأمل تكريس هذا الدور في أسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خلال ٢٠٠٩.

نأمل ان نرى تراجعاً في وتيرة انخفاض الأسعار وان تخف وطأة المنافسة خلال المرحلة المقبلة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– رغم الأزمة المالية التي عصفت ولا زالت تعصف بالاقتصاد العالمي وتداعياتها على معيدي التأمين، نتوقع أن نقفل العام ٢٠٠٨ بنتائج إيجابية . نحن بصدد إعداد الأرقام النهائية وسوف نقوم بنشرها في القريب العاجل.

بالنسبة للأعوام الثلاثة المقبلة نحن بصدد إعادة النظر في خططنا على ضوء الانعكاسات المتوقعة للأزمة الحالية. بصفة عامة من المنطقي أن تطرأ تعديلات في الأسعار نأمل ان تكون إيجابية، بحيث تؤدي الى تخفيف وطأة المنافسة التي شهدناها خلال السنوات الأخيرة، وهذا من شأنه أن يقلّص من حدة تراجع نسبة النمو في أسواقنا.■

طاهر الحراكي (ظفار للتأمين DHOFAR وعمان ري OMAN RE):

التعويل على العوائد الإستثمارية لم يعد ممكناً في ظل الأزمة التي تجتاح أسواق المال وعلى شركات التأمين والإعادة ان تركّز على الاكتتاب وتمارسه بمسؤولية كي يمكن لها ان تحقق أرباحاً فنية



المسؤوليات التي يتحملها طاهر الحراكي تتيح له ان يشرف على كل ما يجري داخل أسواق التأمين العربية والعالمية من موقع الضامن والمعيد في آن.

ذلك أنه يشغل منصب المدير العام لشركة ظفار للتأمين (DHOFAR) وعضو مجلس الإدارة في شركة عمان لإعادة التأمين OMAN RE والشركات الشقيقة لظفار والتي تحمل اسم الثقة TRUST في كل من سوريا وليبيا، إضافة الى ترؤسه للجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في البحرين.

في حديثه الينا قال الحراكي ان التعويل على عوائد الإستثمار لم يعد ممكناً أو كافياً حتى إشعار آخر. ولذلك وجب على شركات التأمين والإعادة ان تركز على الاكتتاب وتمارسه باحتراف ومسؤولية كي يمكن لها ان تحقق أرباحاً فنية تملأ الفراغ الناشئ عن غياب أو تراجع العوائد الإستثمارية.

تحالفنا مع ترست TRUST والقطرية العامة QGIR ونسعى للتوسع جغرافياً في سائر أنحاء الوطن العربي

اخذ العبرة من الازمة

■ في رأيكم كيف سيكون وقع الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين في منطقة الشرق الاوسط؟

– لا شك في ان الازمة المالية ستؤثر على استثمارات شركات التأمين المحلية والعالمية في شكل مباشر او غير مباشر. ولذا لم يبق أمام شركات التأمين والإعادة إلا ان تحسّن نتائجها الفنية كي يمكن لها ان تحقق أرباحاً اكتتابية UNDERWRITING PROFIT كي يمكن لها ان تغطي انفاقها الإداري، وتوزع قسائم أرباح على المساهمين. فالتعويل على الاستثمارات لم يعد ممكناً أو كافياً حتى إشعار آخر، وبناء عليه يجب على تلك الاخيرة اخذ العبرة من هذه الازمة، فتعمد الى التركيز على اكتتاباتها وتقييم اخطارها والنظر في الاسعار التي وصلت مؤخرا الى مستويات منخفضة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– اظهرت نتائج المؤتمرات العالمية التي عقدت مؤخرا ان شركات الاعادة ستعتمد سياسات وشروطا جديدة تتعلق بالتغطيات والاسعار، وذلك في بداية العام المقبل. ومن المرجح ان تكون هناك زيادات مهمة في أسعار اتفاقات الإعادة.

الملاءة والقدرة على قبول الاخطار

■ هل لاحظتم تباطؤا في وتيرة الاعمال بعد الازمة المالية العالمية؟

– لم تشهد الاسواق تباطؤا مباشرا اثر الازمة المالية، فدول الخليج لا تزال تسير في مخططاتها الاقتصادية السابقة، الا ان حركة الاسهم تأثرت سلبا بتداعيات الازمة العالمية. ونحن في ظفار للتأمين DHOFAR وعمان ري OMAN RE نتطلع بتفاؤل الى مستقبل شركات التأمين والإعادة، ونرى ان النهضة الإقتصادية والإعمارية التي تعيشها منطقة الخليج سوف تستمر في انعاش سائر القطاعات الإقتصادية وصناعة التأمين والإعادة والوساطة على نحو خاص.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– تملك بعض شركات الاعادة العربية الخبرة والمعرفة الكافيتين اللتين تمكنانها من قيادة اعمالها، الا ان ذلك يعتمد على ملاءة الشركة ومدى قدرتها على قبول الاخطار في المنطقة.

التوسع عامل ايجابي

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظل الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– تتعاون ظفار للتأمين مع شركات محلية عدة واخرى اقليمية للتوسع في السلطنة وخارجها، لا سيما سوريا وليبيا. ونحن ماضون في البحث عن فرص استثمارية جيدة في سائر أنحاء الوطني العربي. وفي رأيي ان توسع الشركات الخليجية عامل ايجابي، كونه يحد من توجه الاقساط الى الاسواق العالمية ويساهم في قبول الاخطار.

ونحن قمنا بالتحالف مع شركة ترست ري TRUST RE والقطرية العامة QATAR GENERAL لإنشاء شركات شقيقة وتابعة في مناطق عدة من الوطن العربي.

■ كيف تنظرون الى حركة الاسواق العربية؟

– شهدت الاسواق العربية انخفاضا كبيرا في اسعار الاقساط وتدنيا واضحا في مستوى الخدمة بفعل المنافسة بين الشركات ولا سيما في الأسواق التي يكثر فيها عدد الشركات.

مسؤولية الشركات العاملة في سوريا

■ كيف تصفون انطلاقة «الثقة السورية» وما هي ملاحظاتكم حول صناعة التأمين السورية؟

– لا يزال السوق السوري حديث العهد، وعدد شركات التأمين فيه تفوق الحاجة الفعلية. ولذا لا بد على هذه الاخيرة ان تعيد تنظيم اوضاعها للحد من المنافسة الحادة في ما بينها. وفي اعتقادي ان بعض شركات التأمين يتحمل مسؤولية التقصير في نشر الثقافة التأمينية في سوريا. كما يتحمل بعضهم الآخر تبعة قبول الاخطار عشوائيا، الامر الذي سيترك آثارا سلبية على الشركات كافة.■



د. منير قبان: لسنا منفتحين على عروض الاستحواذ

يو آي بي UIB الشركة العربية الوحيدة التي رفعت بيرقها في ٤ قارات

لم يسبق لشركة عربية، ان انتشرت في العالم على النحو والمدى اللذين بلغتهما يو آي بي UIB ، فخلال فترة زمنية لا تزيد عن عقدين من السنين رفعت يو آي بي UIB بيرقها في المدن الرئيسية في اربع قارات.

اولى نجاحاتها كانت حيازتها على اعتراف لويدز بها كوسيط معتمد LLOYD'S BROKER من سوق التأمين الاعرق والاكثر احترافا في العالم. وهذا الاعتراف لا يمنح الا لشركة الوساطة التي تتوافر لديها مجموعة من الضمانات المادية والادبية والمهنية. اما آخر انجازات يو آي بي UIB فكانت تمركزها في البرازيل وكولومبيا والمكسيك.

وهذا ما كشفه لنا الدكتور منير قبان الرئيس التنفيذي للشركة خلال جولة أفق اجريناها معه في مكاتبه في لندن، ومن الامور التي كشف عنها الدكتور قبان ايضا ان يو آي بي UIB بصدد تأسيس شركة اكتتاب جديدة في لندن وانها ليست منفتحة على طلبات الاستحواذ، وبكلام اوضح ليست معروضة للبيع، بل انها ماضية وبعزم على تنفيذ خطتها التوسعية في العالم.

البيان ■ لوحظ أن آخر الاستحواذات في لندن طالت شركة بنفيلد BENFIELD التي أصبحت شركة تابعة لـ AON,كيف تفسرون الانجذاب المستمر لشركات الوساطة البريطانية لعروض الشراء التي تقدم إليها من الشركات الأميركية؟ وهل يمكن لـ UIB أن تكون هدفا قابلا للاستقطاب من قبل الوسطاء الأميركيين الكبار في المستقبل المنظور؟

– حركة الاستحواذ والاندماج ليست جديدة، فهي صفة ملازمة للنظام الرأسمالي الذي تعمل الشركات بموجب قوانينه الاقتصادية، ودوافع هذه الحركة متباينة لكن الأساسي منها هو تعظيم هامش الربح لمالكي الشركات من خلال الاستحواذ على حصة أكبر في السوق. ويشهد التاريخ الاقتصادي الغربي الميل نحو التركز والتركيز في محاولة لتقليص المنافسة وحصرها بين عدد قليل من الشركات.

بالطبع هناك دوافع أخرى تتمثل بتجميع التخصصات في فروع معينة للتأمين أو في منطقة جغرافية معينة مما يراه الطرف الذي يقوم بالاستحواذ سببا قويا لتحسين أدائه التنافسي.

لقد شهد سوق تأمين الوساطة البريطاني حركة دمج واستحواذ واسعة في النصف الثاني من القرن العشرين تقلص على أثرها عدد شركات التأمين وفي ما بعد شركات الوساطة العاملة في السوق والتي تقلص عددها (ما يزيد عن ٢٦٠ شركة) منذ أواخر ستينات هذا القرن إلى أقل من النصف. وشاركت شركات الوساطة الأميركية بزخم في الاستحواذ على شركات الوساطة البريطانية العريقة. وهذا الاستحواذ الذي تحقق مؤخرا هو استمرار لما كان يجري سابقا. وجرت أيضاً عمليات استحواذ صغيرة وهناك أخبار عن عمليات استحواذ أخرى من قبل شركات متوسطة الحجم تتعاطى بالأعمال الدولية. إذاً، هو الميل للحد من المنافسة، أو تعزيز القدرات في فرع معين، أو تعظيم الأعمال في مجموعة من البلدان، أو، بالنسبة للشركة المستحوذ عليها، انتهاز المساهمين لفرصة تحقيق صفقة مالية عالية المردود. إضافة لذلك فإن الموقع العالمي الذي يحتله سوق لندن ما زال جاذباً للشركات الأميركية. قد تجتمع هذه الأسباب أو قد تكون هناك اعتبارات أخرى لكن المؤسف، في جميع حالات الدمج والاستحواذ، تسريح عدد من الموظفين كضحايا لتحقيق الربح – وهذا هو منطق النظام.

وبالنسبة لـ يو آي بي فإنها كانت محط محاولات عديدة اتخذت أشكالا متباينة، إلا أن الميل السائد لدى مجلس ادارة الشركة هو الإبقاء على استقلالية الشركة كونها الأساس الذي قامت عليه أصلا عندما انفصلت عن الشركة الرئيسية المالكة لها في نيويورك عند نهاية سنة ١٩٨٦، وأعيد تأسيسها في بريطانيا سنة ١٩٨٧ كشركة وساطة مستقلة تماما ومعتمدة لدى لويدز.

السياسة التي يسير مجلس إدارة الشركة على هديها، حتى الآن، هي التوسع من خلال المشاركة في رأسمال شركات وساطة قائمة كما حصل في كولومبيا والمكسيك، أو تأسيس شركات وساطة جديدة كما حصل في البرازيل، أو التوسع من خلال الدخول في ممارسة أنماط جديدة من الأعمال في المملكة المتحدة. والشركة، كغيرها من شركات الوساطة، تبحث دائما عن شركاء خارج المملكة المتحدة لتوسيع نطاق أعمالها.

تداعيات الازمة المالية ليست واضحة تماما ومواقف شركات الاعادة لم تستقر على منهاج نهائي بعد

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور أوضاع الأسواق المالية في العالم، ويقال أنهم سوف يحاولون اليوم أن يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الأسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الإعادة TREATIES أو عند قبول الإسنادات الاختيارية FACULTATIVE ما تعليقكم؟

– خسارة معيدي التأمين ذو شقين: الشق الأول يتمثل بالخسائر الناتجة عن التزاماتهم تجاه شركات التأمين المباشر وهي خسائر، لحد الآن، لا تشكل تهديداً لوجودهم. إلا أن نتائج بعض الفروع، وخاصة إعادة تأمين المسؤوليات، ربما ستؤثر سلبا على أوضاعهم المالية على أثر الأزمة المالية العامة. ومن طبيعة المطالبات عن المسؤولية تأخرها في الظهور وفي التأثير على ميزانيات المعيدين، ولذلك قد تشهد نهاية ٢٠٠٩ بعضاً من الآثار السلبية لمثل هذه المطالبات.

الشق الثاني لخسائر المعيدين، وهو الذي أشرتم إليه، خسارة شركات الإعادة لقيمة أسهمها وهبوط قيمة العقارات التي تمتلكها. هبوط قيمة الموجودات ينطبق أيضاً على شركات التأمين المباشر وهو ما يؤثر على مكانتها المالية وقدرتها الاكتتابية وقد لا نعدم لجوء هذه الشركات للمزيد من الحماية التأمينية. إلا أن تأثير هذه الخسائر سيكون خاضعا للتقلبات وخاصة بالنسبة للأسهم، فقيمتها مرهونة بالحركة الايجابية والسلبية في البورصات العالمية.

هذه ملاحظات عامة، لكننا نعرف بأن بعض شركات التأمين العالمية قد تعرضت إلى احتمال انهيارها إلى الحد الذي اضطرت معه الحكومات إلى التدخل لإنقاذها وضمان الوفاء بالتزاماتها.

لا شك أن وطأة الأزمة المالية العامة خلقت مناخا من التوجس مما يخبئه المستقبل وطبيعة النظام الاقتصادي الذي سيقوم في أثرها في مواجهة تحديات المستقبل المتطور. وبغية المحافظة على أوضاعها المالية وضمان تحقيق هامش للربح، تلجأ شركات إعادة التأمين إلى التشديد في الشروط وفي إعادة النظر بالأسعار. لكن الملاحظ أن المراجعات، للشروط والأسعار، ليست حدية أو مغالى فيها بل أنها في حالات معينة تقترب مما يمكن وصفه بتعديل وفاقي لما هو قائم. ولا نعدم ان نجد تخفيضا في الأسعار. إن المراجعات لم تستقر بعد ولم تتحول إلى حالة عامة في اطراد زيادة الأسعار أو هبوطها، أو في التشديد على اشتراطات معينة. ولنا لذلك أن نصف وضع أسواق التأمين في الوقت الحاضر بأنها في مرحلة انتقالية تحاول فيها استبطان ما سيؤول إليه الوضع ومراقبة ما تقوم به الشركات. وهو وضع يسهل التعرف عليه في سوق لندن بفضل مشاركة العديد من المكتتبين في رسم الأسعار والشروط كمعيدين قادة أو المشاركة من خلال إسناد أسعار وشروط المعيد القائد. المعلومات

المترتبة على هذا الوضع لا تتوفر دائماً في جميع أسواق التأمين.

إن الزيادات عندما تتوفر شروطها، وخاصة تجربة الخسائر لمؤمن له أو لفرع معين، لا تتخذ طابع الانتقام من المؤمن لهم أو من شركات التأمين بل هي من نمط التصحيحات العقلانية. وما يشجع هذا الموقف هو هاجس هجرة الشركات والمؤسسات الصناعية والتجارية الضخمة نحو وسائل أخرى، غير التأمين في الأسواق المفتوحة، لتحويل العبء المالي للأخطار والتخلص من أعباء مالية يفرضها المكتتبون. ولنا خير دليل على ذلك ما تحمله الذاكرة عن تاريخ الشركة التبادلية التي أسستها مجموعة من الشركات النفطية في أوائل سبعينات القرن الماضي Oil Insurance Ltd (OIL) وكذلك ACE Limited التي تأسست سنة ١٩٨٥ لتوفير طاقة لحماية المسؤوليات القانونية. هذا الدرس ليس غائباً عن ذهن إدارات شركات التأمين.

ولا يمكننا الآن حسم القول في ما يخص التغييرات السعرية والاشتراطية في عقود التأمين وإعادة التأمين، فليس هناك إجماع على موقف موحد. وقد يشهد الوقت المتبقي من سنة ٢٠٠٨ تحولاً نحو رفع أسعار التأمين في بعض فروع التأمين.

■ يرى بعضهم أن المملكة العربية السعودية أوجدت الحل الأنسب عندما اقتصر دور السلطات المختصة على إعداد النماذج الإلزامية لعقود التأمين الإلزامي الصحي والتأمين الإلزامي على السيارات وتركت لشركات التأمين أن تستعمل حريتها في تسعير تلك العقود. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نفترض أن العقود الإلزامية النموذجية للتأمين الصحي والتأمين على السيارات تنص على الحدود الدنيا لحماية المستهلك، وتستطيع شركات التأمين تعديل العقود النموذجية لتلبية متطلبات المستهلك.

تسعير العقود من قبل شركات التأمين قد يؤدي إلى استفحال المنافسة بينها للحصول على أكبر عدد ممكن من الزبائن وأقساط التأمين وتحقيق موقع مميز في السوق. قد تكون مثل هذه المنافسة في صالح المستهلك إن ارتبطت مع الإبقاء على مستوى جيد من الخدمات بدءا من إصدار مستندات التأمين وانتهاء بتسديد المطالبات.

إن أكثر ما يخشاه المراقب التأميني هو الانهيار المالي لشركة التأمين نتيجة للمنافسة المنفلتة. وعندما يكون السعر المعيار الأساسي لإجراء التأمين تضيع أهمية الإنفاق على تحسين الأخطار المؤمن عليها، إذ أن دخل أقساط التأمين ينفق في التعويض على المطالبات، وقد لا يوفر هذا الدخل الفائض الضروري للإنفاق على وجوه الخدمة الأخرى.

الموقف الذي اعتمدته السلطات السعودية يقوم على القناعة المنتشرة في العالم لتسليع الضمان الصحي والاعتماد على قوى السوق في توفيره وإدارته. هناك من يختلف مع هذه القناعة والاعتماد على السوق لأن الشرائح الفقيرة، رغم المنافسة بين شركات التأمين، لا تستطيع شراء الحماية التأمينية، وهو ما يشهد عليه الوضع في الولايات المتحدة الأميركية، ودون الدخول في مثل هذا النقاش يكفي أن نقول بأن الحكم على الموقف يبقى مرهونا بنتائج التجربة خلال السنوات القليلة المقبلة.

وفي حين أن الصحة مطلب عام فإن امتلاك السيارة أمر آخر والزاميته نابعة من حماية حقوق الأطراف الثالثة. تسعير عقود التأمين الإلزامي على السيارات ضمن الاعتبارات التجارية أمر مطلوب. إذ أن تجربة وضع سقف أعلى لأقساط التأمين على مثل هذه العقود، وفي أكثر من دولة عربية، قد أثر سلبا على المكانة المالية لشركات التأمين، بحيث أن دخل الأقساط لم يكن كافيا لتمويل المطالبات، وتعثرت خدمات التعويض في غير صالح الأطراف الثالثة. كما أن بعض الشركات صارت تلجأ لدخل الأقساط من فروع التأمين الأخرى لدعم صندوق تعويضات التأمين الإلزامي.

ونحن نرى أن المشرع السعودي، ضمن التوجهات الاقتصادية والمالية للدولة، كان منسجماً معها حينما قرر ترك الحرية لشركات التأمين لتحدد سقف المسؤوليات التي تراها مناسبة، وتستوفي عنها ما تراه السعر المناسب للخطر.

يخشى ان تكون زيادة عدد شركات الاعادة العربية عددية وليست نوعية والشركات العربية لن تأخذ بعدا عالميا طالما حصرت اكتتاباتها بالاخطار العربية

■ أسست خلال العام الماضي أربع شركات إعادة عربية جديدة، وبذلك أصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين أفرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية، ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB أو ما يزيد عن ذلك. هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الإقليميين أمرا ايجابيا؟ وما هي الايجابيات التي يحملها إلى المنطقة العربية؟

– كنا في الماضي نقول أن التكاثر العددي يوفر الأرضية لنقلة نوعية، باعتبار أن المنافسة كفيلة بالتخلص ممن يعجز عن الاستمرار في العمل ضمن معطيات السوق، وهو الموقف الذي تقوم عليه النظرية الاقتصادية الكلاسيكية. لكن هذه المقولة النظرية ليست صحيحة دائماً بشهادة التجربة – كما هو الحال مع الفضائيات العربية على سبيل المثال، وكما يشهد عليه تاريخ شركات التأمين التي بقيت في بعض أسواق التأمين العربية «كاكين» للتأمين قبل أن يتدخل المشرع لتقليص عددها من خلال زيادة رأس المال أو تشجيع الاندماج في ما بينها لخلق شركات ذات قدرات مالية وفنية أفضل. أو كما يجري الآن في دار الرأسمالية الأكبر حيث أقدمت الحكومة الأميركية على إنقاذ الشركات.

من المعروف أن معظم شركات الإعادة العربية القائمة، وكذلك بعض شركات التأمين المباشر التي تمارس قبول الأعمال الإعادية، لا تكتتب بإخطار شركات التأمين غير العربية إلا قليلا وبحصص صغيرة. وهي إذ تقوم بذلك فإن دورها ليس بصفة المعيد القائد وإنما المعيد المساند. ضمن هذا الوضع، نخشى أن تكون زيادة عدد الشركات الاعادية مجرد زيادة عددية وليس إضافة نوعية. ولكن علينا أن ننتظر قليلاً قبل الحكم على دورها في توفير الحماية الواسعة والمطلوبة لشركات التأمين المحلية أو دورها في الاكتتاب بأعمال الإعادة الدولية.

ومن باب إنصاف شركات الإعادة العربية نقول إن سوق التأمين العراقي، الذي اكتوى بنار الحروب والعقوبات الاقتصادية وما ترتب عليها، ما كان له أن يحصل على إعادة حماية اعادية اتفاقية لولا مساندة شركات الإعادة العربية للاتفاقيات التي تقودها شركة إعادة تأمين أوروبية عريقة. والأمل معقود على توسع المساندة لشركات التأمين العربية والارتقاء بالمكانة الدولية لشركات الإعادة العربية.

شركات إعادة التأمين العربية تجابه امتحان المقارنة مع شركات إعادة التأمين العريقة، ويمكن لها تجاوز بعض متطلبات الامتحان من خلال الاستمرار في تحسين مرتبة تصنيفها وزيادة رأسمالها، والرفع المستمر لقدراتها الاكتتابية لتستطيع إقناع المزيد من شركات التأمين العربية بأهليتها ووقوفها في مصاف شركات الإعادة العالمية، في قدرتها واستعدادها على تسوية المطالبات الكبيرة. ذاك هو المرجو، وهو الوجه الايجابي الذي يستوجب عملا مثابرا.

ولكي نضع هذا الأمر في سياقه التاريخي علينا أن لا نعّول فقط على ايجابية الحد من تسرب العملة الصعبة من الأسواق العربية إلى الخارج. وهو موضوع يعود إلى ستينات وسبعينات القرن الماضي وكان ضمن أحد توجهات مؤتمر منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد). وقد يكون الحد من تصدير العملة مهما لبعض الأسواق العربية، إلا أن تحويلات أقساط إعادة التأمين عموما لا تشكل نسبة عالية مقارنة بالهدر الداخلي للموارد من خلال الفساد الإداري والمالي والبذخ الاستهلاكي.

نحن نعول على بناء القدرات الداخلية لشركات إعادة التأمين العربية، فبفضل هذه القدرات تستطيع الشركات خدمة قطاع التأمين العربي وفق المعايير الفنية والمهنية العالمية. إن أحد أهم الخدمات الفنية هو تسعير الأخطار العربية محلياً. نعرف أن معظم الخسائر الكبيرة تتحقق في البلدان الغربية ويتوزع بعض من العبء المالي لهذه الخسائر على أسواق التأمين الأخرى ومنها أسواق التأمين العربية، وذلك من خلال التشدد في الأسعار والشروط. وللحيلولة دون تحمل عبء مالي غير متناسب مع تجربة أعمالها، يتوجب على شركات الإعادة العربية المثابرة في جهود الارتقاء بمهاراتها الاكتتابية. ولعل تجربة تأسيس الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS تفيد في هذا المجال. هذه ليست دعوة لفك الارتباط بأسواق إعادة التأمين الدولية بل دعوة للعمل لتكون في مصافها.

نحن على قناعة بأن المكتتبين العرب مؤهلون، عند توفر الشروط المؤسسية المناسبة، للاكتتاب بعقود إعادة التأمين على غرار أقرانهم في البلدان الغربية. وهم، في رأينا، وهذا هو المفترض، أدرى بأخطار بلادهم من غيرهم ولا يعوزهم إلا رسم السياسات المناسبة لخلق هذه الشروط للارتقاء بمستوى العمل، ليكون المعيدون العرب في مصاف المعيدين الغربيين لقيادة أعمال إعادة التأمين.

تزايد عدد شركات الإعادة العربية مؤشر جيد على الاهتمام بالإعادة، وسيساهم في تعزيز إكمال بنية أسواق التأمين العربية. ونؤكد ثانية أن ترحيبنا بزيادة عدد الشركات مشروط بارتقاء هذه الشركات في مستوى عملها ورأسمالها ومرتبة تصنيفها.

نتائج افضل وتوسع

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وهل انتم ماضون في تحقيق المزيد من التوسع العالمي خلال الحقبة المقبلة؟

– تدل المؤشرات المتوفرة الآن إلى أن النتائج ستكون أفضل مقارنة بنتائج سنة ٢٠٠٧ رغم استمرار حركة سعر صرف الدولار الضعيف تجاه العملات الأخرى وتقلبه. ولكن مع الهبوط النسبي في سعر صرف الإسترليني فإن دخل الشركة القائم على الدولار سيشهد بعض التحسن. البيانات المتوفرة تدل على أن دخل الشركة لغاية تشرين الأول ٢٠٠٨ يفوق دخل الفترة المقابلة لها سنة ٢٠٠٧ بنسبة ١١٪ تقريباً.

أعمال الشركة في توسع واقتضى هذا التوسع استخدام عناصر إضافية في مختلف أقسام الشركة. وبدأ الإعداد لتأسيس شركة اكتتابية متخصصة تعمل في سوق لندن، إضافة إلى التوسع في العمل في المملكة المتحدة في مجال التأمين على المسؤوليات المهنية.

وفي ما يخص التوسع الجغرافي، فقد بدأت الشركة العمل في البرازيل وكولومبيا والمكسيك هذه السنة. ■

جو عازار (ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE) :

أصبح لدينا شركات شقيقة وتابعة في دول عربية عدة ونتطلع الى تحقيق مليار دولار من الأقساط بحلول ٢٠١٢



جو عازار المدير التنفيذي في شركة ناسكو قره اوغلان باريس NASCO KARAOGLAN PARIS معيد مقتدر ووجه معروف جداً في أسواق التأمين العربية، وهو يتفهم خصائصها ويدرك حاجاتها في مجالات الإعادة الإتفاقية والاختيارية منها.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه، عرض عازار الأوضاع السائدة في أسواق الإعادة مؤكداً ان شركات الإعادة وقد خسرت الكثير في المجال الاستثماري لابد ان تسعى الى رفع مستوى أرباحها الفنية.

أما كيف تفعل ذلك؟ فتوقع عازار ان تعمد شركات الإعادة العالمية أولاً الى سحب صلاحية قبول اخطار الإعادة LOCAL CESSIONS من شركات التأمين المحلية، بحيث لا تكون هناك إسنادات إعادة بين شركة محلية وأخرى دون معرفة المعيد القائد. كما توقع ان تضع شركات الإعادة العالمية سقوفاً CEILINGS لمسؤوليتها في مجال الأخطار الطبيعية NATURAL PERILS.

إلا ان عازار يرى ان شركة التأمين ذات النتائج الجيدة، سوف تكون في وضع تفاوضي قوي ويمكن لها ان تجعل شركات الإعادة تتخلّى عن شروطها الجديدة. وأثنى على الجدارة التي تظهرها شركات الإعادة العربية في مجال قيادة اتفاقات إعادة التأمين لا سيّما الاتفاقات غير النسبية، وسمى من بينها شركة أريج ARIG.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ان وقع الأزمة المالية على النمو الإقتصادي منذ الربع الثالث لعام ٢٠٠٨ ينبئ بأزمة حادة يصعب تحديد إطار زمني لها. فالولايات المتحدة، أوروبا وغالبية الدول النامية دخلت في مرحلة ركود، قد ترتد على صناعة التأمين عالمياً. ان معظم التحاليل الإقتصادية تذكرنا بانهيار سنة ١٩٢٩ حيث انعدمت الثقة، ممّا أدى الى نوع من الهلع يقارب ما نشعر به اليوم وهذا ما قد يجعل الحاجة الى التأمين تتحول الى مادة ثانوية.

لكن يمكن الإشارة الى ان الخطط السريعة التي بادرت الحكومات الى وضعها قيد التنفيذ بما فيها الدور المناط بصندوق النقد الدولي، قد تساهم في عودة الأعمال الى سابق عهدها وعلى أسس أكثر متانة.

من الصعب أيضاً الجزم بأن المنطقة العربية في منأى عن تداعيات الأزمة العالمية، فالفورة في قطاع البناء تتواصل اليوم على وتيرة أكثر هدوءاً والقطاع السياحي مهدد بالتباطؤ.

لكن انعكاسات الازمة العالمية ولا سيما أزمة الإئتمان العقاري على منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا تبقى محدودة نسبيا، مما قد يبشر بأمل التعافي القريب والعاجل في المنطقة العربية على نحو خاص.

شركات التأمين ذات النتائج الجيدة يمكنها ان تفاوض شركات الإعادة العالمية من موقع قوي وتقنعها بتجديد الاتفاقات دون تعديلات تذكر

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– عندما ينخفض عائد محفظة الإستثمار يتجه المعيدون الى اعتماد شروط قاسية بحيث تؤمن لهم أرباحاً فنية بمقدار أوفر ومن شأنه ان يعوّض فارق الربحية على صعيد الاستثمار.

في هذا السياق تشهد الأسواق العربية بعض التشدّد لا سيّما من كبار المعيدين الذين يسعون بشكل خاص الى تقليص حجم الأعمال الاختيارية FACULTATIVE، التي يتم تبادلها بين شركات التأمين محلياً ويعاد إسنادها تلقائياً الى اتفاقات الإعادة دون الرجوع الى معيدي التأمين ودون إستشارتهم. ويأمل معيدو التأمين بأن يؤدي هذا التدبير الى وضع حد لتدني الأسعار التي يجري التعامل على أساسها محلياً ودون معرفتهم، لعل ذلك يساهم في ارتفاع الأسعار التي وصلت الى أدنى مستوى.

على صعيد آخر، يهتم بعض المعيدين بتحديد المسؤولية تجاه الخسائر التي قد تنتج عن الكوارث الطبيعية NATURAL PERILS بينما كانت الاتفاقات النسبية تؤمن في السابق تغطية غير محدودة لهذه الأخطار، ينصب اهتمام المعيدين اليوم على وضع حد أقصى للمساهمة التي قد تقع على عاتقهم من جراء هذه الكوارث، لا سيما ان التجارب السابقة، وعلى سبيل المثال الإعصار الذي ضرب سلطنة عمان خلال العام الماضي كانت باهظة الكلفة.

ان هذا النوع من الشروط قد تنتج عنه أخطار من المجدي التفكير بتغطيتها عن طريق مجمع يجري إنشاؤه في كل سوق على حدة وتساهم فيه جميع الشركات العاملة هناك. وذلك مقابل اقتطاع قسط للمجمع يأخذ شكل نسبة معينة من السعر وبالاتفاق مع المعيدين لمواجهة هذه الأخطار.

أضاف عازار: ان شركة ناسكو على أتم الاستعداد لوضع تصور لهذا النوع من المجمعات مع آلية لإدارته.

يبقى ان نضيف ان الشركات التي تتمتع بنتائج جيدة قادرة على محاورة المعيدين، واقناعهم بعدم وجود مبرر للتشدّد والمحافظة على شروط مميزة.

بعض المعيدين العرب يلعب دور المعيد القائد بجدارة ونحن مسرورون بقيام شركات إعادة عربية جديدة برساميل عالية

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نرى بكل سرور بعض شركات الاعادة العربية تنطلق نحو تولي دور القائد. ان المجموعة العربية للتأمين ARIG هي احدى الشركات الرائدة في مجال تسعير الاتفاقيات وقد لعبت هذا الدور في العديد من الاسواق منذ امد طويل، ولقد لمسنا ايضا دورا فعالا لعدد من شركات الاعادة التي تأسست حديثا لا سيما التي استقطبت الكوادر الفنية ذوي الخبرة.

على صعيد الاتفاقات النسبية يتمسك الجزء الاكبر من شركات التأمين العربية بشركات قائدة من بين اكبر شركات الاعادة العالمية، الا ان شركات الاعادة العربية والآسيوية نجحت في اختراق بعض الاتفاقيات من خلال سياسات وشروط اقل تشددا من تلك التي يفرضها كبار المعيدين التقليديين، وغالبا ما يكون هذا الانفتاح ناتجاً عن

تفهم افضل لطبيعة وخصوصيات اسواقنا.

عندما يتعلق الامر في اتفاقيات فائض الخسارة EXCESS OF LOSS تعمد اكثرية شركات التأمين العربية اليوم الى التعاقد مع شركات الاعادة التي تؤمن الشروط الافضل، دون ان تكون بالضرورة الشركات المساهمة نفسها في الاتفاقيات النسبية. وقد ساهمت هذه السياسة في خلق الفرص للمعيدين العرب.

ان دور القيادة يحتم دون شك اكتتاب حصة مرتفعة من الاتفاقيات والاسنادات الاختيارية، مما يقتضي ان تتوافر لدى المعيد طاقة اكتتابية هامة وكبيرة جدا. وهذه الطاقة قد لا تكون متوافرة لدى المعيدين العرب.

من المعلوم ان هذه الطاقة تعتمد على الرسملة من جهة وتغطية المعيدين (RETRO) التي عادت اليوم الى الانحسار او تشكو من ارتفاع اسعارها، مما قد يعيد الى الاذهان الحاجة الى دعم مالي اكبر لشركاتنا العربية. واضاف: وفي كل الظروف أؤكد اننا في ناسكو ندعم تطور محافظ شركات الاعادة العربية وارتقاءها الى ادوار قيادية، كما نفخر بأداء هذه الشركات ودورها الفعال في تنمية صناعة التأمين.

نجاح التوسع يعتمد على الكوادر الفنية وقدرة الابداع والتطوير

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– من الطبيعي ان تتطلع الشركات الخليجية التي تتمتع بملاءة مالية مميزة الى الفرص التي قد تساهم في تنويع مصادر اقساطها التأمينية.

فقد اتجهت هذه الشركات بالدرجة الاولى الى الاسواق الخليجية الاخرى التي تمثل امتدادا طبيعيا لأسواقها، الا ان المنافسة الحادة في هذه الاسواق دفعت بالشركات الخليجية ايضا نحو اسواق اخرى في الشرق الادنى وشمال افريقيا، قد تكون فرصا استثمارية جيدة لا سيما تلك التي تتميز بالقدرة على النمو السريع.

واضاف: من المبكر اليوم ان نقوّم النتائج كافة خاصة ان لكل سوق خصائصه، فالسوق السوري سوق واعد انما يتطلب جهدا قد يستغرق بعض الوقت، بينما يحظى مثلا سوق الجزائر بإمكانيات مغرية على صعيد حجم الأقساط من جهة وعوائد الاستثمارات من جهة اخرى.

وقال: يبدو لنا بشكل عام ان التوسع الاقليمي الذي سعى وراءه عدد من المجموعات قد حقق اهدافه المرجوة، حيث ان سياسة التوسع تبقى قائمة على قدم وساق.

من الاكيد ان نجاح التوسع يعتمد على الكوادر الفنية وقدرة الابداع والتطوير.

٢٠في المئة نسبة النمو

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لقد حققت ناسكو نموا يناهز الـ ٢٠ بالمئة في الاعوام الماضية، ونتوقع ان تحافظ على هذا النمط في عام ٢٠٠٨ كما في الاعوام القادمة. ان نشاطاتنا في مختلف الاسواق العربية وتواجدنا اليوم في المملكة العربية السعودية كما في قطر والامارات، يؤكد على التزامنا بتوفير افضل مستوى خدمة ومواكبة لتطور الاسواق عن كثب، مما قد يساعد في تأمين افضل الحلول.

نتطلع الى تطوير محفظة اعادة التأمين بحيث يقارب حجم الاقساط المليار دولار بحلول ٢٠١٢. ■



جورج زينه (جي آر اس GRS):

بعد ان فقدت هامش ارباحها الاستثمارية لم يعد امام شركات الاعادة العالمية الا ان تحوّل اكتتاباتها الى اعمال رابحة



جورج زينه المعيد المحترف رئيس شركة جنرال ري انشورنس سرفيسز GRS لوساطة الاعادة يرى ان شركات الاعادة العالمية فقدت هامش الارباح الاستثمارية الذي كان يوفر لها في ما مضى الغطاء لخسائرها في المجال الاكتتابي. ولذا لم يعد امامها من خيار الا ان تحوّل عملياتها الاكتتابية الى عمليات مربحة، وهذا يعني ان تتشدد في درس الاخطار وتسعيرها.

وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه ان بعض المعيدين العرب قد اثبتوا انهم قادرون فعلا على لعب دور المعيد القائد، وان الظروف التي تعيشها اسواق التأمين العالمية والعربية هذه الايام تشكل فرصة يجدر بالمعيدين العرب الافادة منها للفوز بمقدار اكبر من اقساط الاعادة العربية، وتفعيل وجودهم في الاسواق العربية.

وسجل زينه لأصدقاء جي آر اس GRS وقوفهم الى جانبها منذ انطلاقتها الاولى، وقال ان النجاحات التي حققتها في اسواق التأمين العربية انما تعود اساسا الى الصداقات التي تربطها بفئة كبيرة من الضامنين العرب في سائر الدول العربية الشقيقة.

البيان ■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– لا يمكننا التكهن بما سوف يكون بالنسبة الى إحتواء الأزمة المالية إذ أننا لا نزال حتى الآن نُصعَق بأخبار جديدة لا تبشّر خيراً، وآخرها فضيحة NASDAQ ورئيسها المحترم جداً برنارد مادوف الذي لم يتأخر بهدر خمسين مليار دولار.

اضاف: صحيح أن النجدة كانت سريعة من قبل الحكومات، ولكنه يتّضح أكثر فأكثر أنها لم تكن كافية. لهذا السبب من الصعب جداً قراءة المستقبل قبل أن يمضي وقت أطول ربما الى منتصف السنة الجديدة، وحتى لا نكون متشائمين نعول على أن تعود الأسواق المالية الى سابق عهدها وهذا ممكن مع الوقت وخاصة أن عامل النسيان يلعب دوراً كبيراً مع مرور الزمن.

إن وقع هذه الكارثة على صناعة التأمين في العالم كان واضحاً، لا سيما على الشركات التي لديها محافظ إستثمارية في الأسواق المالية. كما كان وقعها أليماً على البعض منها وخاصة "AIG". أمّا بالنسبة لشركات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فإننا نعتقد أن معظم هذه الشركات كانت بمنأىً عن هذه الخسائر، ولكن كما نعلم كان هنالك ردّات فعل لا بدّ أن يكون لها تأثير ولو قليل في معظم الأسواق المالية العربية.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– أن السؤال بديهي، فعندما نقول أن الشركات العالمية قد تأثرت فهذا يشمل معيدي التأمين العالميين، وقد لاحظنا كيف أن قيمة أسهم البعض منهم قد تدنّت بنسبٍ متراوحة ولكن مهمة. إن معيدي التأمين قد خسروا عاملاً أساسياً ألا وهو، نشاطهم في الإستثمار الذي كان يعوّض عن بعض الخسائر الفنية. امّا الآن وفي هذه الأجواء فإن على المعيدين اتباع سياسة إكتتابية محض فنية تؤمن لهم النتائج الجيّدة دون الأخذ بعين الإعتبار أي وارداتٍ إستثماريةٍ، لهذا السبب يمكن أن يكون هنالك تشددٌ حيث إحصائيات الشركات المستثمرة لا تشجع على التجديد دون تغيرات أساسية. ربما هذا الإتجاه سوف نشعر به أكثر في تجديدات سنة ٢٠١٠.

الظروف السائدة في الاسواق العالمية تشكل فرصة يمكن للمعيدين العرب ان يفيدوا منها لتحسين مواقعهم

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– يجب أن تكون هذه الفرصة متوفرّة لدى المعيدين العرب كي يلعبوا دوراً رائداً في تسعير الإتفاقيات إذا صحّ التعبير، ولكن هذا متوقف عند القدرات المالية والفنيّة المتوفرة عندهم. أنا متأكد أن هذا ممكن، وفي ذهني أكثر من مثل يمكن أن نعطيه كبرهان الا وهو أن بعض المعيدين العرب أصبحت لديهم بحق هذه القدرات، لذا يجب الإستفادة من الظروف الحالية والمستقبلية. إذاً على المعيدين الذين يطمحون الى لعب هذا الدور أن يحتذوا بالذين سبقوهم وحققوا كمّاً لا يستهان به من النجاح.

أصدقائنا هم وراء نجاحنا

■ **ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟**

– إن «البيان الإقتصادية» قد تكرمت ونشرت نتائجنا لسنة ٢٠٠٧ وإننا نعتز بأن نعبّر عن تقديرنا لولاء أصدقائنا الذين هم وراء نجاحات GRS، ولا شكّ أن السنة الحالية ٢٠٠٨ هي سنة أخرى نحقق فيها تقدماً لا يقّل عن ١٥٪ مقارنة بالسنة الفائتة. أمّا بالنسبة للمستقبل فإن GRS يهمها أن تستمر في التوّسع المعهود نفسه في الأسواق والخدمات وهذا سنعلن عنه في حينه. وننتهز هذه الفرصة لنتمنى لمجلتكم الإستمرار في نجاحاتها ولجميع قرّائها أعياداً مجيدة وسنة جديدة مكللة بالنجاحات والعطاء المثمر. ■



لؤي النقيب (سي اند جي C AND G):

بعد ضياع فرص الاستثمار سوف يتوجه المعيدون الى الاسواق التي تأتي عليهم بالعائد الاكبر على رأس المال

لؤي النقيب، معيد عريق، لمع اسمه خصوصا في المرحلة الاولى لانطلاقة المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG في البحرين، وفي مرحلة لاحقة ترأس شركة اعادة بريطانية ما لبثت ان اندمجت بمجموعة برمودية وهو اليوم يرأس مجموعة متخصصة بوساطة الاعادة هي كومرشل اند جنرال ش.م.ل. COMMERCIAL AND GENERAL (C & G) SAL التي تعمل انطلاقا من بيروت وتضم زملاء نذكر من بينهم ايلي خطار والدكتور جمال حمزه وهلا الغطمي .

وفي المقابلة التي اجريناها معه تحدث لؤي النقيب عن عزم سي اند جي C AND G على التوسع وافتتاح شركات تابعة لها في دولتين عربيتين سوف يعلن عنهما بعد حصولهما على الترخيص بالعمل.

وفي تعليقه على تداعيات الازمة المالية العالمية وتأثيراتها على شركات الاعادة، توقع النقيب ان توجه شركات الاعادة سياساتها الاكتتابية باتجاه المناطق الجغرافية والاخطار التي تأتي عليها بالعائد الاكبر على رأس المال (RETURN ON CAPITAL) .

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية و عودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ و كيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم و في منطقة الشرق الاوسط و شمال أفريقيا؟

– اننا نتوقع ان يشهد الوضع الإقتصادي في العالم, وبظل الأزمة المالية الراهنة, تراجعاً حاداً وتحديات كثيرة على المدى القريب. ولكنني أعتقد بأننا سوف نرى بوادر انفراجات في بداية عام ٢٠١٠.

في هذا السياق وللإجابة على الجزء الثاني من سؤالك، يمكن القول بأن الأزمة المالية العالمية سوف تؤدي الى عدم توافر رؤوس الأموال كما اعتدنا في السنوات السابقة، مما سيدفع المعيدين الى توجيه سياساتهم الإكتتابية باتجاه المناطق الجغرافية وفروع التأمين التي باستطاعتها ان تؤمن لهم العائد الأكبر على رأس المال.

إضافة الى ذلك، وبظل الوضع الإقتصادي الصعب ان عدداً كبيراً من المشاريع المستقبلية والتي كان قد خطط لها ان تنفذ في المستقبل القريب سوف تعلق، مما سيؤدي الى انحسار عدد الأخطار الجديدة في محافظ شركات التأمين وإعادة التأمين.

ولكن بالمقابل سوف يتعين على هذه الشركات التعامل مع محافظها التي بنتها وطورتها على نحو سريع في السنوات الماضية.

اضاف: وأنا اؤمن بأن شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والتي سبق لها أن مرت بالعديد من الأزمات والتي استطاعت أن تثبت قدرتها وبجدارة على تجاوزها سوف تتكيف مع الوضع الحالي وسوف تجتازه كما سبق لها ان فعلت في الماضي.

أياماً جيدة بانتظارنا في المستقبل

■ قبل اندلاع الازمة المالية العالمية كان هناك اقبال مكثف على تأسيس شركات وشركات اعادة خليجية جديدة، هل توافقون على أن الازمة المالية سوف يكون لها حسنة واحدة وهي ان المستثمرين سوف يعيدون بعد اليوم حساباتهم ويخففون من اندفاعهم باتجاه شركات تأمين وشركات اعادة جديدة؟

– بدون شك ان الدورة الإقتصادية التي يمر بها العالم خاصة في هذه المرحلة لا بد ان يتخللها أيام صعبة ولكن يجب أن نتذكر أن هناك أياماً جيدة إن شاء الله بانتظارنا في المستقبل.

فمن الطبيعي أن تتضاءل رؤوس الأموال التي يمكن تخصيصها للإستثمار في شركات تأمين وإعادة تأمين جديدة في أيام كهذه.

ونرى أيضاً انه من الصحيح القول بأن تأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين جديدة يؤدي في وقت معين الى توافر طاقة إكتتابية فائضة، ولكن في الوقت نفسه انا أومن بأن هناك فائدة اخرى وحقيقية يمكن لأسواقنا العربية ان تحصدها من خلال افتتاح شركات جديدة، أو مكاتب إقليمية لشركات أجنبية جديدة وهي انها تخلق فرصا لتدريب كوادر محلية في مجال التأمين مما يساهم في توفير عدد أكبر من الفنيين والإداريين في أسواقنا العربية.

قطاع التأمين العربي يتأثر خصوصا بتأجيل تنفيذ المشاريع وعدم طرح الجديد منها

■ تراجعت القيمة السوقية لأسهم الشركات الخليجية عامة بما في ذلك شركات المقاولات بنسبة تزيد أحياناً عن ٢٥ بالمئة، ماذا كان وقع هذا التراجع على أعمال شركات التأمين والاعادة في منطقة الخليج العربي؟ و هل لمستم أي انعكاسات سلبية على زخم الأنشطة التي تقومون بها في المنطقة؟

– لقد ذكرنا أعلاه بأن الوضع الإقتصادي سوف يؤثر سلباً على قيمة أسهم الشركات المتداولة في المنطقة العربية مما سيؤدي الى هبوط حاد في أسعارها. وهذا امر متوقع اذ ان البورصات التي تتداول فيها اسهم الشركات المدرجة تشكل انعكاساً للوضع الإقتصادي.

اما بالنسبة لشركات التأمين، فسوف يتمثل تأثير الأزمة المالية وبالتالي الوضع الإقتصادي الصعب في جانبين أساسيين:

الجانب الأول، وهو في رأيي الأكثر حدة ان شركات التأمين وإعادة التأمين التي بنت في السنوات الماضية محافظ استثمارية تضم اجزاء كبيرة من أسهم الشركات المدرجة في الأسواق المحلية وفي الاستثمارات العقارية سوف تعاني الى حد كبير من التردي الذي تعيشه الاسواق هذه الايام.

اما الجانب الآخر، والذي نعتبره أقل حدة من الأول، فهو تعليق تنفيذ بعض المشاريع المخطط لها وكذلك عدم طرح مشاريع جديدة للتنفيذ، وفي الحالتين كان من المتوقع ان تدر تلك المشاريع اقساطا على شركات التأمين وتساهم في نمو محافظها .

اضاف: ولكن في نظري الوقع الأكبر سيكون في الهبوط الذي طرأ على قيمة المحافظ الإستثمارية وهذا سيظهر جلياً في نتائج شركات التأمين وإعادة التأمين لعام ٢٠٠٨، والذي من الممكن ان يستمر خلال عام ٢٠٠٩.

أما بالنسبة لـ C&G فنحن لا نلمس أي تأثيرات سلبية في الوقت الحالي.بل على العكس من ذلك، فقد حققنا في الواقع زيادة في أعمالنا خاصة في تجديدات عام ٢٠٠٩ اذ تمكنا من توسيع قاعدة المعيدين وشركات التأمين المباشر التي نتعامل معها.

نؤمن بدور اكبر للمعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، و كذلك في اعداد شروط و اسعار الاسنادات الاختيارية.هل توافقون على هذا الرأي؟

– في رأينا, وبدون أدنى شك، ان المعيدين العرب قادرون منذ زمن ليس بقريب على تسعير الأعمال الإتفاقية والإختيارية ولعب دور المعيد القائد. ونحن نؤمن أيضاً أن دورهم سوف يصبح له أهمية أكبر مع اشتداد الأزمة العالمية بحكم معرفتهم العميقة والدقيقة لأوضاع المنطقة ولخصائص الأسواق العربية، إضافة الى قدرتهم على التواصل والترابط معها في كافة الظروف.

نحن بصدد انشاء شركتين في دولتين عربيتين نأمل ان نعلن عنهما في وقت قريب

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– ان استراتيجيتنا للعام ٢٠٠٩ وببنود عريضة، مبنية على ثلاثة أهداف أساسية. فنحن في سعي مستمر لاستقطاب الكوادر التي تتمتع بالكفاءة والخبرة الوافية والتي سوف تمكننا من تقديم خدمات لزبائننا بدرجة عالية من التقنية والإحتراف. كما أننا نسعى حالياً الى التواجد المحلي في مجال وساطة إعادة التأمين مع شركاء محليين في بعض الأسواق الأساسية لنا. وفي هذا السياق نحن الآن بصدد العمل على مشروعين من هذا النوع وننتظر ان تظهر بوادر أحدهما خلال الربع الأول من عام ٢٠٠٩ إن شاء الله. بالإضافة الى ما تقدم نحن نعمل أيضاً على تطوير نوعية جهازنا من الناحية التقنية والمعلوماتية (IT). ■

COGENT اطلقت منتجا جديدا يوفر حماية خطف السفن

نبيل بزاري: توسعنا في مجال التأمينات المصرفية والسياسية

سمير قموه: كلما لمسنا الحاجة الى منتج جديد استحدثنا التغطية المطلوبة له



من اليسار: نبيل بزاري وسمير قموه

أجرت «البيان الاقتصادية» حديثا مع قطبي شركة كوجنت لوساطة التأمين الشرق الاوسط الرئيس التنفيذي نبيل بزاري ونائبه سمير قموه، اللذين عرضا لتأثيرات الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين العالمية والعربية، وعلى قطاعي الاستثمار والعقار.

من جهته ابدى بزاري عدم استغرابه لأن يلجأ المعيدون العرب الى التعويض عن خساراتهم خصوصا في المجالات الاستثمارية. بينما اعتبر قموه ان شركات الاعادة العربية لم تنضج بعد في شكل يسمح لها بقيادة الاتفاقيات والتسعير، ومن الصعب عليها ان تجد سوقا خاصا لها.

اضافة الى كل ذلك تطرق القياديان الى التغطيات التي توفرها الشركة والمنتج الجديد الذي اطلقته مؤخرا والتوسع في التأمينات المصرفية والسياسية.

■ إلى أي مدى تأثر قطاع التأمين في العالم العربي بالأزمة المالية العالمية؟

– سمير قموه: من الصعب الجزم بمدى تأثير الأزمة المالية على قطاع التأمين، خصوصاً في العالم العربي. وفي رأيي لن تنضج الأبعاد الحقيقية للأزمة قبل نهاية الربع الثاني من ٢٠٠٩.

هذا ويرتبط قطاع التأمين بالنشاط الإقتصادي بنواحيه كافة ويتأثر بتأثره، ولكن حيثيات الأزمة الحالية تختلف عن الأزمات السابقة لارتباطها الوثيق بالطفرة الإقتصادية خلال السنوات الخمس الماضية خصوصاً في قطاعي الاستثمار والعقار.

– نبيل بزاري: تأثر قطاعا الإستثمار والعقار بشكل كبير بالأزمة الراهنة، ما أثر حتماً على التأمينات العقارية والهندسية، ناهيك عن انخفاض قيمة التأمين على البواخر بسبب الركود في التبادلات التجارية. ولكن بالمقابل، وبسبب التخوف من المستقبل ومن انخفاض القدرة الشرائية، ارتفعت تأمينات الحياة والطبابة في شكل ملحوظ.

وفي مطلق الأحوال، اي شركة أكانت عربية أم عالمية داخلة في استثمارات مالية كبيرة ستتأثر حتماً بالأزمة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– نبيل بزاري: ليس بالمستغرب ان يلجأ المعيدون الى التعويض عن خساراتهم، خصوصاً عن تلك الناتجة من المجالات الاستثمارية. ولكن اختلفت طريقة تعويض الشركات بين القبول بأي اكتتابات او التشدّد في الاتفاقيات لتحقيق حجم معيّن من الأرباح.

بالمقابل تختلف سياسات شركات التأمين بين التعامل مع المعيدين المعروفين والكبار على الرغم من تشددهم أو التركيز على الاتفاقيات الأقل تكلفة.

وبالنسبة لنا، نبحث دائماً عن الشركات المصنفة عالمياً والمعروفة في السوق.

تخوف من التعامل مع "AIG"

■ كيف تنظرون الى وضع المجموعة الأميركية للتأمين (AIG) اليوم؟

– نبيل بزاري: وضع الـ AIG اليوم صعب جداً، بعد دخولها في استثمارات مالية ضخمة وحالياً يحاول أركانها جاهدين المحافظة على اسمها في السوق العالمي من خلال الحملات الدعائية في اسواق العالم كافة والمحافل، وهناك استمرار لتعامل بعض الشركات معها لكن ثمة تخوف واضح من هذا التعامل في مختلف الاسواق.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– سمير قموه: في رأيي الشخصي لم تنضج بعد شركات الاعادة العربية في شكل يسمح لها بقيادة الاتفاقيات والتسعير، ويلزمها المزيد من الاستثمار في الموارد البشرية وتطوير انظمتها الاكتتابية في مختلف الاقسام.

هذا وان تمكنت شركة اعادة من امتلاك كفايات القيادة يبقى من الصعب عليها ايجاد سوق تابع لها.

وبالمقابل، دعم الشركات المسندة لشركات الاعادة موجود ولكل معيد حصته من السوق بحسب رؤوس الاموال التي يستثمرها في هذا القطاع، ولكن على الرغم من ذلك فإن المعيدين العرب غير جاهزين بعد لاستيعاب السوق العربي عموما.

تغطيات اخطار الحرب

■ هل من معايير معينة تعتمدونها للتعامل مع شركات الاعادة؟

– سمير قموه: معظم اعمالنا كوسطاء اعادة تأمين تتركز في انواع محددة من فروع التأمين ونتعامل بجزء كبير من اعمالنا مع الـ LLOYD'S MARKET التي لم تتأثر كغيرها بالازمة المالية والتي لا نشك بمقدرتها على الوفاء بالتزاماتها في اي وقت.

■ هل لنا بلمحة عن منتجات التأمين التي تتميزون بها؟

– نبيل بزاري: كنا نركز منذ البداية على التغطيات المتخصصة كتغطيات اخطار الحرب التي تميزنا بها، كما قدمنا تغطيات تأمينات الحياة والاستشفاء، وفي العام الماضي توسعنا في شكل ملحوظ في المجال المالي والمصرفي والاخطار السياسية.

– سمير قموه: نقدم اليوم منتجا تأمينيا جديدا يوفر حماية ضد اخطار الخطف وتضرر اجسام السفن، خصوصا المتنقلة منها في خليج عمان واليمن وصولاً الى البحر الأحمر.

ونسوّق المنتج بكثافة على مستوى الرحلة الواحدة أو تغطية سنوية للسفن المتنقلة دورياً في منطقة الخطر السابق ذكرها.

الى ذلك وكلما لمسنا حاجة الى منتج جديد نسعى مباشرة الى استحداث التغطية التأمينية المطلوبة له وتوفيرها في السوق.

٢٠٠٩ سنة التغييرات

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟ وما توقعاتكم لـ ٢٠٠٩؟

نبيل بزاري: تشكل ٢٠٠٨ احدى سنواتنا الممتازة حيث بلغ حجم أقساطنا ١٤٦ مليون دولار بنسبة نمو ٦٠٪ عن العام ٢٠٠٧.

هذا وشهدنا ازدياداً ملحوظاً في الطلب على التأمينات غير العادية.

أما ٢٠٠٩، فسيكون في رأيي عاماً صعباً حيث ستجد الشركات صعوبة في المحافظة على نتائجها المحققة في ٢٠٠٨ مع ادراكها التام ان نموها سيكون متواضعاً في ٢٠٠٩.

وأتوقع تغييرات في السوق خصوصاً في الربعين الأول والثاني من ٢٠٠٩، إضافة الى تغييرات في خارطة التأمين العالمية والدخول في مرحلة ترقب وانتظار لما ستسفر عنه المستجدات. ■

خلدون خرطبيل (الفا لويدز ALPHA LLOYD'S):

شركات الاعادة العربية كونت من الاموال الخاصة والقدرات المهنية ما يؤهلها لتلعب دور المعيد القائد



الفا لويدز ALPHA LLOYD'S شركة وساطة حديثة العهد سبق ان تحدثنا خلال العام الماضي عن الشخصيات التي تآزرت من اجل انشائها، كما عرضنا الاهداف التي يسعون الى تحقيقها على المستويين الاقليمي والعالمي.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع خلدون خرطبيل الرئيس التنفيذي نائب رئيس مجلس الادارة في الشركة، اكد لنا ان الشركة ماضية في تنفيذ خطة العمل التي أعدّتها قبيل اطلاقها، وهي تقضي بتأسيس شركات تابعة في مركز دبي المالي العالمي DIFC وبعض الدول العربية لا سيما المملكة العربية السعودية والاردن.

وأثنى خرطبيل على شركات الاعادة العربية التي انشئت برساميل كبيرة خلال الفترة الاخيرة وتلك التي تكونت لها عبر السنين اموال خاصة وقدرات بشرية وفنية غنية. وتوقع ان يتمكن البعض منها من لعب دور المعيد القائد سواء في اتفاقات الاعادة او في الاسنادات الاختيارية.

وقال خرطبيل ان الازمة المالية العالمية طالت الجميع ما اضطر المقاولين الى وقف او تأجيل بعض المشاريع، كما اضطرت المصارف الى اعادة النظر في التسهيلات التي تقدمها للمتعاملين معها، ولذا فمن المرجح ان تقدم شركات الاعادة العالمية على تعديل سياساتها الاكتتابية وتعمل من ضمن ما يتوافر لديها من طاقات اكتتابية ومالية بعد ان خسرت ما خسرته في المجال الاستثماري.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بالتأكيد هذه الازمة المالية التي نمر بها حالياً في العالم، لم نمرّ بمثلها منذ الثلاثينات من القرن الماضي، والاجواء الاقتصادية لا بد ان تعود الى مجراها الطبيعي لكن لا احد يعلم الفترة الزمنية.

اضاف: لقد اثرت هذه الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا من دون شك. وكما نعلم، التأمين هو من اعمدة الاقتصاد العالمي والمحلي. فالمشاريع التي توقف تنفيذها او تم تأجيلها والصعوبات التي تمر بها بعض المصارف تنعكس سلباً على سوق التأمين المحلي والعالمي.

وشركات اعادة التأمين خسرت كثيرا في المجالات الاستثمارية وقد يضطر بعضها الى الاندماج بالبعض الآخر او ينسحب كليا من السوق.

كغيرها من المؤسسات التي طالتها الازمة المالية شركات الاعادة العالمية مضطرة لإعادة النظر في قدراتها الاكتتابية

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– بدون ادنى شك، معيدو التأمين وبحسب أوضاعهم المالية سوف يعيدون النظر بشروط اعادة التأمين ومن المرجح ان يقدموا على تعديل التسهيلات التي كانوا يقدمونها سابقا خاصة بعد ان تقلصت قدراتهم وطاقاتهم الاكتتابية وقد تحدث تعديلات في تسعير اتفاقات الاعادة TREATIES.

اما في ما يخص اعادة التأمين الاختياري FACULTATIVE فأتوقع ان تقوم شركات الاعادة العالمية بإعادة النظر بالنسبة للاسعار والشروط لكل مشروع على حدة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– طبعاً بعض المعيدين العرب المحترفين الذين مارسوا اعادة التأمين في الوطن العربي لفترة زمنية طويلة تكونت لديهم احتياطيات كبيرة وتزودوا بحمايات اضافية من خلال اتفاقات اعادة الاعادة Retrocession Treaties، اصبحوا في موقع يمكن لهم ان يصدروا اتفاقات الاعادة. واعتقد انه نظراً لإمكانياتهم المالية والاحتياطيات العظيمة التي لديهم وميزانياتهم الجيدة، سوف تلعب بعض شركات الاعادة العربية المتفوقة ماليا وفنيا دور المعيد القائد في تعاملها مع اتفاقات الاعادة والاسنادات الاختيارية.

الشركات سوف تتعامل بحذر مع الاحداث الجارية

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– الشركات الخليجية كانت طموحة جداً في التوسع في المنطقة الخليجية ومنطقة الشرق الادنى وشمال افريقيا وفي عام ٢٠٠٨ شاهدنا شركات اعادة تأمين جديدة ومنها Gulf Re ، وOman Re ، وغيرها في البحرين والمملكة العربية السعودية مثل Takaful Re التي سوف تبدأ اعمالها في اوائل ٢٠٠٩.

اضاف: ونحن ننظر بارتياح الى هذا التطور واعتقد ان شركات التأمين والاعادة سوف تتعامل بحذر مع الاحداث الجارية على المستويات المالية في العالم خلال هذه الفترة الحرجة، وسوف يتعين على الجميع ان يراجعوا موازناتهم BUDGETS ويضبطوا الانفاق غير المجدي.

ماضون في تنفيذ مشاريعنا التوسعية في الاردن والمملكة العربية السعودية وDIFC

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– بالنسبة لـ Alpha Lloyd's كان عام ٢٠٠٨ جيداً جداً خاصة وان الشركة جديدة، فهذه السنة الثانية منذ تأسيسها في دبي – الامارات العربية المتحدة. فقد حققنا نتائجنا بشكل ملموس وبالحقيقة كان ذلك بفضل الجهد العظيم الذي قام به الكادر المتميز الموجود في الشركة وادارتها الحكيمة.

اما بالنسبة لخططنا للاعوام المقبلة فنحن بصدد التوسع في سلطنة عُمان والمملكة الاردنية الهاشمية، وسوف نبدأ اعمالنا في وساطة اعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي وفي المملكة العربية السعودية مع شركاء استراتيجيين. وخلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٩ سوف يتم افتتاح فرع لشركتنا في امارة ابو ظبي.

لذلك ورغم الازمة الاقتصادية العالمية، فنحن في Alpha Lloyd's لم نتوقف عن التوسع وتكملة الخطة الشمولية Business Plan التي وضعناها من خلال مجلس الادارة.

انما علينا ان نكون واقعيين، فسوف يتم هذا التوسع بحذر ودراسة الارقام بشكل متواصل، وربما نواجه بعض التأخيرات غير المتوقعة في التوسعات الجديدة. وفي ما يتعلق بالتوسعات المذكورة اعلاه سوف تتم حسب المخطط له. ■

جميل روبير بهو (CRESCENT GLOBAL - البحرين):

ضخ اموال جديدة في رساميل شركات الإعادة ليس متاحا في الظروف الراهنة



كريسنت غلوبال غروب CRESCENT GLOBAL GROUP هي احدى شركات الوساطة العربية القليلة المعتمدة من لويدز LLOYD'S BROKER وهي تمارس اعمالها على امتداد المنطقة العربية وفي سوق لندن انطلاقا من مركزها الرئيسي في المنامة البحرين. رئيسها التنفيذي هو جميل البهو نجل روبير البهو وكلاهما ينتميان الى عائلة احترفت التأمين والاعادة والوساطة منذ عشرات السنين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه توقع جميل البهو للأزمة المالية العالمية ان تنعكس سلبا على شركات التأمين والاعادة في العالم بما فيه الخليج العربي. واوضح البهو ان شركات الاعادة سوف تضطر الى رفع اسعارها وشروطها ليس فقط بسبب الخسائر الهائلة التي تعرضت لها في المجال الاستثماري، بل وبسبب حوادث حريق وتراكمات خسائر LOSS ACCUMULATION تكبدتها شركات الاعادة العربية والاجنبية منها، بموجب اتفاقات واسنادات الاعادة المعقودة مع شركات التأمين الخليجية لسنة ٢٠٠٨.

ونوّه البهو بالخبرات التي تجمعت لدى شركات الاعادة العربية، الا انه اوضح ان الشركات العربية سوف تبقى بحاجة الى دعم شركات الاعادة العالمية بالنظر للقدرات المالية الكبيرة التي تملكها هذه الاخيرة.

وحول اعمال الشركة قال البهو انها سجلت نموا بنسبة ٥٠ بالمئة خلال العام ٢٠٠٨، وهي ماضية قدما في تعزيز موقعها على المستويين الاقليمي والدولي.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

التوسع الجغرافي للشركات العربية سوف يكون مؤجلا الى ان تنتهي الازمة المالية العالمية

البيان ■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– أعتقد أن هذه المشكلات الناجمة عن الازمة المالية العالمية مؤقتة ولا أظن أنها ستطول إلى ما بعد حزيران ٢٠٠٩ المقبل، فبحلول النصف الثاني من السنة، تكون الدول الصناعية قد اوجدت الحلول التي من شأنها ان تعيد الثقة الى الاسواق، بحيث تعاود البنوك العالمية تمويل بضعها بعضا، وتعاود تسليف الزبائن كما في الماضي مما يؤدي إلى تنشيط القطاع المالي والصناعي الأميركي والعالمي .

أما بالنسبة لتداعيات الأزمة على صناعة التأمين في العالم وفي المنطقة، فإنها سوف تتسبب بامتناع المساهمين عن ضخ زيادات في رساميل شركات الاعادة العالمية كما كانوا يفعلون سابقا. وهذا يعني ان الشركات العالمية لن تكون قادرة على اعادة تكوين الاموال التي خسرتها في المجال الاستثماري والتي ادت الى تناقص اموالها الخاصة.

اما على مستوى شركات التأمين المباشر فإنها تتأثر بالركود وتباطؤ النمو الاقتصادي العالمي.

شركات الاعادة العالمية تكبدت خسائر اكتتابية كبيرة في منطقة الخليج العربي

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– نعم، و للأسباب ذاتها الواردة في السؤال الأول. وأريد أن أضيف أن بعض شركات إعادة التأمين العالمية اضافة الى خسائرها الاستثمارية الهائلة قد تعرضت لخسائر كبيرة ناتجة عن حوادث وحرائق حصلت في بعض أسواق الخليج، وأيضاً بسبب التراكم أو ال accumulation في إتفاقات إعادة التأمين المعقودة مع شركات تأمين خليجية لسنة ٢٠٠٨. وهذا أيضاً سوف يحمل شركات الاعادة على رفع أسعار وشروط تجديد إتفاقات إعادة التأمين خلال سنة ٢٠٠٩ .

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– رغم أن شركات إعادة التأمين العربية قد نمت وتوسعت واكتسبت المزيد من الخبرات، إلا أنها لا تزال بحاجة إلى القدرات المالية التي يتمتع بها معيدو التأمين العالميون .

الازمة قد تؤدي الى ارجاء اي توسع جديد

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– مع إن بعض شركات التأمين في منطقة الخليج قد نجحت بالتوسع نحو أسواق جديدة، فإن الأزمة المالية الحالية خصوصاً في الأسواق العربية، قد تؤدي الى ارجاء أي توسع جغرافي جديد حتى انتهاء الازمة.

نمو بنسبة ٥٠ ٪ عن العام ٢٠٠٧

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتوقع نمواً بنسبة ٥٠٪ عن سنة ٢٠٠٧. وبالطبع فإننا نخطط لتعزيز إمكانياتنا ومواقعنا على المستويين الشرق أوسطي والعالمي وخصوصاً في سوق لندن بصفتنا وسطاء معتمدين في لويدز LLOYD'S BROKERS. ■

ريشار وكيرستن شلهوب (زاريس ZARIS):

الموقف العام لا يوحي بأنه سوف يكون هناك تشدد من قبل شركات الاعادة العالمية



زاريس ZARIS شركة متخصصة بوساطة الاعادة وبإدارة اندية الحماية والتعويض (P AND I CLUBS) تعمل على نطاق عالمي انطلاقا من مركزها الرئيسي في هامبورغ المانيا، ولها شركات تابعة وشركات شقيقة في مناطق عديدة في العالم، ومن بينها شركة زاريس انشورنس كونسالتنتس ZARIS INSURANCE CONSULTANTS في بيروت التي يرأسها الكابتن ريشارد شلهوب وتشاركه في ادارتها كريمته كيرستن شلهوب.

خلال اللقاء الذي جمعنا الى السيد شلهوب وكريمته كان لنا حديث حول قدرات شركات الاعادة العربية فقال ريشار شلهوب انها اصبحت جيدة ولكنها لا تقارن بتلك التي تملكها شركات الاعادة العالمية. وأكدت كيرستن شلهوب على كفاية الشباب اللبناني، وقالت ان «زاريس» تضع خبراتها في متناول شركات التأمين اللبنانية والعربية وانها تحقق نتائج جيدة.

وحول تداعيات الازمة العالمية قال ريشار شلهوب انها ادت الى تقلص حركة التجارة الدولية وهذا الامر يؤدي الى تراجع اقساط تأمينات النقل على نحو خاص.

وابدى ريشار وكيرستن شلهوب ثقتهما بمستقبل صناعة التأمين العربية وقالا انها تفتح امام شركات الوساطة والشركات الاستشارية آفاقا عديدة للتطوير والانماء.

■ كيف تنظرون الى الازمة المالية العالمية وتأثيراتها على العالم العربي؟

ريشار شلهوب: ضربت الازمة المالية اقتصادات العالم في شكل كبير بدءا من الولايات المتحدة مرورا بدول اوروبا وصولا الى الشرق الاقصى.

اما عربيا فقد تأثرت الاسواق المالية الكبيرة كسوق دبي فيما كان التأثير اخف على دول اخرى منها لبنان.

من جهتها، تأثرت «زاريس» قليلا جراء توقف اعمال العديد من شركات الملاحة وتقلّص اعمال الاستيراد والتصدير في شكل كبير، ولكن يبقى تأثرها طفيفا نسبة الى غيرها من الشركات.

على صعيد تداعيات الازمة المالية، ضخت العديد من الحكومات السيولة في اسواقها وساعدت الشركات الكبيرة على الاستمرار وعدم الانهيار، ولكن كان من الضروري ايضا ان تحدّ تلك الحكومات من كثافة الاموال التي يستثمرها المواطنون العرب في اسواق المال العالمية، وذلك بتشجيعهم على الاقبال على توظيف اموالهم في مشاريع وطنية، ومن الضروري ايضا ان تفرض الرقابة بشكل فعلي على مؤسساتها المالية. ومهما يكن اتوقع ان تعود الامور الى طبيعتها منتصف ٢٠٠٩.

■ هل تعتقدون ان المعيدين العرب سيلجأون الى التشدد في الاتفاقيات في ظل الازمة الراهنة؟

– ريشار شلهوب: استبعد لجوء المعيدين العرب الى رفع الاسعار والتشدد في الاتفاقيات الا في حال لجأ المعيدون العالميون جميعهم الى ذلك، ولكن اليوم يقتصر التشدد على بعض الشركات العالمية وفي مقدمهم «ميونيخ ري» MUNICH RE.

للمعيدين العرب القدرة والامكانات

■ هل تؤيدون اعتبار ان المعيدين العرب اصبحوا قادرين على قيادة الاتفاقيات؟

– ريشار شلهوب: يفتقر المعيدون العرب للقدرة على تحمل تغطيات الاخطار الضخمة، وبالتالي هم دائما مجبرون على الرجوع الى المعيدين العالميين الكبار، اضافة الى ان صناعة اعادة التأمين العربية لا تزال فتية ورأسمالها صغير في العالم العربي مقارنة بالشركات العالمية. كل هذه معوقات تحول دون تسلم المعيد العربي القيادة في اتفاقات واسنادات الاعادة.

ولكن على الرغم من ذلك، انا من المؤمنين بالقدرات العربية وبإمكانية الشباب العربي على تطوير القطاع، وباعتقادي انه مع توافر الرساميل الضخمة ثمة فرصة كبيرة للعديد من الشركات لتولي القيادة في المستقبل.

اصبح لمجموعتنا انتشار في اميركا الجنوبية

عمليات التوسع مستمرة

■ هل سيكون للازمة اي تأثير على عمليات توسع الشركات؟

– ريشار شلهوب: ربما توقف زاريس مشاريعها التوسعية في ظل الازمة المالية، ولكن من المؤكد انها لن تتراجع الى الوراء اي انها لن تلغي المكاتب والشركات التابعة لها، وزاريس شركة دولية مكتبها الاساسي في هامبورغ – المانيا، ولديها ثلاثة مكاتب في روسيا ومكتب في كل من قبرص ولبنان، اضافة الى مكتب في الارجنتين، وجميعها لم تتأثر بالازمة وعمليات الشركة الام التوسعية مستمرة، حيث افتتحت منذ شهرين مكتبا في البرازيل وآخر في الاوروغواي وتدرس حاليا افتتاح مكتب لها في المكسيك.

مليونا دولار ارباحا

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– كيرستن شلهوب: ٢٠٠٨ كان عاما ممتازا وتخطت نتائجه كل توقعاتنا، فنمت محفظتنا عن العام الماضي بنسبة تفوق ٢٠ في المئة، في وقت لم نتوقع ان تتجاوز النسبة الـ ١٥ في المئة، ووصلت قيمة الاقساط الى الـ ١٧ مليون دولار. اما ارباحنا ففاقت المليوني دولار. الى ذلك اكتتاباتنا لا تزال تكبر وتتطور ونحن اليوم في طور توسيع مكتب بيروت وزيادة الموظفين، ونفتخر بما نملك من خبرات كبيرة نضعها في متناول شركات تأمين عربية عديدة.

خدمات مميزة

■ كيف تقيمون السوق اللبناني في مجال التأمين؟

– كيرستن شلهوب: السوق اللبناني تنافسي بامتياز ويضم العديد من الخبرات والكفاءات ومستقبله واعد ويشكل تحديا مهما لشركات التأمين.

وفي هذا الاطار، تدرك زاريس جيدا حاجات زبائنها وتقدم خدمات قيّمة تحصد من خلالها ثقة العملاء فيها، وهذا ما يميزنا عن غيرنا من الشركات ويؤمن لنا الاستمرارية والتطور الدائم.

■ ماذا تتوقعون في العام ٢٠٠٩؟

– كيرستن شلهوب: لا شك انه سيكون عاما صعبا على الاقتصاد العالمي، ولكن شخصيا لست متشائمة وأتوقع نموا في ارباحنا واعمالنا في المجالات كافة والمتوقع ان ترتفع نسبته سنة ٢٠١٠. ■

جورج الفرزلي (بي ام سي ري PMC RE) :

ندعو شركات الاعادة العربية الى اتخاذ المبادرة والكف عن الإتكال على شركات الإعادة العالمية



بي أم سي ري PMC RE شركة متخصصة بوساطة الاعادة اسسها جورج الفرزلي بمشاركة الوزير السابق ميشال فرعون وهي تسجل منذ بداياتها نموا ملحوظا على مستوى الانتاج والارباح.

جورج الفرزلي الرئيس التنفيذي للشركة اعرب خلال اللقاء الذي أجريناه معه، عن ارتياحه لمستوى الخدمة التي تقدمها شركات عربية لإعادة التأمين وذكر من بينها على وجه الخصوص اريج ARIG .وقال الفرزلي ان بي ام سي ري PMC RE وسعت انشطتها لتشمل تقديم المشورة لشركات التأمين والاعادة في مجالات معينة.

وتعليقا على مواقف شركات الاعادة العالمية من الاسواق العربية قال انها تنظر اليها بإيجابية، وان امارة دبي شهدت خلال الفترة الماضية حوادث حريق كبدت اسواق الاعادة مبالغ طائلة.

ودعا الفرزلي المعيدين العرب الى اخذ المبادرة والكف عن الاتكال على شركات الاعادة العالمية.

في ما يأتي وقائع الحوار:

تداعيات الأزمة الى ٢٠٠٩ و٢٠١٠

■ **في رأيكم ما هي تأثيرات الازمة المالية العالمية على قطاعي التأمين وإعادة التأمين في المنطقة؟**

– لا شك في أن الأزمة ستترك بصماتها على أعمال التأمين والإعادة، وسيتجلّى ذلك من خلال نتائج السنتين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ المقبلتين والتي لن تنمو بشكل كبير، كما حصل في العام ٢٠٠٨.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد شروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الإعادة في مطلع العام الجديد؟**

– سيفرض المعيدون شروطاً قاسية، خصوصاً في الأسواق التي خسروا فيها كالإمارات العربية المتحدة مثلاً. وقد يلجأ هؤلاء الى إلغاء أو اختصار حصصهم في الاسنادات الاختيارية للحد من تراكم الخسائر. وتحديداً عند تحمل المعيد أخطار الحادث نفسه الموزع من قبل الشركات المسندة بين بعضها البعض.

الى ذلك فشركات التأمين المباشر تفضل التعامل مع معيدين إقليميين لا يفرضون شروطاً قاسية ومعايير محددة على عكس المعيدين العالميين. ممّا سيؤدي الى انكماش في بعض الأسواق.

شركات إعادة عربية مؤهلة

■ **يرى البعض ان المعيدين العرب أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها وكذلك في اعداد شروط وأسعار الإسنادات الاختيارية. هل توافقون هذا الرأي؟**

– في الواقع، نتعاون مع أريج احدى شركات الإعادة الرائدة في مجال عملها حيث يتبعها عدد من شركات الاعادة العالمية. وهذا دليل واضح على وجود شركات إعادة عربية قادرة على قيادة الاتفاقات وتسعيرها.

ولكن للأسف، رساميل شركات الإعادة العربية لا تزال محدودة، ولا بد من التخلص من تابعيتها للشركات العالمية كي تستطيع التطور والتوسّع، إضافة الى أهمية تفعيل دورها من خلال تقديمها الأسعار المناسبة وإثبات وجودها في السوق.

وفي اعتقادي ان هناك شركات إعادة عربية جديدة مؤهلة لإدارة الاتفاقات في المستقبل ومنها «سعودي ري».

وسّعنا نشاطنا ليشمل تقديم المشورة لعدد من شركات التأمين والاعادة العالمية

مستشارون للشركات

■ **ما هي التسهيلات المميزة التي تقدمونها لعملائكم؟**

– بصفة كوننا شركة متخصصة في مجال وساطة إعادة التأمين، ونقدّم خدمات استشارية من خلال تمثيلنا للشركات المباشرة في مفاوضات تجديد الاتفاقيات لمختلف الإسنادات العامة والحياة وغيرها وبأفضل الشروط والأسعار، لذا فإن الشركات المسندة والإعادة على السواء ترتاح للتعامل معنا لقاء رسوم مدروسة، بغض النظر عن ارتفاع الأسعار او انخفاضها.

كما ونلعب دور المستشار لشركات إعادة التأمين وغالباً ما تكون عمولتنا أقل من تلك المحددة للوسيط.

توسع وتحالفات

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية؟**

– نسعى الى تفعيل نشاطاتنا التوسعية خصوصاً مع تزايد عدد عملائنا سنة بعد سنة.

لدينا تحالفات مع شركات شقيقة تعمل في أفريقيا. وسيكون لدينا في المستقبل مشاريع توسعية عدة في منطقة الخليج.

أرباحنا لسنة ٢٠٠٨ تناهز المليون دولار أميركي

■ **هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟**

– تضاعفت نتائجنا الصافية وقارب نمو أرباحنا نسبة ٨٠ في المئة خلال ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧. وقد وصلت نسبة أرباحنا الصافية الى مليون دولار تقريباً، وهذا نجاح غير مسبوق، نتيجة جهودنا المكثفة وعملنا الدائم وسعينا الى الارتقاء بصناعة التأمين والإعادة الى أعلى المستويات. ■

روبرت جنفزيان (غارديان وسيتي GUARDIAN AND CITY):

اسواق التأمين العربية من دون استثناء معرضة لتداعيات الازمة المالية العالمية



غارديان GUARDIAN وسيتي CITY شركتان اردنيتان شقيقتان يقودهما فريق بقيادة روبرت جنفزيان الرئيس التنفيذي، تعملان في مجال وساطة التأمين المباشر ووساطة الاعادة REINSURANCE BROKERS.

خلال لقائنا معه اعرب جنفزيان عن تخوفه من تداعيات الازمة المالية العالمية قائلا انها تسببت بشح في السيولة على المستوى العالمي، وهذا الواقع لابد ان ينعكس سلبا على جميع الاسواق العربية بدون استثناء. وتوقع جنفزيان بما لديه من خبرات في مجال الاعادة ان يعمد المعيدون الدوليون الى التشدد في الاكتتاب بغية تعويض ما فاتهم من عوائد الاستثمار. واسف لان المعيدين العرب لم يرتقوا بعد الى المستوى الذي يؤهلهم للعب دور القائد في اتفاقات الاعادة.

■ ما الهدف من فصل الشركتين وما هي النتائج التي حققتموها؟

– الدافع الاساسي لفصل الشركتين هو طموح شخصي ورغبة في التطور، اضافة الى أنني أتمتع بخبرة طويلة في مجال وساطة اعادة التأمين، وقد عملت لفترة ١٠ سنوات في لندن و٥ سنوات في «ميدل ايست ري انشورنس بروكرز» التابعة لـ HOUSTON CASUALTY GROUP. اما النتائج التي نحققها منذ العام ٢٠٠٠ وحتى اليوم فهي ممتازة.

■ ما هي في رأيكم التأثيرات التي ستتركها الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين في العالم العربي؟

– من المتوقع ان تترك الازمة العالمية آثارا سلبية على صناعة التأمين العربية، وبالاخص ان الشركات كانت تعتمد على اقساط التأمين لتوفير السيولة وتعزيز النشاطات الاستثمارية في مجالات مختلفة.

اما اليوم، فالاستثمارات ضعيفة جدا، ولذا يجب على هذه الشركات السعي لتحقيق نتائج فنية افضل في ظل فترة التجديدات الصعبة المقبلة.

بروز مظاهر التشدد

■ هل تتوقعون ان يعتمد معيدو التأمين العالميون سياسات متشددة؟

– بدأت مظاهر التشدد تبرز في تجديدات هذه السنة، في ظل المنافسة الشرسة الحاصلة في السوق. الى ذلك فأقساط التأمين الحالية لا تتناسب وحجم الاستثمارات الكبرى في منطقة الخليج.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقيات الاعادة وتولي دور القيادة فيها، هل توافقون على هذا الرأي؟

– للأسف في رأيي ان الشركات الاجنبية هي التي تسيطر على هذه العمليات حتى الآن والمعيدون العرب تابعون لها. وذلك يعود الى كثرة شركات الاعادة العاملة في الاسواق.

نمو جيد في الاقساط والارباح

■ هل لنا بلمحة عن نتائج شركتي غاردين وسيتي؟

– حققنا نسب نمو سنوية جيدة في الاقساط والارباح، منذ العام ٢٠٠٠ وحتى ٢٠٠٨. نتقدم باستمرار ونطمح للمزيد من النجاحات في المستقبل. ■

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

سامي بخعازي (شركة فنشرتش فارس FENCHURCH FARIS KUWAIT)

اعمالنا في الكويت جيدة جدا وحققنا نموا بنسبة ٥٠ بالمئة خلال ٢٠٠٨



شركة فنشرتش فارس، الكويت FENCHURCH FARIS KUWAIT هي اولى الفروع التي انشأتها المجموعة بعد تأسيسها في أثينا اليونان قبل زهاء ٣٠ سنة وذلك بمشاركة مجموعة هيث لامبرت البريطانية HEATH LAMBERT ومركزها لندن.

وعلى امتداد تلك السنوات عمل سامي بخعازي المدير العام للشركة في الكويت على ارساء علاقات وطيدة مع شركات التأمين العاملة في الكويت، وزبائن الشركة الأم. وتقدم الشركة خدمات وساطة الاعادة والتأمين المباشر.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في الكويت تخوّف بخعازي من تداعيات الازمة المالية العالمية على اسواق التأمين في العالم، متوقعا لشركات الاعادة العالمية ان تغير سياساتها الاكتتابية جذريا وهذا التغيير سوف ينعكس زيادات في الاسعار وتصعيدا في شروط الاكتتاب. وقال بخعازي ان التقدم الذي سجله المعيدون العرب مهم الا انه لا يمكن القول ان شركات الاعادة العربية اصبحت مؤهلة لتولي دور القيادة في اعداد اتفاقات الاعادة. وتخوف بخعازي من تراجع عمليات التوسع الاقليمي التي راجت خلال السنوات الاخيرة.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

الانكماش الذي تعيشه الاسواق العالمية لا بد ان ينعكس سلبا على المنطقة العربية وقد نشهد انكفاء للشركات العربية التي توسعت خارج اوطانها

تداعيات الازمة على مختلف القطاعات

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لا ارى حلا قريبا ينهي الازمة التي نمر بها والتي أثّرت على القطاعات كافة في مختلف دول العالم. فالعالم اليوم كتلة مترابطة تشكل حلقة اقتصادية واحدة تتفكك يوما بعد يوم، وقد وصلنا اليوم الى صلب الازمة وكلنا امل في الوصول الى النهاية بأقل ضرر ممكن.

وفي ما يخص قطاع التأمين، نذكر ان شركات تأمين عالمية وصلت الى حافة الافلاس، كالمجموعة الاميركية للتأمين (AIG) ولولا تدخل الادارة الاميركية والاحتياط الفدرالي لمدها بالاموال لكانت انهارت كليا.

اضاف: علينا ان ننتظر صدور ميزانيات الشركات العربية لسنة ٢٠٠٨ كي يمكن لنا ان نرى الى اي مدى تضررت شركات التأمين والاعادة العربية جراء هبوط اسعار الاسهم والعقارات والتحقق من احتمالات تورطها بمسألة الرهون العقارية.

تشدد ورفع اسعار

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– طبعا سيكون هناك تشدد في الشروط من قبل شركات الاعادة، اضافة الى رفع في اسعار الاقساط وذلك بغية تحقيق ارباح اكتتابية والتعويض عن الخسارة التي تعرضت لها تلك الشركات في استثماراتها جراء الازمة الاخيرة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– ربما استطاع المعيدون العرب القيادة في اتفاقيات الاعادة، ولكن هذا لا يعني انه اصبح في مقدورهم الاستغناء عن الشركات العالمية الكبرى، لانهم لا يتمتعون بعد بالخبرات العالية التي تملكها تلك الشركات، وبالتالي لا يزالون في طور النمو والتطور.

موجة التوسع مفرملة

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– في اعتقادي ان هذه الفترة ستشهد انكماشا وتحفظا عن التوسع، حتى اننا سنشهد انسحابات لشركات كثيرة من الاسواق، والسبب يعود الى ان هذه الشركات مرتبطة استثماريا بمؤسسات مالية اهتزت بعد الازمة المالية العالمية، وبالتالي نحن مقبلون على مرحلة فرملة لموجة التوسع.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتائج عام ٢٠٠٨ كانت عظيمة وقد حققنا زيادة في حجم الاقساط بلغت ٥٠ في المئة. كما فتحنا فروعا لنا في ابو ظبي ودبي والاردن وقريبا سنفتتح فرعا في السعودية، ونتطلع الى فرع في دولة قطر. ■

روبير البهو (مجموعة ريم RIM اللبنانية السعودية):

شركات الاعادة العالمية في وضع لا تحسد عليه وعلى شركات التأمين الخليجية ان تنخرط في عمليات دمج في ما بينها كي يمكن لها ان تحتفظ بمكان بين كبار اللاعبين



روبير البهو الرئيس التنفيذي لمجموعة ريم RIM اللبنانية السعودية، والتي تضم مجموعة من شركات التأمين والوساطة والإستشارات بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه غير مرتاح للأوضاع الاقتصادية التي تولّدت من الازمة المالية، وعدّد لنا بعض الامثلة عما ستؤول اليه أحوال شركات التأمين العربية والعالمية.

وقال البهو ان شركات الاعادة العالمية في وضع لا تحسد عليه، فهي من جهة تجد نفسها مضطرة لاستعادة السيولة التي فقدتها جراء اندلاع الازمة وهذا الامر يوجب عليها ان تغطي الاخطار بأسعار غير اقتصادية، كما تجد نفسها من جهة اخرى عاجزة عن تحقيق عوائد استثمارية عالية على غرار ما كانت تفعل خلال السنوات الماضية، وذلك بسبب تردي الحركة الاقتصادية في العالم أجمع، اي لا ارباح اكتتابية ولا عوائد استثمارية جيدة.

اما شركات التأمين السعودية فقد تجد نفسها مضطرة للخوض في تأمينات إلزامية جديدة تفرضها السلطات المختصة بهدف توفير الحماية الاجتماعية للمواطن. ويصعب على شركات التأمين ان تستوفي الاقساط التي تتناسب وتلك الاخطار، في ظل المنافسة الحامية الجارية في ما بينها.

البيان

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟**

– لا بد للدول ان تتكاتف لاحتواء الازمة المالية، لأن عدم احتوائها سيأتي بالويلات والمصائب والثورات ويؤدي بالتالي الى انقلاب الأحكام في مناطق عديدة في العالم، ولكن كيف سيتم ذلك وعلى حساب من فهذا هو السؤال.

وفي رأيي انه لا بد لإصلاح الاقتصاد من التضحية ببعض هذه الفعاليات، والتي أعتقد ستصيب الأغنياء بالدرجة الاولى وموازين الدول الكبرى بسبب قلة ايرادات الضرائب المعتادة. واذكر من الفعاليات التي يجب ان يشملها الاصلاح ويضحى بجزء من اثمانها العقارات، والبورصات، والمعادن الثمينة، والنفط.

فامتلاك العقارات مثلا يمثل عامل ثراء، فمن الممكن التضحية به وانزال قيمته لأكثر من ٥٠٪ ولمدة طويلة قد تصل الى أكثر من خمس سنوات.

ومن التداعيات التي أتوقع حصولها توقف مضاربات البورصة (التوقعات) كليا، وسيكون هناك جمود كبير لفترة أكثر من ثلاث سنوات. البترول سينخفض الى تحت ٣٠ دولاراً ولفترة عامين. أسعار العملة ستنخفض لأكثر من ٣٠٪ في المدى البعيد. ومن بين النتائج السلبية المتوقعة ايضا، التوقف عن إنجاز المشاريع العقارية والصناعية الكبيرة، وإغلاق مؤسسات كبيرة معروفة، وصرف موظفين وعمال بنسب مئوية عالية، وقيام حالة من الجمود الاقتصادي. وهذه العناصر مجتمعة سوف تولّد مشكلات سياسية وتقوي أعمال الإرهاب.

واضاف: أما تأثير الازمة المالية على التأمين فسيكون كارثيا في أميركا وأوروبا على المدى القريب، ومحتملا في الشرق الأوسط حيث ستواجه شركات التأمين مشكلات في تحصيل الأقساط المستحقة لها، ويرتفع مستوى المطالبات الوهمية والمزورة الخ... كما ستتقلص عمليات التوسع والاستحواذ وتعيش شركات الإعادة العالمية أياما عصيبة وسنرى العديد منها يتهاوى.

اما النتائج التي سوف تترتب على ذلك محليا فأرى ان الشركات المحلية ستلجأ الى عمليات Co-insurance لتوزيع الأخطار، وقد ترتفع الأقساط نتيجة انحسار الوعاء التأميني عالميا.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– لا بد لمعيدي التأمين إعادة النظر في شروطهم في المدى القريب وقد لا يحصل ذلك هذا العام، ولكننا سوف نلمسه بالتأكيد عند تجديد اتفاقات الاعادة للعام ٢٠١٠.

اضاف: واقع الامر ان معيدي التأمين هم الآن بين فكي كماشة من ناحية إحتياجهم الى السيولة، وهذا الامر يجعلهم يقدمون على قبول الاخطار وأقساط إعادة التأمين بأسعار رخيصة، ومن ناحية ثانية تخوفهم من النتائج السلبية المتوقعة للجمود الاقتصادي. وهذا الامر يجعلهم يترددون في الانخراط في مشاريع استثمارية وتوظيف اموالهم كما في السابق. باختصار سوف يكون انعكاس مباشر على اسعار وشروط إعادة التأمين.

لا يوجد معيد عربي مستقل

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– لا يوجد معيد عربي مستقل تماما، فجميع شركات الاعادة العربية مرتبطة باتفاقات مع شركات الاعادة العالمية، ولا يمكنها ان تتصرف وتتولى قيادة اعمالها دون دعم من الشركات العالمية.

ولذا، لست اعتقد انه يمكن لشركات الاعادة العربية ان تلعب دور القائد الا في مجالات محدودة جدا. .

مجموعة جديدة من التأمينات الالزامية قد تعتمد في المملكة العربية السعودية وتلقي بأثقال جديدة على شركات التأمين في السعودية

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟**

– ان الخليج سيمر بأوقات تقشفية خلال منتصف عام ٢٠٠٩ وركود إقتصادي ابتداءً من عام ٢٠١٠. أن بعض الشركات الخليجية يجب أن تتوجه فورا الى درس احتمالات الدمج في ما بينها كي يمكن لها ان تستمر وتحفظ لنفسها مكانا بين اللاعبين الكبار. أما التوسع الخارجي فسيكون مكلفا في الاوضاع الاقتصادية الحالية.

وقال بالنسبة لشركات التأمين السعودية بالذات، فإنها سوف تجد انها امام انواع جديدة من التأمينات الالزامية التي تفرضها السلطات المختصة في المملكة لمصلحة المواطن السعودي، واخشى الا تجد الشركات السعودية الحماية التي تحتاجها من شركات الاعادة العالمية لتغطية التأمينات الالزامية الجديدة بأسعار مجدية اقتصاديا.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نحن في مجال استشارات التأمين سيكون دورنا فعال في مساعدة المواطن للحصول على أفضل الشروط والاسعار، وعلى تحصيل حقوقه بالكامل من شركات التأمين، وسنعمل على تطوير إدارة الاخطار للحد من التكلفة التأمينية. ■



أنطوان واكيم (أليانز سنا ALLIANZ SNA)

علينا ألا نترك العصر الذهبي للتأمين يمرّ دون أن نفيد منه

الإكتواري أنطوان واكيم رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة الوطنية للضمان (SNA) رافق الشركة منذ إطلاقها على يد المؤسس المرحوم جان شدياق مطلع الستينات من القرن الماضي. وهو كان الى جانب شدياق، يوم اتجه هذا الأخير صوب الدول العربية المشرقية والمغربية منها لينشئ شركات تأمين عربية حليفة أو شقيقة للشركة الوطنية للضمان (SNA)، أو ليساعدها على إعداد عقود نموذجية للتأمين على الإستثمار أو الادخار أو التقاعد أو غيرها من عقود التأمين على الحياة.

وواكب واكيم كذلك التحالفات والشراكات التي عقدتها سنا SNA مع كبريات شركات التأمين العالمية والتي انتهت العام الماضي بتحوّلها الى شركة تأمين مملوكة من مجموعة أليانز ALLIANZ الألمانية، مما اقتضى تعديل اسمها ليصبح أليانز سنا ALLIANZ SNA.

أواخر العام ٢٠٠٨ قرر واكيم ان ينهي مسيرته المهنية في قطاع التأمين على أن ينقل اهتماماته الى الشأن الإجتماعي. وتوطئة لذلك فاز بعضوية الرابطة المارونية بأكثرية ساحقة من الأصوات. وهو يعدّ لمساعدتها على تنفيذ برنامج يشمل اللبنانيين في لبنان والمهجر ويأتي بالخير على لبنان بطوائفه كافة.

ولسوف يجد القارئ في وقائع المقابلة التي ننشرها في ما يأتي، كم كانت غنية وشاقة في آن المرحلة التي قطعها واكيم وهو يسعى ليفعّل الدور الإقليمي للبنان في محيطه الأفروآسيوي. كما سيلاحظ القارئ ان واكيم يغادر قطاع التأمين وهو يأسف لخيبتي أمل أسماهما فشلين، هما الفشل في تطوير الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي والفشل في تفعيل جمعية شركات الضمان في لبنان.

في ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها معه وكان يجمع اوراقه ليغادر الشركة في اليوم عينه، ليخلفه السيد XAVIER DENIS .

«سنا» سباقة في الإنجازات

■ رافقتم مسيرة سنا SNA منذ بداياتها وعملتم مع المؤسس جان شدياق، هل ترون ان سنا SNA كما هي اليوم، تمثل الحلم الذي كان المرحوم جان شدياق يتطلع لتحقيقه؟ ماذا قدمت سنا لسوق التأمين في لبنان وفي الدول العربية؟

– أنا فخور لكوني رافقت المؤسس جان شدياق وأكملت مسيرته. وشدياق هو أول مدير عربي لشركة تأمين في لبنان، إذ كان هذا المنصب قبل ١٩٦٣ محصور بالمديرين الأجانب.

وشدياق كان يتمتع برؤية واضحة ومستقبلية للتأمين وعلم الإدارة والتسويق، ومن القلائل الذين كانوا ضليعين بالعلوم الإكتوارية.

وقد بدأت بممارسة مهنة التأمين الى جانبه فساهمنا في تطوير الأعمال في «سنا» وتوسعنا في العالم العربي وتونس والمغرب.

ووفقاً لرؤية المؤسس انخرطت سنا باكراً في العولمة حيث كان أكبر المساهمين فيها شركة "EAGLE STAR" الإنكليزية. واليوم تضم سنا مساهمين من فرنسا وألمانيا، وتعتبر من أهم شركات التأمين في لبنان برغم افتقاد القطاع لقانون حديث يرعاه.

وعلى صعيد آخر، حققت سنا إنجازات عدة في لبنان والعالم العربي، فكنا أول من أصدر في لبنان العام ١٩٦٢ عقد تأمين صحياً حديثاً ما لبث ان انتشر في الأردن وتونس والمغرب ودول الخليج.

كذلك، تعتبر سنا أول من نشر تأمين الحياة في العالم العربي بعد تأسيسها في المغرب شركة لا ماروكين LA MAROCAINE وأطلاقنا برنامج النسر للتأمين على الحياة LIFE PLAN EAGLE وهي من أنشط الشركات في هذه السوق، كما ساهمنا في تأسيس شركة المغربية MAGHREBIA في تونس، و«النسر» في الأردن بتحالف مع البنك العربي. وهذه الشركات تعتبر الأقوى والأكبر في تأمين الحياة.

كذلك، فشركة سنا أول من أطلق التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE في لبنان والعالم العربي، وكذلك كنا أول شركة أوجدت عقد التأمين على التقاعد PENSION والمساعدة في السفر ASSISTANCE في المنطقة.

ربط الشركات بالمصرف المركزي

■ ممن تتألف قاعدة المساهمين في أليانز سنا اليوم؟ هل اصبحت بالكامل شركة تابعة لأليانز ALLIANZ؟ كيف تنظرون الى المستوى الذي بلغته صناعة التأمين اليوم، هل تعتبرونه جيدا او وسطا او اقل مما كنتم تتوقعون له بعد اكثر من نصف قرن على انطلاقته؟

– هذا العام أصبحت شركة سنا بالكامل شركة تابعة لمجموعة أليانز Allianz الألمانية.

أما بالنسبة الى مستوى صناعة التأمين في لبنان اليوم، فقد كان من المفروض وللأسف أن يلعب هذا البلد دوراً أكبر في العالم العربي خصوصاً بعد تأميم قطاع التأمين في كل من مصر والعراق وسوريا وليبيا وغيرها.

وقد استطاعت شركات التأمين اللبنانية بمبادرة فردية ان تطوّر هذه الصناعة جزئياً لكن من دون مواكبة من الحكومات المحلية المتتالية.

وهذا ما أبقى قطاع التأمين فاعلاً ولكنه غير متطوّر إذ لا قوانين حديثة ولا اهتمام من الجهات الرسمية.

أضاف :وبالمناسبة أذكر ان الفضل ببقاء صناعة المصارف في لبنان قوية يعود الى السياسة الحكيمة التي اتبعها مصرف لبنان ولولاه لكانت الدولة في مأزق. ففي العهود السابقة، كان ثمة محاولات لربط قطاع التأمين بالبنك المركزي، لكنها لم تنجح. ونتمنى اليوم تفعيل هذ الخطوة أو ربط قطاع التأمين بالمصرف المركزي أو مؤسسة ناجحة شبيهة به، وإلا ستبقى شركات التأمين أقزاماً مقارنة مع الشركات الكبيرة والمتطورة في الدول العربية المجاورة.

أعود لأقول أننا كشركة تأمين لبنانية، بذلنا جهوداً جبارة للحفاظ على ديمومتنا، واستمرار أعمالنا في ظل ظروف كارثية وغياب تام ومجحف للرعاية الرسمية.

قطاع ناجح مرهون برؤية الدولة

■ ما هي الاصلاحات التي يحتاجها قطاع التأمين في لبنان؟ وما هي نقاط

خيبتان ترافقانني: الفشل في تطوير الصندوق الوطني للضمان والفشل في تفعيل جمعية شركات الضمان

القوة ونقاط الضعف في شركات التأمين اللبنانية؟

– بداية ومن رأس الهرم، نحن في حاجة ماسة الى قانون حديث للتأمين وأن لم يلتقِ معي زملاء لي في القطاع، فأنا مصر على التعجيل في إقرار مشروع القانون الكندي الذي طبّق في الأردن والسعودية، فكلما عجلنا في ذلك توضحت الصورة أكثر ليصير في لبنان ١٠ شركات كحد أقصى مليئة وصاحبة إمكانات وقدرات تخولها الإنطلاق الى الأسواق الخارجية، متسلحة بالصدقية والثقة بأدائها وبالقانون الراعي لعملها.

بالنتيجة لن يكون هناك مستقبل لقطاع التأمين اللبناني ان لم تكن الدولة هي المخطط والواضع لرؤية وسياسة تأمينية مستقبلية، ترتكز على شركات كبيرة قادرة على خدمة السوق المحلي والاحتفاظ بالكوادر البشرية الكفية.

افتقاد الشركات العربية للديناميكية

■ **ساهمتم في نشر شبكة سنا في اسواق عربية عديدة، كيف يمكن في نظركم تسريع عملية النمو في الاسواق العربية علما ان اقساط التأمين العربية مجتمعة لاتزال اقل من محفظة دولة اوروبية واحدة؟ ما هي العوائق التي تحول دون تنامي اقساط التأمين العربية؟**

– استطاعت سنا الانتشار في العالم العربي بفضل وجود مساهمين أجانب واستراتيجيين منذ انطلاقتها مع "EAGLE STAR" وصولاً الى تحالفها مع أليانز ALLIANZ حالياً.

وفي رأيي ان شركات التأمين اللبنانية التي ستتوسّع في العالم العربي هي تلك التابعة لمصارف لبنانية.

أما الشركات القائمة بذاتها فلن تتمكّن من دخول أسواق عربية لعوامل عدة، منها القوانين الجديدة والحديثة الصادرة أو حجم السوق الكبير الذي لا يمكن ان تغطيه بقدراتها الذاتية. الى ذلك، فانعدام السياسة الرسمية الحكيمة أفقدت قطاع التأمين مصداقيته في الخارج.

وحول المعوّقات التي تحول دون تنامي أقساط التأمين العربية، فثمة سببان أساسيان وهما انعدام قدرة الشركات العربية على مواكبة حاجات المواطنين، حيث تفتقد الى ديناميكية تطوير وابتكار عقود تأمين حديثة على غرار المنتجات التي تعدها. ومن هذا المنظار يمكن القول ان شركات التأمين العربية كالشركات اللبنانية متخلّفة لجهة الخلق والتسويق والسخاء الإنتاجي الذي يلبي حاجات الزبائن.

أما السبب الثاني فهو ان الرأسمال العربي في قطاع التأمين خجول وجبان، أي ان الشركات لا ترصد الموازنات اللازمة لاستقطاب الطاقات البشرية العربية الخبيرة والمتمرّسة ومنحها القدرة لتطوير ادائها.

فشل في التفاعل مع المجتمع

■ **لقد عاصرتم معظم مجالس الادارة في جمعية شركات الضمان ACAL، هل انتم راضون عن العمل الذي قامت به الجمعية في مجال رعاية مصالح شركات التأمين؟ هل من اصلاحات تقترحونها لتفعيل عمل الجمعية؟**

– لسوء الحظ أحمل في خلفيتي بعد احدى واربعين سنة ونصف السنة من عملي في التأمين فشلين، الفشل الأول هو تطوير صندوق الضمان الإجتماعي وللقطاع الخاص مسؤولية في ذلك لجهة عدم إيفائه بمستحقاته أو إعداده الدراسات اللازمة لتطوير عمل الصندوق الى جانب الظروف غير المساعدة.

أما الفشل الثاني فيتعلق بجمعية شركات الضمان، التي أخفقت في لعب الدور المطلوب منها إذ أنها تملك سيولة كافية ويمكن ان توظفها لمصلحة التأمين ولقضايا مدنية وتربوية ونوعية. لكنها لم تستطع التفاعل كما يجب مع مجتمعنا، كما لم توافق على مشروع القانون الكندي للتأمين في لبنان، ولم تعدّ رؤية مستقبلية حديثة للتأمين في لبنان، وتضغط من أجل إلزام الدولة بها.

اضاف: نتمنى ان يتغير هذا النمط في المراحل المقبلة، مع العلم ان الوزراء التسعة المتعاقبين على وزارة الاقتصاد بعد انتهاء الحرب لم يستطيعوا اجتراح المعجزات.

■ **ما هي التداعيات التي تتوقعون ان يعاني منها لبنان واسواق التأمين العربية الاخرى جراء الازمة المالية العالمية؟ كيف يمكن تخفيف انعكاساتها السلبية؟**

– لسوء الحظ، العالم العربي غير منتج ويعوّل على النفط لتكوين موازنات دوله واقتصاداتها.

وإذا لم يترفع مستوى سعر برميل النفط خلال ٢٠٠٩ لتنشيط الاقتصادات العربية، فالقطاعات بما فيها قطاعا التأمين والمصارف متجهة نحو أوضاع قد تكون مأسوية. لذا فثمة تحد أمام هذه الدول لتعزيز بقية القطاعات وفي مقدمها الزراعة والصناعة وجعلها مرتكزاً لاقتصاداتها، أسوة بالصين ودول العالم الغربي وغيرها.

لبنان صلة وصل

■ **ما هو الدور الذي تأملون ان يلعبه لبنان بعد اليوم في محيطه العربي، على المستويات الثقافي، الاقتصادي، التأميني والمصرفي على نحو خاص؟**

– يشهد العالم تغييرات جذرية تخطّت الخيال أبرزها وصول رئيس أسود وذي أصول مسلمة الى رئاسة الولايات المتحدة الأميركية، وهنا تكمن عظمة ديمقراطية هذه الدولة.

لبنان في محيطه العربي يلعب دوراً مشابهاً إذ أنه الوحيد الذي يشكل صلة الوصل بين الشرق والغرب ويضم مختلف الطوائف والمذاهب. ورغم تحمّل بيروت وزر القرارات السياسية ومشكلات العالم العربي بأكمله، لا تزال تشعّ وتتألق وتتطوّر.

فلبنان لا يملك نفطاً أو معادن أو زراعة بل يعتمد على الأدمغة البشرية وطاقات شبابه واندفاعهم للعمل، رغم كل الخلافات السياسية التي تهدف وتحبط المعنويات.

■ **هل تفكرون بممارسة اعمال التأمين بعد نهاية ولايتكم في أليانز سنا؟**

– عملت في سنا وفي قطاع التأمين بكل طموح ورغبة، ولكن أعتقد أن الوقت حان لتسليم شعلة هذه المهنة الى زملاء وكوادر أكثر شباباً وقادرة على العطاء والحفاظ على صناعة التأمين واستمرارها.

مؤمن بالطاقات الشابة

■ **نلاحظ ان سوق التأمين في لبنان قد شغر من الضامنين الأصيلين الذين لهم وزنهم في صناعة التأمين. وأصبح السوق يستعين بالأجانب في شركات عدة، فإلى أين يذهب السوق اللبناني برأيكم؟**

– هناك شباب وكوادر لبنانية ممتازة في السوق المحلي، لكن يجب ان تسعى الجهات المعنية وفي طليعتها جمعية شركات الضمان ACAL والإعلام الإقتصادي وشركات التأمين الى منحهم فرصاً لإظهار قدراتهم وخبراتهم.

ونحن مؤمنون بالطاقات الشابة الذكية وواثقون من نجاحها في هذا المضمار.

العصر الذهبي للتأمين

■ **ما هي النصيحة التي تقدمها للعاملين في قطاع التأمين؟**

– يجب ألا نترك العصر الذهبي للتأمين في لبنان والعالم العربي، دون ان نفيد منه. لذا يجب ان تستعد الشركات وتتجهز على الأصعدة كافة، خصوصاً ان التأمين قطاع معقّد وسيزداد تعقيداً مع الوقت. كذلك لا تزال حصة أقساط التأمين ومساهمتها في الدخل القومي في لبنان والدول العربية متدنية جداً، ولرفعها من الواجب تشجيع الطاقات الشابة الجديدة لخلق برامج ونشاطات حديثة، فقطاع التأمين قادر على تأمين عوائد مالية مجزية جداً أكثر من اي قطاع آخر. ■

■ ■ ■

قطاع التأمين في لبنان يزخر بطاقات بشرية هائلة ولكن الدولة غائبة كليا

■ ■ ■



فادي شماس (العربية ARABIA):

ما رأيناه حتى الآن هو الظاهر من رأس جبل الجليد وعلى الجميع ان يشدوا الاحزمة بانتظار تجاوز الازمة

شركة التأمين العربية ARABIA هي الشركة الاكثر انتشارا في الوطن العربي. وهذا الواقع يتيح لرئيسها التنفيذي فادي شماس ان يكوّن نظرة شاملة عن اوضاع التأمين في الاسواق العربية. وخلال المقابلة التي اجريناها معه لم يخفِ شماس قلقه حيال المدى الذي يمكن للازمة المالية العالمية ان تبلغه اذا لم تتمكن الحكومات المعنية في الدول الصناعية من السيطرة عليها. وفي هذا السياق قال شماس من دون مواربة ان القطاعات الاقتصادية كافة تعيش مرحلة توجب على الجميع شد الاحزمة والتعاطي مع الاحداث بوعي وحذر.

وحول اسواق اعادة التأمين قال شماس ان كبار المعيدين اصيبوا بخسائر استثمارية افقدتهم اجزاء مهمة من اصولهم. وفي مثل هذه الظروف لا نستبعد ان يعمد المعيدون الدوليون الى تصعيد شروط تعاملهم مع الشركات المسندة، الاان النتائج الفنية لكل شركة مسندة تبقى هي الاساس الذي تبنى عليه العلاقة بين الفريقين، وهي التي تحكم المفاوضات بينهما عند تجديد اتفاقات وعقود الاعادة.

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– يجمع الكثير من المحللين الإقتصاديين، المحليين والعالميين، بأن ما رأيناه حتى الآن من مفاعيل نتيجة الأزمة المالية الحالية ما هو إلاّ الجزء الظاهر للعيان من جبل الجليد، وبالتالي يصعب في هذا الوقت التكهّن بالمدى الذي سوف تذهب اليه الاوضاع الاقتصادية في العالم، وما اذا كانت الإجراءات المتخذة عالمياً سوف تنجح في السيطرة على الازمة. الا ان الدلائل تشير الى ان التردي مستمر على الأقل في المدى المنظور. وهذا القول يشكّل سرداً واقعيا لحقائق لا يمكن إخفاؤها. ولذا لا يمكن ان يقال بأنه سرد تشاؤمي اذ اننا نرى أمامنا، وأمام جميع القطاعات، مرحلة عصيبة تتطلب شد الأحزمة في كل المجالات للوصول الى شط الأمان.

اضاف: لدى صناعة التأمين بشكل عام إحتياطيات قوية مقارنةً بالصناعات المالية المشابهة، ويفترض ان توظف في استثمارات أمينة (إيداعات مصرفية) حسب قوانين التأمين والانظمة التي ترعى الإشراف والرقابة المحلية على الشركات، وفي غالب الاحيان تكون الاستثمارات مجزية.

ولكن ما يحصل هذه الأيام فاق كل التوقعات. وأملنا كبير بألا تكون اي من شركات التأمين والاعادة قد تورطت في اي نوع من انواع الاستثمارات التي تسببت بنشوب الازمة او تعرضت لخسائر.

و قال: قطاع التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جزء لا يتجزأ من مكونات الإقتصاد العالمي، ولا بد ان يتأثر بشكل أو بآخر بما يجري من انهيارات في البورصات العالمية.

■ ■ ■

لا نستبعد ان يعمد المعيدون الدوليون الى تصعيد شروطهم الا ان النتائج الفنية لكل شركة مسندة تبقى هي الاساس الذي تبنى عليه العلاقة بين الفريقين

■ ■ ■

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– لا بد من التوضيح هنا بأن العلاقة بين شركة التأمين ومعيدي التأمين تبقى محكومة بشروط اتفاقات الاعادة المعقودة معهم، وبالنتائج الفنية لكل اتفاق او عقد اعادة، وهي الاساس الذي يعتمد عليه عند التفاوض حول تجديد الاتفاقات والعقود. هذا في الظروف العادية، اما اليوم وفي ظل الخسائر التي تعرض لها كبار المعيدين جراء الازمة العالمية، والتي ادت الى تراجع رسملة كثيرين منهم، فلا نستبعد ان يلجأ بعض المعيدين الى تعديل شروط التعامل مع الشركات المسندة، الا ان النتائج الفنية التي تحققها كل شركة مسندة تبقى هي العنصر الاهم عند التفاوض بين الفريقين.

ادعو الى دعم المعيدين العرب

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– اننا نوافق على ان بعض معيدي التأمين العرب باتوا يملكون من الخبرة الفنية ما يؤهلهم لقيادة وتسعير بعض إتفاقيات الإعادة TREATY والاسنادات الاختيارية Facultative Reinsurance. وبهذه المناسبة ندعو زملاءنا في شركات التأمين العربية الى دعم المعيدين العرب بقوة.

الازمة العالمية قد يكون لها آثار سلبية على المشاريع التوسعية

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟**

– من المبكر إعطاء الرأي بخصوص إستمرار توسّع الشركات الخليجية بإتجاه الشرق الأدنى وشمال أفريقيا. وعلينا ان ننتظر نشر الميزانيات السنوية للشركات المعنية كي يمكن ابداء الرأي في مدى ما حققته تلك الشركات من نجاحات.

اضاف: وفي اي حال، فإن ازمة السيولة التي تجتاح العالم اجمع، وتراجع الطلب على الاستهلاك في سائر الاسواق، لا بد ان يكون لهما آثار سلبية على المشاريع التوسعية في العالم كافة، بما فيه الخليج العربي، ولذا لا نستبعد ان تكون هناك مراجعة لخطط التوسع في المنطقة.

ولا بد من الإشارة هنا الى ان نتائج المساهمة في تأسيس شركات جديدة لا يمكن ان تظهر قبل ثلاث ميزانيات على الأقل. لان مصاريف التأسيس يمكن ان تشكل عبئاً في السنتين الأولى والثانية ولا بد من الإنتظار مدّة أطول لتقييم هذه النتائج.

دائماً بقرب عملائنا

■ **ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟**

– نتوقع ان تشهد نتائج شركتنا في العام ٢٠٠٨ إنخفاضاً ضئيلاً في مدخول الإستثمارات، وذلك بسبب تراجع العوائد الاستثمارية في سائر المجالات. الا اننا بالمقابل نتوقع ان نحقق نتائج جيدة على المستوى الاكتتابي نتيجة لسياستنا الإكتتابية الواعية والتي تمثل جوهر عملنا.

وانهى قائلا: ان خططنا المستقبلية لا تزال مرتكزة على تقديم الخدمة الممتازة لعملائنا، وذلك بأن نكون دائماً بقربهم، نسمع لإحتياجاتهم من تغطيات وكذلك الوفاء السريع بالوعد بان نقدّم لهم الخدمة المميزة عندما يحتاجون اليها. ■



البيان ■ **هل تعتقدون انه سيكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين؟**

– ستترك الأزمة العالمية تأثيرات مباشرة وغير مباشرة على دول العالم كافة، وستظهر تداعياتها على الاسواق بوضوح في لبنان في النصفين الثاني والثالث من العام ٢٠٠٩. وبالاخص اننا بدأنا نلاحظ تراجعا ملموسا في حركتي الاستيراد والتصدير، بسبب عدم ثبات اسعار البضائع وانخفاضها المستمر.

اضاف: من المتوقع ان تنعكس الاحداث العالمية المباشرة على شركات التأمين بالذات في مجالات عديدة حيث ستتراجع اقساط التأمين ضد اخطار النقل، وسوف تظهر تداعيات اخرى ابرزها تراجع وتيرة التحويلات المالية من الخارج الى لبنان وتزايد نسبة البطالة، بما ينعكس انخفاضا لأقساط التأمين.

تشدد واضح من المعيدين

■ **هل تتوقعون ان يلجأ المعيدون الى اعتماد شروط وسياسات جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– لاحظنا تشددا واضحا في هذا الاطار، حيث ان شركات الاعادة من الفئة الاولى تفرض شروطاً عديدة، وبالاخص بعد تراجع قيم موجوداتها حيث اخذت تركز على تطبيق القواعد الاكتتابية بغرض تحقيق أرباح فنية لا سيما في مجال الاسنادات الاختيارية، حتى ان بعض شركات الاعادة تمنعت عن التعامل مع شركات التأمين المباشر التي تسببت لشركات الاعادة العالمية بخسائر ضخمة.

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– من دون شك بعض شركات الاعادة العربية تلعب دورا اساسيا في مجال صناعة التأمين في المنطقة، ولكنها لا تزال بحاجة الى بعض الوقت كي تتمكن من تعزيز خدماتها وتغطياتها لتوازي تلك التي تقدمها شركات الاعادة صاحبة التصنيفات العالية.

اقساط التأمين الصحي الى ارتفاع

■ **عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره، علما بأن وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة يؤكد ان عدد المضمونين في القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) لا يزيد عن ٧.٥ بالمئة من عدد السكان؟**

– نتوقع لنتائج التأمين الصحي في لبنان ان تسوء بعض الشيء نتيجة للقرارات التي اتخذتها بعض المستشفيات حيث رفعت تعرفاتها والغت الدرجة الاستشفائية الثالثة دون سابق انذار، ودون توافق مسبق مع شركات التأمين، وهذه التدابير لا بد ان تؤثر سلبا على شركات التأمين عامة، اما في ما يتعلق بشركتنا فإن هذا الاثر سيبقى محدودا مقارنة بفروع التأمين الاخرى.

وهنا لا بد من الاشارة الى ضرورة تدخل وزارة الصحة اللبنانية بكونها السلطة المعنية لدى المستشفيات المشار اليها لمعالجة الامر، وذلك لكونها الوزارة المعنية بصحة المواطن والمواطن المضمون بالدرجة الاستشفائية الثالثة لن ترضى المستشفيات المشار اليها بتقديم العلاج له ما لم يوافق على الاقامة بالدرجة الثانية ويتحمل الفارق من جيبه الخاص. ومن جهة اخرى ستسعى معظم شركات التأمين الى رفع اسعارها وهذا يؤدي الى تناقص المضمونين لدى القطاع الخاص ويتوجه هؤلاء بعد اليوم الى وزارة الصحة للاستشفاء على نفقتها، مما سيزيد من تكلفة فاتورة وزارة الصحة.

■ **ما هي التدابير او الحلول التي اتخذتها «اللبنانية العربية للتأمين» في هذا الاطار؟**

– استطعنا التوصل الى حل مع المستشفيات للحد من آثار هذا الموضوع السلبية على الشركة، وحوّلنا المضمونين لدينا الى مستشفيات اخرى توافق على تقديم خدمات الدرجة الثالثة، ليتمكن هؤلاء من الحصول على التغطيات المطلوبة.

٣٥٪ من محفظتنا للتأمين عبر المصارف

■ **ما هي نسبة حجم محفظتكم من خلال تعاملكم مع بنك عوده؟**

– لا نركز فقط على تقديم خدمة التأمين عبر المصارف التي تشكل نسبة ٣٥ في المئة من محفظتنا ونتائجها جيدة. اما الـ ٦٥ في المئة المتبقية من حجم محفظتنا فننتجها من خلال موظفينا والوسطاء المتعاونين معنا.

تعزيز الانتشار في الخارج

■ **هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟**

– حققنا نموا في الاقساط تجاوز ١٥ في المئة، ونموا في الارباح تعدى الـ ١٠ في المئة للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

■ **ماذا عن خططكم التوسعية المستقبلية؟**

– رفعت شركة اللبنانية العربية للتأمين رأسمالها الى ٤٢ مليون دولار بغية تعزيز انتشارها خارج لبنان. وسنتابع نشاطاتنا التوسعية برغم الاوضاع العالمية ونحن بصدد الحصول على تراخيص للعمل في دول عربية اخرى. ■

سلام حنا (اللبنانية العربية LIBANO ARABE):

رفعنا رأسمالنا المدفوع الى ٤٢ مليون دولار اميركي لتمويل خطتنا التوسعية في سوريا وغيرها من الدول العربية

سلام حنا، المدير العام لشركة اللبنانية العربية للتأمين LIBANO ARABE التابعة لمجموعة بنك عوده سرادار، تحدث الينا عن التداعيات المنتظرة للأزمة المالية العالمية بواقعية، وتوقع لها ان تطال لبنان على نحو مباشر خلال الاشهر المقبلة. وكشف حنا ان معيدي التأمين الدوليين من امثال ميونيخ ري MUNICH RE بدأوا فعلا بتصعيد شروطهم.

وحذّر سلام حنا من مغبة التدابير التي تأخذها بعض المستشفيات الجامعية والتي قضت بعدم قبول المضمونين في الدرجة الاستشفائية الثالثة، ورفع بدلات الخدمات التي تقدمها الى المرضى خلال فترة الاستشفاء. واذ دعا وزارة الصحة للتدخل لدى المستشفيات لحملها على التراجع عن تلك التدابير توقع ان يشهد عدد المضمونين لدى القطاع الخاص تراجعا لعجز المواطنين عن تحمل اقساط التأمين الصحي. وقال ان المواطن الذي يفقد ضمانته الصحية الخاصة لابد ان يلجأ الى وزارة الصحة لطلب الاستشفاء على نفقتها.

اما عن التوسع الجغرافي للبنانية العربية فقال سلام حنا انه بدأ في سوريا، و«نحن اليوم بصدد الحصول على تراخيص للعمل في دول عربية اخرى، وقد رفعت اللبنانية العربية رأسمالها المدفوع الى ٤٢ مليون دولار اميركي كي يمكن لها ان تغطي مساهمتها في الشركات العربية الشقيقة والمتفرعة عنها».

■ ■ ■

الغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة في المستشفيات يسيء الى الجميع ويلقي على كاهل وزارة الصحة أثقالا جديدة

■ ■ ■

لوسيان لطيف (اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE) :

تدخل الحكومات الخليجية يعجّل في انهاء تداعيات الازمة المالية ويعيد للدورة الاقتصادية حيويتها



لوسيان لطيف، المدير العام للشركة اللبنانية السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE غير قلق لمصير شركات التأمين والاعادة الاوروبية، ويرى ان الرقابة التي تخضع لها امكنت لها ان تخرج من الازمة من دون ان تفقد ملاءتها وان كانت قد تكبدت خسائر استثمارية جسيمة.

وحول الاوضاع في لبنان قال لطيف خلال المقابلة التي اجريناها معه ان المصارف اللبنانية لم تتأثر بالازمة العالمية، وهي مستمرة في تمويل المشاريع وتتلقى الودائع كما في الماضي، محتفظة بثقة الناس بها في الداخل والخارج. وهذا عامل ايجابي يحفظ للدورة الاقتصادية في لبنان حيويتها.

اما قطاع التأمين في لبنان فهو يواجه مشكلة وحيدة وكبيرة هي تمادي المستشفيات في رفع تعرفاتها الى مستويات ترهق شركات التأمين. ويضيف لطيف: «نظريا من السهل التغلب على هذه المشكلة برفع اقساط التأمين الصحي، الا ان اللبنانيين ليسوا قادرين على تحمل اعباء جديدة، ورفع اقساط التأمين الصحي سوف يضطرهم الى التخلي عن عقود التأمين الصحي ما يعني ان عدد المضمونين لدى قطاع التأمين الصحي الخاص في لبنان مرشح لمزيد من التراجع».

وعن المشاريع التوسعية للشركة قال لطيف ان اللبنانية السويسرية تسجل نموا مهما في المملكة العربية السعودية وسائر الدول الخليجية الاخرى. إلا ان التأمينات الهندسية قد تشهد تراجعا بالنظر للركود الذي طرأ على الحركة العقارية وادى الى تأجيل تنفيذ مشاريع اعمارية جديدة كثيرة.

تأثير غير مباشر ومحدود على لبنان

■ الى أي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين في العالم؟

– عالمياً، بخلاف الوضع في الولايات المتحدة حيث الرقابة لم تكن فعالة، لا تزال شركات التأمين والإعادة الأوروبية خاضعة للرقابة الشديدة، بمعنى أنها لم تفقد ملاءتها، رغم الخسائر الاستثمارية التي لحقت بها، ولذا، لا خوف عليها من الإفلاس والزوال، وهذا ما يخفف الوطأة على شركات التأمين المسندة المتعاملة معها.

بالمقابل فإن تجديد اتفاقيات اعادة التأمين سيكون أصعب على الشركات المباشرة، إذ بات همّ المعيدين اليوم تحقيق ارباح فنية، تعويضا عن خسائرهم في مجال الاستثمار. وفق معايير فرضتها الأزمة، أكثر من نسج علاقات مع الشركات.

أما على صعيد لبنان، فالتأثر بالأزمة سيكون غير مباشر ومحدوداً مقارنة مع غيره من الدول وذلك لعدم امتلاكه استثمارات عالية المخاطر في الخارج، الى قوة القطاع المصرفي الخاضع لأجهزة رقابة المصرف المركزي ما حافظ على اقتصاده مقارنة ببعض الدول المجاورة، وهذا ما يشجع على عودة الودائع الأجنبية الى المصارف اللبنانية.

وفي السياق نفسه، فإن قوة الجهاز المصرفي حافظت على ثقة اللبنانيين به فاستمرت عمليات التمويل والاقراض وبقيت الحركة التجارية والسياحية ناشطة، وكذلك عمليات الاستهلاك .

ومن ناحية أخرى، لم يشعر لبنان بتأثر اقتصاده جرّاء الأزمة نظراً للنمو المتواضع الذي شهده خلال سنوات ودخوله في أزمة اقتصادية قبل الأزمة العالمية الحالية ما سيحصر انعكاسات آثار الأزمة في نسب النمو من دون أي تراجع. انطلاقا من هنا، ارى ان شركات التأمين والوساطة والاعادة في لبنان سوف تحافظ على نموها السنوي المعهود حتى ولو تقلصت عمليات الاستيراد والتصدير قليلا.

تمادي المستشفيات في رفع تعرفاتها يقلّص عدد المضمونين لدى شركات التأمين الصحي

■ في رأيكم، ما هي الإنعكاسات التي ستولّدها المشكلات الناشبة بين المستشفيات والشركات على نمو التأمين الصحي في لبنان؟

– شخصياً لا ألحظ نمواً في اقساط التأمين الصحي، ولعل السبب المباشر لذلك الارتفاع المستمر لأقساط التأمين الصحي والذي يجعل فئة كبيرة من اللبنانيين غير قادرين على تجديد عقود التأمين الصحية عند استحقاقها. والسبب الذي يجعل شركات التأمين ترفع اقساطها هو تمادي المستشفيات لا سيما الجامعية منها في رفع تعرفاتها بنسب مرتفعة وغير مبررة .

وفي هذا الخصوص، أشير الى اننا كشركات تأمين كان بإمكاننا تخطي المشكلة وزيادة أسعار الأقساط، غير اننا نهتم بمصلحة المؤمن لهم الذين ستقع على كاهلهم المشكلة ولن يكونوا قادرين على تحمل الزيادات الجديدة.

هذا ولا ننكر حاجة المستشفيات الى رفع أسعار بعض الخدمات بنسب معقولة ومتواضعة، ولكن من غير الجائز أن تعمد الى فسخ العقود قبل نهاية آجالها وإدخال الشركات في أزمة مع مضمونيها.

اضاف: نأمل ان تعود الأمور الى نصابها تجنباً لإدخال التأمين الصحي في متاهات ستحد لا محالة من زخمه ونموه.

نسجل نموا مضطردا في المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي

■ هل تأثرت مشاريعكم التوسعية؟ وهل تخططون للقيام بتغييرات في سياستكم؟

– نحن ماضون في تنفيذ خطتنا التوسعية في المنطقة العربية، ففي السوق السعودي نركز أعمالنا على إلزامية التأمين الصحي وهو قطاع واعد وواسع الآفاق، ونتوقع ان يحقق لنا نتائج ممتازة في السنتين المقبلتين، حيث الخدمات الاستشفائية لا تتأثر بأي أزمة.

أما في قطر، فسيتأثر فقط حجم الأعمال المرتكز على التأمين الهندسي بالنظر لتأجيل تنفيذ بعض المشاريع التي كان مقررا تنفيذها هذا العام، وذلك بانتظار عودة الهدوء الى الاسواق المالية، إلا ان ليبانو سويس لا تعتمد فقط على مجال واحد في أعمالها هناك. اما في الامارات العربية المتحدة فلدينا محفظة كبيرة ومكونة من عقود تأمين تعود الى زبائن تربطنا بهم علاقات وطيدة وقديمة جدا والقسم الاكبر منهم لبنانيون مقيمون هناك ولديهم اعمالهم المستمرة بنجاح. بالاضافة الى عملاء ليبانو سويس الأوفياء، في سائر دول الخليج العربي، ومن هذا المنطلق نستطيع ان نطمئن الى ان أعمالنا في المنطقة العربية لن تتأثر بالازمة المالية الا بنسبة ضئيلة. مع العلم ان الحكومات الخليجية تضخ الاموال من اجل انعاش اقتصاداتها واعادة الحركة المصرفية الى طبيعتها، وهذا التحرك، يعجّل في انهاء الازمة واعادة الدورة الاقتصادية الى حيويتها السابقة.

فرصة ضاعت على المعيدين العرب

■ هل في رأيكم أصبح المعيدون العرب يملكون القدرة على القيادة في الاتفاقيات والتسعير؟

– كان بإمكان شركات الإعادة العربية ان تستفيد من الارتفاع الضخم الذي طرأ على اسعار النفط خلال السنوات الثلاث الماضية، فتكوّن لنفسها رسملة قوية وتتزود بالمهارات الفنية، بحيث يمكن لها ان تغطي جزءا مهما من الاخطار العربية، الا انها مع الاسف لم تفعل ذلك، بل اكتفت بتوزيع أنصبة الارباح على مساهميها كما في الايام العادية، وبذلك فوتت على نفسها فرصة رفع رساميلها الى المستويات المطلوبة عالميا، والتي تؤهلها لتولي دور المعيد القائد في اتفاقات الاعادة والاسنادات الاختيارية. ومع ذلك لاحظنا قيام شركات اعادة جديدة برساميل عالية نسبيا وبمشاركات اجنبية وهذا أمر مشجع ونرحّب به.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وما توقعاتكم للعام المقبل؟

– ٢٠٠٨ كان عاماً جيداً بحيث حققنا نمواً في حجم الأعمال تراوحت نسبته بين ٢٥ و٣٠ في المئة.

أما في العام المقبل فلا أتوقع نسبة النمو نفسها ، آملا ان لا تتراجع. ■

رزق الخوري (كمبرلند CUMBERLAND) :

ميزانيات العام ٢٠٠٨ لن تتضمن معجزات بالنظر للاضطرابات التي تسود الاسواق العالمية كافة



رزق الخوري الرئيس التنفيذي لشركة كمبرلند للتأمين CUMBERLAND بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه حذرا حيال التداعيات المحتملة للأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في لبنان، قائلا انه من الطبيعي ان يتأثر قطاع التأمين في لبنان سلبا بالانهيارات الحاصلة على المستوى العالمي وبتراجع الحركة الاقتصادية في اسواق العالم قاطبة. واوضح ان العوارض الجدية للازمة لم تظهر بوضوح في لبنان حتى الآن، وعلينا في مطلق الاحوال ان نتحوط لمواجهتها.

وأثنى الخوري على الخدمات التي يقدمها المعيدون العرب قائلا «لقد اصبحت لديهم قدرات مالية وفنية لا يستهان بها ونحن نرى ان التعامل معهم اصبح مجديا».

ونفى الخوري ان تكون كمبرلند CUMBERLAND قد دخلت في نزاع مع اي من المستشفيات الجامعية في لبنان موضحاً ان «المقاطعة التي يجري الحديث عنها تتعلق بعدد محدود من شركات التأمين من جهة وعدد من المستشفيات من جهة اخرى ونحن لسنا معنيين بها».

اما عن النتائج المرتقبة لسنة ٢٠٠٨ فقال الخوري انها لن تحقق معجزات لان الاوضاع التي يعيشها لبنان منذ سنوات خلفت سلبيات كثيرة على المستويات كافة.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– ان الازمة المالية العالمية الحالية اربكت بصورة جدية العجلة الاقتصادية في جميع دول العالم وان بنسب مختلفة، وذلك حسب حجم الاقتصاد لكل دولة ومدى تشابكه مع مراكز القطاعات والمؤسسات الاقتصادية المتعثرة لا سيما في الولايات المتحدة الاميركية.

ان انكماش الوضع الاقتصادي العالمي في قطاعات اقتصادية اساسية كالاستثمارات الواسعة في المجال العقاري وبشكل تعمه الفوضى دون حسيب او رقيب، بالاضافة الى انهيارات واسعة في اسعار الاسهم في الاسواق العالمية، يشكل دون شك انكماشا اقتصاديا يصعب معه التنبؤ الى اي مدى تستمر تداعياته، خاصة وان اصحاب الشأن لا يزالون في بداية المعالجة.

اما بالنسبة لمدى تأثر القطاع التأميني في لبنان بتلك التداعيات، فإنه من المؤكد مع تقلص حركة العجلة الاقتصادية لا بد ان تنعكس سلبا على قطاع التأمين وان كانت لم تظهر بعد العوارض الجدية بشكل مخيف، ولكن لا بد من اخذ الحيطة اللازمة لتجنب الانتكاسات الكبيرة.

اننا لا نتصور ابدا ان هذه الاسواق المالية المريضة ستتحول بين ليلة وضحاها الى اسواق معافاة وسليمة.

التشدد لن يكون العلاج الشافي

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟ وكيف تتعاطون مع هذا الوضع؟

– دون شك ان معيدي التأمين تكبدوا خسائر كبيرة ولو بنسب مختلفة بين شركة واخرى نتيجة استثماراتهم في الاسواق المالية العالمية التي تتخبط حاليا في ازمة مالية كبيرة.

ولكن اللجوء الى تعويض خسائرهم برفع الاسعار والتشدد في فرض شروط قاسية عند تجديد اتفاقيات اعادة التأمين TREATIES او قبول الاسنادات الاختيارية FACULTATIVES ليس بالشيء السهل التحقيق، ولن يكون هو العلاج الشافي لصعوباتهم المستجدة.

ولغاية الآن لم نشعر بهذا الامر ولكن من الممكن ومن الطبيعي ايضا ان يعمد معيدو التأمين الى شيء من الحذر في قبول محافظ تأمينية معينة، كما واضافة شروط اكثر ملاءمة للوضع الحاضر.

كمبرلند ليست في نزاع مع اي من المستشفيات الجامعية في لبنان ولسنا معنيّين بالمقاطعة

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره، علما بأن وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة يؤكد ان عدد المضمونين في القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) لا يزيد عن ٧,٥ بالمئة من عدد السكان؟

– ان موضوع «المقاطعة» كما تسمونه او سوء التفاهم في ما بين بعض شركات التأمين وبعض المستشفيات، محصور في نطاق ضيق جدا ونحن من جهتنا غير معنيين به ونتمنى ان يصل الفرقاء المعنيون بتلك المقاطعة الى توافق تحفظ معه مصلحة الجميع.

اما نسبة عدد المضمونين لدى القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) فتزيد عما ذكر اعلاه وربما تعادل ضعف ذلك الرقم.

أصبح للمعيدين العرب قدرات مالية وفنية لا يستهان بها ونحن نجد التعامل معهم مجديا

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– من الطبيعي جدا ان نصل الى هذا الاعتبار حيث يجب الا يستهان بقدرات معيدي التأمين العرب الذين يتوقون منذ فترة الى هذا التغيير، فأصبحوا قادرين على اعطاء اسعار الاسنادات الاختيارية واعداد الشروط.

لذا من المجدي التعامل مع هذه الشركات التي اصبحت تتمتع بخبرات واعدة في هذا المضمار.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– لم نتوقع تحقيق المعجزات عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨ وذلك بسبب الاوضاع الأمنية والاقتصادية والسياسية التي سادت في البلد خلال السنوات السابقة وصولا الى منتصف ٢٠٠٨، ولكن نأمل خيرا اذا ما استقرت مستقبلا اوضاعنا الأمنية والاقتصادية والسياسية. ■



ريكاردو سليمان (FIDELITY INSURANCE):
المستشفيات تستسهل التحكم بشركات التأمين

ريكاردو سليمان، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة فيدلتي FIDELITY والذي يعرف عنه تمرسه في إعداد عقود التأمين على انواعها، لاسيما في مجالات التأمين على الحياة والتأمين الصحي، بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه مرتاحا الى عدم تعرض لبنان الى خسائر مباشرة جراء الازمة المالية العالمية، الا انه تخوف من احتمال عودة اعداد كبيرة من الادمغة اللبنانية الى لبنان جراء ضياع فرص العمل التي كانت تشغلها في الخارج.

واعرب سليمان عن استيائه حيال إقدام بعض المستشفيات الجامعية الخاصة بشركات التأمين على رفع تعرفاتها، وإلغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة، وقال انهم يستسهلون التحكم بالزبون الافضل لديهم وهو شركات التأمين، بينما ترفض الهيئات الضامنة في القطاع العام (مثل وزارة الصحة وتعاونية الموظفين والضمان الاجتماعي) رفع التعرفات المتدنية والمعقودة مع الاطباء والمستشفيات منذ عشرات السنين. وقال «يبدو انه لم يبق امام المستشفيات مصدر تستدر منه الواردات سوى شركات التأمين».

وخلافا للاعتقاد السائد في اوساط التأمين، يعتقد سليمان ان تراجع الحركة الاقتصادية سوف يحمل شركات التأمين والاعادة على الاندفاع اكثر من اي وقت مضى من اجل الحفاظ على منسوب عال من الانتاج.

البيان ■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– إن تأثير الأزمة المالية العالمية هو غير مباشر في لبنان، إذ أن المصارف اللبنانية لم تتورط في مخاطر البورصات العالمية والتوظيفات في مجالات الرهونات المنزلية التي تسببت بالازمة، اما الاضرار غير المباشرة التي يرتقب حصولها فأهمها احتمال حصول هجرة معاكسة للأدمغة اي عودتها الى لبنان، بنتيجة خسارة بعض اللبنانيين لوظائفهم في المهجر أو انخفاض دخلهم فيه .

تراجع الحركة التجارية سوف يجعل شركات التأمين والاعادة تندفع اكثر من اي وقت مضى من اجل تعزيز انتاجها من الاقساط

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الاعادة، هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟

– لم نلمس بعد أي تغيير في سياسة معيدي التأمين في تعاطيهم مع شركتنا بالذات، سواء من ناحية شروط الاتفاقات أو من ناحية الأسعار. إلا أننا نتخوف من أن تؤدي الأزمة الحالية إلى هبوط في أسعار التأمين وإعادة التأمين في موازاة الهبوط الذي تشهده أسعار المنتجات الصناعية وسواها. اذ ان تراجع الحركة التجارية سوف يحمل الشركات على الاندفاع وتقديم العروض المغرية كي يمكن لها ان تحافظ على مستوى انتاجها من الاقساط.

وقد لمسنا هذا الهبوط أيضاً في مجال إعادة التأمين الاختياري الذي تتدنى أسعاره (كما بالنسبة للتأمين الهندسي مثلاً وغيره).

عدد المضمونين لدى شركات القطاع الخاص في لبنان يتجاوز ٦٠٠ الف شخص

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره، علما بأن وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة يؤكد ان عدد المضمونين في القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) لايزيد عن ٧,٥ بالمئة من عدد السكان؟

– يشهد قطاع التأمين الصحي أزمة جدية وشائكة بسبب اقدام مقدمي الخدمات الصحية في لبنان وبنوع خاص المستشفيات على رفع تعرفاتهم بنسب عالية جدا وبطريقة غير مألوفة وغير معقولة. بحيث طلبت بعض المؤسسات الاستشفائية زيادات فاقت نسبتها ٣٠ بالمئة.

اضاف: وقد يعود ذلك الى ان المستشفيات ترى في شركات التأمين مصدرا تستقي منه الواردات، فالهيئات الضامنة في القطاع العام تتأخر في تسديد الفواتير الاستشفائية والطبية سنوات عدة احيانا. اضف الى ذلك ان التعرفات المعقودة بينها وبين المستشفيات والاطباء توجب على هؤلاء ان يقدموا خدماتهم بأسعار متدنية جدا مقارنة بالاسعار التي تدفعها شركات التأمين. وبما ان القطاع العام عاجز عن رفع التعرفات المتفق عليها، فلا يبقى امام الاطباء والمستشفيات الا ان يعززوا مداخيلهم من خلال رفع التعرفات المطبقة على شركات التأمين الخاصة. وهذا امر لا يمكن ان نوافق عليه .

اضاف: إن إحدى الحلول التي تطرح نفسها في مواجهة هذه الأزمة تتجلى في استبعاد التعامل مع إحدى أو بعض المؤسسات الطبيّة الكبرى لضرورات عملية ، وهو الأمر الذي نتفاداه بشدّة لعدم جواز حصر خيار المواطن المضمون من الناحية الاستشفائية.

وقال: إن عدد المضمونين في القطاع الخاص في لبنان يفوق حالياً الـ ٦٠٠ الف مضمون .

نشجع ونثق بالمعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك أن المعيدين العرب قادرون على مشاركة شركات الاعادة العالمية في تحمل الاخطار وتوفير اتفاقات واسنادات الاعادة، ودورهم أصبح ملموساً وفعّالاً . ولكن هذا لا يعني في الوقت الحاضر أنهم قادرون على تولي دور القائد في هذا المجال ، ذلك أن الطاقة الاكتتابية CAPACITY لديهم ما زالت قاصرة عن بلوغ الحد المطلوب للأخطار الكبيرة والمكلفة من حيث التغطية التأمينية من جهة أولى . ومن جهةٍ أخرى ، إن خبرات معيدي التأمين العرب لم تنضج أو تكتمل بعد في كافة حقول التأمين كالتأمين الجوّي والبحري مثلاً وغيره من فروع التأمين. ومع ذلك، أضيف بأننا نشجع المعيدين العرب، ونثق بهم ونؤمن بأن دورهم سيتضاعف في السنوات المقبلة ليصبح ريادياً في هذه المجال .

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– نحن نتوقع حالياً زيادة إنتاجية بنسبة ٢٥٪ عند إقفال ميزانية ٢٠٠٨ . وبغضّ النظر عن أي ظروف طارئة أو استثنائية ، نتوقّع زيادة لاتقل عن العشرين بالمئة في سنة ٢٠٠٩ ، بعد ذلك نتوقع ان نحقق نموا سنويا في الإنتاج بما مقداره ١٠٪ سنوياً. ■

فاتح بكداش (آروب للتأمين AROPE - لبنان):

الغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة غير مقبول ويلقي على ذوي الدخل المتواضع أثقالاً لا قدرة لهم عليها



شركة آروب AROPE (عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM) توسعت خلال السنوات الاخيرة مشرقا ومغربا، بحيث استحقت ان يقال فيها انها اصبحت شركة اقليمية، ولم تعد شركة تأمين لبنانية وحسب. فبعد ان رسخت وجودها في سوريا أسست العام الماضي شركة تأمين شقيقة لها في مصر.

وفي الحالتين تقتدي آروب بخطى BLOM كبير المصارف اللبنانية وذي الانتشار العربي والعالمي. وبوجودها بالقرب من بلوم تقدم «آروب» خدماتها الى زبائن المصرف، من خلال ما بات يعرف بتسويق عقود التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وهي الظاهرة التي تسجل تقدما كبيرا في سائر المجتمعات لا سيما الاوروبية منها.

عملية التوسع الجغرافي للشركة يقودها المدير العام للشركة فاتح بكداش وفريق عمله انطلاقا من بيروت. وخلال المقابلة التي اجريناها معه، ابلغنا بكداش ان الشركة الشقيقة لآروب في مصر تبدأ بإصدار عقود التأمين هناك قريبا، وان مصر كبرى الدول العربية تزخر بإمكانات هائلة وتفتح آفاقا واسعة جدا امام شركات التأمين والمصارف. ولقد اصبح لشركة آروب من الخبرات المحلية والاقليمية ما يؤهلها لتحتل مكانة متقدمة بين شركات التأمين العاملة في مصر.

ورفض بكداش القرارات التي اتخذتها بعض المستشفيات في لبنان والتي تقضي بإلغاء الدرجة الثالثة وهي الدرجة المعتمدة لجرحى حوادث السيارات وطوارئ العمل كما للأجراء الأجانب، قائلا انه قرار جائر سوف يلقي بأثقاله على كاهل المواطنين ذوي المداخيل المتواضعة، ودعا جمعية شركات الضمان وغيرها من المعنيين بالامر للتحرك بغية تصويب الامور واعادتها الى مجراها الطبيعي.

وعن المعيدين العرب قال بكداش، انه سوف تكون الفرصة متاحة امامهم كي يلعبوا دورا محوريا في المستقبل بشرط ان يتابعوا تعزيز رسملتهم، وخبراتهم البشرية ويرفعوا تصنيفاتهم الى مستويات تماشي تلك التي تتمتع بها شركات الاعادة العالمية.

نقتفي خطى «بلوم» ونأخذ مكاننا الى جانبه لنقدم خدمات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE

■ في رأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان جراء الازمة المالية العالمية؟

– لبنان ليس معزولا عن العالم وسيتأثر في شكل او آخر بالازمة وان بطريقة غير مباشرة، وكون قطاع التأمين من القطاعات الحيوية فإنه سيتأثر بالحركة الاقتصادية المتوقع لها ان تتراجع مع انخفاض حركة التبادل التجاري وتقلّص تحويلات المغتربين الى ذويهم، اضافة الى فقدان الكثير من الشباب اللبناني لوظائفهم في الخارج، وما سيرافق هذه العوامل من انخفاض في قدرة المواطنين الشرائية ولجوئهم الى الاستغناء عن بعض انواع التأمين وشراء التأمينات الصحية الارخص. من جهة اخرى فإن انخفاض الفوائد المصرفية العالمية سينعكس سلبا على ايرادات شركات التأمين الاستثمارية.

تشدد ورفع اسعار

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى التشدد في الشروط ورفع الاسعار في ظل الازمة؟

– لجأ المعيدون حتما الى التشدد في الشروط كما الى رفع اسعار التغطيات، وذلك بسبب حاجتهم للتعويض عن الخسائر التي منيوا بها نتيجة تدهور اسعار استثماراتهم في البورصات ومشاركة بعضهم في ضمان التخلف عن دفع الديون العقارية. والتشدد في قبول اسنادات الاعادة يمكن ان يأتي عليهم بأرباح فنية وهو الخيار الوحيد المتاح امامهم في الظروف الحالية لتعزيز وارداتهم وتحقيق ارباح.

على ابواب ازمة اجتماعية

■ بمَ تعلقون على ما يحصل اليوم من تجاذبات بين شركات التأمين وبعض المستشفيات؟

– الوضع غير مقبول وقد يؤدي تفاقمه الى ازمة اجتماعية حادة، خصوصا مع إلغاء الدرجة الثالثة من التأمين الاستشفائي، فهذا الالغاء يحول دون توفير العلاج الى المضمونين على اساس الدرجة الثالثة، كما يحرم جرحى حوادث السيارات من العلاج على نفقة شركات التأمين وفقا لنصوص عقد التأمين الالزامي على السيارات.

تعزيز قدرات الاعادة العربية

■ في رأيكم هل اصبح المعيدون العرب قادرين على قيادة الإتفاقيات والتسعير؟

– امام المعيدين العرب اشواط للوصول الى مستوى المعيدين الكبار، لكن ثمة فرصة سوف تكون متاحة مستقبلا اذا استمر المعيدون العرب في تعزيز رساميلهم، وتصنيفاتهم وتطوير كفاياتهم التقنية والبشرية بحيث تصبح كافية لتشكل ضمانات فعلية لا تقل اهمية عن تلك التي توفرها شركات الاعادة العالمية.

■ هل تأثرت عمليات توسع «آروب» بفعل تداعيات الازمة وهل سيكون هناك اي تغيير في الخطط المرسومة؟

– لسنا في وارد تبديل او تغيير الخطط الموضوعة وسنبقى على نهجنا السابق في التطوير والتوسع والانتشار وسنبدأ بإصدار عقود التأمين في الشركة الشقيقة التي انشأناها مؤخرا في مصر.

مطمئنون الى سلامة القطاع

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وماذا تتوقعون للعام المقبل؟

– لا شك في ان العام ٢٠٠٨ كان صعبا غير اننا حققنا نتائج جيدة ومرضية ونموا في الاقساط كما في النتائج.

اما بالنسبة الى ٢٠٠٩، فمن المتوقع ان تتأثر ايراداتنا بعض الشيء بتراجع الحركة التجارية كما اوضحت آنفا، الا اننا نأمل الا تطول تداعيات الازمة، لكننا مطمئنون الى سلامة قطاع التأمين الخاضع لسلطة وصاية وزارة الاقتصاد والتجارة وهيئة الرقابة. ■



د. عماد الحاج (آ يو جي AUG):

إلغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة يلقي أعباء جديدة على شركات التأمين والمواطنين في وقت حرج

خلال المقابلة التي اجريناها معه، قوّم الدكتور عماد الحاج، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة آ يو جي AUG التداعيات المرتقبة للازمة المالية العالمية وانعكاساتها على اللبنانيين عامة، وشركات التأمين على نحو خاص، وقال ان فئة محدودة من اللبنانيين سوف تفقد شيئا من قدرتها الشرائية وتعجز عن تجديد عقود التأمين.

واخذ الدكتور الحاج على بعض المستشفيات رفضها قبول المرضى في الدرجة الاستشفائية الثالثة وهي الدرجة المنصوص عليها في عقود التأمين الالزامي للسيارات وللعمال المنزليين، قائلا ان رفع درجة الاستشفاء من الدرجة الثالثة الى درجة اعلى يحتم على شركات التأمين ان تتكبد اعباء اضافية، وهذا يعني انها سوف تضطر الى رفع اقساط التأمين.

وقال الدكتور الحاج ان شركة آ يو جي AUG لديها عقد تأمين يضمن التعويض عن الخسائر التي تلحق بحامله جراء فسخ العقود والاتفاقات بصورة طارئة وقبل اوانها.

عرضنا استعدادنا لتغطية الاضرار التي تلحق بالمؤسسات جراء الالغاء غير المبرر للعقود والاتفاقات

البيان ■ أدت الازمة المالية الى تقلص حركة الاستيراد و التصدير و انكماش في قطاع البناء و حركة البيع في الاسواق، الى أي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– لا شك بأن للازمة المالية العالمية تداعيات مباشرة على اقتصادات الكثير من الدول. لكن لحسن الحظ فإن تأثر لبنان بهذه الأزمة قد يكون أقل حدة نتيجة للسياسات المالية والنقدية المحافظة التي اعتمدتها المؤسسات المالية والتأمينية في العقدين الماضيين. الا ان التداعيات غير المباشرة والمرتبطة بالانكماش الاقتصادي المتوقع في دول الخليج وبعض الدول الافريقية والاسيوية، بالإضافة إلى تقلص السيولة المتوفرة لتمويل المشاريع المختلفة والقروض الإسكانية والائتمانية والقطاعات الاستهلاكية، كتمويل المشتريات من سيارات ومحركات وغيره مما سينعكس على القدرة الشرائية للبعض في لبنان، كما أن نقص السيولة بين أيادي البعض بالإضافة للبطالة المتوقعة وتراجع تحويلات المغتربين في أسواق الخليج، قد يكون لها بعض التأثير المحدود على قدرة المضمونين على دفع الاقساط وتجديد عقود التأمين حتى الالزامي منها فتضحي حينذاك تأميناتهم انتقائية .

اتفاقات الاعادة التي تحملها آ يو جي AUG مستمرة لثلاث سنوات

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسارتهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقيات الاعادة TREATIES او عند قبول الاسنادات الاختيارية FACULTATIVE، هل تلمسون أي تغيير في سياسة المعيدين؟

■ الحمد لله ان اتفاقات الإعادة المتعلقة بشركة Aug مستمرة ومتواصلة continuous لمدة ثلاث سنوات وهي مع معيدي تأمين كان تأثرهم محدوداً جداً بهذه الأزمة، ونتمنى ان تعود الأسواق العالمية إلى طبيعتها خلال الـ ٢٤–٣٦ شهراً المقبلة. وهنا اريد ان اذكر بأن شركة Aug كانت من اولى الشركات التي عرضت على المؤسسات اللبنانية وفي المنطقة تغطية المخاطر السياسية واخطار إلغاء العقود Contract Repudiation او contract Frustration التي تحمي المؤسسات في مثل هذه الظروف التي تمر بها الاسواق المالية.

الكلفة الصحية في لبنان توازي الكلفة في الدولة الصناعية الكبرى

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان و يمنع تطوره، علما بان وزير الصحة الدكتور محمد جواد يؤكد ان عدد المضمونين في القطاع الخاص (شركات تأمين و صناديق تعاضد) لا يزيد عن ٧,٥ بالمئة من عدد السكان؟

– لا شك بأن بعض الشركات اضطر إلى مقاطعة المستشفيات الجامعية نظراً إلى ارتفاع كلفة الفاتورة الاستشفائية في هذه المستشفيات. كما أن بعضها يرفض ان يستقبل بعد الآن المضمونين في الدرجة الثالثة، مما يعني كلفة إضافية على شركات الضمان. وهنا يجب التذكير بأن كلفة الفاتورة الاستشفائية في لبنان توازن الكلفة في الدول الصناعية الكبرى مثل بريطانيا وفرنسا والولايات المتحدة الأميركية، في حين ان بدل التأمين على الاستشفاء الصحي أو تأمين ضد حوادث السير لا يتجاوز كلفة ٢٥٪ من قيمة البدلات في هذه البلدان التي اشرت اليها آنفا.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– قد يكون صحيحاً بأن لبعض المعيدين العرب القدرة على تسعير اتفاقات الإعادة أو حتى تأدية دور القيادة فيها (Leading Underwriter)، إلا انه على هؤلاء المعيدين ان يوطدوا علاقاتهم بشركات التأمين وذلك من خلال تلبية حاجاتها الى الطاقة الاكتتابية CAPACITY وحل الحوادث Claims Settlement.

حققت AUG استقرارا في نتائجها

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ و ما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– الحمد لله أن شركة AUG قد حققت استقراراً في السنوات الماضية وهي الآن ستحوز على ISO 2009 CERTIFICATION، وستحقق أرباحا قد تصل إلى ٥٠٠ مليون ل.ل. ونتمنى أن نستمر بهذه النجاحات في السنوات الثلاث المقبلة ونحقق أرباحا قد تصل إلى المليار. ■

غسان صعب (أليغ - ALIG) :

للمستشفيات مصلحة في تقوية شركات التأمين بالذات لأنها المستهلك الأكبر لخدماتها



غسان صعب عضو مجلس الإدارة المنتدب، المدير العام لشركة المجموعة العربية اللبنانية للتأمين أليغ (ALIG) بدا حذراً حيال تداعيات الأزمة المالية العالمية وقال «لا يوجد مكان في العالم لن يتأثر بها عاجلاً أم آجلاً».

إلا أنه أضاف ان قطاع التأمين وحتى نهاية العام ٢٠٠٨ كان بخير. وشركة أليغ ALIG بالذات حققت خلال العام ٢٠٠٨ قفزة كبيرة على مستوى الانتاج حيث ارتفع حجم الأقساط المكتتبة بما يزيد عن ٥٠ في المئة.

واستبعد صعب ان تلجأ شركات الإعادة العالمية الى التشدّد في تعاطيها مع الشركات المسندة، لأنها بحاجة الى سيولة. ولفت الى ان شركات عالمية عديدة فقدت تصنيفها العالي جرّاء الخسائر التي لحقت بموجوداتها، وتخوف من احتمالات حصول افلاسات في صفوفها.

ونفى صعب ان تكون أليغ ALIG على خلاف مع أي من المستشفيات الجامعية أو غير الجامعية، إلا انه نصح المستشفيات بعدم التمادي في رفع تعرفاتها لأنها بذلك تجبر شركات التأمين على رفع أسعارها، ما يعني ان المضمونين حالياً من القطاع الخاص لن يكونوا قادرين على دفع الأقساط فيتحوّلون الى مؤسسات القطاع العام لطلب الاستشفاء، وهذا التحوّل لا يخدم مصلحة المستشفيات.

البيان ■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– الأزمة المالية العالمية بدأت في أميركا وامتدت الى أوروبا والقارات الأخرى، ولا نستطيع ان ننكر امتدادها الى الشرق الأوسط حيث ان العالم متصل ببعضه البعض ولا يوجد أي مكان في العالم لن يتأثر بالأزمة العالمية عاجلاً أم آجلاً. إلا ان لبنان لم يتأثر بالأزمة ولم يظهر أي تأثير حتى الآن على الإقتصاد اللبناني ولم يشهد قطاع التأمين بعد أي تراجع، إلا ان هناك خبراء يتوقعون ان تتغيّر الامور خلال الأسابيع المقبلة، بحيث تنخفض قيمة الأموال التي يحولها اللبنانيون العاملون في الخارج الى ذويهم. وفي قطاع النقل يلاحظ ان فتح الاعتمادات المصرفية لاستيراد وتصدير البضائع يتقلص بعض الشيء. وفي كل الأحوال نأمل ان تجد الدول المعنية الحلول من أجل اخراج الأسواق من الركود باكراً.

أضاف: أما في ما يتعلق بشركتنا فقد حققنا خلال العام ٢٠٠٨ قفزة مهمة حيث تجاوزت نسبة النمو لدينا أكثر من ٥٠٪ في الأقساط المكتتبة عما كانت عليه خلال ٢٠٠٧.

شركات الاعادة العالمية بحاجة الى السيولة

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الاعادة. هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟

– لا شك بأن معيدي التأمين خسروا الكثير من موجوداتهم جراء انخفاض قيمتها السوقية حيث تدهورت أسعار العقارات والأسهم. وتراجعت العوائد الاستثمارية على نحو دراماتيكي. وهذا ما حصل أيضاً لشركات تأمين عالمية عديدة واضطرت بعض شركات التأمين وشركات الإعادة والمصارف الى طلب دعم حكوماتها لتجنب الإفلاس. وقد أقدمت بعض الحكومات على شراء حصص من تلك الشركات بحيث عدنا في بعض الحالات الى التأميم.

أما في ما يتعلق بردّات فعل شركات الإعادة العالمية والتدابير الذي تلجأ اليها لاسترداد ولو جزء من خسائرها الاستثمارية، فإني أعتقد أنها غير قادرة على رفع الأسعار والتشديد على شركات التأمين بل على العكس فإنها بحاجة الى السيولة. هذا ولم نلمس عند تجديد اتفاقيات الإعادة أي تشدّد من المعيدين الذين نتعامل معهم، كما لم نلمس أي تغيير في طريقة تعاطيهم مع الاسنادات الاختيارية FACULTATIVE.

أضاف: من جهة أخرى لاحظنا ان بعض شركات الإعادة تراجع تصنيفها (RATING) وهذا يزيد من مخاطر الإفلاس لا سمح الله.

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره؟

– شركة ALIG تتعامل مع كل المستشفيات في لبنان الجامعية وغيرها. ولكن بعض شركات التأمين قاطعت بعض المستشفيات بسبب إقدام هذه الأخيرة على رفع تعرفاتها بنسبة تعتبرها شركات التأمين غير مبرّرة. وبرأيي هذا إجراء مؤقت سينتهي بمجرد توصل الأفرقاء المعنيين الى نسبة زيادة معقولة.

حققنا خلال ٢٠٠٨ قفزات رائعة على مستويي الإنتاج والأرباح

وأني أذكر المستشفيات بهذه المناسبة انه من مصلحتها تشجيع شركات التأمين الصحي على الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي بأسعار متهاودة، لأن رفع أسعار التأمين يؤدي الى تقلّص عدد المضمونين في القطاع الخاص. والأشخاص الذين لا يحملون عقد تأمين صحياً لا بد ان يلجأوا الى وزارة الصحة كي يحصلوا على العلاج، وليس من مصلحة المستشفيات ان تعالج الناس على حساب وزارة الصحة أو الضمان الإجتماعي أو غيرها من مؤسسات القطاع العام، بسبب تدني التعرفات المعتمدة من القطاع العام مقارنة بتلك التي تطبقها المستشفيات في تعاملها مع شركات التأمين. ولهذا أقول للمستشفيات عليكم ان تسهّلوا أمور شركات التأمين ولا تجبروها على رفع أسعارها الى حد يجعل المضمونين لديها غير قادرين على الاستمرار بدفع أقساط التأمين الصحي.

شركات التأمين العربية بحاجة الى خدمات شركات الإعادة العالمية ولا يمكن لها ان تتجاوزها

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– هناك بعض المعيدين العرب القادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها ولكنهم قلة ولا يتعدون أصابع اليد الواحدة. أنا لا أوافق على ان جميع شركات التأمين العربية تستطيع الاعتماد بالكامل على المعيدين العرب، ونحن بحاجة الى شركات الإعادة العالمية.

أضاف: ومع ذلك أرى أنه يمكننا بنسبة أكبر الاعتماد على الشركات العربية بالإسنادات الاختيارية FACULTATIVE مع الجزم بأننا لا نستطيع العمل بدون الأسواق العالمية حتى في الإسنادات الاختيارية.

٥٧٪ زيادة في الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– توقعات ALIG لسنة ٢٠٠٨ كما هي في الميزانية حتى نهاية شهر تشرين الثاني:

– الأقساط زيادة ٥٧٪ عن المدة نفسها من ٢٠٠٧.

– الارباح التقنية: $١,٢٥١,٠٠٠ حتى تشرين الثاني ٢٠٠٨/١٢/٣٠

– أرباح المساهمين: زيادة ٣٢٪ عن الـ ٢٠٠٧.

ان ALIG بصدد إعداد دراسة لتوقعات السنوات الثلاث المقبلة، وستكون هذه الدراسة جاهزة في النصف الأول من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩. ■

JOHN BARRETT (UFA) : HISTORY WILL ALWAYS REPEAT ITSELF



UFA IS ON TARGET AND HAS ACHIEVED 25% GROWTH IN 2008

John Barrett, General Manager of UNION FRANCO ARABE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES (UFA) has been associated with insurance business in the region long enough to understand the environment and evaluate the situation on its true merits.

In the course of our interview, Mr Barret attributed the ongoing financial crisis to those same causes that were behind a similar crisis that happened almost 300 years ago, namely greed, speculation and innovation...

*** Do you think that the financial crisis will be brought under control soon, and what impact will it ultimately have on the insurance industry?**

Every crisis is driven by greed, innovation and speculation. History is full of them. This time it revolves around " subprime ". The first great stock market crash occurred in 1720 with the South Sea Bubble. One year before it happened Daniel Defoe wrote about the manipulation and sham reports that were used to push up stock prices " tis a compleat system of knavery; that "tis a trade founded in fraud, born of deceit, and nourished by trick". Little has changed in almost 300 years except that the "numbers are now astronomical and the game has spread all over the world.

Blackie Sherrode once correctly summarized it all " if you bet on a horse that's gambling. If you bet you can make three Spades that's entertainment. If you bet cotton will go up three points, that's business. See the difference? "

Of course this crisis will pass as all previous financial crises have passed i.e. after a period of stagnation and consolidation. Obviously the impact in the insurance sector will be on the shareholders of those Insurers who deserted their core values of achieving underwriting returns to plunge headlong into speculation into stocks / property – however they should balance the losses they now have against the massive returns they made over the past couple of years.

*** Would you expect any premium collection problems to arise from the shortage of liquidity in the world markets as a whole and in the Mena region in particular?**

- The market the most likely to be affected by this is in Dubai. Commissions and acceptances on local Co-insurance will be restricted as this has been a loophole enabling Mega risks to be reinsured with the likes of Munich Re via the " back-door ". It's amazing that top Reinsurers have turned a blind eye to it for so many years as it's happened in other markets around the world before e.g. Spain – as I said in 1 above history will always repeat itself.

ARAB REINSURERS NEVER TOOK A LEADING POSITION, THEY WILL CONTINUE TO BE FOLLOWERS AND IN REALITY BROKERS

*** Can we safely state that credit export and default insurance have vanished and are not likely to return to the markets soon ?**

- Whilst they may consider themselves capable, and in some respects they are, they have never taken this initiative in the more than 30 years I've been associated with the Middle East. They will therefore continue to be followers and in reality Brokers. They will speculate in fields they do not really know or have control over– such as investments – but never in their own field i.e. reinsurance.

*** Away from the financial facet what are the other major problems that will be facing Insurers, reinsurers and brokers in the world?**

- This is a logical expansion – particularly for those Insurers who are owned by Banks as they are given a ready made client base to start with. Concerning the others who are 'whales' in their own particular fish ponds expansion is more problematical – where do they go to achieve growth ? Into neighbouring areas where they will confront the local ' whales ' as well ! The only ones who will logically succeed in the long term are those who will bring in local influential shareholders or purchase a local Company. Starting from scratch is not a viable alternative.

*** Will credit or other Reinsurance terms change in the new year as a result of the ongoing turmoil?**

- We are on target to achieve a 25% growth in 2008. Our Group has been strongly represented in the regional (Arab) markets since 1976 and we continue to build on our own direct presence, rather than entering into new partnerships or strategic alliances. ■

جان حليس (أدير ADIR - مجموعة بنك بيبلوس)

إلغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة ودرجة الضمان في بعض المستشفيات يرتب أعباء جديدة لم تتحوط شركات التأمين لمواجهتها



جان حليس المدير العام لشركة أدير ADIR التابعة لمجموعة بنك بيبلوس BYBLOS نقل عن صحيفة عالمية قولها ان لبنان محصن ضد الاضطرابات ويغري المستثمرين.
وقال حليس ان اللبنانيين العاملين في الخارج، وفئات واسعة من المتمولين الأجانب يأتمنون مصارف لبنان على ودائعهم. وهذه الحقيقة ساعدت الوطن الصغير على تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية حتى الآن، إلا انه من الممكن ان تكون لها انعكاسات غير مباشرة على الإقتصاد اللبناني ان استمرت طويلاً.
وقال حليس ان شركات الإعادة العالمية سوف تسعى بكل الوسائل المتاحة لرفع مستوى أرباحها الإكتتابية بحيث يمكن لها ان تسترد بذلك ولو بعضاً من خسائرها الاستثمارية، وقال ان المعيدين العرب رفعوا فعلاً مستوى قدراتهم المالية والاحترافية، إلا ان طاقاتهم الاكتتابية ما تزال دون الحجم الذي يجعلهم قادرين على ممارسة دور المعيد القائد، والاستعانة بالمعيدين الدوليين أمر لا مفر منه. وأشار الى ان المستشفيات في لبنان عمدت الى إلغاء الدرجة الثالثة ودرجة الضمان ورفعتهما الى الدرجة الاستشفائية الثانية. وهذا الامر يرتب أعباء لم تتحوط لها شركات التأمين ولذا يتعين على الفريقين ان يتوصلا الى اتفاق يرعى مصالح المضمونين ويتيح لهم ان يستمروا في التعاقد مع شركات التأمين الخاص وأن يحصلوا على التقديمات الصحية بمستوى لائق.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– لقد أشادت الصحف العالمية وخاصة النيويورك تايمز في عددها المؤرخ في ٢٠٠٨/١٠/٢٩ بلبنان، حيث عنونت «مسلّحاً ضد الاضطرابات، لبنان يغري المستثمرين». وفي الواقع فإن لبنان لم يتأثر بالحدّة ذاتها التي تأثرت بها الكثير من الدول المتقدمة والنامية، بل ان حركة الإستيراد والتصدير بقيت تقريباً على حالها بفعل تواجد الأموال اللازمة وتهافت اللبنانيين في الخارج كما والمستثمرين في الدول العربية الى إيداع أموالهم في المصارف اللبنانية لما عرف عنها من ثبات وحسن إدارة.

وكالعادة، فإن قطاع التأمين يتبع حركة السوق، فلم يتأثر لجهة أقساط التأمين بشكل ملحوظ. حتى العقود الإستثمارية التي تراجعت لفترة وجيزة عند بداية الأزمة عاودت نشاطها بشكل عادي بفعل زيادة الثقة بواقع عدم تأثر لبنان في ما جرى.

إلا أن بعض مفاعيل الأزمة يمكن ان تظهر لاحقاً لأن تأثر المعيدين والشركات العالمية الفاعلة سوف يلقي بثقله على الكثير من العوامل المؤثرة في الأعمال مما ينعكس انخفاضاً في الربحية.

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الاعادة. هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟

– ان الخسائر الجسيمة التي تكبدها معيدو التأمين في الأزمة المالية الأخيرة جعلتهم يتحوّلون مجدداً الى الدورة المتشددة (HARD CYCLE) لتعويض خسائرهم بكل ما يعنيه ذلك من زيادة في التكلفة لدى شركات التأمين. وقد علمنا من بعضهم بأنهم ينوون إلغاء عدد لا يستهان به من اتفاقياتهم في الشرق الأوسط والإبقاء على من يقبل بشروطهم فقط. أما الإسنادات الإختيارية فقد بدأ التشدّد بها منذ العام ٢٠٠١ ولا يزال حتى هذه الساعة.

أما في ما يعنينا نحن في شركة أدير ADIR فقد أتممنا تجديد اتفاقياتنا منذ شهر تشرين الثاني وبشروط ممتازة بسبب ربحيتنا المستمرة وثقة المعيدين فينا.

أجبرت شركات التأمين على مقاطعة بعض المستشفيات

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره؟

– لقد أجبرت شركات التأمين على مقاطعة بعض المستشفيات بسبب الزيادات الخيالية التي فرضتها هذه المستشفيات بصورة مفاجئة، وبعد أن قام البعض منها بالتكتل لفرض أمر واقع جديد كإلغاء الدرجة الثالثة ودرجة الضمان وإلزام المضمونين والشركات الضامنة بالتالي على تحمّل أعباء لم يكن أحد قد احتاط لها.

إن بعض هذه الزيادات في التعرفة يصل حتى حدود ٣٠٪ لا بل ٥٠٪ في بعض الحالات وإلغاء درجة الضمان والدرجة الثالثة وإبدالها بالدرجة الثانية يمثل أيضاً زيادة مماثلة يتوجب دفعها حالاً، بينما لا تستطيع شركات التأمين زيادة اقساطها في الوقت عينه. وإذا أخذنا بعين الإعتبار الضائقة المالية والحد الأقصى للقدرة على زيادة الأسعار، نجد كم ان الوضع صعب وكم ان استمراره يمكن ان يؤدي الى أقصى الضرر لدى بعض الشركات مما حدا بها الى اتخاذ هذا الموقف.

إن هذا التجاذب بين المستشفيات وشركات التأمين لا بد ان ينتهي باتفاقية تضمن حقوق الطرفين، كوننا نجد ان بعض الزيادة في تعرفة المستشفيات مقبولة والتوافق عليها يمكن لقطاع التأمين الصحي ان يحافظ على استمراريته وتطوره، ويسمح في الوقت للمضمونين في القطاع الخاص ان يستمروا بالحصول على تغطية طبيّة توفّر لهم معاملة حسنة ومعالجة طبية محترفة دون الحاجة للقلق على المصير.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك ان المعيدين العرب لديهم كافة القدرات على تسعير اتفاقات الإعادة أو في إعداد شروط الإسنادات الإختيارية، يساعدهم في ذلك وجود كادرات مؤهلة وانخفاض التكلفة العامة في المصاريف نسبة الى المعيدين العالميين، إلا أن هذه الشركات لا تملك القدرة على احتواء كامل حدود التغطيات القصوى المطلوبة لدى كافة شركات التأمين في المنطقة، فيتوّجب بالتالي عندها الرجوع الى شركات الإعادة الكبرى ممّا يعيدنا الى نقطة الصفر والى الدوران في الحلقة المفرغة عينها.

حركة إصدار عقود التأمين الادخارية عادت الى سابق عهدها

زيادة ٣٠٪ في الاقساط والارباح الى ٤ ملايين دولار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– نحن نتوقع زيادة في أقساط أدير تصل حتى ٣٠٪ هذه السنة، كما نتوقع أرباحاً تتراوح ما بين ٣,٦ و٤ ملايين دولار أميركي. أما في الأعوام الثلاث المقبلة فنتوقع زيادة الأقساط بنسبة ٤٠٪ للعام ٢٠٠٩ ثم ٣٠٪ للأعوام ٢٠١٠ و٢٠١١.■



جوزف خوام (سيكوريتي SECURITE):

نجحت SECURITE في تقديم خدمات الكترونية فريدة للوسطاء

المستشفيات صدت أبوابها بوجه غير المقتدرين ماليا

الرئيس التنفيذي لشركة سيكوريتي اسورانس SECURITE ASSURANCE جوزف خوام عبّر خلال المقابلة التي اجريناها معه، عن استيائه حيال القرارات التي اتخذتها بعض المستشفيات، وقال ان هذه المستشفيات قررت وقف قبول المرضى في الدرجة الاستشفائية الثالثة، وبذلك اقفلت ابوابها امام اللبنانيين غير المقتدرين ماليا، واوضح ان نسبة كبيرة من المتعاقدين مع شركات التأمين وصناديق التعاضد يحملون عقود تأمين صحي تضمن حصولهم على العلاج في الدرجة الاستشفائية الثالثة، فهل يجوز لهذه المستشفيات ان تحجب على هؤلاء حقهم في الاستشفاء لديها؟

ومن جهة اخرى، فإن المستشفيات عمدت الى رفع تعرفاتها للدرجتين الثانية والاولى فجأة وبنسبة مرهقة، وهذه التعرفات ادت الى قيام خلاف ومقاطعة بين بعض شركات التأمين من جهة وعدد من المستشفيات من جهة أخرى.وقال خوام من المؤسف ان تترك الشركات اعضاء الجمعية تواجه خلافاتها مع المستشفيات منفردة وليس من خلال موقف موحّد.

وحول تطور اعمال الشركة قال خوام ان سيكوريتي نجحت في ابتكار خدمات وحلول الكترونية متقدمة للوسطاء وامكن لها ان تنمّي محفظتها على الرغم من الركود الذي يشكو منه الجميع. واضاف لقد اصابت البرامج الالكترونية التي اعددناها من النجاح ما جعل شركات تأمين عربية كبيرة تستعين بنا وتطلب تزويدها بها.

■ الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بالازمة المالية العالمية؟

– لم تؤثر الأزمة العالمية مباشرة على قطاع التأمين في لبنان، لأن معظم الشركات في لبنان لا تستثمر في الخارج إذ تستخدم ٨٠ في المئة من إيراداتها لتسديد مصاريفها ومطالباتها. كما أن قسط التأمين في السوق المحلي لا يوفر احتياطات نقدية ضخمة للشركات كي تستثمرها في الأسواق، وهذا الواقع ساهم في إبعاد القطاع عن تأثيرات الأزمة المالية.

اضاف: ونحن في الواقع حققنا هذا العام نموا مهما في إجمالي الأقساط المكتتبة. فقد حققت شركتنا في ٢٠٠٨ زيادة في التأمينات البحرية توازي ثلاثة أضعاف العام الماضي، لا سيّما بعد إطلاقنا برنامجاً متطوراً جداً في مجال التأمين على البضائع المشحونة حيث بات بإمكان المؤسسات التي نعمل معها ان تحصل على عقد التأمين عبر الإنترنت.

وهذا البرنامج يدل على مدى تطورنا تكنولوجياً ومن مميزاته توفير الوقت وزيادة ثقة العملاء بنا.

ثقة شركات الإعادة بسيكوريتي

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟ وكيف تتعاطون مع هذا الوضع؟

– جددنا ٧٠ في المئة من اتفاقياتنا في بداية شهر تموز (يوليو) أي قبل انفجار الأزمة المالية. ومع الموعدين الآخرين لتجديد اتفاقيات إعادة التأمين في أيلول (سبتمبر) وكانون الأول (ديسمبر)، لن نلحظ أي تغيير من قبل المعيدين العالميين الذين نتعامل معهم، بل على العكس شهدنا ليونة أكبر في الشروط.

فشركة سيكوريتي تسجل نتائج مميزة وتولي اهتماماً شديداً بالحلول الألكترونية والمعلوماتية، وبعد ان اثبتنا تفوقنا في هذا الميدان، بتنا نصدر برامجنا الالكترونية الى شركات التأمين الاخرى، ومن بينها شركات تأمين عربية ذات رساميل ضخمة. وهذه العوامل مجتمعة تساهم في كسب ثقة شركات الإعادة العالمية.

نحبذ التعامل مع المعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– أصبح بعض المعيدين العرب قادرين فعلا على أخذ المبادرة والمشاركة بفاعلية أكثر في الإتفاقيات. وبإمكان شركات الإعادة العربية المليئة والتي نجحت في تخطي الازمة، ان تحسّن علاقاتها مع شركات التأمين العربية المباشرة.

اضاف: من جهتنا نحبّذ التعامل مع معيدين عرب من باب الانتماء العربي، ولسهولة التعامل معهم ثقافياً ومهنياً، إضافة الى شفافية التعامل معهم وحرصهم على تلبية حاجاتنا والوقوف عند متطلباتنا.

جمعية شركات الضمان لم تتحرك لمواجهة المستشفيات بموقف موحّد

تضخم الفاتورة الصحية

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية ما تعليقكم؟

– هناك سببان مختلفان أديا الى وقف التعامل بين شركات التأمين من جهة والمستشفيات من جهة اخرى. السبب الاول هو ان بعض المستشفيات عمدت الى رفع تعرفاتها فجأة الى مستويات عالية جدا ولا يمكن لشركات التأمين ان تتحملها ما لم ترفع هي ايضا اقساط التأمين الصحي، واضطرت الشركات عندها الى وقف الاستعانة بخدمات هذه المستشفيات. اما السبب الثاني فهو ان بعض المستشفيات ايضا قررت وبصورة فجائية عدم استقبال المؤمن لهم من الدرجة الاستشفائية الثالثة. وقد اجرينا محادثات ومفاوضات مع المستشفيات المعنية لايجاد حلول لهذه المشكلات، الا اننا لم نصل الى نتيجة رغم استمرارنا بالمحاولة سبعة اشهر. وهذا ما اضطرنا الى إعلام المضمونين إما باللجوء الى مستشفيات أخرى أو رفع درجة الضمان والتأمين أقله الى الدرجة الثانية. علما بأن اعدادا كبيرة من الناس لا سيما المضمونون لدى صناديق التعاضد يحملون بطاقات صحية تضمن لهم العلاج في الدرجة الاستشفائية الثالثة.

وقال خوام: اضف الى ذلك ان عقود التأمين الالزامي على السيارات، وعلى العمال المنزليين الأجانب، تشترط ان يجري معالجة الجرحى والعمال في حال تعرضهم لأي طارئ في الدرجة الاستشفائية الثالثة. وبإقفالها الباب امام هؤلاء، تكون المستشفيات قد حصرت خدماتها بالدرجة الاولى والثانية المرتفعتي الثمن. وهل يجوز اخلاقيا للمستشفيات ان تلغي الدرجة الثالثة؟ اي تمنع على البسطاء من الناس الحصول على العلاج لديها؟

كما اتصلنا بجمعية شركات التأمين في لبنان (ACAL) التي وعدت بتنظيم اجتماع للبحث في هذه المسألة، ويؤسفني هنا ان اقول ان كل شركة تركت لتحل مشكلتها بنفسها، مع ان المطلوب مواجهة الامر بموقف موحّد .

الإعلام الى جانبنا

■ هل استفادت شركات التأمين من هذه المشكلة بعد اضطرار العملاء الى رفع تأمينهم الى الدرجة الثانية أو الأولى؟

– ليس بمقدور اللبنانيين عامة ان يتحملوا اية اعباء اضافية في هذه الظروف الصعبة، ورفع الدرجة الاستشفائية من الثالثة الى الثانية او الاولى يوجب على المضمون ان يدفع فارقا مهما في القسط، وهذا الامر قد أثر على علاقتنا مع المؤمن لهم لكن وسائل الإعلام ساهمت في تسليط الضوء على موقف بعض المستشفيات، موضحة ان شركات التأمين ليست المسؤولة عن التداعيات.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟

– أحرزنا تقدماً على مستوى الأقساط التي زادت نسبتها ١٠ في المئة. لكن الأهم هو الربحية وليس حجم الأقساط وقد سجلنا ارتفاعاً في الإنتاج في فروع تأمينات الشحن والسيارات والاستشفاء والحريق وغيرها، ما سمح برفع رأسمال الشركة الى ١٠ ملايين دولار.■



فؤاد صوايا (فجر الخليج FAJR AL GULF):

شركات الاعادة العالمية عدلت سياساتها الاكتتابية فعلا

المدير العام التنفيذي لشركة فجر الخليج للتأمين FAJR AL GULF فؤاد صوايا قال خلال المقابلة التي اجريناها معه ان شركات الاعادة العالمية بدأت فعلا في اعتماد سياسات تهدف الى زيادة وارداتها وتحقيق ارباح في مجال الاكتتاب الفني، وقد لمست فجر الخليج هذا الواقع من خلال اتصالاتها بالمعيدين الدوليين سواء لتجديد اتفاقات الاعادة او لإسناد اخطار جديدة اختيارية.

وقال صوايا ان المشكلات التي تواجهها المستشفيات في لبنان لا تُحل على حساب شركات التأمين وحسب، بل هناك افرقاء آخرون يستهلكون خدماتها وعلى المستشفيات ان تجد حلولا للمشكلات بمشاركة الجميع بما في ذلك الهيئات الضامنة في القطاع العام وصناديق التعاضد الخ.

وقال صوايا ان المصارف وشركات التأمين في لبنان لم تكن متورطة بالقروض المنزلية وليس لها استثمارات تذكر في الاسواق العالمية، ولذلك لم تتأثر بالازمة العالمية. الا انه تخوف من احتمالات تراجع حركة الاستيراد والتصدير بفعل الركود الذي يسود الاسواق الاوروبية، متوقعاً ان تشهد اقساط التأمين البحري تراجعا خلال هذه السنة جراء ذلك.

نذكر ان شركة فجر الخليج هي احدى الشركات التابعة لشركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE التي تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين في الكويت، ولها انتشار واسع في العالم العربي حيث اسست شركات تابعة وشركات شقيقة عديدة، ويتولى خالد الحسن منصب الرئيس التنفيذي فيها.

في ما يأتي وقائع الحوار:

لا يجوز للمستشفيات ان تحل مشكلتها على حساب قطاع التأمين منفردا بل عليها ان تشرك القطاع العام وصناديق التعاضد في ايجاد الحل

البيان ■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– من الطبيعي أن يتأثر التأمين في لبنان ولو بشكل جزئي جراء تداعيات الازمة المالية العالمية كون نظام لبنان الإقتصادي حراً مرتبطاً بالاقتصادات العالمية وتنشط فيه حركة الاستيراد والتصدير. اضف الى ذلك ان اعدادا كبيرة من الادمغة والايدي العاملة اللبنانية تعمل في الخارج وهذه العوامل تجعل تأثر اقتصادنا بما يجري في الخارج امرا محتوما، الا ان نسبة تأثرنا بما يجري في الخارج تبقى محدودة لأن مصارف لبنان ليست متورطة بأزمة الرهونات المنزلية وليس لها استثمارات كبيرة في الخارج، وقطاع التأمين في لبنان كما قطاع المصارف غير مرتبط بالازمة العالمية، الا انه من المحتمل ان تتقلص عمليات استيراد البضائع وتصديرها من والى لبنان بالنظر للركود الذي يسود الاسواق الاوروبية، وهذا ينعكس سلبا على اقساط التأمين البحري.

المعيدون اكثر تشدداً

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الاعادة. هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟

– بالفعل يحاول معيدو التأمين أن يستعيدوا خسائرهم وأن يؤمنوا واردات كافية لتغطية إنفاقهم الاداري، وتأمين ارباح من خلال عمليات الاكتتاب الفني، بعد ان تعثرت الاستثمارات ولم يعد من المجدي ان يلجأوا الى الاسواق الاستثمارية المالية.

ولاحظنا مؤخرا انه تم اعتماد سياسة اكتتابية أشد وأسعار تأمينية أعلى إن كان عند تجديد الاتفاقيات أو عند قبول الإسنادات الاختيارية.

مطلوب حل متكامل لمشكلة التأمين الصحي

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره؟

– ان شركات التأمين حلقة أساسية في القطاع الصحي في لبنان لكن يجب أن لا تكون الوحيدة في المعادلة، واذا ارادت المستشفيات ان تجد حلولا لمشكلاتها فعليها ان تعتمد تدابير وتعقد اتفاقات جديدة وتطبق تعرفات يتفق عليها مع سائر الافرقاء المعنيين بالتأمين الصحي وليس مع شركات التأمين وحسب . فأي حل لمشكلة التأمين الصحي في لبنان يجب أن يكون متكاملا وأن يتناول أيضا صناديق التعاضد، وزارة الصحة، الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي وغيرها من القطاعات التي تتعاطى الشأن الصحي.

حققنا خلال ٢٠٠٨ نموا في الأقساط بنسبة ٩ بالمئة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– زادت المحفظة التأمينية لشركة فجر الخليج بنسبة ٩٪ خلال عام ٢٠٠٨. وهذا الرقم يعتبر جيدا اذا اخذنا بالاعتبار السياسة التي نتبعها في مجال الاكتتاب حيث نتجنب المضاربات العشوائية ونتعامل مع الاخطار بطريقة علمية. ■

أنطوني الفضل (نورث NORTH):

الأزمة المالية العالمية سوف تقلّص قدرة اللبنانيين العاملين في الخارج على تحويل الأموال الى الوطن



الشيخ انطوني الفضل، نائب رئيس شركة نورث اشورنس NORTH ASSURANCE يرى ان الخلافات الجارية بين المستشفيات من جهة وبعض شركات التأمين من جهة اخرى، لا تحل بمقاطعة تلك الشركات للمستشفيات بل بالحوار ومشاركة جميع الافرقاء المعنيين بالتأمين الصحي، في درس القدرات المالية للمجتمع اللبناني وايجاد حلول لكيفية تقديم الخدمات الصحية الفضلى لهذا المجتمع، بالاسعار الانسب. وقال ان الخسائر التي لحقت بشركات الاعادة العالمية قد تضطرها الى تصعيد الشروط ورفع الاسعار، بل ان بعضها قد يلجأ الى وقف التعامل مع بعض شركات التأمين في لبنان.

اما في شركة نورث NORTH فليس لدينا مشكلة على هذا الصعيد، بالنظر الى العلاقة المتينة التي تربطنا الى شركات الاعادة العالمية التي نتعامل معها منذ عشرات السنين. وقال ان بعض شركات الاعادة العربية حققت تقدماً كبيراً وحصلت على تصنيفات رفيعة، اما قدرتها على تولي دور المعيد القائد فتعود الى ما يتوافر لها من مهارات، علما بأن بعض شركات الاعادة العربية اخذ يستعين بخبراء الاعادة الذين سبق ان عملوا لدى كبريات الشركات العالمية وهذا امر جيد ومشجّع.

وقال الفضل ان نورثNORTH نفذت مشاريع استثمارية ناجحة ومهمة، وانها تتطلع الى مستقبل مزدهر. وتوقع لقطاع التأمين في لبنان ان يتجاوز الازمة المالية العالمية، بما لديه من قدرة على مواجهة الصعوبات.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– إن الأزمة المالية العالمية سوف تؤثر على مداخيل اللبنانيين العاملين في الخارج وتحد من حجم التحويلات المالية التي درجوا على ارسالها إلى بلدهم الأم، مما سوف يؤدي إلى تراجع الحركة الإقتصادية.

أما على صعيد التأمين المباشر فتباطؤ الحركة الإقتصادية ينعكس سلبا على حركة بيع عقود تأمين جديدة أو تجديد البعض منها، كما يؤدي الى خفض النمو العام في سائر المجالات الاقتصادية.

■ خسر معيدو التأمين نسبة مهمة من موجوداتهم بسبب تدهور اوضاع الاسواق المالية في العالم. ويقال انهم يحاولون اليوم ان يستعيدوا خسائرهم من خلال رفع الاسعار وتشديد الشروط عند تجديد اتفاقات الاعادة، هل تلمسون اي تغيير في سياسة المعيدين؟

– إن الأزمة المالية التي حصلت في هذا العام والتي أثرت على معظم القطاعات في العالم قد أثرت أيضا على معيدي التأمين العالميين، حيث اصيبوا بخسائر هائلة بفعل تراجع إستثماراتهم في الأسواق المالية.

ونتيجة لذلك فقد يضطرون إلى زيادة أسعارهم أو إلغاء بعض العقود واتفاقات الاعادة الموقعة منهم مع بعض الشركات اللبنانية. أما نحن، فلم نتأثر بذلك بسبب العلاقة القوية والمتينة التي تربطنا مع معيدي التأمين لدينا.

الحوار هو الحل الانسب

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الاينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره؟

علاقاتنا بشركات الإعادة الدولية تعود الى عشرات السنين ولا تتأثر بالأزمة الحالية

– إن التأمين الصحي هو من أهم التأمينات التي يسعى إليها الأفراد، فالمجتمع اللبناني بحاجة ماسة إلى إعطائه أفضل الخدمات إن من المستشفيات أو من شركات التأمين، وبالتالي على هذه الشركات أن تعمل مجتمعة لتحقيق ذلك. اضاف: لقد عمدت بعض المستشفيات مؤخرا الى زيادة أسعارها مما سبّب بعض المشكلات مع شركات التأمين التي تسعى إلى إعطاء أفضل الأسعار إلى المضمونين المتعاقدين معها. وفي رأينا ان حل المشكلة الجارية بين بعض شركات التأمين وبعض المستشفيات يكمن في الحوار والمشاركة في ما بين سائر المعنيين بالتأمين الصحي، وليس المقاطعة التي تنعكس سلباً على الجميع.

اضاف: لا يمكن التوصل الى الحل المطلوب الا اذا اخذ جميع المعنيين بعين الإعتبار الإمكانيات التي لدى المجتمع للحصول على أفضل الخدمات الصحية، والعمل على تأمين هذه الخدمات بأفضل الأسعار الممكنة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– حققت الأسواق العربية تقدما كبيرا في مختلف المجالات بما فيها شركات معيدي التأمين التي أصبحت تنافس بخدماتها الشركات العالمية وهي تقدم حالياً تغطيات لعدد كبير من الشركات. أما بالنسبة لقوة هذه الشركات فيمكن الاستطلاع عليها من خلال شركات التصنيف العالمية التي تحدد لكل شركة من شركات معيدي التأمين تصنيفها السنوي، وإن هذا التصنيف هو الذي يبيّن ما إذا كانت هذه الشركات قادرة على أن تتولى أدواراً قيادية. ويلفتنا هنا ان بعض شركات الإعادة العربية ذات التصنيف الائتماني القوي عمدت إلى استقطاب أهم المهارات البشرية من الشركات العالمية للعمل معها مما يعطيها دفعا قويا بالمنافسة.

نتوقع المزيد من الازدهار

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– كانت سنة ٢٠٠٨ حافلة بأمور جديدة لشركة نورث أشورنس ش.م.ل. فقد قمنا بمشاريع عديدة أدت إلى نتائج ناجحة ومهمة. وإننا نتوقع المزيد من الازدهار في السنوات المقبلة كما نتوقع الإزدهار لكامل القطاع التأميني في لبنان.

أضاف: وبالرغم من المشكلات المالية التي أصابت عدداً مهما من القطاعات في العالم، يمكن في نظرنا لقطاع التأمين ان يواجهها، بل وحتى ان يستفيد منها لزيادة التأمينات المقدمة وخصوصا ان الافراد والمؤسسات اصبحوا بحاجة ماسة إليها الآن. ففي لبنان أثبت القطاع التأميني أهميته في مواجهة الأزمة، ونحن نأمل أن لا يتأثر لبنان بها وأن لا تتأثر جميع قطاعاته. ■

ايلي طربيه (الاعتماد اللبناني للتأمين CLA):

الخسائر الاستثمارية طالت جميع شركات التأمين والاعادة العالمية



المدير العام المساعد في شركة الاعتماد اللبناني للتأمين CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCE (CLA) ايلي طربيه قال خلال المقابلة التي اجريناها معه ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يأتي على الشركة بحوالى ٧٠ بالمئة من اقساطها السنوية.

وقال ان شركة الاعتماد اللبناني للتأمين عضو في مجموعة بنك الاعتماد اللبناني وهذا الاخير بصدد التوسع خارجيا بدءا من البحرين. وهذا الامر يشجعنا على ان نكون الى جانب فروع المصرف والشركات التابعة له حيثما وجدت.

وقال طربيه انه يتمنى لو ان المعيدين العرب قد اصبحوا قادرين على قيادة اتفاقات الاعادة، الا ان الواقع يبين انهم يحتاجون الى مزيد من الوقت والامكانات كي يمكن لهم ان يقوموا بدور القائد.

اما المعيدون الدوليون فقد تعرضوا جميعا لخسائر استثمارية في اسواق العالم وهم اعلنوا ذلك، ولا بد ان يحاولوا تعويض ولو جزء من تلك الخسائر، عبر تعزيز ارباحهم الاكتتابية.

لا مشكلة مع المعيدين

■ في رأيكم ما مدى تأثر قطاع التأمين بالازمة المالية العالمية؟

– تأثير الازمة المالية طاول جميع المستثمرين في البورصات العالمية ومن بينهم شركات التأمين والاعادة العالمية، وهذا امر طبيعي لان شركات التأمين والاعادة تعتبر من اهم المستثمرين في اسواق المال العالمية، وفي الدول الصناعية خصوصا. والمعيدون الدوليون اعلنوا ذلك وكشفوا عن خسائر فادحة لحقت باستثماراتهم في العالم. ومن المرجح ان يحاولوا تعويض تلك الخسائر من خلال تعزيز ارباحهم الفنية.

اما في ما يتعلق بنا في شركة الاعتماد اللبناني للتأمين فالامر مختلف، لاننا لا نوظف اموالنا في الخارج ويصح هذا القول على معظم شركات التأمين اللبنانية. ولذلك فإني من موقعي لا اتوقع تأثر صناعة التأمين في لبنان بقوة بهذه الازمة، التي ستنحصر تداعياتها في تعديل طفيف بالاسعار وشروط تجديد الاتفاقات.

المعيدون يقدرون خبراتنا

■ هل لمستم اي تعديل في موقف معيدي التأمين الدوليين والعرب عند تجديد اتفاقات وعقود الاعادة؟

– في ما خص CLA فإننا لم نلمس فارقا في التعامل مع شركات الاعادة التي نتعاون معها منذ ١٥ عاما، وهي تقدر خبراتنا الفنية في مجال دراسة المخاطر، ومطلعة على نتائجنا الايجابية.

تجمع عربي لاعادة التأمين

■ هل تعتقدون انه اصبح باستطاعة المعيدين العرب القيادة في الاتفاقات والتسعير؟

– طبعا نحن نتعامل مع شركات اعادة عربية ونتمنى لها ان تكون قادرة على قيادة الاتفاقات. لكن الواقع مغاير ويتطلب مرحلة طويلة كي تكتسب شركات الاعادة العربية الامكانيات اللازمة للتسعير وتحديد الشروط، وهذا ما استبعد حصوله على الاقل في المدى القريب.

٧٠ في المئة من اعمالنا تأتي من خلال التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE

نتوسع مع بنك الاعتماد اللبناني

■ هل لديكم توجه للتوسع خارج لبنان؟

– شركتنا كما هو معروف، تابعة لمجموعة بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS وهذه الاخيرة تملك توجهات للتوسع خارج السوق اللبناني نحو البحرين وقريبا في بعض الدول الافريقية.

وهذا التوسع يمكن ان يشجع على ان نكون الى جانب الفروع والشركات الشقيقة للبنك حيثما وجدت.

التأمين عبر المصارف

■ ماذا يمثل التأمين عبر المصارف من نسبة حجم اعمالكم؟

– تشمل خدمات التأمين عبر المصارف قروض السيارات والقروض الاستهلاكية والشخصية والاسكانية وتشكل ٧٠ في المئة من حجم اعمالنا ومن المحفظة.

العمل لتشكيل قطاع متين ومحصن

■ ما المشكلات التي يواجهها قطاع التأمين في لبنان، وما المطلوب من الهيئات المعنية؟

– ما نطلبه هو تعاون اكبر بين شركات التأمين، حيث ان بعض الشركات لا تتقيد بالمطلوب منها خصوصا لجهة التأمين الالزامي، ما يؤثر سلبا على الثقة بقطاع التأمين وسمعته.

من جهتنا نتقيّد بالتعليمات والشروط الاساسية في شكل كلي، ونتمنى لو ان لكل شركة هيئة لادارة محفظتها الطبية. واخيرا اتمنى على شركات التأمين ان تجمع كل قواها وتتحد في ما بينها لتشكيل قطاع متين ومحصّن. ■

عبدالله درويش (الأمان للتأمين التكافلي - لبنان - ATI):

«الأمان» انهت الملفات العالقة ورفعت انتاجها بنسبة ٣٠ بالمئة

عبدالله درويش المدير العام لشركة الأمان للتأمين التكافلي (ATI) قال ان قطاع التأمين في لبنان جزء من كل، وان ما يصيب القطاعات الاقتصادية في لبنان، سوف يصيبه بالتأكيد. الا ان تداعيات الازمة العالمية على الاقتصاد اللبناني تبدو حتى الآن محدودة نوعا، وسوف يمكن لنا وللبنانيين ان نتجاوزها اذا أحسنّا التصرف وتعاونا في ما بيننا حيالها.

وقال درويش انه وبعد ان اخذ يعنى بتقديم المشورة الادارية لشركة «الأمان» امكن لهذه الاخيرة ان تتخلص من الكثير من الملفات العالقة لديها كما نجحت في رفع حجم محفظتها بنسبة ٣٠ بالمئة.



■ ادت الازمة المالية العالمية الى تقلّص حركة الاستيراد والتصدير وانكماش في قطاع البناء وحركة البيع في الاسواق، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين في لبنان بهذا الواقع؟

– حتى الآن لم تتأثر نتائج شركة الأمان للتأمين التكافلي ش.م.ل. مباشرة بالأزمة المالية العالمية. إلا أنه لا يمكننا القول بأن قطاع التأمين في لبنان هو في منأى عن تلك الأزمة، إذ أن الإقتصاد اللبناني ذو حلقات مترابطة ومتكاملة وقطاع التأمين هو إحدى هذه الحلقات والمطلوب هو تكافل وتضامن جميع شركات التأمين من أجل درء الأخطار والآثار السلبية لهذه الأزمة عن هذا القطاع، كي تمر في حدّها الأدنى من الخسائر.

اضاف: في كل الاحوال يمكن القول ان تأثير الازمة العالمية سوف يكون ضعيفا بالنسبة الى قطاع التأمين في لبنان وتداعياتها محدودة إذا صحّت توقعاتنا.

■ عمدت بعض شركات التأمين الى مقاطعة بعض المستشفيات الجامعية. الا ينعكس هذا الامر سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان ويمنع تطوره؟

– ان مقاطعة شركات التأمين لبعض المستشفيات الجامعية جاءت نتيجة لرفع تلك المستشفيات أسعارها، الأمر الذي برأينا لن ينعكس سلبا على مسيرة التأمين الصحي في لبنان، لأن هذه المقاطعة جاءت من جانب عدد كبير من شركات التأمين وليست بقرار فردي من شركة واحدة.

المعيدون العرب قادرون على تسعير إتفاقات الإعادة

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نعم بكل تأكيد نشاطر المعيدين العرب رأيهم بأنهم قد اصبحوا قادرين على تسعير إتفاقات الإعادة وتولّي دور القائد فيها وكذلك في إعداد شروط وأسعار الإسنادات الإختيارية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– مع إنتهاء العام ٢٠٠٨ نستطيع القول بأننا قد حققنا زيادة في الأقساط الإجمالية المكتتبة بنسبة ٣٠٪ مقارنة مع العام الفائت. أما بالنسبة إلى السنوات الثلاث المقبلة فإننا لا نستطيع التكهن بما سنحققه من أقساط لاسيما وأن الأزمة المالية العالمية قد هزّت عمالقة إعادة التأمين في العالم. ■



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
223, Syngrou Ave.
17121 Nea Smyrni, Athens, Greece
Tel : (302) 210 957 15 95
Fax: (302) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

د. عبد الرحمن الطيب طه (مدير عام المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار والصادرات (ICIEC) :

نتوقع للأموال العربية المستثمرة في الخارج أن تعود وتساهم في بناء أوطانها



المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC) مؤسسة دولية عضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية تعنى بتوفير الحماية للمصدرين والمستثمرين في الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي من المخاطر السياسية والتجارية ذات الصلة بعمليات تصدير السلع وتنفيذ المشاريع الاستثمارية، وتشمل تلك المخاطر على سبيل المثال لا الحصر المصادرة والتأميم والحروب والاضطرابات السياسية وإفلاس أو تخلف المشترين عن السداد لعدة أسباب.

وخلال هذا العام حصلت ICIEC على التصنيف الإئتماني بدرجة Aa3 من وكالة Moody's مما يضعها في مصاف كبريات الشركات العالمية المتخصصة في مجال التأمين على المخاطر السياسية والتجارية.

وبالنظر إلى الظروف التي يمر بها الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن من تراجع في الاستهلاك وتعثر في سداد المستحقات، تتضح أهمية الدور الذي تلعبه المؤسسة على المستويين الإقليمي والدولي، على مستوى تشجيع التجارة وتسهيل تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات في الأقطار الإسلامية.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه، تطرق الدكتور عبد الرحمن طه إلى تداعيات الأزمة العالمية، وأثرها على الاقتصادات العربية. كذلك شرح د. طه الأسلوب الذي تعتمده المؤسسة في تعاطيها مع أسواق ومؤسسات إعادة التأمين العالمية. وقال إن المؤسسة تسجل نموا مستداما وبنسب عالية داعيا المصدرين والمستثمرين في الدول الأعضاء للإستفادة من الخدمات التي تقدمها المؤسسة.

البيان ■ **كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على أعمال المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات؟**

– أدّت الأزمة المالية العالمية الى حدوث كساد اقتصادي في معظم دول العالم، والى تضرّر القطاعات الإقتصادية كافة. أما بالنسبة إلى المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC) والتي توفّر الضمان لصادرات الدول الأعضاء إلى أنحاء العالم، فمن المتوقع ان تتأثر أعمالها نسبياً في اسواق أميركا وأوروبا الغربية، إلاّ أنه لحسن الحظ أن نسبة العمليات المؤمن عليها في تلك الدول تشكل نسبة بسيطة من إجمالي محفظة عمليات المؤسسة. هذا إلى جانب توقعات بتراجع في نشاط المؤسسة في بعض الدول العربية الناشئة خصوصاً التي تعتمد على تمويلات مصرفية دولية.

على صعيد آخر، نتوقع على المدى المتوسط ان تعود بعض الإستثمارات العربية الكبيرة إلى المنطقة بحثا عن الأمان بعد أن كانت توظّف في الخارج في مجالات عالية المخاطر، وهنا يأتي دور مؤسستنا في تقديم التأمينات على المخاطر القطرية التي عادة يتخوّف منها المستثمرون.

عموماً، نحن متفائلون بقدرة الأسواق العربية على تخطي هذه الأزمة ويرجع ذلك بالأساس لعدم اندماجها العميق في الإقتصاد العالمي، إلاّ أنّه من الطبيعي أن تتأثر اقتصادات الدول المصدرة للنفط نتيجة الانخفاض في الأسعار، كما أنّه من المتوقع أن تتأثر الدول المصدرة للمنتجات الأخرى نتيجة لانخفاض الطلب في أميركا وأوروبا جرّاء الكساد في اقتصاداتها.

■ **هل اتخذتم إجراءات جديدة في عمليات الاكتتاب في المخاطر؟**

– إنطلاقاً من مهمة المؤسسة المنوطة بها في تشجيع التجارة في الدول الأعضاء ودعم المصدرين كذلك المستثمرين للاستثمار فيها، فإن المؤسسة لم تطبق أي إجراءات جديدة في ما يتعلق بالتأمين على المخاطر القطرية للدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية، بل إنها تقوم بالتأمين على عمليات في بعض الدول الأعضاء التي ترفض أو تتردد بعض شركات ضمان الصادرات العالمية في قبول تغطية مخاطرها.

أما في ما يتعلق بالتأمين على مخاطر عدم السداد المرتبط بائتمان الصادرات إلى السوق العالمية، فقد قامت المؤسسة باتخاذ إجراءات وذلك بزيادة التدقيق في عمليات الاكتتاب المتصلة بالموافقة على حدود الائتمان للمشترين في هذه الأسواق.

تشدّد من المعيدين

■ **هل تتعاونون مع شركات إعادة عالمية؟ وهل واجهتم صعوبات في تجديد الإتفاقيات؟**

– تعيد المؤسسة الإسلامية تأمين ٥٠ في المئة من محفظتها في الأسواق العالمية، ورغم أنّ المؤسسة تقدّم خدمات التأمين بالتوافق مع الشريعة الإسلامية، فإنّها بحكم الضرورة تتعامل مع شركات إعادة تأمين غير إسلامية، وفي هذا الصدد تتعاون ICIEC مع عدد من أهم شركات الإعادة في مجال تأمين الصادرات هي Re -Attradius، (Llyods)، (Euler Herms)، (Coface). هذا إلى جانب تعاملنا في مجال تأمين المشاريع على المدى المتوسط وتأمين الإستثمار ضد المخاطر السياسية مع الوكالة الدولية لضمان الإستثمار التابعة للبنك الدولي "MIGA".

وفي الآونة الأخيرة، لاحظنا تشدداً في شروط تجديد اتفاقيات من قبل هؤلاء المعيدين، خصوصاً في التأمين على الصادرات، فقد خفضت بعض هذه الشركات من حدود الائتمان التي أصدرتها من قبل على العملاء، بل ألغتها في بعض الأحوال، ولكن نعتقد أن ذلك قد تم للأسف بطريقة عشوائية تخوفاً من الوضع الاقتصادي السائد في ظل الأزمة المالية العالمية.

ورغم كل هذه المصاعب، فإن المؤسسة تراقب الوضع بصورة جيدة وتضع مصلحة عملائها نصب أعينها بدون أن تقصر في معايير إدارة المخاطر التي تتبعها.

١,٤ مليار دولار حجم الأعمال

■ **ما هي توقعاتكم للنتائج لعام ٢٠٠٨؟**

– نتوقع لحجم الأعمال المؤمن عليها بنهاية العام، ألاّ تقل عمّا حققناه في العام السابق والبالغ ١,٤٦٧ مليار دولار أميركي، مع الأخذ في الاعتبار ما يمر به الاقتصاد العالمي من ركود وتباطؤ في حركة الصادرات والاستثمار الأجنبي.

فالمؤسسة – بحمد الله – تنمو عملياتها بمعدلات جيدة، ويعود ذلك لنجاحها في دخول أسواق جديدة وجهودها في التعريف بتأمين إئتمان الصادرات وتأمين الاستثمار في الدول الأعضاء وأهميته في تشجيع الصادرات وجذب الاستثمارات الأجنبية. هذا إلى جانب حصول المؤسسة على تصنيف Aa3 من وكالة التصنيف الإئتماني Moody's، وهو دليل على سلامة الوضع المالي في المؤسسة ومكانتها بين كبريات وكالات ضمان الصادرات في العالم، الشيء الذي يجعلها محل ثقة البنوك والمستثمرين، والمصدرين في كافة الدول.

■ **كلمة أخيرة؟**

– يسعدنا أن نتوجّه بالتحية إلى لبنان حكومة وشعبا، إذ تأتي زيارتنا له بحكم أنه عضو في المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات، كما أننا نولي هذا البلد اهتماماً خاصاً في هذه الظروف التي يمر بها. ■

سامر كنج (بروج للتأمين التعاوني - اللؤلؤة سابقا - السعودية):

حصلنا على الموافقة بترخيص شركة بروج للتأمين التعاوني من قبل مؤسسة النقد



شركة «بروج للتأمين التعاوني» هو الاسم الجديد الذي اختارته شركة اللؤلؤة السعودية عضو مجموعة شركة الخليج GULF الكويتية. وشركة اللؤلؤة كانت قد بدأت العمل في المملكة العربية السعودية قبل ثلاثين عاماً تقريباً من البحرين.

وبعد صدور نظام التأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية حصلت الشركة على الترخيص القانوني باسم شركة البروج للتأمين التعاوني، وسوف يصار في وقت قريب الى تحويل محفظة اللؤلؤة الى الشركة الجديدة، بعد استئذان مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ووفقا للأحكام التي ترعى شراء المحافظ التأمينية السابقة.

سامر كنج المدير العام للشركة تحدث الينا عن الاوضاع التي استجدت في المملكة في مرحلة ما بعد منع وسطاء التأمين غير المرخص لهم بالعمل من المزاولة، وقال كنج ان شركات الوساطة التي استوفت الشروط القانونية اخذت تزاول اعمالها بمقدار اكبر من المسؤولية وهذا امر مريح، الا ان عددها ما يزال اقل من ان يكون كافيا ليلبي حاجات المجتمع السعودي، المنتشر على مساحات ومدن واسعة. وقال كنج ان «بروج» تقدمت الى المجلس الوطني للضمان الصحي التعاوني بطلب الترخيص لها بمزاولة التأمين الصحي، وهي تتطلع للبدء في إصدار عقود التأمين الصحي في وقت قريب.

واثنى كنج على الخبرات والرسملة التي باتت تملكها شركات الاعادة العربية الا انه اضاف انها لم ترتفع بعد الى مستوى يماشي ذلك الذي تتمتع به شركات الاعادة العالمية.

واوضح ان التعامل مع شركات الاعادة العالمية يبقى من الضرورات التي توجبها مقتضيات الحصول على تصنيف جيد من الوكالات الدولية، لان هذه الشركات تأخذ في الاعتبار نوعية الضمانات التي تحملها شركة التأمين عند تقييمها لها.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

التعاقد مع شركات الاعادة العالمية يبقى من مقتضيات الحصول على تصنيف رفيع

تأثر جزئي

■ هل تتوقعون ان تتجاوز الاسواق المحلية والاقليمية الصعوبات الناجمة عن الازمة المالية العالمية في وقت قريب؟ وما هي في نظركم انعكاساتها على صناعة التأمين في المنطقة؟

– نتوقع ان تتجاوز شركات التأمين السعودية الازمة العالمية، لكن بعض الشركات العاملة في السوق قد تتأثر جزئيا اذ تعتبر بمثابة فروع لمؤسسات عالمية تعاني من الأزمة.

وقد تتضرر الشركات العربية جزئيا اذا كان لها استثمارات في البورصات العالمية او الصناديق والشركات المتورطة في الأزمة. أما نحن وغيرنا من شركات التأمين السعودية الحديثة العهد، فليست لنا ارتباطات بالازمة ورساميلنا واموالنا الخاصة في منأى عن تداعياتها، مع العلم أن استثمارات الشركات الجديدة خاضعة لضوابط مؤسسة النقد المتحفظة.

■ هل يمكن القول ان التعامل مع شركات التأمين وشركات الإعادة والوساطة غير المرخص لها بالعمل في المملكة قد توقف نهائيا؟ وهل لمستم تغييرا في الاوضاع السائدة في السوق بعد ان اصبح النظام الجديد نافذا بالكامل وما هو؟

– أصدرت مؤسسة النقد تعليماتها إلى جميع شركات التأمين العاملة في السوق بعدم التعامل إلا مع شركات المهن الحرة، ومنها وسطاء التأمين، التي تمت الموافقة على الترخيص لها من قبل المؤسسة. وبالفعل فقد اتخذت «ساما» موقفا صارما من شركات التأمين المتعاملة مع وكلاء غير مرخص لهم. وعموما، نرى ان عدد شركات الوساطة المرخص لها غير كاف لسد حاجات قطاع التأمين السعودي.

أما بالنسبة للأوضاع السائدة في سوق التأمين السعودي فهي في تحسن مستمر بسبب تسوية أوضاع جميع الجهات العاملة في هذا السوق، واكتسابها وضعا قانونيا سليما وبسبب نمو السوق المستمر وارتقاء مستوى ادارة أعمال التأمين ليقترب تدريجيا من ذلك السائد في البلدان الغربية المتطورة، وبسبب اندفاع مؤسسة النقد المستمر للإرتقاء بمستوى الأنظمة والمعايير والحوكمة وادارة المخاطر وثقافة العاملين في هذا القطاع.

اشتداد حدة المنافسة

■ في رأيكم، هل شهد السوق السعودي تحسنا بعد الخطوات التي اتخذتها «ساما»؟

– إن الخطوات التي اتخذتها ساما انطلقت من مبدأ حماية السوق والمستهلكين سواءً كانوا شركات أم أفراد. من المنطقي والطبيعي أن تقوم ساما بالتأكد من أن الجهات التي تعمل كجهة حرة لديها المعلومات والخبرات والشفافية في التعامل لأنه من ضمن واجباتها ومسؤولياتها تقديم النصائح والمشورة والمعلومات للمستهلكين في السوق السعودي. واذا كان الإرتقاء بمستوى سوق التأمين السعودي هو المطلوب فمن الضروري التأكد من أن العاملين فيه يتحلون بهذه الصفات.

■ يوجب النظام الجديد على الشركات السعودية ان تحتفظ بحد أدنى نسبته ٣٠ بالمئة من الاقساط لحسابها وان تسند نسبة مماثلة لشركات التأمين والاعادة المحلية قبل ان تسند الاخطار الى الخارج، هل تتوقعون ان تواجه الشركات اي صعوبة في الاحتفاظ بهذا الحد الادنى من الاقساط؟

–في نهاية المطاف فإن على ادارات هذه الشركات الوفاء بما وعدت به أعضاءها المؤسسين وخطط العمل من حيث العوائد على استثمارتهم. فاذا كانت هذه الوعود متحفظة بما يخص نسب العوائد سهلت مهمات الإدارات التنفيذية لهذه الشركات. وكما هو معلوم فإن نسب الإحتفاظ بالمخاطر ونوعية هذه المخاطر مرتبطة ارتباطا مباشراً بحجم رأس المال وهذه النسب عادة تعكس آراء وتوجهات ومدى تحمل المؤسسين لمستوى المخاطر التي تقوم الشركة باكتتابها. والتحفظ دائما سياسة حكيمة خاصة في ظل الأوضاع الحالية.

■ بدأت بعض شركات التأمين بإصدار عقود تضمن الاخطاء المهنية PROFESSIONAL LIABILITY لاسيما الخطأ الطبي MALPRACTICE، هل تعتبرون ان العقود الجاري تداولها كافية لتغطي المسؤوليات الناجمة عن الأخطاء المهنية؟

– يحتاج السوق السعودي الى هذا النوع من التأمين الا انه يجب ان يسبق انخراط شركات التأمين في هذا النوع من التأمين التطبيق الفعلي لمبادئ الحوكمة والمحاسبة من قبل الهيئات الرقابية في سائر القطاعات والمهن الحرة، إضافة إلى قيام المحاكم المختصة بالنظر في أمور المسؤولية التقصيرية في شتى القطاعات وتحديدها، وتأسيس اللجان والخبرات

المختصة بشتى أنواع المجالات التي قد تغطيها عقود تأمين الأخطاء المهنية. والخلاصة، يجب أن تستقر الأحكام وتتماشى مع بعضها البعض في هذا النوع من التأمين لتتمكن شركات التأمين من تقييم المخاطر المراد التأمين عليها وتسعيرها بالشكل المناسب.

ضرر المنافسة

■ يسجل التأمين الصحي في المملكة نموا متسارعاً وهو يخضع لرقابة مجلس الضمان الصحي، من حيث شروط عقد التأمين الالزامي الصحي هل ترى أن التأمين الصحي في المملكة ينمو بطريقة سليمة؟ وهل يوجد لديكم أي تحفظ حيال نموذج العقد الالزامي الذي جرى اعتماده؟

– إن التأمين الصحي ينمو بشكل قوي وقد ابتدأ مؤخراً تطبيقه على المواطنين السعوديين والمجموعات الصغيرة. ولكن المنافسة بدأت بالإشتعال وهناك عدد من الشركات التي أغرتها السيولة وسهولة الحصول على عملاء جدد بعد أن أصبح هذا التأمين الزامياً، فقامت بزيادة محافظها بشكل فجائي واكتشفت لاحقاً أن الأقساط التي استوفتها لم تكن كافية. وفي الوقت ذاته لم تكن هذه الشركات جاهزة ادارياً للتعامل مع الأعداد الكبيرة من المطالبات الناتجة عن هذه الأقساط مما أثر على سمعتها وعلى سمعة شركات التأمين العاملة في السوق وعلى قطاع التأمين. إن الإحصائيات الإكتوارية الضرورية لتستطيع شركات التأمين تسعير منتجاتها

تأمين الاخطاء المهنية يفترض تطبيق مبادئ الحوكمة في سائر القطاعات

بشكل ملائم لم تكن موجودة في السوق إلا في عدد قليل من الشركات، لذلك فإن الحذر مطلوب في المراحل الأولى دائما.

■ هل تسعون إلى ممارسة التأمينات الصحية في السعودية؟

– تقدمنا بطلب الى مجلس الضمان الصحي التعاوني و«ساما» لممارسة التأمين الطبي. وسنعتمد سياسة حذرة ومحافظة، وسنحصر تقديم خدمات هذا الفرع إلى عملاء الشركة ومؤسسيها في المرحلة الاولى، بغية التحضّر والجهوزية التامة قبل التوسع في السوق.

نتعاطى مختلف فروع التأمين

■ هل حصلتم على الرخصة النهائية من «ساما»؟

– صدر مرسوم ملكي بتأسيس شركة بروج للتأمين التعاوني وهي شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين التي لا نزال نعتمد اسمها في السوق السعودي حاليا.

وركزنا في الفترة الاخيرة على استكمال الاجراءات وبناء قاعدة جيدة لتسهيل انطلاق «بروج» في السوق لاحقا، وسنقدم انواع التأمينات كافة مثل البحري، السيارات، الطبي، الهندسي وتأمينات الحياة في مراحل لاحقة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون لشركتكم ان تبلغها نهاية هذا العام؟ وهل تتطلعون الى مزيد من التوسع داخل المملكة وخارجها ؟

– من المتوقع ان نسجل نمواً بنسبة ١٢٪ عام ٢٠٠٨، وستصل قيمة الاقساط الى ٤٣ مليون ريال سعودي. كما نتوقع زيادة ارباحنا بنسبة ٢٥٪ عن عام ٢٠٠٧.

منتجات تأمين جديدة

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

–إننا الآن بصدد تقييم المحفظة التأمينية لشركة اللؤلؤة والتي ستنقل إلى «بروج للتأمين التعاوني» بعد موافقة مؤسسة النقد والمؤسسين، الى جانب طرح نسبة ٤٠٪ من اسهم الشركة في السوق لاستكمال رأس المال، وسنسعى الى الحصول على موافقة «ساما» على منتجات التأمين التي تنوي شركة بروج بيعها في السوق السعودي.

ونعمل في السعودية عبر ثلاثة فروع في جدة، الرياض والخبر، وسنفتتح ما يقارب ١٠ فروع قبل نهاية عام ٢٠٠٩. ■



JAWED QURESHI: (GULF COOPERATION INSURANCE CO.LTD (GCI) -SAUDI ARABIA)

Financial Crisis are not unsual in their historic context

Premium Collection would be a major problem in recessionary periods



For Mr Jawed Qureshi, Gen Mgr of Gulf Cooperation Insurance Co., the ongoing world financial crisis is not a phenomenon and can be understood in its historic perspectives. Mr Qureshi believes that no matter how importat, such crisis are bound to take end.

With respect to the fallouts of the crisis on the insurance industry, Qureshi expects premium collection problems are likely to be the major issue that insurers will face as a direct result of the shortage of liquidity .

Below an account of our interview with the general manager of the Gulf Cooperation Insurance Co. Ltd (GCI) in Saudi Arabia.

■ Do you think that the financial crisis will be brought under control soon and what impact will it ultimately have on the insurance industry?

All crisis are bound to over. And this crisis will also end after completing its natural cycle, however not very shortly. The history of Capitalism reveals that crisis and economical meltdowns have always been haunting it spectrum. At least two mediocre shakeups in every 15 years and one major crisis in every 25 years are fairly average in this system.

So this is not a new phenomenon and can be very much understood in its historic perspectives.

■ Would you expect any premium collection problems to arise form the shortage of liquidity in the world markets as a whole and in the MENA region particular ?

- Even though MENA Region has not yet affected to the extent of liquidity crunch nevertheless there is a much visible anxiety prevailing. Outstanding premiums and timely collections were never less important issues even in normal economical conditions. Therefore, during recessionary periods premium collection would surely turn out to be a serious problem.

■ Can we safely state that credit export and default insurance have vanished and are not likely to return to markets soon?

- The market for these classes of insurance was not very lucrative even before this ongoing financial crisis. To find an optimum security for default and credit export insurance has always been a tough task. For that reason we don't see a promising future for these lines of insurance.

■ Away from the financial facet what are the other major problems that will be facing insurers, reinsurers and brokers in the world?

- Increased regulatory intervention, price competition, compulsions to produce more underwriting profit and limited prospects for investment profits will be major problems of insurers, reinsurers and brokers in the world.

Besides that due to various political reasons there is a widespread mistrust and uncertainty that would spawn more crafts for insurance frauds and deceptions.

■ Will credit or other Reinsurance terms change in the new year as a result of the ongoing turmoil ?

- Definitely! The reason is quite obvious. Now the emphasis is on producing more underwriting profit. This ongoing turmoil is making more and more unfeasible to keep the premium outstanding(Credit) for longer period. The same pressures will be for reinsurers as well.

■ How do you evaluate the changes which are taking place in the MENA market namely Syria, Iraq and Libya? Is your company looking for expansion in the region? Where and what are the lines of business you are mostly interested in?

- These three countries are not politically suitable for doing business. We do have programs for geographical expansions in MENA Region, but Syria, Iraq and Libya can not be considered in present circumstances. ■



باسم عوده (الدرع العربي ARABIAN SHIELD):

شمولية العقد النموذجي للتأمين الصحي الالزامي نقطة تسجل لمصلحة مجلس الضمان الصحي التعاوني

أثنى بسام عوده، المدير العام لشركة الدرع العربي للتأمين التعاوني السعودية ARABIAN SHIELD على الجدية التي تبديها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA في سعيها لتنظيم صناعة التأمين في المملكة، معربا عن يقينه بأنها سوف تضع حدا للمخالفات الجارية في السوق. كما عبّر عن تقديره الخاص للنظرة الانسانية التي ابداها مجلس الضمان الصحي التعاوني حيال المضمونين حيث وسع نطاق عقد التأمين الالزامي الصحي واعطاه شمولية غير معهودة، وقال ان هذا يشكل نقطة لمصلحة المجلس المذكور وليس ضده، وانه يمكن لشركة التأمين ان تستوفي من المضمون القسط الذي تراه مناسبا لتغطية تلك التقديمات طالما انه اعطي لشركة التأمين ان تسعر منتجاتها بحرية.

البيان ■ هل تتوقعون أن تتجاوز الأسواق المحلية والاقليمية الصعوبات الناجمة عن الأزمة المالية العالمية في وقت قريب ؟

– آثار الأزمة المالية العالمية لم تتضح بشكل كامل حتى الآن وبعض الخبراء يتوقعون أن يظهر المزيد من المعلومات بعد نشر الشركات نتائجها للربع الرابع من عام ٢٠٠٨. ومن الواضح أن هناك تأثيراً سلبياً بشكل عام من ناحيتين، فالناحية الأولى وهي استثمارات شركات التأمين وهذه تأثرت بشكل ملموس بالأزمة المالية، والناحية الأخرى هي برامج إعادة التأمين والتي ستعاني منها العديد من الشركات المحلية والاقليمية، بسبب تشدد بعض معيدي التأمين في رفع الأسعار محاولة منهم لتعويض الخسائر التي تسببت بها الأزمة المالية.

ولا ننسى أن هناك العديد من المشاريع الكبيرة في المنطقة قد تتوقف أو تتأجل بسبب نقص السيولة أو المصاعب المالية مما يؤثر بالنتيجة على حجم الطلب على التأمين.

يضاف الى ذلك ضعف القدرة الشرائية بشكل عام مما سيؤثر دون أدنى شك في معدلات النمو في سوق التأمين في نهاية المطاف. ولا نستبعد أن تزداد المطالبات الاحتيالية التي ربما يلجأ إليها بعض ضعاف النفوس لقبض اموال من شركات التأمين واستنزافها بشكل غير مشروع. وهذا النوع من الاحتيال يكثر عادة عند تدهور الاوضاع الاقتصادية في اسواق العالم كافة.

اللوائح التنفيذية التي تصدرها «ساما» تنم عن رغبة جازمة في تصويب الاوضاع ووقف التصرفات المخالفة للقانون

■ هل يمكن القول أن التعامل مع شركات التأمين وشركات الإعادة والوساطة غير المرخص لها بالعمل في المملكة قد توقف نهائياً ؟

– لا نستطيع القول بأن التعامل مع شركات الإعادة والوساطة غير المرخص لها بالعمل في المملكة قد توقف نهائياً، الا اننا نلمس جدية كبيرة من قبل الجهة الرقابية المختصة، وهي مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA، لمنع الممارسات السلبية وغير النظامية على انواعها في سوق التأمين السعودي. ونحن على يقين ان هذه الجدية في التعاطي مع المخالفين سوف تؤتي ثمارها في نهاية المطاف حتى لو استغرق الأمر بعض الوقت.

أما بخصوص التغيير في الأوضاع السائدة في السوق بعد التنظيم، فلا بد من أن نوضح ان سنة ٢٠٠٩ سوف تكون لشركات التأمين السعودية الجديدة السنة المالية الاولى لعملها بعد حصولها على التراخيص واستكمالها للإجراءات النظامية، وعليه فإن المعالم الحقيقية للتغيير، سوف تبدأ بالظهور مع مطلع هذا العام. ومما لاشك فيه أن صدور العديد من اللوائح التنفيذية من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA مؤخراً يظهر المدى الواسع والمؤثر الذي سيلعبه التنظيم في ضبط إيقاع سوق التأمين.

اضاف: وان نظرة الى بعض الأمثلة مثل لائحة سلوكيات البيع والتسويق تعطينا دلالة واضحة على التغيير الايجابي الكبير الذي سيحدثه تنظيم سوق التأمين.

الشركات الجديدة تحتاج الى بعض الوقت لبناء الثقة

■ يوجب النظام الجديد على الشركات السعودية أن تحتفظ بحد أدنى نسبته ٣٠ بالمئة من الأقساط لحسابها وان تسند نسبة مماثلة لشركات التأمين والإعادة المحلية قبل ان تسند الأخطار الى الخارج، هل تتوقعون أن تواجه الشركات أي صعوبة في الاحتفاظ بهذا الحد الأدنى من الأقساط ؟

– بخصوص نسبة الاحتفاظ فلا أعتقد أنها ستكون مشكلة بالنسبة لمعظم شركات التأمين وخصوصاً أن النسبة ليست مفروضة على كل نوع من أنواع التأمين بحسب فهمنا للنظام وانما من إجمالي الأقساط.

أما في ما يتعلق بوجوب اسناد ٣٠ بالمئة من مجموع ما يتم إعادة التأمين عليه داخل السوق المحلي فربما يشكل هذا الأمر مشكلة في الفترة الأولى سيما وانه لا يوجد سوى شركة واحدة سعودية لإعادة التأمين هي SAUDI RE في المملكة، وقد بدأت بممارسة العمل أواخر عام ٢٠٠٨. يضاف الى ذلك ان إسناد اخطار الاعادة الى شركات تأمين محلية اخرى، امر تكتنفه بعض الصعوبات أهمها غياب المصداقية والثقة بين الشركات، حيث سوف يكون من الصعوبة بمكان أن تسند الشركات بعضاً من أعمال إعادة التأمين الى شركات محلية منافسة ما لم تكن متأكدة من نزاهتها وعدم استغلالها للمعلومات والشروط التي تطّلع عليها عند قبولها الاسنادات التي تأتيها من الشركات المنافسة.

اضاف: قطعاً سوف يكون هناك بعض الصعوبات ويمر بعض الوقت قبل أن تتبلور الصورة بشكل واضح، وتستقر الأعراف التأمينية وتبنى الثقة المتبادلة بين الشركات المحلية.

■ يسجل التأمين الصحي في المملكة نمواً متسارعاً وهو يخضع لرقابة مجلس الضمان الصحي، من حيث شروط عقد التأمين الالزامي الصحي. هل ترى أن التأمين الصحي في المملكة ينمو بطريقة سليمة ؟

– أنا أعتقد أن تجربة التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية هي تجربة رائدة وناجحة حتى الآن بكل المقاييس، وبالرغم من وجود بعض الصعوبات أو المعوقات الا أن الايجابيات أكثر بكثير من السلبيات.

اضاف: الحقيقة أننا نلمس إصراراً من الجهات المختصة وعلى رأسها مجلس الضمان الصحي التعاوني على استكمال تطبيق النظام الصحي الالزامي بحذافيره وحتى النهاية.

أما في ما يتعلق بعقد التأمين النموذجي فهناك كثيرون يجدونه اكثر شمولية مما يجب، ويعتقدون أن العقد يقدم للشخص المضمون منافع كبيرة وموسعة، الا ان هذا «العيب» اذا صح القول، يعالج من قبل شركة التأمين المعنية باستيفاء القسط الذي تراه مناسبا لتغطية التقديمات الزائدة، وانا ارى في هذا الامر نقطة تسجل لمصلحة مجلس الضمان الصحي الذي أعدّ العقد النموذجي، اذ ان شمولية العقد تنم عن نظرة انسانية متطورة حيال الاشخاص المضمونين خصوصاً أن النظام يطبق في مراحله الأولى على العمالة، وهذا إنجاز كبير على الصعيد الاجتماعي والانساني.

الشركة نمت بنسبة ٥٠٪ سنويا آخر ٣ سنوات

■ ما هي النتائج التي تتوقعون لشركتكم أن تبلغها نهاية هذا العام ؟

– شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني والحمدلله تسير بخطى ثابتة حيث استطاعت أن تنمو من حيث حجم الأقساط في السنوات الثلاث الأخيرة بنسبة ٥٠٪ سنوياً وبشكل مطّرد. كما انها استطاعت أن توازي بين النمو في حجم الأقساط والربحية حيث أن الشركة تحقق نتائج فنية جيدة. وللشركة خطط بدأت تنفيذها اعتبارا من اواخر العام ٢٠٠٨ وذلك بالانتشار محلياً وفتح العديد من منافذ بيع المنتجات الفردية.

وانهى قائلاً: من جهة اخرى، فإننا ماضون في سعينا الدائم لاكتساب المزيد من العملاء والشركات والمؤسسات. و«الدرع العربي» تحرص على الحفاظ على عملائها القدامى وتمسكها بنهجها الثابت والذي يهدف الى تقديم أفضل المنتجات والخدمات التأمينية بأسعار معقولة وتسديد المطالبات بسرعة وكفاءة دون تأخير أو مماطلة. ■

عبد المطلب مصطفى (عمان للتأمين - الامارات OMAN INSURANCE UAE):

التجارب الصعبة تجبر الانسان على استنباط الحلول للتغلب عليها ونتوقع ان تجد الدول المعنية حلولا تخرج العالم من الازمة وتعيد الثقة الى النفوس



القفزات التي تحققها شركة عمان للتأمين الاماراتية OMAN INSURANCE فصلا بعد فصل، وسنة بعد سنة، استحوذت على انتباه المعيدين الدوليين وغيرهم من المعنيين بشؤون صناعة التأمين في المنطقة العربية، حيث اعتبروها استثنائية، وبجميع المقاييس. وقد تجسدت تلك القفزات زيادات عالية في الاقساط كما في الارباح الفنية، وعلى نحو مستدام، وهذا الواقع اهل الشركة لتحظى بتصنيف دولي رفيع من فئة (A) من وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز.

واعترافا من مساهمي الشركة بالدور الذي لعبه عبدالمطلب مصطفى (منذ العام ١٩٧٥ وحتى اليوم) للوصول بالشركة الى هذا الموقع فقد اتخذوا قرارا بترقيته الى منصب الرئيس التنفيذي للشركة واشرنا الى ذلك في حينه. وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في دبي، قال لنا الرئيس التنفيذي للشركة انه لا يعتبر التصنيف الرفيع وساما تحمله الشركة على صدرها بل تحليل يشبه التشخيص الطبي لأوضاع الشركة، فيعدد نقاط الضعف كما يعدد نقاط القوة في جسمها. واذا عملت الشركة على معالجة نقاط الضعف، فلا بد ان تتأهل لتحظى بتصنيف رفيع المستوى. وهذا ما فعلناه نحن في عمان للتأمين OMAN INSURANCE ونحن ماضون في تعزيز قدراتنا على النحو الذي يجعل منا ندا لشركات التأمين العالمية.

البيان ■ ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على اعمال قطاع التأمين في العالم العربي؟

– في رأيي ثمة وقت تتطلبه التداعيات الحقيقية للازمة لكي تظهر نتائجها كاملة وبوضوح. وقطاع التأمين طبعا سيتأثر كونه جزءا من الاقتصاد اسوة بالقطاع المصرفي الذي اصيبت موارده بالشح وانعكست على الحركة الاقتصادية وعلى القطاعات كافة.

أضاف: شخصيا اؤمن بأن الصعوبات تفرز المهارات التي يمكن ان تصحّح الاخطاء وتعيد المسيرة الى الخط السليم، ومن ثم تساهم في الحفاظ على النمو وتحوّل الازمة الى فرص نجاح.

المعيدون يسعون الى الربح

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين في ظل الازمة المالية الى سياسات وشروط جديدة؟

– واضح ان معيدي التأمين الدوليين قد لجأوا الى تغيير سياساتهم، فهم يصبّون اليوم تركيزهم على جانب الربحية اكثر من جانب الاقساط، وبغض النظر عن هوية الشركة التي يتعاملون معها .

اضاف: اذا كانت الشركة المسندة لم تؤمن لهم الربحية المطلوبة، بمعنى آخر معيدو التأمين الدوليون باتوا يبحثون عن طرق ووسائل لزيادة الربحية الفنية ويرفضون ان تقتصر اعمالهم على تغطية الاخطار كيفما كان او ان يكونوا مظلة للشركات التي ترتكب الممارسات الخاطئة، وقائدا هذه الحملة هما بلا شك سويس ري SWISS RE وميونيخ ري وMUNICH RE.

غياب القدرة الاستيعابية

■ هل تعتقد ان المعيدين العرب اصبحوا قادرين على تسعير الاتفاقات وتولي دور القيادة فيها؟

– كي اكون منصفا ارى ان التعامل مع المعيدين العرب سهل، فهم جد متجاوبون، ولكن بالمقابل يفتقدون الى الطاقة الاكتتابية، وبالتالي لا يوجد في العالم العربي شركة اعادة تأمين تملك الكفاءة اللازمة لقيادة الاتفاقيات.

اضف الى ذلك مسألة عدم كفاية الرسملة عند شركات الاعادة العربية، وهذا الامر، يضعف ادواتها التقنية فلا تعود قادرة بالتالي على تلبية المطالبات والشروط فكيف اذا ستكون قادرة على لعب دور القيادة في هذه الشروط.

من جهة اخرى، فإن جميع شركات الاعادة العربية لا تحوز تصنيفا عاليا قادرا على جذب الشركات للتعامل معها، كما لا تملك من الكفايات البشرية التي تجعلها قادرة على منافسة الشركات العالمية على القيادة.

■ ما تعليقكم على وكالات التصنيف الدولية والتصنيفات التي تصدر عنها؟

– شخصيا لا اعتبر التصنيف وساما بل هو تحليل مالي اشبه بالتشخيص الذي يعطيه الطبيب بعد الكشف على المريض، فيسلّط الضوء على نقاط الضعف لمعالجتها وتقويتها، كما يكشف عن نقاط القوة في الشركة ليطلع الناس عليها ما يساعد الشركة على تحسين صورتها في المجتمع. واذا ما اتبعت شركة التأمين التعليمات والمعايير التي تصدر عن مؤسسات التصنيف فإن تصنيفها في رأيي يرتفع الى مستويات عالية.

وهنا أشير الى ان الشركات ذات التصنيف العالي والتي انهارت، لم تتعثر لأسباب تتعلق بالتصنيف الذي كانت حصلت عليه، (وان شابت التصنيفات الممنوحة لبعض صناديق الاقراض عيوب تحدثت عنها وسائل الاعلام) بل تعثرت لأسباب ومخالفات ادارية اخرى.

■ ■ ■

التصنيف ليس وساما تحمله الشركة على صدرها بل تشخيص لنقاط القوة والضعف فيها

■ ■ ■

متفائلون بالتوسع

■ برأيك ما مدى تأثير الازمة المالية على عمليات التوسع خارج الاسواق المحلية؟ وهل لديكم اي نشاطات في هذا المجال؟

– الانخراط في الاعمال التأمينية في العالم العربي ما زال دون المستوى وكذلك التغطيات الممنوحة، لذا نتطلع الى التوسع الخارجي.

طبعا هناك شركات لا تملك الجرأة على التوسع في الاسواق الخارجية باعتباره يرتب مزيدا من النفقات والاعباء الا اننا في شركة عمان للتأمين متفائلون بالتوسع لايماننا كما سبق وقلت بأن الصعوبات تفرز مهارات اضافية اذا ما وظفت بالشكل الصحيح بحيث توجد لنا فرصا جديدة.

اضاف: لا يوجد في رأيي سوق ميت او مريض، فكل الاسواق متشابهة، والصعوبات التي يعانيها اي سوق تفرض على شركات التأمين ان تجد لها الاغطية التأمينية المناسبة. وهنا يأتي دور شركات التأمين في الارتقاء الى أعلى مستويات الكفاءة الفنية والادارية والمهاراتية، بحيث يمكن لها ان تستنبط الحلول وتلبي حاجات المجتمع وتخلق البيئة الملائمة.

وفي هذا الاطار لدينا فرع في سلطنة عمان ووكالة تأمين في قطر، وندرس مشاريع مستقبلية جديدة، فنحن لا نتوسع لمجرد التوسع، بل هدفنا ان نذهب بمفهوم جديد الى الاسواق الخارجية وبفكر تطويري جديد يفيد منه السوق ويشكل عائدا مجزيا لنا.

تركيز على الارباح الفنية

■ كيف تقوّمون نتائج هذا العام؟

– لدى شركتنا خطة طويلة الامد بدأناها منذ خمس سنوات ولا شك ان نتائجنا هذا العام تأثرت على غرار الشركات والقطاعات كافة، الا اننا حققنا اعلى نسب ارباح مقارنة مع غيرنا، حيث بلغت ارباحنا ٣٣٤ مليون درهم، ونحن في هذه الفترة نركز على الارباح الفنية اكثر من الاستثمارية، كما حققنا زيادة في الاقساط لتصل الى ملياري درهم والمتوقع ان تصل بنهاية العام الحالي الى ملياري و٣٠٠ مليون درهم. ■

عمر الامين (المشرق العربي ARAB ORIENT - الامارات):

الخسائر التي تكبدتها بعض الشركات في المجال الاستثماري سوف توجب عليها ان تعيد تكوين رساميلها



سجلت شركة المشرق العربي للتأمين الاماراتية ARAB ORIENT خلال السنوات الثلاث الماضية تحركا واضحا على المستوى الاقليمي حيث اقدمت على تأسيس شركات تابعة لها في كل من سوريا وسلطنة عمان، وهي بصدد اطلاق شركة تأمين شقيقة ثالثة في مصر.

خلال المقابلة التي اجريناها معه بدا مديرها العام عمر الامين اكثر صراحة واقل تفاؤلا من سواه من اركان التأمين الخليجي، بما سوف تؤول اليه الازمة العالمية المالية، حيث كشف عن صعوبات فعلية بدأت شركات التأمين الخليجية تلمسها على صعيد تحصيل اقساط التأمين المستحقة لها في ذمم الزبائن. كما ان بعض هؤلاء وتحت وطأة الازمة المالية اخذوا يختصرون نفقاتهم العامة، وذلك بالامتناع عن تجديد عقود التأمين.

وتوقع الامين ان تفقد بعض شركات التأمين والاعادة التصنيفات العالمية التي كانت حصلت عليها في اوقات سابقة وذلك بسبب الخسائر التي تكبدتها في مجال الاستثمارات لاسيما العقارية منها.

واعرب الامين عن اعتزازه بالنتائج التي تحققها المشرق العربي ARAR ORIENT سواء على مستوى الارباح او الاقساط، وقال انها من بين شركات قليلة لم تتورط بتداول الاسهم في البورصة، وهذا الواقع اتاح لها ان تحتفظ بقدراتها المالية ما يؤهلها للاحتفاظ بتصنيف (آ) (A) الذي حصلت عليه سابقا، وهي تتفرد به مع شركتين خليجيتين على المستوى الاقليمي.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– الاوضاع المالية المتدهورة والتباطؤ الاقتصادي الذي تشهده المنطقة، تبين ان تداعيات الازمة سوف تكون ضخمة.

وقد بدأ قطاع التأمين يعاني بعض المشكلات اذ لجأ عدد من العملاء الى خفض نفقاتهم العامة ومن بينها اقساط التأمين بحيث يمتنعون عن تجديد بعض العقود.

كما اضحت شركات التأمين تعاني صعوبة في تحصيل الاموال بسبب افتقار المؤمن لهم للسيولة، الى جانب تعرضها لخسائر ضخمة جراء توظيف اموالها في الاسهم التي انخفضت اسعارها بنسبة كبيرة وبلغت في بعض الحالات ٧٠ في المئة.

وهذه المشكلة الاخيرة قد تضطر الشركات الى اعادة تكوين الرسملة اذ تعرضت لانخفاض شديد في حقوق المساهمين.

ومن جهة اخرى، ستتأثر بعض شركات التأمين سلبا بعد ان استثمرت في القطاع العقاري الذي يشهد تباطؤا كبيرا، لذا ستشهد ميزانيات بعضها مفاجآت كبيرة نهاية عام ٢٠٠٨ مما سيدفع وكالات التصنيف الى خفض التصنيفات العالية التي كانت منحتها اياها سابقا.

وكالات التصنيف غير ملامة!

■ ولكن هل لا تزال الثقة قوية بتصنيفات الوكالات؟

– لم يكن احد يتوقع وقوع الازمة العالمية، وعموما وكالات التصنيف اعطت تقويماتها وتصنيفاتها بناء على المعلومات التي قدمت اليها.

لكن في اعتقادي ان الامور ستتغير في المراحل المقبلة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– التشدد واضح لا سيما ان شركات الاعادة العالمية خسرت في استثماراتها، وستسعى الى التعويض عن تلك الخسائر من خلال السعي لتحقيق ارباح فنية.

وقد شهد سوق الامارات منافسة شرسة وصلت الى مستوى مأسوي، حيث الاسعار غير اقتصادية وغير مجدية. لذا يظهر المعيدون تشددا كبيرا ويدققون في اوضاع كل شركة تأمين على حدة.

من جهتنا نرحب بهذا التشدد لأنه سيساهم في ضبط الأوضاع، خصوصاً بعد ان اساءت شركات التأمين استخدام الطاقة الاستيعابية الممنوحة لها.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– للاسف، تأثرت شركات الاعادة العربية بقوة بسبب الازمة العالمية نظرا لضعف امكاناتها المادية، ومعظم هذه الشركات تزاول دور الشركة التابعة، ولا تستطيع تسلم زمام الامور والقيادة في الاتفاقيات، اذ لا يمكن ان تسد فراغ شركات الاعادة العالمية.

توسعنا في سلطنة عمان وسوريا ونحن بصدد اطلاق شركة جديدة في مصر

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– افتتحت «المشرق العربي» شركة تأمين في كل من سلطنة عمان وسوريا، كما حصلنا على الموافقة المبدئية لتأسيس شركة في مصر.

وعموما نحن لم نتأثر بالازمة في كل الاسواق التي نعمل فيها اذ لم نستثمر في اسواق الاسهم، وسيولتنا عالية في البنوك ونستفيد من فوائد مرتفعة على ودائعنا المصرفية، تراوح بين ٥ ,٧ و٥ ,٨ في المئة.

■■■

المشرق العربي لم تتورط في البورصة وموجوداتها مصانة

■■■

١٦٠ مليون درهم ارباحا

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– تجاوزت اقساطنا للمرة الاولى حاجز المليار درهم، علما ان حصة اقساط السيارات لا تتجاوز ١٥ في المئة من مجموع المحفظة ونعتمد سياسة محافظة في هذا المجال.

ونتوقع ان تصل ارباحنا الى ١٦٠ مليون درهم منها ١٢٠ مليون درهم ارباح اكتتابية.

دور اكثر فاعلية لهيئة الاشراف

■ كلمة اخيرة؟

– تتمتع شركة المشرق العربي بأعلى تصنيف في الامارات العربية المتحدة وهو «أ» (A)، وتتشارك وشركتي تأمين اخريين في الخليج في اعلى تصنيف على صعيد المنطقة.

وفي هذا الاطار نتمنى ان تمارس هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة، وفي غيرها من الدول العربية، دورا اكثر فعالية وتراقب ملاءة الشركات وتحركاتها الاستثمارية، وذلك حفاظا على حقوق المساهمين وحملة الوثائق. فانهيار اي شركة تأمين سيؤثر سلبا على السوق بكامله. ■



وسام الهيمص (أللاينس ALLIANCE - الامارات):

التجارب تبين ان تجميع الاقساط على نحو عشوائي مغامرة تودي بأصحابها الى الهلاك

وسام الهيمص الرئيس التنفيذي لشركة اللاينس ALLIANCE الاماراتية تسلّم مسؤولياته في الشركة في وقت كانت الشركة تجتاز مرحلة حرجة. ونتيجة للجهد الذي بذله وفريق عمله، تمكنت الشركة من ان تعبر الى حالة من الربحية المستدامة وان تعزز موقعها بين الشركات ذات الصدقية العالمية، والتي يتميز اداؤها باحترافية عالية.

وفي حديثه الينا، حرص الهيمص على ان يبدي التزامه اصول المهنة وعدم الاندفاع وراء الإكتتابات العشوائية. وتوقع الهيمص لشركات الاعادة العالمية ان تبدي قساوة غير معهودة في تعاطيها مع الشركات المسندة، وذلك كردة فعل على الخسائر الهائلة التي تكبدتها في المجال الاستثماري. اضف الى ذلك ان تكاثر شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة ادى الى ارتفاع حماوة المنافسة وتراجع مستوى الاسعار الى مستويات خطرة.

وقال ان اللاينس لن تجد صعوبة في تعاقدها مع المعيدين لانهم يعرفونها جيدا ويقدّرون لها النتائج الفنية التي تحققها سنة بعد سنة، والتي تؤكد التزامها القواعد والأصول التي ترعى أعمال التأمين.

تكاثر عدد الشركات في الخليج كما في المناطق العربية الاخرى يقلل فرص التوسع الجغرافي

شروط على تجديد الاتفاقيات

■ ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين خصوصا في الامارات؟

– لا شك في ان اي بلد لن يسلم من الازمة المالية الراهنة، وكذلك القطاعات كافة ومن ضمنها قطاع التأمين في الامارات العربية المتحدة، وفي غيرها من الدول العربية والاجنبية.

زد على ذلك ارتفاع حدة المنافسة بين الشركات العاملة في الامارات خصوصا مع تكاثر عددها بعد ان حصلت شركات جديدة على التراخيص اللازمة ودخلت السوق.

اضاف: اما فيما يتعلق بشركات اعادة التأمين العالمية، فقد تكبدت خسائر هائلة في البورصات وفي الاستثمارات عامة، اضف الى ذلك الخسائر التي الحقتها بها الاعاصير والكوارث الطبيعية في مناطق مختلفة من العالم. وهذا ما يجعلني أتوقع ان يلجأ معيدو التأمين الى التشدد في الشروط، وبالتالي سيكون تجديد الاتفاقيات في ٢٠٠٩ قاسياً جدا على العديد من الشركات المسندة، حيث سيأخذ المعيدون بالاعتبار نتائجها الفنية وملاءتها واحترامها لاصول المهنة ولشروط التعاقد، ولعل ذلك ما يطمئننا في «أللاينس» ALLIANCE لجهة تجديد اتفاقياتنا براحة بعيدا عن التعقيدات.

تعثر ينتظر AIG

■ في رأيكم هل انتهت ازمة المجموعة الاميركية للتأمين AIG؟

– من المعروف ان الحكومة الاميركية دعمت المجموعة بمئة وخمسين بليون دولار في عملية انقاذ لها، وفي تقديراتي ان شركات تأمين على الحياة وشركات استثمارية اخرى تابعة لها، سوف يصار الى فصلها عن الشركة الأم، لتباع من شركات اخرى، في حين ستصفى أجزاء كبيرة من موجوداتها العينية الاخرى كي يمكن لها ان تسدد الديون التي تراكمت في ذمتها. لكن ما أتخوف منه هو تعثر اعادة انطلاقة AIG، نظرا للفائدة المترتبة عليها وهي مرهقة وسيكون لها آثارها السلبية، تضاف الى خسارة المجموعة لاعداد كبيرة من عملائها بسبب تراجع الثقة بها.

تعزيز قدرات شركات الاعادة الموجودة

■ هل تؤيدون اعتبار المعيدين العرب قادرين على تولي دور القيادة في الاتفاقيات؟

– لا ارى ان شركات الاعادة العربية قادرة على تولي القيادة. اذ انها ليست بمستوى منافسة شركات عالمية بأحجام SWISS RE وMUNICH RE ففي الآونة الاخيرة انشئ العديد من شركات الاعادة العربية، لكن بإمكاناتها المتواضعة ونهمها لقبول التغطيات بأسعار متدنية سوف يحول دون بلوغها الغاية من انشائها.

لذا من الواجب تعزيز رؤوس اموال شركات الاعادة العربية سعيا لتفعيل قدراتها الاستيعابية ومواردها البشرية، حينذاك نكون قد جمعنا الجهود ولم نشتتها، وهذا في رأيي يقرب شركات الاعادة العربية من لعب دور القيادة.

محاذير التوسع

■ هل تؤيدون توسع شركات التأمين خارج الاسواق المحلية؟

– لو اتيحت لنا الفرص المناسبة لكنا من رواد التوسع خارج الاسواق المحلية، ولكن في الواقع وللاسف، كثرة الشركات في معظم الاسواق الخليجية خصوصا والعربية عموماً جعلت مسألة فتح فروع جديدة بلا جدوى، كما ان هذا التزاحم الجاري بين المتمولين لإنشاء شركات جديدة انعكس سلبا على نتائج مثيلاتها العاملة.

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٨؟

– حجم الاقساط المحقق خلال ٢٠٠٨ كان افضل من العام الماضي، لكن مع انخفاض اسعار الاسهم المملوكة من الشركة والموروثة من ادارتها السابقة، تراجعت قيمة الاستثمارات نسبيا.

ممارسة التأمين بمهنية وحرفية

■ هل من كلمة توجهونها الى المعنيين بقطاع التأمين العربي؟

– ادعو العاملين في قطاعات التأمين العربية، خصوصا الخليجية منها، الى ايلاء الحرص الشديد على المصلحة العامة لقطاع التأمين وممارسة اعمالهم بمهنية وحرفية، بعيدا عن المضاربة العشوائية. والجميع بات يدرك ان تجميع الاقساط عشوائيا ومن دون دراسة وافية لما يترتب عليها من اخطار، قد يحسن صورة الشركة لسنة معينة الا انه يرتد عليها في اوقات لاحقة، ويودي بها الى الهلاك. ■

خليل سعيد (المتحدة UNITED - الامارات):

الزلزال الذي ضرب الاسواق العالمية لا بد ان تكون له تداعيات في سائر انحاء العالم ونتخوف من كساد سوف يطغى على اسواق الامارات



شركة التأمين المتحدة UNITED شركة اماراتية عريقة تأسست في رأس الخيمة سنة ١٩٧٠ ولها انتشار في سائر أرجاء الامارات العربية المتحدة. خليل سعيد المدير العام للشركة أبدى خلال مقابلتنا معه بعض القلق حيال الكساد الذي سوف يطغى على الاسواق جراء الأعصار المالي الذي عصف بالأسواق العالمية، واصفا الحدث بـ «الزلزال».

واذ اثنى على الضمانات التي قدمتها الحكومات الخليجية لأصحاب الودائع المصرفية، قال ان مدراء يقفون اليوم امام تحديات كبيرة وعليهم ان يبذلوا جهوداً استثنائية لمواجهة تلك التحديات وتجنب انعكاساتها. وتوقع ان تكون المتحدة قد حققت خلال العام ٢٠٠٨ نمواً تزيد نسبته عن ٤٠ بالمئة.

اما حول معيدي التأمين الدوليين فقال سعيد انهم سوف يحاولون بالتأكيد ان يعوضوا العوائد الاستثمارية الفائتة، من خلال رفع مستوى أرباحهم الفنية. وهذا يعني انهم سوف يحاولون ان يرفعوا الأسعار عند تجديد اتفاقات الاعادة.

مبادرة الحكومات الخليجية الى ضمان الودائع المصرفية جيدة وأعادت الثقة الى النفوس

الازمة الزلزال

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ستترك الازمة المالية بصماتها على العالم العربي ودول الخليج، وخصوصا على الشركات التي تشارك او تساهم في استثمارات أجنبية. هذه الازمة اشبه بزلزال وسيكون لها ترددات متتالية. لكن ما يطمئن ان المسؤولين في دول الخليج تداركوا هذا الوضع، فقدموا ضمانات للودائع المصرفية مما عزز ثقة الناس بالاسواق.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– سيلجأ المعيدون العرب الى اعتماد سياسات جديدة وسيركزون على جني العوائد من الارباح الفنية، مع الحد من التوجه نحو الاستثمارات في ظل الاوضاع الراهنة، وذلك للحد من الانكماش ونسبة المخاطر، وهذا الامر سوف يكون موضوع نقاش مع الشركات المسندة عند تجديد اتفاقات الإعادة.

مع دور قائد للاعادة العربية

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لم يتوصل المعيدون العرب بعد الى مستوى يمكّنهم من تولي دور القيادة، لذا لا بد ان تبذل شركات الاعادة العربية جهودا مكثفة لتتمكن من منافسة الشركات العالمية التي تتحلى بخبرات عالية.

من جهتنا نشجع تلك الشركات على تحقيق اهدافها، والارتقاء بصناعة التأمين الى مستويات عالمية وبما يتيح لها مستقبلا لعب دور القائد في الاسواق.

«المتحدة» سجلت خلال ٢٠٠٨ نمواً تزيد نسبته عن ٤٠ بالمئة

اعادة حسابات

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– من المتوقع ان تحد الشركات الخليجية من وتيرة نشاطاتها التوسعية، كما وستعيد حساباتها وتتخذ قرارات جديدة في ظل الازمة الحالية.

٤١٪ نموا في الارباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققت شركة التأمين المتحدة الاماراتية نموا في الاقساط وزيادة في ارباحها التأمينية بنسبة ٤١ في المئة. وبالتالي فهي تسير بخطوات ثابتة بالرغم من التباطؤ الحاصل نتيجة الازمة وتأثر عوائدها الاستثمارية.

هذا ومن المتوقع ان يسيطر الكساد على الاسواق في السنوات القليلة المقبلة، وهنا تتجلّى اهمية المسؤوليات التي يتحملها المدراء التنفيذيون في شركات التأمين، وفي رأيي انه سوف يتوجب علينا ان نبذل جهودا مضاعفة لمواجهة التحديات الجديدة. ■

محمد مظهر حمادة (العين الأهلية للتأمين - الإمارات AL AIN AHLIA) :

التأمين في الخليج العربي لا يزال جاذبا للمعيدين الدوليين وعلينا ان نعمل لرفع حصة المعيدين العرب من الاقساط المسندة



محمد مظهر حماده، المدير العام لشركة العين الاهلية للتأمين AL AIN AHLIA رافق التطورات التي تعيشها اسواق الخليج العربي منذ بداياتها. وان تكلم فمن موقع اللاعب الذي يدرك تماما ماذا يجري داخل تلك الاسواق وفي الجوار.

واذ بدا حماده غير محبط من تداعيات الازمة المالية العالمية على منطقة الخليج، متوقعا للمنطقة ان تتجاوزها في مستقبل قريب، أبدى أسفه حيال «الأنانية» التي تتحكم بقادة شركات التأمين الخليجية والقابضين على زمامها، حيث يرفضون جميعا ومن دون استثناء فكرة «الدمج والاستحواذ» التي وجدت قبولا في سائر انحاء العالم باستثناء منطقتنا العربية. وقال هناك سير بالاتجاه المعاكس في منطقتنا حيث يتكاثر عدد الشركات يوما بعد يوم بدلا من ان يتقلص ويذهب باتجاه انشاء كيانات تأمينية كبرى. ومع ذلك فإن النهضة الاقتصادية التي تعيشها المنطقة ما تزال غنية بالفرص والشركات ذات السمعة الجيدة والاداء السليم كما هي حال «العين الاهلية» التي لا تزال تنمو وتسجل الارباح. ونحن في العين الاهلية نتوقع ان نقفل ميزانية العام ٢٠٠٨ بأرقام جيدة جدا. في ما يأتي وقائع المقابلة:

الدمج والإستحواذ لم يجدا طريقهما الى منطقتنا لأن الأنانية تتحكم بقادة الشركات

معاودة انطلاق القطاع

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– تضررت صناعة التأمين العالمية في شكل كبير، خصوصاً شركات الإعادة العالمية التي منيت بخسائر كارثية جرّاء الكوارث الطبيعية والأزمة المالية.

أما على المستوى العربي، فالتأثير محدود خصوصاً في الأسواق الخليجية التي تشهد فورة استثمارية عقارية منذ سنوات.

نتوقع ان تتحسن الأوضاع مع نهاية عام ٢٠٠٨ وان تستقر الأسواق لفترة معينة كي تعاود الانطلاق ولو ببطء أقل نسبياً من قبل.

وفي ما خص قطاع التأمين، فدول مجلس التعاون الخليجي تشهد زخماً كبيراً في مشاريع التأمين، لكن زيادة عدد الشركات في السوق أدى الى تقليص الحصص وحجم الأعمال لكل شركة. وهذه المنافسة في الأسواق ساهمت في خفض الأسعار بحيث لم تعد تتناسب والخطر.

الاستثمار في شركات التأمين خطأ

■ هل في رأيكم عدد الشركات العاملة في الأسواق الخليجية كاف لخدمة المستهلكين؟

– في رأيي، يجب ان تحصل اندماجات بين شركات التأمين الصغيرة لخلق كيانات ضخمة. لكن العائق الأكبر في العالم العربي هو عامل «الأنا» وحب الاستئثار برئاسة مجلس الإدارة.

لكن عموماً، لا تزال رؤوس الأموال تستثمر في شركات التأمين، وهذا خطأ لأن عدد الشركات هائل، ودولة الإمارات تضم مثلاً ٥٠ شركة تأمين لسوق تعداده خمسة ملايين نسمة. لذا نشجّع توظيف الأموال في قطاعات استثمارية أخرى كالعقار والمصارف وغيرها.

أسواق الخليج جاذبة للمعيدين

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– اختلف الوضع بعد الأزمة المالية. فشركات الإعادة العالمية تحتاج اليوم الى دعم واكتتابات، لذا من المفروض أن تبدي مرونة في تجديد اتفاقياتها حفاظاً على أعمالها.

وتقدّم المنطقة الخليجية أسعاراً ممتازة مقابل أخطار متدنية رغم المنافسة الحاصلة في أسواقها، وهي بذلك تعتبر دولاً جاذبة للمعيدين العالميين.

وفي هذا الإطار نتمنى ان تتكاتف الشركات العربية للاحتفاظ بأكبر عدد من الأقساط داخل أسواقنا، لا سيما مع وجود شركات إعادة عربية ممتازة.

العين الأهلية حققت زيادة كبيرة في الأرباح حتى نهاية الشهر التاسع

المطلوب دمج الشركات العربية

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– أثبتت شركات الإعادة العربية التزامها ومصداقيتها في الأسواق، وتعاملنا معها من ضمن أولوياتنا. لكن بالنسبة الى قيادة اتفاقيات الإعادة والتسعير فلا تزال طاقة شركات الإعادة العربية الاستيعابية محدودة جداً وغير قادرة على تغطية المشاريع الضخمة في الخليج.

وفي اعتقادي ان دمج شركات الإعادة العربية سيساهم في خفض عددها، وإنشاء شركة كبيرة ضخمة قادرة على الاحتفاظ بالأقساط المحلية.

٢٠٠ ٪ نمواً في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققت الشركة أرباحاً صافية بقيمة ١٨١ مليون درهم في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بزيادة قدرها ٢٠٠ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٧ حيث بلغت الأرباح الصافية ٨٦ مليون درهم.

وفي رأيي ان الأسواق العربية والخليجية بخير، ونحن متفائلون بمستقبل قطاع التأمين في المنطقة. ■



حسين الميزة (دبي الاسلامية «أمان» AMAN):

المهم ان نستخلص العبر من الازمة المالية العالمية ونحول دون تكرار الاخطاء مستقبلا

«عسى ان تكرهوا شيئا وهو خير لكم» بهذه الكلمات انهى حسين الميزة رئيس شركة دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين (امان) AMAN المقابلة التي اجريناها معه والتي تمحورت على الازمة المالية التي يعيشها العالم من اقصاه الى اقصاه في هذه الايام. وقال الميزة «المهم ان نخرج من هذه الازمة وقد استخلصنا الدروس والعبر بحيث لا يكون تكرار للاخطاء التي ارتكبت في السابق».

اضاف ان الخليج العربي جزء لا يتجزأ من العالم، وهو يتأثر بكل ما يجري على الكرة الارضية سلبا كان ام ايجابا، وبالامس كانت نهضة كبيرة في الخليج افاد منها الجميع، واليوم نعيش أزمة لابد ان نشهد نهاية لها قريبا، وعندها تعود الامور الى نصابها وتعاود الحركة الاقتصادية دوراتها.

اما عن علاقة أمان بالمعيدين العرب فقال «نحن نتمنى ان يكون لنا تواصل معهم، اما المعيدون الدوليون فلم يصدر عنهم حتى الآن ما ينبئ بتغيير اساسي في سياساتهم الاكتتابية والعلاقة التي تربطنا اليهم جيدة جدا».

في ما يأتي الوقائع:

نأمل بأن تعود الامور الى نصابها الطبيعي في وقت قريب

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– كل ازمة ولها ابعادها وتأثيراتها في كل القطاعات بما في ذلك قطاع التأمين سلبا او ايجابا، اما بالنسبة الى عودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب فاننا نأمل ذلك.

اضاف: خلال السنوات الماضية كانت هناك نهضة غير مسبوقة في كل القطاعات وسادت الطفرة فأفادت منها كل القطاعات ايضا.

هذه المنطقة جزء لا يتجزأ من العالم ومن الطبيعي أن تتأثر بما يحدث فيه ونحن متفائلون بالخير...

معيدو التأمين متعاونون

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– بصراحة، الى الآن لم تفرض علينا اية شروط جديدة من معيدي التأمين ولذا لا يمكن لنا ان نعلّق على هذا الموضوع. وبصراحة فإن معيدي التأمين بكافة جنسياتهم كانوا متعاونين ولهم دور في نجاح المؤسسات، علما بأننا بصدد درس مشاريع اتفاقات اعادة جديدة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نتمنى ان يكونوا قادرين على التسعير ونتمنى ان يكون لهم دور في المنطقة ونكون على اتصال بهم وان يكون هناك تعاون لنا مع المعيدين العرب بشرط ان تتوافر لديهم الشروط القانونية ولا سيما التصنيف من الوكالات الدولية المختصة.

ننفذ خططنا بعد درس معمق

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– في ما يتعلق بخطط التوسع الاقليمية والعالمية التي نفذتها الشركات المشار اليها في سؤالكم، فإنه ليس لدي اي معلومات حول النتائج التي حققتها في الخارج وعليكم ان توجهوا الاسئلة الى المعنيين، فكل شركة لها ظروفها في التخطيط ونحن في شركة «أمان» حريصون كل الحرص على ان ننفذ خططنا بعد درس معمق وبعد التأكد من الجدوى الاقتصادية لأي مشروع جديد.

عسى ان تكرهوا شيئا وهو خير لكم

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– ٢٠٠٨ من السنوات الصعبة تأثر خلالها العالم في كل القطاعات لا سيما القطاع التجاري والعقاري. والنتائج الاستثمارية تأثرت بتراجع اسعار الاسهم، والعوائد في سائر المجالات كما تأثرت صناديق الاستثمار بالازمة العالمية على نحو بات معلوما من الجميع.

اضاف: المهم ان يخرج الجميع من هذه الازمة باستخلاص الدروس والعبر وان يتعظوا ولا يكرروا الاخطاء التي ارتكبت سابقا.

وكما يقال «عسى ان تكرهوا شيئا وهو خير لكم» وبناء عليه نأمل ان تكون التجربة التي تمر بها المنطقة بمثابة امثولة نأخذ منها العبر ونستوحي منها القوة ونتابع اعمالنا بخطى مدروسة وبمقدار اكبر من الحذر. ■

الميزة ودياب نائبان للرئيس التنفيذي في «أمان»



راشد دياب
AMAN



راشد الميزه
AMAN

عين السيدان **راشد الميزة** و**راشد دياب** نائبين للرئيس التنفيذي في شركة دبي الاسلامية للتأمين «أمان» AMAN. والسيدان **الميزة ودياب** يتمتعان بخبرات وصفات قيادية لملء منصبهما ومؤازرة العضو المنتدب الرئيس التنفيذي في الشركة السيد حسين الميزة.

محمد الجاسم (الخزنة ALKHAZNA - الامارات):

استحوذنا على الجزء الاكبر من اسهم «سند» السعودية



محمد الجاسم الرئيس التنفيذي لشركة الخزنة للتأمين AL KHAZNA يرى ان الظروف التي تمر بها اسواق الاعادة العالمية تشكل الفرصة التي تنتظرها شركات الاعادة العربية لتوطيد علاقتها بالشركات المسندة، ولرفع حصتها من اقساط الاعادة العربية.

وتوقع الجاسم ان تعمد شركات الاعادة العالمية الى اتباع سياسات اكتتابية جديدة، من شأنها ان تعوض عليها شيئا من الخسائر التي تكبدتها مؤخرا، الا ان ذلك يبقى مرهونا بالمفاوضات التي تجريها شركات الاعادة العالمية مع كل شركة تأمين عربية على حدة.

وحول النشاط الذي تقوم به الخزنة على المستوى العربي، قال الجاسم ان الخزنة استحوذت على معظم الحصص في شركة سند SANAD للتأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية، واعرب عن ارتياحه لسير العمل في شركة سند، مشيدا بكفاية المدير العام وفريق العمل في الشركة.

الظروف الراهنة قد تكون الفرصة التي تنتظرها شركات الاعادة العربية لتوطيد علاقاتها بشركات التأمين ورفع حصتها من الاقساط المسندة الى الخارج

تباطؤ في الاسواق

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ستؤثر الازمة العالمية على صناعة التأمين بشكل مباشر وغير مباشر، خصوصا بعد ان سجلت كبريات شركات التأمين العالمية مثل «آاي جي» AIG وسويس ري SWISS RE خسائر ضخمة. وبما ان نشاطاتنا المحلية مرتبطة بشركات الاعادة الدولية الكبرى، فمن البديهي ان تعمد تلك الشركات الى اتباع سياسات اكتتابية جديدة بغية تعويض الخسائر التي لحقت بها. الا ان هذا الامر يبقى مرهونا بالمفاوضات التي تجريها معنا.

اما في ما يتعلق بالنشاط التأميني المحلي، فقد بدأت مؤشرات التباطؤ بالظهور نتيجة اجواء الترقّب والحذر السائدة في الاسواق.

شركة اعادة مليئة وفاعلة

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– نحن نشجع بقوة التعاون بين شركات التأمين والاعادة العربية وندعو هذه الاخيرة الى انتهاز الظروف والصعوبات التي تتخبط بها الشركات العالمية كي توطد علاقاتها مع الشركات المسندة وترفع حصتها من اقساط الاعادة العربية، كما نرى ان هذه الظروف تبرر العودة الى احياء مشروع انشاء شركة اعادة خليجية كبرى.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– كما سبق وذكرت، تضافر جهود اطراف صناعة التأمين كافة وتفعيل الاندماجات والاستحواذات في المرحلة المقبلة، سيمكننا من منافسة الشركات الاجنبية، ولكن في الوقت الحاضر المعيدون العرب غير قادرين على تولي دور القيادة.

استراتيجية استثمارية طويلة الأمد

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– في اعتقادي ان التنويع في مصادر الدخل خطوة ايجابية، وخصوصا بالنسبة الى الشركات التي تملك اموالا فائضة، وتسعى الى استثمارها في مواقع تدر عوائد مجزية وسريعة.

اما نحن فنعتمد استراتيجية استثمارية طويلة الأمد، من خلال تأسيس شركات في دول الخليج، وابرزها شركة سند SANAD التعاونية في المملكة العربية السعودية. وقد بتنا نملك فيها معظم الحصص. وقد حصلنا مؤخرا على رخص لتأمين السيارات والصحة والملكية الخاصة. كما وتتميز «سند» بفريق عملها المتخصص وبمديرها العام الرائد في مجال صناعة التأمين.

■ هل ما زلتم تسعون الى تأسيس شركة تأمين اسلامية؟

– هذا التوجه لا يزال موجودا، الا ان الموضوع لا يزال قيد الدراسة حاليا وسنعلن عن تفاصيله في الوقت المناسب.

انهينا تسوية معظم المطالبات التي ورثناها من الادارة السابقة للشركة

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– عانت شركة الخزنة للتأمين بعض الاخفاقات قبل ان اتولى المسؤولية شخصيا، لكننا اليوم نتبع استراتيجية تقوم على تنظيف محفظتنا، وقد انهينا تسوية الجزء الاعظم من المطالبات السابقة حفاظا منا على سمعة الشركة.

اما نتائجنا فهي جيدة وكذلك نسبة نمو الاقساط للعام ٢٠٠٨ مقارنة بـ ٢٠٠٧. ■

بسام أديب جلميران (الوثبة الوطنية للتأمين AL WATHBA NATIONAL - الامارات):

التزام القواعد والاصول المهنية هو الضمانة لتجاوز الأيام العصيبة



بسام اديب جلميران المدير العام لشركة الوثبة الوطنية للتأمين الاماراتية AL WATHBA NATIONAL شبّه عملية ضخ الاموال في الاسواق من اجل تعويمها بمحاولات تجفيف البحر بردمه بالرمال. وقال «كما ان البحر يبتلع الرمال كذلك تبتلع الاسواق العطشى الاموال التي ترمى فيها بسخاء»، مبدياً تخوفه من ان تطول المعالجة ولا تجد الازمة نهاية لها في مستقبل قريب.

وانطلاقا من نظرته هذه يتوقع جلميران لصناعة التأمين في العالم ان تواجه أياما عصيبة، وفي مثل هذه الظروف فإن التزام اصول المهنة وقواعدها يشكل الضمانة الوحيدة المتاحة لضمان استمرار شركاتنا واحتفاظها بمكانتها في السوق.

وقال جلميران «ان شركات الاعادة العربية تبلي البلاء الحسن، وهي قادرة على لعب دور المعيد القائد، الا انه ليس مطلوبا منها ان تحصر اهتمامها بتولي ذلك الدور وحسب، بل ان تكون قادرة على تلبية حاجات العدد الأكبر من شركات التأمين العربية ووضع طاقات شركات الاعادة العربية في متناولها، وتبقى مسألة القيادة هنا امرا ثانوياً».

المقابلة مع بسام جلميران تبين بوضوح أنه ورث من الوالد الصديق – رحمه الله – كل ما كان يتحلى به من كفاية علمية وخلقية، وان الإبن سر أبيه فعلا.

البيان ■ كيف تنظرون الى الازمة المالية العالمية، وهل تعتقدون أنه سوف يكون بالإمكان عودة الأعمال إلى أجواء هادئة في وقت قريب؟

– ان الإجابة على هذا السؤال تقودني أولا للإستشهاد بقول احد الخبراء العالميين بأن لا وجود لأي نظرية اقتصادية من الممكن ان تفسّر الوضع الحالي. ولكن من خلال متابعة الأمور ارى أن السبب الرئيسي للأزمة نابع من تنشيط الإقتصادات العالمية بمختلف قطاعاتها عن طريق التمويل والإقراض، وبداية الأزمة كانت عندما وصلت مردودات وعوائد القطاعات إلى مستويات أقل مما هو مطلوب سداده. وهنا بدأ العجز عن السداد وبدأت المؤسسات العاملة في هذه القطاعات الإقتصادية بالإعلان عن إفلاسها.

اضاف: ومن ثم تشدد جهات الإقراض بمنح القروض الذي بدأ يؤثر على النمو، ومن هنا قامت شركات عالمية عديدة بتقليص إنتاجها وتسريح عمالها. وقال: وما هذه إلا بداية لكساد اقتصادي عالمي، توقعاتي له بالإستمرار لفترة طويلة حيث نحن لسنا سوى في المراحل الأولى منه، وسوف نشهد بعضاً من تبعاتها خلال السنوات المقبلة وأشبّه محاولات الإنقاذ للإقتصاد العالمي بمحاولة تجفيف مياه البحر بردمه بالرمال وكلما ردمت الرمال أكلتها مياه البحر.

أما عن تأثير الأزمة على صناعة التأمين في الشرق الأوسط وإفريقيا، فما أود ذكره أولا أن صناعة التأمين في المنطقة، خصوصاً تلك القائمة على أسس صحيحة، سوف تكون أقل تأثرا بالأزمة، ولذلك تعتبر أسهم شركات التأمين في مثل هذه الظروف أسهماً دفاعية خصوصا وأن الحاجة إلى التأمين سوف تكون مستمرة، مثل تأمين السيارات والتأمين الصحي وغيرها من تأمينات المسؤوليات.

واضاف: اما التأثير المباشر فسوف يكون على الأعمال الهندسية والتأمين البحري وما شابهها والتي سوف تتقلص متأثرة بالكساد. كذلك لا بد من الإشارة إلى أن استثمار شركات التأمين والذي يشكل جزءاً كبيراً من عائدات الشركات، سوف يكون له تأثيرات عكسية وسلبية لن تنجو منها إلا تلك الشركات ذات الطابع المحافظ في استثماراتها.

شركات الاعادة العالمية لن تتعامل مع الاسواق والشركات المسندة عشوائيا

■ هل تتوقعون أن يلجأ معيدو التأمين إلى اعتماد سياسات و شروط جديدة عند توقيع اتفاقات الإعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– إن توجه شركات إعادة التأمين خلال تجديد اتفاقيات العام المقبل سوف يكون محكوما أولا بنتائج السوق بشكل عام والشركات كل على حدة بشكل خاص، بالإضافة إلى تأثر شركات الإعادة بالأزمة العالمية. إن ما يتم اليوم، وخلال كتابة هذه الأسطر من تداول، هو قيام شركات إعادة التأمين باتخاذ خطوات في سبيل التقليل من قدرة شركات التأمين المباشرة في قبول اسنادات اعادة التأمين الاختياري FACULTATIVE CESSIONS الواردة اليها من شركات تأمين اخرى والتي تعود فتسندها الى شركات الاعادة RETRO CESSION.

اضاف: ان تلك الاسنادات كانت ولفترة مصدرا للخسائر لهذه الشركات بالإضافة إلى كونها عاملا رئيسيا في توزيع الأخطار محليا بشروط وأسعار ليست بذلك المستوى المقبول من قبل شركات إعادة التأمين العالمية. كذلك يجب الإشارة إلى أن العام ٢٠٠٨ و لغاية يومنا هذا لم يواجه خسائر ذات طابع كوارثي كما يحصل عادة، وإذا استمر الحال على ما هو عليه فمن المتوقع أن يؤدي إلى نوع من الحيادية في اتجاهات شركات إعادة التأمين والتي غالبا ما تكون ردود فعلها محكومة بمثل هذه الظواهر.

ان تلعب شركات الاعادة العربية دور المعيد القائد امر جيد ولكنه ثانوي في نظرنا

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة و تولي دور القائد فيها، و كذلك في إعداد شروط و أسعار الإسنادات الإختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك في أن شركات إعادة التأمين العربية لها القدرة على القيام بقيادة الإتفاقيات وتسعيرها ووضع الشروط الملائمة لذلك، ولكن هل هذا هو المطلوب فعلا منها؟ لو كانت الإجابة نعم، فإن الشركات العربية سوف تحصر مهامها وتتعاطى فقط مع تلك الشركات التي توليها دور المعيد القائد ولن تستطيع أن تساهم بدعم غيرها من شركات التأمين، لأن تولي دور القائد يتطلب تفرغا يكاد يكون كاملا. اما اذا كان المطلوب تقديم الدعم والخدمة إلى أكبر شريحة من الشركات العربية فإن مسألة القيادة تصبح مسألة ثانوية.

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا إقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الأدنى وشمال إفريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع أن تستمر في ظل الأزمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج أوطانها؟

– بشكل عام، إن عمليات توسع الشركات خارج حدودها الإقليمية نابعة من رغبة الشركات المقتدرة مالياً في اقتناص الفرص المتاحة خصوصا في الظروف التي سادت خلال الأعوام السابقة من تطور ونمو اقتصادي قل مثيله، وبدأت شركات تأمين كبيرة بملاحقة زبائنها أو المساهمين الذين توسعوا هم أنفسهم خارج الحدود لتوفير الخدمات التأمينية لهم. اليوم اختلفت الظروف والحكم على تلك المشاريع التوسعية لا يمكن الجزم به لأنها تمت مؤخرا وتحتاج لوقت طويل كي يمكن تقويمها ومعرفة مدى تحقق الأهداف من عدمه.

النتائج كانت استثنائية الا ان الامور قد تكون تبدلت

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨ ؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– إن النتائج العامة لسوق التأمين في دولة الإمارات العربية ولغاية الربع الثالث كانت استثنائية من ناحية الأرباح ونمو الأقساط، إلاّ أن الأمور قد تكون تبدلت اواخر العام ٢٠٠٨ لأن الأزمة بدأت في الربع الأخير منه.

اضاف: ولكن على مستوى شركة الوثبة الوطنية للتأمين فإننا نتوقع لها نموا مطردا في أعمالها كما في الأعوام السابقة والنتائج والحمد لله مشجعة لتعكس بذلك فلسفة الشركة في الإكتتاب. أما بالنسبة للعام المقبل وحتى ما بعده فالشركة في صدد وضع الأسس اللازمة للمحافظة على مكانتها في السوق، خصوصا وأن المستقبل القريب في ظل الظروف الحالية يحتاج إلى استعداد كبير من قبل الجميع.

وما يمكن أن أختم به هو تمنياتي أن لا يكون الوضع السلبي للاستثمارات عاملا لدفع شركات التأمين في المستقبل لاستقطاب أعمال تأمين بأي شكل واي ثمن تعويضا عن وارداتها الاستثمارية.

وانهى قائلا ان الالتزام بالأسس الفنية هو الذي يعطي صناعة التأمين مكانتها داخل السوق ويمكن لشركة التأمين ان تحافظ على مستوى ونوعية الخدمات التي تقدمها الى الزبائن في ظل هذه الظروف غير الطبيعية. ■



أنطوان معلولي (الفجيرة الوطنية AL FUJAIRAH NATIONAL) :

اعتماد شركات الاعادة العالمية سياسات اكتتابية جديدة أمر مبرر وضروري

انطوان معلولي، المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية للتأمين AL FUJAIRAH NATIONAL اعرب عن تفهمه لردة فعل شركات الاعادة العالمية، وإقدامها على تعديل شروط الاكتتاب، واعتبر ذلك امرا ضروريا تبرره الخسائر التي تعرضت لها شركات الاعادة العالمية في المجال الاستثماري، وقال ان مصلحة صناعة التأمين في العالم تفترض ان يحتفظ المعيدون الدوليون بقدرات مالية عالية كي يمكن لهم ان يقدموا الخدمات المطلوبة منهم.

وحول اوضاع الفجيرة الوطنية أكد ان المساهمين مرتاحون الى النتائج التي تحققها محليا، ولذلك لم تتوسع خارجيا. واعرب معلولي عن سروره لفوز الفجيرة الوطنية بتأمينات مصاعد الميترو الجاري تنفيذه في دبي وقيمته تزيد عن ٣ مليارات دولار اميركي، معتبرا ذلك انجازا جديدا يسجل للفجيرة الوطنية على المستوى الاماراتي.

وتوقع معلولي ان تكون الفجيرة الوطنية قد حققت نموا بنسبة تقارب ٦٠ بالمئة في الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

المساهمون مرتاحون للنتائج التي نحققها على المستوى الاماراتي ولا نفكر بمشاريع توسعية

تراجع الأرباح الاستثمارية للشركات

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ستترك الأزمة بصماتها على القطاعات الإقتصادية كافة وليس فقط على صناعة التأمين. وستظهر تداعياتها المختلفة خلال ٢٠٠٩ التي ستنعكس جموداً في بعض الخطط والمشاريع.

أما شركات التأمين فقد تأثرت بالأزمة في المجال الاستثماري حيث تراجعت العوائد وتدنت اسعار الاسهم، بما في ذلك اسعار اسهمها بالذات. وهذا الواقع سوف يظهر جليا عند نشر ميزانياتها لسنة ٢٠٠٨ لكنها تأمل في تعويض خسائرها الدفترية خلال ٢٠٠٩.

أما بالنسبة الى الفجيرة الوطنية فوضعها جيد وقد حققت أهدافها المتوقعة. وشخصياً أثق بوعي وحكمة المسؤولين في دولة الإمارات العربية المتحدة وليس لدي اي شك في انهم سوف يتمكنون من تخطي الأزمة بأسرع من أية دولة أخرى.

■ هل لمستم تباطؤاً في أعمال التأمين؟

– لم تتغيّر وتيرة أعمال الفجيرة الوطنية للتأمين ولم نشعر حتى الآن بتباطؤ في الإنتاج. كما اننا نتبع الاستراتيجية نفسها منذ بداية العام ٢٠٠٨ في فروع التأمين كافة.

تشدّد المعيدين طبيعي!

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لا نلقي اللوم على المعيدين الذين بدأوا اعتماد سياسات متشدّدة. فهذه الخطوة صحية وضرورية وهي تمكن لهم ان يستعيدوا ولو جزءاً مما خسروه في المجالات الاستثمارية. ونحن نعتبر ذلك ردة فعل طبيعية من شأنها ان تعيد للمعيدين ما يحتاجونه من قوة، كما تعيد مسيرة الامور في الاسواق المحلية الى مسارها الطبيعي.

في ما خص شركتنا جددنا اتفاقياتنا من دون مشكلات مع تعزيزنا لطاقتنا الاستيعابية لبعض المخاطر.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– يتمتع المعيدون العرب بقدرات جيدة وبخبرات مميزة في صناعة التأمين، ولكن في اعتقادي أنهم لا يزالون بحاجة الى بعض الوقت ليتمكنوا من تولي القيادة كما هي حال الشركات العالمية.

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– تعتمد الشركة سياسة متحفظة جداً ونسير دائماً بخطوات ثابتة ومدروسة، ونحن مرتاحون الى النتائج التي نحققها على المستوى الداخلي ولذلك لم نلجأ الى برنامج أو نشاطات توسعية ضخمة خارج دولة الإمارات العربية المتحدة. وبالتالي فلم نتأثر بالأزمة لا من قريب أو بعيد.

مشروع المترو ومنتجات جديدة

■ ما الذي يميزكم عن سواكم من الشركات المنتشرة في السوق اليوم؟

– بفضل خبرتنا الواسعة والعميقة في مجال صناعة التأمين والدعم الذي نلقاه من شركات الاعادة العالمية استحوذنا هذا العام على تغطية أخطار مصاعد مشروع المترو في دبي وقيمتها ٣ مليارات و٢٠٠ مليون درهم وهذا انجاز جديد يسجل للفجيرة الوطنية على المستوى الاماراتي. فضلاً عن كوننا أطلقنا منتجات جديدة أخرى متمايزة وذات نوعية عالية.

من جانب آخر، نتمنى ان تكف بعض شركات التأمين عن اعتماد سياسة المضاربات في الأسعار وخصوصاً فروع التأمينات الصحية والمحركات، وذلك حرصا على مصلحة قطاع التأمين بكامله.

٦٠ في المئة نمواً في حجم الأقساط

■ ما تعليقكم على الأزمة التي تعرضت لها المجموعة الأميركية للتأمين "AIG" العالمية؟

– لا شك في أن مجموعة AIG عالمية ورائدة في مجال عملها، وبالرغم من الأحداث العالمية الحالية، وبفضل الدعم الحكومي الهائل الذي حصلت عليه والذي بلغت قيمته ١٥٠ مليار دولار أميركي أمكن لها ان تحتفظ بتصنيفها المرتفع من الفئة (أ) (A).

كما ان الشركة لم تواجه مشكلات وعثرات تتعلق بأعمالها التأمينية خارج الولايات المتحدة الاميركية .

وشخصياً لا زلت أثق في وكالات التصنيف العالمية التي تعنى بتقييم آداء شركات التأمين.

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العام ٢٠٠٨؟

– حققنا خلال ٢٠٠٨ نمواً في حجم الأقساط بنسبة ٦٠ في المئة إضافة الى الأرباح الفنية الصافية التي ستتجاوز الخمسين مليون درهم، وهذه النتائج ممتازة بالنسبة الى شركة رأسمالها ٧٥ مليون درهم. ■

سامي الشخشير (الصقر الوطنية - AL SAGR NATIONAL الامارات العربية المتحدة):



شركات التأمين الخليجية بخير وتخضع لرقابة دائمة من هيئات الاشراف على التأمين

شركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL هي احدى الشركات الاكثر قدما في الامارات العربية المتحدة، وقد تأسست في دبي في العام ١٩٧٩ وتوسعت باتجاه المملكة العربية السعودية والاردن حيث ساهمت في تأسيس شركات تأمين شقيقة .

خلال المقابلة التي اجريناها معه قال الرئيس التنفيذي للشركة سامي الشخشير ان شركات التأمين الخليجية تخضع لرقابة دائمة من هيئات الاشراف على التأمين. ولذا، فليس هناك شك بأنها مستمرة في التنامي، وفي تسجيل الارباح.

اما عمالقة التأمين والاعادة في العالم، فإنهم يمرون بتجربة صعبة وعلينا ان ننتظر لنرى متى وكيف يخرجون من المأزق.

وقال الشخشير ان الصقر الوطنية حققت نتائج جيدة على امتداد السنوات العشر الاخيرة في المملكة العربية السعودية. وبعد ان أعيد تأسيسها وفقا لاحكام النظام التعاوني الجديد للتأمين في المملكة العربية السعودية ادرجت اسهمها للتداول في سوق المال السعودي.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

شركتنا الشقيقة في المملكة العربية السعودية تحقق افضل النتائج

قطاع التأمين الخليجي متين

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– في حال تمكنت الشركات العملاقة الموجودة في السوق اليوم من تخطي الازمة واثبات وجودها وتخطي قطوع الافلاس والانهيار، عندها يمكن القول ان تأثيرات الازمة العالمية اشرفت على نهايتها وان الاسواق العالمية عادت لتستعيد زخمها.

وفي ما خص قطاع التأمين الخليجي فهو قوي ومتين ويخضع لرقابة على استثمارات الشركات ورؤوس اموالها وكذلك ملاءتها. وهيئات الرقابة على التأمين تقوم بالمهام المطلوبة منها وتتحقق من القدرات المالية لشركات التأمين على نحو دائم. ولذا فإن تأثيرات الازمة على منطقتنا ستبقى محدودة مقارنة بالغرب.

سياسة متشددة

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– أثّرت الازمة على استثمارات معيدي التأمين بصورة واضحة، ومن المتوقع ان يلجأوا الى تطبيق سياسات متشددة لتحسين نتائجهم الفنية بحيث يمكن لهم ان يحققوا ارباحا اكتتابية تعوّض عليهم العوائد الاستثمارية التي فوتتها عليهم الازمة وهذا امر طبيعي، الا ان هذا الامر يختلف بين شركة اعادة واخرى.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– يبذل المعيدون العرب جهودا مكثفة لتلبية طلبات العملاء، ويقدمون اعلى وارقى الخدمات التأمينية. ولكن في اعتقادي، لا يستطيعون تولي دور القيادة حاليا بالرغم من الامكانيات الهائلة التي يتمتعون بها.

توسعنا باتجاه الأردن وأعددنا خطة للتمدّد في أسواق الخليج العربي

تنوع في الاستثمارات

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– مستمرون بخطتنا التوسعية في السعودية، والاردن، حيث التنوع في مصادر الدخل نقطة ايجابية وضرورية. كما اننا حصدنا نتائج جيدة في السوق السعودي خلال السنوات العشر الماضية. وشركتنا الشقيقة في المملكة ادرجت اسهمها في السوق المالي بعد ان أعيد تأسيسها وفقا لاحكام النظام السعودي التعاوني الجديد للتأمين.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققت شركة صقر الوطنية AL SAGR NATIONAL نسب نمو في الاقساط يقارب الـ ٥٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي. وحققنا نتائج فنية ممتازة سنعلن عنها في الوقت المناسب، وذلك بفضل اعتماد الشركة سياسة التنوع في الاستثمارات، واعتماد خطة توسعية مستقبلية في منطقة الخليج العربي. ■

عبداللطيف ابو قورة (دبي للتأمين DUBAI INSURANCE)

المعيدون يحققون نتائج جيدة في المنطقة العربية وليس هناك سبب يبرر رفع الأسعار أو التشدّد عند تجديد اتفاقات الإعادة والأزمة لن تطول لأن للمنطقة قدرات وثروات هائلة!



لست أرى سبباً يبرّر لشركات الإعادة العالمية رفع أسعارها أو تشديد شروطها في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي خصوصاً. فهذه المنطقة خالية من الأعاصير والكوارث الطبيعية، والمعيدون يحققون أرباحاً جيدة في تعاملهم معنا. وذلك خلافاً لما هم عليه في المناطق الأخرى من العالم.

هذا الكلام هو لعبد اللطيف غالب أبو قورة المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE .

وفي ما يتعلق باستثمارات شركات التأمين قال أبو قورة «لا شك ان الأزمة التي يعانيها المستثمرون في الأسواق المالية كبيرة. إلا أنها سوف تمر لأن المنطقة تملك قدرات وثروات هائلة، والأشهر التسعة الأولى من السنة شهدت نمواً كبيراً في سائر المجالات. أما في شركة دبي للتأمين فالأوضاع جيدة جداً. وننتظر ان تكون قد ضاعفت أرباحها الإجمالية خلال العام ٢٠٠٨ بالمقارنة مع العام السابق، كما ارتفعت أرباحها الفنية (الاكتتابية) بنسبة ١٥٠ في المئة.»

في ما يأتي وقائع الحوار:

ارباحنا الإكتتابية ارتفعت بنسبة ١٥٠ في المئة

الأسواق العربية باتت مشبعة بشركات التأمين ونفضل ان نركز على تعزيز أوضاعنا في الإمارات العربية المتحدة

الاسواق الخليجية تحت السيطرة

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لا شك في ان للازمة المالية تأثيرا على سوق العقارات والاسهم والاستثمارات عموما، ولا شك ايضا، في ان دولة الامارات تجتذب الكثير من الاستثمارات لا سيما العقارية منها. اما على صعيد اسواق التأمين الخليجية فالامور لا زالت تحت السيطرة والتباطؤ سيطاول ربما الربع الرابع من العام ٢٠٠٨، فيما سجلت زيادة في الاقساط والارباح حتى الربع الثالث من العام.

لا حاجة لدى المعيدين لرفع الاسعار

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– تعرّضت شركات اعادة التأمين في العالم الى خسائر كارثية جراء الازمة المالية التي حصلت وكذلك الأعاصير والأخطار الطبيعية التي ضربت مناطق كثيرة في العالم وأميركا الوسطى خصوصاً. ولكن الوضع مختلف في الشرق الاوسط والمنطقة العربية لغياب الكوارث الطبيعية الكبيرة، وبالتالي لا تزال شركات الاعادة العالمية تحقق نتائج جيدة وعليه لا ارى سبباً يجعلها تبدي تشددا او ترفع اسعار تغطياتها بنسبة مرتفعة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– اتمنى ان يملك المعيدون العرب قدرة القيادة على مستوى اتفاقيات الاعادة في المنطقة العربية، ولكن الوقت حاليا ليس مناسبا كي يلعبوا ذلك الدور. واني آمل ان يتحقق ذلك في السنوات المقبلة خصوصا في حال اقدموا على تعزيز احتياطاتهم النقدية ورؤوس اموالهم مع توافر الارادة الجدية للقيادة.

التوسع اوجد منافسة

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– فرصتنا بالنمو داخل الامارات كبيرة، وبالتالي لا نتطلع الى التوسع خارج هذا السوق، فالشركات التي تمددت خارج أسواقها تواجه منافسة حامية ولا تحسد عليها مع غيرها من الشركات، حيث غالبية الاسواق العربية مشبعة بشركات التأمين.

منتجات جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– ٢٠٠٨ كان عاما ممتازا، والمتوقع ان نحقق زيادة بنسبة ١٠٠ في المئة بالاقساط و١٥٠ في المئة بالارباح الفنية، كما نتوقع ان نضاعف الارباح الاجمالية للشركة.

والمميز الذي قدمناه هذا العام، كان منتجات التأمين المالية والتأمينات الطبية ذات الطابع العالمي. ■

جهاد فيتروني (شركة الهلال للتكافل الاماراتية AL HILAL TAKAFUL):

علمتنا التجارب ان نركز على الاكتتاب لنجعل منه عملية مربحة



تنطلق مطلع العام ٢٠٠٩ شركة تأمين اماراتية جديدة هي شركة الهلال للتكافل التي تتعاطى التأمينات العامة GENERAL INSURANCE بصيغتها الاسلامية، وهي تعد لتأسيس شركة شقيقة لها تخصص للتأمين العائلي LIFE.

خلال المقابلة التي اجريناها معه في ابو ظبي شرح جهاد فيتروني الرئيس التنفيذي للشركة الجديدة الهدف من انشاء الشركة فقال «اريد لها ان تكون الذراع التأمينية لبنك الهلال الاسلامي AL HILAL BANK التابع لجهاز ابو ظبي للاستثمار وهذا الاخير مملوك من امارة ابو ظبي بالذات». وقال فيتروني ان الشركة الجديدة سوف ترافق بنك الهلال لتلبي حاجات المتعاونين معه في سائر مجالات التأمين.

اضاف ان شركات الاعادة العالمية تلقت خبر انشاء شركة الهلال للتكافل بترحاب كبير ومدتها باتفاقات الاعادة التي تحتاجها، موضحا ان تجربته في صناعة التأمين تظهر بوضوح ان التأمين ينتج ارباحا اكتتابية اذا مورس على النحو الصحيح. كما ان الازمة المالية الاخيرة اظهرت ان الشركات العالمية التي نالت الجزء الاكبر من الخسائر هي تلك التي انخرطت في الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة ورأى ان على شركة التأمين ان تركز على الاكتتاب UNDERWRITING وتجعل منه عملية مربحة، لا ان تتكل على الاستثمار.

■ «الهلال للتكافل الاماراتية» شركة جديدة تبدأ اعمالها مطلع ٢٠٠٩، هل لنا بلمحة عن مراحل التأسيس واهداف الشركة؟

– بعد امتلاكها «جهاز ابو ظبي للاستثمار»، قررت الحكومة الاماراتية ايجاد مؤسسة مصرفية تزاول العمل المصرفي وفقا للشريعة الاسلامية فاستحدثت بنك الهلال الاسلامي وقررت في وقت لاحق انشاء شركة تعمل بمثابة الذراع التأمينية للبنك المذكور، فكانت شركة الهلال للتكافل برأسمال ١٠٠ مليون درهم اماراتي مدفوع بالكامل، وتسلمت شخصيا الرئاسة التنفيذية في الشركة.

هذا ووضعنا خطة عمل لمرحلة اولية مدتها ثلاث سنوات مواكبة كافة التطورات وتأخذ بالاعتبار المشكلات التي يمكن ان تؤثر على مسيرة الشركة. وتستغرق الاعمال التأسيسية خمسة اشهر على ان يكون انطلاق الاعمال مطلع السنة ٢٠٠٩.

وسنعمل على تقديم قيمة مضافة للسوق من خلال المنتجات والخدمات التي سنوفرها وسنتعاون مع شركات اخرى في جميع المجالات.

ومن هذا المنطلق، اخترنا طاقم عمل يتمتع بالخبرات والكفايات المطلوبة ونتوقع انطلاقة قوية واثبات حضور خلال فترة قصيرة.

اضاف: على صعيد آخر، مركزنا الرئيسي سيكون مع مركز المصرف الرئيسي وسنتوسع مع توسع فروعه وسندخل التأمينات العامة GENERAL INSURANCE كافة من ممتلكات ومسؤوليات ونفط وطاقة وسفن وغيرها، وننتظر الحصول على رخصة لتأسيس شركة تأمين ثانية تتعاطى تأمينات الحياة LIFE .

حاجة اضافية للتغطيات

■ لماذا تأسيس شركة تأمين جديدة في الامارات وسط زحمة الشركات هناك؟

– شهدت الامارات في الاعوام الخمسة الماضية نسبة نمو ملحوظة للسكان وحجم الاعمال، وبالتالي هناك حاجة اضافية للتغطيات التأمينية، خصوصا وان التأمين يلعب دورا اساسيا في الدورة الاقتصادية. وحسن الاداء هو الذي يضمن الاستمرارية وعلى الشركات ان تتميز بطبيعة اعمالها وخدماتها.

على صعيد آخر لا ننكر ان عدد الشركات في الامارات قد ازداد خلال السنوات الماضية في شكل كبير حتى وصلنا اليوم الى نقطة الاكتفاء، والمشكلة ستطرح مستقبلا في حال استمر العدد بالتصاعد الى درجة تفوق حاجات السوق.

التركيز على نوعية الخدمات

■ بصفة الهلال للتكافل شركة تابعة لصندوق مملوك من الدولة، هل هذا يعني انكم تتمتعون دائما بالافضلية على بقية الشركات في ضمان الاخطار الخاصة بالحكومة؟

– تأسيس الهلال للتكافل لا يهدف الى مضاربة غيرها من الشركات، بل ستسعى الى التركيز على تحسين نوعية الخدمات، وفي هذا الاطار تقيّم الحكومة الشركات على اساس ما توفره من خدمات ولا تأخذ بالحسبان الاسهم والهوية.

هذا ومستعدون للتعاون مع اي شركة اذا لزم الامر وفي الوقت نفسه مستعدون للمنافسة ايضا.

■ هل واجهتم اية صعوبات في ايجاد معيدي تأمين وفي انجاز الاتفاقيات؟

– من الطبيعي ان ينظر الينا المعيدون بتقدير واحترام كبيرين كون الشركة حكومية، لكننا لم نعول على ذلك بمقدار ما بنينا عليه في الملف الذي قدمناه للمعيدين حول طبيعة اعمالنا واهدافنا والدراسات التي اعددناها مع الخطط المرسومة، والتي كانت كفيلة بجذب الكبار منهم وقد انجزنا معظم اتفاقياتنا.

منتجات متمايزة

■ ما الذي يميزكم عن بقية الشركات؟

– نركز على التميز في منتجاتنا والابتعاد عن التقليدية منها، كما نحاول التكيف مع الظروف الراهنة وحاجات السوق والافادة من الفرص المتاحة بعد تأثر شركات ومنتجات كثيرة بالازمة، مع العلم ان منتجاتنا ستكون اسلامية بحتة.

وفي السياق نفسه، سنعمل بديناميكية وسيكون تعاملنا مع العملاء مرنا جدا، بحيث نتكيف مع فئات المجتمع كافة وعلى اختلاف مداخيلها.

■ هل تخططون لعمليات استحواذ على شركات اخرى للتوسع مستقبلا؟

– اول ما نهدف اليه هو اثبات وجود الشركة وحضورها وتمركزها في دولة الامارات والحرص على الحضور القوي في السوق وتلبية حاجاته. وبعد الوصول الى هذه المرحلة يمكن الانطلاق بالتخطيط للمراحل المقبلة والتوسعات.

صناعة التأمين الآمنة

■ الى اي مدى برأيكم اثرت الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين؟

– لا شك في ان الازمة المالية العالمية ضربت دول العالم قطاعاتها بكافة ومن ضمنها قطاع التأمين. والشركات تضررت من الازمة بمقدار انخراطها في الاستثمارات العالية المخاطر. لذا فمن الدروس المستقاة الا تركز الشركات اعمالها في مجال استثماري واحد والا تتكل على العوائد الاستثمارية لتحقيق الفوائض بل ان تركز على الاكتتاب لتجعله عملية مربحة، فالبنهاية ممارسة التأمين بطريقة صحيحة توفر الامان للشركة. ■



خالد الحسن (الخليج للتأمين GULF - الكويت) :

التوسع الاقليمي ليس مشواراً سهلاً ويفترض توافر الموارد البشرية الى جانب الرسملة والشريك الاستراتيجي المناسب

شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE لم تعد كبرى شركات التأمين في دولة الكويت وحسب، بل اصبحت كبرى شركات التأمين الاقليمية ايضا.

ذلك ان عمليات التوسع الجغرافي التي نفذتها خلال السنوات العشر الماضية اتاحت لها ان تتخذ مواقع متقدمة في كبرى الدول العربية مصر، اضافة الى دول عربية اخرى عديدة.

وعندما يتحدث خالد الحسن، الرئيس التنفيذي للشركة عن المشاريع التوسعية التي اشرف شخصيا على تنفيذها، فإنه لا يغفل العقبات التي اعترضت مشواره الاقليمي، بل يحرص على تسليط الضوء عليها مبينا كم هي معقدة مقتضيات التمركز خارج الوطن الام خصوصا، لجهة الموارد البشرية، والتكنولوجيا، والرسملة، والشركاء الاستراتيجيين الخ...

اما في المحصلة فقد حققت الخليج للتأمين الكويتية حتى الآن، خارج الكويت واردات تعادل ٥٠ بالمئة من محفظتها الكويتية. وهذا الرقم يعتبر كبيرا مقاسا بالسنوات القليلة التي انقضت على انطلاق عملية التوسع الخارجي للشركة.

واثنى الحسن على اداء المعيدين العرب مسجلا على نحو خاص تقديره للكفاية التي تتحلى بها المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG في مجال قيادة اتفاقات واسنادات الاعادة.

متاعب شركات الاعادة العالمية لم تنته بعد وعليها ان تتحمل الأعباء الناجمة عن اخطاء المصارف والشركات المنهارة

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع التأمين بالأزمة المالية العالمية؟ وهل الدعم المادي الذي قدمته الحكومات الخليجية سيكون كافياً لإعادة السيولة الى الأسواق؟

– لا شك في أن شركات تأمين كبرى حول العالم تأثرت بالأزمة المالية، وهذا التأثر سينعكس بدوره على قطاع التأمين بكامله، وتحديداً في مجال تجديد الاتفاقيات وتسعير المخاطر الكبيرة في منطقة الخليج خصوصاً تأمينات الطاقة والطيران.

وشخصياً أتوقع نشوب نزاعات قانونية ودعاوى ومطالبات ضخمة في ما يتعلق بمسؤوليات الإدارات التنفيذية للمصارف والشركات التي انهارت. حيث ستجري ملاحقة المسؤولين عن تلك الانهيارات من رؤساء ومدراء ومحاسبين ومفوضي رقابة امام المحاكم، وتحميلهم تبعة الاهمال والاستخفاف بحقوق المساهمين وغيرهم من ذوي العلاقة والزامهم بدفع تعويضات هائلة في حال ثبتت الاتهامات الموجهة اليهم. ومعظم الرؤساء والمدراء اوالمحاسبين الذين اشرت اليهم يحملون عقود تأمين تغطي مسؤوليتهم المدنية الناجمة عن الاخطاء المهنية، وهذا يعني ان التعويضات التي سوف يلزمون بدفعها سوف تسدد من قبل شركات التأمين التي اصدرت عقود التأمين.

اضاف: وهذا يعني عمليا ان شركات اعادة التأمين العالمية التي تغطي شركات التأمين المتورطة في تلك النزاعات والملاحقات سوف تطالب بسداد حصصها من التعويضات التي يحكم بها على رؤساء المصارف والشركات ومحاسبيها بدفعها للمساهمين. وبذلك سوف تترتب على شركات الاعادة العالمية خسائر جديدة تضاف الى الخسائر التي اعلن عنها حتى الآن، وهي كما رأينا تبلغ عشرات المليارات. وقال الحسن: وهكذا لن تجد شركات الاعادة العالمية مفرا من التشدّد في شروط الاتفاقيات والتسعير. ونتيجة هذا الوضع، سوف نشهد مرحلة تكبّد خسائر وتراجع في أرباح الشركات الخليجية.

وبالمقابل فإن ضخ المصارف المركزية الخليجية للأموال في السوق وضمانها ودائع البنوك وحسابات الأفراد قد شكلا ضمانات جديّة من شأنها ان تساعد في إعادة الاستقرار الى الإقتصاد الخليجي.

«أريج» قائد فعلي

■ هل ترى ان المعيدين العرب أصبحوا يملكون القدرة على قيادة الإتفاقيات والتسعير؟

– طبعاً ثمة معيدون عرب قادرون على قيادة الإتفاقيات وأهمهم المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG صاحبة الكفايات والاداء الجيد، بحيث انها تقود مجموعة من الاتفاقيات العربية وعمليات إعادة تأمين اختيارية كبيرة، وأتمنى ان تكون شركات الإعادة الجديدة والتي ستنشأ خلال السنوات المقبلة مؤهلة هي أيضاً للقيادة.

توسع إقليمي

■ شهدنا في الفترات الأخيرة موجة توسعية لشركات التأمين، هل برأيكم ستستمر هذه الموجة في ظل الأزمة المالية؟

– التوسّع مطلوب لتنويع الاستثمارات وتوزيع مخاطرها حيث التمركز في أسواق معينة سيجعل من أي هزّة نتعرض لها كارثية على الشركات.

بالمقابل، للتوسّع سيئات أيضاً فالتوسّع لمجرد التواجد في أسواق معينة من دون تجهيز تقني ومعلوماتي وتوافر الكفايات البشرية والقدرات المالية والدراسة العميقة لتلك الأسواق الجديدة، سيؤدي الى نتائج سلبية للشركة.

من جهتنا، نضع التوسّع الإقليمي ضمن استراتيجيتنا هادفين لأن نكون شركة رائدة على مستوى العالم العربي، ولدينا رؤية واضحة في هذا المجال.

ووصولا لهذه الاهداف تحرص على ان تترافق عمليات التوسع الاقليمي بتحضيرات كاملة لما نحتاجه بحيث نستكمل الموارد البشرية والتكنولوجيا ورأس المال والشركاء الإستراتيجيين لنجاح هذا التوسع.

١٧ في المئة نمواً فنياً

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة في الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٨. وإذا حيّدنا الارباح المحققة عام ٢٠٠٧ جرّاء بيع الوطنية للإتصالات وبعض الاستثمارات الأخرى، نجد اننا حققنا في الـ ٢٠٠٨ نمواً بنسبة ١٧ في المئة في الأرباح وحجم الأقساط المكتتبة. كما واستحوذنا على شركات جديدة وباتت الشركات التابعة تمثل أكثر من ٥٠ في المئة من عملياتنا وأرباحنا.

■ كيف تنظرون الى المستقبل القريب؟

– نظرتنا تفاؤلية، ونأمل في أن تعطي هيئات الإشراف والرقابة في العالم العربي أولوية لقطاعات التأمين في بلدانها لتحسين أدائها وقوانينها وتشريعاتها، كما يجب وضع شروط صارمة حافظة لسلامة أموال المساهمين، ووضع حد أدنى للملاءة المالية إضافة الى الدفع باتجاه اندماج الشركات في ما بينها، وتأسيس الكيانات الضخمة وتشديد الرقابة لمنع التلاعب بالحسابات.■

عبد الرؤوف عوض ابو رجيلة (بوبيان للتأمين التكافلي - الكويت):

شركات التأمين التكافلي أقل تعرضاً لتداعيات الأزمة المالية العالمية



بوبيان للتأمين التكافلي شركة تأمين كويتية جديدة، وعضو في مجموعة بنك بوبيان ذي التاريخ العريق في دولة الكويت.

عبد الرؤوف عوض أبو رجيلة، المدير العام للشركة، قال خلال المقابلة التي أجريناها معه ان شركات التأمين والمصارف الإسلامية كانت أقل تعرضاً لتداعيات الأزمة المالية العالمية وذلك لكونها تعتمد التكافل أساساً لعملياتها. وقال ان الخسائر التي لحقت بالمعيدين الدوليين أخفضت رسملتهم، ولابد لهم حيال ذلك إلا ان يخفّفوا طاقاتهم الإستيعابية ويعتمدوا سياسات اكتتابية ومضاربات جديدة في تعاملهم مع الشركات المسندة. وقال ان المعيدين العرب سجّلوا تقدماً كبيراً في مجالات تقوية رساميلهم وخبراتهم، إلا أنه من المبكر لهم ان يلعبوا دور القائد في اتفاقات الإعادة.

وأعرب أبو رجيلة عن تصميم الشركة على توزيع منتجاتها التكافلية عبر فروع مصرف بوبيان وعلى التوسع داخل السوق الكويتي وفي الشرق الأقصى.

في ما يأتي وقائع المقابلة.

نوزّع منتجاتنا التكافلية عبر فروع مصرف بوبيان وأعددنا خطة للتوسع داخلياً وخارجياً

تأثير محدود على الشركات التكافلية

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– خلّفت الازمة المالية تداعيات مختلفة على مجمل الدول في العالم بما في ذلك الدول الخليجية التي توظف أموالاً في الأسواق العالمية، كما انها أثّرت في شكل متفاوت على شركات التأمين العالمية، في حين كانت تأثيراتها محدودة على شركات التأمين والمصارف الاسلامية وذلك لكون هذه الاخيرة تعتمد مبادئ تكافلية خاصة تفرض على استثماراتها واكتتاباتها واسعارها قيودا عدة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– من المتوقع، ان تعتمد شركات الاعادة الكبرى في المستقبل القريب سياسات متحفظة، في ظل تراجع رسملتها، وبالتالي قدراتها الإستيعابية. كما وستعتمد منهجية دقيقة في تحديد المخاطر قبل قبولها، نظرا للانعكاسات السلبية التي تركتها الازمة المالية على صناعة التأمين المرتكزة على الاستثمار.

■ ■ ■

المعيدون العرب سجلوا تقدماً إلا أنه من المبكر لهم ان يلعبوا دوراً قيادياً

■ ■ ■

المعيدون العرب يستندون الى نظرائهم العالميين

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافق على هذا الرأي؟

– تمكنت بعض شركات الاعادة العربية الكبرى من تسعير الاتفاقات واعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية، وهذا الأمر لم يكن ممكناً لو لم تكن تلك الشركات تحظى بمساندة وحماية شركات الاعادة العالمية. وهنا، لا بد من الاشارة الى اهمية التعاون بين شركات الاعادة العربية والاجنبية لجهة تبادل الخبرات والمعلومات وتعزيز المعرفة والدراية بالاسواق.

وفي رأيي ان المعيدين العرب لا يستطيعون حاليا تحقيق الاستقلالية المطلقة، الا انهم قد يتمكنون من ذلك في المستقبل.

نتائج الشركات الخليجية ستكون ممتازة

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقع لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– في اعتقادي ان الازمة الحالية ستحد من توسع شركات التأمين والاعادة خصوصا ان الجزء الأهم من ارباحها السنوية كان يأتي عليها من خلال العوائد الاستثمارية. وهذه العوائد كما نعلم تراجعت، بل ان قيمة الاستثمارات بالذات تضاءلت وفقدت الكثير من قيمتها السوقية.

اما بالنسبة الى نتائج الشركات الخليجية التي توسعت مؤخرا خارج اوطانها فلم تظهر بعد بوضوح وعلينا ان ننتظر الاعلان عن نتائجها الرسمية نهاية العام الحالي. وبحسب توقعاتي فإن الشركات الاماراتية والكويتية ستحصد نتائج ممتازة، وكذلك مثيلاتها في المملكة العربية السعودية المميزة بسوقها الواعد.

منتجات تأمين عبر شبابيك «بوبيان»

■ ما هي الخدمات التي تركزون على تقديمها؟

– تركز شركة بوبيان للتأمين التكافلي على تقديم تغطيات التأمين عبر شبابيك المصارف BANCASSURANCE كونها الشركة الوحيدة المرخص لها ممارسة هذا النوع من التأمينات من خلال فروع مصرف بوبيان المنتشرة في انحاء الكويت كافة، حيث سيكون نشاطنا التوسعي من خلال فروعه، اضافة الى التأمينات الموجهة للافراد.

توسع نحو الشرق الاقصى

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– تمكنت شركة بوبيان للتأمين التكافلي من تحقيق نتائج ممتازة بالرغم من الظروف السيئة التي تجتاح الأسواق العالمية وتداعياتها على منطقتنا، وهي اليوم تسعى للتوسع في دول منطقة الشرق الاقصى. الى ذلك نتوقع تحقيق المزيد من التقدم والازدهار، ونتمسك بتفاؤلنا، خصوصا ان دولة الكويت لها تجاربها المرّة التي اجتازتها وخرجت منها اشد بأسا وقوة. ■

محمد عبد الجوّاد (الصفاة للتكافل SAFAT TAKAFUL - الكويت):

ندعم شركات الاعادة التكافلية والعربية بقوة الا ان وجودها لا يغني عن خدمات المعيدين الدوليين



«الصفاة للتكافل» AL SAFAT TAKAFUL شركة تأمين كويتية حديثة العهد نسبيا حيث تأسست في العام ٢٠٠٥. وهي تخوض اعمال التأمين في بلد تكاثر فيه عدد شركات التأمين بحيث اوجب على المتنافسين ان يبذلوا جهودا غير عادية كي يمكن ان يجدوا المكانة التي يطمحون اليها في السوق.

نائب المدير العام في شركة الصفاة محمد عبد الجواد، الذي انضم الى الشركة مطلع العام الماضي، مارس التأمين والاعادة في مصر، لفترة تقارب ٢٠ سنة، وهو يملك تصورا واضحا لحاجات المجتمعات العربية في مجالات التأمين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه اعرب عبد الجواد عن وقوف الصفاة بقوة الى جانب شركات الاعادة التكافلية، الا انه قال ان وجود تلك الشركات لا يكفي لتلبية متطلبات الشركات المسندة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

■■■

الخسائر التي لحقت بشركات الاعادة العالمية افقدتها الكثير من قدراتها وبعضها قد يصبح عاجزا عن المتابعة

■■■

■■■

نتوقع من هيئة التنسيق الخليجية ان تسعى لدى دول مجلس التعاون لتوحيد عقود التأمين الالزامي

■■■

■ كيف تقرأون الخسائر التي لحقت بالشركات العالمية؟

– بالفعل لقد تكبدت شركات الاعادة العالمية خسائر هائلة في المجال الاستثماري جراء تورطها في استثمارات تتعلق بالرهونات المنزلية SUBPRIME. وادت تلك الخسائر الى تقليص موجوداتها واموالها الخاصة على نحو كبير، وهذا الامر يجعلها تخفض طاقاتها الاكتتابية كي يمكن لها ان تستمر، الا انني اخشى ان تفقد بعض الشركات العالمية تصنيفها العالي جراء تلك الخسائر او أن تتوقف كليا عن العمل، وسبق لنا ان شاهدنا شركات اعادة كبيرة تسقط وتتوارى قبل سنوات.

اضاف **عبد الجواد**: اما في ما يتعلق بشركات الاعادة العالمية وبكوني مارست الاعادة لدى شركة الاعادة المصرية EGYPT RE منذ ١٩٧٩ وحتى اوائل العام ٢٠٠٨، فيهمني ان اذكر ان وجود شركات اعادة محلية وعربية لا يغنينا عن الاستعانة بالخدمات التي توفرها شركات الاعادة العالمية. وذلك بالنظر لإمكاناتها الضخمة وللتصنيفات الرفيعة التي تتحلى بها.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟

– لقد سجلت «الصفاة للتكافل» تقدما مهما ونجحت في توطيد علاقاتها مع الزبائن وفي تنويع وارداتها، ونحن نخطط لتطوير عقود التأمين وتحديثها بحيث تلبي حاجات المجتمع الكويتي.

توحيد معايير الرقابة

■ كيف تقوّمون أداء هيئة التنسيق لشركات التأمين والإعادة الخليجية وما هي مطالبكم؟

– تقوم هيئة التنسيق بعمل جيد على مستوى تنظيم اللقاءات والبحث في الشؤون المشتركة، الا ان هذا لا يكفي ونحن نطالب الهيئة بالسعي لدى دول مجلس التعاون الخليجي من اجل توحيد معايير الرقابة على التأمين والأنظمة الداخلية، ما يجعل أسواقنا شبيهة بالسوق الأوروبية المشتركة.

كما نطالب بتوحيد عقود التأمين الالزامي على السيارات بحيث يصبح التعويض موحدا في سائر دول المنطقة، وهذا الامر يسهل اعمال شركات التأمين الخليجية.

توقع خسائر أكبر

■ هل تعتقدون ان الدعم المالي الذي قدمته بعض الحكومات للمصارف والشركات المالية كاف لإعادة السيولة الى الأسواق؟

– شخصياً أعتقد ان المعضلة أكبر من مجرد تقديم مساعدة مالية للشركات والمؤسسات المالية، والواقع ان حجم الخسائر الفعلي لم يظهر بعد في الأسواق الأجنبية والعربية، ومن المتوقع ظهور الآثار الحقيقية للأزمة بعد نشر ميزانيات الفصل الرابع من سنة ٢٠٠٨، وسوف يزداد الوضع سوءاً مع انتشار الركود الإقتصادي والكساد الذي سيؤثر سلباً على القطاعات الإقتصادية كافة.

الركود في ٢٠٠٩

■ هل لاحظتم تباطؤاً واضحاً في وتيرة الأعمال التأمينية حالياً؟

– لم تظهر حتى اليوم المؤشرات الحقيقية للتباطؤ في الأسواق. وبالأخص ان ميزانيات شركات التأمين لم تنشر بعد.

ولكن الجميع يتحدث عن تراجع في حركة الاستيراد والتصدير والصفقات العقارية ومشاريع الطاقة الخ...

تخوف من زوال شركات عالمية

■ كيف تقوّمون أداء شركات الإعادة العربية، وهل تفضلون التعاون مع إحداها دون الأخرى؟

– لا يمكن الاستغناء عن التعاون مع شركات الإعادة المحلية والعربية، ونحن نتعامل مع شركة تكافل ري TAKAFUL RE على نحو خاص، ومع سائر الشركات التكافلية الاخرى.

واود ان أؤكد هنا ان شركات الإعادة المحلية تلبي حاجات الشركات المسندة وتدفع المطالبات المتوجبة عليها بسرعة، وآداؤها جيد. ■



جمال الهولي (الشركة الأهلية للتأمين - الكويت):

تداعيات الازمة العالمية على اسواقنا ليست كبيرة

جمال الهولي، نائب المدير العام لشؤون السيارات في الشركة الاهلية للتأمين – مدير المكتب الموحد في الكويت، يرى ان الازمة المالية العالمية تحتاج الى وقت طويل نسبيا (٤ سنوات) لتصل الى نهاية، الا ان انعكاساتها على اسواقنا العربية محدودة، ويمكن التغلب عليها بمجرد ان تتحرك الحكومات العربية وتطرح مشاريع انمائية كبيرة للتنفيذ.

وتوقع الهولي الا يقدم المعيدون الدوليون على تصعيد شروطهم بسبب المزاحمة الحادة الجارية في ما بينهم وبالنظر للنتائج الجيدة التي يحققونها في الاسواق العربية، واستبعد ان تكون شركات الاعادة العربية قد اصبحت مهيأة لقيادة اتفاقات الاعادة.

وتوقع ان تكون الاهلية الكويت، قد حققت نتائج ممتازة خلال ٢٠٠٨ وسوف يصار الى اعلان النتائج فور اقفال الميزانية السنوية.

الأسواق الخليجية سوف تستعيد انتعاشها بمجرد ان تطرح الحكومات مشاريع انمائية للتنفيذ

الازمة المالية الاسوأ

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ألقت الازمة المالية بظلالها على مختلف القطاعات الاقتصادية ومنها صناعة التأمين، فطغت مخاوف الكساد على التفاؤل.

وفي اعتقادي ان الازمة الحالية هي الاسوأ من نوعها، وقد تمتد لأربع سنوات آتية على الاقل، بحسب ما اكده ايضا خطاب الرئيس الاميركي الجديد باراك اوباما. فالاصلاح الاقتصادي عملية صعبة وتتطلب وقتا.

ولكن نتوقع ان تتخطى منطقتنا العربية عموما، ودولة الكويت خصوصا، الصعوبات الحالية لان التزامات شركات التأمين والاعادة العربية لا تزال محدودة واستطاعت تجاوز محن وازمات في الماضي.

الى ذلك، يكفي ان تطرح الدولة مشروعا واحدا ضخما حتى تحرك عجلة الاقتصاد المحلي برمّته. كما وان نتائج الحلول المطروحة اليوم ستبدأ في الظهور مع حلول السنة ٢٠١٢.

التشدد سيرتد على المعيدين

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لن يتخذ معيدو التأمين قرارات صارمة في هذا الخصوص، فالتشدد سيؤثر سلبا على مسيرة اعمالهم لذا سيسعون الى زيادة حجم اقساطهم في ظل الركود الحالي ومحدودية الطلب على السلع والخدمات التأمينية، علما ان منطقة الخليج قد تحصد حجم اقساط جيداً، ووضعها سيكون مقبولا مقارنة بالدول الاوروبية والاميركية.

شركات الاعادة العربية ليست مهيأة بعد لقيادة الاتفاقات

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا تزال شركات الاعادة العربية غير قادرة على منافسة المؤسسات العالمية، خصوصا في ظل الازمة المالية الراهنة. وخير دليل على ذلك ان عملية الاسناد الى المعيدين العرب لا تزال محدودة.

نتائج سيئة اقليميا

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– حققت بعض الشركات التي توسعت اقليميا ارباحا مؤقتة، واقترح على الشركات الجديدة الاجتهاد لتطوير اسواقها المحلية اولا، وبالاخص انها لا تزال تفتقر الى عوامل عدة تمكّنها من النجاح محليا.

تعويل على مشاريع الدولة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– سجلت الشركة الاهلية للتأمين نتائج ممتازة في ٢٠٠٨ مقارنة بالعام الماضي، اضافة الى نمو واضح في ارباحها.

كما اننا نعوّل على المشاريع التي ستطلقها الدولة، والتي من شأنها تنشيط الحركة في مختلف القطاعات الانتاجية في البلاد وتعزيز فعالية الاقتصاد الوطني. وأحد تلك المشاريع، على سبيل المثال ميناء بوبيان، الذي يعتبر الاضخم بين المشاريع التي وضعتها الحكومة على أجندتها. ■



محمود صوفي (البحرين الوطنية القابضة BNH):

نسهر على إدارة مشاريعنا الإستثمارية بأدوات خاصة

شركة البحرين الوطنية القابضة BAHRAIN NATIONAL HOLDING شركة عريقة تتفرع منها شركتا تأمين في البحرين هما البحرين الوطنية للتأمين BAHRAIN NATIONAL INSURANCE (BNI) والبحرين الوطنية للتأمين على الحياة (BNL) وشركة تأمين سعودية واحدة وهي شركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD والى ذلك فهي تملك وتتولى الزمام في شركات استثمارية عديدة أخرى.

الرئيس التنفيذي للشركة القابضة، محمود الصوفي أوضح خلال المقابلة التي أجريناها معه ان استثمارات الشركة القابضة ترتكز بشكل أساسي على المشاريع التي تدار من قبل فريق عمل الشركة بالذات، وهي تأتي على الشركة بعوائد جيدة. وللشركة القابضة كذلك استثمارات في الاسهم المتداولة في سوق البحرين المالي، وبورصة البحرين لم تتعرض للانتكاسات التي اصيبت بها غيرها من البورصات.

وقال الصوفي ان هذا الواقع أمكن لنا ان نبقى في منأى عن تداعيات الأزمة المالية العالمية. والى ذلك فإن نتائجنا الإكتتابية حافظت على ربحيتها.

وحول العلاقة التي تربط المجموعة بشركات الإعادة الدولية قال الصوفي ان المفاوضات التي قادها هذه السنة مع المعيدين الدوليين أظهرت أنهم بدّلوا مقارباتهم بعض الشيء. إلا أن الأساس في التعاطي يبقى الوضع المالي والنتائج الفنية للشركة المسندة، وأثنى الصوفي على التقدم الذي تسجله شركة الدرع العربي ARABIAN SHIELD في السعودية، معربا عن ارتياحه الى أداء الفريق الإداري للشركة وتوجهاته.

في ما يأتي وقائع الحوار:

الوضع المالي للشركة المسندة ونتائجها الفنية تبقى الأساس الذي تبنى عليه العلاقة مع شركات الاعادة

تأثيرات متباينة

■ **في رأيكم ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين؟**

– تتباين في رأيي نسب تأثر شركات التأمين بالازمة المالية وتختلف بين شركة وأخرى بمقدار اعتمادها على قطاع الاستثمار في مداخيلها.

ونحن في «البحرين الوطنية القابضة» نقيم توازنا بين الاستثمار وعمليات الاكتتاب، الامر الذي جعل تأثرنا بالازمة محدودا جدا مقارنة مع غيرنا من الشركات، اضافة الى اننا ركزنا في استثماراتنا على الاسهم الخليجية وبالاخص البحرينية، فكانت ٧٠ في المئة من محفظتنا الائتمانية موظفة في سوق البحرين الذي لم يتأثر كبقية اسواق المنطقة.

يذكر ان نشاطنا الاستثماري ومنذ اربع سنوات مرتبط في غالبيته بمشاريع مدارة من فرق عملنا ولها علاقة وثيقة بقطاع التأمين او انها مكملة له، منها شركة تتعاطى مشروع تمويل قروض السيارات والتأمين عليها، ونملك ٢٦ في المئة من سوق البحرين، الى تمويل حاجات المستهلكين واستثمار في القطاع الصحي هدفه توسيع شبكة اعمالنا.

وكل هذه المشاريع التي ذكرتها ثابتة وراسخة لكننا وسعنا تعاملنا ليشمل شركاءنا في المنطقة.

تعامل نسبي للمعيدين

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط قاسية؟**

– انتهت شركتنا من تجديد اتفاقياتها، طبعا اختلفت المفاوضات عن سابقاتها لكننا مع ذلك وصلنا الى النتيجة المرجوة، متمسكين دائما بخططنا المرسومة.

وفي رأيي يتعامل المعيدون مع الشركات المسندة بحسب نسبة تأثر هذه الاخيرة بالازمة وفي ضوء نتائجها الفنية.

■ **هل توافقون البعض على اعتبار ان المعيدين العرب باتوا قادرين على قيادة الاتفاقيات والتسعير؟**

– آمل في ان يصبح لدينا شركات اعادة عربية ذات رساميل ضخمة، باستطاعتنا مقارنتها بـ «سويس ري» او «ميونيخ ري» العالميتين.

وفي رأيي قد تستطيع شركات الاعادة العربية من خلال تعاونها مع شركات عالمية تعزيز قدراتها الفنية والبشرية.

■ ■ ■

«الدرع العربي» السعودية تسجل تقدماً لافتاً ونحن مرتاحون لنتائجها

■ ■ ■

■ **انتم مساهمون في شركة الدرع العربي ARABIAN SHIELD في السعودية، كيف تصفون سير الاعمال هناك؟**

– تسير شركة الدرع العربي (ARABIAN SHIELD) بخطى ثابتة نحو تحقيق هدفها ويمكن وصف وضعها بالممتاز. فقد حازت مؤخرا على تقييم ايجابي جدا لمحفظة اصولها وموجوداتها، كما ان وضعها الاستثماري مستقر ولا تعترضه معوقات، اضافة الى وضع مالي جيد بنسبة سيولة تبلغ ١٠٠ في المئة.

واصبح للشركة فرعان جديدان في السعودية الاول في جدة والثاني في الخبر.

اما بالنسبة للعام المقبل، فقد اقررنا ميزانية ٢٠٠٩ ونتوقع من خلال الخطة التي رسمناها ان نحقق نموا يصل الى ٣٠٪ زيادة عن عام ٢٠٠٨، وفي اصعب الاحوال واذا ساءت الأوضاع الإقتصادية فلن يتعدى النمو الـ ١٥ في المئة.

توسّع خليجي وشرق اوسطي

■ **كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟ وهل ستقدمون على اي مشاريع توسعية جديدة في ظل الازمة؟**

– نتائجنا في العام ٢٠٠٨ كانت جيدة وضمن اطار توقعاتنا وننظر الى السوق البحريني على انه محدود. وبالتالي نتطلع الى التوسع في اسواق خارجية خصوصا الخليجية منها، آملين ايضا في التوسع نحو دول شرق اوسطية. ■

سمير الوزان (سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين):

عوامل نفسية تجعل بعضهم يؤثر التعامل مع شركات الاعادة الاجنبية على حساب الشركات العربية



سمير الوزان الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY للتأمين الاسلامي، ضامن عريق، سبق ان تولى المناصب الارفع والمسؤوليات الاعلى في كبريات الشركات الخليجية، وهو يتمتع من الكفاية العلمية والخلقية ما يؤهله ليبدي رأيا حياديا ومجردا عن الاغراض الخاصة في كل ما يعود الى صناعة التأمين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قال الوزان ان شركات التأمين والإعادة العربية طوّرت قدراتها على النحو الذي يمكن لها ان تلعب دور الضامن والمعيد القائد بجدارة، إلا ان شركات التأمين العربية ما تزال تجنح للتعامل مع شركات الإعادة العالمية لأسباب نفسية خاصة، وليس لضعف أو نقص في القدرات المالية لشركات الإعادة العربية او خبراتها البشرية، وقال ان بعض شركات الاعادة العربية لا سيما تلك التي استحدثت في السنوات الاخيرة حازت على تصنيفات عالية منذ انطلاقتها، ونحن في سوليدرتي SOLIDARITY ليس لدينا اي تحفظ حيال التعامل مع شركات الاعادة العربية التي تتوافر لديها شروط الملاءة والتصنيف وقبولها التعاقد معنا على الأسس المتوافقة مع الشريعة الاسلامية.

ولم يخفِ الوزان قلقه حيال ضخامة الازمة المالية التي تجتاح العالم قائلا ان اسواق العالم كافة بما فيها المنطقة العربية سوف تتأثر بتداعيات الازمة العالمية لا محالة.

وقال الوزان ان الازمة المالية حملت شركات عالمية عديدة على الانكفاء ومغادرة بعض الاسواق، وقد تكون هذه مناسبة للشركات العربية المقتدرة لاقتناص الفرص والتوسع. وتوقع لعمليات الدمج والاستحواذ ان تعود الى الساحة بزخم اكبر.

الأزمة المالية العالمية سوف تطال لا محالة أسواق التأمين في العالم كافة بما فيها المنطقة العربية

هيئة التنسيق الخليجية تكرر نفسها

■ كيف تقيمون أداء هيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية؟ وهل من مشاريع معينة تأملون في ان تحققها الهيئة؟

– أنشئت الهيئة لدرس شؤون وشجون شركات التأمين في الخليج وتقريب وجهات النظر في ما بينها ومع الحكومات الخليجية، ولكن للاسف، لا تزال هذه الهيئة تكرّر نفسها سنوياً في كل ملتقى من خلال سرد تقارير الأسواق، في حين يعاني القطاع مشكلات عديدة تتطلب البحث والدراسة وإيجاد الحلول العاجلة.

معاناة الازمة

■ الى أي مدى تأثرت دول الخليج بالأزمة المالية العالمية وهل ضخ السيولة كاف لاحتواء الأزمة؟

– جزء من الأزمة استثماري والجزء الآخر ناتج من الهلع لفقدان الثقة بالمصارف والشركات المالية. هذا واختلف التأثر بالأزمة بين مختلف القطاعات والدول، إلا ان الإنعكاس الحقيقي لها على الشركات سيظهر نهاية الربع الاخير من ٢٠٠٨ والربع الاول من العام ٢٠٠٩.

اضاف: المعروف ان بعض الحكومات الخليجية لجأت الى ضخ السيولة ودعم المؤسسات المالية، ولكن في رأيي سنعاني لا محالة من تداعيات الازمة ريثما تعود الاسواق الى وضعها الطبيعي.

لا تحفظ عن شركات الإعادة العربية

■ كيف تقيّمون أداء المعيدين العرب ومع أي معيد تفضلون التعامل؟

– في الخليج شركات عديدة تملك المهارات والخبرات في صناعة إعادة التأمين، حتى اننا نجد من بين الجديدة منها شركات حصلت على التصنيف المطلوب منذ انطلاقة أعمالها.

ونحن في «سوليدرتي» نتعامل مع «أريج» و«كويت ري» وليس لدينا تحفظ على أي شركة تستجيب لمعياري الملاءة المالية والتصنيف والأسس الإسلامية.

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع التأمين في العالم العربي بالأزمة المالية العالمية؟

– لا تزال الأزمة في بداياتها ولا يمكن لأي كان تقديم أرقام والجزم بنتائجها حيث القطاعات كافة مرتبطة بوضع الاستثمار العالمي.

وبحسب رأيي الشخصي، أمامنا ستة أشهر على الأقل قبل بدء تحسن الأوضاع، وبالتالي لن تتضح الصورة عن الازمة قبل منتصف ٢٠٠٩.

تشدّد المعيدين للتعويض عن الأرباح الاستثمارية

■ في رأيكم، هل سيلجأ معيدو التأمين الى التشدّد في الشروط والتسعير في ظل الازمة المالية؟

– في اجتماعهم الأخير في بادن بادن، ركّز معيدو التأمين على مسألة التشدّد وهو امر غير مستغرب، فجزء من نتائج شركات الإعادة فني، فيما الجزء الآخر استثماري وهو يشكل عند غالبية الشركات ٧٠ في المئة من إجمالي الإيرادات. لذا وفي ظل أزمة الإستثمار، سيلجأ المعيدون الى تعويض ايرادات الاستثمار من خلال إعادة النظر في الشروط والأسعار. ولكن بالمقابل أتلمس فرصة لإبقاء الأسواق العربية مرنة لوقت أطول، باللجوء الى شركات إعادة عربية تتمتع برساميل ضخمة.

العامل النفسي يضر بالاتحادات العربية

■ هل باعتقادكم ان المعيدين العرب أصبحوا قادرين على تسلّم القيادة في التسعير والاتفاقيات؟

– العمل التأميني عبارة عن امكانات مالية وخبرات بشرية، وثمة في العالم العربي شركات نسميها كوادر تملك هذه الأسس وتستطيع بالتالي قيادة الإتفاقيات.

إلا ان العرقلة في هذا المجال تأتي من الشركة المسندة نفسها وليس من عدم كفاية شركات الإعادة، والتي تفضل التعامل مع شركات ذات تصنيفات عالية ومع أسماء عالمية معروفة، خصوصاً في إسناد تغطيات المشاريع الكبيرة بهدف طمأنة العملاء الذين يغلب عليهم العامل النفسي على حساب كفاية شركات الإعادة العربية.

■ شهدت الفترات السابقة موجة توسّع كبيرة للشركات. هل سيستمر هذا التوسّع في ظل الازمة المالية؟

– قلّصت شركات كبيرة من وجودها في بعض الأسواق بسبب الأزمة المالية العالمية، ما خلق في رأيي فرصاً لشركات أخرى للتوسّع والدخول الى أسواق لم يكن بالإمكان الخوض فيها سابقاً، إلا ان المسألة تتطلب شجاعة كبيرة في وقت يغلب طابع الخوف والحذر على المجازفة واقتناص الفرص، لذا أتوقع بالمقابل لجوءاً أكبر نحو الاندماجات بدل التوسّع.

٣٠ في المئة نمواً في النتائج

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– أعدنا هيكلة شركتنا وأطلقنا شركتين جديدتين برأسمال ٢٠ مليون دولار إحداهما تتعاطى التأمينات العامة والأخرى التأمين التكافلي، وأتوقع نمواً يتجاوز ٣٠٪ في النتائج.

والمرحلة المقبلة ستشهد هدوءاً في توسعاتنا لأننا سنركّز على الشركات التي أسسناها وعلى ربحيتها، إضافة الى شركة نؤسسها في مصر ونملكها بالكامل وستحمل اسم «سوليدرتي مصر». ■

ابراهيم الريس (البحرينية الكويتية - BKIC البحرين):

بعض المعيدين العرب باتوا يملكون قدرات مادية وفنية كبيرة

البحرينية الكويتية للتأمين (BKIC) شركة اسست في العام ١٩٧٥ بمبادرة من مستثمرين من مملكة البحرين ودولة الكويت وذلك في اطار تفعيل التعاون بينهما.
الرئيس التنفيذي للشركة ابراهيم الريس بدا خلال اللقاء الذي اجريناه معه مرتاحا الى النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٨ متوقعا ان تكون الاقساط المكتتبة قد نمت بنسبة ٢٥ بالمئة.
وقال الريس انه لايجد رابطا بين الازمة المالية العالمية والسياسة المعتمدة من المعيدين الدوليين، وبالتالي لايجد مبررا للتشدد الذي يتردد ان المعيدين الدوليين سوف يلجأون اليه.
واثنى الريس على الكفاءات التي بات يتمتع بها بعض المعيدين العرب، الا انه قال ان هذا لا يعني أنه يشجعهم على تولي دور القائد إذا لم تتوافر فيهم الشروط التي تؤهلهم للقيام بهذا الدور.
في ما يأتي وقائع الحوار:



مقاربة الارتباط بـ AIG

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– التأثير المباشر للأزمة المالية على الشركات الخليجية يتوقف على مدى ارتباط هذه الاخيرة بمجموعة التأمين الاميركية آأي جي AIG وغيرها من شركات الاعادة التي تتخبط في صعوبات مالية. ونحن بدورنا نحاول قدر المستطاع حصر التعامل مع تلك الشركات في المرحلة الراهنة بناء على طلب الوكلاء الذين نتعامل معهم وسنقرر اذا كنا سنستبدلها بشركات اخرى او نبقى على التعامل معها، مع اننا حتى اليوم لا زلنا نؤمن بأنها في حال جيدة وستعود قريبا الى سابق عهدها. اما على المستوى غير المباشر فإن للازمة العالمية ارتدادات سلبية على سائر الاسواق في العالم، واسواق الخليج العربي تتأثر بالطبع بالصعوبات التي تواجهها بعض المصارف والشركات

■ ■ ■

حققنا نموا كبيرا في الاقساط المكتتبة ولكن العوائد الاستثمارية تدنت بفعل تراجع اسعار الاسهم

■ ■ ■

الازمة المالية العالمية لم تخلّف اضرارا مباشرة على شركات التأمين الخليجية الا انها تسببت بتباطؤ في الاسواق يؤثر سلبا على سائر القطاعات الاقتصادية

■ ■ ■

العقارية. ومع ذلك فإن الاوضاع هنا تبقى افضل مما هي عليه في المناطق الاخرى من العالم. والتدابير التي اتخذتها الحكومات الخليجية للسيطرة على الاوضاع، ساهمت في الحد من سلبيات الازمة العالمية.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لا علاقة برأيي لرفع الاسعار والتشدد في الشروط بتلك الازمة. ومع ذلك فقد اعلن بعض المعيدين الدوليين عن عزمهم على اعادة النظر في شروط التعامل.

تحفظ عن التوسع عالميا

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا اعتقد ان المعيدين العرب مهيأون لهكذا قيادة، ان على الصعيد المادي او الفني، ولكن هذا لا يعني اننا لا نشجعهم على قيادة الاتفاقيات، فتحفظنا انما هو على صعيد الامكانات فقط، اي الرسملة البالغة الاهمية والخدمة على المستوى العالمي الخ...

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– لا تستطيع الشركات ذات رؤوس الاموال الضخمة العمل في اسواق صغيرة، وبالتالي فهي تبحث عن الخروج والتوسع. ولكن، وبسبب الازمة الاقتصادية الاخيرة سوف تعيد تلك الشركات النظر في خططها التوسعية لان الظروف الاقتصادية لا تشجع في هذه المرحلة على الانخراط في عمليات توسع جديدة، وسنلاحظ ان غالبية الشركات التي توسعت اقليميا ستتحفظ عن التوسع عالميا.

٢٥ في المئة نموا في الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لمسنا في الربع الثالث من هذا العام نموا في الاقساط قارب الـ ٢٥ في المئة، فيما لم يتعدّ النمو في اجمالي الارباح الـ ٢ في المئة بسبب انخفاض اسعار الاسهم، ومن المتوقع ان تنمو اقساط الشركة بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

ما المميز الذي قدمته الـ BKIC هذا العام؟

– الخدمات التي قدمناها هذا العام هي نفسها التي نقدمها عادة، مع ادخال بعض الاضافات لتحسينها وتطويرها ارضاء للعميل. فشركتنا مشهورة بالخدمة الجيدة ونحن لا ننافس بالاسعار انما بالعقود المدروسة التي نصدرها ونوفر لحاملها تغطيات شاملة وتقديمات تلبي حاجاته. ■

ACE'S MANAGING DIRECTOR GILES R. WARD:
THE IMPACT OF THE FINANCIAL CRISIS ON THE REAL ECONOMY IS YET TO BE SEEN



For Giles R. Ward, Managing Director of the American insurance giant ACE at ACE's Regional Office in Bahrain, those insurers and reinsurers whose balance sheets were exposed to loss of assets will face severe troubles and some may yet fail ! Mr Ward expressed his views to our correspondent during an exclusive interview.

*** Do you think that the financial crisis will be brought under control soon, and what impact will it ultimately have on the insurance industry?**

I think the full repercussions of the current crisis have a long way to go before they are finished. It seems likely that the threat of a collapse of a major financial institution has receded somewhat, as governments are clearly acting to prevent this. But the impact on trade and the real economy is, in my opinion, only just beginning to be seen. It's difficult to say what the effect is on the insurance industry since it very much depends on individual circumstances of the companies involved. Those with significant balance sheet exposure to impacted asset classes will be feeling a lot of pain, and some may yet fail. But the price of risk capital has increased significantly and so rates are hardening in many markets / sectors. For insurers positioned to be able to take advantage of this, the prospects are perhaps quite good in the next year or two. In general, demand for insurance - especially in the retail sector - is elastic in comparison to GDP growth rates. So globally, we can expect the volume of insurance spend to probably shrink.

*** Would you expect any premium collection problems to arise from the shortage of liquidity in the world markets as a whole and in the Mena region in particular?**

- Yes, I think premium collection is going to be a bigger problem than it has been in the past. Some businesses in MENA will likely face problems (we have already seen reports of delayed payments on construction projects) and payment issues are an inevitable consequence of an economic shock.

*** Can we safely state that credit export and default insurance have vanished and are not likely to return to the markets soon ?**

- It is very difficult to say how the trade credit insurance market will develop. At present, there is so much uncertainty about the economic situation that it is not surprising that it has contracted very significantly. It all depends on how soon we can reach a situation when there is a reasonable degree of certainty about the global economy's prospects in the medium term - and that is difficult to call.

"BACK TO BASICS" REINSURERS CALL EXPECTED

*** Away from the financial facet what are the other major problems that will be facing Insurers, reinsurers and brokers in the world?**

- An issue that I think will come out of the financial crisis will be increased regulatory oversight. Companies will need to invest more in compliance to ensure regulators view them as secure. I don't see any other major trends emerging beyond the norm.

*** Will credit or other Reinsurance terms change in the new year as a result of the ongoing turmoil?**

- I would be surprised if there is not a tightening of capacity and an increase in price - most especially for clients or markets that do not meet technical requirements. We can expect a 'back to basics' approach from reinsurers, I suspect.

EXPANDING OUR FRANCHISE IN NORTH AFRICA'S OIL AND GAS, AND OTHER LINES.. POSSIBLE

*** How do you evaluate the changes which are taking place in the Mena markets, namely Syria Iraq Lybia? Is your company looking for expansion in the region? where and what are the lines of business you are mostly interested in?**

- Yes we are looking to expand our business - but prudently. We believe in building a solid base based on the application of strong technical underwriting and engineering skills, excellent client service and the development of long term producer relationships. We do not target market share per se, but rather growth on the back of profitable underwriting. Having said this, there are likely quite a few potential opportunities to expand our franchise in a number of areas in the region - geographically in North Africa, for example; and in specialist areas such as Oil & Gas, Financial Lines and Casualty. However, I would reiterate that we will only do so when and if the market allows us to make a sustainable return on our capital - which is all the more precious these days! ■

عماد عبد الخالق (التأمين الاردنية JORDAN):

تداعيات الأزمة العالمية على شركات التأمين في الأردن محدودة نسبياً



عماد عبد الخالق المدير العام لشركة التأمين الأردنية JORDAN INSURANCE CO جاء الى الشركة برصيد كبير من الخبرة الواسعة الأفق. حيث سبق ان تدرّب وعمل لدى كبرى شركات الإعادة في العالم ميونيخ ري .MUNICH RE وتعرف من خلالها على خصائص الأسواق، لا سيما العربية منها. فمن مركزه في «ميونيخ ري» تعاطى عماد عبد الخالق مع كبريات شركات التأمين العربية وفاوضها وعقد معها اتفاقات وعقود. كما أتاح له عمله في «ميونيخ ري» ان يختبر برامج المعلوماتية الأكثر تطوراً في العالم. وقد نقل عبد الخالق ما تجمع لديه من خبرات فنية وتقنية الى شركة التأمين الأردنية.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه قال عبد الخالق ان الأردنية سجلت هذا العام نمواً يقارب ٢٢ في المئة. وهي بصدد تنفيذ خطة خمسية تقضي بتوسعها جغرافياً، وهي اليوم تساهم في شركة تأمين سعودية تعاونية (AICC) ولها تواجد في دولة الكويت إضافة إلى تواجدها في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال ثلاثة فروع وتسعى إلى فتح فروع أخرى.

نعتقد ان بعض شركات الإعادة العربية أصبحت مهيأة لقيادة اتفاقات الإعادة ولكنها لم تفعل ذلك بعد

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ستترك الازمة المالية تأثيراتها على العالم كله، وليس فقط على المنطقة العربية، ويبدو انه سوف يمرّ وقت ليس بقصير قبل ان تتمكن الحكومات المعنية من السيطرة على الأوضاع المالية والإقتصادية واستعادة الاستقرار والنمو. اما على الصعيد المحلي فإن تراجع أسعار الأسهم انعكس سلبا على محافظ شركات التأمين الاردنية المستثمرة في السوق المالي، مما أدى إلى ركود طفيف في نشاطها الاستثماري.

وفي الخليج العربي، كما يعلم الجميع تراجعت أسعار الأسهم بصورة دراماتيكية وهناك شكاوى من شح في السيولة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– نعم وقد ظهرت آثار التشدد لدى شركات الاعادة الكبرى وأبرزها ميونخ ري MUNICH RE التي أعلنت أنها سوف تعتمد سياسات وشروطاً قاسية هذه السنة. يبقى ان نرى إن كان جميع المعيدين سوف يلجأون الى تصعيد شروطهم والى أي مدى؟

الاعادة العربية قادرة على القيادة

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نعمل مع شركات اعادة عربية عدة ابرزها أريج و ARAB RE لكن تلك الشركات لا تزال تعتمد الى حد كبير على شركات الإعادة العالمية في تسعير الاتفاقات والعقود وفي تحديد شروط التعامل لا سيما في مجال قيادة الاتفاقات، علماً بأننا نعتقد أنها باتت تتمتع بالمعرفة والدراية والكوادر البشرية الكافية ورؤوس الأموال اللازمة للعب دور القيادة.

■ ■ ■

«ميونيخ ري» أعلنت عزمها على تصعيد شروط التعامل مع الشركات المسندة

■ ■ ■

انجازات تقنية ومهنية

■ ما الذي حققتموه من انجازات لـ «الاردنية للتأمين»؟

– تسلمت ادارة الشركة في شباط ٢٠٠٥، وقمت بمعاونة فريق عمل بإعادة تأهيل واعادة اطلاق العلامة التجارية للشركة BRAND NAME، وانشأنا اقساما جديدة وطورنا دائرة تقنية المعلومات بحيث تم ربط فروعنا الخارجية آليا مع المركز الرئيسي.

وعلى صعيد النتائج كان اجمالي اقساط الشركة في عام ٢٠٠٥ نحو ١٨ مليون دينار، وقد شهدت الشركة نموا كبيرا ومطردا في الإنتاج بحيث من المتوقع أن يصل الإنتاج هذا العام إلى مبلغ يتراوح بين ٣٨–٤٠ مليون دينار، مما جعل الشركة تحتل المرتبة الأولى في السوق الأردني من حيث الإنتاج. إضافة إلى أن أرباحنا الفنية قد تصل إلى حوالي ٤ ملايين دينار، ويعتبر هذا الرقم قياسيا في تاريخ الشركة.

كما أن التأمين الأردنية هي الأكبر في رأس المال مما مكنها من تكوين محفظة استثمارية مالية وعقارية تدر عليها عائدا مجزيا. ولا بد من الإشارة الى أن الشركة تتمتع بكادر مؤهل وعلى درجة عالية من المهنية والأداء.

نتطلع إلى الاستحواذ والدمج

■ هل باشرتم في تقديم خدمة التأمين عبر المصارف؟

– نتطلع في العام ٢٠٠٩ الى ايجاد المصرف المناسب لعقد اتفاق تعاون يمكن لنا تقديم هذا النوع من التأمينات عبر فروعه.

■ ما تقويمكم للنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا زيادة في نسبة حجم الاقساط تقارب ٢٢ في المئة والنسبة ذاتها في الارباح، اما ارباحنا الفنية فقاربت ٤ ملايين دينار. وكما ذكرت فإن هذا الحجم من الأرباح الفنية هو رقم قياسي في تاريخ الشركة.

■ هلا وضعتنا في صورة خططكم المستقبلية؟

– حققنا معظم اهدافنا، و نركز حاليا على تقييم حجم محفظتنا التأمينية وتيرة نموها مع الحفاظ على تلبية حاجات عملائنا من حيث التغطية والخدمة المميزة. كما أننا نتطلع إلى القيام بعمليات استحواذ ودمج وتوسع لتطوير شركتنا وتعزيزها لمواجهة التحديات القادمة، وهذا يدخل ضمن خطتنا الإستراتيجية التي نعتمدها للسنوات الخمس المقبلة. ■

عصام عبد الخالق (الشرق العربي ARAB ORIENT - الأردن):
مقابل السلبيات التي حملتها الأزمة المالية العالمية هناك إيجابيات تتمثل بتراجع أسعار النفط والمواد الأولية



التقدم الذي سجلته شركة الشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT في الاردن سنة بعد سنة تحول الى ظاهرة، او اقله سابقة، لم نعرف مثيلا لها في اي من الدول العربية ذات الكثافة السكانية المتدنية والقدرات المالية المحدودة نسبيا. والشرق العربي التي اطلقت في العام ١٩٩٦ عرفت نموا متسارعا، جعلها تقفز الى المرتبة الاولى بين قريناتها في الاردن انتاجا ورسملة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان كشف عصام عبد الخالق ان النتائج التي حققتها الشرق العربي ARAB ORIENT خلال العام ٢٠٠٨ لن تكون اقل اشراقا من سابقاتها، وان انتاجها من الاقساط يكاد يقترب من عتبة الـ ٤٥ مليون دينار اردني، والى ذلك فإنها بصدد رفع رأسمالها الى ٢٠ مليون دينار اردني .

كما كشف عبد الخالق ان ميونيخ ري MUNICH RE التي تتولى دور قائد اتفاقات وعقود الاعادة في الشرق العربي ARAB ORIENT ابلغت الشركات المتعاقدة معها شروطها الجديدة المتعلقة بتجديد اتفاقات الاعادة. ودعا المعيدين العرب الى انتهاز الظرف العصيب الذي يعيشه المعيدون الدوليون بحيث يعززون ما يملكونه من رسملة وقدرات بشرية وفنية على النحو الذي يؤهلهم للعب دور قيادي في اعداد اتفاقات الاعادة وتسعيرها.

الظرف العصيب الذي تعيشه شركات الإعادة العالمية قد يكون الفرصة التي ينتظرها المعيدون العرب لتعزيز رسملتهم وتولي القيادة في الأسواق العربية

■ إلى أي مدى في رأيكم تأثر قطاع التأمين في الأردن بالأزمة المالية العالمية؟

– لن يكون هناك دولة أو قطاع بمنأى عن تداعيات الأزمة المالية العالمية، والمملكة الأردنية تأثرت بنسبة محدودة جدا، ويعود ذلك الى حكمة البنوك الأردنية وقدرتها على إدارة أموال المودعين، إضافة الى تحفظها وعدم دخولها في التعاطي بالأوراق المالية العالية المخاطر التي أدّت الى الأزمة.

أما لجهة قطاع التأمين، فالتأثر كان بسبب الخوف ممّا حصل للمجموعة الأميركية للتأمين AIG حيث اوقف الكثير من العملاء التعامل معها، لكننا نحن في الشرق العربي لا زلنا نثق وبقوة بالمجموعة الأميركية المشار اليها، خصوصا بعد ان حصلت على الدعم النقدي الكبير (١٥٠ مليار دولار اميركي) من الحكومة الاميركية والوسطاء العالميون ما يزالون يتعاملون معها حتى الساعة. ومهما يكن فإن تأثر الشركات الأردنية انحصر في تراجع قيمة استثماراتها.

وهناك امر آخر يزعجنا وله علاقة بالأزمة العالمية وهو تعاطي شركات التأمين الاردنية للتأمين الالزامي على السيارات بأسعار غير مجدية اقتصاديا، وهنا لابد من تطبيق نظام النقاط على السائقين لوضع حد للخسارة.

ناهيك عن تكاثر عدد الشركات العاملة في السوق والتي طالما رفعت من حدة المنافسة في السوق، وحتى اليوم لم تتلمس الحل بالاندماج في ما بينها.

وفي السياق نفسه، يفتقر سوق التأمين الأردني الى الكفايات البشرية العالية وأصحاب الخبرات، وبالتالي من الضروري استقطاب خريجين من معاهد تأمين أردنية وعربية، مع تبادل الخبرات مع غيرنا من الدول.

الا انه مقابل هذه السلبيات هناك ايجابيات لا بد ان نذكرها وهي ان الاردني لم يتضرر من تراجع اسعار النفط والمواد الاولية بل على العكس من ذلك تماما ادى تراجع الاسعار الى تنشيط الاستهلاك المحلي وتحسن مستوى المعيشة.

تشدّد في الاتفاقيات والشروط

■ هل بدأتم تلمسون تشدّداً في اتفاقيات الإعادة ورفع أسعار من قبل معيدي التأمين؟

– طبعاً بدأنا نلمس تشدداً من المعيدين وفي مقدمهم «ميونيخ ري" MUNICH RE" ومحاولات لتطبيق شروط غير مقبولة وأهمها رفع الحد الأدنى لمعدل الاكتتاب في الأخطار الطبيعية من ٠,٣ الى ٠,٣٥٪ وهذا السعر صاف ولا يتضمن اية عمولة، وبالتالي نحن مضطرون اليوم الى رفع المعدل في تغطياتنا الى ٠,٦٪ للحصول على عمولة، إضافة الى رفع نسبة تحميل الشركات المسندة أيضاً من ١ في المئة الى ٢ في المئة وهذا ما سيضيّق عليها ، وللأسف سيشهد السوق الأردني بدء العمل بهذه المعايير الجديدة من قبل الشركات المتعاقدة مع ميونيخ ري مثل شركتنا، مع ما يستتبع ذلك من تشدّد في الشروط.

ولذا فإننا نتوقع أن تكون المفاوضات معها صعبة جداً.

نفخر بالإعادة العربية

■ هل ترى إمكانية عند المعيدين العرب ليتولوا اتفاقيات الإعادة؟

– طبعاً يملكون القدرة وباستطاعتهم تولي القيادة وبسهولة أيضاً، ولكن ربما الرسملة الحالية والتركيبة الفنية والملاءة لدى تلك الشركات لا تسمح بذلك. إضافة لذلك أدعو الى ضرورة إنشاء شركات عربية كبيرة او التوجه نحو الاندماج بين شركات الاعادة العربية القائمة حاليا. اضاف: ارى ان الفرصة اليوم ذهبية أمام المعيدين العرب لإثبات أنفسهم وتولّي القيادة في الاتفاقيات.

وفي هذا الإطار نفخر بشركات الإعادة العربية وبما وصلت اليه من خبرات وما تقدمه من خدمات تضاهي فيها الشركات العالمية، وهذا ما شجعنا طبعاً على إسناد أكبر حصة من تغطياتنا لهذه الشركات والتي وصل تصنيف بعضها الى فئة A، والمستقبل يبشر بقدرتها على قيادة اتفاقيات الإعادة.

انتاجنا السنوي اقترب من عتبة الـ ٤٥ مليون دينار اردني

■ كيف تقومون أعمالكم ونتائجكم لهذا العام؟

– سنحقق هذا العام رقماً قياسياً في الأرباح لم يحقق في تاريخ الأردن، وسنحافظ على مركز الصدارة، فنتائجنا تجاوزت ٣٠ مليون دينار، وتمثل رقماً قريباً جداً من هدفنا وهو ٤٥ مليون دولار.

هذا وستفوق أرباحنا الفنية ثلاثة ملايين دولار، كما سنرفع رأس المال الى ١٥ مليوناً ثم الى ٢٠ مليون دينار.

وفي سياق آخر، نطمح الى تصنيف عال وسنحصل عليه. واتفقنا مع مجموعة فير فاكس FAIR FAX التي تملك ١٠٪ من شركتنا على برامج تدريبية لموظفينا لفترات طويلة، كما سنرفع عدد الموظفين لدينا الى ٢٠٠ موظف خلال سنتين، وبالطبع سندخل الى الإدارة أحدث النظم التطويرية لتحسين عملياتنا.■

د. رجائي صويص (الشرق الأوسط للتأمين MIDDLE EAST - الاردن)



حقوق المساهمين في شركات التأمين والإعادة تتأثر سلباً إن استمرت الأزمة المالية العالمية لسنة أخرى

الدكتور رجائي صويص، المدير العام لشركة الشرق الأوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE ضامن أردني عريق، يعرف عنه تمكنه من علوم التأمين وممارسته لها باحترافية عالية.
وفي تقويمه لتداعيات الأزمة المالية العالمية، قال الدكتور صويص لنا ان التداعيات المباشرة تمثلت بتراجع القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين والإعادة العربية، وهي سوف تنعكس سلباً على حقوق المساهمين في تلك الشركات إذا لم تتم السيطرة عليها في وقت مبكر.
وقال ان بعض المعيدين العرب يثبتون فعلاً جدارتهم في لعب أدوار قيادية في مجال إعداد وتسعير الاتفاقات والعقود، والشرق الأوسط تسند نسبة مهمة من أعمالها اليهم.
وحول النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٨ قال الدكتور صويص أنها كانت جيدة جداً خصوصاً على المستوى الفني. وأضاف ان الشركة تعد خطة لتطوير اتصالها المباشر بالأفراد وتطوير محفظتها من أقساط التأمينات الفردية سواء في مجال التأمين على الحياة أو الفروع الأخرى.
في ما يأتي وقائع المقابلة.

أعددنا خطة لتوسيع قاعدة الزبائن بطرح عقود تأمين جديدة خاصة بالأفراد

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– حتى الآن لا يظهر بأن للأزمة المالية العالمية تأثير مباشر على قدرة شركات التأمين في منطقة الشرق الأوسط، عدا ما ينتج عن إنخفاض قيمة استثمارات تلك الشركات، وما قد يتبع ذلك من هبوط في قيمة حقوق المساهمين اذا استمرت هذه الاتجاهات عاماً آخر. نعتقد بأن ضخ الكميات الكبيرة من الاموال في الاسواق العالمية لابد وان يعطي نتائج ايجابية في النصف الثاني من العام المقبل، كما قد يساعد شركات التأمين في تعويض جزء مهم من إنخفاض قيم استثماراتها.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– من المفروض ان تكون معظم الشركات التي تبدأ اتفاقياتها في بداية العام قد انهت مناقشاتها مع معيدي تأمينها منتصف شهر كانون الاول الحالي. ونحن في شركة الشرق الأوسط للتأمين لم نلاحظ هذا العام تشدداً غير اعتيادي، علماً بان نتائج الاتفاقيات هي التي تحكم شروط التجديد في العادة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك بأن بعض المعيدين العرب اصبحوا قادرين على تسعير كثير من اتفاقيات الإعادة وتولي دور القائد فيها وكذلك اعمال إعادة التأمين الاختياري. ويتم فعلاً اسناد كثير من الاعمال الى معيدي التأمين العرب.

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

نتائج الشرق الأوسط لسنة ٢٠٠٨ جيدة جداً خصوصاً على مستوى الأرباح الفنية

– ان التوسع الاقليمي للشركات الخليجية كان اجراء منطقياً وطبيعياً في الفترة الاخيرة التي تراكمت فيها الفوائض النفطية وانعكست على القدرات المالية لتلك الشركات. اما استمرار هذا التوسع فيعتمد في الاصل على جدوى هذا التوسع في ضوء التغيرات في الاسواق نتيجة الازمة المالية العالمية، وقد تكون بعض الاسواق الاقليمية لا تزال جاذبة لمثل هذه الاستثمارات بينما تتباطأ في اسواق اخرى.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– كانت نتائجنا للعام ٢٠٠٨ جيدة جداً، فقد نمت الاقساط المكتتبة في الشركة بنسبة لا تقل عن ١٥٪ والنتائج الفنية ممتازة. ولدينا خطط بدأنا بتنفيذها للتركيز على تأمينات الحياة الفردية والتأمينات الفردية الأخرى، من خلال الاتصال المباشر بالجمهور وتوسيع قاعدة زبائن الشركة في مختلف الفروع. ■

وائل زعرب (الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO):

تأثير الازمة المالية العالمية كان شديدا على بعض شركات التأمين



من خلال زيارة مؤخراً الى الأردن، كان لـ «البيان الإقتصادية» لقاءٌ مع السيد وائل زعرب (جوفيكو – JOFICO الأردن)، وفي سؤال له عن رأيه بالأزمة العالمية وتداعياتها على الأسواق العربية بالإجمال والأردن بالتحديد، أجاب بأن ما هو حاصل في الولايات المتحدة والدول الصناعية الكبرى الأخرى هو انهيار للمنظومة المالية (الاقتصادية) في تلك البلدان.

اضاف: وحيث أن عالم اليوم ما هو إلا قرية كبيرة، فكان لا بد أن يتأثر العالم بأسره بهذا الانهيار. ناهيك عن أن هذه الدول وعلى رأسها الولايات المتحدة لم تتمكن لتاريخه من الإعلان عن المستوى الأدنى الذي يتوقع أن يقف عنده الانهيار، وهنا تكمن خطورة هذا الأمر، والجميع يعلم بأنه لا يمكن أن يكون هناك بداية بناء قبل وقف أعمال الهدم والتخريب، وبالتالي فلن يبدأ النهوض من هذا المنزلق الاقتصادي الكبير إلا بعد الوقوف على القاعدة التي قد يصل إليها.

اموال الاردنيين ومدخراتهم في البنوك الاردنية بقيت مصانة وغير متأثرة بالازمة

درس للمستقبل

ويضيف: كما وأن الجميع يعلم بأنه كانت هناك أزمات عدة وحروب عالمية أودت باقتصادات العديد من الدول، قامت شعوبها ورجالات السياسة والاقتصاد فيها وأعادوا البناء ووصلوا بعد تلك الأزمات الى مستويات أعلى وأهم من تلك التي تداعت. المهم بالأمر أن يأخذ السياسيون والاقتصاديون من هذا درساً لتلافي الوقوع في الفخ نفسه في المستقبل.

ويستطرد وائل زعرب: أما عن عالمنا العربي وخاصة الأردن، فكل الدول العربية قد تأثرت بالأزمة المالية الاقتصادية العالمية، ولكن بدرجات متفاوتة. والأردن أيضا تأثر بهذا الوضع على الصعيد الاقتصادي وليس المالي، إذ أن أموال الأردنيين ومدخراتهم في البنوك الأردنية بقيت مصانة وغير متأثرة بالإحداث العالمية لتقيد البنوك الأردنية بتعليمات البنك المركزي الأردني الشديدة، والتي جنبته بالتالي الكارثة المالية.

واشار الى الاثر السلبي على الاقتصاد كون الأردن جزءاً من هذا العالم، ولنقص السيولة المتداولة وتدني معدلات الاستيراد والتصدير.

تأثير الازمة على قطاع التأمين

وفي سؤال لـ «البيان الاقتصادية» عن تأثر قطاع التأمين في الأردن ووقع الأزمة المالية العالمية عليه، أجاب السيد زعرب بأنه حيث أن التأمين يسير في خطين متوازيين، أحدهما في الأعمال الفنية التأمينية ونتائجها، والثاني في استثمارات أموال الشركات، فقد كان تأثير الأزمة المالية العالمية شديداً على بعض شركات التأمين الأردنية، فالشركات التي كانت لها محافظ استثمارية مهمة وجدت نفسها بعد انهيار الأسواق المالية تتخبط «بالأحمر»، كذلك يتجه المؤشر الفني هبوطاً جرّاء شح السيولة بأيدي المواطنين وتوجيه المتواجد منها نحو أولويات أخرى.

حرص وحذر لدى المعيديـن

■ **هل تتوقعون أن يلجأ معيدو التأمين إلى اعتماد سياسات و شروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الإعادة اعتباراً من مطلع العام الجديد؟**

– لم نلمس تشدداً من معيدي التأمين الذين نتعامل معهم، بل حرصاً وحذراً منهم وهما أمران مطلوبان في هذه الظروف. وهذا دفعنا نحن أيضاً إلى الحذر في نشاطاتنا في ظل غياب رؤية واضحة للمستقبل.

■ **يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقيات الإعادة و تولي دور القائد فيها، وكذلك في إعداد شروط و أسعار الاسنادات الاختيارية.**

هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا تختلف الإعادة العربية عن الأجنبية، فالعمل الفني نفسه. لكن رساميل الشركات العالمية أضخم بكثير من العربية والخبرات أوسع، ولا شك في أن قطاع الإعادة دولياً تأثر بالأزمة المالية، لكن غياب الرؤية الواضحة للتداعيات سيدفع بعض المعيدين إلى الحفاظ على موجوداتهم وتغيير استراتيجيات العمل لديهم: أما عن تولي المعيد العربي دور القائد، فلا تملك أي شركة تأمين إبداء الرأي في ما إذا كان معيدو التأمين العرب قادرين على تسعير اتفاقيات الإعادة وتولي دور القائد فيها، إذ إن المهم في هذه الحالة أن يتمكن هذا المعيد العربي القائد من حمل أسواق الإعادة العالمية غير العربية الى الموافقة على دعم قيادته في حصص لها، أما أن تعطي شركة ما أحد المعيدين العرب قيادة اتفاقياتها دون التمكن من إكمال التغطية في الأسواق العالمية لن يكون له وقع مقبول، فعلى شركات الإعادة العربية إن تجمع وراءها إذا رغبت القيادة الشركات العالمية الزميلة كداعم ومساند لها.

> **الخطورة في عدم تحديد المستوى الادنى المتوقع ان يقف عنده الانهيار**

نعمل في الاسواق الخارجية من خلال مشاركتنا

■ **هل في نيتكم توسيع رقعة انتشاركم في الأسواق العربية؟**

– الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين (جوفيكو) تعمل من خلال المشاركة الوطنية في أسواق خارجية منها سوريا وفلسطين. وتعمل الشركتان الشريكتان في كل من فلسطين و سوريا بشكل ممتاز. وحالياً لا يمكننا الحديث عن أي توسّع جديد بسبب الأوضاع العالمية العامة المتدهورة. ■



وجدي عبد الهادي (المجموعة العربية الاردنية AJIG - الأردن):

الصورة ضبابية ومن المرجح ان تحمل سلبيات ليس اقلها تراجع الطلب على عقود التأمين

وجدي عبد الهادي، المدير العام للمجموعة العربية الاردنية للتأمين (أجيج AJIG) عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه، توقعاته للحقبة القادمة، فرآها ضبابية وتنطوي على سلبيات عديدة ليس اقلها تباطؤ الطلب على خدمات التأمين. والى ذلك توقع عبد الهادي لشركات الاعادة العالمية ان تندفع بقوة في الاسواق من اجل تعزيز وارداتها الاكتتابية.

وحول القدرات التي يملكها معيدو التأمين العرب قال انها جيدة إلّا انهم يبدون غير متحمسين للاضطلاع بالدور القائد في اعداد اتفاقات اعادة التأمين.

وحول التوسع الاقليمي لاحظ عبد الهادي ان بعض الاسواق العربية (مثل المملكة العربية السعودية) باتت مشبعة بالشركات، الان العراق قد يكون السوق الجديد الذي يفتح آفاقا واسعة امام شركات التأمين العربية.

اما النتائج التي حققتها أجيج (AJIG) خلال العام ٢٠٠٨ فتوقع ان تكون قد سجلت تقدما في الارباح الاكتتابية مقابل تراجع متواضع في العوائد الاستثمارية.

■■■

العراق قد يكون السوق الوحيد الذي يفتح آفاقا واسعة امام شركات التأمين العربية

■■■

تراجع الإقبال على التأمين

■ ما مدى وقع الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين الأردنية؟

– تنعكس الأزمة المالية على قطاع التأمين الأردني بطريقة غير مباشرة. فاقتصاد البلد يتأثر عموماً بكل ما يجري في الاسواق العالمية، والجمود يطال سائر القطاعات الإقتصادية. وستشهد شركات التأمين ارتفاعاً في حدة المنافسة وخفض الأسعار، إذ أن الإقبال على التأمين سيخفّ تدريجاً مع ارتفاع حدة الأزمة العالمية.

■ هل لحظتم أي تباطؤ في أعمال التأمين؟

– اذا استمر الركود العالمي فإن القيمة السوقية للموجودات سوف تستمر بالانخفاض ويضعف الاقبال على التأمين.

وحيال هذا الوضع، لا بد ان تعمد شركات التأمين الى محاولات تحفيز الجمهور على شراء منتجاتها، وذلك من خلال خفض الاسعار وتوسيع اطار الاغطية.

حاجة الشركات الى السيولة

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– تدخل شركات إعادة التأمين في مرحلة ضبابية إذ أن الأزمة المالية أثرت سلباً وبقوة على استثماراتها. وتحتاج هذه الشركات الى السيولة وهذا يحصل للمرة الأولى، لذا ستلجأ الى رفع وتيرة الاكتتاب لديها لاستقطاب أوسع قاعدة من العملاء وبالتالي تعزيز وارداتها الاكتتابية وتكبير احجام محافظها.

■■■

شركات الاعادة العالمية تنشط بقوة لتعزيز وارداتها الاكتتابية

■■■

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– شركات الإعادة العربية قادرة على القيادة لكنها في رأيي لا تريد الاضطلاع بهذا الدور إذ أنها تفضل توزيع الأخطار والحصص والاحتفاظ بالحد الادنى من الاخطار لحسابها الخاص.

السوقان الفلسطيني والعراقي واعدان

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– تبحث شركات التأمين عن فرص عديدة للتوسّع في سوق جديد، وفي اعتقادي ان الأسواق العربية مشبعة رغم ان بعض الشركات كانت سبّاقة ودخلت دولاً جديدة واستحوذت على حصص معينة. فمثلاً افسح السوق السعودي المجال لدخول شركات لتعاطي التأمين التعاوني، وقد اصبح العدد أكثر من كاف. وكذلك الأمر بالنسبة الى السوق السوري الذي وصل الى مرحلة التشبّع.

ويبقى السوقان الفلسطيني والعراقي من أكثر الأسواق الواعدة والمليئة بالفرص التأمينية، لكن الأوضاع السياسية والأمنية فيهما تحول دون ذلك.

■ في رأيكم هل يعتبر عدد شركات التأمين الأردنية كبيراً؟

– صحيح أن عدد شركات التأمين كبير في السوق الأردني، لكن الأوضاع استقرت ومعدّل نموها جيد.

متقدمون في الربحية

■ ما هي خطة العمل التي تعتمدونها في أجيج؟

– تستمر أجيج في اعتماد السياسة نفسها في ممارسة النشاط التأميني، وهي خدمة العملاء بأفضل طريقة الى جانب إدارة خدمات التأمين والتعويضات.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نجحت أجيج وإن بصعوبة في الحفاظ على معدّل أقساط السنة الماضية نفسه. لكننا متقدمون في الربحية وهذا الاهم، رغم خسارة متواضعة في نشاطنا الاستثماري.

وسنعمل على زيادة حجم الأقساط والأرباح خلال ٢٠٠٩. ■

زهير العطعوط (العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB - الأردن):

لم نلمس حتى الآن تبدلا في سياسات المعيدين الذين يتعاملون معنا



زهير العطعوط، المدير العام للشركة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB يتخوف من احتدام المنافسة بين شركات التأمين جراء تباطؤ الحركة الاقتصادية. وقال ان العربية الاوروبية سوف تتوخى الحذر اعتبارا من مطلع العام الجديد. وأشار الى ان الندوة التي نظمتها الشركة في عمان حول الاخطاء الهندسية وحاضر فيها خبراء متخصصون من شركتي سكور SCOR وسويس ري SWISS RE اثمرت قانونا اردنيا جديدا يقضي بجعل التأمين ضد المسؤولية المدنية الناتجة من الاخطاء الهندسية إلزامياً في الاردن وذلك اعتبارا من ١/١/٢٠٠٩.

واعتبر العطعوط الظروف الاقتصادية الراهنة بمثابة فرصة يمكن انتهازها للاستحواذ على حصص في شركات التأمين وذلك بسبب تراجع اسعار الاسهم في سائر الاسواق العربية والعالمية.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

الندوة التي نظمناها في عمان أثمرت قانونا يجعل التأمين ضد الاخطاء الهندسية الزاميا

تشدّد وتحفظ من المعيدين

■ ما هو وقع الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين في الأردن؟

– تأثير الأزمة كبير جداً على صناعة التأمين العالمية، خصوصاً شركات إعادة التأمين التي ستلجأ الى التشدّد والتحفّظ في عمليات الاكتتاب لتعويض خسائرها الاستثمارية. ومن المتوقع ان نشهد ارتفاعاً في أسعار تغطيات إعادة التأمين.

أما بالنسبة الى قطاع التأمين المحلي، فقد سجّلت الشركات المحلية خلال النصف الاول من العام ٢٠٠٨ نتائج استثمارية جيدة، الا ان الامور تبدلت خلال النصف الثاني من السنة واخذت تتراجع مع تردي الاسعار في اسواق المال عامة. وعلى المستوى الاكتتابي، نحن في «العربية الاوروبية» نحرص على تنويع اكتتاباتنا في المجالات التي نراها مجدية.

■ هل لحظتم أي تباطؤ في الأعمال في الشركة؟

– لاتباطؤ في النشاط التأميني في شركتنا هذه السنة. لكن الأسواق بدأت تشهد تراجعا في الحركة الاقتصادية، وهذا الامر لا بد ان ينعكس تراجعا في الاقساط خلال ٢٠٠٩ وقد يؤدي الى استفحال المنافسة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– ثمة توجه عام لدى شركات إعادة التأمين الى رفع الأسعار والتشدّد في الشروط. لكن العربية الأوروبية للتأمين لم تلمس أي تغيير في تعاطي معيدي التأمين معها لغاية الآن.

شركات الإعادة العربية منطوية على ذاتها

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– يحضن قطاع إعادة التأمين العربي خبرات وكوادر متميزة. لكن شركات الإعادة العربية لا تزال منطوية على ذاتها ولا تأخذ المبادرة في قيادة الاتفاقيات، والأسباب عديدة منها افتقادها الى الرسملة الكافية وعدم حماس شركات التأمين العربية للتعاقد معها على نطاق واسع .

الاستحواذ على حصص شركات

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– في رأيي ان هذه المرحلة هي الأنسب لتوسّع شركات التأمين خارج أسواقها المحلية، إذ ستتمكّن من الحصول على أسعار وشروط أفضل مقارنة برساميلها غير المرتفعة.

وتسعى شركتنا من هذا المنطلق الى الاستحواذ على حصص في شركات أخرى ودخول أسواق جديدة.

تأمين مكاتب الهندسة

■ ما هي أبرز البرامج التأمينية التي ركّزتم على تسويقها عام ٢٠٠٨؟

– ركّزت الشركة عام ٢٠٠٨ على اصدار عقود التأمين التي تغطي المسؤولية المدنية عن الاخطاء المهنية للمكاتب الهندسية (PROFESSIONAL INDEMNITY INSURANCE)، وقد نظمنا ندوة حضرها جمع كبير من المهندسين والمقاولين واصحاب العلاقة في القطاع العقاري، حيث اطلعوا على اهمية التأمين ضد الاخطاء المهنية، وقد استمع الحضور الى محاضرات قدمها خبراء تأمين متخصصون من العاملين في شركتي اعادة تأمين عالميتين هما سكور الفرنسية SCOR وسويس ري SWISS RE السويسرية.

وقد أثمرت الندوة قانونا اصدرته وزارة الاشغال الاردنية ويقضي بجعل تأمين المكاتب الهندسية ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الخطأ المهني الزاميا ابتداء من ١/١/٢٠٠٩.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– سجلت العربية الأوروبية للتأمين نموا في الاقساط تزيد نسبته عن ٣٨ بالمئة، كما حققت نموا في الارباح على امتداد السنوات الاربع الماضية وبنسبة ١٥ بالمئة. اضاف: وسنعتمد سياسة جدّ متحفظة في السنة المقبلة بوجود المنافسة الحادة في السوق والضغط الكبير على شركات التأمين. ويهمنا ان ترتفع أرباحنا التشغيلية باستمرار وهذا ما نعوّل عليه في شركتنا.

اما على مستوى الترتيب العام فقد احتلت العربية الأوروبية للتأمين المرتبة الخامسة من حيث الإنتاج في السوق الأردني.■

أحمد صبّاغ (التأمين الإسلامية - الأردن):
لا يجوز لشركات الاعادة العالمية ان تحمّل الشركات العربية أثمان الانتكاسات التي تتعرض لها في اوروبا واميركا



شركة التأمين الاسلامية ISLAMIC هي اولى شركات التأمين التي انتهجت التأمين التكافلي في الاردن وذلك اعتبارا من ١٩٩٦. عضو مجلس الادارة المنتدب احمد صباغ عبّر خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان عن ارتياحه الى النتائج التي تحققها الشركة سنة بعد سنة، والتي جعلتها تتقدم الى الصف الاول بين الشركات الاردنية.

واحمد صباغ ضامن محترف سبق ان قاد شركات عالمية في المملكة العربية السعودية قبل ان يعود الى وطنه ويؤسس «الاسلامية».

وفي حديثه الينا قال صباغ ان شركات الاعادة العالمية درجت على تحميل الاسواق العربية اثمان الانتكاسات التي تتعرض لها في اوروبا وما وراء الاطلسي، وهذا امر لا يجوز السكوت عنه، خصوصا وانه قد اصبحت هناك شركات اعادة عربية واسلامية قادرة على الحلول مكان شركات الاعادة العالمية في حال استمرت هذه الاخيرة بالتحكم بالشركات العربية المسندة وحملتها اعباء غير مبررة.

وقال صباغ ان الاسلامية الاردنية توسعت في اليمن واكتتبت اسهما في شركة الاعادة السعودية الجديدة SAUDI RE، وهي تدرس الفرص المتاحة في سوريا ولبنان.

دعوة الى الإلتزام بحدود الإتفاقيات

■ إلى اي مدى في رأيكم تأثر قطاع التأمين بالأزمة المالية العالمية؟

– لا شك في أن الأزمة المالية طاولت في شكل كبير شركات التأمين والاعادة وأفقدتها الكثير وهذا سوف تكون له انعكاسات على تصنيفها وقدراتها الاستيعابية وقبولها الأخطار. وينسحب الوضع على الشركات الأردنية حيث طاولتها الأزمة بنهاية السنة تقريباً، أي قبل تجديد اتفاقيات الإعادة، وهي فترة حرجة أصلاً بالنسبة الى الشركات خصوصاً أنها تبحث عن معيدين أقوياء. مع كل ذلك أنا من المتفائلين بوضعية ومكانة المعيدين العالميين المتعاونين مع شركات المنطقة العربية، كما أنني متفائل بقدرة المجموعة الأميركية للتأمين AIG على تخطي أزمتها، وخروجها معافاة وإن بتراجع تصنيفها.

بالنتيجة، وتأسيساً على خبرتي مدى ٤٦ عاماً في صناعة التأمين أدعو الشركات المسندة والمعيدة على السواء الى التزام حدود اتفاقياتها بما يتناسب وإمكاناتها وقدراتها الاستيعابية والفنية، وهذا ما نعتمده في مسيرتنا المهنية.

اللجوء الى شركات إعادة إسلامية

■ هل لمستم أي تغيير في شروط المعيدين؟

– طبعاً بدأنا نلاحظ أن بعض المعيدين الكبار بدأوا بالتشدد وزيادة الشروط، ولكن لا يجوز أن نسقط من حسابنا ان معيد التأمين في النهاية انتهازي، في حال خسر داخل أسواق يحاول التعويض في أخرى، ونحن في المنطقة العربية لطالما عانينا من انتهازية المعيدين ودفعنا اثمان انتكاسات تعرضوا لها في مناطق اخرى من العالم.

اضاف: ما ذنب أسواقنا اذا تعرضت شركات الاعادة العالمية لخسائر استثمارية او اعاصير في الولايات المتحدة وأوروبا؟ ولا أخفي أننا كشركات تأمين إسلامية وجدنا شركات إعادة إسلامية ذات قدرات مالية وفنية كبيرة بإمكانها الحلول مكان المعيد الأجنبي في حال مارس تشدده وفرض شروطه بما لا يتناسب وظروف الشركات العربية عموماً والأردنية خصوصاً.

ادعو الزملاء في الشركات الاردنية الى التزام حدود الاتفاقات المعقودة مع المعيدين

جهوزية الإعادة العربية بعد سنوات

■ هل ترى ان المعيدين العرب قادرون على لعب دور القيادة في الاتفاقيات والتسعير؟

– شخصياً أعتقد ان بعض شركات الإعادة العربية تملك هذه القدرة على القيادة، ولكن مديري تلك الشركات مقتنعون بأنه من المبكر تسلمهم قيادة الاتفاقيات والتسعير، آخذين في الحسبان واقع قدرات شركاتهم الفنية وكفاياتها البشرية، غير مسقطين جهوزية هذه الشركات بعد سنوات لإدارة وقيادة اتفاقات الإعادة كالشركات الكبرى العالمية.

الخوض في تأمينات المسؤولية المدنية والهندسية

■ ما هي المنتجات والبرامج الجديدة التي قدمتموها هذا العام؟

– من وثائق التأمين التي طرحناها مؤخراً وثيقة المساعدة ووثيقة التكافل، ولدينا نية في الخوض بتغطيات المسؤولية المدنية. وهنا أناشد المسؤولين في الأردن لسنّ قانون بناء يلحظ تغطيات تأمينية للأبنية المرتفعة المجهزة بمصاعد كهربائية ضد مختلف الأخطار.

هذا وندرس أيضاً الخوض في التأمينات الهندسية والمسؤولية العشرية.

٩ ملايين و٢٠٠ ألف دينار أرباح ٩ أشهر

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم لهذا العام؟

– حققنا نمواً في الأقساط راوح بين ٣٠ و٣٥ في المئة لغاية شهر أيلول (سبتمبر)، فارتفعت أقساطنا من ٨ ملايين دينار خلال الفترة نفسها من ٢٠٠٧ الى ١٠ ملايين و٣٠٠ الف دينار. ونأمل في ان ترتفع الاقساط نهاية العام ٢٠٠٨ الى ما بين ١٤ و١٥ مليوناً، محققين بذلك نمواً نسبته ٧٠ في المئة زيادة عن العام الماضي.

أما الأرباح فقد وصلت نهاية الشهر التاسع الى ٩ ملايين و٢٠٠ ألف دينار بعد الضريبة، في حين رفعنا رأس المال من ٨ ملايين الى ١٠ ملايين دينار. وهذه النتائج وضعتنا في الصف الأول بين شركات التأمين الأردنية.

■ هل من مشاريع توسعية جديدة لشركة التأمين الإسلامية؟

– ندرس إنشاء شركة في سوريا وأخرى في لبنان، إضافة الى مساهمتنا في احدى شركات التكافل في اليمن وفي الشركة السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE.

خالد أبو قوره (الوطنية NATIONAL - الأردن)

المعيدون رفعوا أسعارهم لملء الفجوة الناجمة عن الخسائر التي لحقت بهم جراء هبوط أسعار الأسهم وتراجع العوائد الاستثمارية



يجزم المدير العام لشركة التأمين الوطنية المساهمة NATIONAL في الأردن الدكتور خالد مصطفى أبو قورة ان معيدي التأمين عمدوا الى رفع أسعار عقود واتفاقات الإعادة، وذلك في سعيهم الى ملء الفجوة التي لحقت بميزانياتهم جراء الخسائر التي تكبدوها في مجال الإستثمار في المشتقات المالية أو ديون الـ SUBPRIME وهبوط أسعار الأسهم في أسواق المال في العالم كافة.

وقال أبو قورة ان تعاملنا مع المعيدين الدوليين خلال الشهرين الماضيين جعلنا نلمس زيادات في أسعار تغطيات الإعادة بنسبة لا تقل عن ٥٠ في المئة.

وقال أبو قورة في المقابلة التي أجريناها معه ان النتائج الفنية للشركة الوطنية NATIONAL جيدة، أما النتائج الإستثمارية فتتوقف على ما ستؤول اليه أوضاع أسواق المال العربية والعالمية.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– نعم باعتقادي انه سيتم احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة، ولكن ذلك يحتاج الى وقت طويل وباعتقادي ان هذه الازمة سيتأثر بها قطاع التأمين في العالم اجمع، وستؤدي الى نقص الطاقة الاستيعابية لمعيدي التأمين، مما سيؤدي بالتالي الى تخفيض العمولات المدفوعة لشركات التأمين ورفع الأسعار. وقد شهدنا في الشهرين الماضيين ان الاسعار لبعض أنواع التأمين قد ارتفعت بما يزيد عن ٥٠٪.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– الجواب على ذلك مربوط بالسؤال الأول لذا باعتقادنا ان اسعار التغطيات التأمينية سترتفع، وفي الوقت نفسه سيتم تخفيض العمولات وكذلك سيتم تحديد المناطق الجغرافية خصوصاً للشركات، وسيكون هنالك حدود معينة للتأمينات الإختيارية بين الشركات المحلية أو ايقافها نهائياً.

النتائج الإكتتابية لشركتنا جيدة
أما العوائد الإستثمارية فتتوقف على الأوضاع التي سوف تؤول اليها أسواق المال

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– أتمنى أن يصبح المعيدون العرب قادرين على تسعير اتفاقيات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتوقع أن تكون النتائج الفنية جيدة لعام ٢٠٠٨، أما النتائج الاستثمارية فلننتظر لنهاية العام حتى تتبلور الصورة بشكل أفضل.■

يعقوب صوالحة (العامة العربية الأردن GENERAL ARABIA):

الازمة المالية العالمية سببها سيولة فائضة ما لبثت ان تحولت الى شح حاد



يعقوب صوالحة، المدير العام للشركة العامة العربية للتأمين GENERAL ARABIA في الأردن، كانت له مقاربة علمية للأزمة المالية التي يعيشها العالم راهناً، حيث اعتبرها نتيجة وليس سبباً. أما السبب فهو السيولة الفائضة التي غمرت الأسواق جرّاء الارتفاع الجنوني لأسعار النفط والمواد الاولية والغذائية.

وقال خلال المقابلة التي أجريناها معه، ان التراجع الدراماتيكي لتلك الأسعار بدّل الأوضاع، حيث انعدمت السيولة، وبات الجميع يبحث عنها ولا يجدها. وهنا تكمن المشكلة التي شلّت الأسواق العالمية، وتحاول الدول الصناعية ان تجد حلولاً لها بضخ المليارات على نحو ما يجري في الولايات المتحدة الأميركية والدول الأوروبية واليابان وغيرها.

كما قارب صوالحة السؤال الذي طرحناه عليه حول قدرات شركات الإعادة العربية بالتساؤل عن مدى ما قدمته شركات التأمين العربية المسندة من دعم الى المعيدين العرب، وأخذ على الفريقين عدم تواصلهما على النحو الذي تفرضه المصلحة العربية العامة. وقال حتى إشعار آخر، نحن ملزمون بالاتكال على شركات الإعادة العالمية للحصول على ما نحتاج اليه من حماية لشركاتنا.

البيان ■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية في وقت قريب وكيف سيكون وقع الازمة علىصناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– مما لاشك فيه ان الازمه المالية تعد من اعنف الازمات التي تمر بها الاسواق خلال العقد الحالي وخصوصا ما نتج عنها من نقص حاد في السيولة المحرك الاساسي للاسواق.

أضاف: وفي اعتقادي ان الازمة المالية الحالية هي نتيجة وليست سببا، فقد نتجت عن زيادة كبيرة في حجم السيولة المتوفرة في الفترة التي سبقت الانهيار وخصوصا عندما جاوز سعر برميل النفط ١٤٧ دولارا ما ادى الى ارتفاع حاد (وغير منطقي في بعض الاحيان) لأسعار الاصول من الاسهم والسندات والعقارات وارتفاع نسب التضخم.

اما وقد تراجعت اسعار النفط بصورة حادة (بالتأكيد خارج نطاق نظرية العرض والطلب) حيث هبط سعر البرميل دون الـ ٣٨ دولاراً فقد ترتب عليه هبوط حاد في معظم الاسواق المالية في العالم والمنطقة.

وقال: ان ما يحدث في اعتقادي هو حركة تصحيحية حادة يمر بها الاقتصاد العالمي، ولا بد لهذه الحركة ان تهدأ او تثبت خصوصا مع اطلاق المبادرات الدولية والاقليمية لضخ مليارات الدولارات في الاسواق المالية.

أما صناعة التأمين واعادة التأمين فلا بد لها ان تتأثر بشكل مباشر وغير مباشر بما يحدث. فهي بالمفهوم العام مؤسسات مالية لها استثمارات متعددة اكانت في مجال الاسهم والسندات ام في مجال الاراضي والعقارات، بالاضافة الى انها تضمن اخطاراً مادية يمكن ان تتحقق في اي فترة من الزمن، لذلك يتوجب عليها ان تتمتع بقدر عالٍ من السيولة تساعدها في الوفاء بالتزاماتها المستقبلية.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات اعادة التأمين في مطلع العام الجديد؟

– اننا لا نتوقع بل متأكدون من ان معيدي التأمين سيلجأون الى اعتماد سياسات متحفظة وشديدة عند توقيع او تجديد اتفاقيات اعادة التأمين بعد اليوم. فكما اشرنا سابقا نؤكد بأن صناعة التأمين واعادة التأمين تأثرت من الازمة المالية واصبح بالتالي عليها اعادة تقييم محافظها اكانت من حيث النتائج الفنية المنتظرة ام من حيث كيفية ونوعية الاستثمارات، حيث ان توفير طاقات استيعابية كبيرة يتطلب تكلفة اعلى من السنوات السابقة.

السؤال الأهم هو الى أي مدى أيدت الشركات العربية المسندة المعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقيات الاعادة وتولي دور القائد فيها وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– بحسب علمي فإن هذا الموضوع يطرح في نهاية كل عام ويتم تناسيه او اهماله بعد مرور فترة التجديدات ليعاد طرحه في العام التالي. ولا نزال امام السؤال الاهم وهو ماذا قدمت شركات الاعادة العربية من اضافة الى الاسواق العربية من حيث السعة الاستيعابية او الشروط الميسرة؟ وبالمقابل ماذا قدمت شركات التأمين العربية المسندة لدعم شركات الاعادة العربية لتصبح قادرة على التنافس.؟

لا اعتقد ان الطرفين قد قدما خلال السنوات السابقة أيّ دعم متبادل للوصول الى شراكة حقيقية تخدم مصلحة الطرفين في هذا المجال. فلا تزال شركات التأمين تعتمد اعتمادا مباشرا على شركات الاعادة العالمية وخصوصا تولي دور القائد وتحديد شروط الاتفاقيات.

٢٥٪ نسبة النمو

■ ماهي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨ وما هي خططكم للاعوام القادمة؟

– نتوقع ان نحقق نسبة نمو في اجمالي الاقساط المكتتبة تتراوح بين ٢٠ و٢٥٪ خلال العام ٢٠٠٨، وفي اعتقادنا هي نسبة جيدة مقارنة بحجم نمو سوق التأمين الاردني وتتماشى مع موازنتنا التقديرية التي وضعناها لأنفسنا في بداية هذا العام .

أما بخصوص خططنا المستقبلية فهي بالطبع تركز على زيادة حصتنا السوقية وتقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائنا، وتنويع محفظتنا وتحقيق ربحية أفضل من الناحية الفنية والاستثمارية والاهتمام بالعنصر البشري من حيث التأهيل والتدريب، حيث كما اشرنا مرارا فإن العنصر البشري هو الرأسمال الحقيقي لأية مؤسسة هدفها التقدم والنمو. كما لم ننسَ ان نضع في خطتنا مسؤوليتنا تجاه المجتمع الذي ننتمي اليه من خلال تشجيع النشاطات الثقافية والإنسانية. ■



هيثم الختاتنة (الضامنون العرب ARAB ASSURERS - الاردن) :

نحن من بين شركات التأمين العربية القليلة التي تتعاطى ضمان اخطار القروض

التغيير الذي طرأ على المستوى الاداري لشركة الضامنون العرب الاردنية ARAB ASSURERS ادى في ما ادى اليه الى تسلم هيثم الختاتنة منصب المدير العام للشركة. وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قال الختاتنة ان الشركة تعاقدت مع شركة استشارية متخصصة لإعداد مخطط يرمي الى اعادة هيكلة الشركة وتزويدها بأسباب التقدم والحداثة. وقال ان المخطط الجديد سوف يكون جاهزا في منتصف العام ٢٠٠٩.

وبهذه الاثناء تتابع الشركة اعمالها اليومية وفقا لمبادئ اساسية وتقضي بتقليص حجم التزاماتها في مجال التأمين الالزامي للسيارات، والتوسع في المجالات الاخرى. وقال ان «الضامنون العرب» هي من بين الشركات العربية القليلة التي تضمن القروض الشخصية CREDIT INSURANCE، وهي تفعل ذلك بالتشاور مع شركاء استراتيجيين ومتخصصين في مجال انتقاء الزبائن وتقويم قدراتهم المالية.

وقال الختاتنة ان «الضامنون العرب» تشجع على التعامل مع المعيدين العرب، وتحرص على ان تسند اليهم المقدار الاعلى الممكن من الاخطار.

البيان ■ توليتم مؤخراً منصب مدير عام شركة الضامون العرب، فما هي الاهداف التي تتطلعون الى تحقيقها؟

– تسعى الإدارة الجديدة في الشركة حالياً للمحافظة على مستوى إنتاج مقبول وحصة جيدة في السوق الأردني، مع الحرص على اختيار التأمينات التي تعود علينا بنتائج مربحة تشغيلياً وفنياً من منطلق ممارسة التأمين بما يتناسب وتطلعاتنا. وفي هذا السياق تعاقدنا مع شركة استشارية دولية لوضع بنية وهيكلية واضحة للشركة، ومن المفترض ان تنهي أعمالها خلال سبعة أسابيع، وذلك بالتزامن مع عملية تحسين وتطوير مستوى موظفينا وفنيّينا. أما لجهة الخدمات فإننا حريصون على تقديم الأفضل لعملائنا.

■ كم هي حصتكم من المحفظة الاردنية الاجمالية في هذا الوقت؟

– يبلغ حجم الأقساط المكتتبة من الشركة نحو مليون دينار شهرياً. وقد وضعنا خطة قصيرة للأشهر الثلاثة الأخيرة من السنة، تقوم على ضرورة المحافظة على هذا المعدل للإنتاج.

أما في العام ٢٠٠٩ الحالي، فإننا نتطلع الى رفع مستوى الانتاج ، خصوصاً في فروع التأمينات العامة (البحري – النقل – الحريق – السرقة والحوادث العامة) بعد دراسة الشروط والأسعار وتأمينات الحياة الفردية والجماعية.

أما في فرع التأمين على السيارات فنتجه الى خفض اكتتاباتنا في مجال التأمين الالزامي، على ان نعززها بالمقابل في مجال التأمين الشامل Comprehensive على السيارات حيث نتمتع بحرية التسعير، وانتقاء الزبائن بعد اخذ تجاربهم السابقة في الاعتبار.

التأمينات على القروض

■ ماذا عن نشاطكم في مجال التأمينات على القروض؟

– شركة الضامنون العرب من المؤسسات القليلة التي تمارس تأمين القروض CREDIT INSURANCE. ونتعامل مع مؤسسات معظمها بنوك أردنية ذات أنظمة مالية متطورة متمايزة بمستواها الحرفي والمهني. كما ونتشاور مع شركاء استراتيجيين يتمتعون بخبرة طويلة في مجال تأمينات القروض الشخصية والتي نضمن بموجبها سداد الدين في حال تخلّف المدين عن الدفع.

اضاف: أننا ندرس طلبات التأمين على القروض بدقة لجهة توافر الضمانات الكافية،مع حرصنا على التعامل مع أشخاص يتمتعون باستقرار وظيفي في المؤسسات التي يعملون لديها.

لا تأثير مباشر للأزمة علينا حتى الآن

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– ستترك الأزمة تأثيراتها على شركات التأمين الاردنية، صاحبة النشاطات الاستثمارية سواء في مجال الأسهم أو العقارات.

ولكن عموماً لم نلمس حتى اليوم آثاراً مباشرة حتى الآن للأزمة على صناعة التأمين في السوق الأردني ولا على شركة الضامنون العرب.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لم نلمس حتى تاريخه تشددا من المعيدين، وبالعكس تماماً تلقينا دعماً من شركات الإعادة التي نتعامل معها منذ ان تأسست الشركة ووعوداً بتقديم تسهيلات أكثر من العام الماضي. وهذا يعود الى العلاقة الوطيدة التي تربطنا الى المعيدين والى النتائج الجيدة المحققة خلال الحقبة الماضية، الا ان الامور تبقى مرهونة بالتطورات. اضاف: ونحن ننتظر ما سوف تؤول اليه تصنيفات شركات الاعادة في ظل الأزمة الحالية، كونها تظهر مدى تأثر تلك الأخيرة بالأحداث العالمية، حيث من المتوقع ان تعيد وكالات التصنيف النظر في اوضاع الشركات في ضوء الخسائر التي لحقت بها في المجال الاستثماري.

وفي المقابل هناك شركات اعادة جديدة انشئت في المنطقة وهي تحمل تصنيفات عالية.

علاقة طيبة مع المعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– تجمعنا علاقة طيبة مع المعيدين العرب، ونقدم لهم الدعم الكامل من خلال تعاوننا معهم خصوصاً في الأوضاع الحالية. ولطالما طالبنا بإسناد حصص أكبر لها، بما يمكنها من تعزيز قدراتها لتولي القيادة، ولكنها حالياً لا تزال عاجزة عن لعب هذا الدور.

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٨؟

– حققنا نمواً في الأقساط وصلت نسبته الى ١٥ في المئة. ولا نزال حتى اليوم نتبع الخطة التي وضعناها بداية ٢٠٠٨. وقد تجاوزنا الأرقام التي كنا نطمح الى تحقيقها.

خطة طموحة لزيادة الأرباح الفنية

■ ما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لدينا خطة طموحة للعام ٢٠٠٩ تقوم على الاستحواذ على حصة أكبر من السوق الأردني، وزيادة الأرباح الفنية والتشغيلية، إضافة الى الحد من الإستثمارات في الظروف الحالية وتفعيل اكتتابات التأمين تحقيقاً للربحية المرجوة.

وعلى جبهة تأهيل الموارد البشرية فثمة خطة موضوعة بدأت تؤتي ثمارها.

ختاماً لا بد من الإشارة الى ان شركة التأمين تجمع أربعة أطراف لديهم مصالح مشتركة هم: المساهمون، الموظفون، العملاء والوسطاء، ومن الطبيعي إيجاد التوازن بين مصالح هؤلاء للوصول الى نتائج مرضية للجميع. ■

لدينا خطة طموحة للعام ٢٠٠٩

زياد المصري (القدس للتأمين JERUSALEM):

اهتمامنا الاول هو ان نوفر نموا مستداما وعائدا سنويا جيدا

نتمنى ان يكون المعيدون العرب قد تملكوا القدرة على لعب دور قيادي



تملك شركتنا الامكانات المادية والفنية للتوسع خارجيا، الا اننا نحرص على ان نعزز موقعنا داخل الاردن في هذا الوقت بالذات، وما يهمنا بالدرجة الاولى هو ان نضمن لشركتنا نموا مستداما، ولمساهمينا عائدا سنويا جيدا. الكلام هو لمدير عام شركة القدس للتأمين زياد المصري، وقد ادلى به الينا خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في عمان.

وحول التداعيات المتوقعة للازمة العالمية توقع ان تؤدي الى تراجع الطلب على التأمين خصوصا في النقل البحري، كما توقع ان تؤدي الى تقلص الطاقة الاكتتابية وارتفاع اسعار الاعادة.

تناقص الطلب على التأمين في المجال البحري وتركيز المعيدين على تعزيز ارباحهم الاكتتابية

تراجع الاكتتاب لدى المعيدين

■ ما هي في رأيكم تأثيرات الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في الأردن؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية ستترك تأثيرات مختلفة على صناعة التأمين الأردنية، وقد ظهرت تداعياتها واضحة لجهة تراجع الطلب على التأمين، خصوصا في مجال التأمينات البحرية. إضافة الى تراجع الطاقة الإكتتابية لدى المعيدين خصوصاً ان شركات الإعادة لم تعد تعتمد على عوائد الإستثمار في ظل الأزمة الحالية، وتركّز تلك الشركات اهتمامها حالياً على جني الأرباح الفنية من أعمال التأمين.

قدرة المعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نأمل في أن يصبح المعيدون العرب قادرين على تسعير اتفاقيات الإعادة وتولي دور القيادة وإعداد شروط وأسعار الإسنادات الاختيارية.

تركيز على السوق الأردني

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– تملك شركة القدس للتأمين الإمكانات المادية والتقنية التي تخولها التوسّع خارج الأردن ولكنها حالياً تركز على السوق المحلي.

علما ان شركات تأمين عربية عديدة توسعت في الخارج حققت نجاحات باهرة مثل ميدغلف والتأمين العربية وغيرها..

تحقيق الاستمرارية

■ ما هي الأهداف التي حققتموها بعد أن توليتم منصب مدير عام شركة القدس للتأمين؟

– أحرص شخصياً على تأمين الاستقرار وتحقيق الاستمرارية للشركة، وقد كان العائد على حقوق المساهمين (EQUITY) جيداً بالرغم من التقدم البسيط والمقبول في حجم الأقساط، وبالتالي كانت العملية بمثابة فرز وتصحيح مسار، واثبتت هذه العملية جدواها في المحافظة على استقرار الشركة واستمراريتها.

جودة ونوعية المنتجات

■ ما هي ميزة القدس للتأمين مقارنة بمثيلاتها من الشركات العاملة اليوم في السوق الأردني؟

– نسعى الى تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات للزبائن، وهذه إحدى أبرز نقاط التميّز والقوة التي نتمتع بها.

ولدينا منتجات عدة جديدة بعضها لا يزال قيد التحضير وبعضها طرح في السوق.

١٠ في المئة نسبة النمو

■ هلاّ وضعتنا في صورة نتائج العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟

– حققنا نسبة نمو في الأقساط حتى نهاية الربع الثالث من العام الحالي بين ٤ و٩ في المئة، ومن المتوقع ان تصل هذه النسبة مع حلول نهاية العام الى ١٠٪.

أما بالنسبة للنتائج فإننا سنحافظ على نسبة ٢٠٪ كعائد على حقوق المساهمين (EQUITY).

متمسكون بخطتنا

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– للأسف الأزمة المالية العالمية ستترك آثاراً خطرة قد تكون أكبر من التوقعات، وفي اعتقادي ان الموضوع لا يتعلق بانهيار "AIG" و«ليمان براذرز» فحسب، بل سنشهد انهيارات أخرى. لذا فنحن متمسكون بخطتنا المستقبلية القائمة على تأمين الاستقرار والاستمرارية للشركة، وبالأخص ان نتائج الخطوات التي تتخذها شركات التأمين تحتاج عادة الى فترة زمنية لا تقل عن سنة ونصف السنة حتى تتجلّى بوضوح وتؤتي ثمارها.■

حاتم حسين (فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA - الأردن):

نحتاج الى تجمع اعادة عملاق تتشارك فيه شركات الاعادة العربية ويعمل على غرار AWRIS



خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان قال حاتم حسين، نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام في شركة فيلادلفيا للتأمين الاردنية PHILADELPHIA ان شركات الاعادة وبعد الخسائر التي لحقت بها جراء الانهيارات التي اصابت اسواق المال، لا بد لها ان تسعى لتحقيق ارباح اكتتابية بطريقة او بأخرى، ورأى انه يمكن لشركات الاعادة ان تختار واحدا من اتجاهين: اما ان تقلص ارتباطاتها او ان تندفع في قبول الاخطار التي لم تكن لتقبلها من قبل.

وقال حسين: ان الازمة طالت القطاعات الاقتصادية في كافة الدول وان بنسب مئوية متفاوتة. وشركة فيلادلفيا بقيت في منأى عن الخسائر الاستثمارية لانها لا توظف اموالها اصلا في اي مصرف او صندوق استثماري خارج حدود الاردن.

ويرى حسين ان الحل الوحيد المتاح امام المعيدين العرب كي يلعبوا دورا فاعلا في الاسواق العربية هو في ان ينشئوا في ما بينهم مجمعا او صندوقا SYNDICATE / POOL يعمل على غرار الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، ولو فعلوا ذلك لاصبح لدينا صندوق ذو طاقة اكتتابية كبيرة، وقال ان فيلادلفيا اعدت العدة لتتعاطى التأمين الصحي اعتبارا من منتصف العام الجديد، وعقدت لهذا الغرض اتفاق اعادة مع ميونيخ ري MUNICH RE .

لا تأثير للأزمة المالية

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع التأمين في العالم العربي بالأزمة المالية العالمية؟

– أثرت الأزمة المالية على مختلف القطاعات الإقتصادية في العالم ماديا ونفسيا، وهي بالطبع طالت المنطقة العربية كونها جزءا من هذا العالم، ولمصارفها وشركات التأمين فيها علاقات وثيقة مع المصارف وشركات الإعادة العالمية.

وفي ما خص المملكة الأردنية فتأثرها كان محدوداً مقارنة ببعض الدول العربية الاخرى، وذلك لعدم تورط المستثمرين الاردنيين بالصناديق الاستثمارية العالمية. وهذا ما ينسحب على وضع فيلادلفيا للتأمين البعيدة كل البعد عن الاستثمارات الخارجية أو إيداعات في مصارف خارج الحدود او اي من المصارف والشركات والصناديق التي تعرضت لهزات، بمعنى أنها ظلت بمنأى عن أي تأثر بالأزمة.

تطلع المعيدين الى الأرباح الفنية

■ هل لمستم أي تغيير في مواقف معيدي التأمين؟

– أتصوّر أنه بفعل تأثيرات الأزمة سوف تختار شركات الاعادة واحدا من اتجاهين:

١) ان تضطر الى الانسحاب من بعض الاسواق او بعض الاخطار.

٢) او ان تقرر ان تنوع أنشطتها وتتعاطى اعادة التأمين على انواع جديدة من الاخطار والتي لم تكن لتقبلها قبل ذلك.

وفي السياق نفسه، لا بد أن يبحث معيدو التأمين بطريقة أو بأخرى عن تحقيق أرباح فنية سواء بفرض شروط واسعار جديدة اوغيرها من التدابير، وهذا يتوقف على كل معيد في تقديره لمتطلبات الشركات المسندة وعلاقاته بكل شركة على حدة.

أعددنا العدّة لمزاولة التأمين الصحي اعتبارا من منتصف السنة بالتعاون مع ميونيخ ري

شركات الإعادة العربية مكملة

■ برأيكم هل المعيدون العرب قادرون على تولي القيادة في اتفاقيات الإعادة؟

– شخصياً أنا أدعو الى دعم شركات الإعادة العربية، بغض النظر عن الأزمات الحاصلة، فمن الضروري ان يكون في منطقتنا شركات عربية قادرة على المنافسة، كما لا بد من إيجاد كيانات عملاقة لإعادة التأمين تأخذ شكل المجمعات القادرة على المنافسة، وذلك على غرار الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS. وعموماً سوق إعادة التأمين العالمي مترابط وليس هناك من شركة إعادة غربية قادرة على العمل بمفردها بمعزل عن الأسواق العالمية، وهذا ينسحب على شركات إعادة التأمين العربية والتي مهما كانت قوتها ستلجأ بالنهاية الى أسواق إعادة الإعادة العالمية.

لذا قد لا تكون الشركات العربية بديلاً عن الشركات العالمية، إنما هي مكمّلة لها ودورها كبير لجهة تنظيم اتفاقيات خاصة بها الى حين تصبح قادرة على الوصول الى مستوى الشركات العالمية الكبرى.

دراسة السوق

■ هل ترون أي جدوى من توسّع الشركات خارج أسواقها المحلية؟

– نحن نؤمن في «فيلادلفيا للتأمين» بتغطية الأسواق المحلية بأفضل الأشكال ورسالتنا الأساسية تطوير السوق الرئيسي، ومع ذلك نحن منفتحون على الأسواق المجاورة إلا أننا لا نتوسّع خارج سوقنا ما لم يكن لنا تواجد فعلي وحقيقي في السوق المنشود، إضافة الى تركيزنا على ضرورة الإشراف المباشر على أعمالنا.

ولكن، على صعيد آخر، أي شركة تتطلع الى الخروج نحو أسواق خارجية عربية كانت أم أجنبية، عليها دراسة تلك الأسواق، فإذا ما لمست جدوى من هذا التوسّع، عندها لا بأس من إقدامها على مثل هذه الخطوة.

تعامل وفق الأسس الفنية

■ علام تعتمدون في استراتيجيتكم لجذب العملاء؟

– كشركة متحفظة نتعامل مع الخطر على الأسس الفنية الواضحة والمعروفة، كما لا نقبل التخلي عن الشروط الفنية عند تسعير الاخطار، ونقدّم لعملائنا الدعم والتغطية المناسبين للخطر المناسب.

٢٠٠٩ عام الخوض في التأمين الصحي

■ كيف تقومون نتائجكم لهذا العام؟ وهل من مشاريع جديدة لسنة ٢٠٠٩؟

– لا شك في أن الأزمة المالية أرخت بظلالها على الجميع، غير أننا تخلينا عن الكثير من تغطيات الأخطار الخاسرة وعليه ستبقى نتائجنا بحدود نتائج السنة السابقة.

بالنسبة الى ٢٠٠٩ فسنخوض في التأمين الطبي بعدما حصلنا على الترخيص اللازم ونتعاون في هذا المجال مع شركة MUNICH RE.

أشير هنا الى أننا تأخرنا في الدخول في مجال التأمين الصحي، لأننا لم نكن على استعداد له في الفترات السابقة، وريثما تأمنت الدراسات المطلوبة لدخوله.

هذا وسنطلق منتجات تأمينية جديدة في مختلف الفروع خلال ٢٠٠٩.■

رائد الريموني (العربية الألمانية ARAB GERMAN - الأردن) :

من الطبيعي ان تسعى شركات الاعادة الى تعويض شيء من خسائرها الاستثمارية من خلال التشدد وصولا الى رفع ارباحها الاكتتابية



رائـــد الريمونـــي، عضو مجلس الادارة – المدير العـــام للشركـــة العربية الالمانية للتأمين ARAB GERMAN يرى ان اقساط التأمين العربية لا تزال في مستوى متدن ولا تقارن بتلك التي يجري تداولها في اسواق الدول الصناعية، ولذا فإن التطلع لقيام شركة اعادة عربية قائدة في مثل هذه الظروف امر مستحيل وان كنا نتمنى حصوله اليوم قبل الغد.

وقال الريموني خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان ان شركات خليجية عديدة ساهمت في انشاء شركات تأمين اردنية او استحوذت على حصص في شركات تأمين اردنية قديمة، ونحن نرحب بالتفاعل بين الاسواق العربية.

وحول النتائج المتوقعة لسنة ٢٠٠٨ قال الريموني انه على الرغم من بعض الخسائر التي تكبدتها العربية الالمانية في المجال الاستثماري، فإنها حققت في المحصلة من الارباح ما يؤهلها لتوزيع انصبة ارباح بنسبة ٢٠ في المئة. وقال ان شركات الاعادة خسرت الكثير من اموالها جراء الازمة المالية العالمية، ومن الطبيعي ان تحاول تعويض جزء من تلك الخسائر من خلال تعزيز ارباحها الاكتتابية.

اقساط التأمين العربية لا تزال في مستوى متدن ولا يسهّل قيام شركات اعادة عربية عملاقة

الاتجاه نحو التشدد

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– ستترك الازمة العالمية بصماتها على صناعة التأمين الأردنية، كونها مرتبطة بالمعيدين في الخارج، اضف الى ذلك ان التباطؤ الاقتصادي الناجم عن الازمة لم يوفر ايا من الدول، وهو ادى ويؤدي الى تقلص الطلب على السلع والخدمات. كما ان شركات الاعادة خسرت الكثير من اموالها في المجال الاستثماري وهي سوف تحاول ان تعوض تلك الخسائر من خلال تعزيز ارباحها الاكتتابية. اضاف: وبالتالي، سيتحول السوق من المرونة الى التشدّد .

ومن المتوقع ان تشهد الإقتصادات في دول العالم كافة فترة من الانكماش والركود، ممّا سيؤثر على سير الأعمال في العالم كله وليس في الأردن فقط.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– من البديهي في ظل الأوضاع العالمية المسيطرة حالياً ان يلجأ المعيدون الى اعتماد سياسات متشددة وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الإعادة. وهذا يلقي اعباء جديدة على كاهل الشركات المسندة.

اقتناع الشركات المسندة بقدرة الإعادة العربية

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقيات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافق على هذا الرأي؟**

– نتمنى ان تتولى شركات الإعادة العربية دور القائد، ولكنها حالياً عاجزة عن ذلك، وبالأخص ان الاقساط التي تحققها شركات الاعادة العربية لا تزال متدنية ولا تقارن بتلك التي تحققها شركات الاعادة العالمية، وهذا يعود الى ان الأسواق العربية، حتى الضخمة منها كالسعودية، لا تزال صغيرة مقارنة بالأسواق الأوروبية والأجنبية. ونحن نقول ذلك بأسف ونتمنى أن تقتنع شركات التأمين المسندة بقدرة المعيدين العرب على قيادة الاتفاقيات وتسعيرها في مستقبل قريب.

> **سوف نوزع قسائم ارباح بنسبة ٢٠ بالمئة على الرغم من التردي الذي طرأ على اسواق المال**

التوسع عربياً أفضل

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقع لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟**

– لقد حصل بالفعل ان ساهمت بعض الشركات الخليجية في انشاء شركات تأمين اردنية جديدة او استحوذت على حصص في شركات تأمين اردنية قديمة، ونحن نرحب بالتعاون بين الاسواق العربية وتوطيد الروابط في ما بين شركات التأمين العربية. وفي رأيي ان التوسّع في المناطق العربية أفضل ومفيد أكثر من التوسّع في دول غربية.

ولكن النشاطات التوسعية، ستكون أصعب من السابق في ظل الاوضاع المالية العالمية حالياً.

خدمات مميزة

■ **ما هي ميزة شركة العربية الألمانية عن سواها من الشركات؟**

– تركّز شركة العربية الألمانية دائماً على تقديم خدمات مميزة لعملائها وكسب ثقتهم بعيداً من المضاربات علما اننا نحرص على الحصول على موافقة شركات الاعادة قبل تسعير الاخطار المعقدة، او تغطية اي خطر بالغ الحجم او الاهمية .

بالنتيجة ان كل شركة لديها اكتتابات تختلف عن سواها من الشركات.

■ **هل لنا بلمحة عن نتائج ٢٠٠٨؟**

– حققنا نسبة نمو في الأقساط وصلت الى ١٥ في المئة ولو اننا خسرنا قليلا من عوائدنا الاستثمارية خلال الاشهر التسعة الاولى بسبب ما عاناه السوق المالي الاردني، الا اننا نأمل في ان نوزّع مع حلول نهاية السنة حوالى ٢٠ في المئة من الأرباح نقداً. ■

احمد لطوف (اليرموك للتأمين YARMOUK - الاردن):

الازمة العالمية طالت أسواق العالم كافة بما فيها الأردن وقد لمسنا انخفاضا في مستوى حركة الاستيراد والتصدير



خلال المقابلة التي أجريناها معه، توقع احمد لطوف، نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة اليرموك للتأمين في الاردن، ان تعمد شركات التأمين العالمية الى اعتماد استراتيجية جديدة تركز فيها على تحقيق ارباح اكتتابية، بدلاً من الارباح الاستثمارية التي كانت تتكفل في ما مضى بتغطية خسائرها الفنية. وقال ان «اليرموك» تتبع سياسة حذرة في تعاطيها مع الاسواق الخارجية، ولذلك لم تتوسع اقليميا بل اختصرت اعمالها في الخارج لتوفير الاغطية التأمينية لعدد من المؤسسات الاردنية العاملة في الخارج.

وقال لطوف ان شركات الاعادة العربية سجلت تقدما ملحوظا على مستوى الرسملة والخبرات المهنية، الا انه من المبكر لها ان تحل مكان شركات الاعادة العالمية في ممارسة دور المعيد القائد.

وقال ان الازمة المالية العالمية طالت الاسواق في انحاء العالم كافة بما في ذلك الاردن، وقد لمسنا تراجعا في مستوى الحركة الملاحية، واستيراد البضائع وتصديرها.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

خفضنا مستوى انتاجنا من اقساط التأمين على السيارات بنسبة ٤٠ بالمئة بهدف اعادة التوازن الى محفظتنا

توقع تراجع اسعار التأمينات

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– ستترك الازمة المالية آثارا واضحة على الاسواق في المستقبل. وقد لاحظنا حتى الآن، تراجعا في الطلب على التأمينات البحرية بنسبة تقارب ٢٥ في المئة، وسط مخاوف من هبوط اسعار مختلف التأمينات في الاشهر القليلة المقبلة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– قد لا يتوجه المعيدون العالميون نحو اعتماد سياسة التشدد وحسب، بل اعتقد انهم سيعتمدون نظرة واستراتيجية جديدة، بمعنى ان تركيزهم سيتحول الى تحقيق ارباح اكتتابية UNDERWRITING PROFIT وذلك من خلال رفع الاسعار وخفض عمولات الشركات المسندة.

حجم التغطيات أكبر من المعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا اعتقد ان شركات الاعادة العربية قادرة على تولي دور القيادة، او تسعير الاتفاقات بالرغم من كل التقدير والاحترام الذي نكنه لشركات الاعادة العربية. صحيح ان الشركات العربية سجلت تقدما كبيرا على مستوى الرسملة، والقدرات المهنية الا ان تولي دور المعيد القائد يفترض توافر عناصر اخرى لدى المعيد وتلك العناصر نجدها لدى شركات الاعادة العالمية ذات التاريخ الطويل والقدرات الهائلة.

لم نتوسع اقليميا الا اننا نغطي المصالح التجارية للمؤسسات الأردنية في الخارج انطلاقا من عمان

■ لماذا لم تعمد شركة اليرموك، حتى اليوم، الى التوسع خارج الاردن؟

– توسعت شركات تأمين عدة عشوائيا في مختلف الدول العربية، فمنيت بخسائر كبرى. اما شركة اليرموك، فتفضّل دراسة خطواتها التوسعية بدقة حيث نقوم بإصدار عقود التأمين التي يحتاجها عدد من الاردنيين خارج الاردن للتخفيف عنهم وتجنيبهم الدخول في متاهة التعامل مع الشركة الاجنبية.

محفظة متنوعة ومتوازنة

■ ما هي ميزة شركة اليرموك مقارنة بمثيلاتها من الشركات العاملة اليوم في السوق الاردني؟

– تحافظ شركة اليرموك على محفظة محدودة متنوعة ومتوازنة بالرغم من خفض نشاطنا في قطاع تأمينات السيارات بنسبة ٤٠ في المئة تقريبا.

كما اننا لا نعتمد سياسة المضاربات في الاسعار وسددنا جميع المطالبات المستحقة، مما اكسبنا ثقة عملائنا وسمعة طيبة في السوق.

عوائد استثمارية جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققت الشركة نتائج فنية مرضية وزيادة في حجم الاقساط قاربت ٢٢ في المئة. كما وعمدنا الى زيادة رأس المال الى ٨ ملايين دينار لتدعيم فرع الحياة وتفعيله.

وبالرغم من حال عدم الاستقرار التي تسود الاسواق، تمكنا من تحقيق عوائد استثمارية جيدة وكانت خسائرنا محدودة في مجال الاسهم، الا ان النتائج النهائية لم تظهر بعد.

وفي ظل العاصفة المالية الحالية لا بد من الاشارة الى اهمية التروي ودراسة الخطوات المستقبلية بدقة قبل اتخاذها. ■



علي الوزني (الأولى للتأمين FIRST - الأردن):
نحظى بدعم كبير من مساهمي الشركة كل في مجال اختصاصه

«الاولى للتأمين» هو الاسم الذي اختارته شركة تأمين أسست في الاردن حديثا بمبادرة من كبريات شركات الاستثمار الاردنية والخليجية وبمشاركة مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY للتأمين الاسلامي البحرينية.

علي الوزني المدير العام للشركة الجديدة عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه استراتيجية الشركة والاهداف والطموحات التي يتطلع مساهمو الشركة لبلوغها في الاردن. وقال ان «الاولى» تحظى بدعم المساهمين فيها، ولهؤلاء مكانة بارزة كل في حقل اختصاصاته، والى ذلك فإنها تتميز بكونها تعتمد الاسلوب التكافلي في التعامل مع المتعاقدين معها وهم يشاركونها ارباحها، وكما كانت العوائد الاستثمارية على تراجع، فمن الطبيعي ان تحاول الشركة ان تحقق المقدار الاكبر من الارباح في الحقل الاكتتابي الفني.

وتوقع الوزني ان يلجأ المعيدون الى الخيار عينه اي ان يسعوا الى رفع مستوى ارباحهم الاكتتابية، وهذا الخيار صعب الا انه الافضل في هذه المرحلة.

دور طليعي في السوق

■ ما الهدف من تأسيسكم شركة الأولى للتأمين في ظل كثافة عدد الشركات الموجودة في السوق اليوم؟

– في رأيي ان المشكلة ليست في عدد الشركات، بل في افتقار سوق التأمين في الأردن الى شركات ضخمة قادرة على لعب دور القائد.

لذا عمدنا الى الانخراط بقوة في السوق، وخير دليل على ذلك رأسمال الشركة وهو الأضخم بعد شركة الأردنية للتأمين، ويبلغ ٢٤ مليون دينار.

أما هدفنا الرئيسي فهو لعب الدور الطليعي في السوق، ومن المتوقع ان نحققه خلال فترة خمس سنوات بفضل الخبرة الواسعة التي تتمتع بها إدارة الشركة.

ومن المساهمين الرئيسيين بيت الإستثمار العالمي GLOBAL الكويتية، الأردن دبي كابيتال JORDAN DUBAI CAPITAL وهي الذراع الاستثمارية لدبي القابضة، إضافة الى شركة التأمين سوليدارتي البحرينية SOLIDARITY والبنك التجاري و FIRST FINANCE وغيرها..

تراجع الواردات الإستثمارية يوجب علينا ان نحقق المقدار الأعلى من الأرباح الإكتتابية

منافسون رئيسيون

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها الشركة؟

– نطمح لأن نكون من المنافسين الرئيسيين في السوق، وقد حصلنا خلال أربعة أشهر فقط على تغطيات مشاريع ضخمة وأبرزها: تأمين البنى التحتية في مشروع مدينة أهل العزم (قيمته ٢٠٠ مليون دينار أردني)، وتغطية أخطار تركيب مصنعين للشركة الوطنية المتكاملة (الأول بقيمة ٩٤ والثاني بقيمة ٥٥ مليون دينار أردني)، إضافة الى مشروع توسيع المطار بقيمة ٥٠ مليون دينار أردني، ومشروع تركيب المصنع الأبيض للأسمدة والكيماويات بقيمة ١٠٠ مليون دولار أميركي، وغيرها من المشاريع الضخمة. وهذا خير دليل على انطلاقتنا القوية.

كما ولدينا خطط عدة للعام ٢٠٠٩ ومتفائلون سواء لجهة تطوير الأنظمة التكنولوجية، أو العلاقات العامة وتوافر الموظفين المحترفين وفريق تطوير الأعمال.

كما أننا سنعتمد للعام ٢٠٠٩ سياسة مختلفة عن سياسات التوزيع المعتمدة من قبل شركات التأمين المحلية. ونأمل في أن نحقق من خلالها نمواً سريعاً في النتائج، خصوصاً أننا نقدم أسعاراً مناسبة لعملائنا ونعطي قيمة مضافة لمنتجاتنا.

أجواء التشدّد

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– ستترك الأزمة المالية تداعياتها على قطاعات التأمين عموماً كون مصادر دخلها مرتبطة الى حد كبير بالاستثمارات، التي تسهل عندما تكون مزدهرة على الشركات التعامل مع الأخطار.

هذا وستركّز شركات التأمين على النشاط الإكتتابي الفني في ظل جو من التشدّد، إضافة الى أننا سنشهد تراجعاً في الطلب على تغطيات التأمينات المباشرة والفردية.

الى ذلك، سيستمر سوق التأمين المحلي بتحقيق نسب نمو لن تقل عن ١٠ في المئة في ٢٠٠٩، ٢٠١٠ المقبلين.

سياسة أكثر تشدداً

■ هل واجهتم صعوبات في التعامل مع شركات الإعادة، وهل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى التشدّد اعتباراً من مطلع العام الجديد؟

– بداية لم نجد صعوبة في التعامل مع شركات الإعادة بفضل خطة العمل التي اعتمدناها، وقد تمكنا من توفير المقوّمات اللازمة لإقناع المعيد بأننا شريك حقيقي وفعّال.

وتؤكد بعض المؤشرات حالياً الى ان شركات الإعادة ستعتمد سياسات أكثر تشدداً في ٢٠٠٩، ولكن ليس لدرجة تعقيد تجديد الإتفاقيات.

تفضيل الإعادة الأجنبية

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– تتمتع بعض شركات الإعادة العربية بتصنيف مرتفع من فئة (أ)، شأنها شأن كبريات الشركات العالمية، وهي قادرة على تولي دور القيادة. ولكن الشركات المسندة لا تزال مترددة في التعامل مع المعيدين العرب، بسبب تاريخ وخبرة المعيدين العالميين. وحتى العملاء أنفسهم يفضلون الشركة التي تتعامل مع إعادة معروفة مثل «ميونيخ ري»، «سويس ري»، «أليانز» وغيرها ممّا يعطيهم شعوراً بالأمان والطمأنينة.

خدمات التأمين التكافلي

■ ما هي ميزات «الأولى للتأمين»؟

– تتميّز «الأولى للتأمين» بتقديمها رزمة من المنتجات المتكاملة ذات قيمة مضافة وجودة عالية. كما أننا نسعى الى تقديم الأفضل لعملائنا وتوجيههم لاختيار المنتجات المناسبة لهم. وبالتالي، سيثق العميل بنا وسيعتبرنا أكثر معرفة بحاجاته من شركات التأمين الأخرى.

من جانب آخر، تقدم شركتنا خدمة التأمين التكافلي وتركّز على القيم والمبادئ الفعلية لعمل التكافل، مما سيجعل هذا النوع من التأمينات مفيداً للأعمال كافة، كونه يتضمن مشاركة في الفائض التأميني الذي يحققه صندوق حملة الوثائق والعوائد والأرباح.

وفي هذا الإطار نسعى خلال السنوات القليلة الى توسيع قاعدة حملة الوثائق من أفراد وشركات، وعندها سننخرط في السوق أكثر فأكثر.

١,٩ مليون دولار أرباحاً

■ هل ستحققون أرباحاً في نهاية العام ٢٠٠٨؟

– إنها السنة المالية الأولى للشركة ونتوقع ان يصل حجم أقساطنا خلال ٦ أشهر الى ٥ ملايين دولار، وارباحنا الصافية قاربت المليون و ٩٩٨ ألف دولار بعد تطبيق منتج القرض الحسن. كما أننا سنفتتح فروعاً جديدة للشركة داخل الأردن في ٢٠٠٩.■

محمود حمدان (المنارة للتأمين AL MANARA - الأردن):

التغيير لم يقتصر على تعديل اسم الشركة بل شمل استبدال الجهاز الاداري والتنفيذي وإقامة علاقات عامة جديدة مع فاعليات المجتمع الاردني



«المنارة» AL MANARA اسم جديد لشركة تأمين اردنية قديمة (البحار العربية سابقا)، والتبديل الذي طرأ على الشركة القديمة لم يقتصر على تغيير الاسم، بل شمل اعادة هيكلة جهازها الاداري والتنفيذي واعادة ترتيب محفظتها وتشذيبها من الزوائد ومن الاخطار غير المجدية. ويعمد الفريق الاداري الجديد بقيادة محمود حمدان الى الارتقاء بالشركة الى المكانة التي تستحقها بين الشركات الاردنية.

وقد ابلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه الاردن، انه يستعين بشركة متخصصة في مجال العلاقات العامة والتسويق، وذلك من اجل ايصال رسالتها الجديدة الى الفاعليات والجمعيات المهنية داخل المجتمع الاردني. وقال حمدان بأن الشركة حققت تقدما في مجال التوسع الأفقي في الاردن حيث اصبح لها فروع عديدة، كما سجلت نموا على مستوى الاقساط المكتتبة.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

رغم التداعيات الناجمة عن الازمة العالمية نتطلع لتحقيق نمو في الاقساط والارباح خلال العام الجديد

نمو حجم الأقساط برغم الأزمة

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– قطاع التأمين الأردني تأثر بالأزمة المالية كغيره من الاسواق العربية والعالمية، فالازمة طالت الجميع وانعكست سلبا على الحركة الاقتصادية في سائر اقطار العالم.

اضاف: وبالرغم من ان كثيرين من العملاء حدّوا من نسب الإنفاق على التأمين، إلاّ أننا نتوقع ان يستمر قطاع التأمين بتحقيق نمو مقبول وقد لا يقل عن ١٥ في المئة العام المقبل.

المعيدون تأثروا أكثر من الشركات

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لمسنا نوعاً من التشدّد في تعاطينا مع الاسنادات الاختيارية، ولكننا حتى الآن، لم تصلنا اية شروط جديدة لجهة اتفاقات الاعادة. والبعض يرى ان التعامل مع المعيدين سيكون أصعب من السابق، خصوصاً ان هؤلاء تأثروا أكثر من شركات التأمين المباشر في المجال الاستثماري حيث تكبدوا خسائر فادحة، ومن المتوقع ان يمارسوا ضغوطاً على الشركات المسندة للتعويض.

نأمل في دور قيادي للإعادة العربية

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– للأسف لم يصل المعيدون العرب حتى الآن الى درجة تخوّلهم قيادة الاتفاقيات، وخير دليل على ذلك نصيبهم من الأسواق العربية الذي لا يتجاوز ١٥ في المئة من اقساط الاعادة العربية التي تسند الى الخارج.

اضاف: نأمل في أن يتطور سوق الإعادة العربية، ويضم شركات جديدة برساميل كبيرة ومع كوادر فنية محترفة كي تأخذ مكانا الى جانب الشركات الأجنبية وتلعب دور القائد في الاتفاقات التي تراها مناسبة.

لا مشاريع للتوسع في الخارج حالياً

■ هل في نيتكم التوسع خارج الاردن حالياً، في ظل الأزمة المالية؟

– لا نفكر حالياً في الانخراط في أسواق أخرى خارج الأردن، وقد نتخذ مثل هذا القرار بعد عامين.

٦,٥ ملايين دينار حجم الأقساط

■ ما هي خططكم المستقبلية وما هي إنجازات الشركة بعد أن تغيّر إسمها؟

– بعد أن غيّرنا إسم الشركة، تعاقدنا مع شركة تهتم بكل ما يتعلق بالتسويق والعلاقات العامة. وتمكنّا من تحقيق هدفنا لجهة تحسين حجم الأقساط لهذا العام بحيث حققنا ما يقارب ٦,٥ ملايين دينار أردني، ومن المتوقع ان يصل الى ٩ ملايين دينار العام المقبل.

وقد افتتحنا فروعاً جديدة للشركة في مدن المملكة كافة تحت مظلة المنارة للتأمين، وقد اخترنا لهذه الفروع كوادر بشرية محترفة بهدف الاستحواذ على أكبر قدر ممكن من الأعمال المربحة.

■ ما هي الخدمات والفروع التأمينية الجديدة التي ستقدمونها؟

– تقدّم المنارة للتأمين خدمات تشمل فروع التأمين كافة باستثناء فرع الحياة NON LIFE علما بأن مزاولة التأمين على الحياة تتطلب ترخيصا خاصا ورأس مال منفصلا بقيمة ٢٥ مليون دينار اردني.

توسع وطموح لترتيب أفضل

■ هل لنا بلمحة عن نتائج ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج إيجابية جداً لهذا العام، وشركتنا بين الشركات العشر الأولى في السوق الأردني، لجهة المداخيل والأرباح التي وصلت الى نحو ٨٥٠ ألف دينار، ومن المتوقع ان نحقق نسب نمو ملحوظة في الأقساط والنتائج في نهاية العام.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟

– نسعى للتوسّع في المستقبل، وطموحنا ان نحتل موقعاً بين الشركات الخمس الأولى لجهة الأقساط والنتائج.■

اقساطنا ارتفعت الى ما يقارب ٦,٥ ملايين دينار اردني



ماجد حبوب (جراسا للتأمين GERASA - الأردن):

تخلينا عن جزء كبير من عقود التأمين على السيارات كي نعيد التوازن الى محفظتنا

تمنى ماجد حبوب المدير العام لشركة جراسا GERASA للتأمين الاردن لو ان المعيدين العرب يحزمون امرهم ويقررون ان يلعبوا دورا افضل في مجال قيادة اتفاقات وعقود اعادة التأمين اقله في المنطقة العربية. وقال حبوب ان جراسا قررت حصر اعمالها في مجال التأمينات العامة (باستثناء الحياة) NON LIFE ، كما اقدمت على تشذيب محفظتها وتنظيفها من عقود التأمين الالزامي على السيارات، وذلك بالنظر لتردي النتائج الفنية لذلك النوع من الاخطار، وقال اننا وبعد ان اعدنا التوازن الى محفظتنا نتطلع بثقة الى المستقبل ونرتقب تحقيق ارباح اكتتابية.

في ما يأتي وقائع الحوار:

نتمنى لو ان المعيدين العرب يحزمون أمرهم ويقررون ان يلعبوا دورا اكثر فعالية في المنطقة العربية

■ **هل كان للأزمة المالية العالمية تأثير قوي على قطاع التأمين في العالم العربي عموماً والقطاع الأردني خصوصاً؟**

– طبعاً أثرت الأزمة في شكل قوي على قطاع التأمين في العالم كما في الاسواق العربية والاردن، وقد لاحظنا ان الازمة كبدت شركات الاعادة العالمية خسائر استثمارية فادحة، وهذا ما يجعل المحللين يتوقعون ان تعمد شركات الاعادة العالمية الى فرض شروط واسعار جديدة للتعامل مع الشركات المسندة وعلى المستوى الخليجي بالذات، فعلينا الا نغفل التباطؤ في الأعمال خصوصاً في قطاع العقارات ممّا سيعكس سلبيات على قطاع التأمين في دول الخليج وعلى الشركات العربية بشكل عام.

لا مشكلة مع معيدينا

■ **هل بدأتم تشعرون بالتشدّد في اتفاقيات الإعادة؟**

– نحن ننتظر بدء التفاوض لتجديد اتفاقات وعقود الاعادة لنرى ما هي الشروط الجديدة، علما بأن «جراسا للتأمين» قادرة على الحفاظ على الشروط السابقة، إلاّ إذا اتفق جميع المعيدين في العالم على فرض شروط عالمية تجبرهم على إعادة النظر في الاتفاقيات المعقودة مع جميع الشركات.

الإعادة العربية تابعة

■ **هل برأيكم أصبح للمعيدين العرب القدرة على قيادة الاتفاقيات والتسعير؟**

– للأسف، حتى اليوم لم نجد لدى المعيدين العرب أي إمكانية على قيادة اتفاقيات الإعادة، ولو في المنطقة.

وفي رأيي يكمن السبب في تبعثر شركات الاعادة العربية وتخوفها من اتخاذ قرارات حاسمة في هذا المجال.

وفي هذا الخصوص، نحن في «جراسا» نتعامل مع شركات إعادة عربية وعالمية مصنفة، متوافقة مع شروط قانون هيئة التأمين في الأردن، ونتلقى خدمات جيدة .

توازن في المحفظة

■ **هل لنا بلمحة عن نشاطاتكم لهذا العام؟**

– اضطررنا الى خفض اكتتابات تأمين السيارات ضد الغير من دون مخالفة القوانين بعدما كنا الأوائل فيها في المملكة وذلك بسبب تردي النتائج الفنية للتأمين الالزامي على السيارات، وبالمقابل رفعنا حجم الاكتتاب في التأمينات العامة بغية زيادة حجم أقساط هذه التأمينات، وعليه نتوقع ان نكون قد حققنا توازناً في محفظتنا .

وأذكر هنا أننا ألغينا رخصة تأمينات الحياة نزولاً عند شروط هيئة التأمين، كما اننا قررنا عدم الخوض في تأمينات الحياة لعدم جدواه خصوصا وانه يرتب عبئا على المساهمين لجهة زيادة رأس المال الى ٨ ملايين دينار.

تدّخل هيئة الاشراف خفض من عوائدنا الاستثمارية

نظفنا محفظتنا

■ **كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– من المتوقع أن يبلغ حجم الأقساط هذا العام ثلاثة ملايين دينار، بعد أن كان ٣,٥ ملايين العام الماضي، ولكن المهم أننا نظفنا محفظتنا من التأمينات الالزامية على السيارات، وهي كما قلت آنفا تردّت على نحو بات يسيء الى مصلحة المساهمين.

وبإعادة التوازن الى محفظتنا بتنا نتطلع الى المستقبل بثقة ونرتقب تحقيق نتائج اكتتابية جيدة.

■ **هل يشعر مجلس الإدارة بالرضى عن أعمال الشركة، وهل من خطوات مستقبلية يخطط لها؟**

– لا شك في أن مجلس الإدارة متفائل ويرفض الدخول في أي حديث عن بيع الشركة. بل على العكس كانت لديه خطط لتنويع استثماراتنا ، إلاّ أن الأزمة المالية جاءت لتقف عائقاً أمام هذه المخططات.

ولكن نتوقع مع عودة الاستقرار الى الأسواق أن نسير في مشاريعنا التوسعية الاستثمارية، ونفعّل استثماراتنا المحلية ذات العوائد المجزية والسريعة. وهنا أشير أنه لولا تدخل هيئة الاشراف على التأمين ووضعها سقفا لنسبة الاستثمار قياساً الى حقوق المساهمين ورأس المال لحققنا مقدارا مهما من العوائد الاستثمارية. ■



سامي قموه (الاردن الدولية JORDAN INTERNATIONAL):

دخلت شركتنا مجال تغطية المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطاء الطبية التي يرتكبها الاطباء ومقدمو الخدمات الطبية

رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة الاردن الدولية للتأمين JORDAN INTERNATIONAL الوزير السابق سامي قموه بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان مرتاحا الى التدابير التي اتخذها البنك المركزي الاردني في اطار مواجهة تداعيات الازمة المالية العالمية، وقال انها حفظت للقطاع المصرفي سلامته وقوته المالية، كما ان السوق الاردني المالي استعاد عافيته بعد فترة زمنية محدودة جدا، ساور خلالها القلق اذهان المستثمرين.

وسجل قموه لقطاع التأمين الاردني نجاحه في تنمية الاقساط، وإعداد وتسويق عقود تأمين جديدة، وذكر من بينها عقد تأمين المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطاء المهنية التي يرتكبها الاطباء والمستشفيات وغيرهم من مقدمي الخدمات الصحية.

البيان ■ هل تعتقدون أنه سيكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية وعودة الأعمال الى أجواء هادئة قريباً؟ وكيف سيكون وقع الأزمة على صناعة التأمين في العالم عموماً وعلى الأردن خصوصاً؟

– ستترك الأزمة المالية آثاراً سلبية على دول العالم كافة وعلى القطاعات المختلفة، انما بنسب متفاوتة بين دولة واخرى. فاقتصادات الدول المرتبطة باستثمارات في الدول الغربية سوف تكون الأكثر تأثرا بتلك السلبيات.

اضاف: أما في الأردن فكانت بصماتها محدودة جداً، وخير دليل على ذلك استقرار قطاعنا المصرفي، وتناسق السياستين النقدية والمالية للمحافظة على المؤشرات الإقتصادية الإيجابية.

وفي ما يتعلق بقطاع التأمين الأردني، فالسوق الأردني صغير وشركاتنا المحلية ليست مرتبطة بالشركات العالمية وفي مقدمها المجموعة الأميركية "AIG". وقد أجريت دراسات ومراجعات، أثبتت سلامة هذا القطاع وأكدت نموّه المتزايد. فمعظم شركات التأمين الأردنية حققت زيادات في محافظها وأقساطها، وقامت بمحاولات جدية وناجحة لتقديم تغطيات لمختلف القطاعات وشركات الاعادة الاجنبية والعربية منها تؤكد ذلك.

وهنا لا بدّ من الإشارة الى الجهد الذي بذله البنك المركزي، لجهة مراقبة المصارف والتأكد من تقيدها بالأنظمة والقوانين ممّا حدّ من وقع الأزمة.

الى ذلك، فإن تراجع السوق المالي، نتج عن قلق الناس من الأحداث العالمية الضخمة. ولكن بعد التوضيحات الحكومية لأوجه الاقتصاد الوطني كافة، استعاد السوق المالي عافيته.

وقال: نتمنى التمسّك بهذه السياسة الحكيمة لاستقرار الوضعين المالي والإقتصادي في الدولة.

تغطيات وبرامج جديدة

■ ما هي المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة؟

– دخلت الشركة الأردنية العالمية للتأمينات في مجال تقديم تغطيات المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطاء الطبية التي يرتكبها الأطباء والمستشفيات ومقدمو الخدمات الطبية كافة.

والرهان يدور حول تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات والمنتجات التي من شأنها تطوير هذا القطاع، وعدم الاكتفاء بالتغطيات التقليدية (تأمينات عامة وتأمين الحياة).

كما أننا نسعى جدياً لتقديم التأمين التكميلي لخدمات الضمان الإجتماعي. فالمؤسسة الرسمية للضمان الإجتماعي تبحث في تعديل قانونها، بحيث تضع سقفاً لضمانها. ومن هنا يأتي دور شركة التأمين في توفير التغطية المكملة لتقديمات مؤسسة الضمان الاجتماعي لشرائح المجتمع كافة وليس لطبقة معينة فقط، وبالتالي، من يرغب في إضافة ضمان تكميلي الى ضمانه الإجتماعي يستطيع اللجوء الى قطاع التأمين، الذي يملك القدرة على توفير التغطيات التكميلية في سائر المجالات بما في ذلك الراتب التقاعدي. ومن هنا تتجلّى أهمية التكافل بين الضمان الإجتماعي الرسمي والضمان الخاص الذي يعتبر اليوم الأداة الفضلى لتثمير مدخرات المواطنين وتوظيفها في قطاعات مجزية ومضمونة.

نسعى للدخول في شراكات استراتيجية في المملكة العربية السعودية واسواق الخليج عامة

سوق الإعادة غير مرن

■ هل تتوقعون أن يلجأ المعيدون الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الإعادة اعتباراً من مطلع العام الجديد؟

– نتيجة الأزمة الحالية، اضطر المعيدون الدوليون الى خفض طاقاتهم الاكتتابية. لذا سيستخدمون الطاقات المتوافرة لديهم بحكمة وروية، وقد يلجأون الى التشدّد نسبياً.

ولكن حتى الآن لم نلمس منهم شروطاً قاسية، فعلاقتهم بالسوق الأردني جيدة، ومعظمهم حققوا نتائج إيجابية. وفي رأيي ان التشدّد في حال حصوله سيكون محدوداً، ولن تكون هناك مرونة كما في السنوات الماضية. وشركات الاعادة سوف تحرص في جميع الاحوال للمحافظة على المكتسبات السابقة خصوصاً ان السوق الأردني صغير ولكن نتائجه إيجابية.

تعزيز الوجود في السعودية

■ ما هي خططكم التوسعية المستقبلية وماذا عن توجهكم للتوسع في السعودية؟

– جمّدت مؤسسة النقد السعودي (ساما) إعطاء تراخيص جديدة، بعد ان بلغ عدد الشركات السعودية الجديدة ٢١ شركة. وقد اقترحت المؤسسة على مجموعتنا ان تندمج مع شركة أخرى، حفاظاً على القدرات الإدارية والفنية.

هذا وسنعزز تواجدنا في السوق السعودي من خلال المساهمات في بعض الشركات، والاهتمام لا يزال موجوداً ليس بالسوق السعودي فحسب، إنما بدول الخليج عموماً، ولا نزال ندرس إمكانية التوسّع في دولة الإمارات وسواها من الدول، مع جهات مختلفة، إذ لا بد من دراسة النشاطات التوسعية بدقة والتعاون مع شريك استراتيجي ومع شركات محلية تدعم وجودنا في تلك الأسواق.

الى ذلك، زيادة عدد شركات التأمين في السوق الأردني الصغير نسبياً يعزّز الحاجة والرغبة في التوسّع. فتوزيع حجم الأقساط المتدني نسبياً على ٢٩ شركة يحد من إيجابيات الإستثمار في القطاع.

توازن محفظتي التأمين والإستثمار

■ ما هو تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٨ وهل من كلمة اخيرة؟

– من المتوقع ان نحقق نتائج جيدة حتى في ظل ضغوط التأمينات الصحية والسيارات.

وفي النهاية، لا بد من الإشارة الى ان الأنظمة والقوانين الأردنية شبيهة بتلك الموجودة في الدول الأوروبية المتقدمة، وتبذل جهود مستمرة لتطوير التشريعات، وقد وصل التطوير في قانون أعمال التأمين الى مراحله الأخيرة وهو قانون حديث يحدد المسؤوليات وينظم القطاع ويحمي الشركات والأفراد وفقا للمعايير والمبادئ المعتمدة في اسواق التأمين الاكثر تطورا في العالم. ■



انطوان بعقوني (دلتا للتأمين DELTA - الاردن):

نلحظ شحاً في السيولة وتشدداً من المصارف في فتح الاعتمادات

نائب المدير العام في شركة دلتا للتأمين الاردن DELTA انطوان بعقوني توقع ان يأخذ المعيدون الدوليون في الاعتبار النتائج الفنية للشركة المسندة عند تجديد اتفاقات الاعادة. والشركة ذات الاداء الجيد لا بد ان تحصل من المعيدين على التسهيلات التي تحتاجها، دون صعوبة تذكر .

وقال بقعوني ان تداعيات الازمة المالية العالمية تتمثل حتى الآن بشح في السيولة وبتشدد المصارف في فتح الاعتمادات، ما يؤثر سلبا على استيراد البضائع وطلب التأمين عليها.

المعيدون يتعاملون مع الشركة المسندة في ضوء نتائجها الفنية السابقة ونحن لا نتوقع اي صعوبة في تجديد اتفاقات الاعادة

تراجع الطلب على التأمينات البحرية

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لن تترك الازمة المالية آثارا ضخمة على قطاع التأمين الاردني كونه القطاع المستند اساسا على المصارف المحلية المحصّنة والمتينة، الا اننا قد نشهد تراجعا في الطلب على التأمينات البحرية في المرحلة المقبلة.

وفي هذا السياق لم نلحظ تباطؤا او تداعيات سلبية كبيرة بالرغم من شح السيولة وتشدد المصارف في فتح الاعتمادات، مع الامل في اجتياز هذه المرحلة الدقيقة بأقل مقدار من الاضرار.

تشدد نسبي

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– من المتوقع ان يتوجه معظم المعيدين الى اعتماد سياسات صارمة وفرض شروط متشددة. ولكن حدة القرارات تختلف مع اختلاف اوضاع كل شركة اعادة على حدة، فشركات التأمين التي تتمتع بنتائج جيدة لا بد ان تراعى من قبل المعيدين الذين درجت على التعامل معهم. ولا بد لهؤلاء ان يأخذوا اداءها في الاعتبار ويوفروا لها التسهيلات التي تحتاجها، بالحد الادنى الممكن من الاسعار. ولذا فنحن لا نتوقع اي صعوبة في تجديد اتفاقات الاعادة.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– اجتازت شركات الاعادة العربية شوطا كبيرا في هذا المجال، ولكنها لا تزال تحتاج الى بعض الوقت لكي تتمكن من القيام بهذه المهمة كاملة.

ونأمل في ان تتوصل هذه الشركات قريبا الى تحقيق هذا الهدف واكتساب ثقة الشركات العربية المسندة، علما بأننا نشجع على التعامل مع المعيدين العرب وتجمعنا اليهم صلات وثيقة.

زيادة في الانتاجية

■ ما هي انجازات شركة دلتا للتأمين؟

– شركة دلتا للتأمين متوسطة الحجم الا انها تسعى دائما الى تقديم ارقى واجود انواع الخدمات التأمينية للزبائن، وهؤلاء يلمسون هذا الامر، ويحرصون على توطيد علاقاتهم معنا.

اضاف: حققنا زيادة واضحة في الانتاجية ونعمد الى طرح منتجات تأمينية جديدة في العام ٢٠٠٩، وابرزها منتج متعلق بتأمين المسؤولية المدنية الناتجة عن الخطأ المهني PROFESSIONAL LIABILITY في ظل الطلب الكبير على هذا النوع من التأمينات.

ارباح لا بأس بها

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققنا زيادة واضحة في حجم الاقساط مقارنة بالعام الماضي، كما ان الاشهر التسعة الاولى من العام اظهرت ارباحا لا بأس بها. الا ان النتائج النهائية لم تظهر بعد ونأمل في ان نتمكن من تفعيل خدماتنا وتحسين مستوى انتاجيتنا في العام ٢٠٠٩. ■

تمت مصالحة ودية بين بنك سرادار سابقا (عوده سرادار للخدمات الخاصة حاليا) وشركة كامبرلند انشورنس اند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. على جميع المسائل الخلافية التي حصلت بينهما سابقا، وابرأ كل فريق ذمة الفريق الآخر وتمنى له دوام التوفيق والنجاح والازدهار.

إعلان

شركة تأمين سورية مركزها الرئيسي في مدينة دمشق بحاجة إلى كوادر وموظفين من الجنسية السورية لديهم خبرة في مجال التأمين وإعادة التأمين لا تقل عن ٣ سنوات.

الرجاء إرسال السيرة الذاتية على البريد الإلكتروني:

hiring41@yahoo.com

علاء عبد الجوّاد وخالد ساغا (الواحة للتأمين OASIS - الأردن) :

«الواحة» ارتدت حلة جديدة: إعـادة هيكلـة رأس المـال وإطفـاء الخسائـر ومحفظتهـا تستعيـد توازنهـا


علاء عبد الجوّاد


خالد ساغا

في شركة الواحة للتأمين الأردنية OASIS تحوّلات مهمة ليس على المستوى الإداري وحسب بل وفي رسملة الشركة وقاعدة المساهمين أيضاً. التحولات الجديدة عرضها كل من علاء عبد الجواد، نائب المدير العام في الشركة ومساعده خالد ساغا، وذلك خلال مقابلة أجريناها معهما في عمان. وتبين لنا بوضوح ان الواحة ارتدت حلّة جديدة، ووقعت عقداً مع شركة إماراتية رائدة هي الصقر الوطنية للتأمين، يقضي بأن تعنى هذه الأخيرة بالشأن الإداري للشركة وتقدم لها الدعم الفني واللوجستي، إضافة الى استحواذها على الجزء الأكبر من أسهم الشركة.

وأوضح عبد الجواد ان الإدارة الجديدة أجرت عملية تنظيف لمحفظة الشركة، وتخلّصت من الأعباء التي كانت الشركة ترزح تحتها في ما مضى، كما أنها أعادت هيكلتها ورسمت لها استراتيجية تهدف الى التقدم بها الى الصفوف الأمامية لسوق التأمين في الأردن.

أما ساغا فقال ان ارتباطنا بشركة الصقر الوطنية يوفّر لنا دعماً مهماً ويساعدنا على التقدم بثبات باتجاه الأهداف المرسومة.

■ **هل لنا بلمحة عن وضع شركة الواحة للتأمين الحالي؟**

عبد الجوّاد: – أبدت شركة الصقر الوطنية للتأمين الاماراتية اهتماماً بالواحة للتأمين، نظراً للعلاقة التي تجمعها بشركة المستثمرون العرب المتحدون المساهم الرئيسي في شركة الواحة، فوقعت الصقر للتأمين والواحة للتأمين مذكرة تفاهم باتت تملك الأولى بموجبها الحصة الأكبر من الشركة مع تولي إدارتها.

الى ذلك، ركّزنا خلال الأشهر القليلة الماضية على المؤونات والاحتياطيات المالية، لحماية استثمارات شركائنا الإستراتيجيين المستقبلية.

وكانت الشركة منيت في العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، بخسائر بلغت ٨,٥ ملايين دينار نتيجة لسياسة الاكتتاب الخاطئة والإخفاق في بعض الإستثمارات، لذا عمدنا الى تصفية محفظة الأسهم بداية العام ٢٠٠٨ لتوفير سيولة أضافية للشركة لتمكينها من سداد التزاماتها الآنية .

وهنا لا بد من الإشارة الى أننا أطلعنا هيئة التأمين في الأردن على دور شريكنا الإستراتيجي، وأكدنا للهيئات الرقابية كافة أننا أعدنا هيكلة الشركة ورفعنا رأسمالنا في الاكتتاب الأول حيث تم ضخ ٥ ملايين دينار ليصبح رأس المال ٢٥ مليون دينار مدفوع منها ١٠ ملايين دينار.

الهدف من الاكتتاب الأول هو توفير رأس مال كاف لإطفاء الخسائر المتراكمة والتي فاقت الثمانية ملايين دينار كما هي في ٢٠٠٨/٩/٣٠، وسيتبعه زيادة أخرى في رأس المال وستكون مخصصة للشركاء الاستراتيجيين وهم شركة الصقر الوطنية للتأمين .

توسع أفقي وعمودي

■ **ما هي الخطوط العامة للإستراتيجية التي ستعتمدونها؟**

عبد الجوّاد: – وضعنا بالتعاون مع «الصقر للتأمين» خطة خمسية تقوم على إنشاء دائرة تسويق وتطوير اعمال واختيار كوادر متخصصة إضافة الى خطة تشمل تحديث علامة الشركة التجارية، وإعادة إطلاقها بعد حملة ترويجية واسعة.

■■■

«الصقر الوطنية» الإماراتية توفّر لنا الدعم الفني

■■■

كما أننا نسعى الى التوسع أفقياً وتعزيز قاعدة عملائنا، بعد اتخاذ القرار بالانتقال الى مبنى آخر وإطلاق صورة جديدة وشعار مختلف للشركة جوهره المنافسة على تقديم الخدمة الأفضل بعيداً عن المضاربات في الأسعار.

ونأمل في تحقيق كل هذه الخطوات في الربع الأول من ٢٠٠٩، على ان تتبعها خطوات التوسع عمودياً لتعزيز المحفظة.

الى ذلك فحجم أقساطنا اليوم يبلغ نحو ٣ ملايين دينار وهو رقم مقبول نسبياً، غير اننا نطمح لأن نحتل موقعاً بين الشركات الخمس الأولى في السوق الأردني خلال السنوات الخمس المقبلة، علماً أن الواحة للتأمين كانت تحتل المرتبة العاشرة سابقاً.

تنويع المحفظة

■ **كيف ستستعيدون ثقة العملاء بشركتكم؟**

عبد الجوّاد: – باشرنا أولا بإعادة هيكلة المحفظة التأمينية للحد من الخسائر الناجمة من تأمين السيارات، إضافة الى أننا اعدنا اكتتاب الأخطار من منطلق تنويع محفظتنا التأمينية لتكون متوازنة ومربحة وتشمل مختلف انواع التأمينات، علماً أن أقساط فرع السيارات كانت تستأثر بنسبة ٨٥ في المئة من حجم المحفظة.

■ **كيف استعدتم ثقة المعيدين بالشركة؟**

عبد الجوّاد: – من المتوقع ان يفرض المعيدون شروطاً على الشركات عند توقيع الاتفاقيات لذا لجأنا الى شركة الصقر الوطنية التي ستتولى المفاوضات مع المعيدين وسيكون من السهل عليها ان تقدم الخطط الجديدة والصورة الجديدة للشركة.

أرباح متوقعة

■ **ما هي توقعاتكم لمستقبل الشركة؟**

ساغا: – المستثمرون العرب المتحدون المساهم الرئيسي في الواحة للتأمين، شركة قابضة رائدة في مجالها، وتمتلك مؤسسات ضخمة في قطاع الاوراق المالية والتأمين على القروض السكنية وغيرها.

وفي رأيي، ان الواحة للتأمين ستحقق أرباحاً ضخمة خصوصاً بعد خضوعها لعملية إعادة الهيكلة، ونظراً لشراكتها الإستراتيجية المتميزة مع الصقر الوطنية الإماراتية وهي كما يعلم الجميع شركة تأمين رائدة.

■ **هل من كلمة أخيرة؟**

ساغا: – لا بد من الإشارة الى ان شركتنا لا تقدم خدمة التأمين على الحياة إلا أننا نزاول التأمين الصحي. وفي نيتنا اعتماد استراتيجية تسويقية واسعة فور الانتهاء من إعادة الهيكلة، وأوضاعنا المالية جيدة، ولا نعاني أزمة سيولة. ■

علاء عبد الجوّاد في سطور

حاصل على بكالوريوس في الإقتصاد من الجامعة الأردنية، وعلى دراسات عليا في مجال المال والاعمال من جامعة دربي في انكلترا.

عمل لستة أشهر في ميريل لينش عمان ثم انتقل الى الشركة العربية للإستثمارات المالية (احدى أهم شركات الوساطة في السوق المالي الأردني).

بداية ٢٠٠٣ انخرط للمرة الأولى في مجال التأمين وتحديداً في شركة التأمين الأردنية كموظف في دائرة الحريق والحوادث العامة. ثم شغل منصب مدير فرع الكويت التابع للشركة، وفي الوقت عينه، كان يشغل منصب مساعد مدير دائرة إعادة التأمين ومدير دائرة الحريق والحوادث العامة في التأمين الأردنية.



يعقوب سابيلاّ (النسر العربي):

اسواق التأمين في العالم اجمع تتأثر بتداعيات الازمة المالية العالمية

شركة النسر العربي للتأمين شركة اردنية عريقة وقد سجلت تقدما نوعيا لقاعدة المساهمين فيها بعد ان انضم اليها البنك العربي كشريك استراتيجي واخذت تسوق منتجاتها التأمينية عبر فروعه في الاردن. ترافق ذلك مع ترقية يعقوب سابيلا وتسلمه منصب المدير العام للشركة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في عمان، قال سابيلا ان الازمة المالية التي يعيشها العالم بدأت تلقي اثقالها على سائر اسواق التأمين في العالم بما فيه الاردن. وهناك تباطؤ في استيراد البضائع وفي فتح الاعتمادات المصرفية. الا ان هذه الاوضاع سوف تتغير بعد ان تجري السيطرة على الازمة، وسوف يستعيد الاقتصاد العالمي نموه الطبيعي .

وحول شركات الاعادةالعربية قال : «نحن اتخذنا قرارا برفع مستوى تعاملنا مع تلك الشركات، الا ان رسملتها لا تسمح لها باستيعاب الاخطار ولا بد لها من ان تستعين بخبرات وطاقات الشركات العالمية».

دخول «البنك العربي» قاعدة المساهمين في الشركة يفتح امامنا الباب لتسويق منتجات الـ BANCASSURANCE

وتيرة نمو طبيعية

■ كيف تقوّمون تاثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في السوق الأردني؟

– هناك تأثيرات واضحة للأزمة العالمية بدأنا نلمسها في الاردن، حيث شهدت القطاعات الاقتصادية في الأردن تباطؤاً في الربع الثالث من عام ٢٠٠٨، وخفّف التجار من الاستيراد وتشددت المصارف في عملياتها الإقراضية.

وهذه الاوضاع طاولت قطاع التأمين ليعيش اليوم في هدوء نسبي.

أضاف: نتوقع ان تتحسن الأوضاع في المراحل المقبلة بفضل الخطوات المشكورة للمصارف المركزية في المنطقة العربية، ولكن الأسواق لن تعود الى سابق فورتها الجنونية السابقة، وبعد الانتهاء من تصحيح الاوضاع والسيطرة على الازمة نتوقع ان تشهد الاسواق نموا طبيعيا اي بمستويات مقبولة ومعقولة .

آثار الأزمة مستمرة

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لم تظهر تداعيات الأزمة العالمية كاملة على قطاع إعادة التأمين. فمعظم المعيدين العالميين يبدون حتى الآن اهتمامهم بتجديد الاتفاقيات بأسعار مرنة. لكن شركات الإعادة الكبرى التي تقدّم تغطيات للأخطار الكبيرة مثل الكوارث الطبيعية تحاول التشدّد في شروطها وأسعارها.

عموماً، الرؤية غير واضحة حالياً لأن آثار الأزمة مستمرة في الظهور تباعاً.

■■■

رسملة شركات الاعادة العربية ليست كافية لاستيعاب الاخطار ولا بد من الاستعانة بالشركات العالمية

■■■

لا قدرة للمعيدين العرب على القيادة

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– تتعاون شركة النسر العربي مع شركات اعادة عربية معينة في مجال التأمينات الإختيارية. ولحظت سياستنا في السنوات الماضية زيادة حجم هذا التعاون مع شركات الإعادة العربية، إذ من أولوياتنا تنمية القطاع ودعم الكوادر العربية، وتقليص اعتمادنا على المعيدين الأوروبيين.

أما بالنسبة الى الاتفاقيات، فباعتقادي ان لا قدرة حالياً للمعيدين العرب على القيادة ووضع الشروط والأسعار، فعلى الرغم من عددها الذي يزيد عن ١٥ شركة فإن رسملتها ما تزال غير كافية لاستيعاب او ادارة الاخطار الكبيرة الكائنة في المنطقة، ولا بد لها ان تستعين بخبرات شركات الاعادة العالمية وخبراتها الفنية.

قدرة استيعابية للسوق الأردني

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– استقطبت الأردن في السنوات الأربع الماضية شركات تأمين خليجية عدة، حيث ساهمت في انشاء شركات تأمين اردنية. وتظهر الاحصاءات ان الشركات المشار اليها لم تستطع الاستحواذ على حصص أكبر من السوق بمواجهة الشركات المحلية المنتشرة والمتفرعة والتي عملت جاهدة للحفاظ على أعمالها، لكن ذلك لا يعتبر فشلاً لها او لعمليات التوسع الاقليمي، ونحن نرحب بالتعاون الاقليمي بين الشركات العربية ونراه مفيدا للاقتصاد العربي ككل.

٢٠٪ نمواً في ٢٠٠٩

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققنا زيادة في الإنتاج بنسبة ١٥ في المئة إذ بلغت قيمة الأقساط المكتتبة نحو ١٠,٥ ملايين دينار.

كما سجلنا أرباحاً بقيمة مليونين ونصف المليون دينار (بعد احتساب الضريبة) مقابل مليون ونصف المليون دينار عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وبالنسبة الى عام ٢٠٠٩، نتوقع زيادة الأقساط بنسبة تراوح بين ١٥ الى ٢٠ في المئة. وكذلك على مستوى الأرباح التي قد ترتفع في حال شهدت الأسواق المالية هدوءاً نسبياً.

الى ذلك، مستمرون في التركيز على التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ، لا سيّما بعد دخول البنك العربي شريكاً معنا بنسبة ٥٠ في المئة. ■

وسيم زعرب يشرح اسباب استقالته من منصب المدير العام لـ «داركم»

المناصب لا تعنيني فقد وعدت وزملائي بالاستقالة من الاتحاد الاردني لشركات التأمين عند تنفيذ البرنامج وهكذا كان



لماذا تعدلت غايات الشركة؟

كان لـ «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد وسيم وائل زعرب الرئيس السابق للاتحاد الاردني لشركات التأمين ومدير عام شركة داركم، ودار حوار حول شركة تأمين القروض السكنية – داركم فقال وسيم بأن تداعيات الازمة المالية العالمية الناتجة عن ازمة الرهونات العقارية في الولايات المتحدة اعطت بعدا جديدا لجميع العمليات التأمينية والبنكية.

اضاف: وبناء على ذلك قرر مجلس ادارة الشركة تعديل غايات الشركة وإسقاط التأمين منها وتحويل الشركة الى شركة تمويل استثمارية لتبقى في المضمار العقاري نفسه، على ان يواكب ذلك رفع رأس مال الشركة لإعطائها الزخم في موضوع التمويل العقاري.

وكان السبب الآخر إلغاء التوجه الحكومي في الاردن عن قانون التسنيد (التوريق) SECURITIZATION والذي يكون تأمين القروض السكنية احد ركائزه بالاضافة الى تداعيات الازمة المالية كما ذكرنا.

استمر الى اشعار آخر

■ **هل لنا بشرح عن خططكم الشخصية؟**

– كنت قد اعلنت سابقا نيتي الاستقالة من منصب المدير العام وقد تم ذلك فعلا، حيث تم الاعلان عن الاستقالة في شهر تشرين الثاني الا انني نزلت عند طلب رئيس مجلس الادارة واستمررت في منصبي كمدير عام للشركة لتصريف شؤونها الى وقت يحدد لاحقا.

وعدنا ونفذنا الوعد

■ **وماذا عن استقالتكم من رئاسة الاتحاد الاردني لشركات التأمين ودعوتكم الى هيئة عامة لانتخاب مجلس جديد؟**

– كنت قد تقدمت للترشح لرئاسة الاتحاد سابقا مقدما برنامجا انتخابيا وجدول اعمال ووعدا قطعته على نفسي وأيّده جميع الزملاء الافاضل اعضاء المجلس بأن لا يتمسك اي منا بالمنصب الا لما فيه خير لقطاع التأمين الأردني، وفزت بالانتخاب بناء على ذلك، وحيث كان آخر بند على هذا البرنامج لأنفذه هو اعطاء الحق لرؤساء مجالس ادارات شركات التأمين بالترشح لرئاسة وعضوية الاتحاد. وتنفيذا لهذا الوعد قمت وزملائي اعضاء المجلس بالاستقالة فور نفاذ هذا التعديل لإفساح المجال لغيرنا للتقدم، وتعاضدنا والزميل السيد جمال نزيه العواملة والذي شغل منصب رئيس مجلس ادارة شركته لفترة طويلة من الزمن لتسلم رئاسة الاتحاد، كما تم الطلب من الهيئة العامة تكريم الزملاء السابقين في المجلس من خلال اعادة انتخابهم وقد تم ذلك. وبذلك تبدت الاخوة والمصداقية من خلال تنفيذ الوعود وتكريم من عمل واجتهد.

استضافة مؤتمر الـ GAIF

■ **استقلتم وانتم من عمل لاستقطاب استضافة GAIF 2010 الى الاردن وما الى ذلك من تبعات؟**

– نعم، عملنا بجهد لاستقطاب هذا الحدث الهام الى الاردن ونشكر زملاءنا واخوتنا في المغرب وجميع الزملاء الافاضل ممثلي الاسواق العربية لمساندتنا وموافقتهم على دعوتنا تلك، كما نشكر الأمانة العامة في الاتحاد العام العربي للتأمين التي بادرت وبدأت مع الاتحاد الاردني لشركات التأمين بالعمل منذ الاسبوع الاول لانتهاء اعمال المؤتمر الناجح في البحرين الشقيق، تحضيرا لمؤتمر الاردن.

اما عن تفويتي رئاسة الاردن للاتحاد العام العربي للتأمين فإنني لم اتطلع يوما الى المنصب وكنت اكرر القول بأنني وزملائي نعمل ونجتهد ونحضر لاستضافة اعمال المؤتمر ليس لأشخاصنا ولكن لأردننا، وما اتطلع اليه هو ما اقدمه من عمل وجهد وانجاز بتوفيق من العلي القدير.

وختم: عملت رئيسا للاتحاد الاردني كجزء من فريق عمل متكامل تنادى جميع اعضائه للعمل بروح الفريق الواحد ووتيرة واحدة وكنت المتحدث باسمهم ليس الا. ■

البحرين الوطنية للتأمين: فرع رابع لقبول المطالبات

اعلنت شركة البحرين الوطنية للتأمين BNI انها انشأت قسما جديدا في فرع المنامة، لقبول المطالبات الناشئة عن عقود التأمين الصادرة عنها، وبذلك تكون فروعها الاربعة الكائنة في سند والمحرق وسترة والمنامة قد اصبحت مزودة لتقديم خدمات كاملة للمتعاقدين معها واصحاب الحقوق.

مكتب ناسكو قره اوغلان ببيروت بإدارة فرنسيس مدور

عينت شركة ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN فرنسيس جورج غسطين مدور لادارة مكتبها التمثيلي في بيروت. يذكر ان شركة ناسكو تتعاطى وساطة التأمين واعادة التأمين ورأسمالها ١,٦ مليون يورو.

سر تأميني

● تثار تساؤلات عديدة حول الجهات التي ترتكب عمليات تزوير البطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) التي تغطي المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات خارج مواطنها الاصلية، ولماذا لا يعلن الاتحاد العام العربي للتأمين اسماء المزورين ولا تتخذ ضدهم الاجراءات الجزائية من قبل شركات التأمين المتضررة من التزوير.

وكنا في هذه المجلة قد اقترحنا استبدال البطاقة الورقية المستعملة راهنا والتي جرت صياغتها منذ نصف قرن تقريبا ببطاقة ذكية SMART CARD غير قابلة للتزوير.

عزيز عبد الجواد (التأمين الوطنية فلسطين - NATIONAL PALESTINE):

٩ شركات تأمين تستمر في تقديم خدماتها في ظل حصار خانق وسلطتين تتوزعان الارض والاحكام!!



المشهد التأميني الفلسطيني كيف تراه يكون وقد انقسمت القوى السياسية في الاراضي الفلسطينية وتآلبت ضد بعضها البعض؟ وما هو وقع ذلك الانقسام على الاعمال اليومية لشركات التأمين في فلسطين! وكيف يمكن لتلك الشركات ان تستمر في تقديم خدماتها في ظل سلطتين تتقاسمان الارض والاحكام؟

وتحت وطأة احتلال اسرائيلي مضى على اغتصابه الارض ٦٠ سنة، وهو ما انفك ينزل بالشعب الفلسطيني القهر والعنف ويخضعه لحصار خانق، كان لابد لنا ونحن نصدر عددنا المخصص لاستقبال السنة الجديدة الا وان نبحث عن اجوبة لهذه الاسئلة، وهي كما نعتقد تراود اذهان العرب واندية التأمين والاعادة والوساطة في سائر انحاء الدنيا.

ولسوف يجد القارئ في الاجوبة التي ادلى بها عزيز عبد الجواد رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة التأمين الوطنية المحدودة في فلسطين NATIONAL OF PALESTINE صورة كاملة واشبه بتلك التي تلتقطها الكاميرا للمشهد الدرامي الذي ينوء تحت ثقله الشعب الشقيق. والى ذلك، انتهزنا الفرصة لنستقي من السيد عبد الجواد معلومات وافية حول التأمين الالزامي على السيارات الجاري تطبيقه في فلسطين، وهي تظهر ان القانون المتبع في الاراضي الفلسطينية يوفر لضحايا حوادث السيارات ضمانات تتجاوز بأشواط تلك التي توفرها قوانين التأمين الالزامي النافذة في سائر الدول العربية الاخرى. وقد تجد الهيئات العربية للرقابة على التأمين وغيرها من السلطات والمراجع العربية في هذه المعلومات حافزا لتعديل الانظمة النافذة لتتلاءم ومقتضيات العصر.

■ هناك مشهد مؤلم جديد على الأرض الفلسطينية هو تقاسم المناطق بين سلطتين، ما هي الصعوبات التي تواجهها شركات التأمين الفلسطينية جراء هذا الانقسام؟ وهل أن شركات التأمين الفلسطينية مستمرة في تقديم خدماتها في المنطقتين؟

– من المؤكد أن الانقسام في السلطة بين الضفة الغربية وقطاع غزة، وضع العديد من الصعوبات أمام شركات التأمين الفلسطينية. ففي الوقت الذي تعتبر فيه حكومة تسيير الأعمال في الضفة الغربية أن الحكومة المقالة في غزة غير شرعية ولا يجوز التعامل معها، فإن وجود اكثر من مليون ونصف المليون فلسطيني في قطاع غزة بحاجة إلى الخدمات التأمينية، يستلزم من شركات التأمين التعامل معهم سواء بإبرام تأميناتهم الجديدة أو تسديد الالتزامات المترتبة لهم، وهو الأمر الذي تعايشت معه شركات التأمين حتى الآن بسبب تفهم السلطتين للأسباب الموجبة لذلك.

صحيح أن شركات التأمين ما زالت تقدم خدماتها في قطاع غزة، إلا أن هذه الخدمات تراجعت تراجعاً كبيراً بسبب انخفاض حجم السوق إلى اقل من ٤٠٪ عما كان عليه قبل الانفصال، بسبب توقف جميع شركات المقاولات والشركات الصناعية عن ممارسة أعمالها نتيجة عدم توفر المواد الأولية والمواد الخام، مما استلزم تسريح معظم العاملين بهذه الشركات إضافة إلى عدم توفر القدرات المالية لدى المواطنين في غزة لإبرام تأميناتهم الإلزامية مثل تأمين المركبات.

الوضع في الضفة الغربية كان مغايراً، فبعد فرض الحصار على حكومة الوحدة الوطنية، ووقف المساعدات من الدول المانحة في عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ فإن انفصال غزة وتشكيل حكومة تسيير أعمال في الضفة الغربية أدى إلى رفع الحصار وإعادة تقديم المساعدات للحكومة في الضفة الغربية من الدول المانحة، مما أدى إلى تطور سوق التأمين في الضفة الغربية نتيجة تحرك العجلة الاقتصادية بعد بدء صرف الرواتب وتنفيذ بعض المشاريع الممولة من الدول المانحة، وهو ما سينعكس إيجابا على حجم سوق التأمين الفلسطيني في عام ٢٠٠٨، والذي يتوقع أن تزيد أقساطه بحوالي ١٠٪ عما كانت عليه في عام ٢٠٠٧.

الوضع القضائي

■ كيف تصفون الوضع القضائي في المنطقتين، هل أن المحاكم مستمرة بمتابعة مهامها والفصل في النزاعات التأمينية خلال الحقبة وفقا للقوانين النافذة؟

– الوضع القضائي في الضفة الغربية لم يحصل أي تغيير عليه، فالمحاكم ما زالت تزاول أعمالها دون أي مشكلات تذكر، إلا أن الوضع مختلف في قطاع غزة، حيث أوقف مجلس القضاء الأعلى الفلسطيني الذي مركزه في رام الله عمل المحاكم في قطاع غزة، واعتبر أن قراراتها غير شرعية، مما حدا بالحكومة المقالة في غزة إلى تشكيل محاكمها الخاصة والبدء في النظر في القضايا المنظورة أمامها، وهذا وضع شركات التأمين العاملة هناك أمام إشكالات كبيرة، فهي لا تستطيع أن تتجاهل المحاكم التي شكلتها الحكومة المقالة في غزة، لأن صدور أحكام منها ضد هذه الشركات سيضعها أمام خطر التنفيذ القضائي لهذه الإحكام بما في ذلك الحجز على أموالها. وعليه فإن شركات التأمين في غزة مضطرة للتعامل مع المحاكم هناك درءا للضرر الذي قد يلحق بها في حال عدم تمثيلها في الدعاوي المنظورة أمام تلك المحاكم، وهو الأمر الذي تتفهمه السلطة القضائية في رام الله وتغض النظر عنه.

قانون التأمين الالزامي على السيارات في فلسطين متقدم بأشواط عما هو عليه في سائر الدول العربية

■ هل يمكن القول أن التأمين الإلزامي على السيارات ما زال نافذاً؟

– أن التأمين الإلزامي للمركبات في فلسطين ما زال نافذاً ومعمولاً به، وهو يغطي الأضرار الجسدية التي تسببها المركبات للغير (ولا يشمل التأمين الإلزامي الأضرار المادية التي تسببها المركبات للغير).

وقانون التأمين الإلزامي في فلسطين يقوم على مبدأ المسؤولية غير المحددة، وعدم اشتراط الخطأ للتعويض (No fault & un-limited liability). وهو نسخة طبق الأصل تقريباً عن القانون المعمول به في إسرائيل، وبموجب هذا القانون فإن قيمة التعويضات التي تدفع للمصابين كبيرة جداً، وهي أضعاف ما يدفع في الدول العربية المجاورة، وتعتمد قيمة التعويض وخصوصاً في الحوادث الكبيرة التي تؤدي إلى الوفاة و/أو العجز الكلي الدائم على عمر المتوفي و/أو المصاب وقيمة دخله الشهري وعدد أفراد عائلته. وعليه فان أقساط التأمين الإلزامي للمركبات في فلسطين هي الأعلى في المنطقة لتتناسب مع حجم التعويضات التي يغطيها القانون، فقسط التأمين الإلزامي للسيارة الخصوصية يتراوح بين ٢٥٠ و٥٠٠ دولار أميركي تبعاً لحجم محرك السيارة، بينما لا يقل قسط التأمين الإلزامي للسيارة التجارية عن ١٢٥٠ دولاراً أميركياً، ويصل قسط تأمين الباص العمومي الإلزامي إلى ٢٥٠٠ دولار أميركي.

أما عن متوسط قيمة التعويض فأنه يتوقف على عدة أمور منها، قيمة تكاليف العلاج الطبي وعمر المصاب ودخله وقد تصل قيمة بعض التعويضات إلى مبالغ كبيرة قد تتجاوز الـ ٢٥٠ ألف دولار أميركي للحادث الواحد.

تفهّم شركات الإعادة

■ هل أبدى معيدو التأمين الدوليون والعرب والافرو–آسيويون ردود فعل حيال المشهد الفلسطيني الجديد؟ وهل من شروط خاصة يفرضونها حيال الأخطار الكائنة أو غيرها من المناطق وما هي؟

– الوضع في فلسطين يشوبه عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي منذ الاحتلال في عام ١٩٦٧ والانقسام الفلسطيني لم يضف جديداً إلى هذا الوضع، ومعيدو التأمين الذين يتعاملون مع شركات التأمين الفلسطينية، على دراية بالظروف السياسية والاقتصادية التي تعمل بها هذه الشركات، وأثبتت نتائج عملهم معها، بأنه بالرغم من كل هذه الظروف فأن شركات التأمين الفلسطينية استطاعت أن تعمل بكفاءة عالية وتحقق لنفسها ولمعيدي تأمينها أرباحاً معقولة.

طبعا، توجد بعض القيود المتفق عليها بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين مثل عدم تغطية أخطار الإرهاب السياسي لأي سبب من الأسباب، واعتبار أعمال الانتفاضة وأعمال الجيش الإسرائيلي من الأعمال المستثناة من التغطيات التأمينية، وفرض قيود وأسعار عالية على تغطيات SRCC (أعمال الشغب والإضراب والأعمال الكيدية).

التأمين في فلسطين بالأرقام

■ كم هو عدد شركات التأمين العاملة على الأراضي الفلسطينية وكم هو مجموع الإقساط التي تحققها الشركات مجتمعة؟ وما هي حصة شركتكم منها؟ وهل تلمسون أي نشاط للشركات الأردنية أو المصرية على الأراضي الفلسطينية؟

– يوجد في فلسطين حالياً ست شركات تأمين فلسطينية تجارية، وشركة تأمين تكافلية، وشركة تأمين أردنية، وشركة تأمين أميركية للتأمين على الحياة.

مجموع أقساط التأمين لهذه الشركات في عام ٢٠٠٧ بلغ حوالي ٧٥ مليون دولار أميركي منها أربعة ملايين دولار أميركي فقط لتأمينات الحياة. ومن المتوقع أن تصل أقساط التأمين في عام ٢٠٠٨ إلى حوالي ٨٢ مليون دولار أميركي، حصة شركتنا من السوق ككل هي حوالي ٣٠٪.

بالنسبة لشركات التأمين العربية، كان هناك شركة تأمين مصرية واحدة توقفت عن العمل منذ عام ٢٠٠١، وما زال هناك شركة أردنية واحدة تعمل في السوق الفلسطيني وحصتها من السوق متواضعة جداً.

المستقبل

■ كيف تنظرون إلى مستقبل صناعة التأمين على الأراضي الفلسطينية؟ وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند إقفال ميزانية العام ٢٠٠٨ مقارنة بالسنوات الماضية؟ وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– مستقبل صناعة التأمين في فلسطين يعتمد دائما على الظروف السياسية بدرجة أولى، والتي تكون الأوضاع الاقتصادية انعكاساً لها. فقد مر سوق التأمين الفلسطيني خلال الـ ١٥ السنة الماضية بموجات مدّ وجزر تباعاً لهذه الظروف.

ومن المعطيات المتوفرة حاليا، فإن حجم سوق التأمين في فلسطين سيتحسن في السنوات المقبلة بسبب وجود العديد من مشاريع البنية التحتية المتوقع تنفيذها، والتي تم الاتفاق عليها في مؤتمري فلسطين للاستثمار اللذين عقدا في شهري أيار (مايو) وتشرين الثاني (نوفمبر) من عام ٢٠٠٨، ونتيجة الإجراءات التي اتخذتها هيئة سوق رأس المال الفلسطينية لتنظيم سوق التأمين الفلسطيني، بعد الفوضى التي اكتنفت العمل في السوق في العقد الماضي ، ونأمل أن يصل مجموع أقساط التأمين في عام ٢٠٠٩ إلى مئة مليون دولار أميركي ما لم تحدث مفاجآت غير متوقعة.

بالنسبة لشركتنا، حققت في عام ٢٠٠٨ أرقاماً قياسية في الإنتاج، ومن المتوقع أن تقفل حساباتها عن انتاج مجموعه ٢٥ مليون دولار أميركي مقابل ١٦,٤ مليوناً في عام ٢٠٠٧، بزيادة تتجاوز الـ ٥٠٪، وسينعكس هذا إيجابا على نتائج أعمالها التأمينية إذ نتوقع أن تحقق أرباحا قياسية في هذا العام أيضا. إلا أن الخسارة التي لحقت بحافظة استثماراتها نتيجة انهيار أسواق المال العالمية ستخفض من حجم هذه الإرباح، علماً بأن مجموع خسارة هذه الحافظة قد تصل إلى ١,٢٥ مليون دولار أميركي.

بالنسبة للمستقبل، نتطلع إلى توسيع خدمات شركتنا لتشمل منتجات جديدة وأسواق جديدة سواء في المنطقة العربية أو غيرها في ظل محدودية سوق التأمين الفلسطيني الناتج أصلا عن الاحتلال، حيث لا يمكن لهذا السوق أن ينطلق انطلاقة كبيرة إلا بإنهاء الاحتلال. ■

C&G

COMMERCIAL & GENERAL S.A.L

REINSURANCE BROKERS

Warmest Wishes

For a Happy New Year

2009

Boustany Building, 1st Floor, 35 Al Fors Street, National Museum Area, Beirut, Lebanon

P. O. Box: 167112 – Achrafieh – Lebanon

Tel: +961.1.615815 /6 | Fax: +961.1.615817

د. محمد السبعاوي (المجموعة الاهلية للتأمين فلسطين AHLEIA PALESTINE):

على الرغم من المعاناة التي يعيشها الشعب الفلسطيني حافظنا على ثبات نتائجنا



تعيش شركات التأمين الفلسطينية تجارب لا تختلف ولا تقل شدة ومرارة عن تلك التي واجهتها شركات التأمين اللبنانية خلال المراحل السوداء من تاريخ لبنان.

وعلى غرار شركات التأمين اللبنانية، عملت شركات التأمين الفلسطينية وتستمر بالعمل تحت ضغوط الاحتلال الاسرائيلي، والانقسامات السياسية، واعمال العنف بكافة وجوهه.

وها هو الدكتور محمد السبعاوي رئيس مجلس الادارة المدير العام للمجموعة الاهلية للتأمين AHLEIA INSURANCE GROUP PALESTINE يؤكد ثبات الشركة في موقعها وتحقيقها نتائج مرضية مقارنة بالسنوات الماضية، ويبدي تفاؤلا بمستقبل قطاع التأمين في فلسطين.

واللبنانيون الذين ذاقوا طعم العذابات التي يعيشها الشعب الفلسطيني قد يكونون الوحيدين بين الشعوب الذين يتفهمون الظروف التي تمر بها القطاعات الاقتصادية في فلسطين، وهم يدركون في الوقت عينه ان ارادة البقاء والاستمرار تبقى اقوى من اي حصار او حرب او احتلال. وكما تغلب اللبنانيون على المحن التي حاصرت واجتاحت اراضيهم، وكما امكن لشركات التأمين اللبنانية ان تصمد وتحتفظ بعطف ودعم اسواق الاعادة العربية والعالمية خلال تلك الحقبات السود، فإن شركات التأمين الفلسطينية سوف تصمد هي ايضا وتمضي قدما في تلبية حاجات المجتمع الفلسطيني الى الاغطية التأمينية التي يحتاجها ولو بحدودها الدنيا.

في ما يأتي وقائع الحوار مع الدكتور محمد السبعاوي:

المعيدون العرب ادرى بحاجات مجتمعاتنا الا انهم يحتاجون الى المزيد من القدرات المالية كي يلعبوا ادوارا قيادية

حافظنا على الثبات في نتائجنا

■ تعيش الاراضي الفلسطينية معاناة طال أمدها وزادت تعقيدا خلال الفترة الاخيرة، ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– بالنسبة لنا، فنحن في فلسطين وعلى الرغم من المعاناة التي يعيشها الشعب الفلسطيني، فإننا والحمدلله قد حافظنا على ثبات نتائج عام ٢٠٠٨ بالنسبة للاعوام السابقة، ونحن نأمل ان تكون السنوات المقبلة افضل، سواء من خلال تطوير المحفظة التأمينية لسوق التأمين الفلسطيني البكر، او تحسين وتطوير حصتنا من هذا السوق باستمرار او التفكير بأسواق جديدة. كما نأمل بأن يتجاوز الشعب الفلسطيني المحن التي تواجهه ويمضي قدما في تحقيق تطلعاته الوطنية في السيادة والاستقلال.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بالرغم من ضخ الولايات المتحدة الاميركية والاتحاد الاوروبي، واليابان وغيرها من الدول المعنية بالامر، مبالغ كبيرة للتخفيف من آثار الأزمة المالية العالمية، الا اننا لا نعتقد بإمكانية احتوائها في وقت قريب، خصوصاً اذا ما علمنا بأن هناك الكثير من الحقائق حولها لم تتضح بعد. هذا الى جانب الانهيارات المتلاحقة للشركات وأسواق المال العالمية وانخفاض اسعار البترول وتراجع أسعار العملات.

اضاف: أما عن تأثير الأزمة على صناعة التأمين في العالم والمنطقة العربية، فإننا نعتقد بوجود تأثير سلبي كبير عليها، قد يقل نسبياً في منطقتنا، لا سيما في الدول العربية التي ليس لديها استثمارات خارجية في الدول الصناعية.

اما في اسواق التأمين العالمية، فإن التطورات تنبئ بصعوبات جديدة، سوف تواجه شركات التأمين والاعادة جراء الركود الاقتصادي وانعدام الثقة وشح السيولة، واقفال المصانع وانتشار البطالة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– مما لاشك فيه أن يلجأ معيدو التأمين الى تعديل سياساتهم الاستثمارية لتلافي المشكلات السابقة بقدر الامكان، كما من المنتظر ان يراجعوا شروط تعاملهم مع الاخطار الطبيعية بعد الكوارث والاعاصير التي حصلت في مناطق عديدة في العالم، لا سيما الاعصاران غوستاف واريك في اميركا الوسطى، والزلازل في الصين وغيرها من الدول الآسيوية. الا اننا مع ذلك نرى أنهم سيسعون أيضاً الى توسيع دائرة مناطق عملهم الجغرافية وتقديم حوافز للمناطق ذات الخطر الأقل وذلك بغية تعزيز وارداتهم الاكتتابية.

تطوّر ملموس للمعيدين العرب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– أكيد هناك تطور كبير وملموس في قدرات بعض المعيدين العرب على تسعير اتفاقيات الاعادة والاسنادات الاختيارية، خصوصاً وأنهم أقرب وأدرى بطبيعة وأبعاد الأخطار في الأقطار العربية.

الا أننا نرى انهم بحاجة الى المزيد من القدرات المالية والامكانيات والمحافظ والواردات كي يمكن لهم ان يتولوا أدوار القيادة في اتفاقات واسنادات الاعادة.

إرجاء المشاريع التوسعية بانتظار هدوء العاصفة

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– لقد حققت شركات التأمين في الخليج فوائض وارباحاً عالية من عوائد التأمين جراء تكوينها لمحافظ تأمينية كبيرة جداً والعوائد الاستثمارية التي توافرت لها خلال الحقبة الاخيرة سواء في الأسواق المحلية أو العالمية.

ولقد اتاحت لها الفوائض الكبيرة التي تكونت لديها خلال السنوات السابقة ان تبحث عن فرص للتوسع الاقليمي في الشرق الأدنى وشمال أفريقيا كأسواق جديدة.

اما اليوم، وبالنظر لتأثر تلك الشركات بالأزمة المالية العالمية وتعرضها لخسائر كبيرة خصوصاً في استثماراتها المالية العالية، فلا بد لها ان تركز على الأرباح الاكتتابية فقط، وترجئ مشاريعها التوسعية وتوظيفاتها في الخارج بانتظار هدوء العاصفة.■

انطوان بشاره (السورية العربية SYRIAN ARAB):

خفضنا نسبة التأمين الإلزامي على السيارات الى ٢,٥ بالمئة من مجموع المحفظة وعمدنا في المقابل الى انماء اقساط الحياة والصحة بنسبة ١٠ اضعاف



عند اطلاقها قبل عامين اختارت شركة التأمين السورية العربية SYRIAN ARAB، الذراع التأمينية لبنك عوده سوريا، أو الشركة الشقيقة للبنانية العربية LIBANO ARABE، انطوان بشاره مديرا عاما لها.
وقد وزع بشاره أنشطته على «جبهات» عدة بالتعاون مع فريق عمله حيث انصرف الى تدريب وتأهيل الموظفين الجدد في دمشق، والى اعداد عقود التأمين التي سوف يجري استعمالها في سوريا. اضافة الى منتجات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE التي يجري تسويقها عبر بنك عوده سوريا .
وبعد مضي حوالي سنتين على انتسابه الى الشركة، رقي باسل عبود إلى منصب المدير العام للشركة السورية العربية، واتخذ بشاره مركز رئيس المدراء التنفيذيين إلى جانب مهمته الاساسية في بيروت.
اين هي السورية العربية اليوم؟ موضوع كان محور لقائنا بأنطوان بشاره.

التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE يتقدم بسرعة في سوريا

نتائج فاقت التوقعات

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل توافقت النتائج المحققة مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– حققت شركة التأمين السورية العربية SYRIAN ARAB نتائج جيدة تجاوزت التوقعات، وقد يصل الإنتاج في آخر سنة ٢٠٠٨ إلى ١٨ مليون دولار أميركي مع زيادة في الأرباح بنسبة ٧٥ بالمئة من العام ٢٠٠٧، كما لاقت الشركة استحسانا داخل السوق السوري. ومن ضمن توجهاتها الاستراتيجية عمدت الى الحد من اكتتابات التأمين الالزامي على السيارات ليصل حجمها الى ٢,٥ في المئة من المحفظة بعدما كانت تشكل ١٧ بالمئة منها، وذلك بسبب المضاربات غير المعلنة في الاسعار. وهي بذلك تولي اهمية لسياسة الحرص على حساب الربحية وحجم الاقساط.

هذا ونركز حاليا على بوالص التأمين الصغيرة MICROINSURANCE، لتلبية متطلبات شرائح المجتمع كافة. وتساعدنا على ذلك التقنية العالية وبرامج المعلوماتية التي زودت بها الشركة في سوريا وكذلك العمل على فتح فروع جديدة في مختلف المحافظات.

نمو اقساط التأمين الالزامي

■ هل لديكم ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– أظهرت إحصائيات السوق تطوراً ملحوظاً في النشاط التأميني للسوق السوري حيث نما السوق بما يعادل ٣٥٪ خلال الثلاثة أرباع الأولى من عام ٢٠٠٨ قياساً بعام ٢٠٠٧ بالرغم من المضاربة الحادة في الأسعار، غير أننا نتوقع أن يأتي النمو بنسب أعلى كون السوق ما زال في طور الانطلاق.

مواقف حكيمة للهيئة

■ هل تصادفكم معوقات معينة؟ وبماذا تطالبون هيئة الاشراف على التأمين؟

– نتعاون مع الهيئة من مبدأ التزامنا بالقرارات الصادرة عنها لإيجاد حلول جذرية لبعض المشكلات، وقد اتخذت هذه الاخيرة مواقف حكيمة من شأنها تعزيز السوق السوري.

أما أهم المطالب التي نريدها فهي إلغاء الضرائب والرسوم على عقود التأمين على الحياة، خصوصا أن تكلفتها في ما يتعلق بالـ MICROINSURANCE تكون أحيانا أعلى من قسط التأمين نفسه.

■ كيف تقوّمون العمل في فرع التأمينات عبر المصارف في سوريا؟

– ساهمت التأمينات عبر المصارف BANCASSURANCE في نشر الوعي كونها خدمة اختيارية، تميزت بانطلاقتها الجيدة في السوق السوري ومن المتوقع ان تحقق نجاحا كبيرا في المستقبل.

وتقدم السورية العربية هذه الخدمة بهدف نشر الثقافة التأمينية بالإضافة للترويج لأعمالها، وقد أطلقنا منتجات جديدة لم تكن موجودة في السوق اصلا.

تشجيعا لتأمينات الحياة نقترح على هيئة الاشراف على التأمين ان تعفي هذه العقود من الرسم والضريبة

لا نواجه مشكلات

■ كيف سيكون في رأيكم وقع الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين في سوريا؟

– لم يكن قطاع التأمين بمنأى عن هذه الأزمة التي طالت كبريات الشركات العالمية، وستترك تأثيرات غير مباشرة تطال الجميع لجهة عدم استقرار اسعار السلع والركود الاقتصادي، مما سينعكس ولو بشكل جزئي على صناعة التأمين في سوريا. وباعتقادي شركات التأمين السورية لا تواجه مشكلات مالية أساسية على هذا الصعيد.

٧٥٪ زيادة متوقعة لحجم الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟

– نتوقع زيادة حجم اقساط الشركة بنسبة ٧٥ بالمئة تقريبا مقارنة بالعام الماضي، وتحقيق نتائج جيدة في نهاية السنة.

ولاحظنا ايضا نموا في الاقساط تجاوز عشرة اضعاف في فرعي تأمنيات الحياة والصحة، التي شكلت حوالى ١٤ بالمئة من حجم الاقساط الاجمالي.

كما اننا نركز حاليا على تنويع محفظتنا التأمينية لتلبية حاجات ومتطلبات الزبائن كافة. ■

فؤاد حنون (التأمين العربية سوريا ARABIA - SYRIA):

السياسة الحكيمة للقيادة السورية ابقت السوق في منأى عن تداعيات الازمة المالية العالمية



فؤاد حنون المدير العام لشركة التأمين العربية سوريا متفائل بمستقبل صناعة التأمين في الدولة الشقيقة. ويعتبر النتائج التي حققها السوق الناشئ حتى الآن مشجعة وتحفز شركة التأمين العربية على بذل المزيد من الجهد والتوسع داخل المحافظات بغية ايصال خدماتها الى الفئة الاوسع من المواطنين السوريين.

وقال حنون ان السياسة الاقتصادية الحكيمة للدولة السورية امكنت تجنب تداعيات الازمة المالية العالمية وحصرها في نطاق ضيّق جدا.

وأثنى حنون على التعامل الايجابي الجاري بين اركان صناعة التأمين في سوريا من جهة والهيئة السورية للاشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين من جهة اخرى. قائلا انه يساعد على حماية المصالح المشتركة للشركات، وعلى تذليل العقبات التي يمكن ان تعترض الاعمال اليومية للشركات. وأشار الى ان سوريا تستقطب اهتمام المعيدين العرب والدوليين حيث يقوم هؤلاء بزيارات متواصلة الى سوريا من اجل بناء علاقات جديدة وسوية ووطيدة مع الشركات السورية الناشئة.

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل ان النتائج المحققة تتوافق مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– مما لا شك فيه ان مسيرة شركتنا في سوق التأمين تمضي قدما وبخطوات مطمئنة ومتفائلة بالمستقبل، وهذا يولد لدينا شعورا بالارتياح للنتائج المتحققة حتى الآن، كما يقوي عزيمتنا بالمستقبل ويحفزنا لمزيد من العمل والانتاج وبالتالي تحقيق مردود جيد خلال السنوات المقبلة.

■ هل لديكم اي ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– ان صناعة التأمين في سوريا تتطور بشكل متسارع وفي اتساع مستمر، ويبدو ذلك واضحا من خلال الطلبات التي تقدم الى هيئة الاشراف على التأمين للحصول على تراخيص عمل وإحداث شركات تأمين جديدة وبرؤوس اموال كبيرة، مما يؤكد تفاؤلنا بالمستقبل الواعد لسوق التأمين في سوريا.

ثقة في التعامل

■ هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعامل شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟

– على العكس من ذلك فإن مستوى التعامل والتجاوب جيد بين شركات التأمين السورية بعضها مع بعض من جهة، وبين شركات التأمين وهيئة الاشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين من جهة اخرى. والايجابية في التعامل في ما بين اركان صناعة التأمين في سوريا تذلل الصعوبات إن وجدت، وتنعكس ايجاباً على حسن سير العمل والمصالح المشتركة للشركات.

اضاف: هذه العلاقات المتبادلة مبنية على الثقة والتفاهم بعيدا عن اية ملاحظات سلبية في العمل او التعامل المتبادل.

السوق السوري الناشئ يستقطب شركات الاعادة العربية والعالمية

■ هل تلمسون تأييدا من اسواق الاعادة العربية والعالمية للتقدم الحاصل في سوريا؟ ومن هم المعيدون الذين يبدون المقدار الاكبر من التجاوب والتفهم حيال متطلبات السوق في سوريا؟

– من المؤكد ان اسواق الاعادة العربية والعالمية مهتمة بالسوق السوري الناشئ، وهي تبدي رغبة اكيدة بالتعامل مع شركاتنا ويقوم ممثلوها بزيارات عمل متواصلة الى شركتنا والشركات الاخرى بغية الوقوف والاطلاع على اوضاع العمل والتواجد في سوق التأمين السوري.

وبطبيعة الحال فإن تعاملنا في مجال اعادة التأمين يتم مع شركات الاعادة العربية وكذلك مع شركات الاعادة العالمية المعروفة، والتي تربطها بشركتنا علاقات قديمة ومميزة.

نأمل بتجاوز الازمة العالمية

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– رغم الآثار السلبية للأزمة المالية العالمية على اقتصادات الدول كافة، فكلنا امل بتجاوز المحنة ونتائجها وتحسن الاوضاع على الصعيد العالمي.

اما في سوريا، فإن السياسة الاقتصادية العامة الحكيمة والمتحفظة الى حد ما قد ساعدت السوق السوري على تجنب اية هزات مؤثرة وانحصرت بحدود ضيقة وبسيطة.

اضاف: وقد طالت هذه الازمة العديد من البنوك والشركات الدولية العملاقة، ومنها في مجال التأمين، ولا يسعنا مجددا الا ان نأمل بتجاوز هذه المحنة ومعالجة آثارها ورسم الخطط الاقتصادية المستقبلية الاكثر حذرا وأمانا.

النتائج المحققة حتى الآن مشجعة وتحفزنا على بذل المزيد من الجهد بغية تطوير الخبرات المحلية والتوسع داخليا

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– بالنسبة لنتائج هذا العام ٢٠٠٨ فإن الحصيلة ستكون جيدة من خلال حجم الاعمال التي تم تنفيذها في ظل رؤوس الاموال الكبيرة الواردة الى القطر وزيادة الاستثمارات في مشاريع ومجالات اقتصادية مختلفة، مما انعكس ايجابا على السوق بكافة قطاعاته وعملياته.

وتسعى الشركة تبعا لهذا الواقع وآفاقه المستقبلية على ان تغطي نشاطاتها وعملياتها السوق السوري وفق خطة توسع وانتشار لفروعها في باقي المحافظات مثل محافظتي طرطوس وحماة، حيث ننوي افتتاح فروع جديدة خلال الفترة القريبة. وهناك خطوات لفتح فروع في محافظات اخرى لتقديم الخدمات والمنتجات التأمينية المتنوعة.

هذا اضافة الى المساهمة مع الشركات الاخرى وهيئة الاشراف على التأمين واتحاد شركات التأمين السورية في عملية التوعية والتثقيف وزيادة المعرفة في امور وشؤون التأمين وبكافة السبل، الى جانب عملية التدريب والتأهيل المستمرة للعناصر الجديدة التي تلتحق للعمل في فروع الشركة، كذلك بالنسبة للعاملين الآخرين بهدف تطوير وتحسين الاداء لتقديم افضل الخدمات. ■

محمد الصعبي (المتحدة للتأمين - سوريا UIC):

يمكن للاتحاد السوري لشركات التأمين ان يلعب دورا في نشر الثقافة التأمينية



الشركة المتحدة للتأمين السورية (UIC) عضو في مجموعة (UCA) المعروفة في لبنان والمملكة العربية السعودية، وهي من اولى شركات التأمين السورية الخاصة التي رخص لها بمزاولة العمل على الاراضي السورية.

مدير عام الشركة محمد الصعبي لاحظ زيادة في الوعي التأميني لدى المجتمع السوري، ورأى ان قطاع التأمين في سوريا يحتاج الى تسهيلات اكبر من هيئة الاشراف على التأمين.

ويرى ان الاتحاد السوري لشركات التأمين يمكن ان يلعب دورا اكثر فاعلية في مجال نشر الثقافة التأمينية.

وانتقد الصعبي التصرفات غير المتوازنة لبعض الشركات المنافسة التي تضر بنشاطها وبالسوق على السواء.

وقال ان المعيدين الذين يتعاملون معنا اكدوا استعدادهم لتجديد اتفاقات الاعادة وتوسيع طاقتنا الإكتتابية. وتوقع الصعبي ان تكون الشركة قد حققت سنة ٢٠٠٨ نموا نسبته ٢٥ بالمئة.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

السنوات الثلاث الاولى من عمر الشركة كانت غنية بالنجاحات ونتوقع نموا بنسبة ٢٥ بالمئة

تنويع عمليات الاكتتاب

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل ان النتائج المحققة تتوافق مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– مرّت الشركة المتحدة للتأمين (UIC) في حقبة ذهبية خلال السنوات الثلاث الماضية، ويعود ذلك الى اعتمادنا نهجا مختلفا عن بقية الشركات في السوق السوري، اذ نوّعنا في عمليات الاكتتاب ومنتجات التأمين. وانطلاقتنا لا تزال في بداياتها وطموحنا اكبر من النتائج التي حققناها، خصوصا مع النمو والتطور الكبيرين للسوق السوري.

وقد لمسنا هذا العام زيادة في اقبال الناس على منتجات التأمين حيث ارتفعت نسبة اكتتابات شركات التأمين في السوق السوري، كما لحظنا اهتماما اكبر من جمهور المستهلكين للحصول على معلومات حول التغطيات التأمينية الجديدة.

دعم هيئة الاشراف

■ هل لديكم اي ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– قطاع التأمين في سوريا ناشئ ويحتاج الى تسهيلات اكبر من هيئة الاشراف على التأمين.

كما يمكن للاتحاد السوري لشركات التأمين ان يلعب دورا اكثر فاعلية في نشر الثقافة التأمينية عبر حملات اعلانية وتوعوية.

■ هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعامل شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟

– ثمة منافسة غير متوازنة وغير مدروسة من بعض شركات التأمين التي تمنح اسعارا غير منطقية ولا أسس محاسبية لها.

وفي رأيي ان هذا التصرّف قد يضر بنشاطها وبالسوق عموما، في حال حدوث مشكلة معيّنة اذ ان انعكاساتها سوف تطال قطاع التأمين بكامله.

اقبال من شركات الاعادة

■ هل تلمسون تأييدا من اسواق الاعادة العربية والعالمية للتقدم الحاصل في سوريا؟ ومن هم المعيدون الذين يبدون المقدار الاكبر من التجارب والتفهم حيال متطلبات السوق في سوريا؟

– نلمس اقبالا شديدا على سوق التأمين السوري من شركات الاعادة ووسطاء التأمين العرب والعالميين. فالسوق السوري واعد واثبت قابليته للتطور والنمو وسيكون النجاح حليفه في المستقبل.

القطاع يحتاج الى تسهيلات من هيئة الاشراف على التأمين

لا تشدد من المعيدين

■ كيف تصفون تأثيرات الازمة المالية العالمية على سوق التأمين السوري؟ وهل لمستم تشددا من المعيدين العالميين في تجديد الاتفاقيات؟

– لا تأثيرات سلبية او ايجابية للأزمة المالية العالمية على السوق السوري. فشركات التأمين في السوق تتقيد بإجراءات هيئة الاشراف التي أبقتها بمنأى عن هذه الازمة.

من جهة اخرى، لم نلحظ تشددا لدى معيدي التأمين عند تجديد اتفاقيات اعادة التأمين، وقد حصلنا على موافقة مبدئية من المعيدين الذين نتعامل معهم لتجديد اتفاقياتنا، وتوسيع قدرتنا الاكتتابية.

ارباح فنية جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققت «المتحدة للتأمين» في الارباع الثلاثة الماضية زيادة في نمو الاقساط بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من السنة الماضية. ونتوقع ان تصل النسبة الى ٢٥ في المئة مع نهاية ٢٠٠٨.

كما سجلنا ارباحا فنية جيدة وبنسبة اكبر من العام الماضي، مع توقعات بتسجيل ارباح صافية موازية لعام ٢٠٠٧.

وبالنسبة الى الخطط المستقبلية، فإننا نسعى الى طرح منتجات وبرامج تأمينية جديدة. ■

فاتن دوغلاس (آروب سوريا AROPE SYRIA):

المعيدون يتفهمون حاجاتنا ويلبّونها في سائر المجالات

آروب سوريا AROPE SYRIA هي الشركة الشقيقة لاروب لبنان، وكلاهما تنتميان الى الاسرة الكبيرة لبنك لبنان والمهجر BLOM ، والذ ي اطلق الى جانب آروب سوريا بنك سوريا والمهجر . والارتباط بمجموعة مصرفية – تأمينية بهذا الحجم يفترض ان تتوافر في الشركة السورية الجديدة ادارة كفية وقادرة على توفير الظروف التي تضمن انطلاقها بنجاح. ولذا، جرى تعيين فاتن دوغلاس من آروب لبنان في آروب سوريا حيث تسهر على ادارة الشركة الجديدة بما تجمع لديها من قدرات وخبرات فنية.
في ما يأتي وقائع الحوار الذي سجلناه معها في دمشق:



سياسة محافظة

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل ان النتائج المحققة تتوافق مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– جاءت نتائج شركة آروب في السوق السوري بحسب التوقعات الموضوعة، علما انه كان بإمكاننا تسجيل ارقام أعلى، لكننا اعتمدنا سياسة محافظة كبداية في انطلاقنا.

■ هل لديكم اي ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– اشتدت وتيرة المنافسة في المرحلة الاخيرة في السوق، ونتمنى لو تتراجع حدتها بحيث لا تتسبب بتدهور النتائج الفنية لسائر الشركات العاملة في السوق.

ايجاد الكفايات

■ هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعامل شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟

– واجهنا صعوبات لجهة ايجاد الكفايات البشرية المحترفة وتدريب الموظفين .

■ هل تلمسون تأييدا من اسواق الاعادة العربية والعالمية للتقدم الحاصل في سوريا؟ ومن هم

أعددنا برنامجا ادخاريا لمصلحة الأجيال السورية الجديدة

المعيدون الذين يبدون المقدار الاكبر من التجارب والتفهم حيال متطلبات السوق في سوريا؟

– نتعامل مع شركات اعادة عالمية تربطنا بها علاقة مهنية مدى ٣٠ سنة واكثر، وقد بدأنا التعامل معها في شركة آروب – لبنان، وها نحن نتابع مسيرتنا في سوريا بدعم من المعيدين الدوليين والعرب الذين عرفونا ونعرفهم منذ عقود عديدة وهم يتفهمون حاجاتنا ويتجاوبون معنا في سائر المجالات.

التأمين عبر المصارف أولوية

■ ما ابرز المنتجات التي قدمتها «آروب» الى السوق السوري عام ٢٠٠٨؟

– قدمنا في بداية عام ٢٠٠٨ برنامج «ولدي» وهو عقد تأمين ادخاري يوفر الضمانة المالية لأرباب العائلات ولأبنائهم وبناتهم. ونحن نراه مفيدا جدا لمستقبل الأجيال السورية الجديدة. كما اعددنا منتجات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE بالتعاون مع بنك «سوريا والمهجر». ولا يزال هذا المجال في مراحله الاولى لكنه سيشكل اولوية نشاطاتنا في العام المقبل.

■ في رأيكم، هل ستؤثر الازمة المالية العالمية على السوق السوري؟

– قد تؤثر الازمة المالية العالمية على بعض الشركات والمشاريع في اسواق عربية معينة وحيث يكثر عدد الذين وظفوا اموالهم في الدول والبورصات العربية، لكن سوقي لبنان وسوريا بمنأى عن الخطر.

ارباح قياسية

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتوقع زيادة في الاقساط بنسبة ٥٠ او ٦٠ في المئة، و٢٠٠ في المئة في الارباح عام ٢٠٠٨ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٧.

وكما ذكرت، سنركز على قطاع التأمين عبر المصارف عام ٢٠٠٩ الى جانب استقطاب الموارد البشرية ذات الكفايات العالية. ■



فراس العظم (العقيلة - سوريا):
هدفنا ان نجعل «العقيلة» الخيار الاول للمواطن السوري أيا كانت معتقداته



فراس العظم، ضامن سوري عريق مارس المهنة على مستوى اقليمي، انطلاقا من موقعه السابق كمدير في ماليزيا لميونيخ ري كبرى شركات الاعادة في العالم. ومع انطلاق مرحلة الانفتاح وعودة سوريا الى نظام السوق الاجتماعي، جرى الترخيص بقيام شركات تأمين سورية جديدة وخاصة، وحيال عدم توافر الخبرات المطلوبة محليا جرى الاستعانة بالضامنين السوريين العاملين في الخارج، لإدارة الشركات الجديدة.

شركة العقيلة للتأمين التكافلي التي حصلت على الترخيص في مرحلة متأخرة من العام ٢٠٠٨ والتابعة لمجموعة العقيلة الكويتية للاستثمار، اختارت فراس العظم ليقود الشركة التابعة لها في سوريا، بصفته مديرا عاما.

والعقيلة للتأمين التكافلي هي اولى استثمارات المجموعة الكويتية في حقل التأمين، وقد خصتها برأسمال مدفوع يتجاوز ضعفي الحد الادنى المنصوص عليه في قانون التأمين السوري الجديد.

وقد تسلم فراس العظم منصب المدير العام في الشركة، وفي اول حديث يدلي به بعد تسلمه مهامه الجديدة، قال العظم لمندوبنا «ان الفرص المتاحة امام شركات التأمين السورية كبيرة جدا، حيث ان التأمين الفردي السنوي PER CAPITA INSURANCE SPENDING ما يزال متدنيا جدا مقارنة بما هو عليه في لبنان مثلا». وقال العظم «ان العقيلة تطمح بأن تكون الخيار الاول الذي يلجأ اليه المواطن السوري ايا كانت معتقداته او اهواؤه». وأوضح ان الشركة سوف تبدأ توسعها الجغرافي في سوريا انطلاقا من محافظة حلب، وهي تسعى لاستقطاب وتكوين فريق عمل من ذوي الخبرة والعلم.

واثنى العظم على الجهد الذي تبذله هيئة الاشراف على التأمين في سعيها لمواكبة وتلبية حاجات شركات التأمين والاعادة وجمهور مستهلكي خدمات التأمين في سوريا.

■ هل لنا بلمحة عن شركة العقيلة؟

– تأسست شركة العقيلة في نهاية عام ٢٠٠٧ وحصلت على الترخيص بمزاولة المهنة في الشهر الثالث من ٢٠٠٨ وتمت الانطلاقة الفعلية في بداية شهر ١١ من ٢٠٠٨.

وقد سعت الشركة لاستقطاب كوادر جيدة من إداريين وفنيين سوريين لهم خبرة طويلة في مجال التأمين.

يرتكز رأسمال الشركة على المؤسسين الذين هم مؤسسات ورجال أعمال من دولة الكويت ومن الجمهورية العربية السورية، وكبار المؤسسين هم:

١– شركة العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار في الكويت وتعرف بكونها من بين كبار المستثمرين في مجال العقارات والطيران، والمرة الأولى التي تستثمر فيها في مجال التأمين.

٢– السيد **حامد محمد عباس خاجة**، رئيس مجلس إدارة شركة العقيلة الكويتية، السيدة هالة قوطرش، السيد محمد علي وحود، الدكتور بديع الدروبي، شركة مجموعة دشتي الاستثمارية، السيد عبد الحميد عباس الدشتي وشركاه، مجموعة أولاد الدشتي الاستثمارية في دمشق، خزانة تقاعد المهندسين نقابة المهندسين، شركة كركور للتجارة – سوريا.

رأس مال الشركة مليارا ليرة سورية وهذا المبلغ يتجاوز ضعفي الحد الأدنى المطلوب قانونا وهو ٨٥٠ مليون ليرة سورية، ويجعل «العقيلة» الأعلى رسملة بين شركات التأمين السورية.

■ ما الفرق بين التأمين التكافلي الإسلامي والتأمين التقليدي؟

– من ناحية التغطية التأمينية، نحن كباقي الشركات، ولكن من الناحية العقائدية فإن العقود المعتمدة من قبلنا تأخذ في الاعتبار مقتضيات الشريعة الاسلامية، حيث تخلو من مبطلات العقود ولا سيما الغرر وعدم الوضوح. بالإضافة إلى اننا نوظف اموالنا وفقا للأحكام الإسلامية ولا نقوم باستثمارات ربوية.

اضاف: الفريق المتعاقد معنا (أي المؤمن له في لغة التأمين التقليدي) نتعامل معه «كمشترك» في صندوق خاص بالمشتركين، وتتولى الشركة ادارته لمصلحة سائر المشتركين. و«القسط» الذي يدفعه المشترك نعتبره تبرعا يدخل الصندوق، ويكون لصالح جميع المشتركين، والاموال التي تجمع في الصندوق تستعمل لجبر الضرر الذي يصيب أياً من المشتركين، ، فالهدف ليس حماية خاصة فقط، وإنما مد يد العون لجميع المشتركين بأن يكون تأميناً تكافلياً جماعياً ومن ميزاته مشاركة المشترك بالفائض SURPLUS الذي نتوصل الى تحقيقه في نهاية السنة المالية.

«العقيلة» اولاً

■ ما هي توقعاتكم للشركة ؟ وما خططكم المستقبلية ؟

– نحن لا نعمل على أننا فقط شركة تكافلية إسلامية بل نسعى ونبذل جهدنا لتكون شركتنا مميزة في التأمين. ونقدم التغطية الفضلى بأرخص الأسعار وما يتناسب ودخل الفرد، وهذا شيء كافٍ لاستقطاب جميع من يرغب بالتأمين التكافلي.

ونحن الآن انطلقنا من دمشق ونسعى للتواجد والانتشار في جميع المحافظات الكبيرة بدءا من مدينة حلب.

اضاف: تعاملنا مع كثير من الشركات وسيكون عنوان شركتنا التميز وتقديم الأفضل بحيث يفكر الباحث عن عقد تأمين في سوريا بشركة «العقيلة» اولا، بصرف النظر عن معتقداته او اهوائه .

هيئة الاشراف على التأمين تواكب وتلبي حاجات الشركات وجمهور المستهلكين بجدارة

■ كيف ترون التأمين في سوريا وما العقبات التي تعترضكم؟

– لقد تطور التأمين في سوريا بشكل كبير حيث انتقل من فترة الاحتكار لشركة واحدة إلى سوق فعلي، حيث تتنافس فيه الشركات كما في الاسواق الاخرى في العالم. وقد ارتفع عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل حتى الآن الى ١٣ شركة. واضاف العظم: فالمشكلات محدودة والمنافسة ما بين الشركات تزداد حماوة ونرى تطوراً ملحوظاً، حيث ارتفعت الاقساط من ٧,٤ مليارات ليرة سورية في سنة ٢٠٠٦ الى ١٢ مليار ليرة سورية خلال العام الماضي، وهذا يعني ان السوق ينمو بوتيرة جيدة وبنسبة ٢٠ بالمئة سنويا وهذا مؤشر جيد ومشجع.

إلا أنه لا بد من القول ان الكثير من المضمونين كانوا يفضلون في السابق التعامل مع شركات التأمين خارج سوريا.

ما زلنا في البداية ونحتاج الكثير لنصل لمرتبة الدول النامية في التأمين، حيث تقول الدراسات أن الفرد في الدول النامية يصرف وسطيا ما يعادل ٣٣٠٠ ليرة سورية على التأمين، أما في سوريا فالمعدل هو ٥٦٤ ليرة سورية، وفي لبنان ما يعادل ٩٥٠٠ ليرة سورية.

ويهمني في هذه المناسبة ان اشير الى ان هذا التطور الكبير يتطلب عملا دؤوبا من هيئة الاشراف على التأمين في سوريا، وبالفعل فإن الهيئة المشار اليها تقوم مشكورة ببذل جهود فائقة لمواكبة التطورات وتسهيل الامور لما فيه خير صناعة التأمين والمجتمع في سوريا.

خدماتنا يجب ان تكون مميزة لنستقطب اكبر عدد من المشتركين

■ كيف ترون الإقبال على التأمين الإسلامي ؟ وهل يفضل المواطن السوري التأمين التكافلي الإسلامي؟

– هناك دراسات تقول أن ٣٠٪ من الأفراد يفضلون التأمين الإسلامي، والنسبة آخذة بالازدياد، ولكن هذا يحتاج الكثير من الحملات التثقيفية والإعلانية والإعلامية ليدرك المواطن ما هو التأمين الإسلامي، وما هي فوائده.

ونحن نبذل قصارى جهدنا عن طريق وسائل الإعلام كافة وبالنهاية نحن نقدم خدمة، فيجب أن تكون مميزة لتستقطب أكبر عدد من المشتركين. ■

بدري فركوح (شركة الاتحاد التعاوني للتأمين - سوريا SOLIDARITY ALLIANCE):

نسعى لنكوّن شبكة من الوكلاء لتسويق منتجاتنا في سائر المحافظات السورية



شركة الاتحاد التعاوني للتأمين سوريا SOLIDARITY ALLIANCE شركة سورية خاصة بدأت بمزاولة اعمالها مؤخرا بمشاركة شركة فيدلتي FIDELITY اللبنانية، ومجموعة من رجال الاعمال العرب ومؤسسات صناعية وتجارية سورية.

خلال لقائنا معه، تحدث بدري فركوح المدير العام للشركة عن الاهداف التي تسعى الشركة الى تحقيقها، والمنتجات التي تنوي استحداثها وعرضها على الجمهور السوري. وقال ان الشركة تعمل من اجل تكوين شبكة من الوكلاء الحصريين لتسويق منتجاتها في سائر المحافظات السورية.

خلفية تخصصية

■ **هل لنا بلمحة عن شخصكم الكريم؟**

– تخصصت في الجامعة اللبنانية الاميركية في بيروت في مجال الصناعة المصرفية والتمويل، وتوليت منصب مدير احدى الوكالات في شركة «اميركان لايف» في الخليج تغطي اسواق الامارات، قطر، البحرين، الكويت وسلطنة عمان.

■ **ما هي ابرز الخطوات التي تعمدون ادخالها الى الشركة في المرحلة المقبلة؟**

– نحاول التوجه نحو التأمينات الفردية مثل تأمينات الحياة والحوادث الشخصية، كما نبني شبكة موزعين خاصة بـ «سوليدرتي اليانس» لتقديم خدمات شخصية للمواطنين في سائر المحافظات السورية.

التأمينات الفردية

■ **كونكم شركة جديدة في السوق المحلي، كيف ستنافسون الشركات الموجودة؟**

■ ■ ■

الترخيص بقيام شركات وساطة يخلق فرص عمل جديدة ويساهم في توسيع النشاط التأميني

■ ■ ■

– السوق السوري واعد ومعظم شركات التأمين تعمل ضمن نطاق محدود نسبيا، وهي لم توطد علاقاتها مع الجمهور السوري بل تتكل الى حد كبير على عقود التأمين الالزامي على السيارات لتغذي انتاجها .

اما «سوليدرتي – أليانس» فتستهدف التأمينات الفردية PERSONAL LINES وهو قطاع غير مغطى في سوريا، لذا في اعتقادي اننا لن نواجه صعوبة في العمل مثل بقية الشركات.

نقص في الكوادر

■ **هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعامل شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟**

– اي شركة تنطلق حديثا في اي سوق ستواجه صعوبات ومعوقات تأسيسية. وابرز مشكلات السوق السوري افتقاره الى كوادر وطاقات بشرية ملمة بقطاع التأمين، لذا نحاول استقطاب بعض الكوادر السورية العاملة في الخارج واقناعهم بالعودة للعمل في الوطن الأم، اضافة الى تدريب موظفين محليين لإرساء ثقافة تأمينية خاصة بـ «سوليدرتي اليانس».

■ ■ ■

نحاول استقطاب السوريين العاملين في الخارج واقناعهم بالعودة للعمل في الوطن الأم

■ ■ ■

وكالات وساطة

■ **هل لديكم اي مطالب من هيئة الاشراف على التأمين والوزارات المعنية؟**

– نعتقد ان هيئة الاشراف على التأمين قادرة على اتخاذ قرارات من شأنها ان تساعد قطاع التأمين على ترويج خدماته، مثل السماح بإنشاء وكالات وساطة خاصة بها ودفع عمولات غير محدودة. وهذه الخطوة تشجع الافراد على العمل في مختلف فروع التأمين ما يؤدي الى توسع السوق.

السوق الاقل تضررا

■ **في رأيكم، ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على السوق السوري؟**

– تأثير الازمة المالية محدود جدا على السوق السوري لغاية الآن، ولكن قد يعاني بعض الركود ونقصا في السيولة، رغم ان السوق السوري من اقل الاسواق تضررا في المنطقة جراء هذه الازمة. ■



عبد المجيد خلوف (الثقة السورية TRUST SYRIA):

الشركات العشر الجديدة انطلقت خلال فترة زمنية قصيرة والمنافسة تزداد حماوة يوما بعد يوم

تأسست شركة الثقة السورية TRUST SYRIA بمبادرة مشتركة من ثلاث مجموعات تأمينية عربية هي ترست العالمية TRUST INTERNATIONAL البحرين، وظفار للتأمين DHOFAR سلطنة عمان، والقطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR قطر، وبمشاركة رجال اعمال من ذوي المكانة في الحياة الاقتصادية السورية.

مدير عام الشركة عبد المجيد خلوف اوضح خلال مقابلة اجراها مندوب «البيان الاقتصادية» ان الشركة بنيت على ارضية صلبة وانها تسعى الى تقديم ارقى انواع الخدمات التأمينية.

ونوّه خلّوف بالمهام الصعبة التي قامت بها هيئة الاشراف على التأمين، الا انه سجل وجود بعض الجوانب السلبية في عدد من التعليمات الصادرة عن الهيئة. واعرب عن امله في ان تجري الهيئة مراجعة تلك التعليمات وتعدّلها حيث يجب.

البناء على ارضية ثابتة

■ كيف تقومون انطلاقة شركة الثقة السورية، وهل استطعتم تحقيق طموحاتكم؟

– للشركة طموحات واقعية، انطلاقا من كوني أتمتّع بالخبرة الكافية وبالمعرفة الكاملة لتفاصيل السوق السوري. وقد نجحنا في بناء «الثقة السورية» على ارضية صلبة ونحن نقدم اليوم ارقى انواع الخدمات ونبذل الجهد المطلوب لتلبية طلبات الزبائن، مع العلم بأن المنافسة بين الشركات تزداد حماوة يوما بعد يوم، وهذا الامر يجعل مهمتنا اكثر صعوبة ولكننا واثقون من اننا سوف نحقق النتائج الفضلى.

هفوات واخطاء

■ كيف تصفون انطلاقة سوق التأمين في سوريا؟

– شخصيا ارى ان انطلاقة السوق السوري شابها بعض الخلل لان الشركات العشر الجديدة انطلقت في اوقات متقاربة وفي مرحلة زمنية قصيرة نسبيا. اضف الى ذلك ان هيئة الاشراف على التأمين حديثة العهد وامكاناتها محدودة وربما حصلت بعض الهفوات هنا وهنالك، وهذه الامور تحصل عند انطلاقة اي مشروع او خلال تغيير ما في اي مكان في العالم.

مطلوب عدم التمييز

■ ما هي المعوقات والعراقيل التي تعترضكم وبماذا تطالبون هيئة الاشراف على التأمين؟

– لا شك في ان التعليمات التي اصدرتها هيئة الاشراف على التأمين تنطوي على جوانب ايجابية كثيرة الا ان بعضها يحتاج الى مراجعة. ونحن على ثقة بأن هيئة الاشراف على التأمين سوف تجري المراجعة المطلوبة وسوف تخرج بتعديلات للتشريعات والقوانين المتوفرة بما يتلاءم ومتطلبات السوق والنشاط الميداني للشركات.

نجحنا في بناء «الثقة السورية» على ارضية صلبة ونحن نقدم اليوم ارقى انواع الخدمات

ومن مطالبنا ألا تميز هيئة الاشراف بين الشركة الحكومية ومثيلتها الخاصة، وخصوصا بعد صدور القرار الذي ألزم مؤسسات القطاع العام اكتتاب تغطياتها لدى الشركات العامة.

علاقة سليمة مع المعيد

■ كيف تقومون علاقتكم بشركات الاعادة؟

– تجمعنا علاقة جيدة وسليمة بشركة الاعادة التي نتعامل معها، وهنا تتجلى اهمية اختيار معيد التأمين انطلاقا من سمعته الطيبة في السوق وقدرته على سداد المطالبات. من جهة اخرى فإن لكل شركة اعادة انظمتها واتفاقياتها.

■ ما الذي يميز «الثقة السورية» عن مثيلاتها من شركات التأمين المنتشرة في السوق؟

– تسعى «الثقة السورية» الى تقديم خدمات ومنتجات نوعية في سائر المجالات لا سيما تأمينات فروع الحريق، البحري، السيارات، المسؤولية المدنية، الصحية والحياة.

■ في رأيكم ما هي تداعيات الأزمة المالية العالمية، وتأثيراتها على قطاع التأمين؟

– في اعتقادي ان الازمة المالية لن تترك تأثيرات مباشرة على نشاط شركات التأمين، ولكن تداعياتها ستطال رؤوس اموال المستثمرين الذين يتداولون في البورصات العالمية.

نمو في حجم الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧؟

– باشرت الشركة اعمالها في منتصف العام ٢٠٠٧ الماضي وقد لاحظنا نموا ملموسا في حجم الاقساط لكن هذه المؤشرات ليست كافية، لاننا نحتاج الى ثلاث سنوات من العمل المتواصل حتى تستقر الاسعار وتزيد نسبة التثقيف والوعي التأميني، فيتمكن الزبون من تقويم اداء الشركات والمقارنة بين شركة واخرى واختيار الافضل من بينها. ■

علي السوري (المتحدة للتأمين ليبيا UNITED LIBYA):

الدول الخليجية كانت الاكثر تضررا من الازمة العالمية لأن اقتصاداتها مرتبطة عضويا بالاقتصاد الغربي



المدير العام للشركة المتحدة للتأمين ليبيا UNITED INSURANCE LIBYA علي السوري ينظر الى تداعيات الازمة المالية العالمية بكثير من التشاؤم، ويرى ان عودة الثقة الى الاسواق العالمية سوف تستغرق وقتا وتحتاج الى تغيير جذري في اداء البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وقال السيد السوري ان منطقة الخليج العربي تعرضت على نطاق واسع لتداعيات الازمة العالمية بسبب الارتباط العضوي لاقتصاداتها بالاقتصاد الغربي.

اما على المستوى التأميني فيرى ان شركات التأمين سوف تواجه التداعيات الحقيقية للازمة بعد ظهورها كاملة واعتبارا من العام ٢٠١٠، لان اتفاقات الاعادة للعام ٢٠٠٩ انجزت في معظم الحالات قبل انقضاء العام ٢٠٠٨.

اما عن الخسائر المباشرة التي تكبدتها شركات التأمين والاعادة فتتوقف على مدى تورط تلك الشركات في الاسهم والاستثمارات العقارية. والحقائق سوف تظهر بعد نشر الميزانيات السنوية.

وأيد السوري بقوة التعاقد مع معيدي التأمين العرب. وقال ان كثيرين منهم باتوا مؤهلين لتولي تسعير الاخطار التي تسند اليهم اختياريا، كما ان لبعضهم قدرات مؤكدة لقيادة اتفاقات الاعادة السنوية.

الخسائر الحقيقية لشركات التأمين والاعادة لن تظهر قبل نشر الميزانيات

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالإمكان احتواء الأزمة المالية العالمية وعودة الأعمال إلى أجواء هادئة في وقت قريب ؟ وكيف سيكون وقع الأزمة على صناعة التأمين في العالم وفي المنطقة العربية؟

– الأزمة المالية التي سادت العالم هذه الأيام كانت بسبب منح تسهيلات وقروض لمدينين لا يملكون القدرة على سدادها ومن غير ان يقدموا اي ضمانة او موجودات بالمقابل، وعندما عجز هؤلاء المدينون عن السداد حصل عسر نقدي لكل القطاعات المالية وخاصة في الدول الرأسمالية، كالولايات المتحدة وبريطانيا وغيرها وفقد الناس ثقتهم بالمؤسسات المالية.

اضاف: وكل المحاولات التي تهدف الى تقديم مساعدات مالية لحماية مؤسسات كبرى من الافلاس عن طريق ضخ اموال وسيولة او السعي لمحاولة اعادة الثقة من جديد في عمليات الشراء، هي علاج مسكن ، وليس دواء شافياً للداء.

اما الخروج من الأزمة فيفترض فك هيمنة وسيطرة الدول الكبرى على البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وكسر سياسات الاحتكار المالية والتبعية الخ...

وحتى لو عادت الأجواء للهدوء النسبي قريبا وهو مستبعد حتى العام ٢٠١٠، فإن الخطر سيظل قائما، وتكرار الأزمة دائما سيظل قائما، وذلك بسبب تقلب الأسواق وسياسة الاحتكار، والاعتماد على عملات كاحتياطي استراتيجي إضافة إلى كون النظام أساسا يعتمد منهاجاً غير عادل ...

أما تأثير الأزمة المالية على أسواق التأمين في العالم وفي المنطقة العربية وشمال إفريقيا .. فإن ذلك لا يمكن قياسه حاليا، لأن الأزمة بدأت في الربع الأخير من العام الجاري، وبالتالي فإن من المبكر اجراء اي تقويم لنتائجها.

اضاف: الا انه يمكننا ان نقول ان تداعياتها في العام المقبل وما بعده ستكون اشد وأقوى واخطر.. وسوف تؤدي الى تآكل رؤوس أموال شركات تأمين، وخاصة التي تمارس تكوين الرساميل والاستثمار العقاري والاستثمار في الأسهم والسندات.

وهنا اذكر ان شركات التأمين والاعادة درجت على استثمار اموالها الخاصة والاحتياطية في ثلاثة مجالات هي:

– الاستثمار في الودائع .
– الاستثمار في الأسهم والسندات.
– الاستثمار في مجالات العقارات.

والشركات سوف تتأثر بمقدار ما وظفت من اموالها في كل من تلك المجالات، وهذا ما سوف تظهره الميزانيات عند نشرها. من جهة اخرى يجب ان نتخوف من ضعف الملاءة المالية للأفراد والمؤسسات، والتي ستؤثر في محصلة أقساط التأمين. واذكر هنا ان شركات عالمية واقليمية عديدة تكبدت خسائر استثمارية بالغة جراء هبوط اسعار الاسهم في كافة انحاء العالم.

■ هل تتوقعون أن يلجأ معيدو التأمين إلى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الإعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– في ما يتعلق باتفاقات الاعادة الخاصة بالعام الجديد ٢٠٠٩ لن تكون هناك صعوبات كبيرة لأن أغلب شركات التأمين المباشر بدأت تعمل منذ النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ على إبرام اتفاقيات الإعادة. واعتقد أن أغلب شركات التأمين قد نجحت في إيجاد عقود عادلة ومناسبة وغير متأثرة الى حد كبير بالأزمة المالية العالمية ..

أما في العام الذي يليه، فإن الأمر سيكون صعباً وشاقاً على شركات التأمين الا اذا حصلت متغيرات اقتصادية عالمية جديدة، وادت الى تحسن الاوضاع وهذا احتمال صعب.

المعيدون العرب باتوا مؤهلين لقيادة اتفاقات الاعادة والاسنادات الاختيارية

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقيات الإعادة وتولي دور القائد فيها ، وكذلك في أعداد شروط وأسعار الاسنادات الاختيارية .. هل توافقون على هذا الرأي؟

– نعم، من ناحية الخبرة والدراية والمهارة والكفاءة إضافة إلى رؤوس الأموال والملاءات المالية .. فإن بعض أو، أن جاز القول، أن اغلب شركات التأمين العربية قادرة على تولي شؤون التسعير في عمليات واتفاقيات إعادة التأمين، وكذلك إعداد شروط وأسعار الاسنادات الاختيارية، والمعيدون العرب باتوا قادرين على تولي دور القائد بشكل مناسب جدا ..

وأنا أوافق هذا الرأي، وأدعمه وأسانده، مدفوعا بالثقة الكبيرة في المهارة والكفاءة العربية ..

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا إقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادني وشمال إفريقيا ، هل تتوقعون لعمليات التوسع أن تستمر في ظل الأزمة المالية العالمية!! وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج أوطانها؟

– لاشك أن أكثر منطقة عربية قد تتأثر بنتائج وأضرار الأزمة المالية العالمية ، هي منطقة الخليج العربي وذلك لارتباط اقتصادات تلك المنطقة واعتمادها بشكل كبير على الأسواق والاقتصاديات الرأسمالية الغربية ..

وكذلك فإن استثمارات خليجية كبيرة جدا، في مجالات الأسهم والسندات والعقارات وتوظيف الأموال وغيرها ،هي في مناطق قد تكون بؤرة أو مناطق محيطة بمكامن الأزمة ومحيطها.. ولعل خير دليل على ذلك، ما رأيناه من تدهور ملحوظ في أسواق المال الخليجية، وتأثرها الكبير جدا بمتغيرات طفيفة في العالم حتى قبل أن تظهر للسطح الأزمة المالية..

في المقابل ارى ان مناطق الشرق الأدنى وشمال أفريقيا هي مناطق آمنة ومطمئنة جدا، ومجال بديل عن مجالات الخطر الأخرى والمحتملة في مناطق أخرى من العالم.

الا انه كما يقال أن رأس المال دائما جبان ولذا اعتقد ان عمليات الاستثمار في ظل الاجواء الراهنة، وبعد ان تزعزعت الثقة في النظام الاقتصادي العالمي، سوف تكون أمرا محفوفا بالمخاطر، وبالتالي فإن المتوقع هو تقلص عدد الاستثمارات والأعمال الكبيرة والضخمة، والتركيز على المشاريع والأعمال الصغرى والمتوسطة. ■

محمد الجفائري (الليبو للتأمين LIBO - ليبيا)

احتواء الأزمة المالية العالمية لن يكون سهلاً وسوف يستغرق وقتاً طويلاً نسبياً



شركة الليبو للتأمين LIBO INSURANCE شركة تأمين ليبية خاصة أنشئت في العام ٢٠٠٥ أي خلال الحقبة التي سمح فيها للقطاع الخاص بمعاودة الاستثمار في قطاع التأمين في ليبيا. محمد الجفائري المدير العام للشركة توقع في حديثه الينا ألا تتمكن الدول المعنية مباشرة بالأزمة المالية العالمية من السيطرة عليها في وقت قريب.
وقال ان الكثيرين من الضامنين والمعيدين العرب الذين عملوا لدى شركات الإعادة العالمية أصبحوا يتولون مقدرات بعض شركات الإعادة العربية، وهؤلاء يملكون من الخبرة والقدرة ما يؤهلهم ليلعبوا دوراً قيادياً في مجال إعداد اتفاقيات إعادة التأمين وتسعير إسنادات الإعادة.
وحول النتائج التي حققتها الشركة قال انها جاءت متوافقة مع تطلعاتنا، وإننا بصدد إعداد خطة عمل جديدة تلبي حاجات المجتمع الليبي للسنوات المقبلة.
في ما يأتي وقائع الحوار:

تداعيات الازمة طويلة

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– هذا السؤال يصعب الإجابة عليه في الوقت الحالي، في رأينا الأزمة المالية لن يتم احتواؤها في مدة قريبة وذلك بالنظر الى فداحة الخسائر التي ترتبت عليها، وتشعّب القطاعات المعنية بها وتداعيات الأزمة سوف تطال العالم بكامله.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– نتوقع ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات اكتتابية جديدة، وان يحاولوا استعادة ولو جزء من الخسائر التي تكبدوها في المجال الإستثماري عبر تحسين أرباحهم الإكتتابية.

نتعامل مع المعيدين العرب بدون تحفظ

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– كما هو معلوم لديكم بأن الكثير من الكوادر العربية متواجدة فعلاً في الأسواق العالمية، وقد أمكن لها ان تعزّز خبراتها خلال السنوات الماضية باستقطابها عدداً من خبراء الإعادة، وهذا ما يؤهل شركات الإعادة العربية لأن تلعب دور القائد في مجال إعادة التأمين والتسعير، وكذلك في الاتفاقات والعقود وتقديم المعونة الفنية.
أضاف نحن في شركة الليبو نتعامل مع بعض المعيدين العرب بدون تحفظ.

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟**

– نظراً للقوة المالية المتوافرة لدى تلك الشركات خصوصاً وأنه لم تعد توجد عوائق في طريقها، يمكن لها ان تستمر في تنفيذ خططها التوسعية.

■ ■ ■

حققنا الاهداف المرسومة لشركتنا ونعد خطة عمل جديدة

■ ■ ■

■ **ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟**

– نتائجنا للعام ٢٠٠٨ جيدة وتم تحقيق الأهداف التي كنا قد رسمناها لأنفسنا. وحالياً تقوم الشركة بدراسة وافية للسوق وبإعداد خطة عمل جديدة تلبي حاجات المجتمع الليبي للسنوات المقبلة. إلا أنه يعود لكل شركة ان تدرس الجدوى الإقتصادية لمشاريعها، وتتخذ القرارات المناسبة حول خططها في ظل الأوضاع المستجدة والناتجة عن الأزمة العالمية الخطيرة التي يمكنها ان تجتاح العالم بأسره. ■

With the compliments of
CENTRAL INSURANCE BROKERAGE
Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

ريمون شام (أليانز للتأمين على الحياة- مصر ALLIANZ LIFE - EGYPT) :

حققنا نموا بنسبة ٤٠ بالمئة ونتطلع الى مستقبل التأمين في مصر بثقة كبيرة



ريمون شام، العضو المنتدب في شركة اليانز لتأمين الحياة مصر ALLIANZ LIFE EGYPT ضامن مقتدر سبق ان تسلم مسؤوليات كبيرة في اليانز – سنا لبنان ALLIANZ SNA، وتعرف الى الاسواق العربية وخبر شؤونها وحاجاتها من خلال الزيارات العديدة التي قام بها لرعاية مصالح اليانز سنا في تلك الاسواق وقد انتقل شام الى مصر قبل حوالى ثلاث سنوات ليتولى منصب عضو مجلس الادارة المنتدب لشركة اليانز للتأمين على الحياة، وهي كما اليانز سنا شركة تابعة لمجموعة اليانز العالمية ALLIANZ.

خلال المقابلة التي اجريناها معه، بدا شام معجبا بالخطوات التي اتخذتها الدولة المصرية في مجال تحرير الاقتصاد وجذب الرساميل الاجنبية، مثنياً خصوصا على القرار الذي اتخذ مؤخرا واجاز تأسيس شركات وساطة وطنية واجنبية، وذلك للمرة الاولى منذ عشرات السنين. وقال ان الوسطاء يشكلون عنصرا ايجابيا في اسواق التأمين حيثما وجدت.

وحول تداعيات الازمة العالمية قال شام ان مصر من بين الدول الاقل تأثرا بالازمة، وهو واثق بأن شركة اليانز مصر ALLIANZ EGYPT على غرار الشركة الأم في ألمانيا سوف تتجاوز تلك الأزمة بما توافر لديها من خبرات وقدرة على توظيف أموالها على النحو المجدي والصحيح. كما عبّر شام عن تقديره لمعيدي التأمين العرب والأفرو آسيويين قائلا انهم يشكلون قيمة مضافة لأسواق التأمين في المنطقة.

البيان ■ هل تعتبرون الترخيص لوسطاء التأمين المحليين والأجانب بمزاولة مهنتهم في مصر أمرا ايجابيا؟

– يتميز سوق التأمين المصري بمرونة وديناميكية كبيرتين وأعتقد أنه قادر على استيعاب المزيد من وسطاء التأمين سواء المحليين أو الأجانب. وتقوم كل من وزارة الاستثمار والمناطق الحرة، والهيئة العامة للرقابة على التأمين والاتحاد المصري للتأمين بإصدار العديد من مشاريع القوانين واللوائح التي تهدف لتحرير قطاع التأمين المصري، باعتباره يمثل قطاعا استثماريا غير مصرفي ولديه الكثير من الإمكانيات والطاقات التي يمكن أن يقدمها للنمو الاقتصادي في الدولة.

ومن بين التعديلات الجديدة التي تم إقرارها السماح لوسطاء تأمين مصريين وأجانب جدد بدخول السوق المصري الواعد.

إن تواجد العديد من الوسطاء يؤدي بدون شك الى زيادة عدد وحجم العمليات التأمينية في أي مجتمع، كما يؤدي الى توثيق العلاقة بين شركات التأمين وأفراد المجتمع، ونحن في أليانز مصر ALLIANZ EGYPT نعمل على زيادة حجم اعمالنا من خلال تقوية علاقاتنا بالوسطاء ومساعدة هؤلاء على التواصل مع كافة فئات المجتمع.

وقال: نعم، أنا مع المنافسة ومع دخول لاعبين ووسطاء جدد سوق التأمين المصري، وهو ما يصب في النهاية في مصلحة المواطن المصري وفي مصلحة التنمية.

مصر من بين الدول الاقل تأثراً بالأزمة العالمية

■ كيف سيكون وقع الأزمة العالمية على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– مما لاشك فيه أن الأزمة المالية العالمية أثرت بشكل كبير على مناخ الاستثمار العالمي وفي كل الاتجاهات والقطاعات، وباعتبار أن التأمين من أهم روافد الاستثمار فهو الآخر لم يسلم من الضربات العنيفة للأزمة العالمية، والتي في اعتقادي ستزداد عنفا خلال العام المقبل وستمتد آثارها على مدار عام ونصف العام على أقل تقدير. واعتقد أن التدابير الاقتصادية التي قامت بها الولايات المتحدة الأميركية حيث نشأت الأزمة وكذلك خطط الإنقاذ التي تقوم بها بلدان عديدة في أوروبا وآسيا، ستخفف بقدر ما من حدة الأزمة، حتى مع بقاء الانكماش الاقتصادي العالمي عند أعلى معدلاته خلال الشهور المقبلة.

اضاف: ولكن وبالرغم من نبرة التشاؤم التي تحيط بالاقتصاد العالمي، فإن أليانز – مصر ALLIANZ EGYPT لديها القدرة على تخطي الأزمة بنجاح من خلال تنويع محافظها الاستثمارية وابتكار برامج جديدة تخاطب هذه الحقبة المليئة بالتحديات.

أضاف: وبالرغم مما يشهده الاقتصاد العالمي من تباطؤ في النمو، فإنني اعتقد كما يعتقد الكثير من الخبراء حول العالم أن مصر من أقل الدول تأثراً بالأزمة الاقتصادية العالمية، الأمر الذي يبشر بتعافٍ قريب للاقتصاد المصري وبالتالي لخطط النمو الخاصة بنا في مصر والمنطقة العربية.

اما على المستوى الإقليمي، فإن أليانز العالمية مصممة على مجابهة تلك الأزمة من خلال التمسك بسياستها المتحفظة في إدارة الاستثمارات ومن خلال مكانتها القيادية المتميزة وموقفها المالي القوي. أنا مازلت متفائلا بالرغم من كل شيء.

■ هل تتوقعون أن يلجأ معيدو التأمين إلى اعتماد سياسات و شروط جديدة عند توقيع اتفاقات الإعادة من مطلع العام الجديد؟

– من الواضح أن معيدي التأمين اعلنوا انهم سيتشددون في الشروط عند توقيعهم اتفاقات اعادة جديدة، الا انني اعتقد بأن المعيدين سوف يتعاملون مع كل شركة في ضوء نتائجها بحيث تكون هناك معاملة خاصة للشركة المسندة ذات النتائج الجيدة. من جهة اخرى، فإن شركات تأمين كثيرة اتخذت تجديد اتفاقات الاعادة لسنة ٢٠٠٩ ولذلك فإن الشروط الجديدة لن تطالها هذه السنة.

مستوى الشركات الاقليمية عالمي

■ هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الإقليميين أمرا ايجابيا وماهي الايجابيات التي يحملها للمنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والأغطية التي تحتاجها الشركات المسندة ؟

– شركات إعادة التأمين شريك هام جدا لكل شركات التأمين، وتنطوي عمليات إعادة التأمين على تقليل مخاطر التأمين التي تصاحب أعمال شركات التأمين وخصوصا بالنسبة للعقود الكبرى والخاصة بالمشاريع العملاقة. وتعمل إدارة المخاطر الواعية في أي شركة تأمين على اختيار معيدي التأمين الإقليميين والعالميين الافضل لتحقيق أفضل العوائد وتقليل المخاطر التي تأخذها شركة التأمين لحسابها الخاص إلى الحد الأدنى. ومن هذا المنطلق، لا شك أن شركات إعادة التأمين الجديدة والمصنفة عالميا تعد إضافة هامة لمثل هذا النوع من الأعمال على المستويين الأفريقي والآسيوي.

اضاف: كما قلت سابقا، المنافسة الجيدة تعمل على تحسين الخدمات المقدمة، كما تعمل على تحسين الممارسات التأمينية وإدارة المخاطر في ظل الاقتصادات المفتوحة. فشركات إعادة التأمين تساعد شركات التأمين على تحقيق التنوع التأميني المطلوب لمجابهة المخاطر الناشئة عن مزاولة اعمالها. أما بالنسبة لمستوى معيدي التأمين في أفريقيا وآسيا والمنطقة العربية، فأعتقد أنه مستوى عالمي، لا يقل عن مستوى شركات إعادة التأمين العالمية حيث يصنف بعضها في مستوى B+ و A من وكالات التصنيف العالمية وهو شيء مشرف للتأمين الأفروآسيوي بدون شك.

٢٠٠٨ الأفضل لأليانز مصر

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند إقفال ٢٠٠٨ ؟ و ما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– بالرغم من الأوضاع الاقتصادية العالمية الصعبة التي شهدناها في النصف الثاني من السنة، إلا أن ٢٠٠٨ تعتبر من السنوات الأفضل لأليانز مصر ALLIANZ EGYPT ، حيث نتوقع تحقيق نسبة نمو تزيد عن ٤٠ ٪ في كل من تأمينات الأشخاص والتأمينات العامة.

أما بالنسبة للسنوات المقبلة، فإننا سنستمر في تطوير علاقتنا مع وسطاء التأمين الحاليين والقادمين إلى مصر. وكذلك سنعمل على توسيع تواجدنا الجغرافي داخل مصر وابتكار برامج متميزة تتناسب مع الاحتياجات الجديدة للعملاء. إن قطاع التأمين من القطاعات النشطة والتي تقبل دائما التجديد والإبداع في الرؤى والبرامج والخدمات التي تتجاوب مع كل أفراد وقطاعات المجتمع.

لذلك فان خططنا للسنوات المقبلة تعكس تفاؤلنا بالنسبة للسوق المصري الذي يتمتع بطاقات وتوقعات كبيرة للمستقبل. ■

جان ايليا (NSGB LIFE - مصر):

بعض شركات الاعادة العربية باتت مهيأة للعب دور المعيد القائد



شركة التأمين على الحياة ان اس جي بي لايف المصرية (NSGB LIFE INSURANCE) هي الذراع التأمينية لمجموعتي البنك الاهلي NATIONAL BANK ومصرف سوسيته جنرال SOCIETE GENERALE في مصر. وعلى الرغم من كونها حديثة العهد نسبيا فهي سجلت وتسجل نتائج جيدة جدا سواء من حيث الاقساط المكتتبة او الارباح السنوية.

جان ايليا المدير التنفيذي للشركة توقع خلال المقابلة التي اجريناها معه ان تكون الشركة قد ضاعفت ارباحها وحققت نموا بنسبة ٥٠ بالمئة في الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠٠٨ . ورحّب ايليا بالسماح لوسطاء التأمين بتأسيس شركات في مصر، قائلا ان للوسطاء دورا حيويا يلعبونه في اسواق التأمين، وان قيام شركات وساطة في مصر يساهم في تنمية الثقافة التأمينية.

واستبعد ايليا ان تتسرّع شركات الاعادة العالمية في فرض الشروط على شركات التأمين المتعاقدة معها، لأن الخسائر التي لحقت بها في المجال الاستثماري وضعتها في مواقع لا تحسد عليها .

وردا على سؤال حول قدرة شركات الاعادة العربية على تولي دور المعيد عند تسعير اسنادات الاعادة، تساءل ايليا لم لا؟ موضحا ان البعض من شركات الاعادة العربية رفع قدراته المالية والمهنية الى مستويات تماشي تلك التي تنعم بها الشركات العالمية.

وبدا ايليا واثقا من مستقبل الشركة، متوقعا لها ان تحافظ على نمو سنوي لا تقل نسبته عن ٣٠ بالمئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

■ هل تعتبرون الترخيص لوسطاء التأمين المحليين والاجانب بمزاولة مهنتهم في مصر امرا ايجابيا؟ وما هي المنافع التي يمكن ان يحملوها الى صناعة التأمين والى المجتمع المصري؟

– بالطبع، نعتبر هذا الترخيص خطوة جد ايجابية إذ إنها ستحفز دخول لاعبين جدد عالميين ومحترفين إلى السوق المصري. وأهم المنافع هي إدخال عاملي الاحتراف والوعي التأميني إلى السوق كما المساهمة في توسيعه وتنميته. وتلك حاجات ماسة للصناعة التأمينية في مصر.

إلا انه مع قدوم متوقع لعدد كبير من الوسطاء يبرز دور الرقابة التي عليها أن تواكب هذا التطور، على إننا ملء الثقة بدور الهيئة المصرية على التأمين EISA في هذا المجال.

احتواء الأزمة يتطلب بعض الوقت

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– إن احتواء الأزمة المالية وعودة الاعمال إلى أجواء هادئة سوف يأخذ وقته، إذ أن احد اكبر مساوئ الأزمة المالية هو فقدان المستهلك للثقة بمعظم المؤسسات المالية، لاسيما بالمصارف وشركات التأمين.

اضاف: إلا انه من المتوقع أن يكون وقع الأزمة على سوق التأمين في الشرق الأوسط وفي مصر بالتحديد، اقل سوءاً مما هو عليه في الأسواق العالمية، وذلك لأن معظم المنتجات التأمينية

السماح بقيام شركات وساطة يساهم في نشر الثقافة التأمينية

المتداولة في الاسواق العربية ما تزال على مستوى متواضع مقارنة بتلك التي يجري تسويقها في اسواق الدول الصناعية. اضف الى ذلك ان ادوات الاستثمار في اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا اقل تعقيدا مما هي عليه في الأسواق الأوروبية والأميركية.

شركات الاعادة العالمية ليست في وضع يمكن لها ان تملي شروطا!

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– نعتقد ان معظم شركات اعادة التأمين سوف تعتمد سياسة الانتظار WAIT AND SEE للسنة المقبلة قبل أن تقدم على فرض شروط جديدة. أضف إلى ذلك أن بعضها يواجه مشكلات كبيرة بسبب سياسات استثمارية خاطئة وليست بوضع يمكّنها من املاء الشروط عند التفاوض.

بغض النظر عن ذلك، نرى أن شركات الإعادة، كما شركات التأمين، يجب أن تعتمد في سياستها وشروطها على النتائج الفنية أكثر من اعتمادها على قدراتها التفاوضية.

■ اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو– آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟

– نعتبر هذا الأمر ايجابياً لاسيما أن بعض هذه الشركات متين مالياً. يبقى على ما ذكرنا، أن الأهم هو امتلاك خبرات تقنية عالية تؤهل للعب هذا الدور ومنافسة شركات الإعادة العالمية. ولم لا ؟

٥٠ ٪ نمو في الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– ان سنة ٢٠٠٨ كانت سنة ممتازة للشركة من حيث النمو والنتائج على الرغم من بعض التباطؤ في الربع الأخير من السنة، إذ سوف تفوق الأقساط ٨٠ مليون جنيه مصري أي بنمو حوالي ٥٠ ٪ عن سنة ٢٠٠٧ . كما أن الأرباح سوف تفوق ١٠ ملايين جنيه مصري أي حوالي ضعف أرباح العام الفائت.

أما للسنوات الثلاث المقبلة، فنتوقع أن تبقى على نمو منتظم بحوالي ٣٠ ٪ سنويا على الأقل من ناحية الأقساط والأرباح. كما أننا سوف نقوم بإصدار منتجات تأمينية جديدة لنغطي كافة حاجات السوق المصري التأمينية والاستثمارية، وذلك تزامناً مع خطة تسويقية جريئة سوف نطرحها قريبا. ■



طارق عبد الواسع هائل (المتحدة UNITED -اليمن-):

«المتحدة» حازت على شهادة الشركة الفضلى في اليمن وحصتها من المحفظة اليمنية ٤٢ بالمئة

طارق عبد الواسع هائل الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين – اليمن UNITED توقع خلال المقابلة التي اجريناها معه ان يستفيد قطاع التأمين على نحو لافت من الاستثمارات الخارجية والتي توظف في اليمن خلال السنوات الخمس المقبلة، لاسيما في قطاع النفط والغاز.

وقال ان قطاع التأمين لم يصب بأضرار تذكر جراء العمليات الارهابية التي شهدتها بعض المحافظات اليمنية، وذلك لان الاضرار طالت بمعظمها البنى التحتية، وغيرها من الممتلكات غير المؤمن عليها. كما ان العمليات الارهابية التي حصلت في مناطق معينة لم تخلف اضرارا ذات شأن.

ولذا، يرى هائل ان العلاقة التي تربط شركات التأمين اليمنية من جهة وشركات الاعادة العالمية والعربية من جهة اخرى، لم تتأثر بتلك الاحداث، مبدياً اسفه حيال ابقاء قانون التأمين الالزامي على السيارات لسنة ١٩٩١ معلقا. وقال انه وزملاءه في الاتحاد اليمني للتأمين يقومون بجهود لدى السلطات المختصة من اجل ازالة العوائق التي حالت دون تطبيق القانون المشار اليه حتى الآن.

البيان ■ حصلت خلال الحقبة الأخيرة اعتداءات إرهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق أخرى لسيول وفيضانات. هل أصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الأحداث؟

– في الواقع، أدى التفجير الإرهابي للسفارة الأميركية في صنعاء عام ٢٠٠٨ وبعض الاعمال الارهابية الاخرى في عدد من المدن اليمنية إلى الإضرار بسمعة اليمن في الخارج، ولكن لم تكن لها عواقب تأمينية، على عكس ما جرى بعد التفجير الإرهابي للمدمرة الأميركية «كول» في عدن عام ٢٠٠٠ والناقلة الفرنسية ليمبورج في حضرموت عام ٢٠٠٢ . وهذا ما حمل اسواق التأمين في حينه الى رفع اسعار التأمين ضد اخطار الحرب على الارهاب في اليمن، لا سيما تأمين السفن التي تزور اليمن والبضائع المنقولة على متنها، وأدى ذلك إلى أضرار سلبية ليس فقط على شركات التأمين في اليمن بل على كافة المجالات الاقتصادية.

اما الأضرار التي حصلت في اليمن جراء الأمطار والسيول فقد تسببت في كارثة إنسانية وأضرار في البنية التحتية والمنازل في المناطق الشرقية للبلاد، الا انها لم تؤثر بنسبة تذكر على شركات التأمين أو ترتب عليها دفع تعويضات كبيرة. والسبب يرجع إلى أن أغلبية الخسائر غير مؤمن عليها بالإضافة إلى أن الأضرار الكبيرة كانت في البنية التحتية للمدن، والتي في الأصل لم تكن مؤمنة لعدم تفعيل الحكومة اليمنية لقوانين إلزامية التأمين على المشاريع التي تنفذها.

■ هل لمستم أي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الأحداث؟

– لم نلمس أي ردود فعل من قبل معيدي التأمين حيث الأضرار كانت اقتصادية أكثر منها تأمينية كما ذكرت آنفاً، ولا أتوقع أن يصعّد المعيدون شروطهم عند تجديد اتفاقات وعقود الاعادة حيث لم نقم بإبلاغهم بأي إضرار كبيرة يترتب عليها إعادة النظر في الاتفاقيات مستقبلاً.

نسعى وزملاؤنا في الإتحاد لإزالة العوائق التي تحول دون تطبيق قانون التأمين الإلزامي على السيارات والمعلق منذ ١٩٩١

■ هل يمكن القول أن التأمين الإلزامي على السيارات أصبح نافذاً في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد إلزامية التأمين وفي أي مجال تحديداً؟

– لم يتم تنفيذ او تطبيق قانون التأمين الإلزامي على مالكي السيارات لتأمين سياراتهم على المسؤولية المدنية، بل أن شركات التأمين تبيع وثائق تأمين السيارات ضد المسؤولية المدنية كأحد الأنواع الأخرى للتأمينات المطروحة بالسوق اليمني، فالعلاقة ما بين شركات التأمين ومالكي السيارات علاقة عقدية يحددها عقد التأمين وليست علاقة مبنية على القانون الخاص بالتأمين الالزامي على السيارات رقم (١٢) لسنة ١٩٧٦، وأعقبه قانون رقم (٣٠) لسنة ١٩٩١.

اضاف: ان القانون المشار اليه صدر ولم يُفعّل بشكل رسمي حتى الآن بسبب عدم تطبيق قانون المرور، ومن الأسباب الرئيسية ايضاً عدم صلاحية غالبية السيارات لأي من مواصفات الأمن والسلامة. كما أن شركات التأمين اليمنية تبذل جهوداً كبيرة لتطبيق القانون المذكور وقوانين الزامية اخرى، نذكر منها وعلى سبيل المثال الزام الشركات النفطية العاملة في اليمن بتأمين اخطارها لدى شركات التأمين في اليمن، ونحن نقوم بمساع لهذا الغرض وقد وجدنا تفاعلا من بعض الجهات الحكومية، ونتمنى أن تظهر نتائج ايجابية بالغة الاهمية في حال تم تطبيق تلك القوانين، الأمر الذي سيعمل على دفع عجلة التنمية قدماً وسيعود بالفائدة الكبيرة على الاقتصاد اليمني.

سلبيات وايجابيات في ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين

■ هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الإقليميين أمراً إيجابياً وما هي الإيجابيات التي يحملها إلى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والأغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟

– من وجهة نظري ارتفاع عدد المعيدين الإقليميين يمثل جانباً ايجابياً وآخر سلبياً، فإذا نظرنا إلى الجانب الايجابي فإن ازدياد القدرات الإستيعابية في الوطن العربي سيجعل معظم الإقساط تبقى داخل هذه الاسواق العربية وذلك بتقليل إسناد الأخطار إلى الأسواق الأوروبية. بالإضافة إلى أن الهروب من الشروط المشددة لبعض المعيدين الأوروبيين، وكذلك سهولة التواصل و التفاهم مع المعيدين العرب بسبب علمهم بالأخطار التي تخص المنطقة.

أما السلبيات فإن القدرات الإستيعابية الفائضة ستخلق منافسة وتؤدي إلى خفض الأسعار الى مستويات غير اقتصادية احيانا. وأود التنويه هنا بأن المعيدين الدوليين لا يمكن الإستغناء عنهم حيث أن معيدي المنطقة العربية غير قادرين على توفير بعض التغطيات المعقدة مثل أخطار الطاقة و الطيران حالياً، و إن وجدت لديهم طاقة لتغطية تلك الاخطار، فستكون ضمن نطاق محدود وصغير مما سيؤدي بالشركة المسندة الى اللجوء للمعيدين الدوليين.

نحتل الصدارة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠٠٨م؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– على الصعيد المحلي، استطاعت المتحدة أن تطور خدماتها بشكل نوعي وتقدمت خلال السنوات الماضية بشكل ملحوظ في أعمالها، فقد استطاعت أن تحتل صدارة شركات التأمين وبفارق كبير عن بقية الشركات المنافسة الاثنتي عشرة من حيث الأقساط بحصة ٤٢٪ من إجمالي الأقساط وما يقارب ٦٠٪ في بعض أنواع التأمين كالتأمين البحري والحريق والحياة. كما نتوقع أن نحقق نمواً بنسبة ١٥٪ تقريبا للعام ٢٠٠٨ ونطمح إلى نسبة نمو لا تقل عن ١٥٪ خلال الثلاث سنوات المقبلة. ونظراً لما يشهده قطاع التكافل من نمو كبير، فقد افتتحنا في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨ قسماً للتأمين التكافلي الأمر الذي سيعزز بشكل اكبر من مكانتنا في سوق التأمين اليمني.

اما في ما يتعلق بقطاع التأمين في اليمن ككل فأتوقع ان يستفيد من الاستثمارات الخارجية التي ستنفذ خلال الخمس السنوات المقبلة.

انتهز هذه المناسبة لألفت الى ان شركتنا حصلت هذا العام، وللسنة الثانية على التوالي على جائزة أفضل شركة تأمين في اليمن من خلال الاستفتاء الذي قامت به مؤسسة المستثمر للصحافة ممثلة بمجلة الاستثمار وبالتنسيق مع الهيئة العامة للاستثمار والاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية اليمنية. ■

د. كمال جاد كريم (الاسلامية ISLAMIC السودان):

شركات التأمين السودانية تقابل المقاطعة بمثلها وتتوجه الى شركات الاعادة الأفرو-آسيوية للحصول على الحماية التي تحتاجها في اعمالها اليومية



الضامنون السودانيون يرفضون الاذعان لأي تضييق تحاول القوى الخارجية ممارسته تجاه وطنهم، وهم يقابلون المقاطعة بمثلها. وعليه، فإنهم يرفضون اسناد الاخطار الى الشركات التي تحمل جنسيات الدول التي تخاصم بلادهم او تحاول عزلها.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع الدكتور كمال جاد كريم المدير العام للشركة الاسلامية للتأمين ابلغنا ان شركات التأمين السودانية اخذت خلال السنوات الاخيرة تتوجه الى شركات الاعادة الأفرو-آسيوية للحصول على حماية الاعادة التي تحتاج اليها في اعمالها اليومية، وذكر من بين شركات الاعادة التي تتعامل معها الاسلامية شركة الاعادة الافريقية AFRICA RE.

وحول تداعيات الازمة المالية العالمية، قال الدكتور كريم ان انعكاساتها السلبية على السودان تتجسد على نحو خاص بتراجع اسعار النفط وبذلك تفقد الدولة السودانية شيئا من وارداتها.

وقال ان النتائج الفنية الجيدة التي تحققها شركات التأمين السودانية جعلت شركات الاعادة تخصها بمعاملة مميزة وتجدد اتفاقات الاعادة دون زيادة في الاسعار او تشدد في الشروط.

وعن تطور اعمال الاسلامية قال الدكتور كريم ان الشركة بصدد إعداد عقود تأمين على الحياة والادخار تتوافق واحكام الشريعة.

■ هل يتأثر قطاع التأمين في السودان بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟ والى اي مدى؟

– نحن نرفض الاذعان لأي تدابير تتخذ ضد سيادتنا. ولقد واجهنا التدابير الاميركية بمقاطعة شركات التأمين والاعادة الاميركية حيث نرفض ابرام اية عقود معها.

اضاف: وفي حال تطور التضييق على السودان، خصوصا من قبل الدول الاوروبية فإننا سنسعى الى معاملتها بالمثل ومقاطعة اسواقها التأمينية. وفي اي حال فشركات التأمين المباشر تحول انظارها اليوم نحو الدول الآسيوية لعقد اتفاقيات اعادة مع الشركات هناك، في محاولة للتقليل قدر الامكان من الاعتماد على المعيدين الغربيين.

ثقة بالاعادة الافريقية

■ هل هناك تواصل دائم بين معيدي التأمين العرب والأفرو-آسيويين؟ وهل تجدون لديهم ما تحتاجونه من اغطية وتسهيلات؟

– اضافة الى تعاوننا مع الدول الآسيوية، من منطلق انتسابنا الى الاتحاد العام العربي للتأمين، نركز ايضا على التعاون مع شركة الاعادة الافريقية وغيرها من الشركات الكبرى الاقليمية، ونحن مطمئنون الى التعامل معها لثقتنا الكبيرة بأنها قادرة على تلبية حاجات الشركات المسندة في السودان.

انخفاض اسعار النفط يفاقم الازمة

■ كيف سيكون في رأيكم وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتحديداً في السودان؟

– أرخت الازمة المالية بظلالها على دول العالم كافة بحكم ترابط الاقتصادات العالمية في ما بينها. اما في السودان، فتأثير الازمة تجسّد بانخفاض اسعار النفط وتراجع في الايرادات النفطية، ومن الطبيعي ان ينعكس ذلك على موازنة الدولة. وقطاع التأمين لا بد ان يتأثر بتداعيات هذه الازمة، خصوصا اذا استمر الركود لفترات طويلة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– توقعنا بعض التشدد في اتفاقيات العام ٢٠٠٩ الا اننا في الواقع لم نلمسها بشكل واضح عند تجديد الاتفاقيات، ولعل الاداء الجيد لشركات التأمين المباشرة في السودان يلعب دورا مؤثرا في جعل شركات الاعادة تخص شركاتنا بمعاملة مميزة، فلا تلقي على كاهلها اثقالا جديدة وبذلك تشجعنا على التمسك بالسياسات المحافظة التي نتبعها في تعاطينا مع الاخطار والتي اثبتت جدواها في الحفاظ على مصالح الافرقاء المعنيين بها بما فيهم معيدو التأمين بالذات.

أعددنا عقودا جديدة للتأمين على الحياة والادخار

ادخال التكافل الاسلامي في تأمينات الحياة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– رغم الظروف الصعبة التي يمر بها السودان، استطاعت الشركة ان تحقق نموا بنسبة خمسة في المئة وان تخفض نفقاتها الادارية للعام ٢٠٠٨ على نحو ملموس.

هذا ورغم تحفظ الغالبية حيال ظروف ٢٠٠٩ نتوقع تحسنا في اعمالنا ونتائج افضل وزيادة في حجم الاكتتابات بحيث نتوقع نموا بنسبة ٩ في المئة في حجم الاعمال ويعود ذلك الى اننا افتتحنا مؤخرا فروعا جديدة.

كما ولدينا خطة نعمل على تنفيذها وهي ادخال التكافل الاسلامي في عقود التأمين على الحياة والادخار، وعقد اتفاقيات لتمويل المؤسسات الحرفية الصغرى، وتوفير عقود التأمين التي تحتاجها وفق احكام الشريعة الاسلامية.

نأمل في تخطي المصاعب

■ هل من كلمة اخيرة توجهونها؟

– نتمنى استقرار الاوضاع في السودان وعودة الانتعاش الاقتصادي الى العالم وانتهاء فترة الكساد، كما نأمل بالوصول الى حلول تجعلنا نتخطى المصاعب التي تواجه قطاع التأمين في السودان.

ومن جهة اخرى، نتمنى مزيدا من التعاون من قبل الشركات على الصعيد الاقليمي والعالمي، لما في ذلك من انعكاسات ايجابية على معيشة الشعب السوداني. ■



أحمد صالح الفقيه (شركة سبأ للتأمين 'SABA') :

حققنا نمواً جيداً وتنظيم القطاع يفتح باباً واسعاً للشركات المحلية

يؤكد مدير عام شركة سبأ للتأمين (اليمن) أحمد الفقيه أن الشركة لم تتعرض لأي خسائر جراء الكوارث الطبيعية التي حصلت في بعض المناطق.

ويشدّد على أهمية التأمين الإلزامي على السيارات ولكن بما يجعل الأقساط تتناسب وحجم الأضرار، وكذلك على أهمية إلزامية التأمين في قطاعات النفط والطيران والممتلكات الحكومية.

ويلفت إلى أن شركة سبأ للتأمين حققت نمواً جيدا في العام الماضي، متوقعاً استمرار النمو في العام الحالي.

لا خسائر ولا مخاطر

■ حصلت خلال الحقبة الأخيرة اعتداءات إرهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق أخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأي خسائر جراء هذه الأحداث؟

– لم تتعرّض شركة سبأ للتأمين لأي خسائر جرّاء تلك الأحداث، لأن الكوارث الطبيعية حصلت في مناطق وممتلكات غير مؤمنة بصورة عامة أو غير مؤمنة لدى شركتنا بصورة خاصة، أما أضرار الإرهاب فهي غير مغطاة تأمينياً في الأصل.

■ هل لمستم أي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الأحداث؟ وهل تتوقعون أن يعمدوا إلى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الإعادة أو عند تسلّمهم أي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟

– بلغت خسائر الأضرار الناتجة عن الأحداث الإرهابية المليار دولار ولكن المنشآت والمرافق المتضررة لم تكن مؤمنة كما أسلفنا، وبالتالي لم تؤثر على قرارات المعيدين واتخاذ إجراءات أو تشدد في الشروط أو الأسعار .

التأمين الإلزامي على السيارات

■ هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد إلزامية التأمين وفي اي مجال تحديدا؟

– لا تزال إلزامية التأمين على السيارات غير جدية في اليمن نظراً لأسعار الأقساط المتدنية التي حددها القانون والتي لا تتناسب والأضرار التي يمكن أن تحدث للسيارات أو الممتلكات أو الإصابات المتوقعة التي تحدثها للأشخاص.

كما ان إجمالي أقساط السيارات لا يشكل احتياطاً كافياً لسد المطالبات المرتقبة والمصاريف الإدارية، إضافة الى تشكيل الإحتياطي الإستراتيجي للسنوات المقبلة.

واليوم تجري دراسات في اتحاد التأمين اليمني بمشاركة شركات التأمين العاملة في السوق حول كيفية تطبيق القانون الإلزامي بشكل يرضي الجميع، حيث لا أحد يقبل العمل في مجال خسارته أكيدة. خصوصاً في ظل عدم الاهتمام بصيانة السيارات وتهيئة الطرق بصورة سليمة، وعدم تطبيق قانون السير والإلتزام بشروط السلامة.

ومن المقدر ان يصل حجم أقساط تأمينات السيارات في اليمن الى ٦٠ في المئة من مجمل المحفظة التأمينية، إذا تم تطبيق القانون بصورة معقولة وإلزام الجميع بما جاء فيه.

تأمين قطاعي النفط والطيران

■ هل هناك تأمينات معينة يسعى الاتحاد الى تحقيق إلزامية اعتمادها؟

– نأمل في تحقيق التأمين الإلزامي في مجال الممتلكات الحكومية وفي قطاعي النفط والطيران وضبط إسنادات هذين القطاعين الهامين في الخارج دون إعطاء الشركات المحلية الفرصة لتقديم خدماتها في هذا المجال.

■ إلى أي مدى تأثرت اليمن بالأزمة المالية العالمية؟

– لم تتأثر اليمن بشكل مباشر وملحوظ بالأزمة، وذلك لأن استثماراتها الخارجية مضبوطة ولعدم دخولها في معاملات خطرة. وبالتالي قد يقتصر التأثير على انخفاض القدرة الشرائية بسبب الكساد الإقتصادي الذي طال دول العالم بأسرها ومن بينها اليمن.

■ هل تأثر قطاع التأمين في اليمن في ظل انخفاض سعر النفط؟

– تأمينات النفط في اليمن هي تأمينات واجهة FRONTING وليست تأمينات مباشرة، وحجمها صغير في محفظة الشركات. لذلك يبقى تأثر هذا القطاع طفيفاً ومحدوداً بانخفاض سعر النفط.

نمو بنسبة

■ كيف تقومون أعمالكم للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا خلال العام ٢٠٠٨ نمواً جيداً حسب المؤشرات الأولية.

وأتوقع، في حال استجابة الحكومة في ٢٠٠٩ الى فرض التأمين الإلزامي لكافة القطاعات وخاصة قطاعي النفط والطيران ان يتضاعف حجم الأقساط وان ينمو قطاع التأمين في اليمن بشكل عام.

■ اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والاغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟

– طبعاً هذا الارتفاع إيجابي، إذ يمكن ان تشكل شركات الإعادة العربية دعماً لشركات التأمين خصوصاً ان المنطقة العربية غير معرضة للكوارث الطبيعية الكبيرة على عكس العديد من المناطق في العالم، ومع ذلك يدخل المعيدون الأجانب أضرار كوارثهم في حساباتهم ويتعاملون على أساسها مع الشركات العربية التي تسند الاخطار اليهم.

بالمقابل لن تواجه شركات التأمين اليمنية تشدّداً مهماً من قبل المعيدين العرب أو أي رفع في الأسعار او تقييد الاتفاقيات بشروط إضافية. مع الإشارة الى ان هناك قدرة للمعيدين العرب على موازاة المعيدين الأجانب وحتى تخطيهم كونهم أكثر إلماماً منهم بالسوق العربي وبحاجاته.

افتتاح المزيد من الفروع

■ هل من مشاريع جديدة تخططون لها؟

– سيكون للشركة فرع جديد في مدينة المكلا، ونطمح الى التوسع نحو عرض منتجات جديدة والبحث عن أسواق جديدة إضافة الى التوسع في مجال التأمين الطبي والمشاريع الهندسية والبضائع.

هذا ونحن في مرحلة التنفيذ لمبنى جديد للشركة وسيكون برجاً استثمارياً ضخماً. ■



حسين ايوب (ترست يمن للتأمين - TRUST YEMEN اليمن):

نتمنى ان تسير الأسواق العربية على خطى العالمية وتتعاون في ما بينها

عزا مدير عام شركة ترست يمن للتأمين و إعادة التأمين في اليمن – حسين أيوب – عدم تطبيق التأمين الإلزامي على السيارات الى عدم نضوج الوعي حول العمل التأميني وأهميته، مشيراً الى ان اتحاد شركات التأمين يعمل على إعداد صيغة موحدة لوثيقة التأمين ضد المسؤولية المدنية، في محاولة لإقناع المواطن بأهمية هذا النوع من التأمين، معتبراً ان تفعيل التأمينات الإلزامية، التي ستسهم في دعم الاقتصاد الوطني، يتطلب وقتاً، مشدّداً على نوعية شركات الإعادة وليس عددها، متمنياً ان تسير أسواق التأمين العربية على خطى الأسواق العالمية مستفيدة من خبراتها وتجاربها في هذا المجال تفادياً لأي أخطاء، وأن يفعّل التعاون بين الأسواق العربية.

تغطيات اخطار الارهاب لا تذكر

■ حصلت خلال الحقبة الاخيرة اعتداءات ارهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق اخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الاحداث؟

– تستثني شركات التأمين عادة تغطية اخطار الارهاب في كل انواع التأمين، وبالتالي لم يتأثر القطاع ككل بالتغييرات والاحداث الاخيرة.

كما ولم تكن الفيضانات التي اجتاحت بعض محافظات اليمن متوقعة، فيما كانت لا تزال البنى التحتية في المناطق التي تعرضت للكوارث الطبيعية في طور الانشاء، وعليه، فقد تعرضت الشركات صاحبة تغطيات هذه الاخطار في تلك المناطق لبعض الخسائر، الا ان مجموع هذه التغطيات لا يتجاوز ١٥٪ من مجمل الاقساط، وهذا الوضع ينسحب على شركتنا التي لم تتأثر الا في شكل محدود جدا.

■ هل لمستم اي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الاحداث؟ وهل تتوقعون ان يعمدوا الى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الاعادة او عند تسلّمهم اي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟

– لم نلحظ حتى اليوم اي اتجاه لشركات الاعادة نحو التشدد في الشروط ورفع الاسعار، ذلك لأن الكوارث التي حصلت غير مرتبطة بمقياس الاعمال بل جاءت فجائية وغير متوقعة، إلا أننا لا نستبعد أن يكون هناك اتجاه من قبل معيدي التأمين لرفع الأسعار ولو بنسب ضئيلة إذا ما تكررت تلك الأحداث مستقبلاً.

تريث في اصدار الوثائق الالزامية

■ هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد الزامية التأمين وفي اي مجال تحديدا؟

– صدر قانون التأمين الالزامي للسيارات عام ١٩٩٠ وللاسف لم يطبق حتى اليوم بالشكل المطلوب، رغم الجهود المكثفة التي تبذلها شركات التأمين متمثلة بالاتحاد اليمني للتأمين وبالتعاون مع الوزارات المعنية والادارة العامة للمرور. وشخصيا اعزو التقصير الى عدم نضوج الوعي حول العمل التأميني واهميته، مع الاشارة الى ان الاتحاد اليمني للتأمين قد عمل على اعداد صيغة موحدة لوثيقة التأمين ضد المسؤولية المدنية، وذلك عبر لجان عدة تم تشكيلها لهذا الغرض، والتي كان آخرها لجنة خلُصت الى إعداد وثيقة تغطي الاضرار الجسدية فقط، على ان تكون خطوة اولية لإلزامية تأمين السيارات ومحاولة في ظل تدني مستويات الدخل لإقناع المواطن بمدى اهمية هذا النوع من التأمين.

كما وضعت صيغة الوثيقة بحيث تتماشى مع الدية الشرعية المعمول بها حالياً في اليمن والمعدلة منذ عامين، إذ ارتفعت دية الوفاة جراء حادث سير من ٥٦٠ الف ريال يمني الى مليون و٦٠٠ الف ريال يمني، وتم تعديل التعرفة لتتماشى مع هذا الوضع الجديد.

هذا، ويبذل الاتحاد جهوداً حثيثة باتجاه انشاء مكتب موحد تحت اشراف الاتحاد تكون مهمته إصدار وثائق تأمين المسؤولية المدنية للسيارات.

من جهتنا، سنقوم بالمساهمة بوضع آلية عملية لتفعيل هذا المكتب والعمل على هذا النوع من التأمين بطريقة تقنية على غرار بعض الدول المجاورة.

العمل بالتأمينات الالزامية يتطلب وقتا

وفي ما خص اعتماد الاتحاد لبعض التأمينات الالزامية محلياً، فثمة سعي منه الى فرض بعضها على مشاريع التأمين الهندسي وخصوصا على الشركات الاجنبية التي تنفذ مشاريع في السوق المحلي، كما يحاول فرض تأمينات في قطاعي النفط والغاز خصوصاً واللذين يستلزمان تقنيات متقدمة تعتمدها الشركات في الاكتتاب.

ومع ان هذه التأمينات الالزامية تسهم في تنشيط الاقتصاد الوطني، الا ان تفعيلها يتطلب وقتا، خصوصا وان القوانين المعمول بها تجيز للشركات النفطية تأمين بعض أعمالها لدى شركات اجنبية في الخارج.

نوعية المعيدين العرب وليس عددهم

■ اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والاغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟

– المهم في هذا المجال التركيز على النوعية وليس الكمية، خصوصا لجهة الملاءة المالية والكوادر الفنية المخضرمة التي تخول شركات الاعادة الآفرو–آسيوية منافسة المعيدين العالميين.

وفي هذا الاطار لشركات التأمين المباشر ايضا دور مهم يبدأ بالتنسيق في ما بينها وبين شركات الاعادة العربية، واسناد المخاطر لهذه الاخيرة دون انتقاء المخاطر الرديئة فقط، حيث من الافضل ابقاء الاموال العربية في الاسواق العربية.

■ في رأيكم هل تأثر قطاع التأمين في اليمن بالازمة المالية العالمية؟

– عموما التأثر كان محدوداً على اليمن وذلك لعدم وجود سوق للأوراق المالية من ناحية، وكذا عدم وجود استثمارات خارجية في الرهون العقارية من ناحية أخرى، ولكن بالمقابل ستتأثر شركات التأمين مع اهتزاز الوضع المالي لكبرى شركات اعادة عالمية وفقدانها بالتالي الامان في التغطيات.

٢٠٪ نموا في حجم الاقساط

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– من المتوقع أن يحقق سوق التأمين اليمني خلال ٢٠٠٨ نموا يراوح بين ١٠ و١٥ في المئة، فيما تتوقع شركتنا نموا في حجم الاقساط يصل الى ٢٠ في المئة مقارنة مع العام الماضي، مع توقعنا ان يبلغ النمو في ٢٠٠٩ حوالى ٢٥ في المئة، ونحن نبذل اقصى الجهود لتفادي التأثر بشكل واضح بتداعيات الازمة المالية العالمية وما يصاحبها من موجة التضخم الذي تتصاعد وتيرته في العالم.

■ هل من رسالة معينة توجهونها؟

– نتمنى ان تسير اسواق التأمين العربية على خطى الاسواق العالمية وضمن الاطار المدروس وتستفيد من خبراتها وتجاربها لتفادي اي اخطاء مستقبلية، كما نتمنى ان يفعّل التعاون بين الاسواق العربية ويتم التركيز على نوعية شركات الاعادة بدل عددها. ■

مجيب ردمان (الوطنية AL WATANIA - اليمن) :

قدرات المعيدين العرب مبعثرة ونناشدهم العمل من اجل إنشاء كيان عربي عملاق



مجيب ردمان المدير العام للشركة الوطنية للتأمين اليمن AL WATANIA اعتبر تحرك شركات الاعادة العالمية باتجاه تحسين شروط الاكتتاب امرا طبيعيا، لان الشركات تسعى الى الربح وعليها ان تجده حيثما امكن. وبعدما فقدت شركات الاعادة العالمية العوائد الاستثمارية جراء الازمة المالية العالمية، كان لابد لها ان تحاول تحقيق ارباح فنية وهذا يعني ان ترفع اسعارها وتشدد شروطها.

وقال ردمان «نحن نحترم المعيدين العرب ونثق بهم ولكن الواقع يفرض علينا ان نعترف بأن القدرات العربية ما تزال محدودة مقارنة بتلك التي تملكها شركات الاعادة العالمية». وحول تداعيات الازمة العالمية على اليمن بالذات، توقع ردمان ان تتجلى التداعيات خصوصا في مجال اسعار النفط حيث ستنخفض العائدات التي تحققها الدولة اليمنية من تصدير النفط.

■ حصلت خلال الحقبة الاخيرة اعتداءات ارهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق اخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الاحداث؟

– لم تتأثر لحسن حظنا شركات التأمين بالسيول والفيضانات والكوارث الطبيعية التي اجتاحت البلاد، لأن الأماكن التي تعرضت لهذه الحوادث لم تكن مغطاة تأمينياً، والاضرار التي تسببت بها تلك السيول أدت الى تدمير البنى التحتية والمحلات التجارية والمنازل وغيرها والحكومة اليمنية هي التي تولت ترميم الاضرار والتعويض على المتضررين. اما في ما يتعلق بالعمليات الارهابية فقد اتخذت الحكومة مشكورة إجراءات صارمة حدّت من انتشار الاعتداءات الإرهابية، وحاصرت هذه المعضلة فلم تتضرر شركات التأمين مالياً.

■ هل لمستم اي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الاحداث؟ وهل تتوقعون ان يعمدوا الى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الاعادة او عند تسلّمهم اي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟

– من الطبيعي ان تسعى شركات الإعادة كافة الى الربحية. وعند تكبدها نسب خسائر عالية تتحرك لتعديل بعض الشروط بغية استرداد الخسائر وتحسين نتائجها المستقبلية.

وبالفعل عمدت شركات الاعادة العالمية الى التشدّد ولكن ليس بسبب الأحداث الحاصلة في البلاد وإنما بسبب الأزمة العالمية التي أثرت سلباً على معظمها، إثر تكبدها خسائر كبيرة في مجالي الاستثمار والبورصات، ما دفعها الى التركيز على تحقيق ارباح اكتتابية تحل مكان العوائد التي كانت تحققها في الاستثمار وهي لم تعد ممكنة في الظروف الحالية.

صناعة التأمين اليمنية بمنأى عن الأزمة

■ هل تتوقعون ان تؤثر الازمة العالمية على صناعة التأمين في اليمن؟

– تركت الأزمة المالية بصماتها على القطاعات الإقتصادية كافة، ومن دون أي استثناء. وكان من حسن حظ صناعة التأمين اليمني عدم انخراطها في تأمين القروض ضد اخطار التخلف عن الدفع، وغيرها من التأمينات الحديثة العهد فالشركات اليمنية ما تزال تتمسك بالنظام القديم.

من جهة اخرى ليس لدى شركات التأمين اليمنية استثمارات ذات شأن في الخارج، ولذلك جاءت الاضرار الناجمة عن الازمة المالية بسيطة ولن تؤثر على السوق.

تراجع الإيرادات العامة

■ هل تتوقعون ان يشهد سوق التأمين اليمني تباطؤاً في العام ٢٠٠٩؟

– نتمنى ألا يشهد السوق تباطؤاً وتراجعاً في ٢٠٠٩. وبالأخص أن اليمن من أقل الدول تأثراً بالأزمة حيث تقتصر الآثار السلبية على تراجع الإيرادات العامة بسبب انخفاض أسعار النفط. ولكن في رأيي ان الاقتصاد اليمني ككل لن يتأثر بشكل كبير.

علينا والزملاء في الاتحاد اليمني لشركات التأمين ان نسعى لجعل التأمين إلزاميا في مجالات الصحة وطوارئ العمل والمقاولات

■ هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد الزامية التأمين وفي اي مجال تحديدا؟

– يلعب الاتحاد اليمني لشركات التأمين دوراً أساسياً لجهة حثّ الحكومة على تطبيق قانون التأمين الإلزامي على السيارات. وبالفعل بدأت الحكومة بتطبيق القانون جزئيا.

وبدأت إدارة المرور برفض تجديد تراخيص تسيير المركبات إلا اذا ابرز صاحب السيارة عقد التأمين الالزامي الذي يغطي مسؤوليته المدنية، ونعتبر هذا الإجراء خطوة الى الأمام ولكنها لا تزال غير كافية ولا ترضينا. مع تمنياتنا بأن يطبق القانون بالكامل قريباً. كما ولا بد أن يطمح الاتحاد اليمني الى اعتماد إلزامية التأمين في مجالات أخرى، خصوصاً أننا لا نزال متمسكين بالتأمينات التقليدية العادية (كالتأمين البحري، والحريق..). ولم نحاول توسيع اطار أعمالنا بجعل التأمين الزاميا في المجالات الاخرى.

اضاف: علينا ان نسعى لنقنع الحكومة باعتماد الزامية التأمين في مجالات التأمين الصحي والمقاولات كما هي الحال في الدول العربية المجاورة، لا سيما المملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة. كما علينا ان نسعى الى العمل من اجل جعل التأمين الزاميا ضد طوارئ العمل. من جهة اخرى، علينا ان نقنع الدولة بتأمين ممتلكاتها العامة كما يجري في الدول المتحضرة.

المضاربات تحد من النمو

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– كانت نتائج العام ٢٠٠٨ جيدة ومرضية ومن المتوقع ان تكون شبيهة بنتائج العام ٢٠٠٧ حيث حققنا نسبة نمو وصلت الى حوالى ١٥ في المئة.

وهنا لا بد من الإشارة وللأسف الى ان المنافسة الحادة في السوق اليمني تعتمد على المضاربات في الأسعار، من دون التركيز على توفير نوعية جيدة للخدمات مما يحدّ من نسب النمو الكبيرة أحياناً.

لا نقلل من دور الإعادة العربية

■ هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟

– قد لا تكون ظاهرة زيادة شركات الإعادة العربية بهذا العدد صحية لانها تبعثر القدرات العربية خصوصا وان الاقساط العربية مجتمعة تعتبر متدنية جدا مقارنة بالأقساط المكتتبة في بعض الدول الأوروبية، ولعل في ذلك دلالة على ان عدم انتشار ثقافة التأمينات وعدم اعطاء الحكومات العربية الأولوية والأهمية لأعمال التأمين بالرغم من أنه ركيزة أساسية في الإقتصاد الوطني .

وقال: اني انتهز هذه المناسبة لأناشد المعيدين العرب ان يعملوا من اجل انشاء كيانات عملاقة تزاول اعادة التأمين بمستوى عال من الرسملة والاحتراف.

اضاف: ارجو الا يفهم كلامي خطأ، وفي الواقع نحترم شركات الإعادة العربية ونثق بها، ولا نقلل من الدور الإيجابي الذي تلعبه ولكن تبقى الشركات العالمية صاحبة الباع والموقع الحصين في صناعة إعادة التأمين.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل في ان تقدم الشركة الوطنية للتأمين قيمة إضافية للسوق من خلال إطلاق منتجات متمايزة تفاجئ الجميع في العام ٢٠٠٩. ■



عبد القادر فاضل (شركة اليمن للتأمين):

الوطن العربي يحتاج الى شركات اعادة عملاقة ولها من القدرات ما يغني عن الاستعانة بشركات الاعادة العالمية

المدير العام لشركة اليمن للتأمين عبد القادر عبد الرزاق فاضل، استبعد ان تكون للازمة المالية العالمية تداعيات مباشرة على قطاع التأمين في اليمن عموما وعلى شركة اليمن للتأمين خصوصا، قائلا ان الشركات اليمنية ليست متورطة بأية توظيفات خارجية، ولشركة اليمن للتأمين علاقات وطيدة مع المتعاقدين معها وهؤلاء مستمرون في التعامل معنا في جميع الظروف.

وقال فاضل ان قيام شركات اعادة عربية جديدة امر ايجابي، الا ان هناك حاجة لقيام شركات اعادة عملاقة يكون لها من الرسملة والقدرات المالية والفنية ما يؤهلها للحلول مكان شركات الاعادة العالمية.

وتوقع فاضل ان ينجح الاتحاد اليمني لشركات التأمين في إقناع المسؤولين بوضع قانون التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق خلال العام الحالي.

اما عن النتائج التي يتوقع لشركة اليمن للتأمين ان تحققها فقال فاضل ان سنة ٢٠٠٨ كانت جيدة جدا حيث أنمت الشركة محفظتها من الاقساط ورفعتها الى مستوى يقارب الـ ٨٠ مليون دولار اميركي.

حققنا خلال العام ٢٠٠٨ النسب الاعلى من النمو واقساطنا ارتفعت الى مستوى ٨٠ مليون دولار

لا تأثير للأزمة على اليمن

■ **الى أي مدى أثرت الأزمة المالية على قطاع التأمين في اليمن؟**

– ليس لشركتنا وغيرها من شركات التأمين في اليمن اي تورط في المشتقات المالية والاستثمارات العالمية الخطرة، وبالتالي لم تتأثر بالأزمة بخلاف الشركات الخليجية. الى ذلك لم تصدر حتى الساعة أي بيانات أو تصريحات من مسؤولين في اتحاد شركات التأمين تظهر تأثر قطاع التأمين في اليمن بالأزمة وتداعياتها.

توسع في فرعي التأمين الإلزامي والحياة

■ **هل ستتأثر اليمن بانخفاض أسعار النفط؟**

– ستتأثر اليمن بالطبع، فهبوط سعر برميل النفط من حوالى ١٤٥ دولاراً الى اقل من ٤٠ دولاراً سيقلّص من الإيرادات التي ستنعكس بدورها انكماشاً في المشاريع الناشئة، وستطاول تداعيات الأزمة بآثارها السلبية الدول العربية والعالمية كافة.

اما نحن في شركة اليمن للتأمين، فلن نتأثر بشكل مباشر بالازمة لأن محفظتنا مكونة من علاقات وطيدة مع زبائن يتعاطون معنا منذ عشرات السنين ولن تكون هناك اسباب تحول دون استمرار تلك العلاقات معهم.

■ **حصلت خلال الحقبة الاخيرة اعتداءات ارهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق اخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الاحداث؟**

– تعرض قسم من شركات التأمين في اليمن الى خسائر نتيجة الفيضانات والسيول. وقد منيت شركتنا بدورها بأضرار لكنها بسيطة وطفيفة.

■ **هل لمستم اي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الاحداث؟ وهل تتوقعون ان يعمدوا الى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الاعادة او عند تسلّمهم اي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟**

– لم نلمس لغاية الآن أي ردود فعل من المعيدين على الأقل من الشركات التي نتعامل معها.

■ **هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد الزامية التأمين وفي اي مجال تحديدا؟**

– يخضع قانون التأمين الإلزامي على السيارات للمسات أخيرة من المسؤولين ونأمل ان يصبح نافذاً خلال عام ٢٠٠٩.

ويبدي الاتحاد اليمني طموحات كبرى في كل المجالات وننتظر لمعرفة ما سيسفر عن هذا القانون في المستقبل.

■ **اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والاغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟**

– إن وجود شركات إعادة عربية يعتبر أمراً إيجابياً إذ يقلّل من الاعتماد على المعيد الأجنبي. فالعالم العربي يضم خبرات وكوادر ممتازة على دراية بهذا المجال وتضاهي الموجود في الخارج.

لكن نرى أن لا جدوى من كثرة عدد شركات الإعادة بل من الأنسب وجود ثلاث أو أربع شركات عملاقة توفر اعادة التأمين التي تحتاج اليها شركات التأمين العربية سواء في مجال اتفاقات الاعادة او الاسنادات الاختيارية، وتكون لها القدرة المالية على الوفاء بالتزاماتها ودفع التعويضات كما هي الحال مع المعيدين الدوليين.

■ **ما الخطط التي تنوون تنفيذها خلال ٢٠٠٩؟**

– سنحاول التوسّع في فرعي التأمين الإلزامي والحياة وتنظيم اتفاقيات في هذين المجالين.

النتائج الأعلى بين الشركات

■ **كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟**

– تظهر بياناتنا لغاية شهر أيلول (سبتمبر) تحقيق أقساط بقيمة نحو ٦٢ مليون دولار، مع توقع ان تصل نهاية ٢٠٠٨ الى نحو ٨٠ مليوناً، وهي النتائج الأعلى في اليمن، أما نسبة النمو فستكون نحو ٢٠ في المئة، ومن المتوقع استمرارها خلال ٢٠٠٩ بالرغم مما يشهده السوق اليمني من منافسة.

كما نتمنى المزيد من الازدهار لقطاع التأمين في الدولة في السنوات الثلاث المقبلة خصوصاً مع الجهود المبذولة لدفع العجلة الى الأمام.

فرص استثمارية واعدة

■ **هل من كلمة أخيرة توجهونها؟**

– لا تزال اليمن أرضاً خصبة وغنية بالفرص الإستثمارية وهي بحاجة الى الخبرات العالمية ورؤوس الأموال لتوظيفها في العديد من القطاعات الواعدة من صناعية وزراعية وغيرها. ■

عبد الفتاح عثمان (الجزيرة - اليمن):

من المهم اجبار شركات النفط والمؤسسات الحكومية عموماً على تأمين منشآتها لدى شركات التأمين الوطنية



الجزيرة للتأمين شركة تأمين حديثة العهد نسبيا في اليمن، مديرها العام عبد الفتاح عثمان، عرض لمندوبنا الاوضاع السائدة في سوق التأمين في اليمن قائلا ان هناك بداية تحرك لتطبيق التأمين الالزامي على السيارات في اليمن، وان ٩٠ بالمئة من السيارات هناك ما تزال تتجول دون ان يتوافر لأصحابها عقد التأمين الالزامي.

وقال ان المسؤولين في اليمن وفي الدول العربية عموما لا يتحسسون اهمية التأمين ولا ينظرون اليه كضمانة ضرورية لسلامة الاشخاص والاموال، وعلى اتحادات وجمعيات التأمين العربية ان تعمل من اجل حمل اولئك المسؤولين على إقرار إلزامية التأمين في المجالات التي تهم المواطنين عموماً.

وتوقع عثمان ان تكون للازمة المالية العالمية تداعيات على اقتصادات سائر الدول في العالم بما فيه اليمن، ولو بحدود تختلف بين دولة واخرى. واعتبر تزايد عدد شركات الإعادة العربية خطوة ايجابية لانها تفتح امام شركات التأمين العربية المسندة ابوابا يمكن ان تطرقها وتستعين بها عند الضرورة، وبذلك لا تبقى محكومة بالتعامل مع المعيدين الاجانب حصرا.

البيان ■ حصلت خلال الحقبة الاخيرة اعتداءات ارهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق اخرى لسيول وفيضانات. هل اصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الاحداث؟

– لم تؤثر الاعتداءات الإرهابية على شركات التأمين لانها لم تكن تغطي الاضرار التي نشأت عنها، اما الفيضانات والسيولة فقد أثرت على بعض الشركات التي تغطي أخطار بعض المنشآت والمرافق في المناطق التي تعرضت للكوارث الطبيعية، وشركتنا ليست من بينها.

■ هل لمستم اي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الاحداث؟ وهل تتوقعون ان يعمدوا الى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الاعادة او عند تسلّمهم اي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم؟

– طبعاً سيكون هناك ردود فعل من قبل المعيدين على أضرار وقعت، ومن المعروف ان المعيدين ومع حدوث كوارث يعيدون ترتيب أوراقهم فيفرضون بعض الشروط الإضافية تخفيفا لالتزاماتهم في هذه المجالات ، وهذا ما بدأت تشعر به بعض الشركات المسندة، إلا أننا حتى اليوم لم نلمس في الجزيرة للتأمين أي تعديل في طريقة تعاطي شركات الاعادة معنا.

تأمين إلزامي «خجول»

■ هل يمكن القول ان التأمين الالزامي على السيارات اصبح نافذا في اليمن؟

– للأسف، حتى اليوم لا يمكن القول ان هناك تأميناً إلزامياً للسيارات في اليمن بل هناك بداية تحرك لتطبيق التأمين الالزامي، وذلك بسبب تقصير الجهات الرسمية والمعنية بممارسة صلاحياتها في إلزام أصحاب السيارات بالتقيد بأحكام القانون الإلزامي، وفي الرقابة والتشدّد، وخير دليل ان نسبة السيارات المؤمنة إلزامياً في اليمن لا تتجاوز العشرة في المئة.

توعية المواطنين على التأمين ودوره

■ هل يسعى اتحاد التأمين في اليمن الى تحقيق إلزامية تأمينات محدّدة؟

– سجلت للاتحاد تحركات على غير صعيد لفرض إلزامية بعض التأمينات خصوصاً في مجالي تغطيات المواد النفطية والبضائع المستوردة، وقد رفع الإتحاد مطالبه الى مجلس النوّاب، ولا يزال يبذل جهوداً على هذا الصعيد لكن للأسف لم تلق مطالبه آذاناً صاغية حتى الآن، وقد يعود ذلك الى عدم إيمان المسؤولين بأهمية التأمين ونظرتهم الى التأمين كموضوع ثانوي.

وعليه، فالمطلوب تحسّس المسؤولين بأهمية التأمين ودوره في الحياة الإقتصادية والمصالح الحكومية وحياة المواطنين بصورة عامة. كل ذلك يدفعنا للقول وبحسرة انه وحتى لو شهدنا نمواً في قطاع التأمين فسيبقى دون المستوى المطلوب وادنى من طموحنا.

فرص متاحة للإعادة العربية

■ اسست خلال العام الماضي اربع شركات اعادة عربية جديدة، وبذلك اصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين افرو–آسيويا ناشطا في المنطقة العربية ومصنفا بمرتبة تريبل بي BBB او ما يزيد عن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الاقليميين امرا ايجابيا وما هي الايجابيات التي يحملها الى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والاغطية التي تحتاجها الشركات المسندة؟

– شخصياً أرى في ارتفاع عدد شركات الإعادة أمراً إيجابياً نظراً للعدد الكبير للشركات المسندة والتي غالباً ما كانت تستعين بمعيدين أجانب، وهؤلاء وإن فرضوا شروطاً قاسية فإن شركات إعادة عربية قديمة وجديدة تعرض على الشركات المسندة تغطيات مناسبة وبأسعار مدروسة.

اضاف: قد لا تكون شركات الإعادة العربية الجديدة في البداية بمستوى الشركات العالمية، ولكن من المتوقع انها وفي حال اعتمدت الشروط المناسبة وتمتعت بالخبرات وبالقدرات المالية العالية، ستتمكن من منافسة كبرى الشركات وخلال سنوات قليلة مقبلة.

امتداد وطأة الأزمة الى ٢٠٠٩

■ هل تشكل في رأيكم الأزمة المالية العالمية خطراً على قطاع التأمين خصوصاً في اليمن؟

– بتأثيرها على النشاط التجاري ستؤثر حتماً الأزمة على قطاعات التأمين خصوصاً لجهة تراجع حجم الأقساط. وستتأثر اليمن ولو في شكل محدود وسيمتد هذا التأثر الى ٢٠٠٩، حيث من الصعب تحقيق الشركات النتائج نفسها التي حققتها خلال ٢٠٠٨.

١٠٠ ٪ نمواً في النتائج

■ كيف تقيّمون أعمالكم بعد مرور ٤ سنوات على انطلاق الشركة؟

– نتائجنا ممتازة، وحققنا هذا العام نمواً بنسبة ١٠٠ في المئة عن العام الماضي، وهذا بفضل اختيار اكتتاباتنا وتعاطينا مع الاخطار المغطاة من قبلنا بطريقة علمية وتحمي مصالح الشركة.

نسعى الى الخوض في التأمين الصحي

■ هل من مشاريع جديدة للعام ٢٠٠٩؟

– بعد افتتاحنا لفرع الحديدة، نتجه الى افتتاح فرع جديد في مدينة عدن خلال ٢٠٠٩، كما نسعى الى الخوض في فرع التأمين الصحي، وتعزيز النشاطات التسويقية والترويجية لمنتجاتنا بهدف توسيع قاعدة عملائنا وزيادة حجم الأقساط.

■ كلمة أخيرة؟

– أدعو الحكومة اليمنية الى فرض إلزامية تغطية أخطار المنشآت والمرافق والمؤسسات الحكومية والشركات الوطنية، النفطية منها خصوصاً وذلك حماية للإقتصاد الوطني. ■



يوسف جماع (ساڤانا SAVANNA - السودان):

نحن على علاقة وثيقة بأسواق الاعادة الأفرو-آسيوية

الضغوط التي تمارسها الولايات المتحدة الاميركية ضد الحكومة السياسية تطال في جوانب منها سوق التأمين في السودان، حيث يمنع على شركات الاعادة الاميركية ان تقبل الاخطار الكائنة على الاراضي السودانية. ولما كان لشركات الاعادة الاميركية وجود فاعل في اسواق التأمين الاوروبية فإن شركات التأمين السودانية تجد صعوبة في التعاقد حتى مع الاسواق الاوروبية في مجال اعادة التأمين. ولذلك ذهبت شركات التأمين السودانية شطر اسواق التأمين الأفرو-آسيوية حيث توجد شركات اعادة تأمين ذات قدرات ضخمة.

يوسف جماع المدير العام لشركة ساڤانا للتأمين SAVANNA عرض لنا خلال المقابلة الخيارات المتاحة امام شركات التأمين السودانية في مجال اعادة التأمين. وقال ان ٥٠ بالمئة من الاخطار التي تضمنها شركات التأمين السودانية تغطّى بموجب اتفاقات اعادة معقودة مع شركات الاعادة الوطنية السودانية وهناك ١٠ بالمئة اخرى تذهب الى شركات اعادة افريقية.

ولفت جماع الى ان «ساڤانا» حققت خلال العام ٢٠٠٨ نموا بنسبة ٣٧ في المئة وان دخول المستثمرين الاجانب الى السودان من شأنه ان يعزز فرص تنمية اقساط التأمين على نطاق مهم خلال السنوات المقبلة.

حققنا نموا بنسبة ٣٧ بالمئة خلال ٢٠٠٨ ودخول المستثمرين الأجانب يعزز فرص إنماء قطاع التأمين

ضغوط أميركية متزايدة

■ هل يتأثر قطاع التأمين في السودان بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟ والى اي مدى؟

– يتأثر قطاع التأمين في السودان بفعل ضغط الشركات الأميركية على مثيلاتها الأوروبية لخفض وتيرة التعامل معنا. علما بأن للشركات الاميركية وجودا فاعلا في اسواق التأمين الاوروبية منذ العام ١٩٨٠، كما ان التعقيدات التي تفرض على التحويلات المصرفية من والى السودان تضعف قدرة شركات التأمين السودانية على سداد أقساطها لشركات الإعادة الأجنبية، التي باتت تتردد تجاه تغطية المخاطر في السودان.

ولكن هناك دول اوروبية تتعاطف مع السودان وتقدم المساعدات المختلفة الى الحكومة السودانية، بما في ذلك المساعدات العسكرية ما حدّ من تغطيات أخطار الحرب في السودان.

ومن هذا المنطلق، فإن تضافر كل تلك العوامل يحول دون توسع شركات التأمين السودانية في الخارج، والى حصر المنافسة في السوق السوداني.

تحول الى السوق الأفرو آسيوي

■ هل هناك تواصل دائم بين معيدي التأمين العرب والأفرو-آسيويين؟ وهل تجدون لديهم ما تحتاجونه من اغطية وتسهيلات؟

– ان تراجع التعامل مع الأسواق والشركات الأجنبية لا سيما شركات الاعادة الاميركية، حوّل تركيز شركات التأمين السودانية نحو السوق العربي والأفرو آسيوي، ما سهّل على شركات التأمين المحلية التعاون مع المعيدين الآسيويين.

اضاف: ان ٥٠ في المئة من اتفاقيات اعادة التأمين تعقد مع شركة إعادة التأمين الوطنية السودانية وهناك نسبة ١٠ بالمئة اخرى من الاتفاقات تعقد مع شركات اعادة افريقية.

وعليه فإن النسبة المتبقية هي الأدنى، ونتعامل في إطارها مع الشركات الأفرو آسيوية، علماً بأن هناك شركات اعادة عربية وآسيوية ضخمة قادرة على مساندة شركات التأمين السودانية.

واشير هنا الى اننا في مجال الاسناد الاختياري نتعاطى مع شركات الاعادة الآسيوية على نحو خاص، خصوصا في مجال اعادة تأمين الاخطار المرتبطة بمنشآت النفط، وعمليات استخراجه.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– يتأتى التأثر بالأزمة العالمية أولاً من حجم التبادل التجاري وثانياً من سرعته. فالأزمة التي بدأت في الولايات المتحدة سرعان ما انتقلت الى اوروبا بحكم ترابط الاسواق، لتنتقل في ما بعد الى الأسواق الآسيوية.

ولكن بالمقابل، فالسودان وبما أنه ليس على ارتباط وثيق بسوق الولايات المتحدة والتبادل التجاري معه غير موجود، فإن وصول تداعيات الأزمة اليه مستبعد، الا في ما يتعلق بالركود الذي يطال الاسواق العالمية ويؤدي الى تراجع عمليات الاستيراد والتصدير. وهذا يعني ان تأثر السودان بالازمة العالمية سوف يكون محدودا جدا.

تجديد الإتفاقيات

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– أتوقع ظهور بعض التشدّد في الاتفاقيات ولكن في شكل مختلف بين شركة وأخرى، بحيث يعتمد تعامل شركات الإعادة مع الشركات المباشرة على مدى تأثر هذه الأخيرة بالأزمة ونتائجها المتحققة.

ومن جهتنا كشركات سودانية فقد جدّدنا اتفاقياتنا من دون أن نلمس أي تغيير في الشروط.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– حققنا خلال العام ٢٠٠٨ نمواً بنسبة ٣٧ في المئة مقارنة مع ما كنا قد حققناه في العام ٢٠٠٧، وجاء ذلك نتيجة توسعاتنا بحيث وصلت فروعنا حالياً الى ثمانية، وهي تحقق حجماً كبيراً من الاكتتابات، خصوصاً فروع جنوب السودان حيث سوق التأمين واعد هناك، يضاف الى ذلك عامل الانتعاش الإقتصادي في الفترات الماضية مع دخول رساميل عربية وأجنبية الى السودان، خصوصاً في قطاعي النفط والإتصالات.

وفي العام الحالي نتوقع أيضاً زيادة في النمو، وسنركّز الجهود على نوعية الخدمات وعلى تطوير الأعمال واستقطاب أكبر عدد من العملاء، ولن نتوسع في الفروع بل في تنويع منتجات التأمين خصوصاً توليفات التأمينات الطبية والسفر.■

عبد الرحيم عبد القادر (النيلين للتأمين EL NILEIN):

الازمة اثرت على قطاع التأمين وبروز معيدين عرب مليئين يعيد التوازن

لفت مدير عام شركة النيلين للتأمين المحدودة عبد الرحيم بله عبد القادر الى التأثير السلبي للعقوبات الاقتصادية على خارطة النمو الاقتصادي في جميع مجالاتها وبينها قطاع التأمين، معوّلا على قيام شركات اعادة عربية ذات امكانيات مالية عالية لتحسين الاوضاع.
وتوقع عبد القادر الا يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الاعادة وذلك بسبب المنافسة الحادة بين هذه الشركات في اوروبا واميركا.



■ هل يتأثر قطاع التأمين في السودان بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟ وما هو مجموع الاقساط المكتتبة داخل السودان في هذا الوقت؟

– يعتبر قطاع التأمين السوداني من القطاعات الاقتصادية الهامة ويتأثر بالعقوبات الاقتصادية مثلما تتأثر القطاعات المالية والتجارية الاخرى، ذلك انه يعتمد على تأمين البنى التحتية والمنشآت الاقتصادية والتجارية، كما يتأثر بحركة التجارة عموما وهبوطا وصعودا.

والعقوبات الاقتصادية تؤثر سلبا على خارطة النمو الاقتصادي في جميع مجالاتها، فلا بد من ان يتضرر قطاع التأمين وبنسب متفاوتة حسب تأثر كل قطاع.

من جهة اخرى، ان اجمالي الاقساط المكتتبة حاليا في السودان لا يتجاوز الخمسين مليون دولار.

تواصل بين الشركات والمعيدين

■ هل هناك تواصل دائم بين معيدي التأمين العرب والأفرو–آسيويين؟ وهل تجدون لديهم ما تحتاجونه من اغطية وتسهيلات؟

– هناك تواصل بين الشركات العاملة في مجال التأمين في السودان ومعيدي التأمين العرب والأفرو آسيويين وان كان غير دائم بسبب هيمنة الشركات البريطانية والالمانية الفرنسية على سوق الاعادة في السودان منذ وقت طويل، اضافة الى عقلية بعض المستثمرين السودانيين تجاه المعيدين العرب في ما يتعلق بالامكانيات الفنية والمقدرات المالية.

ولكن قد يساهم ظهور بعض شركات الاعادة العربية في لبنان وسوريا وتونس ومصر والمملكة العربية السعودية وبمقدرات مالية كبيرة في اعتدال الاوضاع. وهناك اريج وهي شركة اعادة تأمين ذات تصنيف دولي متقدم ولها مقدرات مالية وفنية عالية.

واعتقد ان كل شركات التأمين العربية يمكنها ان تجد متطلباتها عند شركات الاعادة العربية وبتسهيلات معقولة ومقبولة.

لا شروط جديدة لشركات الاعادة

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لا نتوقع ذلك بسبب المنافسة الحادة بين شركات الاعادة في اوروبا واميركا، وان كانت ستعتمد سياسات جديدة فستكون محصورة في التسهيلات الممنوحة لبعض الشركات في ما يتعلق بسداد المديونيات.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

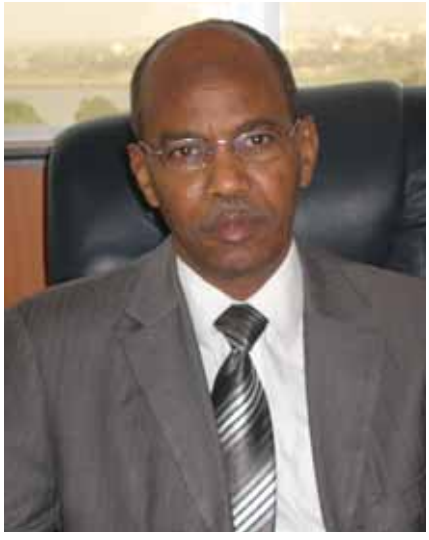
– نتوقع ان نسجل انخفاضا ضعيفا في نتائج اعمال الحريق والحوادث المتنوعة، مع ارتفاع في نتائج السيارات بسبب زيادة اعداد السيارات المستوردة. وكما يعلم الجميع ان سوق التأمين السوداني الخاص ذو طابع فريد، اذ يشكل المساهمون عنصرا هاما في تحديد نتائج بعض الشركات ونسعى مستقبلا الى الانتشار في البلاد والمساهمة في نشر الوعي التأميني لدى المواطنين وابراز اهمية التأمين للمنشآت الاقتصادية العملاقة والافراد. ■



محمد عابدين بابكر (شركة التأمينات المتحدة UNITED - السودان) :

علاقاتنا الاقليمية جنبتنا الضغوط والنتائج الجيدة المحققة تؤكد ذلك

حتى ولو حصلت محاصرة غربية لقطاع التأمين تحديدا في السودان فستبقى هناك اساليب عدة فعالة للمواجهة، منها الاعتماد على شركات الاعادة الاقليمية، بهذا التأكيد يطمئن مدير شركة التأمينات المتحدة محمد عابدين بابكر الى الوضع التأميني في السودان، لافتا الى ان العلاقة مع شركات مثل اريج وتكافل ري وافريكا ري جنبت الشركات السودانية اي تأثيرات بدليل انها حققت خلال العقدين الماضيين نتائج جيدة.



انجازات برغم الحصار

■ هل يتأثر قطاع التأمين في السودان بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟ والى اي مدى؟ بكم تقدرون مجموع الاقساط المكتتبة داخل السودان في هذا الوقت؟

– تفرض العقوبات الإقتصادية على السودان منذ فترة طويلة ولكن تأثيراتها محدودة، وبالأخص ان السودان متمرّس في مواجهة العقوبات وإيجاد المخارج المناسبة لاستيعابها.

وخير دليل على ذلك، الإنجازات الضخمة ومعدّلات النمو العالية التي حققتها البلاد خلال السنوات الماضية بالرغم من الحصار الإقتصادي الجائر على السودان.

وفي رأيي انه حتى ولو حصلت محاصرة أوروبية لقطاع التأمين تحديداً فستبقى هناك أساليب عدة فعّالة للمواجهة، منها اعتمادنا خلال السنوات الماضية على شركات الإعادة الإقليمية، ناهيك عن ان الشركات السودانية تجمعها علاقة طيبة مع «أريج» و«تكافل ري» و "AFRICA RE" ممّا يؤمّن تغطية إقليمية تفوق حاجاتنا الفعلية.

الإعادة الأفرو آسيوية قادرة

■ هل هناك تواصل دائم بين معيدي التأمين العرب والأفرو–آسيويين؟ وهل تجدون لديهم ما تحتاجونه من تغطية وتسهيلات؟

– توفّر شركات الإعادة العربية والأفرو آسيوية كل التغطيات التي نحتاجها، ونتعامل معها مثل «أريج» التي تتمتّع بإمكانيات ضخمة وتصنيف جيد، وتجمعها علاقات قديمة بالسوق السوداني، إضافة الى تعاون العديد من المعيدين الإقليميين معنا.

بالنتيجة الشركات الأفرو آسيوية قادرة على تقديم التغطيات المطلوبة، خصوصاً بعدما أسست الشركات الأوروبية شركات شقيقة في افريقيا وآسيا ذات تصنيف عالٍ، وهي في النهاية شركات مستقلة تعمل بمعزل عن الشركات الأم العالمية.

حجم الأقساط الى ٣٠٠ مليون دولار

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين السودانية حالياً؟

– تؤكد آخر الإحصاءات ان حجم أقساط التأمين في السودان بلغ نحو ٣٠٠ مليون دولار. وكان في بداية التسعينات أقل من ١٠٠ مليون دولار. مما يشير الى نمو واضح في الأقساط والتي زادت ثلاثة أضعاف خلال عقدين.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في السودان؟

– هناك علاقة مباشرة بين الفعاليات الإقتصادية العالمية كافة، ما يعني ان السودان سيتأثر بالأزمة، لكن في شكل محدود، ويعود ذلك الى ان البلاد تتبع منهج الإقتصاد الإسلامي البعيد عن الديون والمشتقات المالية.

كما وان القطاع المصرفي يعمل في إطار المرابحات والمشاركات بعيداً عن الفوائد والاستثمارات الخارجية. أما بالنسبة الى النظام الإقتصادي السوداني فيعتبر محصناً بالرغم من مواجهته لبعض العراقيل والمشكلات، وينسحب الأمر على قطاع التأمين الناشئ.

استغلال الثروة الغذائية والحيوانية

■ في رأيكم، ما مدى تأثير تراجع أسعار النفط على الإقتصاد السوداني وعلى قطاع التأمين تحديداً؟

– أكد المحلّلون الإقتصاديون مرّات عدة على ضرورة عدم الاعتماد على الإيرادات النفطية فقط. والمعروف ان السودان منذ خمسينات القرن الماضي يستغل موارده الزراعية، كونه يملك المقوّمات اللازمة لتصدير الغذاء الى العالم.

وفي رأيي ان الحل الأنسب هو الحد من الاعتماد على النفط والتركيز على استغلال الثروة الغذائية والحيوانية كونها حاجة أساسية للشعوب.

من جهة أخرى، لن يؤثر تراجع أسعار النفط على وتيرة أعمالنا التأمينية لأننا نتعامل مع شركات كبرى لا علاقة لها بتراجع أو بارتفاع أسعار النفط. وبالإجمال انخفاض أسعار النفط سيترك تأثيرات غير مباشرة على الأسواق كافة.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– ظهرت بوادر تشدّد بسيطة في سياسات وشروط المعيدين الجديدة، لكنها لم تكن قاسية.

توازن في المحفظة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– جاءت نتائج ٢٠٠٨ أفضل من ٢٠٠٧، بفضل الإجراءات التي اتخذناها للحد من الخسائر في بعض الفروع. وسنسعى في العام ٢٠٠٩ الى تعزيز التوازن في محفظتنا التأمينية، والتركيز على التغطيات ذات المخاطر المحدودة. كما سنحاول الحد من الاكتتاب في تغطيات السيارات نظراً لما يسببه هذا الفرع من مشكلات.

الى ذلك فإننا سنتعاطى مع الأزمة جدياً وسندرس خطواتنا بتأنٍ من منطلق تنويع محفظتنا، وفي هذا الإطار أطلقنا العام الماضي منتجاً جديداً هو تأمين السفر، الذي أضيف الى التأمينات الطبية والتي حققت نتائج جيدة، حيث نمت حصة محفظتنا الطبية من إجمالي الأقساط ومن المتوقع ان تصل الى ٥ في المئة نهاية ٢٠٠٨، ونسعى الى ان تصل هذه النسبة الى ١٠ في المئة في ٢٠٠٩.

كما وسنعمل على تطوير التأمينات البحرية، بالرغم من عدم تأثرها سلباً بالأزمة. وكذلك جميع أنواع تأمين الممتلكات، وقد ساعدتنا النهضة العمرانية السودانية على التوجه الى التأمينات الهندسية.

الى ذلك نسعى الى توطيد العلاقات مع البنوك الأجنبية الموجودة في السوق السوداني بما سيعود بالمنفعة علينا وعليها.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى من الجميع اختيار شركات التأمين الجادة وعدم التركيز على الأسعار، بل على مدى التزام الشركة ونوعية الخدمات التي تقدمها. ■

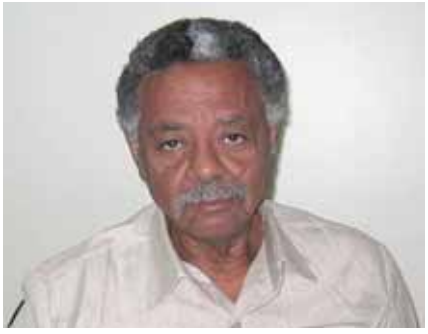
عبد العال الضوى (جوبا JUBA السودان):

العقوبات الاقتصادية لم تحل دون تطور صناعة التأمين في السودان

شركة جوبا للتأمين JUBA شركة تأمين سودانية عريقة تقدم خدمات التأمين في المناطق السودانية، كغيرها من شركات التأمين السودانية بصيغتها التعاونية الاسلامية.

المدير العام للشركة عبد العال الضوى، اعرب خلال المقابلة التي اجريناها معه، عن ارتياحه للتعامل مع شركات الاعادة العربية قائلا انها تتفهم اوضاع الاسواق العربية وباتت تملك من الرسملة والخبرات البشرية والفنية ما يؤهلها لتلعب دور المعيد القائد سواء في مجال عقد اتفاقات الاعادة او الاسنادات الاختيارية.

وقال الضوى ان قطاع التأمين العربي، يتأثر بالازمة العالمية المالية سلبا لأنه جزء من الاقتصاد العالمي.



■ هل يتأثر قطاع التأمين في السودان بالعقوبات الاقتصادية التي تهدد بعض الدول الكبرى بتنفيذها ضد السودان؟ بكم تقدرون مجموع الاقساط المكتتبة داخل السودان؟

– ان العقوبات الاقتصادية المقررة على السودان تطبّق منذ فترة طويلة ولا تشكل عنصرا جديدا من شأنه ان يحمل جديدا الى الوضع السائد. ولذا، يمكن القول انها لن تؤخر التطور الذي تشهده صناعة التأمين في السودان.

اضاف: وبناء على النمو الجاري تحقيقه نتوقع ان تزيد اقساط التأمين عن ثلاثمائة مليون دولار.

شركات الاعادة العربية تتعاطى معنا بمستوى عال من الحرفية

■ هل هناك تواصل دائم بين معيدي التأمين العرب والأفرو–آسيويين؟ وهل تجدون لديهم ما تحتاجونه من اغطية وتسهيلات؟

– نعم هنالك تواصل وتواصل مستمر وتعاون تام ومثمر للغاية مع شركات الاعادة العربية ونحن نثق بهم ونلقى منهم الدعم الذي نحتاج اليه، وهم لديهم القدرة على تغطيات تأمينية وشروط واسعار مناسبة للغاية. وندعو شركات التأمين العربية الى ان تزيد من اسناداتها الى المعيدين العرب خصوصا، وقد رفعوا رسملتهم الى مستويات عالية وعززوا قدراتهم الفنية والبشرية على نحو يماشي قدرات شركات الاعادة العالمية. والى ذلك فإننا نرى ان المعيدين العرب يتفهمون الاوضاع السائدة في الاسواق العربية، ويجيدون التعاطي مع الاسنادات التي نعرضها عليهم بواقعية وبقدرة مهنية عالية.

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

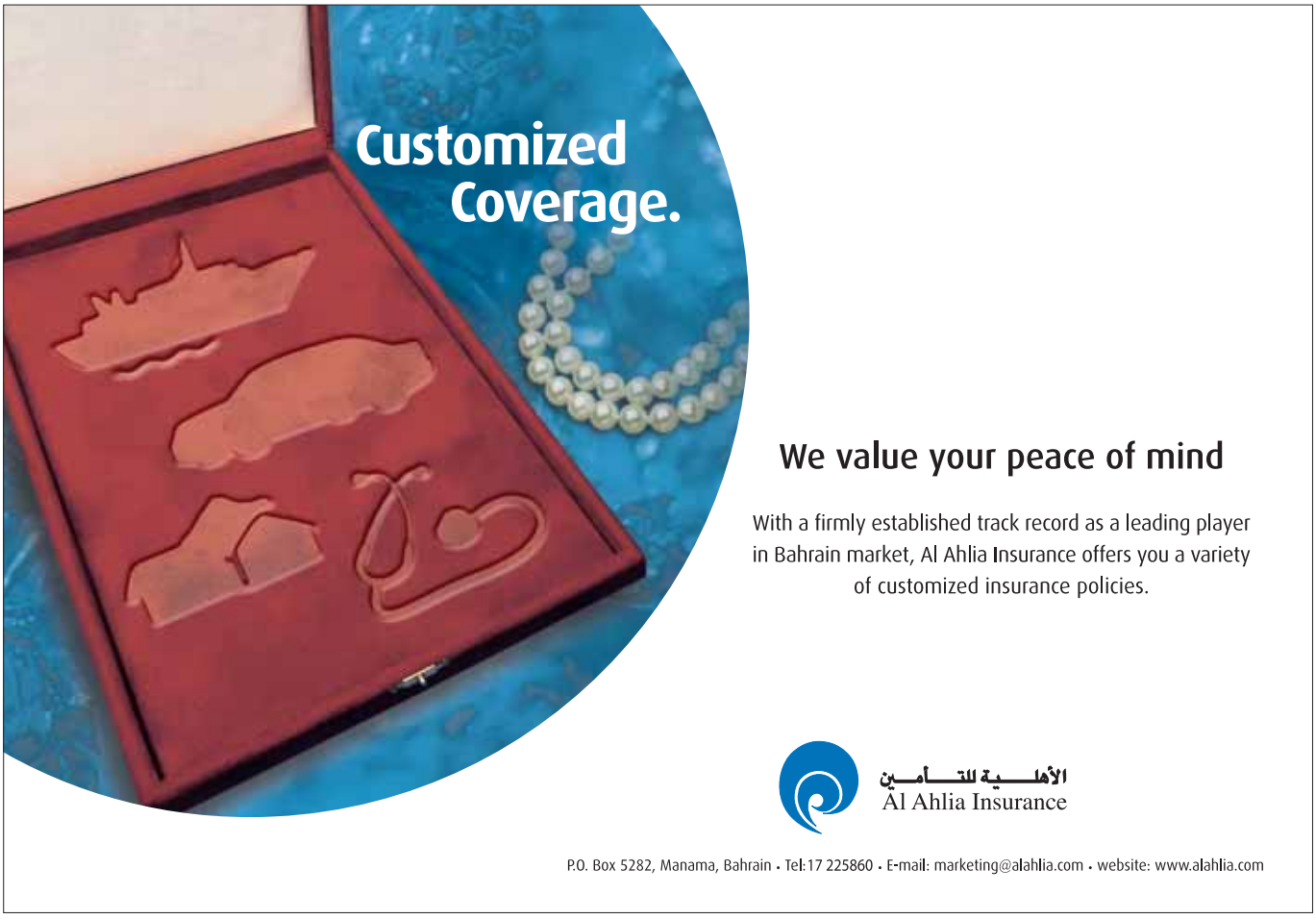
– ليس هناك من يعلم ما هو مدى الازمة الاقتصادية ولا موعد انتهائها، وسيكون أثرها حتما على كل العالم بما في ذلك الشرق الاوسط وأفريقيا وانما بنسب متفاوتة. اضاف: في ما يتعلق بقطاع التأمين العربي فمن الطبيعي ان يتأثر بالركود الناتج عن تردد المصارف في تمويل المشاريع الجديدة، وفتح اعتمادات بتسهيلات ائتمانية جديدة. ثم ان انخفاض اسعار النفط لا بد ان ينعكس سلبا على مشاريع التنمية التي اعدتها الحكومات العربية وكانت تنوي تنفيذها في بلادها. وخفض الموازنات الحكومية يعني ان الانفاق الحكومي على المشاريع سوف ينخفض ويتسبب بتراجع حركة الاستيراد والتصدير، وهذه العوامل تؤثر على أنشطة التأمين العربي، وتتسبب بانخفاض اقساط التأمين.

نتطلع للإحتفال باليوبيل الفضي للشركة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– اننا نتوقع ان تكون اقساط شركة جوبا للتأمين قد ارتفعت بنسبة ٢٠٪ عن عام ٢٠٠٧ ونحن نسعى الى التميّز.

اضاف: رغم الصعوبات التي تواجه بلدنا، نجحنا في بناء شركة فاعلة وتكوين محفظة متوازنة من اقساط التأمين وأمّنا علاقات وطيدة بالزبائن، ونحن نستعد اليوم لنستقبل العام الخامس والعشرين لشركة جوبا للتأمين بآمال كبيرة وثقة بالمستقبل. ■



شرف محمد الفودعي (الشركة الاسلامية اليمنية للتأمين YIIC):

ارتفاع عدد المعيدين ايجابي والتكامل الاقتصادي العربي الاسلامي مطلوب



لم يتأثر قطاع التأمين في اليمن لا بالفيضانات التي حصلت مؤخرا ولا بالاعتداءات الارهابية، وذلك لان مثل هذه الاحداث لا تغطيها وثائق التأمين العادية، وعليه فإن نتائج شركات التأمين اليمنية جاءت جيدة عن العام ٢٠٠٨ وهو ما شجع معيدي التأمين على تجديد الاتفاقيات مع هذه الشركات وبشروط رائعة كما يصفها المدير العام للشركة الاسلامية اليمنية للتأمين شرف محمد الفودعي.

ويشدد الفودعي على اهمية اطلاق المكتب الموحد للتأمين وعلى اهمية وجود تكامل اقتصادي عربي اسلامي، لافتا الى ان نتائج الشركة الاسلامية اليمنية للتأمين كانت مرضية جدا.

تغطيات الكوارث والارهاب

■ حصلت خلال الحقبة الأخيرة اعتداءات إرهابية في مناطق معينة في اليمن كما تعرضت مناطق أخرى لسيول وفيضانات، هل أصيبت شركات التأمين في اليمن بأية خسائر جراء هذه الأحداث؟

– الاعتداءات الإرهابية لا تغطيها وثائق التأمين العادية ولكن يمكن إضافة مثل هذه التغطية للعملاء الذين يرغبون بشرائها مقابل قسط إضافي، ونظراً لارتفاع الأسعار المقدمة بشأن هذه التغطيات من قبل معيدي التأمين فإن معظم العملاء لا يحبذون شراءها.. وعليه فإن الخسارة التي حصلت نتيجة اعتداءات إرهابية لم تكن مغطاة تأمينيا ..

أما بخصوص الفيضانات التي حصلت في اليمن عام ٢٠٠٨ فلم يكن لها تأثير كبير على شركات التأمين، وذلك لأن معظم الخسائر كانت في المنازل السكنية والأراضي الزراعية، وكما تعلمون فأن معظم هذه الأخطار لا تمتلك وثائق تأمين (حريق وأخطار إضافية) ..ومعظم الأخطار في محفظة شركات التأمين هي أخطار تجارية وصناعية وتتركز في المدن الرئيسية، مما جعل الخسارة على شركات التأمين ضئيلة جداً مقارنة بالخسارة الكبيرة التي تعرض لها الاقتصاد اليمني ..

تجديد الاتفاقيات بشروط رائعة

■ هل لمستم أي ردود فعل من معيدي التأمين حيال تلك الأحداث ؟ وهل تتوقعون أن يعمدوا إلى تصعيد شروطهم عند تجديد اتفاقات الإعادة أو عند تسلمهم أي عرض بإسناد اختياري من اليمن بعد اليوم ؟

– لم نلمس أي ردود فعل من معيدي التأمين نظراً لضآلة حجم الخسارة التي تعرضت لها محافظ شركات التأمين والتي نستطيع أن نؤكد أن الخسارة قليلة جداً ولم يكن لها تأثير كبير كما أسلفنا سابقاً.

ونحن في الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين لم نتعرض لأي خسارة نتيجة السيول، وقد جدّدنا اتفاقياتنا مع معيدي التامين بشروط رائعة وبمزايا أفضل، وذلك لحجم الأرباح التي حققتها الشركة على مستوى الاحتفاظ وكذلك الأرباح التي حصل عليها معيدو التأمين، إضافة إلى توازن الأخطار والتي عكست مدى الأخطار الجيدة التي تكتتبها الشركة مما شجع شركات الإعادة على أن تجدد الاتفاقيات بمزايا أفضل من العام ٢٠٠٨ .

مكتب موحد للتأمين

■ هل يمكن القول أن التأمين الإلزامي على السيارات أصبح نافذاً في اليمن ؟ وهل يطمح الاتحاد اليمني لشركات التأمين لاعتماد إلزامية التأمين وفي أي مجال تحديداً..؟

– التأمين الإلزامي للسيارات لم ينفذ بعد وهناك بعض شركات التأمين قامت ببيع وثائق تأمين بتغطية الطرف الثالث (للمشاة فقط) وبالتنسيق مع إدارة المرور وفتحت لها مكاتب في إدارات المرور لبيع مثل هذه الوثائق التي لا تنسجم مع شروط وبنود قانون التأمين الإلزامي للسيارات رقم ٣٠ لعام ١٩٩١ .

وقد تبنى الاتحاد اليمني للتأمين مسؤوليته بتعديل القانون مع الجهات المعنية بحيث يحقق مصلحة كل الأطراف شركات التأمين والمؤمنين والجهات الحكومية وما زال النقاش جارياً حول هذا الموضوع ...

وحتى يتم الانتهاء من تعديل القانون بالصورة المرفوعة من قبل الاتحاد، فقد قام الاتحاد بدور فعال من خلال لجنة تأمين السيارات الإلزامي بإصدار وثيقة موحدة تباع عبر مكتب موحد يمثل كل شركات التأمين الراغبة في المشاركة، على أن يديره مكتب مفوض من الشركات تحت إشراف مظلة الإتحاد اليمني للتأمين .. وبالاتفاق مع الجهات الحكومية سيكون هذا المكتب هو الجهة الوحيدة المخولة بتغطية التأمين الإلزامي ..

ونستطيع أن نؤكد أن الإتحاد قد قطع شوطاً كبيراً في هذا الموضوع ولم يتبقَ إلا اللمسات الأخيرة للبدء في تأسيس المكتب الموحد.. وطموح الإتحاد لن يتوقف عند التأمين الإلزامي للسيارات بل سوف يتواصل وبالتعاون مع الجهات الحكومية بتفعيل جميع قوانين التأمين الإلزامي ولجميع التأمينات لما فيه من مصلحة للاقتصاد الوطني وحماية ثرواتنا البشرية والطبيعية ..

تكامل اقتصادي عربي اسلامي

■ أسست خلال العام الماضي أربع شركات إعادة عربية جديدة وبذلك أصبح لدينا ما يزيد عن ٢٠ معيد تأمين أفرو–آسيوياً ناشطاً في المنطقة العربية ومصنفاً بمرتبة تريبل بي BBB أو ما يزيدعن ذلك، هل تعتبرون ارتفاع عدد المعيدين الإقليميين أمراً إيجابياً وما هي الإيجابيات التي يحملها إلى المنطقة العربية؟ وهل تجدونهم قادرين على مماشاة المعيدين الدوليين في توفير الخدمات والتغطيات التي تحتاجها الشركات المسندة ؟

– لا شك في أن ارتفاع عدد المعيدين بالمنطقة العربية يمثل نقطة إيجابية حيث السوق العربي سوق كبير ويعتمد بشكل كبير على شركات إعادة التأمين غير العربية (الاجنبية)، وهذا لا ينسجم مع توجهات وأدبيات الاتحاد العام العربي للتأمين الذي يهدف إلى وجود تكامل اقتصادي عربي إسلامي ..

ونحن ما يهمنا كشركة متكاملة هو إيجاد شركات إعادة تأمين تكافلية وذات ملاءة مالية تلبي متطلبات السوق العربي الإسلامي الذي يفتقر لوجود شركات إعادة تأمين تكافلي متخصصة وليس شركات إعادة تأمين تعمل عن طريق النوافذ التكافلية..

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠٠٨ ؟ وما هي توقعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة ؟

– النتائج التي نتوقعها عند إقفال الميزانية مرضية جداً وتجاوزت الأهداف المخطط لها، وخلال السنوات الثلاث المقبلة لدينا خطة لتحقيق نمو مستمر مبني على خطط وبرامج تحقق للشركة موقعها المتميز في السوق اليمني كأول شركة تأمين إسلامي. ■

محمد النور احمد (الوطنية للتأمين التعاوني WATANIA COOPERATIVE- السودان):

الشركات العربية قادرة على ريادة اتفاقيات الاعادة

يرى مدير عام الشركة الوطنية للتأمين التعاوني المحدودة محمد النور احمد ان الازمة المالية العالمية ارخت ببعض ظلالها على السودان ولو على المدى القصير، حيث لابد للدورة الاقتصادية من ان تأخذ مداها قبل ان تعود الحركة الى الانتعاش خصوصا ان الاستثمار حاجة ملحة للمحفظة المالية لشركات التأمين والاعادة.



■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– سيكون هنالك احتواء للازمة المالية، لكن بعد وقت طويل ولا بد ان تأخذ الدورة الاقتصادية مداها وتحصل حالات الركود والازدهار تواليا لسنوات عدة لا تقل عن عشر. اما بالنسبة للتأمين فتأثره بالأزمة كبير خصوصا ان الاستثمار حاجة ملحة للمحفظة المالية لشركات التأمين والاعادة. فعلى المستوى العالمي غالباً ما يكون حساب الإكتتاب (الحساب الفني) خاسرا في كل شركة، وتتم التغطية من حساب الاستثمار. لكن الازمة عصفت باستثمارات هذه الشركات المودعة لدى البنوك او الموظفة في سندات وصكوك.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لا اعتقد ان شركات الاعادة ستلجأ الى اعتماد سياسات قسرية او اشتراطات او تزيد من كلفة اعادة التأمين، فالتنافس بين شركات الاعادة بلغ مداه ومن غير المناسب لأي شركة اعادة ان تعتمد مثل هذه السياسة غير الحصيفة التي يمكن ان تفقدها عملاءها الذين يمرون في فترة تقلب. ونذكر نهج هذه الشركات بعد ١١ ايلول (سبتمبر) اذ لم تلجأ لتغطية خساراتها بزيادة كلفة الاعادة بل اعتمدت سياسة حفظ العلاقة والصبر على تقلبات الزمن.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، هل توافقون على هذا الرأي؟

– هناك شركات عربية قادرة على ريادة اتفاقيات الاعادة والتسعير وترتيب الشروط المناسبة والمجزية للطرفين، رغم ان ذلك محصور تماما في اعمال التأمين التقليدية وليس في منتجات جديدة او منتجات ذات طابع متخصص. فمعظم هذه الشركات لا تزال تعتمد الخبرة الاجنبية في تشكيل محافظها وتسويق وترتيب نوعية منتجاتها من دون إعمال الابداع وابراز القيمة المضافة في اي منتج تقدمه للمستهلك.

صعوبة في اكتتابات الإعادة الخليجية

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟

– تأثرت شركات الاعادة الخليجية بالازمة المالية العالمية اكثر من غيرها من الشركات العربية الاخرى، وأرى انها ستتبع سياسة التحفظ والانحناء بمواجهة العاصفة ولفترة من الزمن، على ان يستمر عطاؤها من تراكمات احتياطياتها (ان وجدت) والعمل على توازن محافظها.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتوقع صعوبات في زيادة الاكتتاب، وان تم اي اكتتاب فهناك صعوبة في تحصيل اقساط التأمين من المؤسسات الاقتصادية التي تأثرت بالازمة. كما نتوقع انخفاضا في معدل النمو الاستثماري بسبب عدم توافر التمويل الذي كان متاحا في السابق. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٢٩ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٦٣ شركة من ١٩ 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 29 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 163 Member Companies, operating in 19 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: ٥٣٣٤٨٨ ٩٧٣١٧+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٩٧٣١٧+
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email:info@awris.com | awris@batelco.com.bh

محمد عباس الريّس (القطرية للتكافل QATAR TAKAFUL) :

شركات الاعادة التكافلية لم تتعرض لما تعرضت له شركات الاعادة التقليدية من خسائر وهي قادرة على التعامل مع الاسواق بشروط مرنة



في العام ٢٠٠٣ انشأت شركة الخليج للتأمين واعادة التأمين ALKHALEEJ QATAR فرعا للتأمين الاسلامي من ضمن هيكليتها العامة وقد حقق ذلك الفرع من النجاح ما جعل الشركة الأم تقرر ان تحوّله الى شركة تأمين تتعاطى التأمينات التكافلية بمواصفات كاملة. وعينت محمد عباس الريّس الذي حقق الانطلاقة القوية والناجحة للفرع مديرا عاما للشركة الجديدة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة الجديدة والتي تحمل اسم القطرية للتكافل QATAR TAKAFUL قال لنا الريّس ان الشركة الجديدة انطلقت وهي مزوّدة بمحفظة مهمة من الاقساط وحقوق حملة عقود التأمين التي انتقلت اليها من الفرع الاسلامي السابق لشركة الخليج.

وقال ان شركات الاعادة الدولية تكبدت خسائر فادحة جراء الازمة المالية العالمية، ومن المتوقع ان تسدد شروط التعامل مع الشركات المسندة. اضاف هناك شركات اعادة تكافلية لم تتعرض لما تعرضت له شركات الاعادة التقليدية، ويمكن لها ان تقدم الدعم للشركات المسندة بشروط مرنة.

البيان: ■ هل لنا بلمحة عن الشركة القطرية للتكافل؟

– أنشأت شركة الخليج للتأمين والإعادة عام ٢٠٠٣ فرعاً تكافليا يعمل بجزء منها وبعد النجاح الذي حققه هذا الأخير خلال الأعوام الخمسة الماضية ووصلت قيمة محفظته التأمينية الى نحو ٥٠ مليون ريال قطري، اتخذ مجلس الإدارة في العام ٢٠٠٨ قراراً بتحويل الفرع الى شركة تأمين اعطيت اسم القطرية للتكافل برأسمال مدفوع قدره ٢٥مليون ريال قطري.

وبعد تحويل المحفظة التكافلية التي كان قد جرى تكوينها خلال السنوات الماضية الى الشركة الجديدة تجمع لها من الاصول والاسهم العائدة لحملة عقود التأمين ما يقارب الـ ١٠٠ مليون ريال قطري.

أما الهدف من هذه الخطوة فتلبية متطلبات العملاء الذين يتطلعون الى التأمين التكافلي في المجتمعات العربية والإسلامية، وبالأخص أن عدد شركات التأمين التكافلي محدود جداً في السوق القطري.

بديل إسلامي

■ بمَ تتميز شركة التأمين التكافلي عن الشركة التقليدية؟

– ليس هناك خلاف في المبدأ بين الشركات التكافلية والتقليدية. ولكن التأمين التكافلي يقدم الصيغة البديلة للتامين التقليدي، والذي يتماشى مع الشريعة الإسلامية.

فالتأمين التقليدي يسعى لتحقيق الارباح لمصلحة المساهمين وأصحاب رؤوس الأموال. أما التأمين التكافلي فيصب في مصلحة حملة عقود التأمين حيث ان الشركة تتولى ادارة اقساط التأمين والاشتراكات لمصلحة حملة العقود فينالون حصتهم من الارباح منها .

الإعادة التكافلية

■ في رأيكم ما هي الآثار التي خلّفتها الأزمة المالية العالمية على شركات التأمين التقليدية والتكافلية؟

– في رأيي، أن البنوك التقليدية تضررت جراء الأزمة على عكس المصارف الإسلامية التي حصرت استثماراتها في المجالات المحلية ولم تتعاطَ توظيف الاموال في الرهونات المنزلية وغيرها من الاخطار في الدول الغربية حيث اندلعت الازمة .

وفي المقابل، التأمين الإسلامي والتقليدي تأثرا بطريقة غير مباشرة وذلك بفعل تراجع قيمة الاستثمارات. وقد تكبدت شركات الاعادة العالمية خسائر فادحة في المجال الاستثماري جراء الازمة المالية العالمية . أما البديل عن تلك الشركات فهي شركات الإعادة التكافلية التي ليس لديها اسباب تجعلها تفرض شروطاً قاسية كتلك التي تفرضها الإعادة التقليدية.

■ ■ ■

ندعو الزملاء الى توقيع بروتوكول نتعهد بموجبه بإبقاء المنافسة فوق مستوى مقبول اقتصاديا

■ ■ ■

افتقار الإعادة العربية للتصنيفات العالية

■ هل تتوقعون ان يلجأ المعيدون الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقيات الإعادة؟

– كما ذكرت آنفاً لقد تكبدت شركات الاعادة خسائر هائلة جراء تراجع قيمة استثماراتها في الاسواق العالمية، كما تعرضت لكوارث طبيعية في مناطق مختلفة من اميركا الوسطى، وقد قرأنا لميونيخ ري وغيرها تصريحات تعلن فيها عن عزمها على التشدد عند تجديد اتفاقات الاعادة. ونحن ننتظر بدء التفاوض مع المعيدين كي نطلع على حقيقة مواقفهم.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك في أن شركات الإعادة العربية قوية من حيث الخبرات الفنية وتستطيع قيادة الاتفاقيات وتسعيرها، ولكن ما تزال تفتقر الى التصنيفات والرسملة العالية التي يتميز بها المعيدون العالميون.

■ هل تعمدون الى تسويق مختلف بوالص التأمين ومن ضمنها الحياة، وكيف تصفون الإقبال عليها؟

– تقدم الشركة خدمة التكافل العائلي البديلة عن تأمينات الحياة. إضافة الى تأمينات القروض الإئتمانية والتعليم، علماً اننا في التأمين الإسلامي نغطي المردود الإقتصادي للأسرة وليس تغطية الحياة.

كما وان التكافل العائلي يعتمد العلوم الاكتوارية المطبقة عينها التي تعتمدها الشركات التقليدية في مجال التأمين على الحياة ولكن ضمن التركيبة الإسلامية.

بروتوكول بين الشركات العربية

■ ما هي النتائج المتوقعة للعام ٢٠٠٨؟

– من المتوقع ان تتجاوز محفظتنا التأمينية الـ ٥٠ مليون ريال قطري مع حلول نهاية العام الحالي، وقد حققنا نمواً ضخماً جداً خلال السنوات الخمس الماضية.

■ كيف تقوّمون السوق القطري لجهة إمكانية استيعابه للمزيد من الشركات التكافلية؟

–لا يزال عدد شركات التأمين التكافلي محدوداً في السوق القطري، وهناك حاجة لوجود مثل هذه الشركات لما توفره للعملاء الملتزمين دينياً من بدائل. ونأمل في تعزيز التنسيق بين شركات التأمين المحلية والعربية كافة، ووضع بروتوكول يحافظ على مستوى مقبول اقتصاديا لأسعار عقود التأمين. ■

ماجد عقل (العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر):

شركات التأمين والوساطة الاجنبية التي دخلت حديثا الى قطر تلجأ الى كسر الاسعار في سعيها لاستقطاب الزبائن



اعتبارا من شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٨ دخل سوق التأمين في قطر لاعب تكافلي جديد هو الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL. الشركة الجديدة انشئت بمبادرة من الشركة القطرية العامة للتأمين QGIR التي يرأسها الشيخ ناصر آل ثاني لتلبي حاجات الزبائن الذين يرغبون بعقد التأمينات التي يحتاجونها على اساس تكافلي ويتوافق مع شروط ومتطلبات المصارف الاسلامية.

المدير العام للشركة الجديدة ماجد عقل عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه في قطر، تطلعاته لسنة ٢٠٠٩، وقال ان الشركة الجديدة اعدت عقود تأمين خاصة بالتكافل العائلي وهي تتطلع لتسويقها عبر المصارف الاسلامية في قطر.

وقال عقل ان الشركة الجديدة تحظى بدعم الشركة الأم على كافة المستويات وهي هيأت لها الظروف المناسبة للانطلاق بدون عقبات.

وشكا عقل من تصرفات شركات التأمين والوساطة التي دخلت حديثا الى قطر واخذت تلجأ الى كسر الاسعار في سعيها الى استقطاب الزبائن. وقال ان هذه التصرفات نعرفها من قبل ونعتبرها مسيئة للجميع.

الشركة الأم وفرت لنا الظروف والحماية التي نحتاجها للانطلاق ومن دون عقبات

■ ما هي الغاية من افتتاح شركة تأمين تكافلية؟

– كانت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين QGIR قد قررت بداية ان تنشئ فرعا للتأمين للتكافلي داخل الشركة لتلبية رغبات الزبائن الراغبين بالتعاقد معها على اسس تكافلية، الا ان التجارب اظهرت ان المصارف الاسلامية التي يتعامل معها الزبائن تشترط عليهم ان يعقدوا تأميناتهم مع شركات تأمين تكافلية وليس مع فروع تكافلية عائدة لشركات تأمين تقليدية. من هنا جرى تأسيس شركة تأمين تكافلية جديدة تحت اسم GENERAL TAKAFUL، وتعود ملكيتها الى القطرية العامة.

اضاف: وعموماً، نسعى من خلال هذه الشركة الى تلبية حاجات الزبائن الذين يطلبون التأمين التكافلي،وكذلك حاجات الشركات الإستثمارية الاسلامية والمصارف الإسلامية أيضاً.

لا مشكلة في تجديد الاتفاقيات

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟

– لا تزال تداعيات الأزمة المالية على منطقة الخليج العربي والشرق الاوسط عامة غير واضحة كلياً. ونحن في قطر لم نلمس أي آثار سلبية على قطاع التأمين القطري لغاية الآن.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– لا تزال الأوضاع الإقتصادية على حالها في قطر، ولم تشهد الأسواق تباطؤاً في الأعمال وينسحب الوضع على تجديد الإتفاقيات مع شركات إعادة التأمين.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– في رأيي ان المعيدين العرب قادرون على قيادة اتفاقيات الإعادة وهم يملكون الطاقات والإمكانيات اللازمة. ونحن من مشجعي شركات الإعادة العربية على تولي القيادة.

■ هل واجهتم صعوبة في التعاون مع شركات إعادة عالمية كونكم شركة تكافلية جديدة؟

– نحن نرتكز على سمعة الشركة الأم اي الشركة القطرية العامة الطيبة ودعمها لنا في الاتفاقيات. ولذلك فإن شركتنا لن تجد أية صعوبة في التعاقد مع شركات الإعادة الدولية أو العربية أو غيرها من الشركات.

اعددنا عقودا خاصة بالتأمين العائلي وننوي تسويقها من خلال المصارف الاسلامية

■ ما هي أبرز المنتجات التأمينية التي تقدمونها؟

– بدأت الشركة التكافلية نشاطها في نيسان (أبريل) ٢٠٠٨. وسنسعى سنة ٢٠٠٩ الى تقديم خدمات التأمين عبر المصارف الإسلامية ISLAMIC BANCASSURANCE. وحالياً نقدم منتجات التكافل العائلي وغيرها من المنتجات.

■ ما هي النتائج التي سجلتها الشركة منذ انطلاقتها؟

– حققنا نتائج مقبولة في السنة الأولى من نشاطنا، واستطعنا تسجيل أرقام مالية أكبر ممّا توقعنا. ونأمل ان تتحسن هذه الأرقام السنة المقبلة.

أوفياء للعملاء القطريين

■ ما هي أبرز المعوّقات التي تواجهكم في السوق المحلي؟

– زادت المنافسة في السوق القطري حدّة، خصوصاً مع دخول شركات تأمين جديدة من خارج الدولة إضافة الى شركات وساطة حيث اتبعت هذه الشركات سياسة خفض أسعار التأمين في سعيها لاستقطاب الزبائن وتكوين محافظ اقساط ذات شأن، وهذا ما لم نكن نشهده من قبل في السوق المحلي، حيث اننا لا نعتمد هذا الأسلوب في المنافسة بل نرتكز على وفاء العملاء القطريين الذين يثقون بالشركات الوطنية.

■ ما أبرز مطالبكم لتحسين قطاع التأمين في قطر؟

– لطالما طالبنا بتعديل التعرفة الالزامية للتأمين الالزامي على السيارات التي لم تتغير أسعارها وشروطها منذ العام ١٩٩٢. فالأسعار متدنية جداً، وشركات التأمين تحاول رفض هذه التأمينات أو خفض نسبتها.

وبالنسبة الينا، نبتعد قدر الإمكان عن تقديم هذا النوع من التأمين، لكن نتمنى ان تتغير الأوضاع قريباً.

نية للدخول في مجال التأمين الصحي

■ هل دخلتم فرع التأمين الصحي؟

– لدينا نيّة في دخول مجال التأمين الصحي العام المقبل وهو مطلوب بشدة في السوق القطري، لكنه يتطلب دراسات دقيقة ومحكمة. وقد دخلنا مجال تأمين القروض الإئتمانية CREDIT INSURANCE ونبلي بلاء حسناً فيها. ■

ناصر بن سالم البوسعيدي وابراهيم العمد (العمانية المتحدة للتأمين OMAN UNITED - سلطنة عمان):

اسواقنا العربية تتأثر بالأزمة المالية العالمية وإن بنسبة اقل

العمانية المتحدة للتأمين OMAN UNITED شركة عريقة وتحتل موقعا متقدما بين شركات التأمين ومنذ تأسيسها في العام ١٩٨٥ تسجل الشركة نتائج فنية واستثمارية جيدة، وقد انتشرت عبر السنين واصبح لها فروع في مناطق مختلفة من السلطنة. وخلال لقاء جمعنا الى الرئيس التنفيذي للشركة ناصر بن سالم البوسعيدي، بحضور مدير التسويق في الشركة ابراهيم العمد، كان حوار حول الازمة المالية العالمية وتداعياتها على الاسواق العربية. وقد اوضح محدثانا ان ترابط الاقتصادات العالمية يضع جميع الاسواق في مواجهة الازمة المالية العالمية، وان اسواق التأمين الخليجية والعمانية على نحو خاص تتأثر بالازمة انما بنسبة اقل.


ناصر بن سالم البوسعيدي


ابراهيم العمد

وحول القدرات التي باتت متوافرة لشركات الاعادة العربية، قال البوسعيدي وشاركه العمد في ذلك، ان التقدم الذي تحقق مهم ولكن ما يزال امام شركات الاعادة العربية طريق طويل عليها ان تعبره قبل ان تبلغ المرحلة التي تؤهلها لتولي دور المعيد القائد عند اعداد اتفاقات الاعادة.

وقال البوسعيدي ان العمانية المتحدة سجلت خسائر فنية على مستوى التأمين الشامل للسيارات وهذا ما دفعها لإجراء مراجعة لتعرفتها حيث رفعت اسعارها بغية اعادة التوازن للنتائج الفنية في هذا المجال.

في ما يأتي وقائع الحوار:

امام شركات الاعادة العربية طريق طويل عليها ان تجتازه كي تتأهل لقيادة اتفاقات الاعادة

التشدد طبيعي

■ **هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– شخصيا ارى ان الازمة ستمتد لفترة اطول، وسيتخللها تباطؤ في نمو القطاعات كافة، واسواق التأمين العربية لن تكون في منأى عن الازمة لان الاقتصاد العالمي مترابط وما يضير الحركة الاقتصادية في العالم يضيرنا وان بنسبة اقل.

■ **هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟**

– في ظل الازمة الاقتصادية التي يمر بها العالم، من الطبيعي ان يلجأ معيدو التأمين الى التشدد في الشروط، فالاسعار الرائجة في الاسواق اليوم متواضعة، وبالتالي يجب ان ترتفع كي تتحسن النتائج الفنية لشركات الاعادة.

اضف الى ذلك ان شركات الاعادة العالمية تكبدت خسائر استثمارية فادحة جراء تراجع اسعار الاسهم وغيرها من ادوات الاستثمار في العالم. والخسائر التي تكبدتها لا يمكن لها ان تستردها بسهولة، الا انها سوف تتحرك لتحسين الاوضاع الاكتتابية وتحويل محافظها الى الربحية خلال السنوات القادمة.

تقدم بسيط للمعيدين العرب

■ **يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– طبعا لا يستطيع المعيدون العرب تولي قيادة اتفاقيات الاعادة على الرغم من تقدمهم في هذا المجال، الا انهم حققوا حتى الآن تقدما بسيطا في هذا المجال غير ان الطريق طويلة امامهم.

■ **شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟**

– حتمت الازمة الاخيرة مصاريف ادارية اضافية للشركات التي توسعت خارج سوقها المحلي، وهذه المصاريف شكلت خسارة لها، من هنا اتصور ان موجة التوسع في الفترة الراهنة ستشهد تراجعا الى حين انجلاء آثار الازمة نهائيا.

> رفعنا اسعار التأمين الشامل للسيارات لانها لم تكن كافية

نتوقع نموا في النتائج

■ **ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟**

– نتائج ٢٠٠٨ جيدة، وقد لمسنا ارتفاعا في حجم الاقساط قاربت نسبته الـ ٧ في المئة . ولكننا وقعنا في خسارة بفرع السيارات ما دفعنا الى اعادة النظر في اقساطها تعويضا لما لحق بنا. هذا ونتوقع ان تحمل السنوات المقبلة نموا ملحوظا في نتائجنا جراء تعديل تعرفتنا الخاصة بالتأمين الشامل للسيارات وغير الخاضع للتعرفة الرسمية. ■

خليل الحارثي (الأهلية للتأمين العمانية AL AHLIA) :

نحتاج الى بعض الوقت لتقويم أداء بعض المعيدين العرب بكونهم قادة لاتفاقات الإعادة



لن يكون هناك تباطؤ في النمو في سلطنة عمان، بل مجرد تأخير وتأجيل لعدد من المشاريع التي كان مقررا تنفيذها في اوقات سابقة، ونحن نأمل بأن تكون المرحلة الراهنة الفرصة المناسبة لاعادة تقويم استثمارات شركات التأمين .

هذه الاقوال هي للسيد خليل الحارثي نائب المدير العام في شركة التأمين الاهلية مسقط، وقد ادلى بها الينا خلال مقابلة تناولت الاوضاع المحلية والدولية. وقال الحارثي ان الاهلية العمانية توسعت في السلطنة على نحو يجعلها من كبار اللاعبين، وهي معنية بالدخول في عمليات استحواذ في المنطقة العربية وفي الخليج العربي، خصوصا اذا توافرت الظروف وعرض علينا اي مشروع جدي.

وقال الحارثي ايضا ان بعض المعيدين العرب اخذ يلعب دور القائد في اتفاقات الاعادة، ونحن نحتاج الى بعض الوقت لتقويم اداء المعيدين العرب في مجال القيادة، والحكم لهم او عليهم.

في ما يأتي وقائع الحوار:

مرحلة إعادة تقويم

■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– من المعروف ان شركات التأمين تستثمر جزءاً من أصولها في أسواق الأسهم. وبحكم الهبوط الحاد الحاصل في البورصات، ستتأثر نتائج هذه الشركات سلباً، لكن نأمل في أن تكون هذه المرحلة بمثابة إعادة تقويم لاستثمارات شركات التأمين وليس خسارة حقيقية.

الى ذلك يشهد سوق التأمين دخول عدد كبير من الشركات الجديدة، مما يضغط على حجم اكتتاب بقية الشركات وربحيتها، ويدفع بها الى بذل جهود لانتقاء الاكتتابات النوعية وإدارة المطالبات في شكل أوثق من أي وقت مضى.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– تمر بعض شركات الإعادة في ظروف صعبة إذ منيت بخسائر هائلة، ومع تردد شركات مسندة في تجديد اتفاقياتها مع معيدين

الأزمة المالية تتيح للشركات ان تراجع سياساتها الاستثمارية

كبار أمثال AIG، سنشهد ضغطاً وتشدداً في الشروط من الطرفين.

نحن منفتحون على مشاريع الدمج والاستحواذ في الأسواق المجاورة

تأخير في تنفيذ المشاريع الحكومية

■ هل تأثر قطاع التأمين في سوق السلطنة سلباً جراء الأزمة المالية؟

– لا تشهد أسواق سلطنة عمان تباطؤاً جراء الأزمة المالية، لكن ثمة تأجيل وتأخير في تنفيذ بعض المشاريع الحكومية، وهذا ما ينعكس سلباً على قطاع التأمين المحلي.

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– بذل المعيدون العرب جهوداً كبيرة لتطوير أدائهم واستقطاب الكوادر البشرية وتقوية مراكزهم وتعزيزها. وقد تلجأ شركات تأمين عربية عدة الى بعض المعيدين العرب لقيادة الاتفاقات. ويبقى عامل الوقت للحكم في هذه المسألة، علماً أنه من واجب المعيدين العرب توسيع نشاطاتهم والتقرّب من الشركات المباشرة العربية وإظهار الدعم في هذه المرحلة.

التعاطي في جميع أنواع التأمينات

■ ما هي أبرز فروع التأمين التي تتعاطاها شركتكم؟

– «الأهلية للتأمين» هي احد كبار اللاعبين في سوق التأمين في سلطنة عمان ولها مبادرات عديدة في مجالات تقديم منتجات وبرامج التأمين الموجهة للشركات والمؤسسات في مختلف المجالات.

وقد اتجهنا أيضاً نحو التأمينات العامة، وتوسعنا في أسواق السلطنة في شكل كبير، إذ افتتحنا نحواً من عشرين فرعاً لتغطية رقعة جغرافية واسعة وتقديم تأمينات التجزئة.

تركيز على السوق العماني

■ شهدت السنوات الثلاث الماضية توسعا اقليميا للشركات الخليجية باتجاه الشرق الادنى وشمال افريقيا، هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟ وكيف كانت النتائج التي حصدتها الشركات الخليجية خارج اوطانها؟

– كل شركة تأمين لها استراتيجيتها الخاصة. ومن أهداف «الأهلية للتأمين» الدخول الى أسواق جديدة، لكن واقع الامر ان دول الخليج ومنها السعودية تحتضن عدداً كبيراً من شركات التأمين وترعاها بموجب قوانين صارمة ومتشددة.

لذا نحن منفتحون على الإندماج أو الاستحواذ على شركة في سوق جديد، لكننا في الوقت نفسه نعمل على تعزيز حضورنا في السلطنة.

نمو ممتاز في حجم الأقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققنا نمواً ممتازاً في حجم الأقساط، رغم دخول شركات جديدة الى السوق. وعموماً نتوقع تسجيل نتائج طيبة في الاكتتاب مع نهاية العام الحالي، نظراً الى عامل الثقة الذي تتمتع به «الأهلية للتأمين» في السوق. ■

اختيار غلوبميد GLOBEMED بين ٥٠ شركة لإدارة الخدمات الصحية في امارة دبي يؤكد ارتقاءها الى المستوى الاعلى عالميا

منذ انطلاقتها قبل حوالى ٢٠ سنة رأبت شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN على تطوير خدماتها وتزويد اجهزتها التقنية والبشرية بأكثر البرامج الالكترونية حداثة، ما نقلها الى الصف الاول بين شركات الفريق الثالث الاداري THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA) في لبنان.

وقد سجلت من التقدم ما جعلها تماشي، بل تتفوق على قريناتها في الدول الصناعية وفي اسواق التأمين الاكثر عراقة في العالم. ومع تنامي قدراتها اللوجستية قرر رئيسها التنفيذي منير خرما، ان يوسع أنشطة الشركة باتجاه الشرق العربي، وافريقيا فأنشأ شركة غلوبميد GLOBEMED لتكون الذراع الاقليمية لمدنت لبنان.



منير خرما
الرئيس التنفيذي لشركة مدنت لبنان

وبلغت غلوبميد من النجاح ما امكن لها ان تتمركز في معظم دول الخليج العربي وحتى مغارب افريقيا. وخلال العام الماضي لبت غلوبميد دعوة وجهتها امارة دبي لشركات الفريق الثالث الاداري في العالم، للتقدم بعروض لإدارة خدمات الرعاية الصحية التي قررت تقديمها الى المقيمين على اراضيها وجعلتها الزامية اعتبارا من مطلع العام ٢٠٠٩. وقد قدمت غلوبميد عرضها مدعومة بأوراق الاعتماد المطلوبة في دفتر الشروط. وبلغ عدد شركات الـ TPA التي لبت طلب استدراج العروض حوالى ٥٠ شركة، الا انه وبعد غربلة الاسماء تقلص العدد المقبول من هيئة الصحة في دبي DUBAI HEALTH AUTHORITY الى نصف ذلك العدد.

وبعد درس متأن للعروض وقع اختيار هيئة الصحة في دبي على شركتين هما:

– غلوبميد GLOBEMED.
– اتنا غايت واي AETNA GATEWAY

وقررت ان توزع مهام ادارة الخدمات الصحية بين الشركتين، ووقعت هيئة الصحة في امارة دبي ممثلة بشخص مديرها العام **قاضي سعيد المروشد** اتفاقا يحدد موجبات وحقوق كل من الشركتين المشار اليهما.

الرئيس التنفيذي لشركة مدنت لبنان **منير خرما**، اعرب لنا عن اغتباطه باختيار شركة غلوبميد لمهمة بهذا الحجم، معتبرا ذلك بمثابة انجاز يضع الشركة في مستوى منافسيها الدوليين ويؤكد ارتقاءها الى المستوى الاعلى عالميا. وقال «نحن ندرك حجم المسؤوليات التي تترتب على تسلّمنا هذه المهمة وواثقون من ان فريقنا المتخصص والذي انتدبناه للقيام بها، سوف يقدم الاداء الافضل، وينفذ المهمة الموكولة اليه بجدارة وباحتراف مهني رفيع».

قاضي سعيد المروشد: شركات التأمين مدعوة لتلعب دور الوكيل ودوراً حيوياً للشركة الادارية

وفي حديث صحفي مطول شرح المدير العام لهيئة الصحة في امارة دبي **قاضي سعيد المروشد** المهام الموكولة الى كل من شركة غلوبميد GLOBEMED وإتنا غايت واي فقال: ان شركات ادارة الرعاية الصحية ستلعب دورا حيويا في برنامج الرعاية الصحية الجديد، ففي الوقت الذي تحتفظ المراكز الصحية باستقلاليتها، ستتمكن الآن ايضا من الحصول على دعم اوسع توفره شركات الرعاية الصحية المرتبطة بها، لافتا الى ان هذا سيعزز كفاءة وفاعلية النظام الصحي الجديد، وسيتيح للكوادر الطبية التفرغ للعمل الطبي والاهتمام بصحة المرضى وعافيتهم.

موجبات اصحاب العمل

وقال: يجب ان يشمل برنامج الرعاية الصحية للشركات جميع المستخدمين اعتبارا من الاول من كانون الثاني (يناير) الجاري وسيتم استبدال وثائق التأمين الحالية عند انتهاء صلاحيتها وتجديدها لعام ٢٠٠٩ بنظام اشتراك المستفيدين للخدمات الصحية المعتمدة من قبل الشركات، اذ ينبغي على اصحاب العمل ان يدفعوا بموجب هذا النظام رسوما حكومية تتيح للمستخدمين الاستفادة من برنامج الرعاية الصحية الجديد في امارة دبي.

وعلى اصحاب العمل ايضا استكمال اجراءات التسجيل لكافة المستخدمين، لضمان شمول جميع العاملين في الامارة بهذا البرنامج الرائد في موعد اقصاه ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩. يمكن لأصحاب العمل دفع رسوم اشتراك المستفيدين من الرعاية الصحية من خلال الدفع مباشرة الى هيئة الصحة بدبي، او عن طريق وكيل تحصيل معتمد من قبل هيئة الصحة بدبي، او من خلال مؤسسة التأمين الصحي المعتمدة لدى صاحب العمل. ويمكن لأصحاب العمل الاختيار بين الدفع السنوي او الفصلي لمبالغ اشتراكات المستفيدين من خدمات الرعاية الصحية.

الكفلاء الافراد

على الكفيل الفرد القيام بتسديد اشتراكات برنامج الهيئة للرعاية الصحية عن العاملين لديه من خدم المنازل وغيرهم، وعليه ايضا تسديد مبالغ الإشتراك عن جميع الاشخاص المعالين من قبله ان لم يكونوا مشمولين بأنظمة التأمين الصحي في الشركة التي يعمل لديها.

شركات التأمين مدعوة للعب دور الوكيل

في اطار نظام التمويل الصحي لهيئة الصحة بدبي، يمكن لأصحاب العمل دفع اشتراك المستفيدين من برنامج الرعاية الصحية الجديد بأكثر من طريق، اما دفعها مباشرة الى هيئة الصحة بدبي او بواسطة وكيل تحصيل معتمد لدى الهيئة. وباستطاعة مقدمي خدمات التأمين الصحي الآخرين ان يديروا التزامات اصحاب العمل حيال تسديد اشتراكات الستفيدين من برنامج الرعاية.

فإن لم يكونوا قادرين على التعامل مع اي من الجوانب المالية للبرنامج، ينبغي عندئذ دفع الاموال مباشرة الى هيئة الصحة. سيكون بمقدور الحكومة او اي وكيل تحصيل اصدار بطاقات صحية وفق برنامج الرعاية الصحية الجديد، وجميع شركات التأمين في دبي مدعوة لتكون وكيل تحصيل معتمداً لدى هيئة الصحة بدبي.

وستقوم هيئة الصحة بدبي بجمع مبالغ اشتراكات برنامج الرعاية الصحية، وادارتها وفقا لخطة استراتيجية صحية طويلة الامد، كما ستتولى الهيئة عمليات التحصيل والادارة عند الضرورة، اضافة الى نشر جميع بيانات الاداء المقدمة من القطاع الصحي، تقوم الهيئة ايضا بدفع رسوم محددة لجميع مراكز الرعاية الصحية المعتمدة عن كل مريض مسجل لديها. تدعى هذه الرسوم رسوم تمويل عيادات المراكز الصحية، وسيتم ارسالها مباشرة الى شركات ادارة الرعاية الصحية. ■

د. نذير الباتع (ميديكسا - MEDEXA):

دخول شركات الـ TPA في شراكات استراتيجية مع المعيدين الدوليين يعزز مركزها التسويقي الا انه يفقدها استقلاليتها



ميديكسا MEDEXA هي اولى شركات الفريق الثالث الاداري THIRD PARTY ADMINISTRATOR في الاردن، وقد اسسها الدكتور نذير الباتع في العام ١٩٩٩ لتعنى بتقديم المساعدة التي تحتاجها شركات التأمين في مجال التأمين الصحي. وسجلت الشركة خلال الفترة الزمنية القصيرة نسبيا التي انقضت على تأسيسها توسعا جغرافيا ملحوظا ليس في الاردن وحسب بل وعلى المستوى الاقليمي ايضا، حيث انشأت فروعا وشركات تابعة وشقيقة في دول عربية عديدة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في الاردن بدا رئيس الشركة الدكتور نذير الباتع مرتاحا الى المشوار الذي قطعته الشركة خلال السنوات الماضية، وعبّر عن قناعة راسخة بمستقبل الشركة وفي جدوى الخدمات التي تقدمها الى اسواق التأمين العربية.

وحول دخول بعض معيدي التأمين كشركاء استراتيجيين في بعض شركات الفريق الثالث الاداري (TPA) في العالم العربي، قال الدكتور الباتع ان هذه الشركات تعزز القدرة التسويقية للشركات الا انها تفقدها في الوقت عينه استقلاليتها وتجعلها اسيرة برامج تأمينية محددة.

وابدى الدكتور الباتع اعتزازه بكون ميديكسا شركة الـ TPA الوحيدة التي تستعمل البطاقة الذكية SMART CARD في المنطقة.

■ هلا وضعتنا في صورة توسعات شركة ميديكسا المستقبلية؟

– نسعى حالياً للتوسع في الدول العربية كافة وأبرزها المملكة العربية السعودية، الكويت، ليبيا ودولة الإمارات العربية المتحدة. ولدينا شركة تابعة في جمهورية مصر العربية بالاضافة الى الاردن وسوريا.

نأمل في تنفيذ خطتنا التوسعية المستقبلية قريباً، والتواجد في ست دول عربية على الأقل في ٢٠٠٩.

■ هل تعتقدون أن الأسواق لا تزال في حاجة الى شركات إدارة محافظ التأمين الصحي TPA؟

– يعتبر عدد شركات إدارة محافظ التأمين الصحي كبيراً في العالم العربي، ما أدى الى ارتفاع حدة المنافسة في ما بينها والمنافسة ليست ضارة في المطلق اذ انها انعكست تحسناً في نوعية الخدمات. من هنا، فإننا نركز على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات للعملاء لجذبهم وكسب ثقتهم.

أما بالنسبة الى السوق السوري فيمكن وصفه بالواعد بالرغم من أنه لا يزال ناشئاً في مجال التأمين الصحي.

وفي اعتقادي، أن مجال النجاح في هذا السوق مفتوح أمام الشركات التي تقدّم خدمات جيدة متمايزة.

ومن خلال تجربتنا الشخصية في العامين الماضيين والانطباعات الإيجابية التي تولّدت لدينا وما حققناه على صعيد عدد المؤمنين لدينا والذي وصل الى ٢٥ ألفاً، يمكن القول ان نتائجنا مرضية في سوريا.

توازن بين الإيرادات وعدد المؤمن لهم

■ البعض يعتبر ان تكلفة التأمين الصحي في سوريا زهيدة ولا تناسب الشركات، فما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– بالفعل، كلفة التأمين الصحي توازي كلفة الإدارة في دول غير سوريا. ولكن لا بد من أن نأخذ بالاعتبار أيضاً كلفة نفقات التشغيل لشركات إدارة النفقات الصحية المنخفضة نسبياً في سوريا مقارنة بدول الخليج، وبالتالي النتيجة واحدة بعد إيجاد توازن بين الإيرادات والنفقات بمجموع أقساط مختلف من حيث عدد العملاء.

■ هل في نيتكم التوسّع عبر ادخال مساهمين كبار الى الشركة، مثل «ميونيخ ري» و«أليانز»؟

– نسعى الى التوسع حالياً لإيماننا بأن للأسواق العربية إمكانية استيعابنا، كما أننا نعمل على أن تكون خدماتنا المقدمة الى المنطقة العربية متكاملة وذلك بالتعاون مع شركات متخصصة في مجالنا، إلا أن هدفنا الرئيسي من التوسّع تعزيز خدماتنا، وقد نطرح جدياً موضوع دخول شركاء استراتيجيين الى الشركة في حال دعت الحاجة، ولكننا حالياً لا نفكّر بذلك.

الى ذلك، الشركات المتعاملة مع معيدين عالميين تضمن تعزيز وتيرة أعمالها تلقائياً، لكن في المقابل ثمة سلبيات لهذا القرار تتمثل في فقدان العلاقة مع أي شركة أخرى لا تتعامل مع المعيد نفسه، إضافة الى أن الشركة تصبح محصورة ببرامج تأمينية محدودة تفتقد المرونة.

عدد المضمونين الذين نقدم لهم الخدمة الادارية ارتفع الى ١٢٠ الفا

نمو التأمين الصحي في العالم العربي

■ هل تقومون بوضع برامج تأمينية وتسعير الإتفاقيات؟

– نتعاون مع شركات التأمين وننسق مع المعيدين كما نصدر برامج تأمينية تتولى الشركات المتعاونة تسويقها.

■ كيف تنظرون الى نمو صناعة التأمين الصحي في العالم العربي؟

– منذ انخراطنا في السوق العام ٢٠٠٠ توقعنا ان يشهد التأمين الصحي نمواً واسعاً. وهذا ما حصل فعلاً، وفي رأيي ان هذا النوع من التأمينات سيشكّل أكثر من ٥٠ في المئة من مجمل الأقساط في العالم العربي. وبالأخص أنه يؤدي الى تجميع محفظة تأمينية مالية ضخمة ويتميز بنموه السريع. وذلك بسبب عدم تحمّل الحكومات العربية وحدها مسؤولية الإنفاق على الرعاية الصحية.

برامج معلوماتية بمعايير عالمية

■ ما هي ميزة ميديكسا؟

– ميزة ميديكسا هي في استخدامها برامج معلوماتية، فضلاً عن أننا الشركة الوحيدة في المنطقة العربية التي تستخدم تكنولوجيا البطاقات الذكية.

وتطبق هذه البرامج المعايير العالمية الصادرة عن منظمة الصحة العالمية مؤخراً. علماً ان البرامج المستخدمة حالياً في المنطقة تفتقر الى هذه المعايير العالمية.

هذا التمايز يساعدنا على اعتماد احصاءات دقيقة، ومخاطبة الجهات الطبية ومقدمي الخدمات الصحية في شكل أفضل، وبالتالي اعتماد آلية فوترة متمايزة مع الجهات الطبية.

■ ما هي نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– لدى ميديكسا حالياً حوالى ١٢٠ ألف مؤمن، ونأمل في أن يتضاعف هذا العدد مع اعتماد نشاطات توسعية عديدة في المستقبل. وقد حققنا نتائج جيدة للعام ٢٠٠٨ وهي ذات طابع ربحي.



رائد المشحور (مدنت الامارات MEDNET UAE):

ميونيخ ري MUNICH RE ادركت اهمية التأمين الصحي وهيّأت للتعاطي معه عبر شركة متخصصة اعتبارا من ١٩٩٦

شركة مدنت الامارات MEDNET UAE وهي احدى الشركات التابعة لميونيخ ري MUNICH RE ومتخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي.

في حديثه الينا قال مديرها العام رائد المشحُوَر، ان التعرفة الاستشفائية المقطوعة هي احد الاساليب المعتمدة في فوترة الخدمات التي تقدمها المستشفيات، الا انها لا تحل المشكلة الناجمة عن الارتفاع المستمر للتعرفات الاستشفائية.

اضاف: ان ميونيخ ري MUNICH RE ادركت اهمية التأمين الصحي الخاص، وتوقعت ان يلقى اقبالا كبيرا في سائر المجتمعات ولذلك اقدمت على تأسيس اولى شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) في المنطقة وذلك اعتبارا من العام ١٩٩٦ .

■ لو اجرينا مقارنة بين اقساط التأمين الصحي المتداولة في الدول العربية، في اي من الدول العربية يعتبر التأمين الصحي الاكثر تكلفة؟

– اقساط التأمين الصحي في الأمارات العربية المتحدة تعتبر هي الأعلى إذا تمت المقارنة مع الدول العربية الاخرى. وقسط التأمين الذي يجري استيفاؤه يبنى على مدى ما يشمله عقد التأمين الصحي من امراض وما يوفره من تقديمات للمضمون عند دخوله العيادة او المستشفى.

■ هل ان دخول شركات اعادة تأمين كبيرة حقل الـTPA يجعلها اكثر قدرة على التغلب على منافسيها في هذا المجال؟

– يعرف عن ميونخ ري MUNICH RE اهتمامها بالإعداد المسبق والجيد للتعاطي مع الاخطار المستحدثة، وهي السباقة بين شركات الاعادة العالمية في هذا المجال. وادراكا منها لتنامي حاجات المجتمعات الى التأمين الصحي الخاص، عمدت سنة ١٩٩٦ الى تأسيس اولى شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) التي تعنى برعاية الخدمات التي تقدمها شركة التأمين الخاص للمتعاقدين معها. ونحن في مدنت الامارات MEDNET UAE نؤمن بجدوى واهمية وجود مثل هذه الشركة للعمل على ضمان حقوق جميع الاطراف المعنية بتقديم خدمات التأمين الصحي وهي شركة التأمين، الوسيط، شركة الاعادة، المؤمن له.

■ في دول اوروبية عديدة يجري اعتماد «تعرفة مقطوعة» للعمليات الجراحية الرائجة. الا يختصر ذلك النفقات العلاجية ويساعد القطاع الخاص على تسويق عقود التأمين الصحي بأسعار اكثر تنافسية؟

– التعرفة المقطوعة هي واحدة من عشرات الأسس الحديثة لاحتساب النفقات الاستشفائية. وفي رأينا ان إستعمال التعرفة المقطوعة لا يختصر تلك النفقات ولا يساعد على تسويق ألتأمين الصحي بأسعار أكثر تنافسية.

■ تأخذ امارة ابو ظبي على عاتقها اي عجز فني يمكن ان يواجه شركة ضمان للتأمين الصحي. هل تؤيدون قيام شركات حكومية تحظى بضمانة على غرار تلك التي تحظى بها شركة ضمان؟

– نحن نؤيد قيام شركات مثل شركة ضمان لما لها من أثار إيجابية على الإقتصاد ولما توفره للمواطن المضمون من خدمات وضمانات يحتاج اليها .

■ كم هو عدد المضمونين الذين تقدمون لهم الخدمات حتى الآن؟ وما هو الرقم الذي تطمحون لبلوغه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– مدنت الإمارات و بكل فخر تدير محفظة تضم ما يزيد عن ١٥٠,٠٠٠ مضمون متعاقد مع شركات التأمين ونطمح في أن يتضاعف هذا الرقم خلال السنوات المقبلة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتائج ٢٠٠٨ الفنية ممتازة جداً ونتوقع إستمرار النتائج الجيدة للسنوات الثلاث المقبلة. ■

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

Qatar Branch
Under processing

E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

سمير نحاس (غلوب ميد GLOBEMED - سوريا):

نستحوذ على الحصة الاكبر من التأمينات الصحية

غلوب ميد GLOBEMED – سوريا شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي (TPA) لحساب شركات التأمين واصحاب العمل اسست بمبادرة من شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN وهي اليوم تستأثر بالحصة الاكبر من العقود التي توكل اليها مهمة ادارة محافظ شركات التأمين الصحي في سوريا.

مدير عام الشركة سمير نحاس توقف عند البطء الحاصل في السوق السوري، داعيا هيئة الاشراف على التأمين الى تسريع دوران الحركة التأمينية، كي يمكن للشركات ان تتفاعل مع طلبات الناس وتظهر لهم اهمية التأمين وفوائده.



حققنا الارباح المرجوة

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل ان النتائج المحققة تتوافق مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– استطعنا تحقيق الاهداف التي وضعناها لا سيما لجهة الارباح، رغم ان قطاع التأمين الصحي في سوريا يسير بوتيرة بطيئة نسبة الى حجم السوق. وحاليا بدأ نشاطنا يتقدم بوتيرة افضل من قبل.

■ هل لديكم اي ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– نتمنى فقط ان يزداد الوعي التأميني في المجتمع السوري. وهنا يبرز دور وسائل الاعلام وهيئة الاشراف على شركات التأمين التي من واجبها تسريع دوران عجلة صناعة التأمين في سوريا لان من شأن ذلك ان يساعد الشركات على ان تبين للجمهور فوائد التأمين واهميته في حماية مصالحهم، وتوفير الضمانات التي يحتاجونها في سائر المجالات ولا سيما المجال الصحي .

لا معوقات امامنا

■ هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعامل شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟

– لا معوقات تقنية او فنية، فهيئة الاشراف على التأمين وضعت القوانين اللازمة لحماية الشركات والمستهلكين. لكن في رأيي ان من واجب الهيئة عدم التشدد والمبالغة في خوفها على القطاع لأن ذلك يبطئ حركة السوق ويحبط المستثمرين الراغبين في انشاء شركات جديدة.

الحصة الاكبر من السوق

■ في رأيكم، هل يعتبر عدد شركات ادارة المحافظ الطبية كبيرا في السوق السوري؟

– ثمة اربع شركات لادارة محافظ التأمين الصحي (TPA) في السوق السوري وقد حصلت مؤخرا شركة خامسة على رخصة عمل. وهناك معلومات عن دخول شركة كبرى سادسة.

هذا العدد لا يعتبر كبيرا مقارنة بعدد سكان سوريا البالغ نحو ٢٠ مليون نسمة. لكن المشكلة هو ان انطلاقة اي شركة في سوق التأمين تتطلب وقتا طويلا جدا، لذا لا وضوح حول كيفية تقاسم هذه الشركات حصص اقساط المكتتبين. وفي اعتقادي ان شركة غلوب ميد تستحوذ على الحصة الاكبر من العقود الادارية، والتي توكل اليها مهمة ادارة محافظ التأمين الصحي في سوريا لغاية اليوم، ونحن مبدئيا لا نمانع في تعزيز المنافسة كونها عاملا صحيا لتطور السوق وازدهاره .

> ■■■
> **المضاربة تؤدي الى تدني نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين**
> ■■■

المضاربة تسيء الى الجميع

■ ما هي ملاحظاتكم حول اسعار التأمين الصحي في الفترة الاخيرة؟

– كانت اسعار التأمين الصحي جيدة خلال السنتين الماضيتين. لكن في الفترة الاخيرة، لجأت بعض الشركات المباشرة الى المضاربة بالاسعار وهذا ليس في مصلحة قطاع التأمين وقد ينعكس سلبا على نوعية الخدمة التي تقدمها شركة التأمين، وبذلك يبتعد الجمهور عن التأمين بينما نحن نسعى لاستقطاب الناس واقناعهم بفوائد التأمين .

وفي رأيي ومع ازدياد عدد الشركات من الواجب رفع الاسعار قليلا .

■ هل تلمسون تأييدا من اسواق الاعادة العربية والعالمية للتقدم الحاصل في سوريا؟ ومن هم المعيدون الذين يبدون المقدار الاكبر من التجاوب والتفهم حيال متطلبات السوق في سوريا؟

– معظم شركات التأمين السورية تتعامل مع شركات اعادة باستثناء بعض الشركات التي اخذت اخطار التأمين الصحي على عاتقها وحسابها الخاص. اضاف: عموما، التأمين الصحي وفق المفهوم الاساسي للتأمينات العامة في حاجة الى حماية ولا بد للشركة التي تتعاطاه ان تتزود باتفاقات لاعادة التأمين تحمي مصالحها ضد اي انتكاسات او تراكمات خطيرة .

حصرية الاستثمارات

■ هل لاحظتم تأثيرات سلبية للازمة المالية العالمية على قطاع التأمين في سوريا؟

– لم تؤثر ازمة الائتمان العالمية على قطاع التأمين في سوريا بأي شكل من الاشكال، فالشركات حديثة العهد وقانون الاستثمار لم يصدر بصيغته النهائية، لذا هناك محدودية وحصرية للاستثمارات في السوق المحلي.

التضييق على استيراد الخبرات العربية

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– بدأنا عام ٢٠٠٨ تحقيق ربحية من نشاطنا التأميني. ونتوقع ان تتسارع وتيرة النمو في هذا القطاع سنة ٢٠٠٩، خصوصا ان شركة التأمين الحكومية (المؤسسة العامة السورية للتأمين) بدأت دخول المجال الصحي، وهذا يفتح السوق على مصاريعه.

■ هل لديكم مطالب معينة من هيئة الاشراف على قطاع التأمين في السوق المحلي؟

– نتمنى ان تخف وتيرة التضييق على الخبرات العربية التي يجري استيرادها من دول شقيقة ما يساعد على نمو السوق بسرعة اكبر. ■

مروان مطره جي (ايمبا IMPA - سوريا):
نعوّل على الشركة المتخصصة بالتأمين الصحي والتي تقرر انشاؤها بمشاركة شركات التأمين في القطاعين العام والخاص



شركة ايمبا (IMPA) كانت في طليعة الشركات الادارية (TPA) التي تأسست في سوريا، لتعنى بتقديم الخدمة الادارية في مجال التأمين الصحي، حيث تتولى متابعة ملف المضمون المريض وتتحقق من صحة التقارير والفواتير التي تقدم الى الشركة الضامنة مقابل بدل سنوي تستوفيه من الشركات التي تستعين بخدماتها.

مدير عام الشركة مروان مطره جي وصف السوق السوري بالواعد والاهم بين الاسواق العربية في قطاع التأمينات الصحية مستقبلا، متوقعا انضمام ملايين المضمونين الى الشركات العاملة خلال السنوات الخمس المقبلة، كاشفا عن نمو للشركة تجاوزت نسبته ١٠٠ بالمئة.

انجاز جيد

■ هل انتم مرتاحون لمسيرة الشركة في سوريا؟ وهل ان النتائج المحققة تتوافق مع توقعاتكم للسنوات الاولى لانطلاقتها؟

– منذ انطلاقة شركة ايمبا IMPA في السوق السوري لم يكن همّنا تسجيل نتائج مرتفعة وتهيئة الظروف المناسبة، بل المساهمة في قطاع تأمين سوري ناجح، وما انجزناه لغاية الآن يعتبر جيدا.

■ هل لديكم اي ملاحظة حول التطور الذي تشهده صناعة التأمين السورية؟

– لا تزال صناعة التأمين السورية جديدة، لذا من الطبيعي وجود عثرات ومعوقات، لكن السوق السوري واعد، ومن المتوقع ان يصبح مستقبلا من اهم الاسواق العربية في قطاع التأمين.

وسائل وحلول للمعوقات

■ هل تصادفكم اي عراقيل على المستويات الادارية او الفنية في تعاملكم شركتكم مع الشركات الاخرى؟ وهل لديكم ملاحظات حولها؟

– ثمة معوقات عدة في الاسواق الناشئة مثل سوريا، لكن المسؤولين عن قطاع التأمين في سوريا بدأوا تلمس وسائل وحلول جديدة لمواجهة هذه المعوقات، فالمشكلات موجودة في كل القطاعات والاسواق، والاهم هو ايجاد الحلول المناسبة.

سوق التأمينات الصحية في سوريا واعد ومشرق

■ هل لمستم تداعيات سلبية للازمة العالمية على قطاع التأمين المحلي؟

– لا تأثيرات تذكر على قطاع التأمين السوري جراء تداعيات الازمة المالية العالمية، الا في حال ارتباط بعض شركات التأمين المحلية بمعيدين عالميين تضرروا من الازمة.

ومع ذلك نتوقع حصول بعض الركود في السوق المحلي، وذلك بسبب انعكاسات الازمة العالمية على عمليات الاستيراد والتصدير والاستهلاك الخ.. وهذا كله يؤدي الى جمود الحركة الاقتصادية في سائر انحاء العالم.

مستقبل واعد للشركات الخاصة

■ هل تعتقدون ان عدد شركات ادارة المحافظ الطبية (TPA) التي جرى انشاؤها في سوريا حتى الان، تفوق قدرة السوق السوري على استيعابها؟

– كلا وفي رأيي انه حتى لو توجهت شركات التأمين الاحدى عشرة الموجودة في السوق السوري الى ممارسة التأمين الصحي مستقبلا، فلن يكون عدد شركات الـ TPA فائضا عن الحاجة، حيث من المتوقع ان يرتفع عدد المضمونين خلال السنوات الخمس المقبلة الى ملايين.

السوق السوري واعد

■ كيف تنظرون الى اسعار التأمين الصحي في سوريا؟

– لغاية اليوم تحقق شركات التأمين نتائج ممتازة، اما الاقساط فمتدنية اذ ان قسط التأمين لفرد واحد في السوق السوري يوازي المبلغ الذي تستوفيه الشركة الادارية عن المضمون الواحد في الدول العربية الاخرى لتقديم خدماتها الادارية وحسب.

ورغم انخفاض قيمة القسط، فالسوق السوري واعد وناشئ ومستقبله مشرق.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– حققنا نموا بنسبة ١٠٠ في المئة والنتائج جيدة بالاجمال، ونعوّل على انشاء الشركة المتخصصة بالتأمين الصحي والتي تقرر انشاؤها في سوريا، بمشاركة شركات التأمين العامة والخاصة، لتوفر الضمانة الصحية لموظفي القطاع العام وعائلاتهم، وعدد هؤلاء يتجاوز المليون شخص. ■



عادل خرّاط (تي سي ال TCL):

التعرفات الاستشفائية يجب ان تبقى في مستويات مقبولة والا تسببت بانحسار عدد المضمونين لدى القطاع الخاص

شركة توتال كير ليبانون TOTAL CARE LEBANON (TCL) شركة انشئت حديثا لتعنى بتقديم خدمات الفريق الاداري الثالث THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA) اي الفريق الذي يتولى رعاية الخدمات الصحية التي تقدمها شركة التأمين (الفريق الاول) للمضمون المتعاقد معها (الفريق الثاني).

الشركة التي انطلقت بمحفظة تضم ٣٥ الف مضمون عينت عادل خراط، الخبير المتخصص في مجال الخدمات الصحية، مديرا عاما. وخلال المقابلة التي اجريناها معه اكد خراط ان اعداد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الصحي في لبنان «تراوح مكانها»، وان الارتفاع المستمر للتعرفات الاستشفائية يحمل شركات التأمين على رفع اقساطها الى مستويات تتجاوز القدرة الشرائية للمواطنين في لبنان. وقال ان للمستشفيات كما لشركات التأمين مصلحة في ارساء التكلفة الاستشفائية على قواعد علمية، وابقائها في مستويات مقبولة بحيث يمكن لشركات التأمين ان تستمر في تسويق عقود التأمين الصحي، وتنمية محافظها.

ورأى ان القرارات التي اتخذتها بعض المستشفيات الجامعية والتي رفعت بموجبها تعرفاتها الاستشفائية ترتد سلبا عليها وعلى قطاع التأمين الصحي في آن، لأن الزيادات تتسبب بانحسار اعداد المضمونين لدى القطاع الخاص.

البيان ■ ذكر أن بعض شركات الـ TPA وشركات التأمين أخذت تقاطع بعض المستشفيات الجامعية، وترفض السماح للمضمونين لديها بالحصول على العلاج في تلك المستشفيات، ما هي النتائج التي تترتب في نظركم على هذه التدابير وكيف يمكن تجنب تكرارها مع شركات اخرى؟

– ان السبب المباشر لإيقاف التعاقد بين بعض شركات التأمين والشركات الادارية TPA من جهة، والمستشفيات الجامعية من جهة اخرى مرده الى تفرد هذه الأخيرة برفع تعرفاتها، من دون توافق مسبق مع الشركات المعنية.

اضاف: هذه الزيادات مع ما ترافق من الغاء درجات استشفائية من قبل المستشفيات سوف تنعكس أولا وبشكل مباشر على قطاع التأمين من ناحية تحميله اعباء جديدة. ومن ثم، وبطبيعة الحال، سوف ينتج عنها رفع أقساط التأمين بحيث يصبح من الصعب تنمية المحفظة التأمينية من خلال انضمام مضمونين جدد الى برامج التأمين الخاص. أضف الى ذلك اننا نشهد حاليا انحسارا لأعداد المضمونين لدى شركات التأمين بسبب تراجع قدراتهم المالية وعجزهم عن دفع قسط التأمين. أما في ما يخص نتائج ايقاف التعاقد مع بعض المستشفيات على المرضى المؤمنين، فيمكن تلخيصها بما يلي:

١– الحد من حقوق المرضى باختيار مراكز العلاج التي يرونها مناسبة.

٢– تعذر استكمال علاجات الأمراض المزمنة والأمراض العضال للمرضى الذين كانوا قد بدأوا بتلقي علاجاتهم في هذه المستشفيات.

أما في ما يخص امكانية تجنّب تكرار ما يحصل فذلك يكون بالتنسيق الدائم بين المستشفيات وقطاع التأمين من ناحية زيادة التعرفات، بحيث يجري التوافق عليها مسبقا وبشكل مدروس وتدريجي كي يبقى بمقدور المضمون تحمل أقساط التأمين. علما بأن للمستشفيات مصلحة في تنمية أعداد المضمونين في القطاع الخاص وليس في إنقاصه.

■ في دول أوروبية عديدة يجري اعتماد تعرفة مقطوعة للعمليات الجراحية الرائجة. لماذا لا يجري الاتفاق بين شركات التأمين والمستشفيات الجامعية وغير الجامعية على هذا النوع من التعرفات؟ الا يختصر ذلك النفقات العلاجية ويساعد القطاع الخاص على تسويق عقود التأمين الصحي بأسعار أكثر تنافسية؟

– صحيح أن دولاً أوروبية عديدة قد اعتمدت تعرفة مقطوعة، أما في لبنان فقد تمّ اعتماد هذا النظام ولكن لعمليات القلب المفتوح فقط.

اضاف: مما لا شكّ فيه بأن هذا النظام يحدد الكلفة الاستشفائية وبالتالي قد ينعكس على أقساط التأمين بحيث يحدّ من زياداتها بشكل تصاعدي ومستمر.

ان تطبيق هذا النظام يتطلب دراسة واقعية للكلفة بين قطاع المستشفيات والهيئات الضامنة مع ضرورة ايجاد آلية لمراقبة نوعية العلاجات كي لا ينعكس ذلك سلبا على المريض.

بعض المستشفيات رفعت تعرفاتها وألغت الدرجة الاستشفائية الثالثة دون تنسيق مسبق مع الشركات

المحفظة التأمينية: «راوح مكانك»

■ قدّر وزير الصحة عدد اللبنانيين المضمونين صحيا في القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) ب ٧,٥ بالمئة من مجموع السكان فقط، الا يعني ذلك أن عدد هؤلاء يراوح مكانه منذ عشرات السنين؟

– يمكن وصف وضع المحفظة التأمينية من حيث عدد المنتسبين بـ«راوح مكانك» وذلك للاسباب التالية:

– تدنّي القدرة الشرائية لدى المواطن اللبناني.

– غياب التأمين عن سلم أولويات المواطن اللبناني كحاجة اساسية.

– تركيز خطط تسويق شركات التأمين على العاصمة بيروت دون باقي المناطق.

محفظتنا تضم ٣٥ الف مضمون ونتطلع الى رفع العدد الى ١٠٠ الف

■ كم هو المضمونين الذين تقدمون لهم خدماتكم؟ وكم هو العدد الذي تطمحون لبلوغه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– تقوم شركة TCL بتقديم خدماتها لحوالى خمسة وثلاثين ألف مضمون. أما في ما يخص تقديراتنا للثلاث سنوات المقبلة، فنحن نأمل أن يصل عدد المضمونين المتعاقدين مع الشركات التي نقدم لها خدماتنا الى حوالى مئة ألف مضمون.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨ ؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– ان النتائج للعام ٢٠٠٨ مرضية خصوصاً اذا أخذنا بعين الاعتبار الوضع السياسي والاقتصادي وانعكاسهما على القطاع بشكل عام.

ان خططنا للأعوام المقبلة تتركز على ما يلي:

– الاستمرار بتحسين الخدمات، كمّا ونوعا، للمرضى المضمونين.

– المحافظة على تكلفة استشفائية مقبولة ومبنية على أساس علمي.

– توسيع بيكار تسويق خدمات شركة TCL لدى العدد الاكبر من شركات التأمين العاملة في لبنان. ■

أنور علامي (بي آ BEST ASSISTANCE (BA) سوريا):

اكدنا استقلاليتنا بالممارسة ووقعنا عقودا مع اربع شركات تأمين سورية حتى الآن



«بست اسيستنس» BEST ASSISTANCE "BA" شركة تعنى بإدارة محافظ التأمين الصحي (TPA) لشركات التأمين وهي عضو في مجموعة ناسكو قره اوغلان NASCO KARAOGLAN وتابعة لشركة «بنكرز اسيستنس» BANKERS ASSISTANCE في بيروت.
حصلت على ترخيص لمزاولة اعمالها على الاراضي السورية قبل حوالى سنتين نجحت خلالهما في توقيع عقود تقدم بموجبها خدماتها الادارية لعدد من شركات التأمين السورية الخاصة.
المدير العام للشركة انور علامي لفت الى ان عدد شركات الـTPA ارتفع بسرعة، موضحا انه تمت احالة بعض المشكلات مع مقدمي الخدمات الصحية الى هيئة الاشراف على شركات التأمين، متوقعا ارتفاع اقساط التأمين الصحي لتوازي كلفة الخدمة، كاشفا عن اطلاق نظام الخط المباشر ON LINE مع مقدمي الخدمات الطبية والشركات.

■ كيف تقوّمون انجازات شركتكم، وهل كانت على مستوى طموحاتكم؟

– نقدم حاليا خدمات ادارة نفقات التأمين الصحي لأربع شركات في السوق السوري. وقد تمكنا من تطوير عمل شركتنا واكدنا استقلاليتنا بالممارسة وبعد ان غيّرنا اسم الشركة من BANKERS ASSISTANCE الى BEST ASSISTANCE (BA).

■ كيف تنظرون الى الانتشار الكثيف لشركات ادارة المحافظ الطبية في السوق السوري؟

– الواقع، ان عدد شركات ادارة المحافظ الطبية تصاعد بسرعة حيث جرى حتى الآن الترخيص بقيام ست شركات TPA .

في المقابل هناك فقط ١١ شركة تأمين تعمل في سوريا، وهذا يعني ان بعض شركات الـTPA قد لا تجد اقبالا على خدماتها فتضطر عندها للانسحاب من السوق.

نمو اقساط الشركات

■ ما تعليقكم على تطور صناعة التأمين في سوريا؟

– أثبت السوق السوري انه واعد بالرغم من ان التأمين الالزامي، لا يزال يشكل حجم ايرادات كبيرا من محافظ الشركات. وتؤكد المعلومات ان شركات التأمين السورية حققت هذا العام حجم اقساط ضخما جدا وقد يكون تجاوز نصف مليار دولار اميركي، ولكننا ننتظر الاعلان الرسمي لهذه الارقام نهاية العام الحالي.

■ هل من معوقات تواجهونها؟

– نواجه بعض المشكلات مع مقدمي الخدمات الصحية (المختبرات الصحية – الصيدليات الخ)، غير اننا احلنا هذا الموضوع الى هيئة الاشراف على شركات التأمين، ونأمل في التوصل الى حل نهائي له قريبا.

■ ما رأيكم في اسعار التأمينات الصحية المطبقة في السوق السوري حاليا؟

– اعتقد شخصيا ان اسعار اقساط التأمين الصحي سترتفع في ٢٠٠٩ لتوازي كلفة الخدمة الصحية المرتفعة في سوريا. وبالتالي، فإن الاسعار الحالية متدنية وقابلة للارتفاع قريبا، في ظل مطالبة مقدمي الخدمات الصحية المستمرة برفع الاسعار.

بدلات الاتعاب التي تتقاضاها الشركات الإدارية ما تزال متواضعة مقارنة بالأقساط التي تستوفيها شركات التأمين

شركات ادارة المحافظ الطبية خاسرة

■ في رأيكم هل تحقق شركات التأمين السورية ارباحا في فرع التأمينات الصحية؟

– ارتفعت كلفة الموارد البشرية وبقيت بدلات الاتعاب التي تتقاضاها شركات ادارة المحافظ الطبية متواضعة، ولذا نلاحظ اليوم ان شركات التأمين تحقق ارباحا، بينما شركات ادارة المحافظ الطبية تمنى بالخسائر. وننتظر حاليا تعزيز وضع قطاع التأمين الصحي في سوريا، للاستحواذ على الحصة الكافية ورفع مستوى البدلات التي تتقاضاها شركات الـ TPA بحيث يمكن لها ان تنتقل الى الربحية المرجوة.

خدمة الخط المباشر

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨ وماذا تحضّرون للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا نتائج جيدة مقارنة بالعام ٢٠٠٧، ولكننا نطمح الى نتائج افضل في العام المقبل. وسنطلق قريبا نظام الخط المباشر ONLINE SYSTEM الذي يسمح لنا بالاتصال الدائم مع مقدمي الخدمات الصحية، اضافة الى خدمة ONLINE عبر شبكة الانترنت للتواصل مع الشركات المتعاونة والاطلاع على المعلومات المتعلقة بالمنتسبين وملفاتهم الطبية. ■

Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب

Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29

شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢٩ ١١ ٣٥ – ٢١ ١١ ٣٥ (٠١)

E-mail: marcins@terra.net.lb

انطوان عيد (لاميديكال LA MEDICALE):

تفرد المستشفيات في الغاء تقديمات الدرجة الثالثة يسيء اليها كما الى شركات التأمين



انطوان عيد رئيس شركة لاميديكال LA MEDICALE وهي احدى شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) النشطة في لبنان عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه، الاسباب الحقيقية للخلاف الناشب بين المستشفيات من جهة وشركات التأمين من جهة اخرى، بشفافية تامة. وكشف ان بعض المستشفيات خرجت على الاصول المعتمدة منذ عشرات السنين في احتساب كلفة التقديمات الاستشفائية (باستثناء اتعاب الطبيب وبدل الاقامة) فلم تعد تميز بين درجة استشفائية واخرى، بل وحّدتها في تعرفة تعادل تلك المعتمدة في الدرجة الاستشفائية الاولى.

وقال عيد ان هذا التصرف جعل شركات التأمين ترفض ان تأخذ على عاتقها التقديمات التي تجري «فوترتها» وفقا للتعرفة الجديدة. واقترح ان تعقد طاولة مستديرة تضم كل افرقاء التأمين الصحي الخاص ويتفق خلالها على تعرفة خاصة بالمضمونين لدى القطاع الخاص.

وأكد انه ما لم يجر التوافق على تعرفة استشفائية معتدلة وبما يعادل الدرجة الاستشفائية الثانية او درجة الضمان الاجتماعي، فإن غير الميسورين من الناس لن يكونوا قادرين بعد اليوم على التعاقد مع شركات التأمين الصحي. كما ان حقوق ضحايا حوادث السيارات والعمال الاجانب سوف تكون في مهب الريح.

البيان ■ ذكر ان بعض شركات الـTPA وشركات التأمين اخذت تقاطع بعض المستشفيات الجامعية، وترفض السماح للمضمونين لديها بالحصول على العلاج في تلك المستشفيات، ما هي النتائج التي تترتب في نظركم على هذه التدابير وكيف يمكن تجنّب تكرارها مع شركات اخرى؟

– ان ما حصل بين شركات التأمين وبعض المستشفيات هو التالي :

أ) أقدمت بعض المستشفيات على تغيير جذري في التنظيم الاستشفائي المعمول به في لبنان ، فقامت بتوحيد اسعار التقديمات لكل الدرجات (باستثناء الاقامة والاتعاب الطبية) بحيث اصبحت كلها تحتسب على اساس الدرجة الاولى ، وهذا التوحيد في التعرفات لا يتناسب مع تعرفة اقساط التأمين الصحي المعمول بها من قبل الشركات الضامنة في لبنان، والمحتسبة على اساس الدرجات الثلاث المعتمدة من المستشفيات منذ ما يزيد عن ٢٠ سنة.

ب) اقدم البعض الآخر من المستشفيات على اعتماد درجتين فقط (Privée + Semi-privée) بدلا من الدرجات الثلاث : الاولى والثانية والثالثة، وتعلل المستشفيات هذا التعديل الى تجاوزات كبيرة حصلت من بعض الشركات الضامنة او الشركات الادارية في ما خص مرضى الدرجة الثانية و...

اضاف : نلفت النظر هنا الى عقد التأمين الالزامي على السيارات، وعقد التأمين الالزامي على العمال الاجانب يوجبان على شركات التأمين ان تعالج الجرحى والعمال في الدرجة الاستشفائية الثالثة، وشركات التأمين تستوفي الاقساط بموجب تعرفات إلزامية صادرة عن الوزارات المختصة ومحتسبة على اساس الدرجة الثالثة. (وقد تكون هذه المراسيم والقرارات المتعلقة بالدولة غير قابلة للتعديل في الوقت الحاضر) .

وهذا التعديل الصادر عن بعض المستشفيات دفع بعض الشركات الضامنة الى تحاشي اصدار الموافقات PRISES EN CHARGE التي تطلبها المستشفيات لتقدم العلاج للمصابين والجرحى بكلفة تتجاوز كلفة الدرجة الثالثة، وذلك للاسباب التالية :

أ) الكلفة اصبحت متقاربة في فواتير الدرجات الثلاث، بينما يوجد فرق كبير في اقساط التأمين في الدرجات الثلاث، فكيف بالامكان دفع فاتورة مضمون في الدرجة الثالثة وفق تعرفة باتت اقرب بكثير الى تعرفة الدرجة الاولى منه الى تعرفة الدرجة الثالثة ، في حين ان قسط التأمين الذي تم استيفاؤه تم تحديده بشكل يتناسب مع تعرفات الدرجة الثالثة سابقا .

ب) الغاء الدرجة الثالثة في بعض المستشفيات، ادى الى رفضها استقبال مرضى الدرجة الثالثة، قابله رفض الشركات الضامنة دفع فواتير مرضى الدرجة الثالثة وفق تعرفة الدرجة الثانية في المستشفى .

وهنا تطرح بعض الشركات الضامنة السؤال التالي: كيف يتم الغاء الدرجة الثالثة للشركات الضامنة الخاصة، ويتم استقبال مرضى القطاع العام وفق تعرفات اقل بحوالي ٥٠٪ عن التعرفات المعتمدة للشركات الضامنة الخاصة في الدرجة الثالثة ؟

■ كيف يمكن الخروج من هذا المأزق وتيسير امور المضمونين وتوفير العلاج للجرحى والمصابين بحوادث السيارات وطوارئ العمل؟

– برأينا العلاج في معظم المستشفيات بات متقاربا خصوصاً في العمليات الروتينية. أما الحل فيكمن في جلوس الافرقاء المعنيين بهذا التغيير وهم : نقابة المستشفيات، جمعية شركات الضمان ونقابة الاطباء الى طاولة حوار لمناقشة هيكلية ادارية جديدة للاستشفاء في لبنان ، قائمة على الدراسات والارقام العلمية ، والتوافق عليها ، كما يكمن الحل في ان يقوم كل فريق باجتماعات تنظيمية ، تلحظ مواقع الخلل لديه ، وتحدد كيفية معالجتها.

■ في دول اوروبية عديدة يجري اعتماد تعرفة مقطوعة للعمليات الجراحية الرائجة. لماذا لا يجري الاتفاق بين شركات التأمين والمستشفيات الجامعية وغير الجامعية على هذا النوع من التعرفات؟

– ان لكل قرار او خيار حسناته وسيئاته. فقرار العمل بالتعرفة المقطوعة له حسنات وهي التخفيف من العمل الاداري للمستشفيات والشركات الضامنة، وتسهيل العمل الاكتواري. وله سيئاته و منها :

– هل تعمد المستشفيات في حال اعتماد التعرفة المقطوعة الى اختصار النفقات من خلال:

– نوعية الادوية والادوات والطبية... هل هي من النوع الجيد ، المتوسط ، ... ؟ من يقوم بالمراقبة والتحقق من هذه النوعية ؟

– هل يتم اجراء جميع الفحوصات الضرورية المطلوبة للمرضى ؟

– على من تقع المسؤولية في حال حصول اية مضاعفات للمريض ناتجة عن عدم تقديم خدمة ضرورية له، لانها غير مشمولة في التعرفة المقطوعة ؟

■ قدر وزير الصحة عدد اللبنانيين المضمونين صحيا في القطاع الخاص (شركات تأمين وصناديق تعاضد) بـ ٧,٥ بالمئة من مجموع السكان فقط، الا يعني ذلك ان عدد هؤلاء يراوح مكانه منذ عشرات السنين؟ وان الميسورين فقط قادرون على دفع قسط التأمين؟

– ان ما يقوله وزير الصحة هو قريب الى الواقع، وان الميسورين فقط يستطيعون دفع اقساط التأمين ، وهذا يؤكد وجود مشكلة تكمن في ارتفاع اقساط التأمين جراء الارتفاع المستمر لتعرفات المستشفيات ، واعتقد بأن هذا الوضع سيزداد تفاقما مع زيادة تعرفات المستشفيات التي تحدثت عنها آنفا.

اضاف: ان احد الحلول للاستشفاء في لبنان ، يكمن في ايجاد درجة خاصة يتم التوافق عليها بين المستشفيات والشركات الضامنة ونقابة الاطباء، تكون فيها اسعار الاستشفاء متقاربة مع اسعار الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ، تقابلها اقساط تأمين بمتناول المواطنين غير الميسورين، وتعهُّد من قبل الشركات الضامنة بتسديد فواتير مرضى هذه الدرجة في فترة لا تتعدى ٤٥ يوما من تاريخ استلامها، بدلا من ٩٠ يوما، مما يساعد في تأمين السيولة اللازمة لادارات المستشفيات وتسريع عملية دفع الفواتير من شأنه ان يساعد المستشفيات على تسيير اعمالها، وتخفف من نسبة استدانتها من البنوك .

■ كم هو عدد المضمونين الذين تقدمون لهم خدماتكم؟ وكم هو العدد الذي تطمحون لبلوغه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نقوم بخدمة حوالى خمسة وسبعين الف مضمون ، ونطمح الى زيادة العدد قدر ما تسمح الظروف الاقتصادية بذلك .

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– نتائج العام ٢٠٠٨ ستكون جيدة ، ولكننا نعتقد ان سنة ٢٠٠٩ ستكون سنة قاسية، بسبب الازمة الاقتصادية العالمية .

– ان خططنا للاعوام المقبلة تكمن في تأمين الحد الاقصى من التفاهم بين الافرقاء الثلاثة المستشفيات – الاطباء – الجهات الضامنة ، لان هذا التفاهم يؤدي الى دورة اقتصادية طبية مأمونة النتائج، في حين ان الاختلاف سوف يؤدي الى الخسارة الحتمية للجميع ، والتي قد تصل الى حد الافلاس . ■

د. عادل العماد (المتخصصة للتأمين الصحي - MIS اليمن):

أبرمنا عقوداً مع شركات تأمين محلية وأجنبية وعدد مضمونينا ١٥ ألفاً

الدكتور عادل العماد رئيس شركة « المتخصصة للتأمين الصحي» MEDICAL INSURANCE SPECIALIST قدم لمحة عن نشوء الشركة وانطلاقتها في السوق اليمني، وما وجده من صعوبات بادئ الأمر، عارضاً لما قامت به الشركة من تطوير للتأمين الصحي من خلال توقيعها عقوداً مع جهات وطنية وأجنبية، مشيراً الى ان عدد المضمونين وصل قرابة ١٥ ألف مضمون.

وأوضح العماد أن الشركة تبذل جهداً كبيراً لتعزيز دور شركات التأمين المحلية في تقديم التأمين الصحي، متوقعاً في حال إقرار القانون الإلزامي احتدام المنافسة بين الشركات المحلية والخارجية.



محاذير الخوض في التأمين الصحي

■ **ما تقويكم لقطاع التأمين الصحي في اليمن؟**

– قبل تأسيس شركتنا كان هذا النوع من التأمينات منعدماً تماماً في اليمن لحاجته لمستوى عالٍ من الاحتراف والذي لا يتوفر لدى شركات التأمين المحلية، فضلاً عن انعدام مختصي الاكتتاب، ناهيك عن تواضع مستوى مقدمي الخدمات الصحية المحليين. ومن ثم فإن التفكير بالتكلفة التي يتطلبها توافر هذه العوامل مجتمعة دفع بالشركات المحلية إلى تحاشي الخوض في فرع التأمينات الصحية ولعقود طويلة.

تحديات وصعوبات

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة، متى تأسست وما تقوم به من مهام؟**

– ولدت فكرة إنشاء الشركة عندما كنت أعمل ملحقاً صحياً لليمن في الأردن في التسعينات، والتجربة الأردنية في التأمين الصحي غنية، وأسست الشركة بعد دراسة معمقة لسنوات وكان الدافع الأبرز لتأسيسها خلفية تخصصي في الإقتصاد الصحي.

وبداية تحفظت الجهات الحكومية خشيةً من تكبدنا لخسائر (رأفةً بنا وحفاظاً على سمعة سوق التأمين)، لكننا قدمنا دراسات جدوى أظهرت مدى قدراتنا واستيعابنا لكافة التحديات وحصلنا على الترخيص في شباط (فبراير) ٢٠٠٥، كأول شركة تأمين صحي يمنية (وربما الأولى عربياً المختصة بالتأمين الصحي فقط). وكان لابد أن نرخص الشركة لممارسة إدارة النفقات الصحية، ونتيجة للتحديات والصعوبات المتوقعة فقد مر عشرون شهراً حتى وقعنا أول عقد (وكان مع شركة تويوتا) في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٦. لم نتوقف خلال تلك الشهور عن العمل، فقد اعتنينا بتأسيس شبكة طبية واسعة تحوي مئات الأطباء والمستشفيات والصيدليات في أرجاء اليمن، كما عنينا بتدريب وتوعية وتأهيل مقدمي الخدمة، فضلاً عن عقد الدورات والندوات والمقابلات والمحاضرات وتقديم الاستشارات حول التأمين الصحي. ولعلمنا المسبق بالحاجة لكل ذلك فقد رخصنا لمركز استشارات وتدريب تابع للشركة ويختص بالتدريب النوعي المتعلق بأنشطة التأمين الصحي والإدارة الصحية وعقدنا دورات عديدة وقدمنا استشارات عديدة معظمها لجهات حكومية كبرى.

عقود واتفاقات

■ **ما هي التغييرات التي طاولت التأمين الصحي في اليمن نهاية ٢٠٠٨؟**

– زاد التركيز على التأمين الصحي في اليمن بشكل ملحوظ مؤخراً. ولعل المتخصصة كان لها الدور الأكبر في ذلك فبعد أن بدأنا عام ٢٠٠٦ مع جهتين فقط، انضمت إلينا عام ٢٠٠٧ عشر جهات، ثم ٢٥ جهة عام ٢٠٠٨، وجميعها جهات نوعية. فإضافة لتأميننا على أبرز الجهات المحلية بما فيها شركتا GSM فإننا نفخر أن من بين عملائنا شركات دولية وعالمية مثل: برايس ووترهاوس، ديلوت، كوكاكولا، الكاتيل، موفنبيك، بنك يونايتد ليمتد، مصرف البحرين، منظمة ماريستوب، الاتحاد الدولي للهلال والصليب الأحمر، فضلاً عن شركات نفطية وشركات أدوية عالمية بل وهيئات حكومية مثل هيئة الطيران والأرصاد وغيرها. ولدينا حالياً حوالى ١٥ ألف مضمون موزعين على ٣٧ جهة، ويبقى التحدي الذي يواجهنا بالنسبة لتعاملنا مع الشركات الدولية، هو السعي لتقديم خدمات راقية لهم خصوصاً أن معظمهم تركوا شركات دولية كانوا يتعاملون معها وفضلوا التعامل معنا، وبعضهم تمكنوا من إقناع الشركات الدولية التي تؤمنهم أن تقدم خدماتها لهم عبرنا لسهولة التعامل معنا.

خدمات نوعية مناسبة

■ **ما هي الخدمات التي تقدمها الشركة، والتي تميزها عن سواها من الشركات العربية المنتشرة في السوق اليوم؟**

– نحرص على تقديم الخدمات المناسبة لحاجات عملائنا ومتطلباتهم، فنحن لا نقدم تغطيات بملايين الدولارات إنما نقدم خدمات حقيقية ومناسبة لليمن كوننا الأعرف بظروف البلد، وبإمكان المشترك استخدام بطاقة التأمين في أي مستشفى يريده دون أن يدفع شيئاً من بين أوسع شبكة طبية تشمل ٩٠ ٪ من المستشفيات الرئيسية. ونقدم خدمات مستمرة على مدار الساعة لخدمة المضمونين ولمنح الموافقات الفورية للشبكة الطبية، وكل ذلك بأقساط مناسبة تبدأ من ١٥٠ دولاراً، لذلك تمكنا من الاستحواذ على قرابة ٨٥٪ من مجموع أقساط التأمين الصحي في اليمن سواء بعقودنا المباشرة أو عبر شركات التأمين الأخرى، حيث وقعت معنا حتى الآن ٧ شركات تأمين محلية وبدأت تقدم التأمين الصحي من خلالنا بدعم فني وبمشاركة في الخطر معنا.

البرلمان وإلزامية التأمين الصحي

■ **ما هي الإجراءات التي اتخذتها الحكومة اليمنية حتى يصبح التأمين الصحي إلزامياً؟**

– قدّمت الحكومة مشروع قانون إلى مجلس النواب لكنه في اعتقادي مشروع عقيم كونه ارتكز على تأسيس هيئة تأمين حكومية تجمع من رواتب العاملين في القطاعين العام والخاص، وتقدم الخدمات عبر مؤسساتها وتلك المتعاقدة معها. لكننا واجهنا ذلك من خلال البرلمان الذي بادر باستشارتنا فأوصينا بإلزامية التأمين وحرية اختيار الجهة المؤمنة، ضمن ضوابط يتم الاتفاق عليها، كون اشتراطات التأمين الصحي الاجتماعي غير متوفرة في اليمن. وقد يتأخر صدور القانون في حال حدوث انتخابات، أما في حال التمديد للمجلس الحالي فمن المتوقع ان يبصر القانون النور بعد أشهر قليلة.

نشر الوعي التأميني

■ **كيف تقوّمون أعمالكم للعام ٢٠٠٨ وما هي خططكم للعام ٢٠٠٩؟**

– وتيرة أعمالنا تتزايد عاماً بعد عام، ونأمل زيادة حجم العمل في العام المقبل ٥٠ ٪، ونحن راضون عن انجازاتنا العام الفائت، فقد تجاوز المخطط له وبالأخص عند حدوث زيادة تجاوزت ٢٠٠ ٪ في ٢٠٠٨.

وكوننا الشركة الأولى التي قدمت هذا النوع من التأمين، فإننا نشعر أن من التزاماتنا نشر الوعي بالتأمين الصحي، لذلك وعلى سبيل المثال خلال الشهر الماضي قدمنا ثلاث دورات عن التأمين الصحي إحداها مع الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، والثانية مع المركز التدريبي لمؤسسة الكهرباء والثالثة بالتعاون مع اتحاد شركات التأمين.

ومن المتوقع في حال إقرار القانون الإلزامي احتدام المنافسة بين الشركات المحلية والخارجية، لكننا في المتخصصة مطمئنون لموقعنا، من حيث تدني الأسعار ورقي الخدمات، ولدينا خبرة ودراية كافيتان في مجال صناعة التأمين إضافة إلى تدني كلف الإدارة كوننا نعنى بتدريب موظفينا المحليين، لذلك كثيراً ما نغطي خدمات غير واردة في العقود ونتقيد بإعادة فائض العقود للجهات المؤمن عليها، ومن ثم فليس من السهل أن تتمكن الشركات الأجنبية من منافستنا. ومن شواهد ذلك أننا على مدى عملنا خلال السنوات الثلاث الماضية لم تبدأ التأمين معنا أي جهة وتركتنا أبداً، بل على العكس تنصح غيرها بالانضمام إلينا.

وفي الختام، أنا على يقين تام أن صناعة التأمين في اليمن ستنتعش حتى لو أقر قانون هيئة التأمين الحكومية. ■



نجيب بحوث (المشاريع العربية التجارية ACE):
شركات التأمين غير المرخص لها بالعمل انكفأت نهائيا
أما الوسطاء غير المرخص لهم فوضعهم مختلف

حوارنا مع نجيب بحوث، نائب رئيس شركات الوساطة والوكالات التابعة لمجموعة المشاريع العربية التجارية السعودية (ACE SAUDI ARABIA) والتي تضم شركات تأمين ووساطة عديدة، اتاح لنا ان نتبين جملة من الأمور تسمح لنا بأن نطلع القارئ على حقائق عديدة، لا سيما تلك التي تتعلق بالسلطة المؤهلة للفصل في النزاعات الناشئة عن الاخطاء الطبية والاداء الاجمالي لشركات التأمين السعودية في مجال التأمين الصحي، حيث اوضح لنا بحوث ان صلاحية اصدار الأحكام الشرعية المتعلقة بالأخطاء الطبية تعود لوزارة الصحة، وانه خلافا للانطباع السائد خارج المملكة، فإن العقد النموذجي للتأمين الصحي الإلزامي، الذي أعده المجلس الوطني للضمان الصحي في المملكة لم يكن عبئا على شركات التأمين السعودية، بل فرصة عرفت كيف تفيد منها بل وتزيد عليها أحيانا.

واذ اكد بحوث ان شركات التأمين غير المرخص لها بالعمل من ساما SAMA قد انكفأت ولم يعد لها وجود، قال ان وسطاء التأمين غير المرخص لهم لم يتواروا عن الساحة نهائيا.

عقد التأمين الصحي الالزامي لم يكن عبئا على شركات التأمين بل فرصة عرفت كيف تفيد منها وتزيد عليها

■ هل تتوقعون ان تتجاوز الاسواق المحلية والاقليمية الصعوبات الناجمة عن الازمة المالية العالمية في وقت قريب؟ وما هي في نظركم انعكاساتها على صناعة التأمين في المنطقة؟

– ان تأثير الازمة المالية له ارتداداته على كل الاسواق في العالم بما فيها الاسواق المحلية والاقليمية، ولكن تأثيرها على الاسواق المحلية جاء اقل حدة.

فحسب المعلومات المتداولة ان خسائر البنوك والاستثمارات المحلية محدودة ويمكن تجاوزها في فترة زمنية قصيرة.

اضاف: بالطبع ان صناعة التأمين مرتبطة مباشرة بالاقتصاد، واذا كان هناك شح مؤقت في السيولة لدى المصارف و المستثمرين فهذا سوف يترجم بتأخير او إلغاء تنفيذ بعض المشاريع الكبيرة.

وكما تعلم فإن تلك المشاريع تشكل موردا مهما لشركات التأمين، لان اقساط التأمين عليها مرتفعة ولو جرى تنفيذها لسوف تأتي على شركات التأمين بواردات كبيرة.

■ هل يمكن القول ان التعامل مع شركات التأمين وشركات الاعادة والوساطة غير المرخص لها بالعمل في المملكة قد توقف نهائيا؟

– التعامل مع شركات التأمين غير المرخص لها قد توقف نهائيًا حيث ان مؤسسة النقد حددت على نحو نهائي على موقعها الالكتروني اسماء الشركات المرخص لها بشكل منتظم، بحيث اصبح التعاقد مع شركات التأمين غير المرخص لها ممنوعا ومخالفا للقانون.

اما بالنسبة للتعامل مع شركات الوساطة غير المرخص لها فيمكن القول انة توقف بنسبة كبيرة، ولكن لا يمكن الجزم بأنه توقف نهائيًا حيث انه يصعب ضبط كل الحالات المخالفة.

■ يوجب النظام الجديد على الشركات السعودية ان تحتفظ بحد ادنى نسبته ٣٠ بالمئة من الاقساط لحسابها وان تسند نسبة مماثلة لشركات التأمين والاعادة المحلية قبل ان تسند الاخطار الى الخارج، هل تتوقعون ان تواجه الشركات اي صعوبة في الاحتفاظ بهذا الحد الادنى من الاقساط؟

– لا أتوقع أن تواجه الشركات المحلية صعوبات في الاحتفاظ بنسبة ٣٠٪ التي نص عليها النظام. ومن جهة اخرى، لم تتضح تماما بعد اذا كان هنالك موجب لإسناد داخلي للسوق المحلي، اذ انه لم تصدر اي توجيهات من مؤسسة النقد حول هذا الموضوع.

وزارة الصحة هي التي تتولى الفصل في النزاعات الناشئة عن الاخطاء الطبية والتعويضات تقرر في ضوء احكام الشريعة الحنيفة

■ بدأت بعض شركات التأمين بإصدار عقود تضمن الاخطاء المهنية Professional Liability لا سيما الخطأ الطبي MALPRACTICE ، هل تعتبرون ان العقود الجاري تداولها كافية لتغطي المسؤوليات الناجمة عن الأخطاء المهنية؟

– صلاحية الفصل في النزاعات الناشئة عن الاخطاء المهنية للاطباء تحوّلت الى وزارة الصحة، وهذه الاخيرة شكّلت لجنة متخصصة لتحديد المسؤولية وقيمة التعويض التي يتوجب على مقدم الخدمة الطبية ان يدفعه للمتضرر في حال ثبوت ارتكابه خطأ مهنيا. وتكون الاحكام الصادرة بحق الاطباء مبنية على مبدأ التعويض بحسب مبادىء الاحكام الشرعية المعمول بها في المملكة، ولذلك فإن المبالغ المحكوم بها ليست كبيرة، وحدود وشروط عقود التأمين التي تصدر عن الشركات المحلية كافية لتغطية هذه المسؤوليات.

■ يسجل التأمين الصحي في المملكة نموا متسارعا وهو يخضع لرقابة مجلس الضمان الصحي، من حيث شروط عقد التأمين الالزامي الصحي. هل ترى ان التأمين الصحي في المملكة ينمو بطريقة سليمة؟

– ان عقد التأمين الطبي الالزامي الذي اصبح نافذا في المملكة العربية السعودية يوفر تغطية ممتازة للعاملين في المملكة، والتغطية المعطاة بموجبه تضاهي تغطيات معظم الشركات العالمية التي تباع منتجاتها محليًا و اقليميًا. تشمل التغطية الامراض المزمنة و الولادة والحمل و الاسنان والعيون الخ.

اضاف: واشير هنا الى انه عند طرح عقد التأمين الطبي الالزامي من قبل مجلس الضمان الصحي، كان هنالك قلق من ان يتحول التأمين الصحي الالزامي الى عبء يتسبب بخسائر فادحة لشركات التأمين، وذلك لأنه يجبر الشركات على توفير ضمانة صحية شاملة. وبالتالي سوف يصعب على شركات التأمين ان تتحمل ذلك العبء بالغا ما بلغ القسط الذي تستوفيه من المضمون، علما ان السلطات المختصة تركت لشركات التأمين حرية تسعير العقود التي تصدرها.

اضاف بحوث: ولكن مع الوقت اثبتت شركات التأمين السعودية الرائدة قدرتها على ادارة محفظة ومطالبات التأمين الطبي بشكل جيد، يسمح لها بجني ارباح معقولة وبتقديم خدمات وتغطيات تتجاوز في بعض الاحيان اطار العقد النموذجي للتأمين الصحي الالزامي الذي اعده المجلس الوطني للضمان الصحي.

النتائج افضل من العام الماضي

■ ما هي النتائج التي تتوقعون لشركتكم ان تبلغها نهاية هذا العام؟ وهل تتطلعون الى مزيد من التوسع داخل المملكة وخارجها؟

– نتوقع ان تكون نتائج العام الحالي افضل من العام المنصرم، ومن ضمن خطط الشركة التوسع اقليميًا لترسيخ وإكمال شبكة المكاتب وتقديم خدمة افضل للعملاء. ■

عبدالكريم التميمي (شركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين CSCA)

التنظيم الجديد لشركات وساطة التأمين يتطلب الشفافية في التصريح عن عمولة الوسيط



تتمتع شركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين Commercial Services Company Arabia Insurance Brokers في السعودية بحرفية وشفافية في أداء نشاطها، وقد وسعت نطاق عملياتها بعد حصولها على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي«ساما».

المدير العام التنفيذي للشركة عبد الكريم التميمي نوّه بدور «ساما» الإشرافي على قطاع الوساطة، لكنه توقف عند توقع ردود الفعل لدى العملاء بسبب الشفافية في التصريح بعمولة الوسيط التي يتطلبها التنظيم الجديد ، ومن ناحية أخرى متوقعاً تراجعاً في تغطيات تأمين المشاريع والطاقة والمشاريع الهندسية، بفعل الأزمة المالية العالمية، معتبراً ان ارتفاع حجم الأقساط في السوق أو لدى الشركات لا يعني بالضرورة وضعاً سليماً، منوهاً بدور الوسيط المهم في الحفاظ على حقوق العملاء.

شركة وساطة في أعمال التأمين

■ هل استكملتم الإجراءات اللازمة للحصول على رخصة العمل كوسيط تأمين في السعودية؟

– حصلت شركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين على الرخصة الرسمية لممارسة عملها كشركة وساطة تأمين في المملكة العربية السعودية.

وتعمل الشركة في السعودية منذ ١٩٨١ في هذا المجال كما مثلت شركات تأمين هامة مثل أسترا للتأمين وشركة التأمين الإيرلندية وشركة التأمين الإيرانية في المنطقة الوسطى والمنطقة الغربية من المملكة العربية السعودية.

ومنذ الأول من عام ٢٠٠٥ أوقفنا تعاملاتنا السابقة وركّزنا على نشاط وساطة التأمين في الفروع كافة بما في ذلك فرعي التأمين الطبّي والسيارات الإلزاميين.

وسعنا أعمالنا

■ ما الاختلاف الذي لمستموه بعد حصولكم على الترخيص؟

– للشركة خبرة طويلة في السوق ولطالما عملت بحرفية وشفافية وقدمت خدمات مميزة. لكن حصولنا على الرخصة وسّع أعمالنا وسمح لنا بمتابعة متطلبات عملائنا ومساندتهم أكثر من قبل.

كما ان اعتماد «ساما» قوانين وتطبيقات جديدة وحديثة في مجال التأمين سيخدم الشركات والعملاء ويوجههم نحو جوانب جديدة من السوق.

■ كيف تقوّمون الدور الرقابي لـ«ساما»؟

– «ساما» هي الهيئة الإشرافية على قطاع التأمين ويشمل ذلك وساطة التأمين. وفي اعتقادي ان هذا الدور أساسي كي تتعرّف الهيئة الإشرافية على الشركات والوسطاء العاملين في السوق، وتقويم مستوى أدائهم ومحاولة حماية العملاء كهدف رئيسي، وكذلك حماية صناعة التأمين الداعمة لجميع قطاعات الإقتصاد في المملكة.

مسؤولية مهنة الوساطة

■ هل أنتم راضون عن النظام الجديد لقطاع وساطة التأمين؟ وما هي ملاحظاتكم؟

– راضون بالتأكيد عن النظام الجديد ، ويلاحظ أن هذا النظام يفرض إعلام العميل بنسبة العمولة التي يأخذها الوسيط من شركة التأمين ولا أدري إن كان ذلك منطبقا على وكيل التأمين، وهذا الجانب ربما يكون غير متكامل الإيجابية حيث يوحي للعملاء بالضغط على الوسطاء لتقاسم نسبة العمولة بمنحهم خصما على أقساط التأمين اسوة بقطاع بيع تذاكر السفر، فمستوى العمولات معروف في السوق من قبل الأطراف المشتركة في عملية التأمين وهي تتراوح بين ٧,٥ و١٧,٥ في المئة اعتمادا على نوع التأمين المطلوب، وقد يتطلب الأمر في بعض الأحيان خفض نسبة العمولة ، علما بأن هذه النسبة أعلى من ذلك بكثير في دول المنطقة لاعتبار نشاط وساطة التأمين مهنة خدماتية فنية تتطلب مسؤولية كبيرة وخبرة واسعة وكوادر مدربة لمساعدة العملاء على فهم الغطاء التأميني الذي تقدمه شركات التأمين والتوصية باختيار أفضل الشروط والعروض المقدمة، مما يساعد في حفظ حقوق العملاء والوقوف بجانبهم للحصول عليها اذا تحقق الخطر المؤمن تجاهه.

وحالياً، زادت المصاريف والأعباء المالية على عاتق شركات الوساطة، لذا فبالكاد تغطي هذه العمولات أعمالها، خصوصاً بعد خضوع شركات الوساطة للترخيص والإلتزام بجميع متطلبات ومعايير رقابة الهيئة المشرفة «مؤسسة النقد – ساما».

نمو سوق التأمين ربما يتراجع عمّا كان مأمولا

■ هل تتوقعون ان تتجاوز الاسواق المحلية والاقليمية الصعوبات الناجمة عن الازمة المالية العالمية في وقت قريب؟ وما هي في نظركم انعكاساتها على صناعة التأمين في المنطقة؟

– بالنسبة الى السوق السعودي ، لن يكون التأثير السلبي مباشراً أو حاداً. فالإقتصاد المحلي قوي، ولم تتورّط المصارف الوطنية والعاملة في السوق بالرهون العقارية بفضل الرقابة النقدية الجيدة.

وقد يحصل تأخير في تنفيذ المشاريع نتيجة هبوط أسعار النفط، مما سينعكس تراجعاً في تغطيات تأمين المشاريع والطاقة والمشاريع الهندسية.

زيادة الإنتاج

■ ما هي النتائج التي تتوقعون لشركتكم ان تبلغها نهاية هذا العام؟ وهل تتطلعون الى مزيد من التوسع داخل المملكة وخارجها ؟

– قمنا بتجديد اتفاقياتنا مع العملاء وحققنا نمواً طبيعياً وصل الى ١٥ في المئة عام ٢٠٠٨.

ونتوقع ان يرتفع النمو الى ٢٥ في المئة عام ٢٠٠٩ بعد حصولنا على الترخيص النهائي وإمكانية استقطابنا لعملاء جدد. وسنعمل على تعزيز وضع الشركة وزيادة الإنتاج بإذن الله بناء على سمعة شركتنا كوسيط تأمين قوي وموثوق به في السوق. ونقدّم خدماتنا عبر ثلاثة مكاتب في المملكة ولدينا نيّة في افتتاح فروع في المستقبل.

■ هل تمارسون أيضاً وساطة إعادة التأمين؟

– يوجب النظام الجديد على الشركات السعودية ان تسند تغطيات بنسبة ٣٠ في المئة من إجمالي الأقساط في السوق المحلي. وغالبا تقوم شركات التأمين بترتيب ذلك مباشرة وكون السوق السعودي محدوداً، لا تحتاج الشركات الى وسيط إعادة تأمين محلي بل عالمي عند إسناد مخاطر ضخمة الى الأسواق العالمية، وفي رأيي أنه من الأفضل ان يتكاتف الوسيط المحلي مع آخر عالمي للإهتمام بالإسنادات الخارجية ، لذلك لم نقم بطلب الترخيص لوساطة اعادة التأمين.

حجم الأقساط لدى مختلف الشركات ليس مقياساً

■ كيف تقيّمون أداء شركات التأمين في السوق المحلي؟

– حالياً لا يتوفر وضوح تام في أداء شركات التأمين أو مسار السوق ومستواه قبل أن تبدأ الشركات المرخص لها بالاستقلال عن المحافظ القديمة والإنطلاق فعلياً ونشر البيانات المالية في الصحف المحلية. وهنا أشير الى ان ارتفاع حجم أقساط التأمين في السوق بصورة عامة سيكون ايجابيا ، لكنه لدى شركات التأمين لا يعني بالضرورة وضعاً سليماً.

■ كلمة أخيرة؟

– مهنة وسيط التأمين لها أهميتها وفوائدها الكبيرة للعملاء على وجه الخصوص ولشركات التأمين أيضا، وعالمياً تلجأ المؤسسات والشركات الكبرى والصغرى وحتى الأفراد الى وسيط التأمين الذي يملك دراية واسعة ويستطيع الحصول على التغطيات والأسعار المناسبة من شركات التأمين المناسبة. كما أن الوسيط يتابع أعمال عملائه ويقدّم لهم التوجيهات الصحيحة حفاظاً على حقوقهم، ونرجو أن يرتفع الوعي التأميني في السوق ويرتقي لتفهم ذلك. ■

نصر ابو عبيد (الشركة العالمية لوسطاء التأمين واعادة التأمين - السعودية):

مرحلة تنظيم عمل الوسطاء في السوق السعودي تتطلب وقتاً

تعتبر الشركة العالمية لوسطاء التأمين وإعادة التأمين أولى الشركات التي حصلت على رخصة لمزاولة نشاطها في السوق السعودي، وهي تسير بخطى ثابتة في سعيها الى التطور والتقدم وتبوؤ المركز المتقدم بين شركات الوساطة.

مدير عام الشركة نصر أبو عبيد استغرب ممارسة العديد من الوسطاء نشاطهم من دون نيلهم الترخيص المطلوب، وإذ رأى ان عملية الإنتقال من مرحلة عدم التنظيم الى مرحلة التنظيم تتطلب وقتاً، أشار الى ان الناس صاروا أكثر وعياً لضرورة التعامل مع الشركات المرخص لها. موضحاً ان الترخيص يعني الضوابط والشفافية، معتبرا ان المنافسة بين الوسطاء هي على الخدمات وسرعة توفيرها.



■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– شركتنا من اولى الشركات الحاصلة على رخصة وساطة تأمين واعادة ، وقبل صدور التنظيم الجديد ومنذ ١٩٨٩ كنا نعمل كوسطاء تأمين واعادة لجميع الشركات العاملة في المنطقة. وبعد التنظيم، تقدمنا من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»، وحصلنا على رخصة مزاولة اعمال المهن الحرة لجهة وساطة التأمين، ونحن اليوم نسير بخطى ثابتة ساعين الى التطور والتقدم.

وهنا اشير الى اننا وقبل نيلنا الترخيص كنا نمثل شركة «نيو انديا» (NEW INDIA) واليوم NEW INDIA مع بعض الشركاء شكلوا كيانا قائما بذاته هو الشركة السعودية الهندية التي تصدر البوالص ونعمل لها كوسطاء.

التنظيم يتطلب وقتا

■ ما الذي تغير بالنسبة اليكم بين فترة ما قبل التنظيم وبعدها؟

– الوضع القائم في ظل التنظيم لا يسمح لمن لا يحمل رخصة من «ساما» ان يمارس اعمال التأمين.

وفي هذا الخصوص، لا شك في اننا لا نزال نشهد ممارسات من البعض دون ترخيص، الا ان عملية الانتقال من مرحلة عدم التنظيم الى مرحلة التنظيم يلزمها وقت قبل انتظام كلي للسوق، وعلى هذا الصعيد كانت «ساما» سباقة الى تنبيه جميع شركات التأمين من التعامل مع اي شركة او وسيط غير حاصل على ترخيص. واليوم اصبح الناس اكثر وعيا لضرورة التعامل مع الشركات المرخص لها والترخيص يعني الضوابط والشفافية، ما يحسن الاداء التأميني في السوق.

هذا وتضع «ساما» شروطا لإعطاء اي ترخيص وعلى الشركة ان تطبق في اعمالها هذه الشروط لكسب ثقة السوق. اما القرار النهائي في اعطاء التراخيص فيعود لتقدير ساما لوضع السوق السعودي.

شروط صارمة لإعطاء الترخيص

■ هل انتم راضون عن سياسة مؤسسة النقد السعودي لجهة التراخيص التي تعطيها؟

– – في الوقت الحاضر لا تزال مؤسسة النقد السعودي صارمة في إعطاء التراخيص، فلا تعطيها إلا بعد التأكد من حسن عمل الشركات ضمن الشروط المحددة.

وأعتقد ان المؤسسة تأخرت في إعطاء التراخيص بسبب الوقت الذي استغرقته في دراسة ملفات الشركات والسوق والإحاطة بكل أخطاء الأسواق الخارجية والإفادة من خبراتها.

منافسة الوسطاء على الخدمات

■ في السابق كانت التعاونية الوحيدة المرخص لها في السوق السعودي، ما الذي اختلف اليوم مع الشركات الكثيرة التي بدأت تحوز التراخيص؟

– انفتح السوق وأصبحت المنافسة سيدة الموقف. وفي رأيي التأمين ليس سعراً، بل هو خدمات ومصداقية وإذا لم تكتمل هذه العناصر لا يعود للتأمين قيمة.

والمنافسة بين الوسطاء هي على الخدمات وسرعة توفيرها، أما تحديد الأسعار فهي من مهام شركات التأمين، ونحن اليوم نشهد حرب أسعار بين تلك الشركات تنعكس على المنافسة بين الوسطاء لارتباطهم بعضهم بالبعض الآخر.

■ الى أي مدى توسعتم لليوم خدماتياً وجغرافياً؟

– نوفر أنواع التأمينات والتغطيات كافة. أما جغرافياً فإن انتشارنا منذ ١٩٨٩ في المناطق الرئيسية، في الرياض حيث المركز الرئيسي، جدة، والخبر وسنتوسع خلال السنتين المقبلتين في المناطق الصناعية الحيوية.

٢٠ في المئة نمواً

■ كيف تقيمون أداءكم خلال العام ٢٠٠٨؟

– منذ حوالى سبع سنوات وشركتنا عاماً بعد عام تقدم نتائج أفضل وقد حققنا نسبة نمو ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

■ الى أي مدى تتوقعون ان تتأثر الأسواق العربية بالأزمة المالية العالمية؟

– لا شك ان تأثير الازمة المالية موجود، ولكن لا أعتقد ان كل قطاعات التأمين ستتأثر، بل ستطال الازمة في شكل خاص قطاع التأمين على عمليات الاستيراد والتصدير في ظل ما نشهده من ركود اقتصادي يطاول دول العالم.

بوادر خير في ٢٠٠٩

■ ما توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– نأمل في أفول الأزمة بأقل ضرر ممكن وعودة الوضع الى ما كان عليه، وأذكر هنا ان السعودية لم تتأثر كغيرها من الدول بالأزمة، وحكومتها متابعة لأي طارئ وبالتالي أرى بوادر خير ستتكشف خلال ٢٠٠٩.

■ هل من رسالة معينة توجهونها الى العاملين في قطاع التأمين؟

– أتمنى ان يتقيد المؤمن لهم بتنبيهات مؤسسة النقد وعدم التعامل مع شركات غير مرخص لها، لأن الترخيص هو أكبر دليل على شفافية الشركة. ■

الدرع الأخضر الوطنية - GREEN SHIELD NATIONAL السعودية

قبلان نديم قنطرة: خطوات «ساما» جبارة لتصحيح مسار قطاع التأمين السعودي

سراء الحارثي: مساع لتطوير برامج وخدمات تلبي متطلبات العملاء



بعد حصولها على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» يخولها ممارسة اعمال وساطة التأمين ووساطة اعادة التأمين فتحت شركة الدرع الأخضر الوطنية GREEN SHIELD NATIONAL قنوات مع شريك دولي استراتيجي في مجال اعادة التأمين.

مدير عام الشركة قبلان نديم قنطرة نوه بخطوات «ساما» الجبارة لتصحيح مسار قطاع التأمين في السعودية، مبديا تفاؤله بالوصول الى قطاع منظم ومضبوط له دوره في الاقتصاد الوطني.

بدورها مسؤولة ادارة البحث والتطوير في الشركة سراء الحارثي ذكّرت بافتتاح الشركة لقسم جديد يتولى توفير الخدمات للعملاء، كاشفة عن مساع لتطوير برامج وخدمات خاصة تلبي متطلبات العملاء كافة.

وفي ما يلي وقائع المقابلة التي اجريناها مع قنطرة والحارثي:

تعاون مع شريك استراتيجي

■ ما هي أهدافكم بعد الحصول على رخصة رسمية لممارسة نشاط وساطة التأمين في السعودية؟

– قنطرة: شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة التأمين ووساطة إعادة التأمين من أولى الشركات التي حصلت على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما». وسيساعد التنظيم الجديد على ضبط قطاع التأمين وتنظيمه وإظهار صورة أفضل عن السوق السعودي.

وبعد حصولنا على الرخصة، فتحنا قنوات التعاون مع شريك استراتيجي دولي في مجال إعادة التأمين، ووصلنا الى محادثات متقدمة مع مؤسسة بريطانية رائدة دولياً مهتمة بدخول السوق المحلي الذي يلقى دعماً حكومياً كبيراً.

وسنسعى الى دعم أعمالنا بصورة أكبر عام ٢٠٠٩ بعد دخول مساهمين جدد الى الشركة من مجموعات ورجال أعمال وتجار سعوديين ذوي مكانة.

ومن أبرز مالكي الشركة مجموعة علي رضا القابضة وهي من الشركات العريقة في السعودية وعائلة عبد الجواد.

التنظيم ينعكس إيجاباً على القطاع

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين والوساطة حالياً بعد إرساء التنظيم الجديد؟

– قنطرة: قامت «ساما» بخطوات جبّارة لتصحيح مسار قطاع التأمين، وهذه المرحلة ستأخذ حوالى ثلاث سنوات. وسنشهد بعدها قطاعاً مضبوطاً ومنظماً وله دوره في الإقتصاد الوطني، الى جانب وجود هيئة رقابة وإشراف تنظّم عملية التأمين وترسي الشفافية بين شركات التأمين.

ومن ناحية أخرى، أدى هذا التنظيم الى حدوث منافسة كبيرة بين الشركات، لا سيّما التي لا تملك حجم اعمال مهماً مقارنة برأسمالها الضخم.

وبالنسبة الى وساطة التأمين، انعكس هذا التنظيم إيجاباً على قطاعنا الذي أصبح رسمياً ومعترفاً به. كما نشعر بمزيد من الحماية مع وجود هيئة ومرجعية في حال حدوث مشكلة ما.

وتقدّم «ساما» الدعم اللازم لوسطاء التأمين وتتابع أداء الشركات المرخص لها لحين ضبط القطاع كلياً.

منتجات وبرامج جديدة

■ ما هي الخدمات التي ستقدمونها بعد حصولكم على الترخيص؟

– قنطرة: الدرع الأخضر الوطنية من أوليات شركات وساطة التأمين قدمت خدمة شاملة للبنوك لنظام تمليك السيارات وبالإضافة إلى خدمات التأمين ولوحات السيارات وسحب السيارات(sos) و call center وبرامج آخرى بالتعاون مع شركة متخصصة في إدارة المحافظ. وحالياً نحن على أبواب توقيع عقد عام ٢٠٠٩ مع أحد أكبر المصارف في المملكة لتطوير هذه الخدمة.

كما سنشدّد عام ٢٠٠٩ على تقديم برامج للمدارس والبنوك ودعم قطاع وساطة إعادة التأمين مع شركة دولية.

نمو مطرد لإجمالي الأقساط

■ هل استفادت شركتكم من نمو حجم الأقساط التأمينية في السوق؟

– قنطرة: سجل إجمالي الأقساط التأمينية في السعودية، بعد إقرار التأمين الإلزامي الصحي للمواطنين والمقيمين نمواً مطرداً مبنياً على عدد المقيمين، الذي وصل الى ٧,٥ ملايين شخص أجنبي. وقد انعكس هذا القرار إيجاباً على حجم محفظتنا رغم اعتمادنا سياسة دقيقة وحذرة في اختيار عملائنا.

كذلك ساهم قطاع التأمين الإلزامي على السيارات في زيادة حجم السوق وتطوير أعمال الشركات المباشرة والوساطة.

■ ما مدى تأثير الأزمة العالمية على قطاع التأمين في السعودية؟

– قنطرة: الإقتصاد المحلي قوي والحكومة جاهدة في توفير الدعم اللازم، لكن رغم ذلك من الطبيعي ان يتأثر قطاع التأمين السعودي، خصوصاً ان معظم الشركات المباشرة والوساطة تملك محفظة استثمارية.

١٥٪ نمواً متوقعاً في ٢٠٠٩

■ ما هي النتائج التي تتوقعون لشركتكم ان تبلغها نهاية هذا العام؟ وهل تتطلعون الى مزيد من التوسع داخل المملكة وخارجها ؟

– قنطرة: رغم تداعيات الأزمة المالية، يبقى الإقتصاد السعودي قوياً وبمنأى عن الخطر، وستعمل شركة الدرع الأخضر الوطنية على تقديم خدمات ومنتجات جديدة في ٢٠٠٩، تساهم في تطور قطاع التأمين السعودي. وقد سجلنا نمواً هذا العام بنسبة ١٣ في المئة مع توقع رفعها الى ١٥ في المئة سنة ٢٠٠٩.

■ كلمة أخيرة؟

– قنطرة: الدرع الأخضر الوطنية ملتزمة بتطوير قطاع وساطة التأمين ومتابعة حاجات العملاء ومتطلباتهم وتقديم أفضل البرامج والخدمات.

– الحارثي: نرجو ان نساهم من خلال قسمنا النسائي في تلبية حاجات السيدات السعوديات وندعوهن لزيارتنا والتعرّف على خدماتنا. ■

نبذة

قبلان نديم قنطرة من مؤسسي شركة الدرع الأخضر الوطنية و قد حصل على شهادة الماجستير في الإقتصاد و الإستثمار الدولي من أرقى الجامعات الكندية و له خبرة طويلة في مجال التأمين و خاصة في المملكة العربية السعودية و له علاقات متينة مع رجال الأعمال و العملاء المتميزين.

عصام لحام (المنارة لوساطة التأمين AL MANARA - الامارات):

الوسطاء في الإمارات غير موحدي الكلمة من دون هيئة أو نقابة تجمعهم

رئيس شركة المنارة لوساطة التأمين ومقرها الشارقة في الامارات العربية المتحدة عصام لحام رأى ان الوسطاء سيواجهون صعوبات في التعامل مع الشركات، وأنهم من دون هيئة أو نقابة شرعية تجمعهم يجدون صعوبة في توحيد كلمتهم والتعاون في ما بينهم، كاشفاً عن نتائج جيدة محققة في العام ٢٠٠٨، وعن استعدادات لاستيعاب تراجع النمو وحجم الأقساط خلال ٢٠٠٩.



■ ما هو في رأيكم تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين عموماً؟

– لا شك في أن الأزمة ستترك بصماتها على القطاعات الإقتصادية كافة، ومن غير المنطقي تصديق الإدعاءات الكاذبة الأخرى.

أما على الصعيد الخليجي وتحديداً في القطاع العقاري فلا بد من استغلال الفرصة وتنفيذ المشاريع في أبوظبي، تعويضاً عن التراجع الحاد الذي تعانيه دبي.

علاقة صعبة بين الشركات والوسطاء

■ كيف تقوّمون العلاقة التي تربط بين شركات التأمين والوسطاء حالياً؟

– تكبّد المعيدون خسائر كبيرة بفعل الأزمة، وها هم اليوم يبدأون ممارسة ضغوط مختلفة على الشركات المسندة. بدورهم الوسطاء يواجهون الصعوبات نفسها في التعاون مع الشركات.

وفي رأيي ان المرونة التي ميّزت الأسواق سابقاً لن تعود أبداً.

■ ما هي النصائح التي تقدمونها لعملائكم لجهة ايجاد تغطيات مناسبة لتأميناتهم؟

– ننصح عملاءنا بالتعامل مع شركات التأمين المحلية ذات السمعة الطيبة، ولكننا في حيرة من أمرنا لجهة تقديم المشورة المتعلقة بعقود تأمينات الحياة الادخارية كونها تمتد لأكثر من ٢٠ عاماً، في الوقت الذي يترقّب فيه الجميع المستجدات والتطورات اليومية التي قد تشهدها الأسواق.

ولا بد في هذا السياق، من الإشارة الى التزام شركات الإعادة العالمية الكامل بتسديد التزاماتها بالرغم من تكبدها خسائر كبيرة.

غالبية شركات الإعادة تابعة

■ يرى بعض المعيدين العرب أنهم أصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الإعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في أعداد شروط وأسعار الإسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

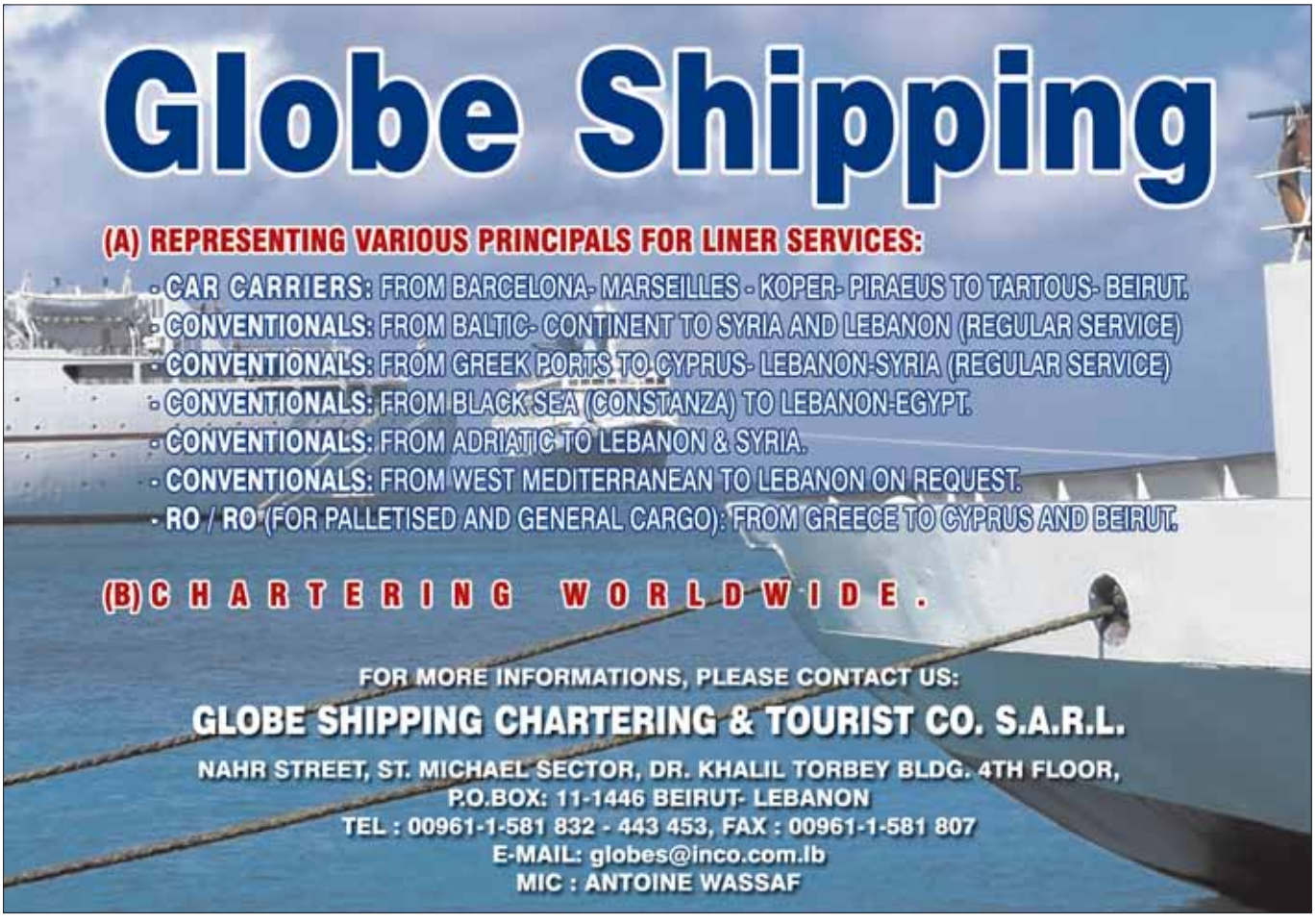
– من المعروف ان شركات الإعادة العربية تعيد تأمين أخطارها لدى المعيدين العالميين، وهذه العملية تحتاج الى رساميل ضخمة.

من جهة أخرى تلجأ شركات الإعادة العالمية الرائدة في مجال صناعة التأمين أيضاً الى تقسيم الأخطار وتوزيعها.

نتوقع تراجعاً في حجم الأقساط

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العام ٢٠٠٨، وعن توقعاتكم للعام الجديد؟

– حققت شركة المنارة لوساطة التأمين نتائج جيدة للعام ٢٠٠٨، وهي أتمت الاستعدادات اللازمة لتقبل أي تراجع في أقساطها خلال ٢٠٠٩، والذي لن يكون له تأثير على مسيرة الشركة وازدهارها، لكن يبقى الأمل كبيراً في تغير الأوضاع لتحمل معها ٢٠٠٩ النجاح والازدهار للجميع. ■





محمد حمدان (جولمين لخدمات التأمين JUELMIN) :

بعض شركات التأمين تتعامل مع وسطاء غير مرخص لهم ويمارسون المهنة عشوائيا

رئيس شركة جولمين لخدمات التأمين JUELMIN محمد سعيد حمدان نفى ان تكون اعمال الشركة قد تأثرت بتداعيات الازمة العالمية سلبا حيث حافظت على وتيرة تقدمها وسجلت نموا بنسبة ٢٥ بالمئة. وشكا حمدان من الشركات المتعاملة مع وسطاء غير مرخص لهم وسماسرة جوالين يضرون بالقطاع ويفسدون السوق ببيعهم بوالص بأسعار مخفّضة، مؤكداً ان هناك شركات إعادة عربية قادرة على القيادة والتسعير .

وقال حمدان ان آ اي جي AIG عادت تزاول اعمالها على‌نحو طبيعي وهي تحظى بثقة الوسطاء في الامارات.

نمو إنتاج قطاع الوساطة

■ إلى أي مدى تأثر قطاع التأمين في دبي جرّاء الأزمة المالية العالمية؟

– انعكاسات الازمة على قطاع التأمين في الامارات العربية المتحدة كانت محدودة حتى الآن انما خسرت شركات التأمين عوائد استثمارية مهمة جراء تراجع اسعار الاسهم في البورصة.

أما بالنسبة الى شركتنا بالذات، فلم تتأثر لا من قريب أو بعيد بل زاد انتاجها بنسبة ٢٥ في المئة.

معاناة من الشركات المخالفة

■ هل تعانون من أية مشكلات مع شركات التأمين؟

– علاقتنا بشركات التأمين جيدة جدا، وليس هناك أي شركة تطالبنا بأي مبلغ إذ إننا نسدّد أقساطنا بحسب الاتفاقات المعقودة وحتى قبل الوقت ونعمل بشفافية وهذا ما يميّزنا عن غيرنا.

لكن من جهة أخرى، نعاني وسائر شركات الوساطة المرخص لها بالعمل وفقا للقانون، من تعامل بعض شركات التأمين مع وسطاء غير مرخص لهم وسماسرة جوالين ودعمها لهم على الرغم من تسببهم بخسائر لشركات كثيرة. إضافة الى إفسادهم السوق بسبب بيعهم بوالص بأسعار عشوائية.

AIG الامارات مستمرة ونحن نتعامل معها كما في السابق

■ هل كان للأزمة التي تواجهها آ اي جي AIG اي اثر على موقعها في السوق؟

– حافظت المجموعة الأميركية للتأمين "AIG" على مواقعها وتعاملنا معها مستمر، أما الشركات الأخرى فلا زالت حصصها من أعمالنا هي نفسها، ولكن مع ذلك يبقى هناك عملاء يفضلون شركات تأمين معينة ونحن نترك لهم حرية الاختيار.

وفي ما خص المعايير فإنها تتضمن الخدمة الأفضل بالسعر الأفضل، إضافة طبعاً الى مراعاة خيار العميل، لكننا دائماً نتعامل مع الشركات ذات المستوى العالي.

■■■

العلاقة التي تربطنا بالمعيدين العالميين مبنية على الثقة

■■■

لا مشكلات مع شركات الإعادة

■ تعملون ايضا كوسطاء اعادة تأمين، هل لاحظتم أي تشدّد من قبل معيدي التأمين بعد الخسائر التي تكبدوها جرّاء الأزمة؟

– نتعامل مع شركات تأمين معدودة تعمل في اسواق السعودية واليمن والاردن ونسند اخطارها لدى شركات اعادة عربية وعالمية رفيعة المستوى، ولم نرَ حتى اليوم اي تشدد من قبل شركات الاعادة التي نتعامل معها عبر شركات التأمين المباشرة علما ان العلاقة التي تربطنا بالمعيدين العالميين مبنية على الثقة .

■ هل تعتقدون ان المعيدين العرب أصبحوا يتمتعون بالقدرة الكافية لقيادة الاتفاقيات؟

– باعتقادي ليس هناك مخاطر ضخمة تترتب على قيادة الاتفاقيات، وميزة الشركة القائدة انها المرجع، من هنا أجد ان إمكانية القيادة عند العديد من شركات الإعادة العربية متوافرة، وفي مقدمها أريج ARIG والاعادة العربية ARAB RE قادت العديد من الاتفاقيات، ولا أخفي ان شركات عدة قادرة على القيادة والتسعير.

زيادة في الاكتتاب والأقساط

■ كيف تقيّمون نتائج ٢٠٠٨ وهل من خطط معينة تقدمونها للعام المقبل؟

– حققنا زيادة في الاكتتابات والأقساط وكنا ندرس مشروع فتح شركة في السعودية بناء على طلب كبار التجار والمؤسسات هناك ورغبتهم بالشراكة. ولكن تأجل بت الموضوع بسبب نقص في الموظفين خصوصاً في الإمارات نظراً لارتفاع بدلات السكن ومنع سكن العازبين بين العائلات من دون إيجاد أماكن بديلة لهم. ■



جوسلين شاهين (الموارد الوطنية لخدمات التأمين NRIS - الإمارات):

تشدّد الشركات المسندة في التعامل مع الوسطاء نتيجة الأزمة المالية

توقعت جوسلين شاهين المديرة العامة لشركة الموارد الوطنية لخدمات التأمين NATIONAL RESOURCES INSURANCE SERVICES (NRIS) في الإمارات ان تتأثر صناعة التأمين العربية سلباً بالأزمة المالية وان تتراجع ايراداتها خلال العام ٢٠٠٩.

وعن انعكاس واقع هذه الصناعة اليوم على الوسطاء أوضحت ان ثمة توجهاً من شركات الوساطة للحد من تسهيلات الدفع التي توفرها للشركات والمؤسسات والتدقيق في تحصيل الأقساط نظراً لالتزاماتها تجاه الشركات بدفع هذه الأقساط كاملة قبل آخر كل سنة، كاشفة عن تخوف العملاء من التعامل مع الشركات صاحبة التصنيفات المتقدمة لارتباطها بمصارف متعثرة، لافتة الى ارتفاع أسهم شركات الإعادة العربية وارتفاع نسبة الطلب على التعامل معها من قبل الشركات المسندة.

تأثر صناعة التأمين بالأزمة

■ ما هو الأثر الذي تركته الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين والوساطة؟

– يبدو ان دولة الإمارات العربية المتحدة تعاني أزمة حادة إثر الأحداث المالية العالمية خصوصاً إمارة دبي التي تأثرت أكثر من الإمارات الأخرى.

وتبدأ المشكلة من شركات التأمين التي ستواجه صعوبات في مجال إسناد تغطياتها وتجديد اتفاقياتها مما سينعكس سلباً أيضاً على الوسطاء.

ومن المتوقع ان تتأثر صناعة التأمين سلباً بهذه الأزمة، وستتراجع إيراداتها في ٢٠٠٩ مقارنة بالـ ٢٠٠٨. ولكننا لا نزال ننتظر ونترقّب النتائج المستقبلية، في ظل تراجع وتيرة الأعمال التأمينية، وظهور آثار التباطؤ في السوق من خلال تراجع الرواتب وتنامي البطالة، إضافة الى تراجع عدد من فروع التأمين.

الحد من التسهيلات

■ ما هي الإجراءات والاحتياطات التي اتخذتموها في ظل الأزمة الحالية؟

– بدأنا بالحد من تقديم تسهيلات الدفع للشركات. كما أننا ندقق قبل الموافقة على الإنخراط في تغطيات تأمينية جديدة للتأكد من قدرتنا على تحصيل الأموال. وبالأخص ان الوسطاء ملزمون بالدفع لشركات التأمين سواء تمكنوا من تحصيل الأموال أم لا، إضافة الى إننا نتابع ونلاحق عملاءنا السابقين وندرس أوضاعهم الحالية.

الى ذلك فإننا خفّفنا نشاطاتنا التوسعية، وقلّلنا المصاريف لتعويض الخسائر والحدّ من تداعيات الأزمة السلبية. كما أننا سنغيّر طريقة توزيع تغطياتنا كافة.

تشدّد الشركات

■ هل قدمت لكم شركات التأمين الدعم اللازم في ظل الظروف الحالية؟

– للأسف باتت شركات التأمين متشددة أكثر من السابق، وتطالب بتحصيل الأقساط كاملة مع حلول نهاية العام، ولكننا في المقابل، لاحظنا سهولة في اكتتاب التأمينات المتدنية المخاطر والتي لا تحتاج الى عمليات إعادة ضخمة. وهذه النقطة كانت إيجابية بالنسبة لنا.

الى ذلك استطاع الوسطاء الحصول على تسهيلات لجهة العمل مع بعض الشركات التي ظهرت في السوق حديثاً. ولكن هذه الأخيرة تتوخى الحذر وتطلب ضمانات مصرفية على عكس الشركات التي كنا نتعامل معها سابقاً والتي تثق بنا.

تخوف العملاء من الشركات الكبيرة

■ هل تغيّرت متطلبات العملاء في ظل الأزمة الحالية؟

– يتخوّف العملاء اليوم من التعامل مع الشركات، حتى صاحبة التصنيفات العالية فئة (أ) وما فوق بسبب الأقاويل والإشاعات المتداولة حول أوضاع المصارف التي تتعامل معها تلك الأخيرة.

كما أننا لاحظنا توجه العملاء الى المؤسسات العاملة في أبوظبي بعيداً عن تلك الموجودة في دبي والتي بدأت تطرح حولها علامات استفهام عدة.

وبات العميل يتجنّب التعامل مع شركات كبيرة وضخمة، ويفضل المؤسسات المتوسطة.

وقد أصبح العميل اليوم يطلب إثباتات وبراهين.

■ ماذا عن نشاطاتكم التوسعية المستقبلية في ظل الأزمة الحالية؟

– كما سبق وذكرت، عمدنا الى تخفيف أنشطتنا التوسعية، فقد كنا نسعى للتوسع في قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة، وتحديداً أبوظبي التي كانت تشهد طفرة قوية، ولكننا حالياً جمّدنا توسعاتنا ونترقّب التطورات مع بداية العام ٢٠٠٩.

■ هل تعتقدون ان التوجه نحو شركات التأمين التكافلي سينشط في ظل الأوضاع التي تعيشها قطاعات التأمين؟

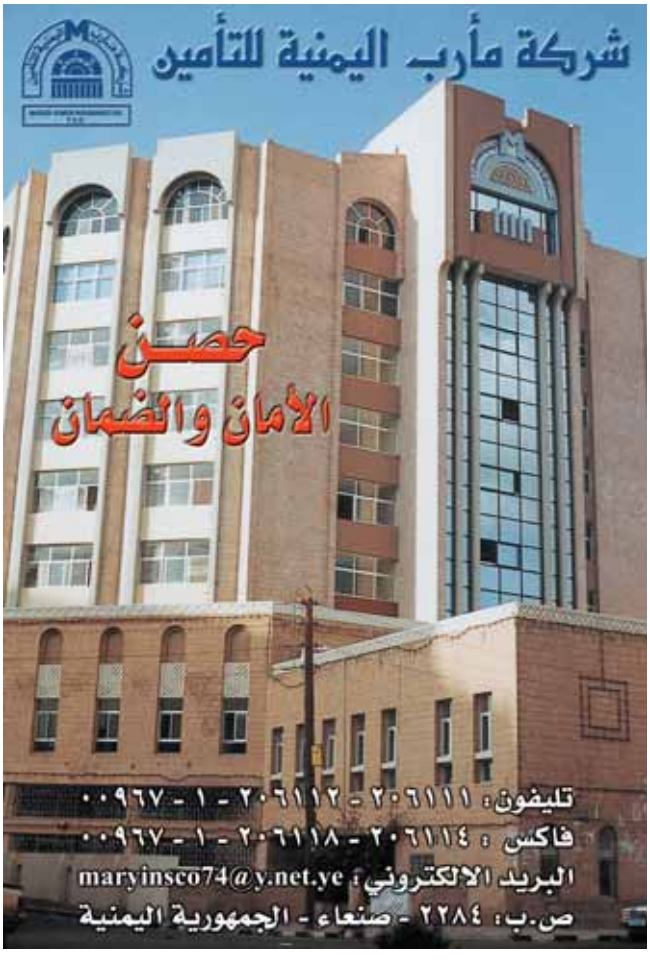
– لا شك في أن الطلب كبير جداً على منتجات التأمين الإسلامية. ولهذه الغاية نتعامل حالياً مع شركات إسلامية عدة توفر منتجات وبرامج آمنة، وهذا العامل أساسي وضروري بالنسبة للعميل.

نتائج ممتازة وغير متوقعة

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العام ٢٠٠٨ مقارنة بالعام الماضي؟ وما هي توقعاتكم للعام الجديد؟

– كانت نتائج العام ٢٠٠٨ أفضل من المحققة في ٢٠٠٧ خصوصاً ان الأزمة حصلت في الربع الأخير من السنة ولم تظهر تداعياتها السلبية فجاءت نتائجنا ممتازة وغير متوقعة.

هذا ومن المتوقع أن يكون العام ٢٠٠٩ صعباً، وأن تشهد صناعة التأمين تراجعاً واضحاً ونترقّب التطورات المستقبلية، شأننا شأن الشركات كافة. ونأمل أن تكون نسب الخسائر محدودة. ■





رائد فياض (بروفيشنال براكتيس PROFESSIONAL PRACTICE):

لا قانون ولا لغة موحدة لصناعة اعادة التأمين العربية

تعتبر شركة «بروفيشنال براكتس» PROFESSIONAL PRACTICE الناشطة في مجال وساطة التأمين واعادة التأمين، من الشركات الرائدة العاملة منذ ست سنوات في سوق الامارات، ومن مميزاتها تقديمها برامج وحلولاً لشركات التأمين المسندة في مجال التأمين الصحي.

رئيس مجلس ادارة الشركة رائد فياض قدم عرضا واقعيا لمدى تأثير الازمة المالية على قطاع التأمين في دولة الامارات، مرفقا عرضه بأرقام ونسب، مستخلصا بقاء القطاع في وضع جيد ومستقر نسبيا، معددا بعض العوامل الايجابية التي تدفع بالقطاع قدما، منتقدا عدم وجود قانون او لغة موحدة لصناعة اعادة التأمين في الدول العربية، مشددا على تعامل بروفيشنال براكتيس مع شركات مصنفة وذات سمعة طيبة، آملا في ان تعود دولة الامارات الى استقطاب المستثمرين قبل غيرها.

برامج وحلول لشركات التأمين

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم ونشاطها الاساسي؟

– تأسست شركة بروفيشنال براكتيس منذ ست سنوات في دبي. وتنشط PROFESSIONAL PRACTICE في مجال وساطة التأمين واعادة التأمين. وتقدم برامج وحلولاً تأمينية متنوعة لشركات التأمين خصوصا في مجال التأمين الصحي.

وعلى صعيد اعادة التأمين، لدى الشركة مكتب فرعي في لندن يتعاون مع احدى الشركات العالمية حيث يسند الأخطار داخل مجمعات «لويدز».

خسائر التوظيفات في الاسواق المالية

■ كيف تصفون آثار الازمة العالمية على قطاع التأمين في دولة الامارات؟

– تضرر قطاع التأمين في الامارات من نواح عدة، لكن الابرز الخسائر التي منيت بها شركات تأمين وظفت فوائض اموالها في الاسواق المالية العالمية. وكان قطاع التأمين قد شهد فورة ضخمة في دبي منذ انشاء مركز دبي المالي العالمي (DIFC) وبرزت شركات تأمين محلية وعالمية في السوق. وبحسب سلطات التأمين في الامارات، فقد ارتفع حجم اقساط التأمين العقاري من ٨٦٦١ مليون درهم عام ٢٠٠٦ الى ١١٩٤٢ مليوناً عام ٢٠٠٧ وزادت المطالبات من ٥٠ في المئة عام ٢٠٠٧ الى ٦٢ في المئة عام ٢٠٠٧.

وقد استثمرت شركات التأمين ٤٩ في المئة من اصل ٣٢ مليار درهم في الاسواق الاماراتية عام ٢٠٠٧ في الاسهم والسندات مقابل ٣٠ في المئة كودائع والنسبة الباقية في العقارات.

لذا تقنيا، ساهمت فورة عام ٢٠٠٧ في ابقاء قطاع التأمين المحلي بوضع جيد ومستقر نسبيا، باستثناء الخسائر التي تكبدها في الاسواق المالية.

اما بالنسبة الى المرحلة المقبلة، فقطاع الخدمات ومنها شركات التأمين مطلوب جدا. واذا لم يحصل تراجع في عدد السكان في الامارات نتيجة رحيل العديد من المقيمين الى بلادهم فحجم الاعمال لن يتضرر كثيرا، خصوصا ان الدولة فرضت التأمين الصحي الالزامي الذي سيطبق تدريجا على الامارات كلها، الى التأمين الالزامي المفروض على الشركات القائمة في المنطقة الحرة. وعلى صعيد وساطة التأمين فقد حددت مهلة تنتهي هذا العام كي ترفع الشركات رساميلها. وسيساهم ذلك في تحسين نوعية الخدمات، وقد نشهد اندماجات لشركات وساطة او اقفال اخرى لا تملك القدرة على رفع رساميلها.

الاسواق العربية الاقل تأثرا بالازمة

■ هل شهدتم تباطؤا في حركة الاقتصاد الاماراتي؟

– سيكون عام ٢٠٠٩ صعبا على مختلف القطاعات الإقتصادية، وتباطؤ الاعمال ليس واقعيا مئة في المئة بل وهم وتخوف من السوق، لذا توقفت حركة الاموال وتأجلت مشاريع عدة. لكن تبقى المنطقة العربية اقل الاسواق تأثرا بالازمة العالمية لأن البنية التحتية للاقتصادات قوية وقادرة على استعادة الانتعاش.

■ ما هي المعوقات التي تواجهونها في الامارات؟

– تسعى معظم شركات التأمين الى تطوير ادائها والتعاون مع وسطاء تأمين لأهمية دورهم في عملية التأمين. غير ان ابرز مشكلة نعانيها هي تحصيل الاموال لذا وضعنا شروطا عدة على الزبائن مثل اصدار العقود PRO-RATA، واوقفنا التسهيلات الائتمانية للافراد وقلّصناها للشركات.

وقد اتخذت معظم شركات الوساطة هذه الاجراءات الحذرة التي ضايقت العملاء، لكن عموما لم يسجل انخفاض في الطلب.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– ثمة تشدد كبير من شركات اعادة التأمين العالمية، ففي هذه الصناعة من يملك السيولة النقدية يضع الشروط. وفي رأيي ان الشركات المنظمة ماليا والتي تدفع اقساطها للمعيدين في الوقت المحدد لن تعاني اي مشكلة في اتفاقياتها.

لا شفافية في الأداء

■ في رأيكم، هل ستستفيد الاعادة العربية من الازمة عبر زيادة اقساطها في اسواق المنطقة؟

– لا شفافية في اداء شركات التأمين العربية المهمة وكذلك في بياناتها المالية. لذا لا وضوح تاما لتقويمها واخطارها.

كما ان انظمة وقوانين اعادة التأمين تختلف بين دولة واخرى.

تجميد بعض المشاريع مؤقتا

■ هل اوقفتم العمل على مشاريعكم المستقبلية نتيجة الازمة المالية العالمية؟

– لم نوقف مشاريعنا بل جمدناها في الوقت الحاضر، حيث كنا نناقش مسألة افتتاح مكتب لوساطة اعادة تأمين في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) لخدمة منطقة الخليج، الى جانب مكتبنا في لندن لخدمة دول الشرق الاوسط الاخرى.

كذلك نحن في انتظار تبلور الاوضاع الاقتصادية لانطلاق الاعمال في مكتبنا في امارة ابو ظبي حيث القوانين تفرض حصولنا على ترخيص يخولنا تقديم التغطيات الصحية.

■ ما هي النتائج التي حققتها الشركة عام ٢٠٠٨؟

– تضاعف حجم محفظتنا عام ٢٠٠٨ مقارنة مع ٢٠٠٧ وهذا النمو هو نتيجة تحريك رأسمالنا والارباح التي نحققها، اذ اننا لم نلجأ يوما الى القروض المصرفية.

■ كلمة أخيرة؟

– سنة ٢٠٠٩ ستكون صعبة جدا عالميا، وفي رأيي ان الازمة ستستمر اقله ١٨ شهرا، لذا ننصح الشركات والافراد باتخاذ الحذر والحيطة والتقشف المالي خصوصا ان التعثرات والازمات ستظهر بدءا من آذار (مارس) ٢٠٠٩.

لكن نحن على ثقة ان دولة الامارات ستعود الى استقطاب المستثمرين الاجانب اسرع من غيرها بعد استعادة الاسواق لعافيتها، خصوصا ان هذه الدولة هي ملاذ آمن لرؤوس الاموال. ■

م. منهال ابو زكي (مارينا لوساطة التأمين MARINA - الامارات) :

العالم بأجمعه دخل مرحلة ركود قد تكون طويلة

م. منهال أبو زكي، المدير العام لشركة مارينا لوساطة التأمين الاماراتية يرى ان شركات الاعادة العالمية تقف امام خيارين: التشدد او الاندفاع لجذب الاقساط بمزيد من المرونة. وقال ان شركات الوساطة كما شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة، حققت في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٨ قفزات كبيرة، الا ان الامور تعقدت في الربع الاخير من السنة وذلك بفعل الازمة التي ضربت الاسواق المالية في سائر انحاء العالم.



■ هل تعتقدون انه سوف يكون بالامكان احتواء الازمة المالية وعودة الاعمال الى اجواء هادئة في وقت قريب؟ وكيف سيكون وقع الازمة على صناعة التأمين في العالم وفي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– باعتقادنا وبناءً على عدة معطيات وتقارير من ارض الواقع، ان امكانية احتواء الأزمة هذه ليست في متناول اليد في المدى المنظور، اذ لازال العالم يعيش كابوس الكارثة المالية الدولية التي تسببت بانهيار اكبر اقتصادات العالم، وأن الكرة لا زالت تتدحرج بالرغم من الإجراءات الاستعجالية التي اتخذتها حكومات الدول الكبرى في التصدي لهذه الأزمة المالية العالمية. فالارتباك ومشاعر الذعر والفزع لا تزال مخيمة على الأسواق المالية ولم تبدّدها لا إجراءات خفض نسب الفائدة ولا ضخ مزيد من السيولة من جانب المصارف المركزية ولا عمليات الدعم الكثيفة للمصارف بواسطة الأموال العامة، ولا حتى ضمانات الودائع من جانب الحكومات، ناهيك عن النداءات التي أطلقها المسؤولون الماليون الدوليون داعين إلى الهدوء. و مما لا شك فيه ان لكل هذا اثراً واضح المعالم على صناعة التأمين العالمية والمحلية، وقد دخلت الدول الإقتصادية الكبرى في فترة كساد لأجل غير مسمى.

اضاف: لقد تراجعت حركة التجارة العالمية كما تقلّصت الاعمال في قطاعات مهمة كالاستثمار العقاري على سبيل المثال، والتي كانت تشكل ركيزة أساسية في اقتصادات الكثير من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

■ هل تتوقعون ان يلجأ معيدو التأمين الى اعتماد سياسات وشروط جديدة عند توقيع اتفاقات الاعادة اعتبارا من مطلع العام الجديد؟

– من المتوقع وبسبب هذه الأزمة الكارثية ان يلجأ كثير من معيدي التأمين الى سياسات محافظة ومتشددة عند تجديد العقود كما يقول بعض الخبراء، الا ان هناك رأياً آخر يؤكد على اتجاه معيدي التأمين نحو تجديد عقود التأمين بانفتاح محدود ومتحرر بعض الشيء لاستقطاب اقساط تأمينية لتعويض الخسائر وخصوصا مع توقع انخفاض اسعار السلع وتراجع القوة الشرائية.

سيأتي اليوم الذي سيتفوق فيه المعيدين العرب على نظرائهم الاجانب

■ يرى بعض المعيدين العرب انهم اصبحوا قادرين على تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد فيها، وكذلك في اعداد شروط واسعار الاسنادات الاختيارية. هل توافقون على هذا الرأي؟

– ليس باستطاعتنا ان نؤكد على قدرة المعيدين العرب في تسعير اتفاقات الاعادة وتولي دور القائد في الوقت الراهن لأسباب عدة ليس في الامكان ذكرها، ولكن هذا الامر لن يكون بعيدا وسيأتي اليوم الذي نرى فيه معيدي تأمين عربا ذوي وزن وقوة تنافسيتين وقد يتفوقون على نظرائهم في العالم الغربي.

■ هل تتوقعون لعمليات التوسع ان تستمر في ظلال الازمة المالية العالمية؟

– في ظل هذه الأزمة المالية التي غيرت مسار كثير من الأمور، من المتوقع ان تلجأ شركات كثيرة الى تغيير جذري في سياساتها التوسعية والإكتفاء بالأسواق التي تتواجد فيها، على الرغم من ان دخول اسواق جديدة سيكون مصدراً لأقساط تأمين، الا أن التجارب علمتنا انه في ظل مثل هذه الأزمات تتخوف الشركات من الدخول في استثمارات جديدة من باب الحرص على سيولتها والخوف من اسواق متقلبة وغير مجرّبة.

قطاع التأمين الاماراتي حقق قفزات رائعة خلال الفصول الاولى من ٢٠٠٨

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها للعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– لا شك في ان نتائج معظم شركات التأمين كما الوسطاء في الربع الأول والثاني من العام ٢٠٠٨ كانت اكثر من جيدة، لكنها انخفضت نسبيا في الربع الثالث مع بداية ملامح الأزمة، ومن المتوقع ان تكون في أدنى مستوياتها في الربع الأخير من العام.

وفي ظل هذه الظروف من الطبيعي أن تلجأ شركات التأمين كما الوسطاء الى خطط تسويقية بديلة في محاولة لجذب اسواق تأمين جديدة يتم التركيز فيها على التأمينات الضرورية، كالصحة مثلا وخصوصاً مع تغيّر في أولويات سلّم المشتريات لدى الأفراد و الشركات على حد سواء. ■

NBA
ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
Decree 73 / 1 / A.T.
سجل تجاري: ٦٧١٦٣ – بيروت – لبنان
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: ٠٣ ٨٣٩ (٠٣)
بناية الأونيون – الطابق الخامس – الصنائع
ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ – بيروت – لبنان

وسام الاستحقاق لمجموعة جديدة من الضامنين

تكريم خاص لأنطوان واكيم بسبب انصرافه الى العمل الإجتماعي

المرحوم **جان شدياق**، الرئيس الأسبق لجمعية شركات الضمان في لبنان، هو صاحب مبادرة تكريم قدامى الضامنين في لبنان، حيث اقترح في العام ١٩٧٩ تكريم الضامنين الذين أمضوا في خدمة صناعة التأمين أكثر من ٥٠ سنة.

وبناء على اقتراحه جرى إعداد وسام أُطلِق عليه اسم «وسام الريادة» وجرى منحه الى روّاد المهنة في حينه، نذكر من بينهم **اميل جرجس نصّار، باسم فارس، جورج صاصي، بشارة داغر ونقولا معصب.**



صورة تذكارية للمكرمين يحيطون بآبراهام ماتوسيان وانطوان واكيم

وبعد تسلمه رئاسة الجمعية في العام ١٩٩١ اقترح **جوزف زخور** تغيير اسم الوسام ليصبح «وسام الاستحقاق» بدلاً من «وسام الريادة» ويمنح لمن أمضى ٢٥ سنة في خدمة صناعة التأمين، على ان يكون قد ساهم في تنميتها وتطويرها وذلك من خلال مشاركته الفاعلة في مجلس إدارة الجمعية أو اللجان الفنية التابعة لها.

وهكذا صار ودرجت الجمعية منذ ذلك التاريخ على منح «أوسمة الاستحقاق» خلال حفل سنوي يحضره الرسميون.

وفي ١٧ كانون الأول الماضي كرّم مجلس إدارة جمعية شركات الضمان برئاسة **ابراهام ماتوسيان** مجموعة جديدة من الناشطين في قطاع الضمان خلال احتفال حضره ممثلو وسائل الإعلام. كما حضره رئيس مجلس إدارة شركة أليانز سنا SNA ALLIANZ **انطوان واكيم** الذي ابلغ زملاءه الضامنين القدامى والجدد، أنه أنهى عمله في صناعة التأمين لينصرف الى الشأن الإجتماعي وذلك من خلال فوزه بعضوية الرابطة المارونية.

وقد القى **ماتوسيان** بالمناسبة كلمة تحدث فيها عن المساعي التي تبذلها الجمعية من أجل تعزيز مكانتها في اسواق التأمين العربية والأوروبية. وتحدث عن علاقات وطيدة باتت تجمع جمعية شركات الضمان في لبنان بالاتحاد العام العربي للتأمين ومنظمات التأمين في المتوسط وأوروبا.

وبعد ان تمنى **لأنطوان واكيم** النجاح في تحقيق تطلعاته الجديدة، أبلغه ان الجمعية قررت منحه «وسام الإستحقاق» تقديراً منها لمساهمته في بناء الصرح التأميني في لبنان.

ثم جرى توزيع الأوسمة على نشطاء التأمين الذين مضى على دخولهم صناعة التأمين ٢٥ سنة. – صور المكرمين في الصفحة الثالثة –



من اليمين: ايلي نسناس، روجيه تابت، فادي شماس وصبحي الحسيني



من اليمين: ابراهام ماتوسيان، انطوان واكيم، أسعد ميرزا، جوزف عضيمي، سلام حنا وسامي نشواتي



من اليمين: فؤاد صابر، ابراهيم أبو حمزه وماريا صادر



من اليسار: ميريم زكار، يحيى كنعان، فردريك صيقلي وعلي الجباعي



من اليمين: حبيب حاتم، المحامي أدوار كرم، انطوان شديد، نبيل سرور وميلاد حداد



من اليمين: جورج سالم، بيار سلامة، بشارة حداد وفي الخلف مروان شبلي وميشال حداد



من اليمين: عبدالله درويش، عبدو خوري، جورج سالم، سلام حنا وبيار سلامة



من اليمين: جميل حمرا، أرنست شويري وجميل حرب وفي الصف الثاني نخله اده



من اليمين: أسعد ميرزا، جوزف صفير، طوني صايغ وسيمون موصللي



من اليمين: كريم نصرالله، جوزيت ضاهر المر، اندريه أبو حبلي، نهاد أسطا، نيكولا غانم وجان غانم



من اليمين: ايلي نسناس، روجيه تابت وفؤاد صوايا



من اليمين: جميل حرب، سمير أرنبي، توفيق دريان وجمال أرناؤوط



من اليسار: نخله إده، جان حليس وعبدو خوري

صور المكرمين


انطوان واكيم يتسلم الوسام من ابراهام ماتوسيان


فؤاد صوايا


سلام سلامة


جميل حمرا


فاديا عبدو


نديم مغبغب


ابراهيم عكاوي


غسان لبان


لينا معلوف


توفيق دريان


جمال ارناؤوط


سمير قرنبي


ايلي عساف


جوزيت ضاهر المر


بطرس دميان


جبران عازار


جوزف صفير


طوني طايع


نهاد الأسطا


حنا غانم


اندريه أبو حبلي

سليم يارد (نقابة وسطاء التأمين في لبنان):

لجنة مراقبة هيئات الضمان ومصلحة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد والتجارة تتحملان تبعة عدم مكافحة السماسرة والدخلاء على مهنة الوساطة

سليم يارد رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان رفع الصوت عاليا ضد تغافل المسؤولين عن المخالفات المرتكبة على ايدي سماسرة النافعة، ووزارة العمل، وغيرهم من الدخلاء على مهنة وساطة التأمين.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قال يارد ان النقابة تقدمت بشكوى الى وزير الاقتصاد والتجارة وتمنت عليه ردع المخالفات، موضحاً ان عقود التأمين المعتمدة من شركات التأمين في لبنان تنطوي على ثغرات عديدة مجحفة بحق المضمونين، وهنا يلعب وسيط التأمين المرخص له والمستقل دوره في تصويب العقود، وتوفير الحماية للزبائن.



■ الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟

– نلاحظ اليوم تفشي ظاهرة خطيرة في ميدان وساطة التأمين في لبنان، ألا وهي تزايد عدد المتفلتين الدخلاء على هذه المهنة إن كان من قبل المصارف اللبنانية عبر ممارستها للتأمين المصرفي (Bancassurance)، أو الأشخاص الذين يبيعون عقود التأمين على أبواب مصلحة الميكانيك ووزارة العمل وأمام أبواب وكالات السفر وشركات السيارات، وغيرهم من الأشخاص الذين ينتحلون صفة وسيط التأمين INSURANCE BROKER. وقد أدّى انتشار هذه الظاهرة الى تآكل حصة وسطاء التأمين المرخص لهم المستقلين من اجمالي قيمة المحفظة التأمينية في لبنان. ولا بدّ أن نذكر أنه في حال لم تقدم لجنة مراقبة هيئات الضمان ومصلحة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد والتجارة على وضع حد لهذا الوضع الشاذ والمؤلم، فإن حقوق الناس وحقوق الوسطاء المستقلين سوف تكون معرضة للهلاك. اضاف: وفي كل الاحوال أنّ نقابة وسطاء التأمين في لبنان لن تقف مكتوفة الأيدي في ظلّ هذا الوضع الذّي يطال جميع الوسطاء المرخص لهم المستقلين، بل اننا رفعنا شكوى بهذا الخصوص الى معالي وزير الاقتصاد والتجارة وتمنينا عليه توقيف وتجريم كلّ المتفلتين على مهنة الوساطة.

■ سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الأجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لأحكام قانون التأمين. كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟ ولماذا لم تتحرك النقابة حتى الآن لملاحقة السماسرة جزائيًا ومدنيًا؟

– إن نقابة وسطاء التأمين في لبنان تؤدي دورها على أكمل وجه في ما يتعلّق بحماية حقوق الوسطاء، وتعمل جاهدة وقدر استطاعتها على تصويب الوضع الشاذ الذي وصل إليه قطاع التأمين في لبنان، ولكن هناك سؤال يطرح ذاته: هل النقابة أصبحت الآن مكان الدولة اللبنانية، هل هي الآمر الناهي في هذا المجال؟ أوليس من واجب الدولة اللبنانية الموقرة أن تحرص على تطبيق القوانين وتلاحق المجرمين والمخالفين وتسوقهم الى العدالة؟ في الواقع، إن نقابة وسطاء التأمين وُجدت لتحفظ حقّ الوسيط المرخص له المستقل وتطالب بتجريم جميع المتطفلين على مهنة الوساطة لكي ترفع هذه المهنة الى مستوى عال من الارتقاء. ولكن عندما تصل المخالفات في هذا المجال الى هذا الحجم الهائل، يصبح من واجبات الجهات المختصة أي لجنة مراقبة هيئات الضمان ومصلحة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد والتجارة التحرّك واتخاذ كافّة التدابير والإجراءات اللازمة وردع المخالفين.

ان ملاحقة السماسرة والدخلاء على المهنة تقع في عداد صلاحيات لجنة المراقبة ومصلحة الحماية التي اشرت اليها آنفا، وعليهما ان تحرصا جزائيًا ومدنيًا على تطبيق القوانين وملاحقة المخالفين.

وسطاء التأمين تحولوا الى «كبش محرقة» جراء الخلافات الجارية بين شركات التأمين وبعض المستشفيات

■ هناك خلاف أدّى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟ وهل ان التأمين الصحي ما يزال يمثل المورد الأكبر لأقساط التأمين في لبنان؟

– في الواقع، إن العلاقة بين المستشفيات وشركات التأمين هي علاقة تجارية، أي أن شركة التأمين تطلب خدمات استشفائية من المستشفيات بموجب عقود متّفق على تكاليفها بين الطرفين. وعند وقوع خلاف بين شركة التأمين والمستشفى يتمّ تعليق التعامل التجاري بينهما، مما يسبّب متاعب اضافية للمضمون الذي يصرّ على ان يتلقى علاجه في مستشفى معيّنة او على يد طبيب معين، وعند وقوع خلاف بين شركة التأمين والمستشفى او الطبيب يجد وسيط التأمين نفسه محرجا.

اضاف: ولكن من المهم أن يدرك المضمون أن بوليصة التأمين التي بحوزته تبقى سارية المفعول ويمكنه أن يقصد المستشفى لكي يتعالج، ومن ثمّ أن يتوجّه الى شركة التأمين لاسترداد مصاريف العلاج التي تكبدها المضمون وذلك من خلال وسيطه. ولكن في أسواقنا اللبنانية هناك تخوّف في صفوف المضمونين من جرّاء توقّف العلاقة التجارية بين المستشفيات وشركات التأمين، وذلك لعدم قدرتهم المالية على دفع تكاليف الاستشفاء من جيبهم الخاص ليعودوا فيستعيدونها من الشركة الضامنة.

وهنا، يتدخّل الوسيط المرخص له المستقل وينجح أحيانًا في اقناع بعض شركات التأمين بتقدير مبلغ الاستشفاء وتسليفه الى المضمون.

وللأسف الشديد يصبح الوسيط المرخص له المستقل «كبش المحرقة»، فهو الذي يدفع ثمن المخالفة القانونية وثمن التجاذبات بين المستشفيات وشركات التأمين، علمًا أنه لا يتقاضى أتعاباً أكثر من أي متطفل على هذه المهنة الشريفة.

نوعية الخدمة في شركات التأمين تدنت بسبب هجرة الموظفين

■ هل أنتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟ وهل ترون ان عقود التأمين التي تعرضها الشركات في لبنان تلبي حاجات المجتمع أو أنها ما تزال تحتاج الى تحديث وتوسيع للضمانات التي توفرها للزبائن؟

– إن نوعية الخدمة التي تقدمها بعض الشركات في لبنان هي دون المستوى بالنسبة الى أسواق البلدان المتقدمة. وبسبب هجرة ذوي الخبرات وبغية تخفيض المصاريف، لجأت بعض شركات التأمين الى استخدام أشخاص جدد ويفتقرون الى الخبرة، لذلك نرى أن مستوى الخدمات التي تقدمها شركات التأمين في لبنان أصبح متدنيا. وهذا يشكّل أعباء إضافية على وسيط التأمين لأن عليه أن يقوم بسدّ الثغرات التي سبّبتها شركات التأمين في هذا المضمار وهذا مكلف وغير مربح له.

أمّا بالنسبة الى عقود التأمين المعتمدة من شركات التأمين في لبنان، فلنا عليها مآخذ كثيرة، وبما ان الوسطاء هم ادرى بحاجات الزبائن فإنهم يتولون مهمة ملء الثغرات الموجودة في تلك العقود. وهذه الحقيقة تؤكد اهمية الدور الذي يلعبه الوسطاء في توفير الحماية للمضمونين. ■

ناجي حبيس (GRAS SAVOYE) :
شركات التأمين في لبنان هي العدو الاكبر للوسطاء!



المصارف الكبيرة لا تتعاطى تسويق عقود التأمين الا عبر الوسطاء المحترفين تجنباً للأخطاء المهنية

تحتل شركة غراسافوا GRAS SAVOYE لوساطة التأمين المرتبة الاولى بين الوسطاء في فرنسا، وهي عضو في مجموعة ويلليس WILLIS التي تحتل المرتبة الثالثة بين الوسطاء عالميا، وقد انشأت قبل سنوات عديدة شركة تابعة لها في لبنان يساهم فيها ويشارك في ادارتها العامة ناجي حبيس الى جانب زميله كريستيان ناصيف.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع حبيس تحدث كعادته بدون مواربة متهما شركات التأمين بمحاربة شركات الوساطة، واصفا اياها بالعدو الاكبر للوسطاء وقال حبيس «ان وسطاء التأمين يحظون باحترام خاص من شركات التأمين في سائر انحاء العالم باستثناء لبنان، حيث تحاول الشركات استبعادهم من الحلبة».

وخلافا لرأي غيره من الوسطاء يرى حبيس ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يشكل عنصرا ايجابيا حيث ان المصارف الكبيرة في لبنان لاتتعاطاه الا عبر الوسطاء المحترفين وبذلك ترفع عن كاهلها المسؤولية الناشئة عن الاخطاء المهنية التي يمكن ان ترتكبها في تعاطيها مع الزبائن.

■ الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟

– نحن في غراسافوا GRAS SAVOYE نرى ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE عنصر ايجابي ومفيد ، حيث انه فتح امامنا كوسطاء محترفين مجالاً أوسع، ولو جرى ذلك على حساب الوسطاء غير المهنيين أو ما يعرف بـ«حملة الشنطة».

أما بالنسبة الى المصارف، فدور الوسيط أساسي في مجال التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE لأنه يقدم خدمات الاستشارة والوساطة والإدارة، ويتحمل مسؤولية مهنية ومدنية. كما ان الوسيط يتعامل مع زبائن المصارف ويلبي حاجاتهم بشكل افضل، كما انه يساعد المصارف على ابتكار منتجات جديدة ذات فوائد مرجوة.

من جهة أخرى ولكي تستفيد البنوك من تسويق البوالص عبر شبكاتها أنشأت شركات وساطة تابعة لها، وهذه الشركات تتقاضى عمولاتها بتلك الصفة.

شركات التأمين هي التي تتحمل تبعة بيع عقود التأمين الالزامي بالجملة وعبر سماسرة النافعة

■ سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لاحكام قانون التأمين؟ كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟ ولماذا لم تتحرك النقابة حتى الآن لملاحقة السماسرة جزائيا ومدنيا؟

– مخالفة القانون هنا واضحة للعيان ومن واجب الدولة وتحديداً وزارات الداخلية والعمل والإقتصاد وقف المخالفات، كل من نطاق وصايتها على المخالفين.

من جهتها تحركت نقابة وسطاء التأمين وطالبت بمعاقبة المخالفين، لكنها لم تلقَ تجاوباً. وعموماً المسؤول عن متابعة هذه المسألة هي جمعية شركات التأمين "ACAL" لأن شركات الضمان هي التي تبيع بوالص جاهزة (اي موقعة على بياض) بكميات هائلة الى السماسرة أي أنها المخالف الاول لأحكام القانون ويجب معاقبتها. وبالنتيجة فغالبية شركات التأمين تنافس الوسطاء وهي العدو الأكبر للوسطاء وليس المصارف.

على صعيد آخر، من الواجب نشر الثقافة التأمينية لدى الجمهور اللبناني ودفعه الى التعامل مع وسيط حقيقي.

الوسيط استشاري ومقدم للنصائح

■ هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟ وهل ترون ان عقود التأمين التي تعرضها الشركات في لبنان تلبي حاجات المجتمع او انها ما تزال تحتاج الى تحديث وتوسيع للضمانات التي توفرها للزبائن؟

– يقتصر دور شركات التأمين على بيع البوالص، استيفاء الأقساط وإدارتها. لكن المسؤول عن تقديم النصائح والاستشارات هو وسيط التأمين. ولوسيط التأمين احترام خاص في سائر الاسواق العالمية، لكن في لبنان ثمة نفور من الوسيط لأنه يدرك تفاصيل العملية التأمينية كاملة ويسعى الى الحفاظ على حقوق الزبائن، ولذلك يلجأ احيانا كثيرة الى تغيير شروط شركة التأمين الاكتتابية لمصلحة المضمون، وهذا الامر يزعج شركات التأمين. اضاف: الا اني اذكر هنا اننا نكن كل الاحترام لتلك الشركات التي تحرص على تقديم الخدمة النوعية وتلتزم بالقيام بدورها وتحترم عمل الوسيط ولا تحاول منافسته.

قانون كوشنير

■ هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟ وهل ان التأمين الصحي ما يزال يمثل المورد الاكبر لاقساط التأمين في لبنان؟

– قد تحصل خلافات بين شركات التأمين وعدد من المستشفيات، لكننا كوسطاء نحرص على قيام شركة التأمين بتنفيذ شروط البوالص في كل مستشفيات لبنان مهما كانت الظروف، فالمؤمن لهم ليسوا معنيين بخلافات الشركات والمستشفيات ولا يجوز ان يقعوا ضحية هذه الخلافات، ففي اوروبا مثلا يضمن «قانون كوشنير» ادخال المسؤول عن اي طرف في العملية التأمينية سواء كان شركة تأمين او مستشفى او مجموعة الى السجن اذا ثبتت مساهمته في وفاة المضمون نتيجة التقصير في تقديم الخدمة المطلوبة. وهنا نتمنى ان تلجأ الدولة اللبنانية الى اتخاذ اجراءات صارمة في حق المستشفيات وإقفالها في حال عدم استقبالها لمريض. كما ندعو لجنة مراقبة شركات التأمين في وزارة الاقتصاد والتجارة الى اثبات وجودها والتحرك لسحب رخص شركات التأمين التي تتهرب من تسديد مستحقاتها ومطالباتها للمستشفيات.

ثغرات قانون التأمين الالزامي

■ كيف تنظرون الى قانون التأمين الالزامي على السيارات في لبنان؟

– قانون التأمين الالزامي على السيارات في لبنان من اسوأ القوانين في العالم. فمثلا تنص المادة الاولى منه على ان شركة التأمين تتكفل بمعالجة الغير المتضرر بدرجة الضمان الاجتماعي او درجة ثالثة، وهنا يطرح السؤال ماذا لو صدم احد المواطنين فردا ذا رتبة اجتماعية او فكرية رفيعة، واصر الجريح على تلقي العلاج وفق خدمات الدرجة الاولى؟ ماذا يفعل عندها المضمون؟ هل يجوز ان يطلب اليه ان يتحمل الفارق بين الدرجة الاستشفائية الثالثة والدرجة الاولى؟ وهو كما نعلم فارق هائل؟ وما هي فائدة عقد التأمين الالزامي في هذه الحالة؟ واضاف: استغرب ان تبقى وزارتا الاقتصاد والتجارة والداخلية صامتتين على هذا الامر، ولماذا لا تتحركان لإصلاح الوضع علما بأن القانون اعطاهما صلاحية الاشراف على تطبيق التأمين الالزامي وحماية حقوق الناس.

كما ويتضمن القانون نواقص وبنودا غير واقعية ابدا، مما يشكل كارثة على المؤمن له لما ستعترضه من مشكلات مالية ضخمة. لذا نتمنى ان يعي المجتمع دور الوسيط وأهميته في العملية التأمينية. ■



إيلي حنا (ACAIR):
نعد لإطلاق برنامج متميز وفريد من نوعه قبل ١٥ آذار المقبل

طالب رئيس شركة ACAIR لوساطة التأمين إيلي حنا بإصدار قوانين تنظم عمليات التأمين عبر المصارف، مقترحاً استعانة المصارف بوسطاء تأمين مرخص لهم في عملية تسويق منتجاتها.

ورأى في ما يجري حالياً بين شركات التأمين وبعض المستشفيات ضرراً ينعكس على المؤمن لهم، متمنياً إيجاد الحلول المناسبة لهذه المعضلة وفي أسرع وقت، واعداً ببرنامج متميز وفريد من نوعه تطلقه الشركة قبل ١٥ آذار المقبل، وتشمل مضامينه تقديم المعلومات الكافية عن سوق التأمين في لبنان وتغطيات مجانية إضافية.

البيان ■ الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟

– بصفة كوني عضواً في مجلس نقابة وسطاء التأمين أعتقد انه لا بد من إصدار قوانين تنظم عمليات التأمين عبر المصارف. كما ويحظر قانونا النقد والتسليف، المصارف بيع بوالص تأمين.

وفي رأيي ان التأمينات عبر المصارف تؤثر على محفظة التأمين للوسطاء عامة لكنّ تأثيرها المباشر يطاول الوسطاء غير المحترفين. كما وتحرص ACAIR على اعتماد فريق متخصص في التسويق، وآخر يقدم خدمة ما بعد البيع. ونسعى من خلالهما الى تقديم النصح والإرشاد الضروريين للعميل على عكس البنوك التي تكتفي بتقديم البوليصة.

أما على الصعيد النقابي، كان تحرك نقابة وسطاء التأمين بارزاً في هذا الاطار حيث رفعت كتاباً الى وزارة الاقتصاد مطالبة إياها بوضع أنظمة واضحة وصريحة تحفظ حق الوسطاء، وتحدّ من المخالفات القانونية.

واقترحت النقابة في كتابها ان تستعين المصارف بالوسطاء المرخص لهم فتتم عملية تسويق بوالص التأمين عبر المصارف بشكل نظامي واحترافي، حيث يمكن عندها الإجابة على الأسئلة التقنية التي قد يطرحها العميل، حيث وجود الوسيط بين طالب التأمين والمصرف أمر أساسي وضروري، كونه محترفاً ومتخصصاً في مجال عمله، وقادراً على تقديم الاستشارة والمعلومات اللازمة للعميل، فمع تطبيق القوانين وحفظ حق الوسيط، نستطيع اشراك الوسطاء الشرعيين كافة، ويصبح السوق مفتوحاً للجميع.

دور الوسيط المرخص له

■ سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لاحكام قانون التأمين؟ كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟

– طرحت نقابة وسطاء التأمين مؤخراً مع وزير الإقتصاد والتجارة محمد الصفدي موضوع سماسرة النافعة وطالبت بوضع الضوابط اللازمة. وبالأخص ان عدداً كبيراً من هؤلاء يبيعون بوليصة التأمين الإلزامي بسعر أقل من الحد الأدنى المسموح به وهو ٦٥ ألف ليرة لبنانية. وطالبنا الوزير بالعمل على إرسال مراقبين من جمعية حماية المستهلك لمراقبة البوالص كافة والتحقق من الوهمية منها حيث تحمل بوالص عدة الرقم نفسه.

كما وتمنينا على الوزير ان تتحرك الوزارة بأسرع وقت ممكن للحد من هذه المخالفات واتخاذ الإجراءات الضرورية بحق الشركات، على اعتبار تطبيق القوانين في محلها خطوة فعّالة من شأنها تنظيم القطاع وحماية حقوق الأطراف كافة.

التأمين الصحي المورد الأكبر للشركات

■ هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟ وهل ان التأمين الصحي ما يزال يمثل المورد الاكبر لاقساط التأمين في لبنان؟

– لا شك في أن الخلاف الذي حصل بين شركات التأمين والمستشفيات أثر سلباً على المؤمن لهم والوسطاء في الوقت عينه. ولكننا هنا، لا نستطيع إلقاء اللوم والمسؤولية على أحد الأطراف دون الآخر، لافتقار الشركات والمستشفيات الى آلية واستراتيجية عمل واضحة. ولا بد من تنظيم عملية تعديل الأسعار التي تلجأ اليها بعض المستشفيات بسبب عدم استقرار أسعار صرف العملات مما ينعكس على شركة التأمين الملتزمة لمدة معينة مع المؤمن له.

أما شركة ACAIR فلم تتأثر بهذا الخلاف، كونها تتعامل مع شركات تأمين لا تواجه مشكلات مع المستشفيات.

وفي حال استمرار الخلافات على العقود بين المستشفى والضامن، فإن ذلك سيؤدي الى كارثة حقيقية. وبالأخص ان العميل لا يفهم هذا الوضع ويعتقد بكل بساطة ان شركة التأمين لا تقدّم له الخدمات كما يفترض ان تفعل.

عسى ان نجد حلولاً نهائية لهذه المعضلة في أسرع وقت ممكن، والمهل الزمنية اللازمة قبل البدء بتطبيق التعديلات والاسعار الجديدة، إذ لا بدّ من التطلّع الى الشق الإنساني الاجتماعي في هذا الموضوع وعدم التركيز على الناحية المادية فقط.

من جانب آخر، لا يزال التأمين الصحي المورد الأكبر لأقساط التأمين في لبنان، بسبب تقصير الدولة وسعي المواطن للحصول على التغطيات من الشركات الخاصة. إضافة الى فشل الضمان الإجتماعي وتحديداً الاختياري.

التغطيات تحاكي متطلبات المجتمع

■ هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟ وهل ترون ان عقود التأمين التي تعرضها الشركات في لبنان تلبي حاجات المجتمع او انها ما تزال تحتاج الى تحديث وتوسيع للضمانات التي توفرها للزبائن؟

– تلبي شركات التأمين في لبنان حاجات المجتمع. ويعتبر السوق اللبناني الأكبر والأفضل حيث يقدم خدمات ذات نوعية عالية في المنطقة مقارنة بالدول المجاورة.

وتحتاج صناعة التأمين دائماً الى تحديث وتطوير بحسب متطلبات المجتمع والمواطن. فعندما كثرت الانفجارات في لبنان مثلاً ظهرت الحاجة الى بوليصة تأمين تغطي حوادث الحرب والإنفجارات.

برنامج متميز في ١٥ آذار

■ كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠٠٨، وما هي خططكم للعام الجديد؟

– كانت سنة ٢٠٠٨ جيدة، وقد تمكنا من اجتياز بعض الظروف الصعبة وحققنا نسب نمو جيدة ولكن الأرقام النهائية لم تظهر بوضوح بعد. وبالأخص أننا نركّز على التعاون مع شركات التأمين صاحبة المصداقية والسمعة الطيبة في السوق.

أما في العام ٢٠٠٩ فسنطلق أكثر من مشروع جديد وسنعلن في بداية العام ٢٠٠٩، وتحديداً قبل ١٥ آذار عن برنامج متميز وفريد من نوعه لم يشهد السوق اللبناني منتجاً شبيهاً من قبل. وسنعلن التفاصيل حول هذا الموضوع في الوقت المناسب، ويأتي هذا البرنامج بعد إطلاقنا لـ ZENITH في ٢٠٠٧ والذي حظي بإقبال كبير في السوق.

وللتذكير فإن برنامج ZENITH يقدم للمواطن أكثر من تغطية مع شركة تأمين واحدة، أما المنتج الجديد، فهو تطوير لـ ZENITH بالتعاون مع شركات تأمين عدة.

ونسعى من خلال هذا البرنامج الى تفعيل دورنا كوسطاء استشاريين بتقديم المعلومات الكافية عن سوق التأمين في لبنان للعميل من دون ان يضطر هذا الأخير الى التوجه الى شركات تأمين عدّة ، وضمن هذا البرنامج هناك تغطيات إضافية مجانية تقدمّها شركة ACAIR للعملاء المنتسبين.

نأمل في أن يحظى هذا البرنامج المميّز باهتمام المواطنين اللبنانيين كافة. ■

الياس الخوري (بيناكل PINNACLE):

على وزارة الإقتصاد توعية المواطنين حول حقوقهم التأمينية والتنبيه الى دور الوسيط وعدم تغييبه

نائب المدير العام والعضو المنتدب في شركة بيناكل PINNACLE لوساطة التأمين الياس الخوري اعتبر ان التأمين ليس عملية بيع وشراء إنما خدمة ومتابعة العميل وحل مشكلاته مع شركات التأمين. وعاب على وزارة الإقتصاد عدم شمول رقابتها على منتجات التأمين عبر المصارف التي تبيعها من خلال شبابيكها، مطالباً شركات التأمين بالقيام بحملات توعية للمواطنين حول حقوقهم التأمينية والتنبه الى دور الوسيط وعدم تغييبه.

وعن بيع بوالص التأمين الإلزامي على السيارات بأسعار متدنية طالب بمراقبتها وتطبيق القانون عليها، مذكراً بتحمّل الوسطاء عواقب الخلافات الواقعة بين الشركات والمستشفيات.



التنبيه الى دور الوسيط

■ **الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟**

– تزداد موجة بيع بوالص التأمين عبر شبابيك المصارف التي تعرضها بأسعار مغرية بالاضافة الى تسهيلات بالدفع. مع ان التأمين ليست عملية بيع وشراء إنما هو خدمات ومتابعة يومية مع المؤمن بالدرجة الاولى لإعطائه الاستشارات التقنية اللازمة والاجوبة على جميع اسئلته بما خص التغطية التأمينية. بالاضافة الى مساعدته على حل مشكلاته مع شركات التأمين ان وجدت، وباختصار وضع جميع الخبرات بتصرفه وعلى المؤمن ان ينتبه لهذا الامر.

واخيرا نطرح السؤال التالي: هل الخدمات التأمينية التي تقدمها البنوك لبعض زبائنها تتماشى مع قانون تنظيم مهمة وسطاء التأمين؟

المطلوب تدخل وزارة الإقتصاد

■ **سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لأحكام قانون التأمين. كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟ ولماذا لم تتحرك النقابة حتى الآن لملاحقة السماسرة جزائيا ومدنيا؟**

– بحسب رأيي الشخصي، تبدأ الشوائب في التأمين الإلزامي من الفصل في البوليصة الواحدة بين تغطية الأخطار الجسدية والمادية الى لجوء بعض الشركات الى سماسرة مصلحة تسجيل السيارات ووزارة العمل لبيع بوالص التأمين الإلزامي على السيارات والعمال الأجانب دون رقيب او حسيب.

في حين حدّد القانون سعر بوليصة التأمين الإلزامي بين ٦٥ و٩٠ ألف ليرة لبنانية للسيارات الخاصة، فإنها تباع في بعض المراكز بسعر يراوح بين ٣٠ و٤٠ ألفاً وسط اقتناع الزبون بحيازة البوليصة كرفع عتب من دون ان يعطيها أي قيمة ويعتبرها جزءاً من معاملة الميكانيك.

أضف الى ذلك عدم حيازة أي من السماسرة على رخصة وسيط أو أي ترخيص يسمح ببيع البوالص.

وتداركاً للأسوأ اجتمعت نقابة الوسطاء مع وزير الإقتصاد وشركات التأمين ونقابة الوسطاء لوضع الامور في نصابها القانوني.

إعفاء التأمين الطبي من الضرائب

■ **هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟ وهل ان التأمين الصحي ما يزال يمثل المورد الاكبر لاقساط التأمين في لبنان؟**

– بداية لا بد من الاشارة الى انه من مشكلات المستشفيات الخاصة ارتفاع كلفة الاستشفاء وعدم تسديد ما يتوجب لها من مستحقات لدى وزارة الصحة والضمان الاجتماعي وبعض شركات التأمين ضمن مهل مقبولة. مما جعل بعض المستشفيات تتشدد تجاه بعض شركات التأمين في تحصيل مستحقاتها ضمن المهل المقررة ومن ثم اخذ اجراءات جذرية في هذا الخصوص.

كما ان شركات التأمين تجد صعوبة ايضا في تحصيل اقساط التأمين من الزبائن نسبة للظروف الاقتصادية الصعبة التي يعيشها البلد، ويدور الموضوع في حلقة مفرغة دون الوصول الى الحل السليم الذي يريح الجميع.

ان الجواب على القسم الباقي من السؤال يتلخّص بما يلي:

ان اقساط التأمين الصحي قياسا الى اقساط باقي فروع التأمين لا تزال تمثل القسم الاكبر وذلك لعدة اسباب اهمها: غياب التقديمات التي تقدمها الدولة للمواطنين فيلجأ الكثيرون من المواطنين الى الضمان الصحي لدى شركات التأمين وصناديق التعاضد ليؤمنوا على الامراض وكلفة الاستشفاء الباهظة فيما لو تعرضوا لطارئ صحي.

تدابير موحدة تقوم بها الشركات

■ **هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟ وهل ترون ان عقود التأمين التي تعرضها الشركات في لبنان تلبي حاجات المجتمع او انها ما تزال تحتاج الى تحديث وتوسيع للضمانات التي توفرها للزبائن؟**

– ثمة انتقاد موجه الى شركات التأمين في عدم اتحادها واتخاذها اجراءات موحدة للنهوض بالقطاع، وفي هذا الإطار على جمعية شركات التأمين الأخذ بالتدابير الموحدة اللازمة لمواجهة أي طارئ على قطاع التأمين.

وللأسف ثمة ٥٠ شركة تأمين وما فوق في السوق المحلي، بينما لا يجوز ان تتعدى عدد اصابع اليد الواحدة قياساً لمساحته وعدد سكانه، حتى ان بعض الشركات لا تملك القدرات والإمكانات اللازمة لممارسة العمل التأميني الصحيح، لذا ضروري ان تفرض الدولة على الشركات زيادة رساميلها وتشدّد الرقابة على إداراتها وأموالها وتوزيع إنتاجها.

اما عقود التأمين التي تعرضها الشركات لا يمكن ان تكون مبهمة لأجل غير محدود حيث ان شروط عقود التأمين يجب ان تواكب تطور النشاط الاقتصادي والاجتماعي لتحمي المؤسسات والافراد من الخسائر والاضرار التي يمكن ان يتعرضوا لها. لذلك نشدد هنا على دور الوسيط الذي يدخل في توضيح الشروط والواجبات التي تقع على عاتق شركة التأمين والزبون على حد سواء.

اخيرا أتوجه لأسرة «البيان الإقتصادية» وقطاع التأمين في لبنان والعالم العربي بأحرّ التهاني لسنة ٢٠٠٩ متمنيا ان تكون سنة خير وازدهار. ■

طلال الأنسي (ROYAL INSURANCE CONSULTANTS)

لا يجوز إلقاء المسؤولية على شركات التأمين في ظل غياب الأنظمة والقوانين الحامية لها

أكد مدير عام شركة رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS طلال الأنسي صحة المعلومات والإحصاءات التي تظهر نمو قطاع التأمين عبر المصارف، معتبراً ان ذلك يعيق عمل الوسطاء. وإذ لفت الى ان التأمين الصحي لا يزال يشكّل المورد الأكبر لأقساط التأمين في لبنان، أكد على مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات بسبب الخلاف على الأسعار.



■ الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يتم على حساب الوسطاء المستقلين، كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟

– أؤكد صحة هذه المعلومات والإحصاءات التي تظهر نمو قطاع التأمين عبر المصارف. وبالتالي، يواجه الوسطاء منافسة البنوك لهم و هي أحد أكثر القطاعات قوة في لبنان، كونها الداعم الرئيسي للدولة.

وبالرغم من صعوبة إيجاد حل نهائي لهذه المسألة واستحالة منعها كلياً، من المفروض ان تتعاون نقابة الوسطاء مع جمعية شركات التأمين ACAL لوضع أسس تنظيمية تحد من هذه المنافسة غير المتكافئة.

ومن المعروف ان الرقابة على قطاع التأمين معمول بها كونه قطاعاً مالياً خدماتياً تماماً كالمصارف. وبالتالي لا عجب ان تسوق البنوك التأمينات عبر شبابيكها، فهذا الأمر موجود فعلاً في دول العالم كافة. إضافة الى أنه عندما تمارس البنوك هذا النوع من الأعمال، فهي في الواقع تسوق منتجات شبيهة بمنتجاتها، لا بل مكمّلة لها، من خلال العروض التي تقدمها.

■ سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لاحكام قانون التأمين. كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟

–شهدت مصلحة تسجيل السيارات خلال فترة طويلة بعض الممارسات التي لا تخدم مصلحة المواطن، وقد عانى الأخير منها عند تقدمه لإجراء معاملة ما. و قد قامت السلطات الرسمية مؤخرا باتخاذ بعض الإجراءات التقويمية لتحسين أداء المصلحة، ولا تزال هذه الإجراءات بحاجة لتفعيل أكبر ومراقبة أشد لتأمين أفضل الخدمات للمواطن.

وأسأل: ما السبيل الى تنظيم عملية بيع بوالص التأمين الإلزامي على السيارات؟ أعود لأشدد مرة أخرى على أهمية التعاون وتضافر الجهود بين نقابة الوسطاء وجمعية شركات الضمان بالتعاون مع السلطات المختصة لكي تتمكن من وضع حد لهذه الممارسات.

من جانب آخر، نسمع عن افتتاح بعض شركات التأمين مكاتب لها في «النافعة» بغية بيع بوليصة الإلزامي على السيارات والتي حدّد القانون سعرها بـ ٦٥ ألف ليرة. فإذا باع الوسيط بأقل من هذا السعر وهو لا يصدّر البوليصة فهذا يعني انه حصل عليها من الشركة أصلاً بسعر متدنٍ. وهذا دليل واضح أنه لا علاقة للسماسرة مباشرة بالموضوع. فشركة التأمين أو الوسيط يعرضان مثل هذه الخدمات على السمسار العاجز عن تقديمها بمفرده. وهنا تتجلّى أهمية ان تصدر جمعية شركات التأمين قراراً يحد من مشكلة تفاقم مخالفات أحكام القانون ويعزز الرقابة، وهي قادرة على وضع حد لهذه الخروقات كونها المسؤولة عن عملية إصدار أو عدم إصدار البوالص. أما نحن، فسندعم هذا القرار ونؤيده.

الى ذلك لا تستطيع نقابة الوسطاء السيطرة على السوق برمّته، وبالأخص ان جميع الوسطاء ليسوا بالضرورة مرخصين وشرعيين والسماسرة المشكو منهم لا ينتمون الى النقابة. كما ان نقابة وسطاء التأمين لا تستطيع اتخاذ القرارات التأديبية ومنعهم من مزاولة المهنة أسوة بنقابتي المحامين والأطباء.

مراعاة مصالح أطراف عملية التأمين

■ هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟

– لا يزال يشكل التأمين الصحي المورد الأكبر لأقساط التأمين في لبنان وذلك لأسباب عدة، أبرزها عدم تلبية التغطية التي تقدمها الدولة لحاجات المواطن فيتوجه الى الشركات الضامنة للحصول على الخدمة، والمتوقع ان يرتفع حجم هذه التأمينات في ظل عجز الدولة فعلا عن تغطية كافة خدمات التأمين الصحي للمواطن و أفراد عائلته.

هذا فضلاً عن ان الوضع الإقتصادي غير المستقر الذي شهده لبنان خلال السنوات الثلاث الأخيرة جمّد التأمينات العامة كتأمينات الحريق والبحري وغيرهما مقابل عدم تأثر التأمين الصحي بعدم استقرار الوضع المذكور، كونه حاجة ملحة لدى المواطنين ومن الصعب جداً الاستغناء عنها.

أما لجهة مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، فالخلاف الأساسي يتمحور حول موضوع الأسعار وانعدام التنسيق بين مختلف الفرقاء العاملين في ميدان التأمين الصحي. وتقوم بعض المستشفيات، و بسبب عدم ثبات سعر صرف العملات، بتعديل أسعارها فجأة دون إعطاء شركات التأمين مهلة مسبقة لتسهيل تطبيق التغيير في التعرفات على الأقساط التي يتحملها المؤمن، وبما ان الأخيرة ملتزمة مع العميل بعقد ضمان يؤمن له التغطية لمدة سنة، وقد وضع بعد دراسة وافية وفق الأسعار التي كانت مطروحة حين إبرام العقد، ينشأ الخلاف بين الطرفين لينعكس سلباً على المؤمن له. هذا من جهة، ومن جهة ثانية، فإن بعض شركات التأمين تقوم احيانا بطرح خدمات صحية بأقساط متدنية ضمن إطار خطة تسويقية بهدف رفع حصتها في السوق. وتقوم لاحقا بتصحيح هذه الاقساط كي تتلاءم مع متطلبات السوق مما يشكل عدم استقرار في تعامل هذه الشركات مع زبائنها. ومثل هذه الاستراتيجية تفيد شركة التأمين في المدى القصير إلا أنها تصيب مصداقية الشركة تجاه الزبون المؤمن الذي يفقد ثقته بالشركة.

وإني لا أرى مانعا من تصحيح قيمة الاقساط التأمينية من قبل شركات التأمين، إلا أن هذه العملية يجب أن تستند الى اسس مقبولة ومبررة وأن يجري تطبيقها على المواطن المؤمن بصورة مرحلية تأخذ بعين الاعتبار قدرة هذا المواطن على تحمل الزيادة المرتقبة في ميزانية اسرته، خاصة وان وسطاء التأمين هم الذين يتحملون مسؤولية إبلاغ وإقناع المؤمن بزيادة الكلفة عليه.

إن شركات التأمين والمستشفيات والوسطاء لديهم مصالح مشتركة وهم شركاء في العمل. وفي حال إلحاق الضرر بأي من هذه الأطراف فإن ذلك سيرتد على الجميع. ومن هنا تبرز أهمية التعاون والتنسيق بين الأطراف الثلاثة. وكما أن المستشفيات لا تستطيع الاستمرار من دون شركات التأمين، فهذه الاخيرة بدورها لا يمكنها التوسع والتقدّم إذا اقتصرت اعمالها على قطاعات التأمينات العامة دون التأمين الصحي، خاصة وأن هذا الاخير يشكل غالبا نسبة تراوح بين ٤٠ و ٦٠ في المئة من مجمل محافظها التأمينية.

القوانين والأنظمة عائق أمام تطوير المنتجات

■ هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟

– تقدم شركات التأمين في لبنان أرقى وأجود أنواع الخدمات في ظل غياب تغطيات الجهات الرسمية، خصوصاً لغير موظفي القطاع العام. كما وتشهد صناعة التأمين في لبنان تطوراً ملحوظاً خصوصاً في مجال الاستشفاء حيث حدّثت المنتجات وتوسعت التغطيات. أما الخدمات التأمينية الأخرى فلا بد من تكثيف الجهود لتحديثها وتطويرها لتصبح شبيهة بتلك المقدمة في الخارج، والتي تلبي حاجات مختلف فئات المجتمع.

إن التحديث المطلوب لهذه الخدمات لا يمكن أن يؤدي النتيجة المتوخاة منه من قبل شركات التأمين إذا لم يصاحبه تشريعات ونصوص تنظيمية من قبل السلطات العامة تؤمن لهذه الشركات حماية حقوقها في حال تعرضها لأية مطالبة. ■

كمال الموسوي (MIB):

الغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة درجة الضمان في المستشفيات يسبب المتاعب للوسطاء

كمال الموسوي رئيس مؤسسة MIB لوساطة التأمين شرح لنا المتاعب التي يتعرض لها الوسطاء في لبنان جراء المنافسة غير المشروعة التي يواجهونها من قبل المصارف، كما تحدث عن صد المستشفيات لابوابها في وجه المضمونين في الدرجة الاستشفائية الثالثة وكذلك في وجه الاشخاص الذين يتعرضون لحوادث مضمونة في عقود التأمين الالزامي على السيارات والعمال المنزليين. في ما يأتي الحديث الذي ادلى به الينا:



البيان ■ الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟

– ان ما يحصل لنا مع البنوك او في البنوك يؤثر سلبا وبشكل كبير على الوسطاء من حيث الانتاج وذلك يعود لاسباب عدة: ان البنك ومقابل اي قرض يمنحه للمقترض يشترط على هذا الاخير ان يعقد تأمينات معينة، مثل التأمين على الحياة والتأمين على المنزل والتأمين على السيارات.

اضاف: ثمانون في المئة من الزبائن يعقدون بوليصة التأمين مع الشركة التي يختارها البنك وهم لا يدرون بما فيها، وتقع المشكلة عند حصول الحادث حيث يفاجأون بوجود نصوص وارقام لا تناسبهم مثل الـ FRANCHISE و DEPRECIATION وذلك يعود الى ان البنك يلعب دور الوسيط وهمه الاساسي ان يستفيد من نسبة العمولة بدلاً من ان تذهب لغيره، واكثر من ذلك اصبحت بعض البنوك تلزم الزبائن لقاء تسهيلات معينة بجميع البوالص التي يمكن لشخص ان يعقدها حتى بوالص الاستشفاء وهذا امر مستغرب.

تسألني كيف يمكن ايقاف ذلك، اقول ان الحل الوحيد هو في يد الدولة، عليها اصدار قانون ينظم العمل المصرفي في مجال التأمين BANCASSURANCE او العكس حيث لا يلزم البنك الزبون بشركة معينة او بشروط معينة او بالسعر. وبالتالي يعود للزبون حقه في الاختيار وبذلك يختار الشروط الانسب والأسعار الافضل والشركة او الوسيط المفضلين لديه.

هذه بنظري الطريقة الوحيدة والا سوف يتراجع دور الوسطاء اكثر فأكثر لانه كما نلاحظ سنة بعد سنة يتقدم عمل التأمين عبر المصارف مباشرة ويأخذ منحى تصاعديا مما يسبب التراجع في عمل الوسطاء.

نقص في سيولة بعض الشركات

■ سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لاحكام قانون التأمين. كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟

– بصراحة هنا يجب وضع بعض الانظمة تجاه شركات التأمين. اولا هناك بعض الشركات التي تعيش على التأمين الالزامي للسيارات او الخدم وهو يشكل من ثمانين الى تسعين بالمئة من انتاجها العام، وهناك شركات تأمين تحصر اهتمامها ببيع البطاقة البرتقالية للسيارات اللبنانية التي تعبر الحدود الى خارج الاراضي اللبنانية. هذه الشركات يكون لديها نقص في السيولة من النقد وهي تحصل عليها من خلال بيع كميات كبيرة من عقود التأمين الالزامي على السيارات والعمال المنزليين وبأسعار تقل بنسبة ٣٠ الى ٤٠ بالمئة من السعر الرسمي.

كما ذكرتم بأن هذا الوضع مخالف لقانون التأمين، لكن لا احد يطبق هذا القانون كما يجب او حتى بأقل المعايير، ومن جهتنا فإننا في السوق اللبناني تحديدا لا يمكن ان نكون بعيدين عنه وخصوصا بهذه الاجواء من المنافسة والاسعار، فنرى أنفسنا احيانا مضطرين للبيع بهذه الاسعار او التفتيش على السعر الارخص، لكننا نتعاقد مع شركات ذات السمعة الجيدة حيث لا يمكننا المخاطرة باسمنا ايضا او بزبائننا. كما ان في بعض الاحيان والحالات نفضل ان نبقى خارج المنافسة (بملء ارادتنا طبعا) نظرا لرخص الاسعار.

■ هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟ وهل ان التأمين الصحي ما يزال يمثل المورد الاكبر لاقساط التأمين في لبنان؟

– بالطبع ادت هذه المقاطعة الى مشكلات مع الزبائن فعندما يسلم المضمون عقد التأمين الصحي، يجري ابلاغه بأنه يمكن له ان يحصل على العلاج في جميع المستشفيات الموجودة في بيروت والمناطق. وبعد ان صدّت المستشفيات ابوابها في وجه المضمونين فإن هؤلاء يحمّلون الوسيط وشركة التأمين المسؤولية ويتهمونهما بالتهرب من المسؤولية ونحن نحاول ان نعالج هذا الموضوع إما بإرشاد المضمون الى مستشفى ثانية او نقول له ان يدفع ونعيد له امواله خلال ثلاثة ايام من حسابنا الخاص، لأن هذه الحالة تأخذ وقتا لدى شركات التأمين حتى يمكن ان تصل المدة الى خمسة وأربعين يوما، لكن لا يمكن ان ندع المؤمن ينتظر كل هذه الفترة لذا نجد غير هذا السبيل للحل وللمحافظة على زبائننا.

شركات تعمل بشكل محترف وهناك العكس

■ هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟ وهل ترون ان عقود التأمين التي تعرضها الشركات في لبنان تلبي حاجات المجتمع او انها ما تزال تحتاج الى تحديث وتوسيع للضمانات التي توفرها للزبائن؟

– لا يمكن الرد على هذا السؤال بشكل جماعي حيث هناك بعض الشركات التي تحترم نفسها تعمل بشكل محترف PROFESSIONAL، والموظفون لديها ذوو خبرة في مجالات التأمين وهناك العكس.

فبالنسبة لنا لدينا شروطنا الخاصة مع كل شركة نتعامل معها التي نضعها في البوالص والتي تكون مناسبة للفريقين فعليا، للشركة وللزبون اي تحمي الزبون وتعطي الشركة حقها لذلك لسنا على اطلاع على كل ما يباع في السوق.

اما بالنسبة للتحديث في القوانين برأيي الشخصي ان كل شيء مع الزمن يتقدم ويتجدد ويتغير للافضل وتصدر اجتهادات فيه جديدة وكثيرة، والتأمين ليس بعيدا عن تلك الاجواء فيجب دائما تطويره وتحديثه في لبنان. اما بالنسبة للتغطيات فأكيد يجب توسيعها لانه يوجد امور كثيرة وتغطيات اكثر موجودة في الدول الغربية وليست موجودة عندنا، ونحن نتطلع لذلك في الحقيقة لان هذا من مصلحة جميع الشركات والوسطاء والزبائن. ■

نبيل آغا (شركة التأمين الوطنية للخدمات - السعودية) :

سنـزيـد حجـم محفظتنـا ونستقطـب كـوادر بشريـة سعوديـة



مديـر عـام شـركـة الـتـأمـيـن الوطنية للخدمات في السعودية نـبـيـل آغـا اوضـح ان الشـركـة استـكملـت الاجـراءات والاوراق المطلوبة ورفعتها الى مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) لنيل الترخيص كشركة وساطة.

ووعـد بـعـد نـيـل الـترخيص بـرفـع مسـتـوى السـعـودة واستقطاب كوادر بشرية وزيادة حجم المحفظة، مؤكدا التعامل مع وسطاء مرخص لهم.

■ **كيف تقيّمون وضع شركة التأمين الوطنية للخدمات في السوق السعودي؟**

– استكملنا الإجراءات والأوراق المطلوبة منا، وحالياً ننتظر إحالة ملف الشركة من مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) الى وزارة التجارة للحصول على الترخيص كشركة وساطة.

وشركة التأمين الوطنية للخدمات تعمل في هذا المجال منذ خمس سنوات فقط، لكن مجموعة القبّاني التي تملك الشركة تتمتع بخبرة ٣٠ عاماً في المملكة العربية السعودية.

وقد عملنا في السنوات الخمس الماضية من دون ترخيص رسمي مثل كل شركات الوساطة في السعودية باستثناء التعاونية (TAWUNIYA). وتركّز نشاطنا على خدمة مجموعة القبّاني التي تضم نحواً من ٢٣ شركة متنوعة. قدمنا التأمينات كافة من العام الى الصحي، ممتلكات، حريق وغيرها. كما خدمنا بعض الشركات خارج إطار المجموعة في مجال التأمين الصحي، البحري والسيارات، لكن بعد حصولنا على الرخصة، سنوسّع نشاطنا في وساطة التأمين والاستحواذ على حصة جيدة من السوق.

■ **كيف تصفون تعاملكم مع شركات التأمين في السوق المحلي؟**

– نتعامل فقط مع شركات التأمين المرخص لها وهي بالمقابل تلتزم التعاون مع وسطاء مرخّصين. وحالياً، نحن نعتمد على أوراق رسمية تثبت طلب تسجيلنا لدى الجهات الرسمية، بانتظار الحصول على الرخصة والإنطلاق فعلياً في الأعمال.

مستقبل مشرق للسوق السعودي

■ **شهدت السعودية ارتفاعاً في حجم التأمينات بعد إقرار الدولة إلزامية بعض الأنواع، هل استفدتم من هذه الفرص الجديدة؟**

– شهد سوق السعودية تهافتاً من شركات التأمين للاستحواذ على أقساط بكمية كبيرة من دون الإهتمام بالنوعية، عكس بعض الشركات التي تختار أقساطها بعناية فائقة وبمستوى عال لحماية المضمونين لديها. أما بالنسبة إلينا، فلم نستفد كما كان متوقعاً لو حصلنا على الرخصة. لكن مستقبل السوق التأميني في السعودية مشرق نظراً الى التحسينات التي طرأت عليه.

نسعى الى زيادة حجم المحفظة

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– بعد حصولنا على الرخصة النهائية، سنعمد الى رفع مستوى السعودة واستقطاب كوادر بشرية جديدة، إضافة الى زيادة حجم محفظتنا.

هذا وسنفتتح فرعين لشركتنا في الرياض والدمام الى جانب مركزنا الرئيسي في جدة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى ان يسود التعاون بين الجهات الرسمية وشركات التأمين الخاصة لمزيد من التطوّر والفاعلية في السوق. ■

توفيق صليبا

(AL DAMANA ASSUREURS CONSEILS) :

المشكلة الإقتصادية أفقدت روح الابتكار لدى معظم شركات التأمين



كشـف رئيـس شركـة AL DAMANA ASSUREURS CONSEILS توفيـق صليبـا عـن ان نمـو الـ BANCASSURANCE جعـل الوسيط فـي موقف حـرج، إذ انخفضت نسبة انتاجه لبعض البوالص بشكل كبير، آخذاً من ناحية أخرى على وزارة الإقتصاد تغييب مفتشيها.

واعتبـر ان المشكلـة الإقتصاديـة التـي تضـرب مجتمعنا أفقدت روح الابتكار لدى معظم شركات التأمين في لبنان.

ملاحظات ومآخذ

■ **الاحصاءات التي تجمعت لدينا ونشرناها في مجلتنا تظهر بأن نمو التأمين عبر البنك BANCASSURANCE يتم على حساب الوسطاء المستقلين، حيث تراجعت حصة هؤلاء من المحفظة التأمينية الى ١٤ بالمئة وكانت في ما مضى ١٥ بالمئة. كيف يمكن في نظركم وقف تراجع حصة الوسطاء؟**

– أن نمو الـ BANCASSURANCE جعل الوسيط في موقف لا يحسد عليه بحيث أن معظم محفظته تنمو على نوعية من العقود التي لا تتسم بالدسامة التأمينية كبوالص الحياة والحريق والنقل. فهذه البوالص انخفضت نسبة انتاجها لدى الوسطاء، وان وجدت فإن قيمتها لا تتعدى العشرة بالمئة من قيمة انتاجه.

■ **سماسرة النافعة يعرضون عقود التأمين الالزامي على السيارات فيما يعرض سماسرة وزارة العمل عقود التأمين الالزامي على العمال الاجانب، وفي الحالتين هناك مخالفة لأحكام قانون التأمين؟ كيف تتعاطون مع هذا الواقع؟ ولماذا لم تتحرك النقابة حتى الآن لملاحقة السماسرة جزائيا ومدنيا؟**

–هذه المشكلة نعاني منها منذ أكثر من خمس سنوات، فوزارة الاقتصاد اولا غيبت مفتشيها والقوانين لا تطبق والنقابة فرحة بمركزها على الصعيد الدولي والاقليمي وفعاليتها على الارض شبه معدومة، مع احترامي وتقديري لبعض الجهود التي تقوم بها، لكن الفعالية معدومة.

الوسيط بين مطرقتين

■ **هناك خلاف ادى الى مقاطعة بعض شركات التأمين لعدد من المستشفيات، هل تسبب لكم المقاطعة متاعب مع الزبائن؟ وكيف تواجهونها؟**

– هذه المشكلة ليست جديدة فالاسعار تتغير في السنة لعدة اسباب لدى المستشفيات، في حين ان شركات التأمين تكون قد سوّقت العقد على اساس هذه التعرفة مما يؤدي الى وقف العمل مع بعض المستشفيات، ودائماً الوسيط يقع بين مطرقتين (مطرقة شركة التأمين ويقدر موقفها ومطرقة المضمون الذي يعاني من التضخم).

■ **هل انتم راضون عن نوعية الخدمة التي تقدمها شركات التأمين في لبنان؟**

– المشكلة الاقتصادية التي تضرب مجتمعنا منذ فترة طويلة افقدت روح الابتكار لدى معظم شركات التأمين في لبنان في تسويق منتجات عصرية، واصبح الاتجاه نحو المضاربة غير المدروسة مما افقد هذا القطاع وهجه... ■

آ اي جي في ازمة AIG IN CRISIS

خمس شركات عالمية تعرض شراء أليكو وأديسون وستار

الشركة الأم تختار العرض الأفضل قبل نهاية السنة



ادوارد ليدي
AIG

أعلن **أدوارد ليدي** الرئيس التنفيذي الجديد لشركة آ أي جي AIG انه كلّف مصرفي جاي بي مورغان تشيس JP MORGAN CHASE وغولدمان ساكس GOLDMAN SACHS بتقييم شركات التأمين التي تنوي بيعها وأهمها:

١) شركة آ أي جي اديسون لايف AIG EDISON LIFE
٢) شركة آ أي جي ستار لايف AIG STAR LIFE
٣) أليكو ALICO

وقال ان خمس شركات عالمية وصندوقاً سيادياً صينياً أعربت عن رغبتها بشراء الشركات المشار اليها كلياً أو جزئياً، والشركات الراغبة بالشراء هي:

١) برودنشيال الأميركية PRUDENTIAL
٢) مانيو لايف MANU LIFE
٣) نيبون لايف اليابانية NIPPON LIFE
٤) أكسا AXA الفرنسية
٥) ميت لايف الأميركية MET LIFE
٦) الصندوق السيادي الصيني سي آي سي CIC CHINA SOVEREIGN FUND

يذكر ان شركة آ أي جي أديسون AIG EDISON LIFE تحتل المرتبة ٢٢ بين شركات التأمين على الحياة في اليابان. بينما تحتل شركة آ أي جي ستار AIG STAR LIFE المرتبة ٢٣ في اليابان. أما أليكو ALICO فتعمل في ٥٥ دولة في العالم، وهناك توجه لدى آ أي جي الأم للإحتفاظ بنصف أسهمها وبيع النصف الآخر. إلا ان الديون المترتبة على الشركة الأم سوف تجبرها على بيع كل شيء باستثناء الشركات التابعة لها، والتي تزاول التأمينات العامة NON LIFE داخل الولايات المتحدة الأميركية وخارجها.

وذكر **ليدي** ان الجمعية العمومية للمساهمين التي باتت تضم الإدارة الأميركية سوف تختار من بين الشركات التي تعرض الشراء، الشركة أو الشركات التي تتقدم بالعرض الأفضل.

وتوقعت مصادر مالية مطلعة ان يزيد ثمن أليكو ALICO منفردة عن عشرة مليارات دولار أميركي.

سهم آ أي جي AIG أقل من دولارين

الشركة تبيع حصتها من شركة للغاز الطبيعي لسداد جزء من الدين



بولا رينولدز
AIG

انخفض سعر سهم آ أي جي AIG الى ما دون دولارين أميركيين وسجل ١,٩٦ دولاراً أميركياً. وكان السهم يساوي ٦٩ دولاراً أميركياً قبل حوالى عام واحد.

من جهة اخرى أعلنت **بولا رينولدز** PAULA REYNOLDS نائبة الرئيس في آ أي جي ان الشركة قررت بيع حصتها البالغة ٥٠ في المئة من شركة الغاز الطبيعي « TENASKA GAS STORAGE في نبراسكا. أما الجهة الشارية فهي شركة تيناسكا إنك TENASKA INC.

ولم تكشف **رينولدز** عن قيمة الصفقة، إلا انها قالت «ان المبلغ الذي سوف تقبضه من الشاري يساعد آ أي جي على التخلص من جزء بسيط من الدين المتوجب في ذمتها للإدارة الأميركية وقيمته ١٥٠ مليار دولار أميركي».

اتهام آ اي جي (AIG) بالتلاعب بأموال الخزينة

انتزعت مطار لاس فيغاس مقابل اقساط تقل بـ ٥٠ بالمئة عن اسعار منافسيها

ادموند كيلي EDMOND KELLY الرئيس التنفيذي لشركة ليبرتي موتوال الاميركية LIBERTY MUTUAL اتهم آ اي جي (AIG) بارتكاب الحماقات وتغطية الاخطار بأسعار زهيدة لاستقطاب الزبائن وجني الاقساط.

وقال **كيللي** خلال مؤتمر صحافي ان آي جي (AIG) وبعد ان حصلت على قروض مالية بقيمة ١٥٠ مليار دولار اميركي اخذت تبذل جهودا اكبر لتكبير حصتها من السوق والحفاظ عليها.

اضاف «يمكن القول ان آ اي جي اخذت ترتكب الحماقات للوصول الى غايتها، واذا لم تتم السيطرة على تصرفاتها فإنها يمكن ان تؤثر على استقرار السوق.

I THINK IT IS FAIR TO SAY THAT THEY (AIG) ARE DOING VERY STUPID THINGS IN THE MARKET AND IF THEY ARE REINED IN IT COULD BE DESTABILIZING FOR THE MARKET.

وذكر على سبيل المثال ان آ اي جي AIG انتزعت عقود التأمين الخاصة بمطار ماك كاران MC CARRAN AIRPORT في لاس فيغاس بأقساط بلغ مجموعها ١,٧ مليار دولار اميركي، مقارنة بـ ٣,٥ مليارات دولار كان المطار المشار اليه قد دفعها السنة الماضية اقساطا للتأمينات عينها، ولمجموعة من الشركات الاميركية بقيادة ترافلرز TRAVELERS.

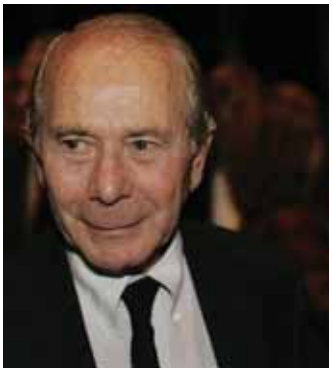
وقال **توم برادشو** احد كبار وسطاء التأمين في مونتشيلو انديانا، انه اصبح لدى آ اي جي AIG اموال تسمح لها بالقيام بأعمال لا يجرؤ غيرها على القيام بها. وهذا امر مقلق لانه يعني انها تتلاعب بالأموال التي حصلت عليها من الادارة الاميركية وهي ملك لدافعي الضرائب.

وتعليقا على ذلك قال **موريس غرينبرغ** الرئيس السابق لشركة آ اي جي (AIG) ان هذا السلوك سوف يؤدي حتما الى انهيار الشركة، اذ يتوجب عليها ان ترفع الاسعار لا ان تخفضها كي يمكن لها ان تجتاز الازمة.

٥٠٠ مليار دولار قيمة المبادلات الموقعة من آ اي جي

من جهة اخرى ذكرت مصادر اعلامية ان قيمة المبادلات CREDIT DEFAULT SWAPS الموقعة من آ اي جي فايننشال برودكتس AIG FINANCIAL PRODUCTS والتي تضمن بموجبها سداد الديون المنزلية التي يتخلف اصحابها عن دفعها تقدر بـ ٥٠٠ مليار دولار اميركي وليس بـ ٨٥ مليارا كما ذكر سابقا.

موريس غرينبرغ يقترح استبدال الدعم النقدي بكفالة مالية من الإدارة الأميركية للمدينين



موريس غرينبرغ الرئيس التاريخي لشركة آأي جي AIG (تولى قيادتها على امتداد خمسة عقود تقريباً وأجبر على الاستقالة من منصبه سنة ٢٠٠٥) يرى انه من الأجدى للإدارة الأميركية ان تستبدل الدعم النقدي الذي قدمته لشركة آأي جي AIG بضمانة حكومية مماثلة لتلك التي منحتها الإدارة الأميركية لمصرف سيتي غروب CITIGROUP.

وقال **غرينبرغ** في تصريح نقلته رويترز «ان الإدارة الأميركية منحت مصرف سيتي غروب ضمانة مالية بقيمة ١٠٦ مليارات دولار أميركي هي قيمة التزاماته العالقة حيال الآخرين. بينما قدمت لشركة آأي جي AIG أموالاً نقدية بقيمة ١٥٠ مليار دولار أميركي وقد جرى استهلاك الجزء الأكبر من الأموال النقدية».

ويرى **غرينبرغ** ان استبدال الأموال النقدية بكفالة حكومية من شأنه ان يطمئن الدائنين الى ان حقوقهم مصانة وان الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها.

واقترح **غرينبرغ** ان تعيد الإدارة الأميركية النظر بالأمر بحيث تستعيد الأموال التي دفعتها مقابل منحها ضمانة مالية لأصحاب الحقوق.

بسبب امتلاكها لشركة تأمين اسلامية في البحرين
جمعية اميركية تطالب بوقف عملية انقاذ آ اي جي AIG



هنري بولسون
وزير الخزانة الاميركي

تقدمت الجمعية غير الحكومية NGO المسماة مركز توماس مور الحقوقي THOMAS MORE LAW CENTER بدعوى ضد وزير الخزانة الاميركي **هنري بولسون** والاحتياط الفدرالي الاميركي FEDERAL RESERVE BOARD (البنك المركزي الاميركي) تطالب فيها بتجميد صرف الاموال لإنقاذ شركة آ اي جي (AIG).

وزعمت المدعية ان تكفل الحكومة الاميركية بسداد التزامات آاي جي جعلها مالكة لشركة آاي جي Took ownership of AIG، وان لهذه الاخيرة شركة تأمين اسلامية مسجلة في البحرين وتحمل اسم آ اي جي عناية AIG INAYA، اضافت المدعية ان الشركة البحرينية تخضع لأحكام الشريعة الاسلامية، وهذا الامر يتناقض مع علمانية الدستور الاميركي الذي يمنع على الحكومة الاميركية ان تساهم في شركات ذات أنشطة دينية!

وطالبت المدعية بإلغاء الكفالة التي منحتها الادارة الاميركية والبنك المركزي الاميركي لشركة آ اي جي AIG بكونها تتعارض مع الدستور الأميركي، ولم تدّعِ المدعية بوجه آاي جي AIG بل الادارة الاميركية والبنك المركزي الاميركي وحسب.

آ أي جي AIG تقتفي خطى لويدز وتخصّص شركة لتصفية الالتزامات المالية الناشئة عن مبادلات التخلف عن الدفع (CDS)

أعلنت آ أي جي AIG أنها أنشأت شركة خاصة وزودتها بالأموال التي تحتاجها لتصفية الإلتزامات الناجمة عن تورط الشركة المالية التابعة لها AIG FP في العقود المسماة مبادلات التخلف عن الدفع CREDIT DEFAULT SWAPS (CDS) والتي تقدر بـ ٥٠٠ مليار دولار أميركي.

وكانت شركة آأي جي فايننشال برودكتز (AIG FP) AIG FINANCIAL PRODUCTS ومركزها لندن هي التي أخذت على عاتقها تغطية الأخطار الناجمة عن إصدار المبادلات SWAPS المشار اليها، وتعاطت معها وكأنها مجرد عمليات استثمار مالي، وليس كأخطار تأمينية (INSURANCE RISK). وقد أسفرت تلك العمليات عن سقوط الشركة الأم في الهاوية، إذ ان الشركة المالية لم تكن مزودة باحتياطات مالية تمكنها من الوفاء بالتزاماتها. ولو لم تسرع الحكومة الأميركية لمدّها بمبلغ ١٥٠ مليار دولار أميركي، لبقيت آأي جي AIG في هاوية الإفلاس. وقد حصلت الحكومة الاميركية على حق تملك معظم أسهم آأي جي AIG مقابل تقديم ذلك الدعم.

وترى الإدارة الجديدة لشركة آأي جي AIG ان فصل الالتزامات الناشئة عن المبادلات SWAPS وتجييرها لشركة تابعة ومستقلة حسابياً من شأنه ان يريح الشركة الأم ويترك لها مجال التحرك في مجالات التأمين والإعادة.

وكانت لويدز قد أقدمت على تأسيس شركة مماثلة هي إكويتاس EQUITAS عندما وقعت في أزمة مالية مشابهة بنهاية التسعينات من القرن الماضي، حيث زودت إكويتاس بالأموال التي تحتاجها وأوكلت اليها ان تصفي التزاماتها الطويلة الأجل بعيداً من الاعمال اليومية للويدز.

وفي حال وافقت الحكومة الأميركية على المشروع ينتظر ان تزود آأي جي AIG الشركة الجديدة بما يكفي من الاموال كي تصفي الالتزامات الناشئة عن تورط شركة AIG FP في عقود مبادلات التخلف عن الدفع.

بيع موجودات آ اي جي AIG
اولى الصفقات بقيمة ٧٤٢ مليون دولار اميركي

شركة هارتفورد ستيم بويلر للتأمين الاميركية HARTFORD STEAMBOILER العائدة لـ آ .اي. جي AIG سوف تكون موضوع اولى صفقات البيع التي تنفذها آ. اي .جي AIG.

فقد اعلن ان ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات الاعادة في العالم عقدت اتفاقا يقضي باستحواذها من آ اي جي على اسهم شركة هارتفورد ستيم بويلر مقابل دفعها مبلغ ٧٤٢ مليون دولار اميركي نقدا، وسوف يجري تنفيذ الصفقة خلال الفصل الاول من السنة الجديدة.

تمت مصالحة ودية بين بنك سرادار سابقا (عوده سرادار للخدمات الخاصة حاليا) وشركة كامبرلند انشورنس اند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. على جميع المسائل الخلافية التي حصلت بينهما سابقا، وابرأ كل فريق ذمة الفريق الآخر وتمنى له دوام التوفيق والنجاح والازدهار.



تورستن جووريك

MUNICH RE

استراتيجية جديدة لميونيخ ري حيال الكوارث الطبيعية

تورستن جووريك: الاضرار تتفاقم بسبب الاكتظاظ السكاني والصناعي

اصدرت شركة ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات الاعادة في العالم تقريرا حول الكوارث الطبيعية التي تعرض لها العالم خلال سنة ٢٠٠٨ .

وجاء في التقرير ان الاضرار التي نتجت عن الاعاصير والفيضانات والزلازل بلغ عددها ٧٥٠ حدثا (مقابل ٩٦٠ شهدها العالم خلال سنة ٢٠٠٧).

وقال **تورستن جووريك** TORESTEN JEWORREK عضو مجلس الادارة في ميونيخ ري انه بات من الثابت لنا ان التغيير المناخي يساهم على الارجح في زيادة حدة الاضرار التي تتسبب بها الكوارث الطبيعية. اضاف ان قيمة الاضرار تتفاقم سنة بعد سنة وذلك بسبب الاكتظاظ الذي تشهده المناطق الصناعية والسكنية في العالم. وقال ان الخسائر المؤمن عليها لدى اسواق التأمين في العالم والتي تسببت بها الكوارث الطبيعية خلال ٢٠٠٨ تقدر بـ ٤٥ مليار دولار اميركي، وهذا الرقم يزيد بنسبة ٥٠ بالمئة عن خسائرها في العام ٢٠٠٧. اما عدد الضحايا الذين سقطوا جراء الكوارث الطبيعية سنة ٢٠٠٨ فقد بلغ ٢٢٠ الف قتيل.

وقال ان العام ٢٠٠٨ جاء في المرتبة الثالثة من حيث حجم الخسائر السنوية لشركات التأمين في العالم بعد الخسائر التي نتجت عن الاعاصير التي ضربت الكرة الارضية سنة ١٩٩٥ وسنة ٢٠٠٨. واعتبر الزلزال الذي ضرب اقليم سيشوان SICHUAN في الصين خلال ٢٠٠٨ الكارثة الطبيعية الاكبر لسنة ٢٠٠٨.

وقال **جووريك** ان التغيير المناخي والكوارث التي تعاقبت على العالم خلال السنوات الماضية جعلتنا نرسم استراتيجية جديدة تقوم على ثلاث ركائز:

الاولى: اننا نوافق على تغطية الكوارث الطبيعية مقابل قسط مناسب .

الثانية: نسوّق خبراتنا في مجال التأمين ضد الكوارث الطبيعية مرفقة بتدابير الحماية والتأقلم Protection And Adaptation Measures .

الثالثة: نضغط عالميا عبر المنظمات المختصة من اجل ضبط انبعاثات الغاز واوكسيد الكاربون (CO_2) بحيث نحول دون تعريض الكرة الارضية الى مزيد من المخاطر الناجمة عن التغيير المناخي.



اسامة دية

فنشرتش فارس – ابو ظبي

مجموعة بن سالم الاماراتية تتملك ٤٠٪ من ميثاق التكافلية

تملكت مجموعة بن سالم الاماراتية نحو ٤٠٪ من شركة ميثاق للتأمين التكافلي، تماشيا مع استراتيجيتها بإدخال قطاع التأمين وخدماته الى مجموعة خدماتها وأنشطتها المتكاملة، وقال الدكتور **عبداللطيف الشامسي** رئيس مجلس ادارة ميثاق «يعد هذا الاستثمار بداية لتوسيع نطاق خدمات ميثاق وتدعيم تواجدها في مجال الخدمات التأمينية، اذ ستكون مجموعة بن سالم شريكا مهما في هذا التوسع من خلال خدماتها وانشطتها الانتاجية المتعددة في شتى المجالات وامتلاكها اصولا وحصصا مؤثرة في عدد من الشركات.

واشار الى ان شركة ميثاق ستقوم بإطلاق اعمالها في الربع الاول من عام ٢٠٠٩ بطرح برامج ومنتجات تأمينية جديدة، بالاضافة الى تبنيها خططا واستراتيجيات تسويقية طموحة مدعومة بالخبرات البشرية ومعتمدة على افضل مبتكرات التكنولوجيا الموجودة.

اسامه دية مديرا لمكتب ابو ظبي في فنشرتش فارس وزيد فارس مساعدا له

عينت ادارة شركة فنشرتش فارس السيد **اسامة دية** مديرا لمكتب ابو ظبي حيث يساعده السيد **زيد باسم فارس** مدير تطوير الاعمال للشركة، وللسيد اسامة خبرة ١٤ عاما في مجال التأمين آخرها مدير فرع التأمين الهندسي في شركة الدوحة للتأمين – قطر.

تجدر الاشارة الى ان للشركة عدة فروع في العالم العربي حيث مكتب الكويت ومديره السيد **سامي بخعازي** ومكتب الاردن ومديره العام السيد **باسم رأفت فارس** والمستشار السيد **حبش موسى فراج** ومكتب اليونان ومديره العام السيد **محمد السيد**، وكذلك للشركة فرع متخصص للسوق اليوناني ومديره السيد **بندلي ستمتاكس** بالاضافة الى مكتب لندن – بريطانيا.

ورغم الازمة العالمية الاقتصادية فإن الشركة لا زالت ماضية بنشاطها التأميني بفتح فروع لها في دبي والمملكة العربية السعودية.



زيد باسم فارس

فنشرتش فارس – ابو ظبي

ميريل لينش توافق على دعوى اقامها ضدها موظف سابق من اصل ايراني بتهمة التمييز العنصري والديني ضده

نقلت وكالة رويترز من نيويورك ان شركة ميريل لينش MERRILL LYNCH وافقت على تسوية تقضي بأن تدفع تعويضا قدره ١,٥٥ مليون دولار اميركي لـ**ماجد بورومانـد** MAJED BORUMAND محلل مالي ANALYST من اصل ايراني وكان يعمل لديها في وقت سابق، على ان يسحب هذا الاخير بالمقابل دعوى اقامها ضدها ويتهمها فيها بصرفه من الخدمة وحرمانه من الترقية لأنه مسلم ومن اصل ايراني.

وكانت ميريل لينش قد رفضت الدعوى بداية، الا انها اقرت بعد المداولات التي جرت في المحكمة انها خالفت القانون الاميركي الذي يحظّر التمييز بين المواطنين على اساس العرق او الدين او اللون او الجنس. وقالت انها خصصت موازنة اضافية لتثقيف مدرائها حول اصول التعاطي مع الموظفين تجنبا للتمييز ضد اي منهم.

تجدر الاشارة الى ان بنك اوف اميركا قد استحوذ مؤخرا على ميريل لينش وضمها اليه، بعد ان اشرفت على الانهيار تحت وطأة الخسائر التي لحقت بها جراء توظيف اموالها في الرهونات المنزلية ذات الاخطار المرتفعة.



جاك ايغرين
SWISS RE

سهمها تراجع اكثر من ٤٠ ٪
المصرفي جاك ايغرين حوّل سويس ري الى بنك استثمار!
مساهمو الشركة يضعون الأيدي على قلوبهم تخوفا من الخسائر الاستثمارية المنتظرة

جـاك ايغـريـن JACQUES AIGRAIN مصرفـي تولـى مناصب قياديـة فـي مصرف جاي بي مورغان تشيس JP MORGAN CHASE قبـل ان يشغـل منصب الرئيس التنفيذي لشركـة اعـادة التأمين السويسريـة SWISS RE في العام ٢٠٠١. وقد تلقى في حينه عرضا مغريا من مجلس ادارة سويس ري SWISS RE الذي رأى فيه الرجل المناسب لتفعيل عمليات تثمير الاموال الاحتياطية الهائلة التي تحتفظ بها الشركة، والتي كانت تواجه في ذلك الوقت خسائر اكتتابية فادحة جراء تغطيتها لأجزاء مهمة من الاضرار التي نتجت عن الهجوم الارهابي على مركز التجارة العالمي WTC في نيويورك والبنتاغون في واشنطن وغيرهما من الممتلكات في اميركا وذلك صباح ٩/ ١١/ ٢٠٠١.

وقد اظهر ايغرين براعة في ادارة اموال سويس ري وجاءت النتائج لتؤكد صحة توجهاته، حيث تضاعفت ارباح الشركة في العام ٢٠٠٦ وبلغت ٨,٧ بالمئة من حقوق المساهمين EQUITY. وقد نال ايغرين من الثناء ما جعله يندفع قدما في المجال الاستثماري.

وعندما كشف مؤخرا عن كارثة الرهونات والقروض المنزلية ذات النوعية المتدنية SUBPRIME، فوجئ الجميع بكون سويس ري بين حاملي سندات مبادلات الاخفاق عن سداد الديون، وهي متورطة في صفقتين اشترت بموجبهما كميات كبيرة من تلك السندات، وذلك رغبة في تحقيق عائد استثماري مرتفع CREDIT DEFAULT SWAPS (CDS). وهي كما اوضحنا في اعدادنا السابقة، نوع من انواع التأمين ضد سداد الديون ولو انها اعطيت اسما يوحي بغير ذلك. ولم تكن سويس ري قد كشفت عن تورطها في تلك السندات، حتى شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨.

THE DEALS WHICH THE COMPANY DID NOT DISCLOSE UNTIL LAST NOVEMBER CONSISTED OF TWO CREDIT DEFAULT SWAPS WHICH ARE A FORM OF INSURANCE AGAINST DEFAULTS ON ALL SORTS OF DEBTS.

وتلك السندات هي التي كانت آ اي جي (AIG) تورطت بها وادت الى انهيارها. الى ذلك تبين ان محفظة سويس ري من الاسهم المتداولة في البورصات تضمن كميات كبيرة من اسهم الشركات التي فقدت الكثير من قيمتها السوقية، وتقدر بحوالى ٣١ مليار فرنك سويسري اضافة الى ٧,٤ مليارات فرنك سويسري من سندات الخزانة الاميركية.

ويتبين من الارقام التي اذاعتها سويس ري حتى الآن انها تكبدت خسائر استثمارية بقيمة ٢,٤٧ مليار دولار اميركي وقد شطبتها من موجوداتها. ولا يعرف كم هي قيمة المبالغ التي سوف تضطر الى شطبها WRITE DOWNS خلال الاسابيع والاشهر المقبلة.

في هذه الاثناء يبدي المساهمون في سويس ري تململا حيال الاستراتيجية التي اعتمدها المصرفي **جاك ايغرين** والتي جعلت سويس ري تكون اشبه بمصرف استثمار INVESTMENT BANK بدلا من شركة اعادة.

نذكر اخيرا ان سعر سهم سويس ري في البورصة تراجع أكثر من ٤٠ بالمئة بعد ان جرى الكشف عن هذه المعلومات في وسائل الاعلام.



مقر SWISS RE



دنيس كسلر
SCOR

كسلر: الطاقة الإكتتابية لشركات الإعادة العالمية تقلصت بنسبة ٢٠ في المئة

توقع **دنيس كسلر** DENIS KESSLER الرئيس التنفيذي لشركة سكور SCOR الفرنسية لإعادة التأمين لأسواق العالم ان تعيش أياماً حالكة.

وقال أرى اننا على عتبة ركود عالمي RECESSION وعلينا ان نتحضر لمواجهة السيئات التي يحملها الركود وأهمها:

– خطر ارتفاع عدد حالات الإفلاس في العالم على نحو دراماتيكي DRAMATIC CORPORATE FAILURES.

– تناقص السيولة DRYING UP OF LIQUIDITY.

– لجوء الحكومات الى التدابير الحمائية PROTECTIONIST BACKLASH لعدم قدرتها على احتواء تداعيات الأزمة.

وقال **كسلر** ان الطاقة الإكتتابية لشركات الإعادة العالمية تقلصت خلال العام ٢٠٠٨ بنسبة ٢٠ في المئة، وذلك جراء فقدانها لأجزاء مهمة من رسملتها بفضل تراجع القيمة السوقية لموجوداتها.

ورأى **كسلر** «ان ضخ الأموال في الأسواق لا يحلّ المشكلة وسوف نحتاج الى وقت طويل قبل ان نخرج من حالة الركود التي دخلها العالم بأسره».

الاسلامية القطرية تحوز على تصنيف رفيع من موديز (بي أأ٢)
تتمتع برسملة القوة مقارنة بالاخطار التي تضمنها

اعلنت وكالة التصنيف الدولية موديز MOODY'S انها صنفت القدرة المالية للشركة الاسلامية القطرية للتأمين (QIIC) بدرجة Baa2 التي تعادل تريبل بي بلوس +BBB لدى ستاندرد اند بورز مع توقعات مستقبلية مستقرة.

وذكرت الوكالة في بيانها التقويمي ان هذا التصنيف يعكس الدعم الذي تحظى به الشركة لدى مساهميها ورسملتها البالغة القوة EXTREMELY STRONG CAPITALIZATION مقارنة بالاخطار التأمينية التي تأخذها على عاتقها.

ولاحظت MOODY'S ان مواطن القوة المالية القائمة بذاتها للشركة في ما يتعلق بمخاطر الإئتمان تتمثل في قوة رسملتها، حيث بلغ إجمالي مصاريف الإكتتاب نسبة منخفضة تصل الى ٥٠ في المئة بنهاية ٢٠٠٧. وبالإضافة الى ذلك، كان معدل الأرباح التأمينية قوياً في السنوات الأخيرة حيث بلغ متوسط معدلات الخدمات التأمينية غير الحياتية مجتمعة ٧٧ في المئة على مدى الخمس سنوات، حيث بلغت أرباح إجمالي الفوائض المستحقة لحملة الوثائق وحملة الأسهم ٤١٨ مليون ريال قطري في العام ٢٠٠٧ في مقابل ٣٢٣ مليوناً لعام ٢٠٠٦.

وقالت MOODY'S إن النقاط الدافعة لرفع التصنيفات الممنوحة للشركة تتمثل في الانخفاض الكبير لمخاطر الاستثمار، سواء كان ذلك من خلال التنوع الأوسع لفئات الأصول و/أو الانكشاف الجغرافي، كما تتمثل من خلال النمو المستدام للأرباح وتوسيع نطاق أعمالها عالمياً مما يقلل من مخاطر التركيز.

يرأس الشركة الشيخ **ثاني بن عبدالله آل ثاني** احد افراد العائلة الحاكمة ويديرها **عزت الرشيد.**

وتمارس الاسلامية القطرية التأمين بنظام الوكالة المقبول شرعا والذي يوجب عليها ان تحتفظ بحسابين منفصلين، الاول للمساهمين والثاني لحملة عقود التأمين.

نشير الى ان الاسلامية القطرية حققت في النصف الاول من العام ٢٠٠٨ نموا بنسبة ٥ في المئة في اجمالي المساهمات من ٩٧ مليون ريال قطري الى ١٠٢ مليون ريال قطري. كما ارتفع اجمالي فوائض حملة الوثائق بنسبة ٣١ في المئة من ١٠ ملايين ريال قطري الى ١٣ مليوناً كما بلغ اجمالي فوائض حملة الاسهم وحقوق المساهمين ٤٧٦ مليون ريال في مقابل ٤١٨ مليوناً لعام ٢٠٠٧.



الشيخ ثاني بن عبدالله آل ثاني

QIIC

شركات التأمين ترفض ضمان تخلف حملة بطاقات الائتمان عن الدفع

ذكرت مجلة دير شبيغل الالمانية ان الكثير من الشركات الالمانية تواجه صعوبات متزايدة في تأمين نفسها ضد عدم سداد العملاء لأثمان البضائع التي يشترونها بالبطاقات الائتمانية .

وقال **بيتر انجيلانت** نائب رئيس شركة اتراديوس ATRADIUS المتخصصة بتأمين التخلف عن سداد أثمان البضائع التي تباع بواسطة بطاقات الائتمان CREDIT CARDS ان الشركة ألغت عددا كبيرا من عقود التأمين الصادرة عنها في اوقات سابقة والتي تغطي بموجبها تخلف حملة بطاقات الائتمان عن سداد الارصدة المستحقة بذممهم ثمنا لبضائع وخدمات.

واشار **انجيلانت** الى ان كبرى الشركات المنافسة لشركته الغت ايضا عقود تأمين مع العديد من الشركات ورفعت تكاليف التأمين بنسبة ١٠٪ واكثر. واكد ان سبب هذه التطورات هو الارتفاع الهائل في اعداد العملاء الذين لم يسددوا ديونهم تجاه الشركات وتزايد تداعيات الازمة المالية والاقتصادية.



عزت الرشيد

QIIC

عبد السلام آل علي: ننتظر موافقة الحكومة على النظام الاساسي لهيئة الاشراف على التأمين

اعلن المدير العام لهيئة التأمين في وزارة الاقتصاد والتجارة في الامارات العربية المتحدة **عبد السلام آل علي**، ان الهيئة تنتظر موافقة الحكومة الاتحادية على نظامها الاساسي، كي يمكن لها ان تبدأ بمزاولة اعمالها التنظيمية والرقابية على قطاع التأمين.

ويبلغ عدد شركات التأمين المسجلة في الامارات العربية المتحدة ٢٨ شركة تأمين وطنية و٢٩ شركة تأمين اجنبية.

وكانت الهيئة قد انشئت خلال العام ٢٠٠٧ لتعنى بتنظيم قطاع التأمين في الامارات.



عبد السلام آل علي

مدير عام هيئة التأمين في الامارات

أسعار التأمين ضد أخطار الطيران ارتفعت بنسبة ١٦ في المئة

أعلنت شركة ويليس WILLIS ان أسعار التأمين ضد أخطار الطيران AVIATION ارتفعت خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بنسبة ١٦ في المئة. وتوقعت ان تعمد شركات الإعادة القائدة LEAD REINSURERS الى فرض زيادات عند تجديد اتفاقات وعقود الإعادة سنة ٢٠٠٩.

وذكرت ويليس ان الزيادات اقتضتها الخسائر التي تعرضت لها شركات التأمين والإعادة في مجال أخطار الطيران خلال سنة ٢٠٠٨.

وقال **ستيف دويل** STEVE DOYLE المدير التنفيذي في ويليس انها تلمس توجهاً لدى شركات التأمين والإعادة للتشدّد، وذلك بسبب الخسائر الكبيرة التي تكبدتها تلك الشركات خلال الأشهر الـ ١٢ الأخيرة.

تصنيف تريبل بي بلوس +BBB للقطرية العامة QGIR
قادرة على الحفاظ على حصتها رغم تكاثر عدد الشركات المنافسة



جمال الحمود
QGIR

اصدرت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست A.M.BEST تقريرا اعلنت فيه انها اعادت تصنيف القدرة المالية لشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين (QGIR) QATAR GENERAL INSURANCE AND REINSURANCE CO في مرتبة بي دوبل بلوس (B++) التي تعادل تريبل بي بلوس +BBB لدى ستاندرد اند بورز.

وأوضحت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس الرسملة القوية للشركة مقاسة بالاخطار المضمونة منها STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION والمدعومة بأرباح فنية SUPPORTED BY SOLID RETAINED EARNINGS.

كما تستفيد الشركة القطرية العامة من أرباح ذات شأن تستدرها من محفظتها العقارية. وقالت ان المستوى الرفيع لرسملة الشركة يجعلها قادرة على احتواء أية تقلبات يمكن ان تطرأ على قيمة محفظتها الاستثمارية .

وتوقعت الوكالة للشركة ان تحقق نمواً سنوياً بنسبة ١٥ في المئة خلال العامين المقبلين. وقالت ان حصة QGIR من مجموع المحفظة القطرية من اقساط التأمين بلغت ٣٠٪ وان موقعها المتقدم في السوق سوف يمكن لها ان تحافظ على تلك الحصة على الرغم من تكاثر عدد شركات التأمين الاجنبية والعربية التي دخلت قطر مؤخرا.

نصف مليون مطالبة صحية تتلقاها شركة ضمان شهريا!



د. مايكل بيتزر
DAMAN

مذهل هو عدد المطالبات الصحية التي تتلقاها شركة ضمان DAMAN للتأمين الصحي في ابو ظبي من المضمونين المتعاقدين معها.

فقد اعلن الدكتور **مايكل بيتزر** MICHAEL BITZER ان ضمان تتلقى شهريا ٤٠٠ الف مطالبة شهريا، وتوقع ان يرتفع عددها الى نصف مليون مطالبة شهريا خلال الاشهر القليلة المقبلة. واوضح ان ضمان بصدد اعتماد نظام الكتروني يمكن لها ان تسدد قيمة المبالغ المطالب بها عبر بطاقات الكترونية ذكية. وقال ان ضمان تتلقى المطالبات مباشرة من مقدمي الخدمات الصحية مثل المستشفيات والصيدليات والأطباء. وتتكفل حكومة ابو ظبي بتحمل العجز المالي الذي يمكن ان تقع فيه الشركة جراء تسويقها عقود التأمين الصحي بأسعار متهاودة.

نذكر ان عدد حملة عقود التأمين الصحي الصادرة عن شركة ضمان يتجاوز مليون شخص، وقد اسست الشركة بمبادرة من حكومة امارة ابو ظبي لتتولى تقديم خدمات التأمين الصحي الشامل للمواطنين، وعهدت بإدارتها الى شركة ميونيخ ري MUNICH RE بموجب عقد طويل الأجل.

خذوا الحكمة من الشرق الاقصى
اليابانيون يستبقون تداعيات الازمة و«يتزاوجون» لتوليد عملاق مزوّد بأقساط لا تقل عن ٣٠ مليار دولار اميركي



طوكيو

الضامنون اليابانيون لن يقفوا متفرجين حيال تداعيات الازمة العالمية وهم قرروا استباق مفاعيلها بإجراء عملية دمج يتولد منها عملاق جديد، ذو محفظة لا تقل اقساطها السنوية عن ٣٠ مليار دولار اميركي.

نقلت وكالة رويترز من طوكيو ان شركات التأمين اليابانية دخلت في محادثات تهدف الى اجراء عملية دمج تؤدي في حال اتمامها الى قيام الشركة الاكبر حجما في اليابان في مجال التأمينات العامة GENERAL INSURANCE (NON LIFE).

وذكرت رويترز ان ثلاث شركات هي: ميتسوي سوميتومو MITSUI SOMITOMO وشركة ايواي AIOI وشركة نيساي NISSAY قطعت شوطا كبيرا في محادثاتها للاندماج في ما بينها، وما ان سرب الخبر حتى تراكض الناس لشراء اسهمها في البورصة.

تحتل شركة ميتسوي سوميتومو المرتبة الثانية بين الشركات اليابانية التي تتعاطى التأمينات العامة، بينما تحتل ايواي المرتبة الرابعة ونيساي المرتبة السادسة. اما المرتبة الاولى لهذه الفئة من الشركات فمعقودة اللواء حتى الآن لشركة طوكيو مارين TOKYO MARINE وتبلغ اقساطها السنوية ٢٢ مليار دولار اميركي.

وفي حال تحقق الدمج بين الشركات الثلاث فإنه سوف تنشأ شركة تتفوق على طوكيو مارين، اذ تقدر الاقساط التي تحققها الشركات الثلاث مجتمعة بـ ٣٠ مليار دولار اميركي.

شركات التأمين والاعادة والوساطة في امارة ابو ظبي
انتخبت هيئة لرعاية مصالحها المشتركة



وجدي حمدي
رئيس هيئة مجموعة عمل شركات التأمين في الامارات

اصبح لشركات التأمين والاعادة والوساطة العاملة في امارة ابو ظبي، وعددها ٥٠ شركة هيئة ترعى مصالحها المشتركة، وتعمل تحت سقف غرفة التجارة والصناعة في ابو ظبي واشرافها.

ففي اجتماع عام انعقد برئاسة **محمد راشد الهاملي** المدير العام لغرفة التجارة والصناعة بحضور ممثلي الشركات الـ ٥٠ اتفق على انشاء هيئة تسمى مجموعة عمل شركات التأمين، وغرضها إعداد الدراسات والابحاث التنموية والتطويرية ودراسة الافكار للمشاريع الجديدة المتعلقة بنشاط التأمين، والتي تهدف الى تنميته وتطويره وتقوية الروابط والاتصال بين الغرفة ومنتسبيها من خلال التعريف بالخدمات التي تقدمها الغرفة ودور مجموعة التأمين في ذلك. وقد اختار ممثلو شركات التأمين لجنة تمثيلية مكونة من ١١ عضواً.

وخلال اجتماعها الاول انتخبت اللجنة كلا من **وجدي حمدي** (ابو ظبي الوطنية) رئيسا، **محمد مظهر حماده** (العين الاهلية) نائبا للرئيس، و**عبد الكريم محمد جاد الله** (امينا للسر).

د. امين عبدالله وغسان بارودي
عضوان في الهيئة السورية للاشراف على التأمين



د. امين عبدالله
الهيئة السورية للاشراف على التأمين



غسان بارودي
الهيئة السورية للاشراف على التأمين

صدر في دمشق مرسوم يقضي بتعيين الدكتور **امين عبدالله** والسيد **غسان بارودي** عضوين في الهيئة السورية للاشراف على التأمين، وذلك بكونهما من خبراء التأمين، وكلاهما سبق ان تولى منصب رئيس مجلس الادارة – المدير العام للمؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة التأمين الحكومية) في وقت سابق.

وحل العضوان الجديدان مكان عضوية آخرين كان قد طلبا إعفاءهما من عضويتهما في الهيئة بسبب ارتباطاتهما المهنية وهما: الدكتور **عزيز صقر** (رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE) والمصرفي الدكتور **دريد ضرغام**.

SANAD تنطلق بزخم وقوة في السوق السعودي
تمارس جميع أنواع التأمين بكوادر محترفة
آزمن دايا: سنقدم الخدمة الأفضل لعملائنا



بدأت شركة سند للتأمين SANAD بإصدار وثائق التأمين الصحي ووثائق التأمين على المركبات والممتلكات، وهي بانتظار الحصول على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي لإصدار وثائق التأمين البحري والتأمين الهندسي والتأمين ضد المسؤولية والحوادث العامة.

والإدارة العامة المتخصصة في سند جهزت الكوادر الوطنية الكفية والمدربة تدريباً تقنياً جيداً للقيام بهذه التأمينات لعملائها على أحسن وجه.

الرئيس التنفيذي لشركة سند **آزمن دايا** AZMIN DAYA قال بهذه المناسبة: «ان الشركة تقدم خدمات تأمين سلسة لجميع العملاء، فقد استقطبنا ذوي الخبرة من قطاع التأمين وقمنا بالاستثمار في تدريبهم لتقديم خدمات أفضل لقطاع الشركات، رغم ان هذه الإستراتيجية سوف يتم استبدالها بأخرى تشمل استهداف شريحة أكبر من العملاء في المستقبل، إلا أنها في الوقت الحالي تضمن مستوى عالياً من الخدمة ومردوداً جيداً للمستثمرين».

وقد اعتمدت سند تقديم منتهى الجودة في منتجاتها، فعلى صعيد التأمين الصحي يمكن لعملاء سند الاستفادة من الشبكة الواسعة الانتشار لمقدمي الخدمات الطبية، كما تخطط الشركة لتوظيف شبكة الإنترنت لتقديم خدمات ألكترونية، الأمر الذي من شأنه تسهيل إجراءات التعامل مع سند. والى تغطيتها للتأمين على الممتلكات، تغطي بوالص التأمين ضد الحريق والسرقات والتأمين الشامل على المنازل ومحتوياتها، بالإضافة الى التأمين متعدد المخاطر للمكاتب.

مما تقدّم يتضح ان مجلس إدارة سند وإدارتها العامة ينطلقان بزخم وبقوة لإثبات وجود الشركة في السوق السعودي ولمنافسة بقية الشركات على تكوين أكبر محفظة تأمينية في المملكة.

فرص جديدة امام شركات التأمين في العراق
مشاريع اعادة اعمار العراق بدأت فعلا

يبدو ان عملية اعادة اعمار العراق بدأت فعلا، فقد اعلن **محمد صالح** الناطق باسم محافظة ميسان الكائنة جنوب بغداد، ان الحكومة العراقية نفذت ٤١ مشروعا اعماريا خلال العام ٢٠٠٨ من اصل ٢٤١ مشروعا أعدوا للتنفيذ في المحافظة. والمشاريع التي جرى تنفيذها تتعلق بالبنية التحتية، بما فيها الطرق ومجارير الصرف الصحي، ومياه الشفة، والصحة، وشملت بناء جامعة. وبلغت قيمة المشاريع التي جرى تنفيذها ١٢٩ مليون دولار اميركي.

وفي الديوانية التي تبعد ١٨٠ كيلومترا عن بغداد، بوشر بتنفيذ ٢٤ مشروعا تنمويا بقيمة ٧,٧ ملايين دولار اميركي. وتشمل المشاريع بناء جسور وطرقات جديدة.

وتفتح عملية اعادة الاعمار امام شركات التأمين العراقية آفاقا واسعة، وتتيح لها ان تنمي محافظها بعد فترة زمنية طويلة من الشلل والجمود، والحروب والحصارات.

الا ان الجميع يتطلعون الى ديوان التأمين وهو السلطة المعنية بالاشراف على قطاع التأمين كي يتخذ التدابير لإجبار المقاولين، لا سيما الاجانب منهم، على عقد التأمينات التي يحتاجونها مع شركات التأمين العراقية.

ساما تسمح للسعودية الفرنسية (اليانز) بشراء اصول «إنسعودي»



انطوان عيسى
اليانز السعودية الفرنسية

أذنت مؤسسة النقد العربي السعودي ساما للشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني القابضة لمجموعة اليانز ALLIANZ الالمانية بشراء الاصول العائدة لشركة إنسعودي (INSAUDI) في المملكة العربية السعودية، على ان تقتصر الصفقة على القيمة الصافية للاصول NET ASSETS التي تملكها انسعودي بعد تنزيل التزاماتها حيال الغير. وسوف يجري تقييم اصول انسعودي والتزاماتها من قبل خبير اكتواري يكلّف بهذه المهمة.

نذكر ان شركة انسعودي INSAUDI للتأمين زاولت التأمين في المملكة العربية السعودية خلال المرحلة التي سبقت صدور النظام التعاوني الجديد للتأمين في المملكة، وذلك بكونها شركة تأمين اوف شور ومسجلة في البحرين.

وقد استحوذت اليانز الالمانية على انسعودي واتخذت منها قاعدة اطلقت منها شركتها التعاونية الجديدة، والتي تحمل اسم اليانز السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني وعينت **انطوان عيسى** رئيسا تنفيذيا لها.

دراسة جديدة لسويس ري SWISS RE
أقساط التكافل في العالم ١,٧ مليار دولار أميركي
وينتظر ان ترتفع الى ٧ مليارات بحلول العام ٢٠١٥

نشرت سويس ري SWISS RE دراستها السنوية حول التأمين في الأسواق الناشئة EMERGING MARKETS، ومن بين الامور المهمة التي توصلت اليها الدراسة ان أقساط التكافل في العالم بلغت ١,٧ مليار دولار أميركي في نهاية سنة ٢٠٠٧، ويتوقع لها ان ترتفع الى ٧ مليارات دولار أميركي بحلول العام ٢٠١٥.

وجاء في الدراسة ان التأمينات العامة (باستثناء الحياة) NON LIFE PREMIUM سجلت النمو الأكبر في الأسواق الآسيوية والعربية وأوروبا الشرقية حيث نمت بنسبة ١١,٦ في المئة وبلغت ١٩٩ مليار دولار أميركي.

تصنيف بي معتدل لشركة زيب ري ZEP RE الأفريقية
الشركة تتمتع بدعم شركات التأمين السودانية

أعلنت وكالة أ.م.بست A.M.BEST الأميركية انها صنّفت القدرة المالية لشركة زيب ري (بي تي أي ري انشورنس) ZEP RE (PTA REINSURANCE الأفريقية ومركزها كينيا، في مرتبة بي (B) التي تعني معتدل (FAIR) مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE.

والشركة المذكورة تتمتع بدعم شركات التأمين في شرق أفريقيا، ومن بينها شركات التأمين السودانية.

وجاء في التقرير التقويمي الصادر عن الوكالة ان زيب ري ZEP RE رفعت رأسمالها بقيمة ٧,٥ ملايين دولار أميركي وأنها حققت خلال العام ٢٠٠٧ أرباحاً صافية بقيمة ٥,٢ ملايين دولار أميركي.

وأضافت الوكالة انها تجد رسملة زيب ري في مستوى جيد قياساً بالأخطار التي تأخذها على عاتقها

ZEP RE'S RISK ADJUSTED CAPITALIZATION IS AT GOOD LEVEL

وتوقعت الوكالة ان تستمر زيب ري بممارسة كتابة الأخطار بحذر.

«وطنية» للتأمين التعاوني WATANIYA
شركة سعودية جديدة تحل مكان الوطنية السعودية للتأمين



عمر بيلاني

استكملت شركة «وطنية» للتأمين التعاوني WATANIYA الأوراق والضمانات المتعلقة بطلب الترخيص لها بالعمل في المملكة العربية السعودية. وتقدمت الشركة بتلك المستندات الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA. وقد حدد رأسمال الشركة بـ ١٠٠ مليون ريال سعودي ويساهم فيها كل من:

– SNIC البحرين ٢٧,٥ ٪
– البنك السعودي الهولندي ٢٠٪
– NEW RE اي الشركة التابعة لميونيخ ري MUNICH RE ١٠٪
– مجموعة الجفالي ٩٪
– خالد العليان ١,٥٪
– محمد عبد الجواد ١,٥٪

وسوف يطرح ٣٠٪ من رأسمال الشركة للاكتتاب العام.

تجدر الإشارة الى ان شركة «وطنية» تعمل في المملكة العربية السعودية منذ عشرات السنين بكونها شركة تأمين في البحرين باسم الشركة الوطنية السعودية للتأمين SNIC ويديرها **عمر بيلاني**. وتقيداً بأحكام النظام السعودي التعاوني الجديد للتأمين، عمد المساهمون في الشركة البحرينية SNIC الى إعادة تكوين شركة تأمين سعودية جديدة على النحو الذي أشرنا اليه آنفاً، وعلى ان تتعاطى التأمين بالأسلوب التعاوني.



نجيب بحوث رئيسا لمجموعة أيس ACE السعودية للوساطة والاستشارات

المجموعة تشيد بنجاحات عبد العزيز ابو السعود



تسلمنا من الامير **احمد بن خالد آل سعود**، كتابا يعلن فيه عن تعيين **نجيب بحوث** رئيسا تنفيذيا لمجموعة آيس ACE السعودية بجميع وحدات الوساطة والشركات الاستشارية التابعة لها، وذلك اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠٠٩ .

وجاء في الكتاب ان السيد **بحوث** يتسلم الزمام في مجموعة آيس ACE من رئيسها السابق **عبد العزيز ابو السعود** الذي رافق الشركة وقادها لخمسة عقود من السنين. وشهدت تلك الفترة تحول آيس السعودية من شركة محلية الى مجموعة اقليمية ذات وزن دولي، ونالت من النجاح ما رفعها الى مستوى المجموعة التي تحظى بالمقدار الاكبر من الاحترام والثقة في الاسواق العربية والعالمية. ويوجه الامير **احمد بن خالد آل سعود** بهذه المناسبة الشكر وتعابير التقدير والاكبار **لعبد العزيز ابو السعود** على الجهود والتضحيات التي قدمها والتي اوصلت المجموعة الى حيث هي اليوم.

ويضيف ان **عبد العزيز ابو السعود** سوف يتابع العمل في المجموعة بكونه مديرا تنفيذيا لمجموعة الموارد للتأمين MAWARID INSURANCE GROUP.

نبذة عن نجيب بحوث

انضم **نجيب بحوث** الى شركة خدمات الاعادة والتأمين التابعة للمجموعة REINSURANCE AND INSURANCE SERVICES في اثينا اليونان سنة ١٩٨١، وفي العام ١٩٨٦ انتقل الى مدينة الرياض حيث شغل منصب المدير العام المناوب في قسم الاكتتاب التابع لمجموعة ACE ، ورقي في العام ١٩٩١ الى منصب نائب الرئيس للمنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية، ثم انضم الى شركة الخزنة للتأمين الاماراتية مديراً عاماً وفي العام ١٩٩٩ تولى **بحوث** منصب نائب الرئيس لمجموعة آيس للوساطة واستمر في منصبه هذا حتى هذا التاريخ.

يحمل **نجيب بحوث** شهادة الزمالة من المعهد البريطاني المجاز للتأمين (ACII) في لندن، وشهادة المكتتب المجاز لأخطار الممتلكات والمسؤوليات (CPCU) من المعهد الاميركي للتأمين في نيويورك. ويمارس **نجيب بحوث** مهام الرئاسة اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠٠٩ ومرجعيته اللجنة التنفيذية لمجلس ادارة مجموعة ACE.

تجسّد مبادئ الثقة والمهنية العالية

"ADNIC" تطلق علامتها التجارية الجديدة

استجابة لتزايد حدة المنافسة في الاسواق المحلية والعالمية، ومن ضمن استراتيجيتها العامة، اطلقت شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين "ADNIC" حملتها الترويجية لعلامتها التجارية الجديدة.

واوضح رئيس مجلس الادارة **خليفة محمد الكندي**: «لقد سعت الشركة منذ تأسيسها عام ١٩٧٢ الى تبوؤ مركز الصدارة بما تقدمه من خدمات تأمينية ذات جودة عالية وتكلفة مقبولة، بحيث نجحنا في ترسيخ موقعنا كشركة تأمين اقليمية رائدة».

واضاف: «مواكبة للمتطلبات المتغيرة التي يفرضها السوق العالمي، نحرص دائما على تطوير وتحسين منتجاتنا وخدماتنا، وتعكس علامتنا التجارية الجديدة التزامنا بمواصلة تقديم افضل الخدمات لعملائنا».

وحول العلامة التجارية الجديدة للشركة قال **الكندي**: «تجسد الحلة الجديدة للشركة مبادئنا الاساسية القائمة على الثقة والمهنية العالية، وذلك من خلال تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات التأمينية عالية الجودة، وكذلك تعكس قدرتنا على التكيف مع المتغيرات بفضل خبرتنا العريقة في هذا المجال والتي تزيد على ٣٦ عاما »مشيرا الى «ان العلامة التجارية الجديدة للشركة تعبر عن روح الحداثة التي تهدف الى توسعة قاعدة عملائنا، مع مواصلة التأكيد على التزامنا الراسخ بالمساهمة في الارتقاء بالمعايير المهنية لهذا القطاع محليا واقليميا».

ADNIC
THE RELIABLE INSURER

عيد عبدالله الناصر مديرا عاما لاتحاد الخليج GULF UNION السعودية



اعلنت شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني GULF UNION السعودية تعيين **عيد عبدالله الناصر** مديرا عاما للشركة. والسيد **الناصر** سعودي الجنسية تخرج من جامعة سنت ادواردز اوستن – تكساس – بالولايات المتحدة الاميركية – بدرجة البكالوريوس في العلوم المالية، كما حصل على الشهادات الآتية:

– عضو مشارك في تأمين وادارة الاخطار معهد التأمين الاميركي.
– شهادة ممارس تأمين (CIP) من معهد التأمين القانوني في المملكة المتحدة.
– شهادة نادي الحماية والتعويض – من نادي الحماية والتعويض لشمال انكلترا ومن كلية جنوب تيساید بالمملكة المتحدة.
– دبلوم التأمين المتقدم – مركز البحرين للدراسات المالية والمصرفية.

وسبق للسيد **الناصر** ان عمل لدى شركة ارمكو السعودية لمدة تزيد عن ٢٩ عاما عنى خلالها بعقود التأمين التي تحملها الشركة، كما مارس مسؤوليات في قسم ادارة الاخطار ووحدة التأمين البحري ومكافحة التلوث النفطي. كما امضى فترة من الممارسة لدى وسطاء ومكتتبي التأمين في لندن والولايات المتحدة.

مقر رئيسي لشركة سبأ اليمنية للتأمين



محمد الرويشان
رئيس سبأ – اليمن

في خطوة جريئة تباشر شركة سبأ اليمنية للتأمين بتشييد مبنى جديد بمثابة مقر رئيسي للشركة يتألف من ١٥ طبقة ويضم مكاتب مجلس الإدارة والإدارة العامة ومكاتب إدارية.

يشار الى ان رئيس مجلس إدارة الشركة هو رجل الأعمال المعروف **محمد الرويشان** ومديرها العام الأستاذ **احمد صالح الفقيه**.

سر تأميني

قرار المستشفيات رفض قبول الجرحى في الدرجة الاستشفائية الثالثة، يجعل عقد التأمين الالزامي على السيارات بمثابة «لزوم ما يلزم» اذ انه ينص على معالجة المصابين في الدرجة الثالثة.

ويقول احد خبراء التأمين ان الوزير الشهيد **باسل فليحان** كان وافق على اضافة بند الدرجة الثالثة الى عقد التأمين الالزامي مسايرة منه لشركات التأمين وخلافا لأحكام القانون الذي يوجب على شركة التأمين ان تبقي درجة الاستشفاء مفتوحة وبلا حدود.

إعـلان

شركة تأمين سورية مركزها الرئيسي في مدينة دمشق بحاجة إلى كوادر وموظفين من الجنسية السورية لديهم خبرة في مجال التأمين وإعادة التأمين لا تقل عن ٣ سنوات.

الرجاء إرسال السيرة الذاتية على البريد الإلكتروني: hiring41@yahoo.com



ياسر البحارنة

ARIG

وكالة بست تقيّم أريج ARIG

استحواذها على محفظة سكوتيش ري رفع نسبة أقساط الحياة لديها الى ما يزيد عن ٢٠٪

الفرعان الجديدان في سنغافورة وماليزيا يدعمان موقعها الأفرو آسيوي

في تقريرها التقويمي حول القدرة المالية والإئتمانية للمجموعة العربية للتأمين أريج ARIG والصادر منتصف شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨ أعادت وكالة التصنيف الأميركية أ. أم. بست A.M.BEST تصنيف أريج ARIG في مرتبة تريبل بي (B++) التي تعني جيد (GOOD) مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE.

وذكرت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس الرسملة الجيدة لأريج مقارنة بالأخطار التي تأخذها على عاتقها، كما يعكس المواصفات الجيدة جداً التي تتحلى بها أعمالها.

THE RATINGS REFLECT ARIG'S GOOD RISK ADJUSTED CAPITALIZATION AND VERY GOOD BUSINESS PROFILE

وأضافت الوكالة ان أريج ARIG نجحت في رفع مستوى التنويع في محفظتها من الأقساط DIVERSIFICATION لا سيما بعد ان استحوذت على محفظة سكوتيش ري SCOTTISH RE من أقساط إعادة التأمين على الحياة في الشرق الأوسط LIFE REINSURANCE، وأدت عملية الاستحواذ هذه الى رفع نسبة أقساط الحياة في محفظتها من مستوى متدن جداً الى ما يزيد عن ٢٠ في المئة.

THROUGH ITS INTEGRATION OF SCOTTISH RE'S MIDDLE EAST LIFE PORTFOLIO ARIG INCREASED THE PROPORTION OF LIFE BUSINESS WITHIN ITS PORTFOLIO FROM A VERY LOW LEVEL TO OVER 20%.

كما أثنت الوكالة على الخطوات التي اتخذتها الشركة برئاسة **ياسر البحارنة** في مجال التوسع الجغرافي، حيث أنشأت فرعين جديدين لها في كل من سنغافورة ولابوان (ماليزيا).



صلاح المعراج

المدير التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط ARIG

الزام شركات التأمين الاجنبية تنظيم الـ BANCASSURANCE وشركات الوساطة في سلطنة عمان بتقديم ضمانات مصرفية

اصدرت الهيئة العامة لسوق المال وهي السلطة الناظمة لقطاع التأمين في سلطنة عمان، لائحة تنفيذية عدلت بموجبها بعض احكام قانون التأمين النافذ في السلطنة، وتقضي التعديلات التي دخلت حيز التطبيق اعتبارا من مطلع شهر كانون الاول (ديسمبر ٢٠٠٨) بالآتي:

– إلزام شركات الوساطة بتقديم كفالة مصرفية الى الهيئة العامة لسوق المال بقيمة ٥٠ الف ريال عماني (حوالى ١٤٠ الف دولار اميركي).

– الزام فروع شركات التأمين الاجنبية بتقديم كفالة مصرفية الى الهيئة العامة لسوق المال بقيمة ٥ ملايين ريال عماني (حوالى ١٤ مليون دولار اميركي).

– إلزام المصارف التي تسوق منتجات التأمين عبر شبابيكها BANCASSURANCE بالتقيد بالتعليمات التي تصدرها الهيئة العامة لسوق المال بهذا الشأن.

ومنحت الشركات فترة سماح ٣ سنوات لتوفيق اوضاعها مع هذه التعليمات.



فادي الخوري

فادي الخوري اول وسيط تأمين اجنبي في مصر

منحت هيئة الرقابة على التأمين في جمهورية مصر العربية ترخيصا للسيد **فادي الخوري** (مدير عام شركة افراد ايجيبت وافراد لبنان) لممارسة اعمال وساطة التأمين على كافة الاراضي المصرية.

ويقول **فادي** انه بهذا الترخيص يكون اول وسيط تأمين اجنبي في مصر يمنح له ترخيص ممارسة اعمال وساطة التأمين في مصر.

عبدالله يوسف ينال شهادة تزكية من رئيس المتخصصة للتأمين الصحي في اليمن

نوّه رئيس مجلس إدارة المتخصصة للتأمين الصحي MIS في اليمن الدكتور **عادل أحمد العماد** بمشاركة السيد **محمد عبدالله يوسف** في الدورة التدريبية التي نظمتها الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية حول أساسيات التأمين الصحي، والتي تم فيها تغطية الجوانب الأساسية لهذا النوع من التأمين من حيث دور محافظ الخطر في تمويل الخدمات الصحية والتعريف بأنماط الانفاق الصحي، بما في ذلك الإلمام بمختلف أنواع التأمين الصحي وخصائص وفرص نجاح واشتراطات ومعوقات ومزايا وعيوب كل نوع، فضلاً عن التعريف بآليات عمل شركات إدارة النفقات والإلمام بالمبادئ الأساسية للاكتتاب في التأمين الصحي.

وتقديراً لتمايزه واستيعابه الممتاز منح **العماد يوسف** شهادة تزكية.

يذكر ان **يوسف** حل في أحد المركزين الأولين بين المشتركين كافة ومعظمهم من القيادات الوسطية لشركات التأمين اليمنية.

فرع لشركة ميتسوي سوميتومو في قطر برئاسة نايف بسيسو



افتتحت ميتسوي سوميتومو MITSUI SUMITOMO للتأمين اليابانية فرعاً لها في قطر وعينت السيد **نايف بسيسو** رئيساً تنفيذياً، اضافة الى مهامه كمدير للشركة في الامارات.

وللسيد **بسيسو** باع طويل وخبرة واسعة في صناعة التأمين.

وقد اتخذت الشركة اليابانية مقراً لها في مركز قطر المالي (QFC).

التكافل الدولية تطور كوادرها البشرية بالتعاون مع ويلز لوساطة التأمين



نور الحاجي

التكافل الدولية

قامت شركة التكافل الدولية، في إطار خططها الإستراتيجية لتطوير مواردها البشرية، بإرسال الآنسة **نور الحاجي** رئيسة دائرة الحسابات الشخصية الى المملكة المتحدة في دورة تدريبية متخصصة في مجال التأمين في لندن. وذلك بالتعاون مع شركة ويلز لوساطة التأمين والتي تعد من كبريات شركات إعادة التأمين في العالم.

وقد اكتسبت **الحاجي** خلال دورة استغرقت أسبوعين مهارات عالية في مجال تأمين حسابات الأفراد، تأمين المنشآت والمباني، التأمين المالي، تأمين البنوك والعقارات وتضمنت الدورة أيضاً زيارات ميدانية متخصصة لسوق التأمين «لويدز».

وقد صرح السيد **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي للشركة بأن نجاح أي مؤسسة مالية يتمحور في إعداد كوادرها البشرية أكاديمياً ومهنياً، مؤكداً على دعم الشركة للمرأة البحرينية العاملة وانخراطها في السوق المالي تحديداً سوق التأمين.

آلن بو زيد مديرا عاما لناسكو قره اوغلان السعودية



تسلمنا من شركة ناسكو قره اوغلان العربية السعودية NASCO KARAOGLAN SAUDI ARABIA كتابا تعلن فيه حصولها من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على الترخيص الذي يجيز لها مزاولة اعمال وساطة التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية.

وجاء في الكتاب ان الشركة عينت **آلن بو زيد** مديرا عاما. وسبق لـ **بوزيد** ان تولى ادارة شركة اكسا للتأمين (AXA) لمدة اربع سنوات في جده، كما عمل في شركة اكسا ري AXA RE في باريس. ويحمل **بو زيد** اجازة في الحقوق من جامعة العلوم السياسية في باريس.

اما مجلس ادارة الشركة فيتألف من السادة:

– مبارك عبدالله محمد الخفرة	رئيسا.
– محمد علي ابراهيم اكبر علي رضا	عضوا
– ابراهيم عبد الكريم موسى الربيعان	عضوا
– سيرج قره اوغلان	عضوا
– اوجين سابا نادر	عضوا
– غبريال بجاني	عضوا
– آلن بو زيد	عضوا

Pierre A. Zaarour

Loss Adjusters / Sworn Surveyors

partners in vrs uni»verse

adjusters network LLC

FOUNDING MEMBERS

- VeriClaim,Inc. USA
- SERI Expert, France
- RIG International Group, Inc. Spain, Portugal and Latin America
- C. Gielisch GmbH Germany and Eastern Europe
- Insight Adjusters & Surveyors Pte. Singapore and Asia
- Teceris Corporate & Complex Adjusting United Kingdom - London

The members form a Limited Liability Company based in Delaware, USA

THE INTERNATIONAL NETWORK

- Licensed partners in 65 countries
- 303 offices around the world

TASK UNDERTAKEN

Marine
1) P&I Investigations
2) Hull Surveys.
3) Claim adjustments.
4) On / Off Hire Surveys.
5) Condition Surveys.
6) Hatch Surveys.
7) Pre Loading inspections.
8) Cleanliness of Holds / Tanks.
9) Reefer Chamber / Container inspection.
10) Pressure testing of tanks.
11) Marine Electronics.

Containers
12) Inspection of Containers.
13) Stowage & Stuffing Surveys.
14) Out Turn Surveys.

Dray Cargoes
15) Break Bulk Surveys.
16) Stowage Surveys.
17) Draft Surveys.
18) Reefer Cargo Surveys.
19) Inspection of damaged cargoes.
20) Loss investigations.
21) Bulk cargo loading / discharging.

Liquid Cargoes
22) Cargo tank inspection.
23) Ullage and weight calculations.
24) Cargo contamination investigation.
25) LPG loading calculations.
26) Bunker calculations.
27) Bulk loading / discharging superintendence.
28) ROB Surveys.

Services Other Than Marine

Other survey services sought by the Insurances, Reinsurances and Ships agents, we have made them our business and some of the available services are:

* Fire and Allied Perils Surveys.
* Burglary Surveys.
* CAR (Contractors All-Risks) Surveys.
* Civil Engineers.
* Agricultural Engineers.
* Recovery.
* Veterinary Doctors.
* Mechanical Engineers.
* Electrical Engineers.
* Arts Specialists, Experts & Surveyors
* Inspectors.

Charles Helou Avenue • Mina Tower Bldg 2nd Floor, Medawar • P.O.Box: No. 16-5190 Beirut, Lebanon
Telephone & Fax + 961 (0) 1 567 062, + 961 (0) 9 225 439 • Mobile + 961 (0) 3 610 109, (0) 3 482 631 (24/24h)
lebanon@vrsuniverse.com • unitedla@hotmail.com • info@ula-lb.com • www.ula-lb.com • www.vrsuniverse.com

الصفاة للتأمين التكافلي تزيد الفروع وتنوع المنتجات

عبد العزيز المنصور: استراتيجيتنا تقوم على حماية الفرد والمجتمع



عبد العزيز المنصور
الصفاة للتأمين التكافلي

قامت شركة الصفاة للتأمين التكافلي SAFAT TAKAFUL بتجهيز أربعة فروع جديدة في مناطق مختلفة في الكويت، وقد تم افتتاح أولها في منطقة الفحاحيل.

وفي هذا الإطار أوضح مدير إدارة الإنتاج والفروع في الشركة **رمضان عبد السلام** ان هذه الخطوة تأتي في إطار استراتيجية الشركة الهادفة للوصول الى العملاء أينما كانوا وتقديم خدماتها المختلفة لهم، مؤكداً عمق العلاقة بين الصفاة للتأمين التكافلي وعملائها والتي ترتكز على مبدأ التواصل الدائم وتقديم أفضل الخدمات.

ولفت الى ان الشركة تؤكد بهذه الخطوة المهمة ريادتها في سوق التأمين الكويتي بشكل عام وسوق التأمين التكافلي بشكل خاص، مشيراً الى ان الشركة تعتزم التوسع وفتح المزيد من الفروع في المستقبل طبقاً لخطة معدة سلفاً واستراتيجية محددة الأولويات.

من جانبه تطرق **عبد العزيز المنصور** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب الى ضرورة توسيع نشاطاتها لتشمل ما هو أكثر من النشاطات الربحية، لهذا حرصت شركة الصفاة للتأمين التكافلي على التعريف عن نفسها بالظهور في المعارض وتوضيح مقاصدها وطبيعة أعمالها لتكون المساهمة في تعميق الثقافة التأمينية الشرعية الوافية بين الجمهور، كونها جزءاً أساسياً لحماية الفرد والمجتمع من أي مخاطر مستقبلية مقدرة، ومثال على ذلك: التأمين من مخاطر الحريق والسرقة للمباني والمنازل وتأمين الحياة والصحي والسيارات والتأمين على المسافرين وحجاج بيت الله الحرام. وتطرق **المنصور** الى ان من أهم المنتجات التي تنوي الشركة عرضها منتجها الأول من نوعه في الكويت (سنابل) الذي يقدم المساعدة في التوفير في إحدى الإستراتيجيات الإستثمارية، والتي تهدف الى تحقيق الاحتياجات المستقبلية للفرد وعائلته وفق أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء.

وفي تطور آخر كانت شركة الصفاة للتأمين التكافلي قد طرحت في فترة الحج وثيقة جديدة للتأمين على حجاج بيت الله والمعتمرين، تغطي النفقات الطبية وفقدان الأمتعة ودفع مقدمة في حال ضياع الأموال وتغطيات أخرى. وأوضحت **الشيماء الزامل** رئيسة قسم التسويق والعلاقات العامة في الشركة، ان تكلفة هذه الوثيقة التأمينية بسيطة جداً مقابل قيمتها المعنوية. كما أضافت ان شركة الصفاة للتأمين التكافلي أنهت خلال العامين الماضيين تحقيق خطة انتشار وثيقة تأمين المسافر في شبكة تتكون من ٢٠ شركة ومكتب سياحة وسفر.

وذكرت **الزامل** ان احصائيات إنتاج هذه الوثيقة كانت تفوق التوقعات والخطط التسويقية التي وضعتها دائرة التسويق في الشركة، مبينة ان النجاحات المتواصلة سببها ثقة العملاء بالشركة والمرتبطة بالمصداقية والشفافية المقدمة لهم في تنفيذ الوعود الخاصة بالوثيقة.



رمضان عبد السلام
الصفاة للتأمين التكافلي



الشيماء الزامل
الصفاة للتأمين التكافلي

استنادا الى إدائها التشغيلي الجيد والمرونة المالية والملاءة الرأسمالية القوية

تصنيف BBB من ستاندرد اند بورز لشركة التكافل الدولية



يونس جمال
الرئيس التنفيذي للتكافل الدولية

منحت وكالة التصنيف الائتماني الدولية ستاندرد اند بورز شركة التكافل الدولية درجة (BBB) للقوة المالية لديها على المدى الطويل مع نظرة مستقبلية مستقرة، وقد استندت ستاندرد اند بورز في تصنيفها هذا على عناصر عديدة وكان ابرزها الاداء التشغيلي الجيد للشركة على صعيد صناديق حملة الاسهم وصناديق حملة الوثائق، ناهيك عن المرونة المالية والملاءة الرأسمالية القوية والمستقرة للشركة.

الرئيس التنفيذي للشركة يونس جمال السيد علق على هذا التصنيف العالي للشركة فقال:

«نحن سعداء بهذا التصنيف الائتماني على الرغم من المتقلبات الإقتصادية الراهنة التي تشهدها الأسواق العالمية حيث كان ذلك بمثابة تحدٍ للعقبات، استطاع فريق العمل المضي قدما وتحقيق ذلك الانجاز المشرف. وفي الوقت نفسة يؤكد ذلك التصنيف المتانة الاقتصادية لمؤسسات المملكة المالية والتي حرصت القيادة الرشيدة على تأكيده على الرغم من المتقلبات الاقتصادية التى يشهدها السوق العالمي، خاصة بأن ذلك التصنيف يأتي من كبرى وكالات التصنيف العالمية وهى وكالة ستاندرد أند بورز والتي تعد إحدى ابرز وأعرق وكالات التصنيف الشهيرة والمعتمدة عالميا.

ويضيف السيد **يونس** بأن هذا التصنيف يأتي تقديرا لإستراتيجية العمل لدينا والمستندة على المبادئ السليمة للانضباط المالي والشفافية والالتزام التام بمبادئ حوكمة الشركات، كما يعكس هذا التصنيف سجل أدائنا المنتظم على مدى ٢٠ عاما، بنينا خلالها محفظة أعمال قوية تدار بصورة جيدة، كما واستطاعت الشركة خلالها ان تزيد من حصتها في سوق التأمين المحلي وتستحوذ على شريحة كبيرة من السوق حيث أهلها ذلك لتنال ثقة المتعاملين معها من مؤسسات مالية وصناعية وحكومية ايضاً.

ويستطرد رئيس التكافل الدولية: «إن هذا النمو جاء وفق الخطط الإستراتيجية وتوجهات مجلس الإدارة لوضع تصور استراتيجي يقوم على التخطيط المالي السليم ضمن رؤية مستقبلية واضحة وطموحة. وباعتبارنا أول شركة تأمين تكافلي في المنطقة فإننا نعتز بأن نكون أول شركة تأمين تكافلي تصنف في مملكة البحرين، ونعتز بمكانتنا خاصةً في تلك الأوقات التي يتعين فيها تولي القيادة وعجلة التطوير وهذا ما نقوم به في شركة التكافل الدولية.

وعزا السيد **يونس** هذا التصنيف إلى جهود طاقم العمل البحريني والمؤهل في قطاع التأمين وإدارة المخاطر والمختص في إيجاد الحلول التأمينية المبتكرة لتوفير الحماية التأمينية اللازمة، إضافة إلى الإستراتيجية الناجحة في أعمال الشركة التأمينية والوضع التنافسي بالإضافة إلى مكانة الشركة في السوق المالي المحلي والأقليمي، حيث تحظى الشركة بدعم من كبريات شركات إعادة التأمين العالمية. وتتمتع الشركة بإتفاقيات إعادة تأمين مع كبريات شركات الإعادة المصنفة عالمياً الامر الذي ساعد على كسب المزيد من ثقة العملاء والقدرة على الإيفاء بالالتزامات التعاقدية التأمينية. ■

نور تكافل تبدأ أعمالها في الإمارات مطلع العام الحالي



بارفيز صديق

نور تكافل

حصلت شركة نور تكافل على ترخيص وموافقة الجهات الرسمية المختصة للبدء بتقديم خدماتها رسمياً اعتباراً من ٧ كانون الثاني (يناير) الحالي، بالتزامن مع مرور عام على بدء بنك نور الإسلامي عملياته.

وكشف الرئيس التنفيذي لبنك نور الإسلامي **حسين القمزي** ان شركة تأمين أخرى تابعة أيضاً لمجموعة نور بصدد الحصول على الترخيص للبدء بمزاولة أعمالها في السوق الإماراتي.

يذكر ان نور تكافل تأسست في دبي كشركة مساهمة عامة تابعة لمجموعة نور الإستثمارية برأسمال ٧٥ مليون درهم بهدف توفير منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية تدعم الاحتياجات المتنامية لاقتصاد الإمارات على وجه الخصوص ودول التعاون عموماً. وقد تم تعيين بارفيز صديق PARVAIZ SIDDIQ مديراً عاماً للشركة.

ستاندرد اند بورز: موجودات شركات التأمين ستتأثر بالأزمة

أكد **كيفين ويليس** مدير خدمات التصنيف في شركة ستاندرد اند بورز ان شركات التأمين في الإمارات ستسجل خسائر في استثماراتها خصوصاً خلال الرابع من عام ٢٠٠٨، مما يعني تآكل عائداتها القوية وتراجع قمية موجودات هذه الشركات وحقوق المساهمين ومستويات رأس المال.

وقال **ويليس** ان تراجع سوق دبي المالي بنسبة ٦٨ في المئة وسوق أبوظبي بنسبة ٤٠ في المئة منذ أيلول (سبتمبر) الماضي وتراجع الثقة بالقطاع العقاري خصوصاً العقارات السكنية، سيتركان أثراً كبيراً على شركات التأمين مع ما تملكه من محافظ كبيرة في أسواق المال خصوصاً تلك التي اقترضت من المصارف.

وأضاف ان أداء أسواق المال سيترك أثراً طويل الأمد، داعياً إدارات الشركات والمساهمين الى تبني خطط عاجلة لمواجهة هذه الظروف وتبني استراتيجيات فعلية لإدارة المخاطر في مجالات مخاطر الإستثمار ومخاطر الديون.

آر اس ايه تعزز فريقها لإدارة المخاطر في البحرين والمنطقة

عيّنت شركة آر اس ايه RSA، احدى شركات التأمين في المنطقة **غراهام داوسون** كبيراً لاستشاريي المخاطر لديها، و**إيان مكلولين** مستشاراً للمخاطر حيث سيعمل كلاهما في خدمة عملاء الشركة في البحرين والسعودية ولدعم استراتيجية النمو الطموحة للعام ٢٠٠٩.

وحسب بيان أصدرته الشركة سيكون **داوسون** من مقره في البحرين مسؤولاً عن عمل وتنسيق رؤية المجموعة في ما يخص إدارة المخاطر، بينما سيتولى **مكلولين** مهام الدعم الأساسي وتنسيق العمل الجماعي المطلوب لضمان نجاح جميع مبادرات الشركة في مجال إدارة المخاطر.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة في البحرين والسعودية **مارك كوبر** «أصبحت إدارة المخاطر عبر السنوات احدى الإمكانات الجوهرية ضمن أعمال آر اس ايه. وينضم إلينا كل من **داوسون** و**مكلولين** حاملين معهما خبرات واسعة ومهارات مميزة تكمّل المعايير العالية التي عرفت بها آر اس ايه، ويسعدنا ان نرحب بهما في فريقنا. لدى آر اس ايه خطط توسعية كبيرة في المنطقة وسيساعدنا تعزيز فريقنا الإقليمي على تحقيقها».



أمان تطلق برنامجا جديدا للتأمين الصحي في الامارات

حسين الميزة: نحرص على توفير منتجات مميزة ومتوافقة مع الشريعة



حسين الميزة
AMAN



اقبال منكاني
AMAN

اطلقت شركة دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين – أمان AMAN برنامجا مبتكرا جديدا لخدمات التأمين الصحي لعملائها في الامارات، هو الاول من نوعه في هذا المجال داخل البلاد ويوفر منتجات شاملة للتأمين الصحي تنسجم مع مبادئ الشريعة الاسلامية وتقوم على مبدأ التكافل الاسلامي.

يغطي البرنامج جميع انحاء العالم، ويوفر عناية طبية عاجلة في كل الاوقات على مدار ٢٤ ساعة طوال ايام الاسبوع، وعمليات الاخلاء والطوارئ، وتكاليف الانتقال الجوي للعلاج، وتوفير خط ساخن للاستفسارات الطبية وطلب المساعدة، وتقديم العلاج اللازم في ارقى المستشفيات العالمية، ويتضمن توفير تذاكر السفر والاقامة لثلاثة مرافقين، وغير ذلك الكثير من المميزات.

وقال **حسين محمد الميزة** عضو مجلس الادارة المنتدب الرئيس التنفيذي لأمان: «تحرص أمان باستمرار على توفير منتجات تأمينية مميزة ومتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية لعملائها، وتجري باستمرار البحوث والدراسات اللازمة في مجال التأمين الصحي للتعرف على احتياجات ومتطلبات جميع المواطنين والمقيمين في الامارات ومن مختلف المستويات.

وقد وجدت اهتماما كبيرا وحاجة ماسة لخدمات تأمين صحي مميزة، وطلبا متزايداً على خدمات التأمين الصحي الشاملة وغير المعهودة، وهذا ما دفعنا في أمان للدخول في شراكات تعاون استراتيجية مع مؤسسات وشركات عالمية توفر انواعا عالية الجودة من التأمين الصحي.

من جانبه قال **اقبال منكاني** مدير العمليات في أمان: «يقدم برنامج التأمين الصحي الجديد مميزات ومنافع عديدة جدا حيث يوفر البرنامج الشفاء الذهبي والذي تبلغ قيمته خمسة ملايين دولار، وبرنامج شفاء الفضي وتبلغ قيمته مليون دولار، ويغطي البرنامج الذهبي جميع انحاء العالم، بينما يغطي البرنامج الفضي الولايات المتحدة الاميركية وكندا، ويوفر البرنامجان عمليات النقل الجوي للمرضى ومرافقيهم وتوفير الاقامة للمرافقين والإخلاء، وعمليات الطوارئ على مدار الاربع والعشرين ساعة مع توفير الادوية اللازمة».

وستقوم شركة نيورون NEURON بإدارة مطالبات المؤمن عليهم صحيا وذلك باستخدام مجموعة من الانظمة الحاسوبية الاكثر تطورا على مستوى العالم.

أحمد زينون عن إنجازات SCR المغربية:

حيازة شهادة الجودة وتصنيفان جيدان من A.M.BEST و S & P



أحمد زينون
SCR

أفادنا رئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين المغربية SCR السيد **أحمد زينون** عن آخر إنجازات الشركة وما حققته خلال ٢٠٠٨، فأشار الى ان SCR طورت نظام إدارة المخاطر لديها ENTREPRISE RISK MANAGEMENT، وأنها حازت على شهادة الجودة ايزو ٩٠٠١/ ٢٠٠٠ في الشركة الألمانية العالمية TUV.

كما تمكنت من الحصول على تصنيف تريبل بي مستقر BBB STABLE من شركة ستاندرد أند بورز S & P و B++ جيد جداً (VERY GOOD) من أ.أم. بست A.M.BEST، لافتاً الى ان الشركة لقيت دعماً كبيراً من مختلف الشركات العربية. وقد بلغت الأقساط التي احتفظت بها الشركة ٢,٥١ مليار درهم مغربي خلال ٢٠٠٨، أي نحو ٣٧٠,٥ مليون دولار أميركي وأن أرباحها ارتفعت بنسبة ٢٥ في المئة من ٢٧٣ مليون درهم في العام ٢٠٠٧ الى ٣٤١ مليوناً (٤٢ مليون دولار) في العام ٢٠٠٨.

وتتعاطى المركزية المغربية أعمال الإعادة على المستويين المغربي والأفرو آسيوي.



مجلس قطر انشورنس سرفيسز يعلن تشكيلته
ستوارت بيرس: يوفر اساساً متيناً لتصبح قطر مركز التأمين الاول في المنطقة



ستوارت بيرس
QFC

أعلن مركز قطر للمال QFC تشكيل مجلس قطر إنشورنس سيرفيسز. وكان مجلس إدارة مركز قطر للمال أعلن في شهر حزيران (يونيو) موافقته على إنشاء مركز قطر إنشورنس سرفيسز. وهو نظام تأمين يقوم على أساس التكنولوجيا ويوفر معالجة متكاملة للشركاء في أعمال التأمين وإعادة التأمين.

ويتكون مجلس قطر إنشورنس سرفيسز من: **عبد الرحمن الشيبي** رئيساً، **جون كومير** و**مايك بيتشي** و**ستوارت بيرس**، و**ليونارد شرانك** و**ماكس تايلر** أعضاء غير تنفيذيين.

وبهذه المناسبة صرّح **ستوارت بيرس** «سوف يوفر المجلس اساساً متيناً للغاية تنطلق منه قطر لكي تصبح مركز التأمين الاول في المنطقة، وسوف يوفر لصناعة التأمين وإعادة التأمين العالمية الوصول الى محفظة متنامية من هيكلة وتغطية المخاطر في دول مجلس التعاون الخليجي وآسيا الوسطى وجنوب آسيا. إن مستوى رئاسة وأعضاء مجلس قطر إنشورنس سرفيسز لدليل واضح على المستوى المهني والتنظيمي للمؤسسة الجاري إنشاؤها. بكل تأكيد هذه لحظة تاريخية بالنسبة لصناعة التأمين في قطر وتشكل تأكيدا من جانب قطر لالتزامها ومركز قطر للمال بتطوير هذا القطاع ليصل الى اعلى المستويات العالمية».

هيثم قيس المدرس مديراً عاماً لشركة آ أي جي AIG – سلطنة عمان



أعلنت شركة آ أي جي عمان AIG OMAN أنها رفّعت **هيثم قيس المدرس** مساعد المدير العام الى مدير عام للشركة في سلطنة عمان.

وتزاول آ أي جي عمان أعمال التأمين والإعادة في سلطنة عمان باسم احدى الشركات التابعة لها وهي نيو هامبشاير إنشورنس NEW HAMPSHIRE INSURANCE.

وقبل ان يلتحق بالشركة في عمان، عمل **هيثم قيس المدرس** لدى مجموعة ترست ري TRUST RE لإعادة التأمين في قبرص، كما عمل لدى شركة سكور الفرنسية في كندا، ومن ثم في المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG. وبذلك يكون **هيثم** قد اختار ان يقتفي خطى والده الضامن العريق **قيس المدرس** ويساهم معه في بناء صرح التأمين العربي.

ونحن في هذه المجلة نتمنى للصديق قيس ونجله مزيداً من النجاح والتألق.

كل عام وانتم بخير وعافية

تتقدم أسرة «البيان الاقتصادية» من قرائها الكرام في أنحاء العالم بالعام الجديد، بتمنيات النجاح والازدهار الى دوام الصحة والعافية سائلة المولى عزّ وجلّ ان يحقق للجميع في العام ٢٠٠٩ السلام الذي ينشدونه.

تتبنى مفهوم التكامل بين تأمينات الصحة والحياة والادخار
«تكافل الامارات – تأمين» تطلق نشاطها مطلع شباط (فبراير)



نادر القدومي
البحيرة

تبدأ شركة تكافل الامارات التي تملك شركة البحيرة للتأمين ٢٠ في المئة منها، نشاطها في التأمين على الاشخاص (الحياة) والادخار والتأمين الصحي مطلع الشهر المقبل، أوضح ذلك مدير عام «البحيرة» **نادر القدومي** مشيرا الى ان «تكافل الامارات – تأمين» التي تم تأسيسها بناء على تحالف قوي يضم شركة البحيرة الوطنية للتأمين ومجموعة يونيكا العالمية تعد اول شركة تأمين تكافلي متخصصة في تقديم خدمات التأمين الصحي والتأمين على الحياة وتكوين الاموال في منطقة الخليج والشرق الاوسط. لذلك فإن الشركة سوف تعمل في سوق بكر ولديها فرص مضاعفة للنمو والتوسع خاصة مع الطلب المطرد على المنتجات التأمينية المتوافقة واحكام الشريعة الاسلامية.

واكد ان الشركة سوف تدخل قطاع التأمين التكافلي برؤية جديدة تتبنى فيها مفهوم التكامل بين خدمات التأمين الصحي والتأمين على الحياة والادخار والعمل على تقديم جميع الخدمات التأمينية للفرد والأسرة.

التكافل الدولية تحقق ٨٠ في المئة نمواً في إجمالي الدخل لمحفظتي المشاركين والمساهمين خلال ٩ أشهر

أعلنت شركة التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL عن تحقيق نسبة نمو كبيرة في إجمالي اشتراكاتها التأمينية التي بلغت ٦١٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٧ حيث بلغت ١١,٠٣٥,٢٨٢ مقارنة بـ ٦,٨٥٦,٦٥٣ ديناراً بحرينياً، ليبلغ إجمالي إيرادات التكافل ٤,٩٦٦,٠٥٧ مقارنة بـ ٣,٩٠٧,٣٤٥ ديناراً بحرينياً للفترة نفسها من العام الماضي. وقد ارتفع إجمالي الدخل لمحفظتي المشاركين والمساهمين الى ٤٣٨ ألف دينار بنسبة نمو ٨٠٪ عن العام السابق.

وقد بلغت احتياطات التأمين الفنية ١١,٣٤٤,٣٤٦ ديناراً بحرينياً بزيادة ٣٤٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٧، وزادت الموجودات بنسبة ٢٠٪ لتبلغ ٢٢,٦ مليون دينار بحريني.

وللمناسبة قال **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي «استطاعت الشركة ان ترفع من نسبة حصتها في سوق التأمين بشكل ملحوظ وهو دليل واضح على نجاح الإستراتيجية التسويقية التي انتهجتها الشركة والتزمت بها في تقديم أفضل وأرقى الخدمات التأمينية المبتكرة والمجازة شرعاً». مضيفاً «نحن نؤمن بأن المنتجات التأمينية عنصر جوهري للنمو والتطور، كما نعتز بوجود فريق إداري وفني ذي خبرة عالية في القطاع المالي والتأميني على وجه الخصوص».

يذكر ان التكافل الدولية حققت أكبر نسبة نمو في الإشتراكات على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي في العام ٢٠٠٧، إذ بلغت نسبة النمو ٦٠٪، وتعد الشركة من أولى الشركات التي انتهجت العمل التأميني الإسلامي منذ ما يقارب العشرين عاماً.

خـط نهـائـي !



بقلم المهندس زياد زخور

بالرغم من الاوضاع الصعبة وحتى المأسوية التي تعصف بنا وبالعالم من حولنا يبقى، في نهاية هذا العام، ان نحافظ على فسحة ولو قليلة من الامل والتفاؤل بامكانية تحسن الامور في السنة المقبلة!

فقد بلغنا شفير الهاوية في السنوات القليلة الماضية والاسوأ قد مر. اما الظروف والاحوال الصعبة الحالية فهي كترددات الهزة الارضية تدوم لفترة قصيرة وسريعة، باستثناء الاحداث المفاجئة المؤلمة والمؤامرات المتواصلة التي تحاك ضدنا من كل حدب وصوب. لكن هذا التفاؤل الحذر مشروط ومربوط بوعي اللبنانيين الذين عليهم ان يحزموا امرهم في السنة الجديدة ويشمّروا عن سواعدهم لينطلقوا معا الى الامام في مرحلة جديدة تقطع نهائيا مع الماضي الاسود البائس، وتؤسس لمستقبل زاهر ومزدهر.

فالمشوار طويل وشاق لإعادة بناء الدولة اللبنانية على أسس متينة ونظيفة وصلبة.

ان الزمن الرديء يجب ان ينتهي ويمحى من ذاكرتنا وحياتنا بشكل كامل ونهائي. فنحن اليوم امام استحقاقات كبرى، عسانا ان نكون على قدر ومستوى آمال وطموحات المواطن الشريف لطي الصفحات السوداء من تاريخنا، وبناء الدولة العادلة القوية...

فلا مجال للقبول بعودة الفساد و«أبطاله» الى مؤسساتنا ونرفض ان يتحكم هؤلاء الفاسدون مجددا بحياتنا ومستقبلنا!

فقد دفعنا الكثير من حياتنا للفاسدين والسارقين ومستغلي النفوذ والمستأثرين بالسلطة، وآن الاوان لنعيش في مجتمع سليم وبيئة نظيفة! فحذار التخاذل والرضوخ لمنطق الاستهتار واللامبالاة والخطيئة! فتاريخنا مليء بها، ومآسينا الحالية مرآة مشعة للقرارات الخاطئة التي اخذت خلال الحقبات الماضية بطريقة عشوائية، فما اوصلتنا الا الى التدمير الذاتي وانحلال الدولة وتسلط الميليشيات وإفقار الناس وجشع اغنياء الحروب!

ان الشعوب لم تتطور عبر التاريخ الا بفضل الانتفاضات المتتالية والصراع المستميت مع قوى الرجعية والطائفية والمذهبية من جهة والفساد من جهة اخرى!

متى تضامنا وتسلحنا بالمبادئ والاخلاق انتصرنا!

ومتى فتحنا الابواب للخبث والنميمة سقطنا في فخ الاختلاف والتصادم، وبات مصيرنا ملازماً للقهر والفقر والعذاب، كما كانت اوضاعنا في الماضي القريب.

فنحن بحاجة اليوم الى يقظة وطنية واخلاقية تبعد بشكل نهائي المتسلطين الطائفيين والمذهبيين والفاسدين عن السلطة، وتعيد اللحمة والالفة الى شعبنا على اسس ومبادئ الوطنية والنظافة والشفافية.

ان المواجهة صعبة لكنها ضرورية. فعلى اللبنانيين النزول الى الحلبة وعدم الخوف او التخاذل فالصعوبات كثيرة والمطبات عديدة والتجربة طويلة لكن الصمود والتسلح بالمبادئ اقوى وافعل!

ان المراحل الصعبة التي مررنا بها منذ العام ١٩٧٥ تاريخ اندلاع الحرب اللبنانية وما لحقها من قتل ودمار وخراب وتهجير واحتلالات، ادت الى انهيار الدولة ومؤسساتها وانكماش اقتصادي وتصاعد الدين العام وهجرة في سبيل البحث عن لقمة العيش، وجعلت من اللبنانيين غير واثقين بأنفسهم بالدرجة الاولى، وبمستقبل وطنهم بالدرجة الثانية.

فبات حلم التغيير والتطور والعمل للوصول الى وطن معافى حاضن للبنانيين الشرفاء والمخلصين نوعاً من السراب!

فقدوا الامل ويئسوا، واذا ما تكلمت مع احدهم عن مشاريع مستقبلية ورؤية معينة لتحسين ظروف البلد وتطوير المجتمع ومستوى الحياة، اعتبرك مجرد حالم لا بل واهم!

نعم نحن بحق اليوم في حاجة ماسة الى نهضة شاملة تبث فينا روح الكفاح والنضال لمحاربة الخنوع والاستهتار والاستسلام!

فحب الحياة والعمل لمستقبل زاهر ومستقر طويل الامد، يجب ان يصبح هدفا استراتيجيا، نسعى الى تحقيقه يوميا، كي نتمكن من بناء وطن نفخر به ويفخر بأبنائه!

فهذه ارضنا وهذا تاريخنا ومستقبلنا، علينا ان نعمل ونكد ونجدّ دون ملل او كلل لتحقيق الاهداف المنشودة.

نعم انها معركة صعبة ولكنها بالتأكيد ليست مستحيلة.

وعسى ان تكون السنة الجديدة، بالرغم من كل المآسي والافق الملبد وتوقعات الفلكيين والمنجمين المخيفة، محطة مفصلية لوضع خط نهائي لمسلسل مآسينا! ■

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	464
ABOU MERHI GROUP	247
ABUDHABI MALL	159
ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL	683
ACAIR	371
ACCONAGE	263
ACE	119
ACE ARABIA	411
ACE LIFE	406
ACIG	587
ADDISON BRADLEY	535
ADIR	040
ADNIC	549
AHLEIA / KUWAIT	165
AHLEIA INS. GROUP/PALESTINE	569
AHLIA / BAHRAIN	739
AHLIA / KSA	701
AHLIA INSURANCE / OMAN	105
AIMS	391
AIR SEALAND	425
AJIG	131
ALA	479
ALICO	209
ALIG	396
ALLIANCE	581
ALLIANZ / EGYPT	723
ALLIANZ SNA	071
ALPHA LLOYD'S	419
AMAN	207
AMAN / YEMEN	749
AMANA	149
AMANA GUF	703
AMI	695
AON M.E.	467
AQABA DEV. CORP	435
AQEELAH TAKAFUL	545
ARAB ASSURERS	685
ARAB GERMAN	691
ARAB LIFE	493
ARAB ORIENT / JORDAN	439
ARAB ORIENT / SYRIA	757
ARAB ORIENT / UAE	745
ARAB UNION INT'L	655
ARAB UNION RE	799
ARABIA	053
ARABIA / SYRIA	705
ARCH & ART	526
AREPCO	469
ARIG	653
AROPE	197
AROPE SYRIA	137
ASSALAM	100
ATI	495
AUDI	004
AUDI	005
AUDI BANK	404
AUG	306
AVRASYA	539
AWRIS	741
B.A. SHIPPING	261
BAHRAIN ISLAMIC BANK	115
BANKERS	063
BANKMED	023
BANQUE DU LIBAN	065
BARAKA BANK / LEBANON	365
BARAKA BANKING GROUP	185
BAYAN INVESTMENT	006
BBAC	441
BCTC	808
BEIRUT BANK	189
BEIRUT BROKERS	103
BEITNA	133
BEMO BANK	211
BERYTUS	055
BEST ASSISTANCE	031
BEST RE	623
BIT	045
BKIC	113
BLF	069
BLOM	025
BLUE NILE	143
BMW	319
BNH	173
BOUBYAN TAKAFUL	097
BOUSTANIA	496
BSO	213
BUHAIRAH NATIONAL	215
BURGAN BANK	163
BUSTAN HOTEL	401
C & G	707
CAAT	577
CAPE	242
CAPITAL INSURANCE	325
CARGO MASTER	251
CBD	093
CCR	591
CHABROS	329
CHEDID RE	547
CHEDID RE	810
CIB	721
CIG	253
CITY CAR	343
CLA	255
CMACGM	233
COGENT	625
COMMERCIAL INSURANCE	077
COMPASS	367
CORETECH	353
COUNCIL OF COOP. HEALTH INS	755
CPC	433
CREDIT BANK	486
CREDIT COMMERCIAL ET FINANCIER	523
CREDIT FINANCIER	514
CREDIT LIBANAIS BANK	085
CRESCENT GLOBAL	647
CROWNE PLAZA SALALAH	667
CSC	219
CSCA	663
CUMBERLAND	359
DAMANA	713
DELTA INSURANCE	471
DEUTSCHE BANK	003
DGPIP / MAURITANIA	747
DHAFRA INSURANCE	327
DHL GLOBAL FORWARDING	257
DHOFAR BANK	033
DHOFAR INSURANCE	107
DLALA	457
DOHA BANK	447
DOHA INSURANCE	451
DU	357
DUBAI DUTY FREE	019
EBS	073
EDIMAR	245
EGYPTIAN ARAB LAND BANK	473
ELECTRICITE DE ZAHLE	499
ESA	008
ESKADENIA	363
ETISALAT	427
EURO ARAB	677
FAIR OIL INS. SYNDICATE	645
FAJR AL GULF	259
FEDERAL BANK	369
FEDEX	275
FENCHURCH FARIS	565
FH ELITE	603
FIDELITY	517
FIRST INSURANCE	135
FLY SAMA	805
FNB	217
FRANSABANK	389
FUJAIRAH NATIONAL	191
G.A. BAZERGI	848
GAT	553
GEMAYEL FRERES	292
GEN RE	593
GENERAL ARABIA	463
GENERAL TAKAFUL	477
GERASA	483
GEZAIIRI SHIPPING	265
GGICO	002
GLOBAL BANKING CORP	047
GLOBE SHIPPING	767
GLOBEMED SYRIA	715
GRAS SAVOYE	489
GREEN SHIELD ALLIANCE	659
GRS	737
GTS	249
GUARDIAN	557
GULF COOPERATIVE INS.	763
GULF INSURANCE / KUWAIT	161
GULF RE	627
GULF UNION	583
HMB	262
HOUSING BANK / JORDAN	027
HOUSING CREDIT BANK	129
HP	777
HPS	199
HSBC	015
HYDRA	413
IBC	511
IBL	519
IBQ	227
ICIEC	619
IGI	641
IHG	007
IIAB	187
IIB	111
IMPA	673
IMPERIAL TOBACCO	381
INATEK	491
INTERCONTINENTAL MZAAR	382
INTERMED	607
INVEST BANK	056
ISLAMIC / SUDAN	789
ISLAMIC BANK / JORDAN	171
ISLAMIC INS / JORDAN	661
ITHMAAR BANK	075
ITS	351
J.E. ZAKHOUR	767
J.E. ZAKHOUR	793
JAGUAR	323
JAMMAL TRUST BANK	309
JAZEERA / YEMEN	571
JERUSALEM	687
JOFICO	475
JORDAN INSURANCE	807
JOSEMAR	617
JOSEPH EID	402
JUBA INSURANCE	141
JUELMIN	633
KHAIR INSURANCE / IRAQ	461
KHALEEJ COMMERCIAL BANK	123
KHALEEJ INSURANCE / QATAR	154
KHAZNA INSURANCE	229
KHAZZAKA INSURANCE GROUP	521
KSARA	373
KUWAIT & THE ARAB WORLD BANK	043
LABUAN RE	599
LEADERS / UAE	429
LEADERS INSURANCE	379
LEBANESE CANADIAN BANK	059
LEBANON & GULF BANK	525
LIBANO ARABE	847
LIBANO SUISSSE	311
LIBERTY	635
LIBERTY INSURANCE	385
LIBYA INSURANCE	459
LTI	281
MADAR	445
MAERSK	235
MALAYSIAN RE	631
MANARA	089
MANARA INSURANCE	167
MAREB YEMEN	769
MARINA	417
MASRAF	035
MAWARID / UAE	013
MEA	333
MEARCO	377
MED RE	643
MEDCONRO	267
MEDEXA	657
MEDGULF	403
MEDICALE	605
MEDNET / UAE	629
MEDNET LIBAN	801
MENA GEOTHERMAL	127
METZ SHIPPING	271
MIB	175
MIDDLE EAST INS.	665
MIS	727
MISR INSURANCE	541
MITSUI SUMITOMO	753
MOHAMED CHAHINE	759
MOHANDES INSURANCE	751
MOUSSALLEM BROS	387
MSC	269
MUNICH RE	529
MUSCAT BANK	221
NACB	079
NAS	481
NATIONAL / JORDAN	787
NASCO KARAOGLAN	601
NATIONAL INSURANCE / SYRIA	139
NATIONAL MARITIME SERVICES	285
NATIONALE	231
NBA	771
NBAD	087
NBK	039
NBO	193
NCTH	331
NEXT CARE	621
NIC / PALESTINE	675
NILE SERVICED APART	671
NILEIN	485
NOOR	169
NORTH	803
NRIS	415
NSGB LIFE	735
OMAN HOUSING BANK	109
OMAN INSURANCE	091
OMAN UNITED	709
PAC	337
PEUGEOT	317
PHARAON & CHIHA BANK	509
PHILADELPHIA	155
PINNACLE	500
PMA	273
PMC RE	609
PORT DE BEYROUTH	295
PROFESSIONAL PRACTICE	639
PROPERTY SHOP	449
QATAR CENTRAL BANK	183
QATAR DEVELOPMENT BANK	099
QATAR GENERAL	095
QATAR ISLAMIC INSURANCE	455
QATAR TAKAFUL	101
QIB	029
REAL ESTATE COMMERCIAL BANK	145
RIACHI GROUP	083
RIM GROUP	613
RIVIERA	339
ROYAL INSURANCE	781
RYMCO	315
SABA' / YEMEN	573
SAFAT TAKAFUL	423
SAGR NATIONAL	125
SAHARA	575
SALAM FOR EXHIBITIONS	399
SALAM ROTANA	347
SALAMA	147
SANAD	551
SAUDI BROKERS	689
SAUDI FRANSI BANK	011
SAUDI GENERAL	081
SAUDI SUDANESE BANK	177
SAVANNA	563
SCR	651
SEA CARGO	287
SEALINE	297
SEASHELL	341
SEATRANS	277
SECURITE	503
SGBL	181
SHAMIL BANK	009
SHAMIL BANK OF YEMEN & BAHRAIN	241
SHARJAH ISLAMIC BANK	205
SHIEKAN	559
SIGMA SPEEDY SERVICES	303
SKIC	543
SLOOP	051
SNIC	437
SOCOTEC	507
SODETEL	349
SOFT MIND	355
SOLIDARITY	121
SOLIDARITY ALLIANCE	679
SOS AUTO	522
SOUHEIL SABELLA	210
SSS	067
STAR OF LEBANON	168
STAR OF LEBANON	767
SUDANI FRANSI BANK	223
SUEZ CANAL	478
SUKLEEN	375
SYRIA INT'L ISLAMIC BANK	717
SYRIAN ARAB	585
TAKAFUL INT'L	179
TAKAFUL RE	637
TECHNOSYS	361
THARAWAT	404
THE LAND	149
TOTAL CARE	611
TOURISM & SHIPPING SERVICES	291
TRADE UNION	531
TRUST / PALESTINE	669
TRUST ALGERIA	719
TRUST LYBIA	579
TRUST RE	597
TRUST YEMEN	731
TUNIS RE	649
UAE ENTERPRISES	407
UCA	395
UCI	453
UFA	393
UIB	595
UIC / SYRIA	681
UIS	178
ULYSSE	342
UNICORN INVESTMENT BANK	117
UNION BANK	061
UNION NATIONAL BANK	157
UNION OF INS. COS / KUWAIT	533
UNISHIP	288
UNITAG	335
UNITED / YEMEN	431
UNITED / JORDAN	465
UNITED / LEBANON	505
UNITED / LYBIA	555
UNITED / SUDAN	795
UNITED / UAE	203
UNITED CAPITAL BANK	037
UNITED INT'L	615
UNITRUST	225
URBAN LINE	443
VRS UNIVERS	797
WATANIA / SUDAN	743
WATANIA / YEMEN	482
WATHBA NATIONAL	195
YARMOUK	693
YEMEN BANK for Reconstraction & Dev.	151
YEMEN GULF BANK	201
YEMEN INSURANCE	153
YEMEN TOURISM BOARD	345
ZARIS	537

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٤٦ • السنة الثامنة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩
AL BAYAN Economic • Issue N° 446 • 38th Year • January 2009

PART III الجزء الثالث

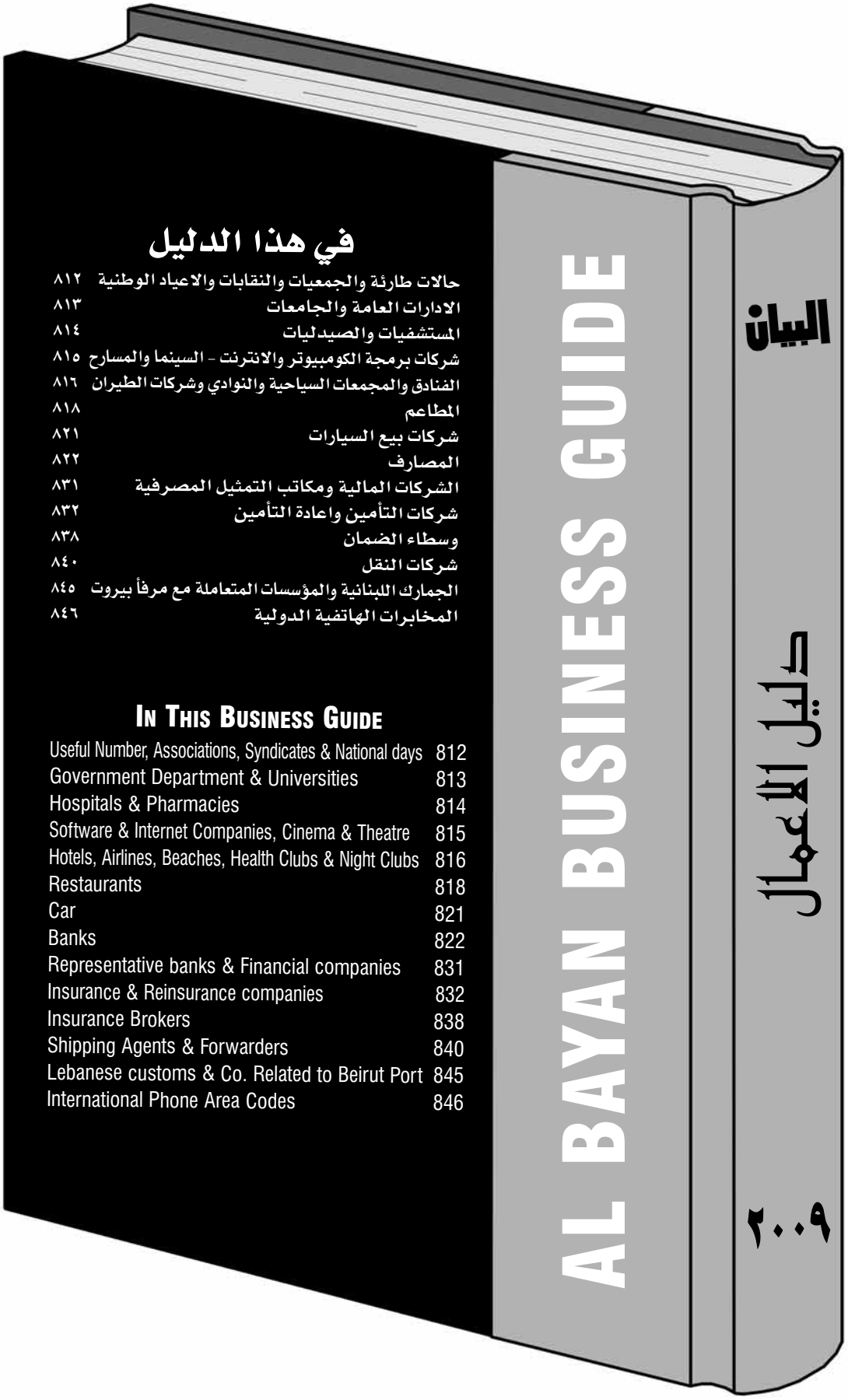
AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2009



دليل الاعمال ٢٠٠٩

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

5 287000 356060



في هذا الدليل

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية ٨١٢
الادارات العامة والجامعات ٨١٣
المستشفيات والصيدليات ٨١٤
شركات برمجة الكومبيوتر والانترنت - السينما والمسارح ٨١٥
الفنادق والمجمعات السياحية والنوادي وشركات الطيران ٨١٦
المطاعم ٨١٨
شركات بيع السيارات ٨٢١
المصارف ٨٢٢
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية ٨٣١
شركات التأمين واعادة التأمين ٨٣٢
وسطاء الضمان ٨٣٨
شركات النقل ٨٤٠
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت ٨٤٥
المخابرات الهاتفية الدولية ٨٤٦

In This Business Guide

Useful Number, Associations, Syndicates & National days 812
Government Department & Universities 813
Hospitals & Pharmacies 814
Software & Internet Companies, Cinema & Theatre 815
Hotels, Airlines, Beaches, Health Clubs & Night Clubs 816
Restaurants 818
Car 821
Banks 822
Representative banks & Financial companies 831
Insurance & Reinsurance companies 832
Insurance Brokers 838
Shipping Agents & Forwarders 840
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port 845
International Phone Area Codes 846

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
- LIBS (Brokers Syndicate)(1)512167 - (3) 412600
- 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 (8)820508

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
Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951
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
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
Coral Beach (1) 859000/1
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
Gefinor Rotana (1) 371888/999
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
Marriott (1) 840540
MayFlower (1) 340680/3
Mediterranee (1) 741825 - 741691/3
Mercure Berkeley (1) 340600 - 750111
Meridien 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
Palm Springs (1) 791818
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
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
Sofitel - Le Gabriel (1) 203700/800
Spring Hills (1) 681242/3
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
West Bekaa Country Club (8) 645601/2

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
Chateau des Reves (Kaslik) (9) 914141
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 Medina 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

Alpine (6) 678099 - 671057 - (3) 213102
Andalos (El Minieh) (6) 626545
Arz (Al) (3) 690020
Auberge des Cedres (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 (Le) (6) 678777
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 (Cedres) (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) 737733

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
Creneaux (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
Freres (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
Banana Zoo (9) 221888 - (3) 264888
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
Reserve de Afqa (9) 405009
Residences de la Mer (9) 222156 - 222018
Rimal (9) 222103/6/7
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 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 Helene (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
BMI (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
Iraqi Airways (1) 452077
Jazeera Airways (1) 628880
Kayala Air (1) 242923
KLM (1) 353062
Kuwait Airways (1) 985180/2
Latvian Airlines (1) 884594
Lufthansa (1) 347005 - 349001
Malaysia Airlines (1) 741343/4/5/6
Malev - Hungarian Airlines (1)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
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
Beirut Golden Plaza (1) 450859/60
Beity (1) 790806
Bella Napoli (1) 814950
Belluci's (1) 990040
Benihama (1) 202222
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
C Lounge (1) 373090 - (3) 331003
Café Blanc (1) 211120
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
Casino Farid El Atrache (1) 801441
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
Chandelle (La) (1) 212700
Chase (The) (1) 202390 - (3) 181826
Che Café (1) 332800
Chez Andre (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
Comptoir Parisien (1) 560546 - (3) 497164
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
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
Dirwandi (Al) (1) 366222
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
Doodle Doo (3) 907675
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
Estancia (La) (1) 442281
Falamanki (Al) (1) 397167 - (3) 080908
Feluka (1) 742483
Fennel (1) 363792
Fiona's (1) 985825
Fish Restaurant (1) 366222 - 365999
Flavor Chicken (1) 208207
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
Geisha (1) 994646
Gemayzeh Café (1) 447319 - 580817
Georges (Le) (1) 980008 - (3) 062402
Georges Farah (1) 338855 - 886601
Gondole (La) (1) 333606 - 300606
Grand Café (1) 792390
Grey (Le) (1) 218900
Gros Sel (Au) (1) 373210
Gusto (1) 569656
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'entrecote (1) 204938 - 334048
Leyla (1) 216890
Lina's (1) 970153
Little China Stars (1) 215557 - (3) 626441
Little Italy (1) 335334
Lord of the Wings (1) 567666
Mac Donald's (1) 899899 - 366660
Maharaja (1) 743915
Maison du Café (La) (1) 332300
Mandaloun Grill (Al) (1) 449953 - (3) 004100
Mandaloun sur Mer (1) 999330
Mandarine (1) 781000
Margherita (1) 560480
Market (1) 331777 - (70) 115777
Maroush (1) 350183
Mayas (Al) (1) 215046
Mayrig (1) 572121 - (3) 228227
Medaillon (Le) 336536
Memoires de Chine (1) 996633
Mi Chaud (1) 983881 - 886007
Mie Doree (La) (1) 202678
Min Zaman (1) 788488
Moka & More (1) 900979
Mosaic (1) 357357
Mossis (1) 251223
Movenpick Mediterranee (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
Paris/New York (1) 206206/207207
Parlemento (il) (1) 985375
Parrilla (La) (1) 585885 - (3) 919119
Particulier (Le) (1) 663330
Pasta Di Casa (1) 366909 - (3) 226650
Paul (1) 570170
Pecheur (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'etoile (1) 985219
Plage (La) (1) 366222 - (3) 374437
Polo Club (1) 790810
Posta (La) (1) 209909 - 970597
Ragueneau (Le) (1) 993000
Rare Steak House (1) 211122
Relais de L'entrecote (1) 332088 - 970575
Rice & Spice (1) 340973
Riviera Yacht Club (1) 373210
Roadster Diner (1) 577575
Rotana Café (1) 987272
Rouge (Le) (1) 442366
Sabah Wou Massa (1) 294299
Sake (1) 333686
Salmontini (1) 320920 - 990777
Schtroumpf (1) 333556 - (3) 689611
Scoozi (1) 860882
Seafood Market (1) 889098
Seafood Pavillons (1) 869666
Segafredo (1) 561514
Semsom (3) 466646
Shogun (1) 771166
Shrimpy (1) 796667 - 804488
So (1) 337878 - 336644
Socrate (1) 363011
Soho (1) 999938
Solea (1) 330119 - (3) 409332
Soto (1) 573035 - (3) 583035
Soussy (1) 312145
Spaguetteria Italiana (1) 363487
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 - (3) 579000
Table d'Alfred (La) (1) 203036
Talleyrand (Le) (1) 371500 - (3) 620860
Tartufo (1) 202832 - (3) 693827
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
Varouj (3) 882933
Venezia (1) 496666 - (70) 132182
Version Originale (1) 206406
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
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
Canoe (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 Dirwandi (9) 919113
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
Entrecote (L') (Kaslik) (9) 832837 - 211880
Entrecote 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
Locanda a la grande (9) 944333
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
Mhanna sur mer (9) 621777
Michael (Adonis) (9) 215703
Molino (El) (Jbeil) (9) 541555
Mon General (Zouk) (9) 222333
Mon Marechal (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
Peche (Le) (9) 850805
Pepe's Fishing (Jbeil) (9) 540213
Pirogue (La) (3) 535223
Pizza Hut (9) 1212 - (9) 853457
Place de l'entrecote (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
Reserve (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 Cafe (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
Locanda Corsini (4) 982689
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
O & C (4) 416516
Os (L') (Ain Saade) (4) 531555
Ottoman (The) (4) 870400
Panda House (4) 712696
Paso (El) (3) 946876
Peninsula (4) 540240 - (3) 259999
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'Hote (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) 557344
Chateau de Mer (Damour) (5) 601246
Chech Bech (Aley) (3) 399899
China Rose (Hazmieh) (5) 956333
Diwan Al Sultan Ibrahim (Aley) (5) 553553
Emir (Al) (Bhamdoun) (5) 262900
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 Palace (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 - 954056 - (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 Pere 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
Entrecote (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
Pinede (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

B E K A A

Akl Casino (Chtaura) (8) 540031 - 540699 - (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 - 821214 - (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 & PUBS

B E I R U T

37 Degrees (1) 203215 - (3) 817781
55 Lounge Bar (1) 569191 - (3) 659191
961 Beer (1) 567899 - (3) 967961
Acid (3) 714678
Aroma (1) 864956 - 861430 - (3) 689508
B 018 (1) 580018 - (3) 800018
B 018 Classic (1) 650606 - (3) 800018
Bar Louie (3) 791998
Barbu (1) 567606
Basement (The) (1) 570505
Biscuit (3) 772722
Black List (1) 556980/1 - (3) 850876
Blu (3) 141440
Blue Note (1) 743857
Blush (1) 326484 - (3) 033366
Bound (1) 332632
Broker's (1) 442600 - (3) 209595
Bubbles (1) 361347 - (70) 100606
Buddha Bar (1) 975577 - (3) 152121
Bulldog (The) (3) 029579
Cactus (1) 442244 - 445544
Canvas (1) 203215 - (3) 818141
Casa (La) (1) 575754 - (3) 131777
Cassino (1) 656777 - (3) 944955
Central (1) 575858 - (3) 915925
Chah (1) 330033
Cloud 9 (1) 566376
Club Social (1) 562121 - (3) 827344
Cocktail (3) 903941
Déjà vu (1) 562737
Dhea (1) 571122 - (3) 619888
Dice (70) 987887 - (70) 991234
Dragonfly (1) 561112
Eight (1) 976549 - (3) 122888
Element (3) 080099
Fever (3) 659286
Flirtini (3) 721141
Gardel (El) (1) 449033
Gauche Caviar (1) 566375
Gem (70) 220223
Godot (1) 575770
Gold Lounge (1) 204433 - (3) 033737
Grey (Le) (1) 218900
Griffin Bar (1) 446134
Hank's (1) 442444 - (70) 221222
Hickey's (1) 447275 - (3) 202722
Hoodoo (1) 444600 - (70) 768137
I-Bar (70) 127070
Inn-Tuition (1) 444493 - (3) 755570
IQ (3) 906080
Joe Pena's (1) 449906
Juniper (3) 795357
L Bar (1) 333833 - (3) 454645
Lab 69 (1) 566969
Library (The) (1) 448944 - (70) 944440
Lila Braun (1) 331662
Living Room (1) 575788/99
Lobby Lounge (The) (1) 810555
Long's Bar (3) 970622
Mandaloun (1) 611311/411
Melting Pot (1) 566636
Metis (1) 333880/1 - (3) 030906
Music Hall (1) 361236 - (3) 807555
Mute (3) 222806
Mystique (1) 565196 - (70) 208248
MYU (3) 334476
Nektar (1) 443295 - (3) 630269
Ogee (70) 111925 - (03) 615656
Pacifico (El) (1) 204446 - 332599
Palace (1) 332523 - (3) 854455
Pastis (1) 575754 - (70) 199033
Podium (1) 219525 - (3) 828488
Porto (70) 851424
Red Carpet (1) 216682 - (3) 579457
Regusto (The) (1) 752571
Rehab Pub (1) 566281 - (3) 113404
Richello (1) 336332 - (3) 150003
Riviera (3) 322600
Sanderson Lounge (1) 371122
Scenario (1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Sinners (70) 145454
Skybar (3) 939191
Smach (70) 111651
Spoon (1) 566490
Standard Pub (70) 624307 - (70) 936043
Tapas (70) 104324
Temple (Le) (1) 481736 - (3) 457154
Tempo (1) 327888 - (3) 244551
Tequila (1) 447233 - (3) 814383
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 - (3) 198444
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 - 870400 - (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
Senses (9) 213212 - (3) 170970
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

A la 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

B E K A A

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

CAR & TRUCK DEALERS 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: (1) 271771 - Fax: (1) 271871
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

AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager : **M. Michel Saroufim**
- Assistant General Manager : **M. Fadi Zablit**
- Assistant General Manager : **M. Aed Jalloul**

HEAD OFFICE:
Bab Idriss - Omar Daouk Str. - Ahli International Bank SAL. Bldg - Beirut - Lebanon:
Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970944
P.O.B: 11-5556 Riad El Solh - Beirut 1107 2200 Lebanon
E-mail: info@ahli.com.lb - gm@ahli.com.lb

BRANCHES:
- Bab Idriss: 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)210770 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)720458 - Fax: (7)728931
- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)432720
- Verdun: Tel: (1)797079 - Fax: (1)797082

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)442923
- 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 : **Dr. Georges Achi**
- Group CEO : **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:
- Ain El-Remaneh: Tel: (01) 292870 - Fax: (01) 292869
- Ajaltoun: Tel / Fax: (09) 234620
- Amyoun: Tel: (06)955600 - Fax: (06) 955605
- Ashrafieh: (Charles Malek Avenue) Tel:(01) 200250-3 -Fax:(01)200724
- 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
- Baabda: Tel: (05)451452 - 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 : (06)545379 - Fax: (06)541526
- Chiyah: Tel: (01)541120 - Fax: (01)541123
- Chtaura: Tel: (08) 542960 - Fax: (08)544853
- 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 : (04)710393 - Fax: (04)710395
- Jbeil: Tel: (09)541410 - Fax: (09)943121
- Jeb Jannine: Tel: (08)661488 - Fax: (08)661481
- Jeita (Square) : Tel: (09)235257 - Fax: (09)235260
- Jnah (Khalil Moutran) : Tel: (01)844870 - Fax: (01)844875
- 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: (01) 318824 - Fax: (01) 318657
- 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
- Zarif: (Alger Street) : Tel: & Fax: (01)747550
- Zouk (Val de Zouk Center): Tel: (09)211140 - Fax: (09)225505
- Zouk: (Espace 2000) Tel: (09)210900 - Fax: (09)210897

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 - 331599 - (3)541542 - Fax: (1)331690
- Achrafieh (Istiklal): Tel: (1)203987/991/992 - 204016
- Aley (El-Saha): Tel: (5)555433/4 - 557433 (3) 548549 - Fax: (5) 557434
- Aley (Bkheshtay): Tel: (5)557701/2 - 554701 (3) 563564 - Fax: (5)554432
- Baakline: Tel: (5)300776 - 304060 - (3) 265503 - Fax: (5) 300348
- Baalbeck: Tel: (8)374014/5 - (3) 614899 - Fax: (8) 374016
- Bakaata: Tel: (5)500587- 501587 - 507587- (3) 265506
- Bar Elias: Tel: (8)510014 - (3) 840842 - Fax: (8) 511085
- Bint Jbeil: Tel: (7)450121/2 - (3) 499300
- Bir El-Abed: Tel: (1)545435- 548900/1 (3) 539540 - Fax: (1) 280901
- Choueifat: Tel: (5)433302 - 433600/1 - (3) 271194 - Fax: (5) 433303
- Chtaura: Tel: (8)542451/2/3 (3) 840844 - Fax: (8) 542542
- Dekwaneh: Tel: (1)682389/1/2 (3) 542543 - Fax: (1) 682389
- Elyssar: Tel: (4) 913211/221 - (3) 714150
- Ferzol Tel: (8)950850/1/2 - (3) 840841 - Fax: (8) 950853
- Furn El- Chebbak: Tel: (1)291528/9 (3) 388611 - Fax: (1) 280906
- Hamra: Tel: (1)351261 - 341280/2 (3) 414514 - Fax: (1) 353745
- Hasbaya: Tel: (7)550272/3 - (3) 311788
- Jbeil: Tel: (9) 546700 - 546407 - (3) 180250
- Jib Jannine: Tel: (8)660240 - 660370 - (3) 840843 - Fax: (8) 662740
- Kaslik: Tel: (9)221437/8/9 (3) 494495
- Manassef: Tel: (5)720598/9 - (3) 220729
- Mazraa: Tel: (1)818429/31- 302540 (3) 265266
- Metn: Tel: (5)530050- 530882- (3) 265504 - Fax: (5) 530482
- Rachya El- Wadi: Tel: (8)590240- 591243 - (3) 840845
- Shahhar: Tel: (5) 410281/2 - (3) 265509
- Saida: Tel: (7)724369 - 723857 - 734166 - (3) 535536
- Sin El-Fil (Hayek): Tel: (1) 488871/2
- Tripoli Mina: Tel: (6)200103/4/5/6 (3) 566635 - Fax: (6) 611555
- Tripoli Tall: Tel: (6)430460/1 (3) 388622
- Tyr: Tel: (7)343651/2 - (3) 265505 - Fax: (7) 343650
- Unesco: Tel: (1)867144/5/6 - 810390 (3) 233733 - Fax: (1) 790394
- Zalka: Tel: (1)893910 - 886764 (3) 534111 - Fax: (1) 893486
- Cyprus: Lymassol: Tel: (+357) (25) 381290-381369 - Fax: (+357) (25) 381584
- Abu Dhabi : Tel: +971 24461516/7 - Fax: +971 24461518

BEMO

- Chairman : **M. Henry Y. OBEGI**
- General Manager : **M. Samih H. SAADEH**
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)983368
E-mail: bemo@bemobank.com - Website: www.bemobank.com
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
- Rabieh: Tel: (4)408911 - Fax: (4)408910
- Riad El Solh: Tel: (1)992600 - Fax: (1)983368
- 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
- Cyprus (Limassol): Tel: (35725) 583628 - 587640 - Fax: (357 25) 588611

B L C

- Chairman - General Manager : Maurice Sehnaoui
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 - Website: 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
- 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

Our Affiliated Companies

- BLC Finance S.A.L: Tel: (1) 393587/88 - Fax: 398386
- BLC Services S.A.L: Tel & Fax: (1) 429000

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**
- 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
- Choueifat: Tel: (961-5)433203/6
- Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39/41
- Dekwaneh:Tel: (961-1)686035/6 - 686051 - 686072
- Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4
- Furn El- Chebback: (Retail Branch) Tel: (1)293810/13
- Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509
- Hadath:Tel: (961-5) 461243 - 461365
- 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
- Sodeco : (Retail Branch) Tel: (1)611360/1
- 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)334554
Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811
Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255
Web Site: 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
- Baabdat: : Tel: (4)821990/1/2/3 - Fax: (1)209486
- 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
- Bechara El Khoury: Tel/Fax: (1)663959/60/61
- Bechmezzine: Tel/Fax: (6)930582/3/4 - 930791
- Bint Jbeil: Tel/Fax: (7) 450601/2/3
- Bliss: Tel/Fax: (1)369238 - 369240
- Bourj Abou Haidar: Tel/Fax: (1)319652/803 - 704124/5 - 707275
- Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1)261253- 263619- 242780
- Chiyah: (Al Moucharrafieh):Tel/Fax: (1)556734 - 552499 - 279308/9
- 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 2: (Voie 13): Tel: (9)544112/3/4/5 - Fax: (9) 546586
- 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
- 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: Tel/Fax: (7)722661- 725709- 728415/6/7- 733507/8/9/10- 725709
- Sin El Fil: Tel/Fax: (1)485240/1/2/4
- 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/Fax: (1)805100- 803775- 867876
- Zahle: Tel/Fax: (8)818330 - 818440 - 818550 - 818660 - 818770
- Zouk: Tel/Fax: (9)220330/1/2 - 220990/1

* **BRANCHES 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: bybloscyprus@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: (6 Branches)
  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
- Erbil - Armenia (2 Branches) - Lagos

CITIBANK N.A.

- General Manager : M. Walter Sioufi
HEAD OFFICE
Berytus Oarks - Block A - 3rd floor - Park Avenue - Beirut Central District
P.O.Box: 111 - 1535 Beirut - Lebanon
Tel: (1)962440 - Fax: (1)962444
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

EMIRATES LEBANON BANK

- General Manager : M. Francis Hartmann
HEAD OFFICE:
Achrafieh - El Ghazal 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

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. Yasser Mortada
HEAD OFFICE:
Achrafieh - Charles Malek Avenue. - Renno Bldg. 2nd floor
Tel: (1)212300/9 - Fax: (1)215847
Telex: 43739 FADREM LE - P.O.Box: 11-2209, Beirut - Lebanon
Swift FBLELBBX - E-Mail: federal@cyberia.net.lb - www. fbl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)212300/6 - (3) 423023 - Fax: (1) 202992
- Aley: Tel: (5)552632/3 - 556320 - (3) 184644 - Fax: (5) 556311
- Damour: Tel: (5)600150/1- (3) 891218 - Fax: (5)600149
- Dora: Tel: (1)255255/60 - (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 - CEO : M. Jean Riachi
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193
www. ffaprivatebank.com

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. George Nassib Aouad
- Assistant General Manager : Mr. Ghaithan Subhi Tayara
- Advisor To GM/ Executive Director : 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. Syed Aqdas Ahmad
Barbir - Abdallah Yafi Street.
Tel: (1)669200/3 - Fax: (1)669204 - P.O.B: 11-5616
E-mail:hbl@hbllebanon.com
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)966955

BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)239000 - Fax: (1) 239000 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb www.banque-habitat.com.lb
- Raouche: Tel & Fax: (1)784010 - Ext: 402
- Saida: Tel: (7) 758012 - Fax: (7) 758182 - Ext: 702
- Tripoli: Tel & Fax: (6) 449602 - Ext: 602
- Zahle: Tel: (8) 814001 - Fax: (8) 826677 - Ext: 802

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

I B L BANK

- 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
- Antelias: Tel: (4) 406916 - Fax: (4)406988
- 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
- Verdun: Tel: (1) 797321- Fax: (1)797324
- Tripoli: Tel: (6) 628228- 440450 - Fax: (6)628229
- Tyr: Tel: (7) 346811 - Fax: (7) 346804
- BRAZIL: (Red Office) Tel: 55 11 55393825 - Fax: +55 11 55718467
- ERBIL / IRAQ : 964 66 2561512 - 964 66 2252072 - 964 750 4243876
- limassol / cyprus : +357 25 504444 - 504450

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: 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)670078
- 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)310062
- 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
www. lebaneseislamicbank.com
- Tripoli: Tel: (6)436800/1/2/3

LEBANESE SWISS BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Tanal Sabbah
HEAD OFFICE:
Hamra: Tel: (1)346244 - 354501 - Fax: 346242
P.O.B: 11-9552 - Email: mngmnt.@lebaneseswissbank.com
BRANCHES:
- Adonis: Tel& Fax: (9)217372/3/4
- Broummana: Tel & Fax: (4)963358- 961184 - 964343
- Chtoura: Tel / Fax: (8)540850/3
- Dora: Tel: (1)240741/4 - Fax: (1)247302
- Hadth: Tel: (5)470612/3/4 - Fax: (5)470611
- 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 - 344036 - 344019 - Fax: (7) 344062
- 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)965699 SWIFT LGBALBBE
Website: www.lgb.com.lb
E-mail: management@lgb.com.lb- P.O.B: 11-3600 Riad El Solh - Beirut
BRANCHES:
- Dora: Tel:(1)259930/4- (3)316887 - Fax:(1)259938
- Ghobeiri: Tel: (1)826190 / 2- (3)316882- Fax: (1)826112
- Hamra: Tel: (1)745500/5- (3)316880 -Fax:(1) 743380
- Mazraa: Tel: (1)651980/4 - (3)316884 -Fax: (1)651985
- Ramlet El- Baida: Tel:(1)860616-811430 - (3)222471- Fax:(1)809359
- Tarik Al Jdideh: Tel: (1)300360 - 311820 - (3)278100 -Fax: (1)311677
- Tripoli: Tel: (6)435076/7-629066/7- (3)316886- Fax: (6)628275
- Tyr: Tel: (7)742140/3- (3)316889 -Fax: (7)742142
- Zahle: Tel: (8)823688- 823813- (3)316883 -Fax: (8)801154

Cyprus International Banking Unit: Akamia Center, Makarios Avenue.
P.O.Box 40337-6303 Larnaca- Tel: (357-24)620500 - Fax: (357-24)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: 2123
- Achrafieh: 2216
- Bar Elias: 8219
- Batroun: 6410
- Bechara El Khoury: 2718
- Bourj Hammoud: 2317
- Chyah: 2812
- Dora: 2425
- Galaxy: 2615
- Gefinor: 1118
- Geitawi: 3113
- Hamra (Central Branch): 1239
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret Hreik: 1719
- Hazmieh: 5113
- Jal El Dib: 4214
- Jbeil: 6512
- Jounieh: 9120
- Mazraa: 1628
- Mansourieh: 4312
- Mreijet: 4412
- Nabatieh: 7320
- Rabieh: 4114
- Saida: 7128
- Saifi: 2913
- Sami Solh: 1834
- Sin El-Fil: 1916
- Tripoli:
  a) Tebbaneh: 6321
  b) Tell: 6110
  c) Zahrieh: 6216
- Tyr: 7212
- Zahleh: 8124
- Zahleh - Boulevard: 8313
- Zouk Mosbeh: 9313

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**
- 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) 964296 - 982609
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- 554655-558058 -558444 Fax: (5)554655
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465-543041/2 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- 530044-530360 Fax: (5)530042
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - 300814 - Fax: (1)819390
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654607-654602-Fax: (1)654602
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- 764064 - Fax: (7)764065
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - 364173 - Tel & Fax: (1)364194
- Saida: Tel: (7)728494- 722976- 723033-720414 - 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- 803661 -Fax: (8)803482

NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)

- General Manager : M. Hany Sherif
HEAD OFFICE:
Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.
Tel: (1)759700 - Fax: (1)747866
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)759715

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman : 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: info@necbbank.com - www.necbbank.com
BRANCHES:
- Akeibeh: Tel&Fax: (9)444545
- Dbayeh: Tel&Fax: (4)541930
- Hamra: Tel&Fax: (1)747501
- Jdeideh: Tel&Fax: (1)900380
- Tabaris: Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000

NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK

- Chairman : M. Aboubaker Ali Sherif
- General Manager : M. Najib Latrech
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)486478
- 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 - info@bsi-libanon.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 General Manager : M. Antoun Sehnaoui
- Managing Director & General Secretary : M. Gérard Garzuel
- Deputy GM. - Corporate banking : M. Tarek Chehab
- Deputy GM. - Network Banking - Group CFO : M. Georges Saghbini
- Deputy GM. - Resources & Services : M. Khalil Letayf
- Head of Internal Audit : M. Sleiman Maaraoui
Banque A Distance
SOGETEL: Call Center : (3) 47 77 77
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 Banque 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: 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) 415985
- 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 - Fax: (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 : Mrs. Pik Yee Foohg
HEAD OFFICE:
Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
E-mail: eservice.lebanon@standardchartered.com
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel: (1)217782 - Fax: (1)217783
- Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
- Jbeil: Tel: (9)545585- 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
E-mail: ucb@bankal-madina.com

J.E. ZAKHOUR & CO. S.A.L.
INSURANCE AND REINSURANCE 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

BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON

AMERICAN EXPRESS

M. Hassan Mokdad
Tel: (1) 977800 - Fax: (1) 977810
www.americanexpress.com.bh

AM FINANCIAL

M. Marwan Kheireddine
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172
www. amfinancials.com - E-mail: info@amfinancials.com

AUDI SARADAR INVESTMENT BANK

M. Ramzi Saliba
Tel: (1) 994000 - Fax: (1) 990555
www. banqueaudi.com

ARAB FINANCE CORPORATION

Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030
www. info@afc.com.lb

AMWAL INVEST

M. Toni Shoueiri
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449
E-mail: shak@cyberia.net.lb

BEMO SECURITISATION

M. Iad Boustani
Tel: (1) 997998 - Fax: (1) 994801
info@bemosecuritisation.com

BLC FINANCE

M. Naji Echo
Tel: (01) 393587/588 - Fax: 393581
Email: naji.echo@blcbank.com

BLC SERVICES

M. Nazem el khoury
Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

BOURSE DE BEYROUTH

Dr. Fadi Khalaf
Tel&Fax: (1)993555 - Fax: 993444
E-mail: bse@bse.com.lb - www.bse.com.lb

BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK

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 Raham
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281
www. issuers.com - E-mail: info@csclebanon.com

Credit Commercial et Foncier

M. Antoine Dib
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222
www. ccf.com.lb - E-mail: ccf@ccf.com.lb

CREDIT FINANCIER

M. Elie Fakhoury
M. Edwardo Fakhoury
Tel & Fax: (1)751888
www. creditfinancier.com
Dora: Tel & Fax:(1)900424
Hazmieh: Tel: (5) 959333 - Fax: (5) 952937
E-mail: cef@creditfinancier.com

CREDIT SUISSE

M. Fadi Eid
Tel: (1) 966333

CREDIT TRUST

M. Elias Doumet
Tel: (1)442293 - Fax: (1)442460
E-mail: credittrust@idm.net.lb

DRESDNER BANK

Mrs. Brigitte Chekaibe
Tel: (1)302901 - 311608

FIDUS

M. Antoun Sehnoui
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. Mohamed Cheaib
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454
E-mail: chairman@.intra.com.lb

STE D'INVESTISSEMENTS FINANCIERS

M. 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. khater@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)970404
www. ranakamarieh@asib.com

LIBANO FRANCAISE FINANCE

M. George Khoury
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

MENA CAPITAL

M. Nabil Sawabini
Tel: (1) 370222 - Fax: (1) 370225
E-mail: info@menacapital.com.lb

MERRILL LYNCH

M. Makram Zaccour
M. Imad El Awar
Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400
E-mail: mlbeirut@ml.com

MIDDLE EAST CAPITAL GROUP

Tel: (1)738740 - Fax:(1)738752
www. mecg.com.lb

MONEY GRAM

M. Philip Dagher
Tel:(1) 244111
Website: www.lebanonmoney.com

BANK OF NEW YORK

Mrs. Bana Akkad Azhari
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001
E-mail: mona.khoury@bnymellon.com

Online Money Transfer (O.M.T.) Western Union's Accedited Agent Partner

M. Amal Abou Zeid
Tel: (1)391000 - Fax: (1) 385095
E-mail: info@ont.com.lb - www.ont.com.lb

SAUDI LEBANESE INVEST

M. Najib Nawaf Raidan
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999962
E-mail: specialhakim@hotmail.com

SOGELEASE

M. Tarek Chehab / M. Roger Saghbini
Tel: (1)881781 - (3) 293896 - Fax: (1)892614
E-mail: sogelease.liban@socgen.com

SOCIETE LIBANAISE DE FACTORING - SOLIFAC

Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205
E-mail: solifac@solifac.com

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 - www.adirinsurance.com

AIG

- Managing Director Lebanon: M. Oussama Abdeen
- 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 - 558923
- Tripoli Rep: Tel: (6)410817
- Zahle: Tel&Fax: (8)817888
- Zgharta: Tel&Fax: (6)570430
-Tyr: Tel: (3)347823

ALLIANZ SNA

- General Manager: M. Xavier Denis
- 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:
- Borj El Barajneh: Tel: (3) 620001
- Jezzine: Tel: (7) 780437
- Jounieh: Tel: (9) 918465
- Hamra: Tel: (1) 350243 - 349068
- Kornet Chehwan: Tel: (4) 911782 - 911816
- Monte Verde: Tel: (4) 876048
- 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
- Jbeil: Tel: (9)943069 - 943554
- Jounieh : Tel: (9) 932445
- Saida: Tel: (7)728717 - 729797
- Zgharta: Tel: (6)662538
- Tayouni: Tel: (1) 399009

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
- Chtoura Tel&Fax: : (8)543363
- 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
- Antelias: Rahhal: (Garden Tower Bldg): Tel: (4) 408111 - 408222 - (3) 492277
- 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
- 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 (Sales Office): (Kamal Al Am Bldg) Tel: (9) 541443
- Jdeideh: Guardians (Australian Center) Tel: (1) 877779 - 883497 - (3) 189922
- Saida Conquerors: (Al Makassed Bldg.): Tel: (7)738953 - (3)183800
- Sin El Fil: Iskandar (Freeway Center): 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 Sales Center (Mirna Chalouhi Bldg) Tel: (1)497774 - 498884
- Tripoli: Cedars: (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128
- Tripoli: Eagles Sales Office (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (06)441595-442410 - (3)354289
- Tyr: Direct Sales Force (MTC Bldg): (7)4347096 - 374046 - (3) 599211
- Verdun Conquerors: (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

COMPANIES IN LEBANON

ARAB LIFE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Diraar Alghanim**
- Managing Director: **M. Yahya Kanaan**
Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: 742569
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: **Sheikh Khaldoun Barakat**
- Assistant General Manager (Marketing): **Miss. Karen Bitar**
- Assistant General Manager (Administration): **M. Salim Kojok**
- Assistant General Manager (Finance): **M. Zouhair Daoud**
- 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: ezc@cyberia.net.lb

Life AGENCIES:

- Arrows Agency: Tel: (1)366269 - Fax: (1)366273-E-mail: ndamiani@arabia-ins.com.lb
- Elite Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882 -E-mail: ezc@cyberia.net.lb

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 : **M. Khalil Fattal**
- GEN. MGR : **M. Edward Trabulsi**
- Address: Patriarch Howayek Beirut DownTown - Bab Idriss
Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358
Tel: (1)982000/1/2/3/4 - (3) 775338 - 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 & Fax: (4)928014 - 921014
- Tripoli: Tel & Fax: (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
- Bar Elias: Tel/Fax: (8) 510125
- Hamra: Tel/Fax: (1) 373630
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4) 716333
- Jdita (Chtaura): Tel/Fax: (8) 540532 - 541147
- Jounieh: Tel/Fax: (9) 933777
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 545777
- Labwe: Tel/Fax: (8) 230611
- Saida: Tel/Fax: (7) 734655/6
- Sour: Tel/Fax: (7) 742542
- 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@bahriah.com - 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 - www.ebancassurance.com

BANKERS ASSURANCE

- Chairman of the Board: **M. Saba Nader**
- General Manager: **M. Eugène S. Nader**
- Central Office: Adlieh Area - Jisr El Wati - Road 66 - Bankers Bldg
Tel: (1)420300
E-mail: mail@bankers-assurance.com

BRANCHES:

Add Capitale: Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor
- Tel: (1)988777 - Fax: (1)984004
- 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

B E R Y T U S

- 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**
- Regional General Manager: **M. Abdallah Badaoui**
- 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

B Y B L O S

- Chairman : **M. Fady El-Khoury**
- GEN. MGR: **Miss. Maria E Sader**
- 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: Capital Building.
Tel: (1)497966-497545-498841-486686/786-486886 - Fax: (1)494441 - P.O.B:55-513
E-mail: capital@capital-cir.com - Website: capital-cir.com

BRANCHES:
- Aley: Tel&Fax: (5)552707
- Chtaura: Tel&Fax: (8)545600/1
- Raoucheh: Tel: (1)867205/6- Fax: 867138
- Saida: Telx: (7)721712 - Fax: (7)721734
- 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)346345 (5lines) - 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
- 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

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**
- CEO: **M. Rizk El-Khoury**
- Managing Director: **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
- Nabatieh (Mahmod Fakih St): Tel/Fax: (7)766232
- Saida (Jezzin St): Tel & Fax: (7)728555/6
- Sour (Jal El Bahr): Tel & Fax: (7)349112 - 347979
- Tripoli (Tripoli Boulevard): Tel: (3)671323
- 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
E-mail:rnassif@genre.com - www.genre.com

H O R I Z O N (L ')

- Address : Zouk Mikael - Khoury Bldg. Facing Kahraba Club
Tel: (9) 224013 - 225481 - Fax: (9) 223994 - Email: gm@horizonin.com.lb

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.libanoarabe.com

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
- 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

MEDGULF

- President, Chairman: **M. Lutfi F. El-Zein**
- Vice President Operations: **M. Mohamad Khatib**

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
- Dahieh: Tel: (1)456788 - Fax: (1)456786
- Jdeideh: Tel: (1)900970 - Fax: (1)870908
- Jounieh: Tel: (9)636600 - Fax: (9)636301
- Mkaless: Tel: (1)486024 - Fax: (1)483311
- Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770
- Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740
- Sodeco : 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
- Istanboul : Tel: 90-212-2907 333 - Fax: 90-212-2907 335
  E-mail:hulya@addisonsigorta.com.tr
- London: Tel: 44-207-3551616 - Fax: 44-207-3552773
  E-mail: addisonbradley@addisonbradley.co.uk

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

- 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

- Legal Rep: **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 - maya.khalaf@sli.co.in

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:

- Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430
- Mcharrafieh: Tel&Fax: (5)551991
- Saida: Tel&Fax: (07)753932
- Tripoli: Tel&Fax: (6)430410
- Tyr: Tel&Fax: (7)741110
- Zahle: Tel&Fax: (8)811385 - 821101 - (3) 271020
- Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

SOGECAP LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: **M. Georges Saghbini**
- 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**
M. John Barrett
- 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: unitedassurance@idm.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 - siristres@victoire.com.lb
  www.victoir.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
- Zahleh: Tel: (8)817973
- Zalka: Tel: (4)710189
- Wadi Chahrour: Tel: (5)941897

AJAKA GEORGES GROUP

- Chairman - GEN. MGR: Georges Ajaka

Tel: (3)300107 - Fax: (1)330214 - (9)830438 - Box: 90-552

E-mail: info@ajakagroup.com

B. BOULOS Adjusting

- Chairman - GEN. MGR: 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

INTERMED (TPA)

- 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

Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387

E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

Med Plus (TPA)

- Managing Director: M. Nicolas Tabrawi

Tel: (1) 485295 - Fax: (1) 485319

Medical Express (TPA)

- 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

MEDIVISA

- Managing Director: Dr. Sandra Salameh

Tel: (1)756111 - Fax: (1) 351649

E-mail: sandra.salameh@medivisa.com.lb

MEDICALE (LA) (TPA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Eid

Tel/Fax: (1)502430 - 1- 2 - (3)865724

E-mail: lamedica@cyberia.net.lb

MEDNET LIBAN (TPA)

- Chairman: M. Roger Nasnas

- C.E.O.: M. Mounir Kharma

Tel: (1)485015

E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

MED SYSTEMS

- Chairman: M. Elie Nasnas

- C.E.O: M. Mounir Kharma

Tel: (1) 485015

E-mail:it@mednetliban.com.lb - info@med-systems.net

Middle East International Adjusters

- Director: M. Hani V. Acra

Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278

E-mail: hacra@cyberia.net.lb - www.nei-adjusters.com

MOTION

- Chairman : M. Lutfi F. El-Zein

- General Manager : M. Mohamad 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

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: ME.lebanon@sgs.com - Website: www.sgs.com

SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS

- Manager: M. Sam S. Abajian

Tel: (1) 256551/2 - (3) 200473 - Fax: (1)256550

E-mail: samabajian@hotmail.com

TOTAL CARE (TPA)

- GM: M. Adel Kharrat

Tel: (1) 488481

VRS UNIVERSE

- Chairman GM: M. Pierre A. Zaarour

Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062

E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

INSURANCE & REINSURANCE

A Plus
Kaled Rifaii
Tel / Fax: (6) 442553 - (6) 437837
Email:krifaii@hotmail.com

ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)
Elie Bathish
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915
Mansourieh: (4) 401323

Abi Aad Elie
Elie N. Abi Aad
Tel&Fax: (4)410303 - (3) 252414

Abi Karam Assaad
Assaad Abi karam
Tel: (4)412290-415865

Abi Merhi Albert
Albert Abi Merhi
Tel: (4)409667- (3)655860

Abi Nader Malek
Malek Abi Nader
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479
Email:manader@cyberia.net.lb

Acair
Elie Hanna
Tel: (1) 561310 - (3) 309418
Email: acair@dm.net.lb

Ace Ins. Brokers
Mahmoud Abdel Jaber
Tel: (1)340171/2-340773-Fax: (1) 347737
Email: acebey@ace-ins.com
www.ace-ins.com

Addison Bradley International
Fadi Cherkawi
Tel: (1)983985/6/7/8 - Fax: (1) 983989
Email: abgroup@addisonbradley.com

Affrad
Fadi El Khoury
Tel: (1)889500 - Fax:889505
Email: affrad@affrad.com

AGCA
Roger Yazbeck
Tel & Fax: (4)719800/1

Al Ali Nasser
Nasser Al Ali
Tel&Fax: (6)430410
Email: Naser.Al.Assaad@hotmail.com

Alameddine Saoud
Saoud Alameddine
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

All Lines Consultants
Sobhi Jbeily
Tel: (1)290845 - (3)616122
Email: alllines@inco.com.lb

Alliance Insurance Group
Elias Rizk
Tel:(1)874520 - (3)828774 - Fax: (1)874522

ALMIR
Assad Abillama
Tel: (4) 410157/172 - Fax: 106/107
Email: mirna@almir-lb.com
info@almir-lb.com

Arab Assurance Advisor (AAA)
Fadi Arab / Issa Asfour
Tel &Fax: (1)399009 - (3)205315
Email: aaa-ins@cyberia.net.lb

Arabian Ins. Management (AIMS)
Elie Ziade
Zouk:Tel: (9)224380-Fax: (9)224386
Email: aimsins@dm.net.lb

As-saad
Fares Aoun
Tel: (1)580830-Fax: (1)580513
Email: Assaad@inco.com.lb

B&B Insurance Brokers
Pierre Bechwaty
Tel:(9)938398 - Fax:636900
Email: bbinsurance@idm.net.lb
Email: bbinsurance@terra.net.lb

BASSIL GHAZI
Ghazi Bassil
Tel: (4)409667 - (3)655860

Bassil pr l'Assurance et le Comm.
Joseph Bassil / M. Ghassan Bassil
Tel:(9)943606

Beirut Al Wisata
Fouad Assaf
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

Beirut Brokers
Pierre Talhami
Tel&Fax: (1)900403/503 - 900406/506
Email: BBC@bankofbeirut.com.lb

Beirut Express
Fred Seikaly
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622
Email: fred@beirut express.com

Bejany Mansour Nakhle
Mansour Nakhle Bejany
Tel: (1)501617 - (3)700332

Bekdach Group
Fadi Bekdach
Tel: (1)741717-353511- Fax: 342679
Email:fadi@bekdachgroup.com

BIG (Business Insurance Group)
Antoine Obeid
Tel: (1)480915 - 500921 - Fax: (1)500922

Boustany Group
Hany J. Boustany
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702
Email: hanyboustany@yahoo.com

Brokerage Ins. Serv.
Sylvia Hajj
Tel: (1)825577 - Fax: (1) 824812
info@bislb.com

Business Link
Maher Dandan
Tel: (1)353736- Fax: (1) 346852
Email: mdandan@inco.com.lb

Business Services Office (B.S.O)
Nabil Sabaaly
Tel: (1)488040 - (3)612140 - Fax: (1) 487775
Email: bso@bso.com.lb

Cape
Fadi Romanos
Achrafieh: Tel:(1)207000
Fax: (1)207700
Email: mail@Cape.com.lb

Central Insurance Brokerage
Wassef Saidi
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374
Email: cib-ws@hotmail.com

Chaanine Salah
Salah Chaanine
Tel / Fax: (1) 984004

Chahine Mohammad
Mohammad Chahine
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129
Email: marcins@terra.net.lb

Chaktoura Tony
Tony Chaktoura
Tel / Fax: (1)691782

Chedid Re
Farid Chedid
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255
Email: fchedid@chedidre.com

Chehab Talal
Talal Chehab
Tel / Fax: (1) 324771 - (3) 605976

Ciatco
Nabil Noaime
Tel: (1)257759 - (3)301884

Clover
Ghassan Saloum
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

Commercial & General
Loay Al Naqib / Elie Khattar
Tel: (1)615815/6 - Fax: (1)615817
Email: candgre@candgre.com

Consolidated Brokers Corporation
Jacques Khoury
Tel: (1)691007 - (3)273624

Cover
Georges Helou
Tel: (1)870948 - (3)620052

CS & DT systems
Andre Anhouri
Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242
Email: csandt@D.M.net.lb

Damana
Toufic Saliba
Tel: (9)835764-835809- (3)617255

Dib Fares Est.
Fares Dib
Tel: (6)625732 - (3) 613703

Dib Group
Carole Dib
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670
Email:ccf@ccf.com.lb

ELITE
Michel Fadous
Tel: (9)225160 - Fax: (9)225159

Expert Consultants
Fadi Khayat
Tel&Fax: (5) 952202 - (3) 619620
Email:expertconsultants@hotmail.com

Fadi (El) Samir
Samir El Fadi
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

Falken Brokers for Insurance
Halim A. Al-Aramouny
Tel: (1)580902-713445 -Fax:560062
Email: Falken@terra.net.lb

Farhat Insurance Services
Tahsin Farhat
Tel&Fax: (1)554644/5

F C R Insurance Group
Kamil Saad
Tel: (4)722977 - Fax: (4)722885
E-mail: info@fcr-insurance.com
www.fcr-insurance.com

Feghali Elsa
Elsa Feghali
Tel: (4)922661 - (3)252525

FIB
Maroun Mouawad
Tel / Fax: (1)244223
www.fib-lb.com

First Insurance Brokers (F.I.B.)
Fadi Halabi
Tel: (1)750119 - Fax: (1)349883

General Line International (GLI)
Salim Takieddine
Tel: (1)355577 - Fax: (1) 355588
Email: info@gli-lb.com

General Reinsurance Services
George Zeineh
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703
Email: rosalie.raad@grsre.com
georges.zeineh@grsre.com

GFIC
Joe Rizkallah
Tel: (1) 498820 - Fax: (1) 497820
Email: gficig@gficig.com

Ghanem Group
Roger Ghanem
Tel/Fax: (1) 510002 (70)156056
Email: ghanem _ group@hotmail.com

Gharfine Charbel
Charbel Gharfine
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

Gibbons
Nadim Mehchi
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410
Email: support@gibbonssal.com

Gras Savoye (Liban)
Naji Habis / Christian Nassif
Tel: (1)333366 - Fax: 218914
Email:info@grassavoyeliban.com.lb

Haddad Frères
Riad Haddad
Tel & Fax: (9)212208-212233-212235
Email:ets.haddadfrères@hotmail.com

Haounji (HITS)
Walid Haounji
Tel&Fax: (1)371116/7 - (3) 310431
www.hits_co@live-com

Harbour
Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-541513

Harouny Joseph Soc. Fils
Joseph Harouny
Tel: (1) 446993 - Fax: (1)444885
Email: harouny-est@terra.net.lb

Hatem Insurance Broker
Elie Hatem
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

Herro ins. Group
Fadi Herro
Tel / Fax: (8)808818 - (3) 897846
Email: herrogroup@hotmail.com

Hosry
Fernand Hosry
Tel: (1)567999 - Fax: 583824

IBC Middle East
Salim Abou Rjeily
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763
Email: ibc@dm.net.lb
Web Page: www.ibc.broker.com

IBCC
Abdul Hafiz Ladki
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228
Email: ibcc@cyberia.net.lb

Ibco Insurance
Jean Khalil
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

BROKERS IN LEBANON

Idea Insurance Developers
Antoine Edde
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347
Email: id-ea@idm.net.lb

IMG
Issam Hitti
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855
Email: img@img.lb.com

Inatek
Elie Kettaneh
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777
Email: inatek@cyberia.net.lb

Injaz
Safwan Zeidan
Tel: (5)559455 - (3)559455
Email: injazib@hotmail.com

Insurance & Invest. Consult.
Aline Kamakian
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

Insurance Consultant serv.
Antoine Daccache
Tel: (1)502979 - (3)691069

Insurance Management Solutions (IMS)
Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489 - (3) 616858
nadim.hajj@imslb.com

Insurance Protectors
Amal Odaymi Hnein
Tel: (1)261036 - Fax: (1)261034

Inter Arab Services
Joumana Chalfoun
Tel: (1)345485 -Fax: 345487
Email: interarab@insurias.com

International Business Network
Randa Bechara
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239

International Insurance Consultants
Maan Rafeh
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 791683
Email: maan.rafeh@iiconsults.com

Jabbour Antoine
Antoine Jabbour
Tel: (3)209595 - Fax: (1) 982005

Jamous Toni
Toni Jamous
Tel: (5)455051-456541

JOSICO
Joseph Saade
Tel/Fax: (9)931120 - 640585

Kamel Ins. Broker
Fouad Kamel
Tel: (4)715546 - Fax: (4)715548
Email: kamirs@inco.com.lb

Kazan F. pr. le com. et l'ass.
Fouad Kazan
Tel: (4)926100 - Fax: (4)920513
Email: fouadkazan45@hotmail.com

Khazzaka Ins. Group
Roland Khazzaka
Tel & Fax: (8) 807667 - 817667
Email: info@khazzakains.com

Kreidy Joseph
Joseph Kreidy
Tel & Fax: (1) 283717 - (3) 283717
Email: jokreidi@hotmail.com

La 16
Joy Kerlakian
Tel: (1) 510222 - Fax: (1) 491080
Email: la16sal@yahoo.com

Lebanese Insurance Consulting
Antoine Awad
Tel & Fax: (1)898419
Email: lictml@inco.com.lb

LIBS (Lebanese Brokers Syndicate)
Selim Yared
Tel:(1)512167-(3)412600 - Fax:(1) 512168
Email: libs@libslb.com
www.libslb.com

Linkers
Maroun Chalhoub
Tel:(1) 396264/5/6 - (3)244878
Fax: (1) 396306
Email: linkers@linkersonline.com

Lions Ins.Consultants
Nassir Makarem
Tel: (5) 557931 - 751941 - Fax: (1) 751942
Email: lionsicons@hotmail.com

Lotus
Hani El Bacha
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041
Email: lotuss11@gmail.com

Loyalty
Abraham Karabadjakian
Tel:(4)710382 - 712711
Fax:(4)710383
Email: info@loyaltysarl.com

Market Insurance Services
Lina Farjallah
Tel: (1)346345 - Fax: (1)754949
Email: compass@dm.net.lb

Marsh
Rep: Joseph Zakhour
Ashrafieh:Tel:(1)442032 - 446306
Fax: (1)561867
Email:zakhour@j-e-zakhour.com.lb

Mawarid
Antoine Naoum
Tel: (1)345793-207000-(3)744974

Metropolitan Ins. Consultants
Aphrodite Nakad
Tel: (1)495999 - Fax: (1)497999
Email:metropolitaninsurance@hotmail.com

MIB
Kamal Moussawi
Tel:(1)815262 /3 - 313003
www. mibconsultancy.com

Michel Sioufi Ets
Linda Sioufi Hayeck
Tel / Fax: (4)716575

Midwil
Ali Jaber
Tel:(7)761585-(3)748084-Fax: (7)767906

Nasr, Baz & Partner
Josiane Nasr, M. Guy Baz
Tel & Fax: (1)612915/6/7
Email: nbp@cyberia.net.lb

Nassif Assurances
Sebastien Nassif
Tel: (1)901902-901777 Fax: (1)888833
www.nassifassurances.com

Nassif Group
Joseph Nassif
Tel: (8)819700-819800 -(3)327565
Fax: (8)805980

National brokers ins.
Pierre George Zakkour
Tel: (3)839003 - Fax: (1)613842

Nationale
Sami Chedid
Tel: (1)494421-483405- Fax: (1)500338
Email:national@dm.net.lb

Pacte
Ferial Rahal
Tel: (3)355770- Fax: (1)391300
Email: frahal@city.com.lb

Pinnacle ins. brokers
Elias El-Khoury
Tel: (1)488855 - Fax: (1)498876
Email: pinnacle@pinnacle.com

PMC Re
Georges El Ferzli
Tel: (1)243226/7- Fax: (1)243228
Email: pmcre@dm.net.lb

PR Services
Pierre Eid
Tel: (1)889191-Fax: (1)874360
Email:prservices-insurance@hotmail.com

Prime
Nabil Chartouny
Tel: (1)883559 - Fax: (1)880392

Pro - Guide Insurance Services
Antoine Ballane / Roy Ballane
Tel&Fax: (9)933961 - (3) 161444
Email:proguideis@gmail.com

Protek Group
Walid Abou Hamzeh
Tel: (1)819746

Riachi Group
Ibrahim Riachi
Sin El Fil:(1)498867-500208-483253
Mobile: (3) 620042 - 808002
Zahle: Tel/Fax: (8)804882-807642
Khenchara: Telefax: (4)270638
Email: riachigroup@hotmail.com

Royal Insurance Consultants
Talal F. Ounsi
Tel: (1)974600 - Fax: (1)974602
Email: talal@royalins.com

Sabella
Souheil Sabella
Tel: (1)445959- 583417- 584378
Fax:(1) 444828
Email: info@sabellabrokerage.com
www.sabellabrokerage.com

Safety Group
Jibrane Maatouk
Tel:(9)830090-(3)633818-Fax:(9)936303
Email: sagrsarl@dm.net.lb

Safety Security Services
Johnny Ghazal
Tel&Fax: (4)530420
Email: johnyghazal@hotmail.com

Samco
Camille Saad
Tel: (1)481848 - Fax: (1)489172
Email: samcosarl@hotmail.com

Saradar d'Assurance
Khalil Tawil
Tel: (1)338670/667-Fax: (1)338685
Email: courrier@asa.com.lb

Semaan Daniel
Semaan Khalil
Tel: (1) 364902 - Fax: (1) 368560

Senior Insurance Consultant
Sami Awad
Tel/Fax: (7)728717 - 729797
E-mail: sawad@inco.com.lb

Shest
Annie Hojeili
Tel: (9)235387-235421- (3)236406

Shield
Halim Zakhour
Tel: (1)879615

Sloop Insurance Brokerage Firm
Salim Yared
Tel: (1) 397445 - 423546
Email: sloop@dm.net.lb

Star Of Lebanon
Nohad Hobeika
Baouchrieh: (1)888388-Fax:(1)871222
Email: star-ofleb@intracom.net.lb

SW Trading
Walid Rizk
Tel: (4)961808 - Fax: (4)960875

Tarabeih ins. & commercial
Al Sheikh Nahdat Tarabeih
Tel: (9)541958-(3)631999-Fax: (9)945035

The Timm Group
Elie Chamoun
Tel: (1)987796/7/8- Fax: (1)987799
Tel: (9)835150 - Fax: (9)835725
Email:info@thetimmintgroup.com
www. thetimmintgroup.com

Thoumeh Charles Ste.
Charles Thoumeh
Tel: (3)279090 - Fax: (9)636452/3/4

Trasco Insurance Broker
Mohammad Moukadem
Tel: (6)433785 - Fax: (6)625928
Email:trascolb@hot mail.com

Tyr Insurance
Mohamad Afriti
Tel: (7)740974 - Fax: (7)343474

Ulysse Ins. Advisors
Abdo Elias El dib
Tel: (4)409005 - (3)624623
Email: ulysse-ia@hotmail.com
Email:a.dib@idm.net.lb

Unitrust
Kamil Dagher
Tel&Fax: (6)435861 - (3)293666
Email: unitrust2006@terra.net.lb

Unlimited Insurance Services
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 / Fax: (9)235350 - (3)778887
Email: joseph-waked@hotmail.com

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266 -(3)616009
E-mail: alwasim@idm.net.lb

Wehbe Ins. Services
Hayat Hanna
Tel:(1)745117-Fax:(1)745116
Email:info@wehbeinsured.com

Wise Insurance Services
Michel Tannous
Tel&Fax: (1)200917 - (3)608025
E-mail: wise@dm.net.lb

Zaris (Off Shore)
Captain Richard Chalhoub
Tel: (5)453353 - Fax: (5) 453354
Email:beirut@zarisk.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

Adem Paul Ets.

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 Carapiperis

M.Theodore Andriotis
Mar Mkhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

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 Libanon
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

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

ASL - Air Sea Land

M. Nabil Khoury
ST. Famille Str. Marine Tower. 9th Floor.
Tel: (1)561777 / 999 - 585786 - 585396 - Fax: 585578
E-mail: nabil@asl.com.lb - info@asl.com.lb

Ausamare Group

M. Joseph Audi & M. Georges Saade
Saifi - Torossian Bldg.
Tel: (1)563777 / 888 - Fax: 444998
E-mail: ausamare@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

Barwil

M. Samir Al Hajj
Tel: (1)244460

Bassil Joseph & 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

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 BldgGF-P.O.Box:17-5040
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580
E-mail: bcc@bcc.com.lb - www.bcclogistics.com

Beirut Overseas Agency

M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg-P.O.Box: 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
www.bluwaveonline.com

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 -P.O.B: 175261
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206
E-mail: byblos@byblosshipping.com

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

FORWARDERS IN LEBANON

Cargo Project Int'l

M. Elia Haddad

Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.
Tel: (1)386445-399646-(3)240984- 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

Chalhoub Georges & Co.

M. Georges Chalhoub

Furn El Cheback - Main str. Saade Center. 4th Floor
Tel&Fax:(1)288440/2 - 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 CGM LIBAN

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Korban

- 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 - Georges Jureidini

Pasteur Str. Burotec Center
Tel: (1) 444331 - Fax: 443545 - 562232
E-mail: coserv@coserv.com.lb

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

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

Damco Maritime Lebanon

M. Paul Zahlan / M. Kamal Zahlan
M. Nabil Zahlan

96 Pasteur St, Rmeil
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)560986 - 580240 - Fax: 580241
E-mail: mail@damco-lb.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: (1)378854
E-mail: claims@jvdelbourgo.com

DHL Global Forwarding (lebanon)

M. George Ghajar

490 Harbor Drive Bldg - Saifi P.O.Box 17-5772
Tel: (1)564789 - Fax: (1) 565268
E-mail: george.ghajar@dhl.com

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

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

Gargour T. & Fils

Dora Highway - Mercedes Benz Bldg
P.O.Box: 110371 - Tel: (1)255366 - Fax: 255362
E-mail: info@mercedes-benz.com.lb

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

- 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

Gharib Shipping Agency

M. Abdel Ghani Gharib

Tel: (1)560504/508
E-mail: admin@gharibtrans.com

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

Haddad Y. Derviche

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

Haddad Freres ETS

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
E-mail: heald@sodetel.net.lb
http: //www.henryheald.com

Houssami Ezzat Est.

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

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

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.cc - levant@groupage.com
www.levantexpress.net - www.groupage.com

Levant Shipping Agency

(Fouad A. Khayat & Co.)
(See Fast Agency)

Levant Transport Company Ltd.

M. Walid Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 7th 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: info@lotusship.com

Maersk Lebanon

M. Nikolaj Kristensen
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.
Tel: (1) 587100 - Fax: (1) 588413
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon
E-mail: lebadmmng@maersk.com
www.maerskline.com

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

Marakiba Shipping

M. Carlos Abi-Karam
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076
E-mail: marakiba@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

MedConro 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 - 10th floor
Tel: (1)583620 - Fax: (1)566919
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

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 Maritime

(See METZ Shipping)

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

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

Multimodal Ship. Serv.

M. Elie Khneisser
Al Arz Str. Accar Bldg 2nd Flr - P.O.Box: 17-5158
Tel: (1)581331- 449552 - Fax: 581337
E-mail: administration@mss.com.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. navygrouponline.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-nasaca@sodetel.net.lb

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 Kassouf Bldg. First Floor
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 - (3) 313135
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)447777 - 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. Georges Ashkar (Executive Director)
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
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

Seachart Marine
M. Antoine Hage
Tel: (4)412774 - Fax: (4)415224
E-mail: manager@seachart.com-www.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

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

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

Top Cargo Transporters (TCT)
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,Nahr Str. - 5th Floor
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613
E-mail: mngt@ultramaritime.com

Unimed Logistics
M. Rafic Abi Saleh
Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002
E-mail: ras@unimedlogistics.com

United Cargo Beirut
Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.
Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974
E-mail: ucb70@cyberia.net.lb

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 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
Achrafieh Rmeil- 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)202325/25 - 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

Moubayed Shipping Agency
M. Imad El Moubayed
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 ٨١٨٨٢٠–٣٠١٣٢٦ (٠٣) – ٨٨٢٠٥٩ (٠١)
شركة فادي سعاده ٦٩٩٧٧٩ (٠٣) – ٥٨٤٦٣١ (٠١)
شركة ترياقي ٨٨٨٥٣٨–٢٨٧٣٥٤–٦ (٠٣)٣٨٦٩٤
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	1 or 2
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